



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 通期及び第4四半期 決算説明資料



2024年11月期実績

売上高 8億57百万円（前期比97.7%）
当期純利益 1億51百万円（前期比81.9%）

- KUSANAGIマネージドサービス 前期比96.7%の着地
- クラウドインテグレーションサービス 前期比97.0%の着地
- ライセンス販売 前期比103.1%の着地

次期計画

売上高10億円/当期純利益1億55百万円の増収増益を計画

- KUSANAGI Security Edition、Magatama.AIの開発強化
- AIビジネスの体制強化、マーケティング部体制強化
- 2025年初夏を目途に中期経営計画を開示する予定

1. 代表挨拶と会社紹介

2. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

3. 市場環境

4. 四半期ハイライト

5. 通期総括

6. FY2025事業戦略

代表挨拶

当社のビジネスとは

会社概要

お知らせ

PickUp Point

プライム・ストラテジー株式会社 代表取締役 吉政 忠志

私たちプライム・ストラテジーは、WordPressのリーディングカンパニーの1社として、Linuxなどのオペレーティングシステム、Apache、Nginx、MySQL、PHPなどのミドルウェア、WordPressなどのアプリケーションを中心とするOSSに関するサービスを提供して参りました。その後、WordPressは大規模のWebシステムで採用されるようになり、表示速度やセキュリティ面、保守面の改善が市場の声として求められるようになりました。そこで、2015年より、超高速CMS実行環境「KUSANAGI」の一般無償提供を開始し、セキュリティ面、保守面を支援するべく、「KUSANAGIマネージドサービス」を展開し、常に顧客課題の解決に向けてサービスの開発を行って参りました。これらの製品やサービスが高く評価され、多くのお客様にご評価をいただけるようになりました。

近年、WordPressの国内CMSシェアは80%を超え、大手企業でのWordPress利用率も大幅に向上し、当社が担う責務もますます重くなってきております。この期待に応えるべく、今後も「KUSANAGI」「WEXAL」「KUSANAGIマネージドサービス」の強化に努め、エンタープライズOSSエコシステムの発展のために全力を尽くして参ります。

より高速に、より安全に、より手離れよくオープンソースソフトウェアをお客様のビジネスでご利用いただくために、私たちは、IT業界におけるユーザーの期待とベンダーの現実のギャップを解消し、エンタープライズOSS（オープンソースソフトウェア）エコシステム発展のために全力を尽くして参ります。

一方で当社はAIや自動化を業務の中心で活用する企業という側面もあり、AI・自動化の知見とノウハウが多く蓄積されています。このノウハウを活かし、エンタープライズOSSエコシステム発展に尽力致します。

世界中のお客様、パートナーの皆様、ステークホルダーの皆様、引き続きご支援、ご指導のほど宜しくお願い致します。




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9万台に達しています。

「KUSANAGI」は全世界のWebサーバの62.0%で稼働しているCMS（WordPressは全体の43.6%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

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）

24名(2024年11月末)

資本金

444,847千円（2024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



吉政 忠志 代表取締役
マーケティング部管掌

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）



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



池宮 紀昭 取締役
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

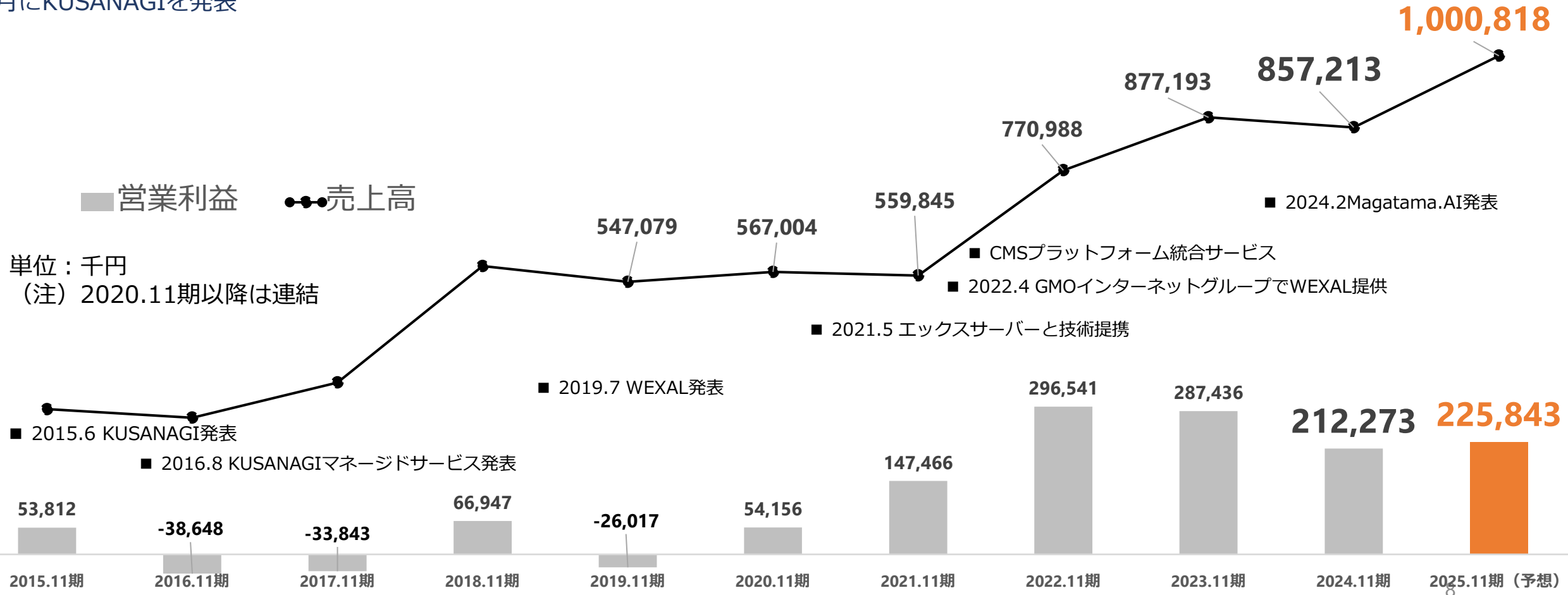
沿革及び業績動向

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



事例集

現在、約200サイトのお客様事例を公開しています

| | | | | | | | |
|--|--|---|------------------------------------|---|---|--------------------------------------|---|
| IT・サービス | ゴルフ株式会社(ゴルフ株式会社) | 株式会社新報社(デイリー新聞) | AppMedia株式会社(アップメディア) (AppMedia) | 株式会社NEWS(フムム) (フムム) | カナダ観光局(カナダ観光局) | 法律・会計 | 鉄道・航空・運輸・物流 |
| 株式会社ポーツフィールド(コーポレートサイトなど6サイトの構築 企画) | ゴルフ株式会社 (WordPress専用ショッピングカートWelcart) | 株式会社ワニマガジン社(WANIMAGAZINE) | ゴジライン(ゴジライン) | PT. Acara Indonesia Global(PORTAL INFORMASI EVENT LOKALY イベント) | POH(高)ポスト印刷ジョブプロジェクト(POH)Lab.ポスト印刷ジョブアプリ プロジェクト) | レインメーカー株式会社(交通事故の弁護士・比較カタログ) | Sanyo Corporation of America (Sanyo Corporation of America) |
| Skyrocket株式会社(NewSphere) | 株式会社デジタル・ヒュージ・テクノロジー (DHTクラウド・フレイ ム管理「レポートEdition」) | 合同会社コンデナスト・ジャパン (CONED) | セガホールディングス(Orbi Yokohama「オービ」構築) | 株式会社しくみラボ(COCO ORGANICS) | 宇宙技術および科学の国際シンポジウム (ISTS) (ISTS) | レインメーカー株式会社(IT法律事務所) | PT. Anandi Bintang Cemeilang(ABC Express 物流アプリケーション) |
| 株式会社SAFELY(水産資源のセーフリー) | 株式会社ファストコム(ひとことめぐり商店) | 合同会社コンデナスト・ジャパン (VOGUE GIRL) | マスコミ・新聞社 | 株式会社キュービック(Ceoonas) | キャラクタービジネス | レインメーカー株式会社(派遣掲載部課.com) | 株式会社スパイスサブ(アンバー・サークルー) |
| 株式会社イーン(https://www.i2ts.com/) | 日商エレクトロニクス株式会社(ERP事例サイト) | 株式会社扶桑社(自刊住まい) | 株式会社日本教育新聞社(日本教育新聞電子版「NIKKYO WEB」) | 株式会社メディア・ヴァーク(オランダ) | 株式会社サンリオ(株式会社サンリオ) | レインメーカー株式会社(IT法律事務所・交通事故の部課) | アラモレンタカー(アラモレンタカー) |
| 株式会社ACCESS(コーポレートサイト) | 日商エレクトロニクス株式会社(コーポレートサイト) | 株式会社扶桑社(bizSPA フレッシュ) | 株式会社ジャパンタイムス(英語学習サイト Alpha Online) | 株式会社NEWSY(しらす) | 不動産・建設・住宅 | レインメーカー株式会社(レインメーカー) | 外食 |
| 株式会社あしたのチーム(株式会社あしたのチーム_コーポレートサイ トなど) | SCSK株式会社(ヤマハ・ネットワーク製品と事例のお知らせサイ トなど) | Y's Publishing Co., Inc.(ニューヨーク権利商) | 株式会社ジャパンタイムス(The Japan Times) | 百貨店株式会社(百貨店株式会社) | 株式会社リアルサイト(コーポレートサイト) | コアラハラ法律事務所(コアラハラ法律事務所) | 株式会社松澤フーズ(株式会社松澤フーズ) |
| 株式会社社会保険研究所() | レスキューワーク株式会社(マイ発見) | U.S. Japan Publication N.Y. Inc.(IUP NEWS Advanced) | 株式会社日経CNBC(マーケット経済専門チャンネル「日経CNBC」) | 株式会社ピーオービー(展示会とMICE) | 住友不動産株式会社(住友不動産関連WEBサイト類) | コアラハラ法律事務所(コアラハラ法律事務所) | HappySpace Co.,Ltd.(ダイニング マサ) |
| 知能日ネクスストコープ(PIA Data Marketing Solutions) | 01DESIGN(01DESIGN) | トウ・メディアクト、大日本印刷 (bentoヘルプサイト) | 新報社(新報社) | 株式会社キュービック(HOP) | 株式会社マックス(パートナー:stay & grow 馬場) | 株式会社フューニースト(国際特許事務所/フューニースト 国際特許事務所) | 人材 |
| 株式会社アンダーワークス(コーポレートサイト) | 株式会社アーシアン(AISTEAR) | コンデナスト・ジャパン(WRED) | テレビ朝日(teuchi★テレアプ) | 株式会社キュービック(エアプロ) | 株式会社マックス(パートナー:同窓会/パートナー:ケータリングネット) | 自動車・輸送用機器 | 株式会社クロック(クロック採用サイト) |
| 株式会社トモノカイ(豊大東大提携研究会) | 株式会社デジタル・ヒュージ・テクノロジー(DHT) | コンデナスト・ジャパン(VOGUE GIRL) | 株式会社サンクエリピン(新聞社「あつてWeb」) | 株式会社キュービック(エビカワ) | 株式会社マックス(パートナー:赤マルクラシアン大黒ペイ) | SUBARU(コーポレートサイト) | DIVE INTO CODE(DIVE INTO NEXT) |
| DATUM STUDIO(株式会社(コーポレートサイト)) | 株式会社TIWOMAGame) | コンデナスト・ジャパン(VOGUE GIRL) | 大学・教育 | 株式会社キュービック(誰でも分かる産物整理) | 株式会社マックス(パートナー:ケータリングネット) | 株式会社アップカレッジ(アップカレッジ) | 株式会社メンバースキリア(株式会社メンバースキリアコーポレートサイト) |
| Supership株式会社(コーポレートサイト) | 株式会社ワイブダッシュ(株式会社ワイブダッシュ) | 株式会社主編と生活社(暮らしとおしゃれの編集部) | インターキヤスト、青山学院 سایت(青山学院公式サイト) | 株式会社キュービック(Life引く暮らし.com) | 有限会社 北陸基礎技術工業(安んでも商) | 株式会社カーフonia(PIREHOO MAGAZINE) | 株式会社ホールハート(BUDDYZ LIVE) |
| Supershipホールディングス株式会社(コーポレートサイト) | ジー・プラン株式会社(Anderson) | 株式会社主編と生活社 (PASHIPLUS「パッシュプラス」) | 学校法人昭和女子大学 (昭和女子大学) | 株式会社キュービック(イイエト) | 株式会社Room& Room(Inc.) | 株式会社カーフonia(株式会社カーフonia) | 株式会社ホールハート(アドベンチャー) |
| パソニックオレインショナルエクスレシオンス株式会社(a&d) | 株式会社ライノ(HIYOHVNHNM「フイナム」) | 株式会社主編と生活社 (CHANTO「ちゃんど」) | アルー株式会社(ALUGO) | 株式会社キュービック(カーナビクワラン) | 株式会社ナベカ耳(株式会社ナベカ耳) | 株式会社カーフonia(PIREHOO MAGAZINE) | 株式会社ホールハート(都立アドベンチャー) |
| 株式会社エンジニアックス(マッチLife) | 株式会社アマノIMA ONLINE) | 株式会社主編と生活社 (ar「アール」.web) | 国立大学法人金沢大学(国立大学法人金沢大学) | 株式会社キュービック(レイク) | 株式会社ナベカ耳(株式会社ナベカ耳) | 株式会社カーフonia(株式会社カーフonia) | 株式会社ホールハート(HALLHEAR) |
| 株式会社エンジニアックス(Rosch(ルーチ)) | 株式会社Active node(ドラフト会議ホームページ) | 株式会社主編と生活社 (CHANTO「ちゃんど」) | 国際基督教大学(国際基督教大学) | 株式会社キュービック(カーナビクワラン) | 株式会社ナベカ耳(株式会社ナベカ耳) | 株式会社カーフonia(株式会社カーフonia) | 株式会社ホールハート(都立アドベンチャー) |
| 日本車検協株式会社(コーポレートサイト) | 株式会社ニプロダクシオン(OXUKIKATA) | 株式会社主編と生活社 (ar「アール」.web) | 東京工科大学(東京工科大学 募集用お知らせサイト) | 株式会社キュービック(レイク) | 株式会社ナベカ耳(株式会社ナベカ耳) | 株式会社カーフonia(株式会社カーフonia) | 株式会社ホールハート(HALLHEAR) |
| 株式会社エンジニアックス(マッチングアプリplus) | 科学技術振興機構(IST)(科学技術振興機構(IST)) | ゲーム・エンターテイメント | 埼玉大学(埼玉大学) | 日本クラブ(The Nippon Club) | 株式会社ナベカ耳(株式会社ナベカ耳) | 株式会社カーフonia(株式会社カーフonia) | 株式会社ホールハート(BUDDYZ) |
| SCSK株式会社(メッシュWiFi対応PicoCELA「ピコセラ」 SCSKの最新 型製品サイト) | Adobe(Adobe) | 株式会社マレ(マレ) (マレ) | 国際基督教大学 (ICU) (学内ポータルサイト) | 公益財団法人緑核予防会(公益財団法人緑核予防会 オフィシャルサイト) | 株式会社ナベカ耳(株式会社ナベカ耳) | 株式会社カーフonia(株式会社カーフonia) | 株式会社ホールハート(都立アドベンチャー) |
| 株式会社 Doctor Web Pacific (日本人) (Dr. WEB Anti-virus) | Adobe PLUS(Adobe PLUS) | 株式会社マレ(マレ) (マレ) | 埼玉大学(埼玉大学) | 一般社団法人Pythonエンジニア育成推進協会(PythonZen & PEP-8 構定試験サ イト) | 株式会社ナベカ耳(株式会社ナベカ耳) | 株式会社カーフonia(株式会社カーフonia) | 株式会社ホールハート(HALLHEAR) |
| 株式会社キュービック(ミズコム) | Saman(Saman) | 株式会社マレ(マレ) (マレ) | 東京工科大学(東京工科大学 学内教育用サイト) | 公益財団法人日本ネットワーク技術者協会(一般社団法人日本ネットワーク技 術者協会 公式サイト) | 株式会社ナベカ耳(株式会社ナベカ耳) | 株式会社カーフonia(株式会社カーフonia) | 株式会社ホールハート(HALLHEAR) |
| Think株式会社(わたしのネット) | 株式会社カカココム(コーポレートサイト) | 株式会社マレ(マレ) (マレ) | 早稲田大学(早稲田大学) | 一般社団法人日本ネットワーク技術者協会(一般社団法人日本ネットワーク技 術者協会 公式サイト) | 株式会社ナベカ耳(株式会社ナベカ耳) | 株式会社カーフonia(株式会社カーフonia) | 株式会社ホールハート(HALLHEAR) |
| ハニー株式会社(IDEAS FOR GOOD) | 100SHIKI_IDEA(100SHIKI_IDEA(IDEA(IDEA)) | 株式会社マレ(マレ) (マレ) | 埼玉大学(埼玉大学) | 東京工科大学(東京工科大学 募集用お知らせサイト) | 株式会社ナベカ耳(株式会社ナベカ耳) | 株式会社カーフonia(株式会社カーフonia) | 株式会社ホールハート(HALLHEAR) |
| ハニー株式会社(English_Hub) | 株式会社メディアジーン (インフォ(インフルー)) (IDIGDAY) | 株式会社マレ(マレ) (マレ) | 埼玉大学(埼玉大学) | 埼玉大学(埼玉大学) | 株式会社ナベカ耳(株式会社ナベカ耳) | 株式会社カーフonia(株式会社カーフonia) | 株式会社ホールハート(HALLHEAR) |
| ハニー株式会社(EDGE GUIDE) | 株式会社アーシアン(コマネット) | 株式会社マレ(マレ) (マレ) | 埼玉大学(埼玉大学) | 国際基督教大学 (ICU) (学内ポータルサイト) | 株式会社ナベカ耳(株式会社ナベカ耳) | 株式会社カーフonia(株式会社カーフonia) | 株式会社ホールハート(HALLHEAR) |
| 株式会社バレイキューシー(スマート事業) | 株式会社バレイキューシー(ホームページ) | 株式会社マレ(マレ) (マレ) | 埼玉大学(埼玉大学) | 埼玉大学(埼玉大学) | 株式会社ナベカ耳(株式会社ナベカ耳) | 株式会社カーフonia(株式会社カーフonia) | 株式会社ホールハート(HALLHEAR) |
| SCSK株式会社(Yamaha Network Innovation Forumサイト) | Qeic(株式会社(Qeic)) | 株式会社マレ(マレ) (マレ) | 埼玉大学(埼玉大学) | 埼玉大学(埼玉大学) | 株式会社ナベカ耳(株式会社ナベカ耳) | 株式会社カーフonia(株式会社カーフonia) | 株式会社ホールハート(HALLHEAR) |
| 株式会社キューブメーカー(KW NEWSクリックック) | 出版社 | 株式会社マレ(マレ) (マレ) | 埼玉大学(埼玉大学) | 埼玉大学(埼玉大学) | 株式会社ナベカ耳(株式会社ナベカ耳) | 株式会社カーフonia(株式会社カーフonia) | 株式会社ホールハート(HALLHEAR) |
| Orange株式会社(ORANGE株式会社) | 株式会社カンセンソフト(ホールチャンネル) | 株式会社マレ(マレ) (マレ) | 埼玉大学(埼玉大学) | 埼玉大学(埼玉大学) | 株式会社ナベカ耳(株式会社ナベカ耳) | 株式会社カーフonia(株式会社カーフonia) | 株式会社ホールハート(HALLHEAR) |
| Orange株式会社(TRIPS「トリップス」) | 株式会社新報社(yomyom) | 株式会社マレ(マレ) (マレ) | 埼玉大学(埼玉大学) | 埼玉大学(埼玉大学) | 株式会社ナベカ耳(株式会社ナベカ耳) | 株式会社カーフonia(株式会社カーフonia) | 株式会社ホールハート(HALLHEAR) |
| 株式会社Stayway(Stayway media/メディアウェイメイ ア) Stayway(メディアウェイ) | 株式会社新報社(Book Bang) | 株式会社マレ(マレ) (マレ) | 埼玉大学(埼玉大学) | 埼玉大学(埼玉大学) | 株式会社ナベカ耳(株式会社ナベカ耳) | 株式会社カーフonia(株式会社カーフonia) | 株式会社ホールハート(HALLHEAR) |
| 株式会社オックスコンサルディング(HOTELIER (ホテルリエ)) | 株式会社新報社(オックス) | 株式会社マレ(マレ) (マレ) | 埼玉大学(埼玉大学) | 埼玉大学(埼玉大学) | 株式会社ナベカ耳(株式会社ナベカ耳) | 株式会社カーフonia(株式会社カーフonia) | 株式会社ホールハート(HALLHEAR) |

国内ウェブセキュリティ第一人者 徳丸浩氏が ウェブセキュリティ顧問に就任されました。

徳丸 浩氏のコメント

「この度、プライム・ストラテジーのウェブセキュリティ顧問として迎えていただいたこと、深く感謝しております。近年、サイバーセキュリティに関するニュースが多くなり、社会の関心度が高くなっております。プライム・ストラテジーのビジネスに助言し、また、マーケティング活動の支援をウェブセキュリティ面で行うことで、プライム・ストラテジーのセキュリティソリューションをより多くの方に訴求できるようになると考えております。」



お知らせ（近日提供開始）

KUSANAGI Security Edition



セキュリティ対策を強化 OS・ミドルウェアの自動アップデートを段階的に実現



OS・ミドルウェアの
自動アップデート



マルチクラウド・マルチOSの
セキュリティ基準




実用的なレポーティング



既存の運用フローとの
インテグレーション

- ソフトウェアのバージョンアップは市場で注目を集めているセキュリティ対策の基本中の基本です。特に近年、需要が高まっています。
- 企業では複数のWebを所有しており、その中身は複数のソフトウェアの組み合わせで稼働しており、多くはWebサーバごとに構成が違ってきます。それゆえに、バージョンアップの作業がものすごく負担であり、それなりのコストがかかっています。また、バージョンアップを放置してハッキングされるケースが多いです。
- WebサーバのOSとミドルウェアを自動でバージョンアップし、万が一の時は元に戻せるように研究開発中です。



この技術はとても
難易度が高い技術です。

Webサーバを所有する
企業の運用負担が大幅に
軽減され、セキュリティが
向上します。

KUSANAGIサミット2024オンライン無料開催

業界トップランナーによる、 Webセキュリティと収益性と



市場動向を学ぶWebの祭典

12月4日開催、徳丸本・Python本の抽選あり



超高速CMS実行環境「KUSANAGI」の
プライム・ストラテジーが登壇します。



「Web改ざん匿名事例解説、 セキュリティはどこまでやれば十分なのか」 ～稟議に使える市場データとCMSセキュリティ対策事例を紹介～



Web担当者Forum ミーティング2024秋

11.19(火) » 20(水) 10:30-17:15
(アル開催)



#webtan

聴講無料
(事前登録制)

約450名申し込み

攻撃遮断くんのサイバーセキュリティクラウド

最新セキュリティの 全貌と具体策と 改ざん事例を 解説するセミナー



～セキュリティはどこまでやればいいのか/
実際のWebサイトに潜むヒヤリハットとは～

新代表吉政が
市場データと
セキュリティを
ヤキモチで



プライム・
ストラテジー
相原による
改ざん事例



国内のWebセキュリティ第一人者である
徳丸浩先生講演決定!!

Web改ざん匿名事例解説と 効果的で安全な Webサイトの運営を 解説するセミナー

12月18日(水) 14時30分～
オンライン開催参加無料



- ・市場で注目を集めているセキュリティを強化でき、最新技術を活用した新製品を発表
- ・国内ウェブセキュリティの第一人者である徳丸浩氏がウェブセキュリティ顧問に就任（12月1日）
- ・セキュリティ関連のセミナーを実施・登壇し、直近4セミナーの申込数は約450名。Web担当者Forumミーティングでの登壇動画を見た方から個人情報を得られた数 319名

ウェブセキュリティをトリガーにしたFY2025のビジネス展開の準備が着々とおこなわれています。



1. 代表挨拶と会社紹介

2. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

3. 市場環境

4. 四半期ハイライト

5. 通期総括

6. FY2025事業戦略

「KUSANAGI Stack」

「KUSANAGI」のパフォーマンス

「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

国内・海外ライセンス展開

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

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」

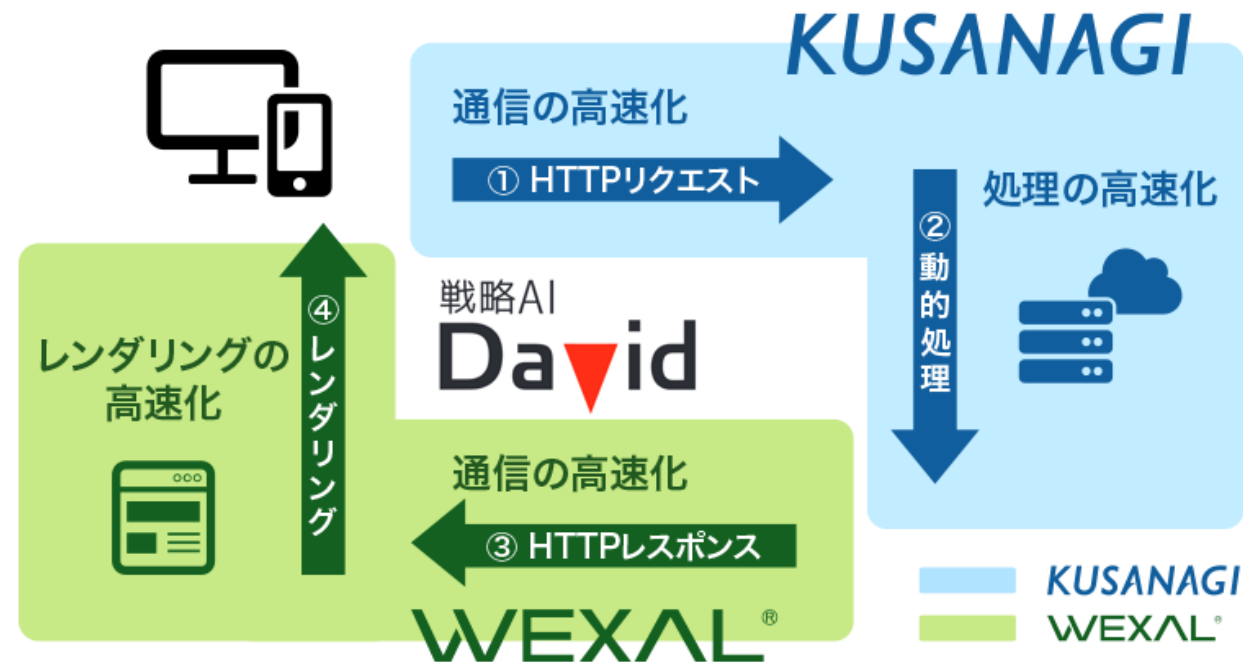


日本国特許第7523733号
日本国特許第7530383号
米国特許 US 12,111,876 B2
* 米国特許出願・審査中

28プラットフォームで展開^{※1}
累計稼働台数9万台^{※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

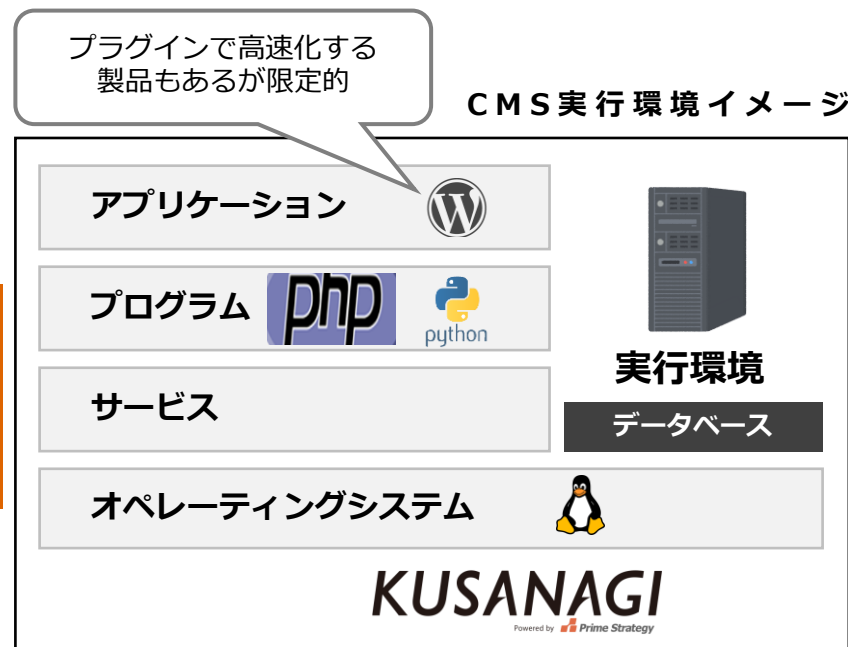


※1: 2024年9月現在
※2: 2024年7月現在

「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。

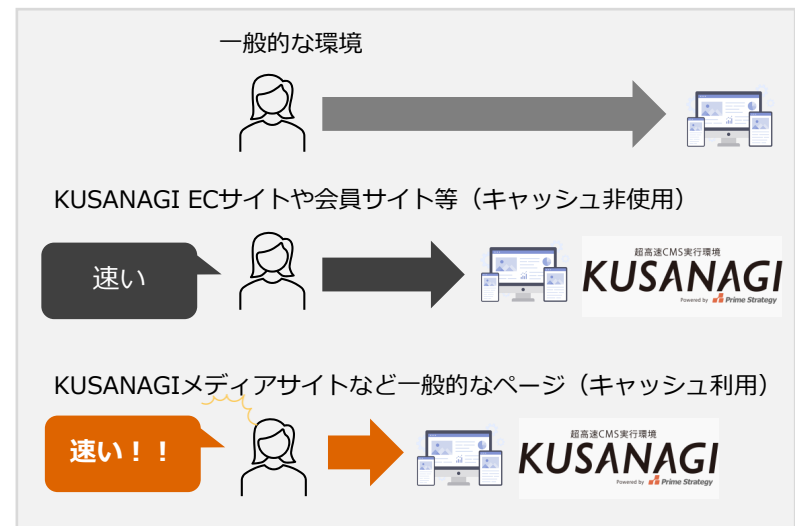
KUSANAGI
は、すべての
レイヤーを
高速化する



キャッシュサーバ

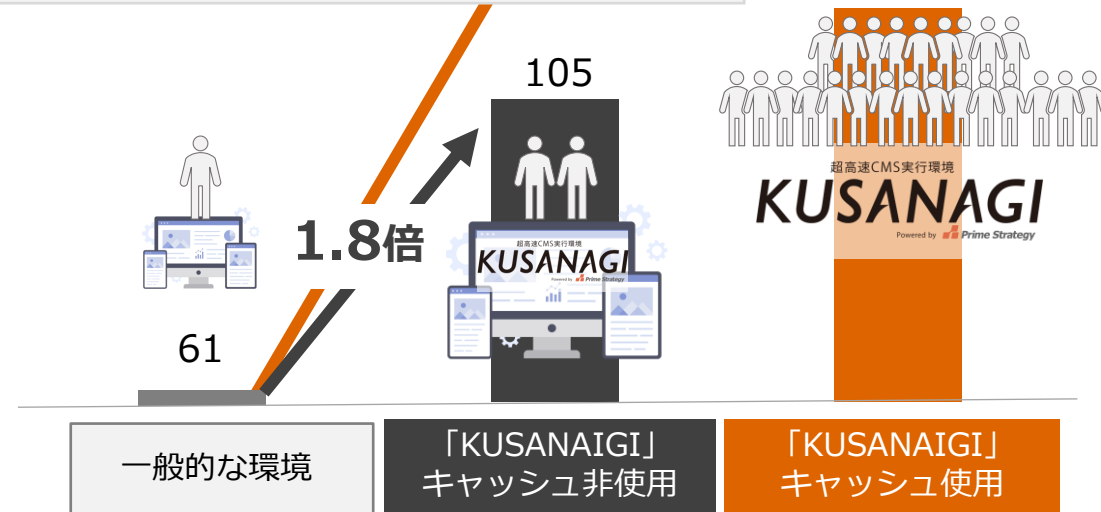
キャッシュサーバ(CDN)の
利用で高速化もできるが
限定的な高速化

1秒あたりの処理可能リクエスト数



16,046

260倍



*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 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



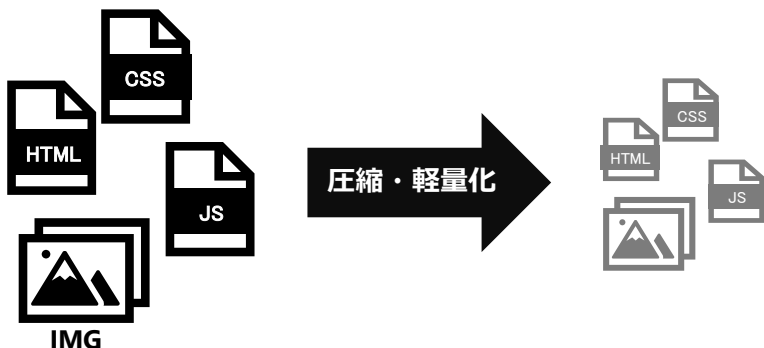
「WEXAL Page Speed Technology」は、Webシステムのための「高速化エンジン」。ブラウザ表示の自動チューニングを実施し、UX（ユーザー体験）の向上を実現します。

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

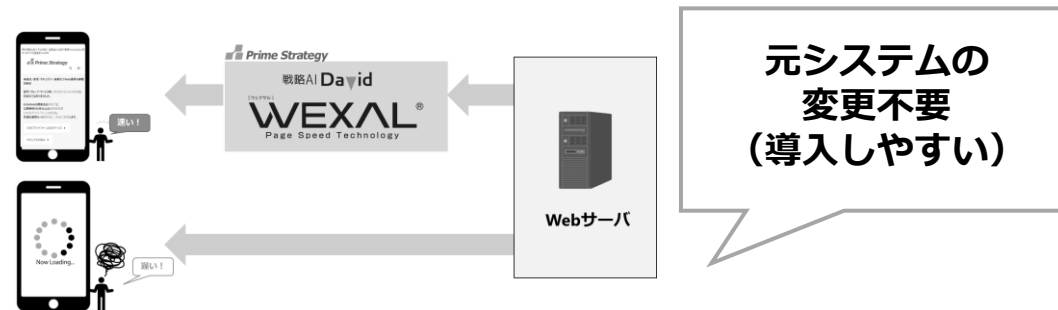


メリット

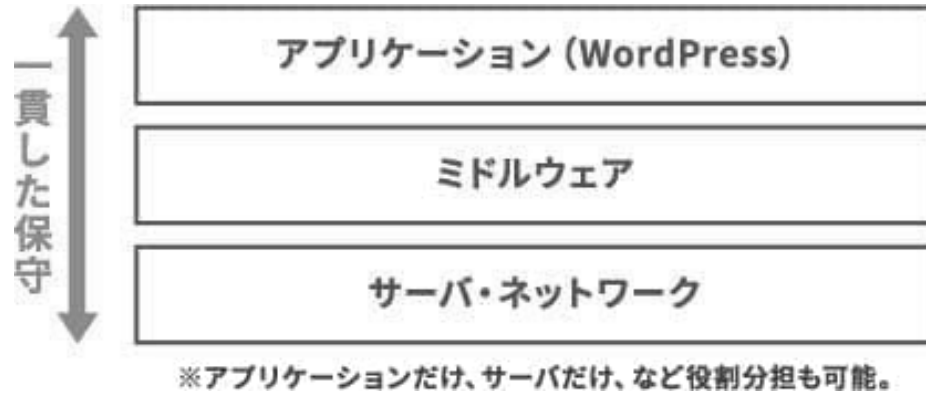
3

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

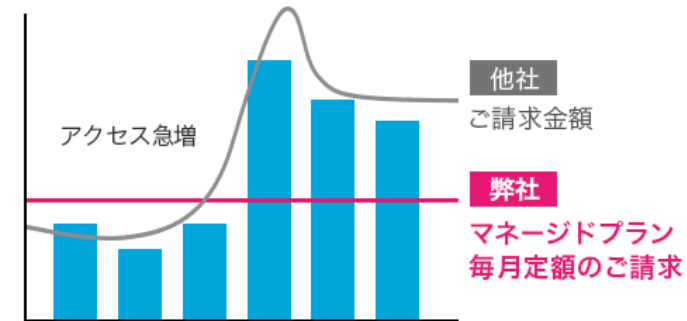
サーバ費用込み

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**。

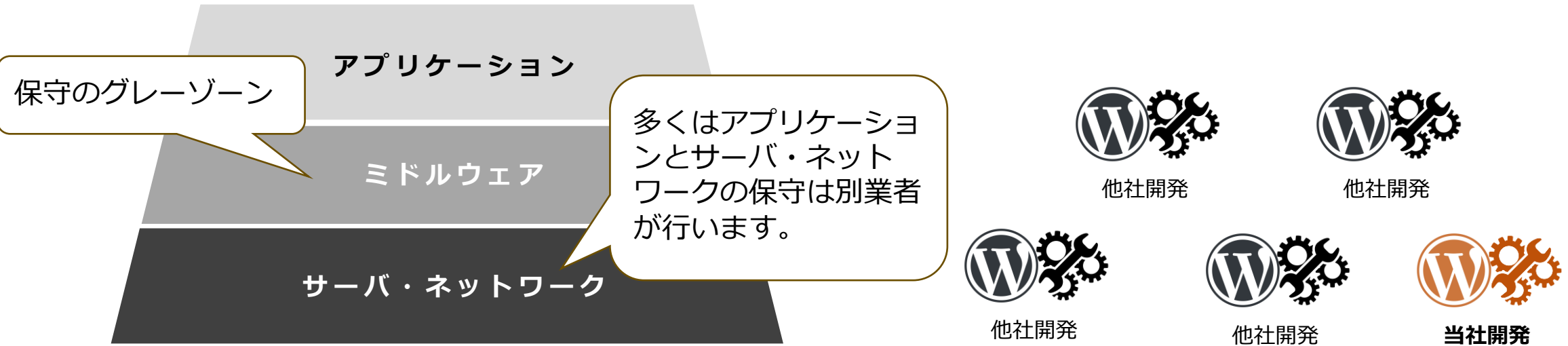


マーケティング・Web担当者様
情報システム部門の担当者様に

**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**

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

一般的には**他社が開発したWebサーバを引き継いで保守をしません。**

また、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を提供していないことが多いです。

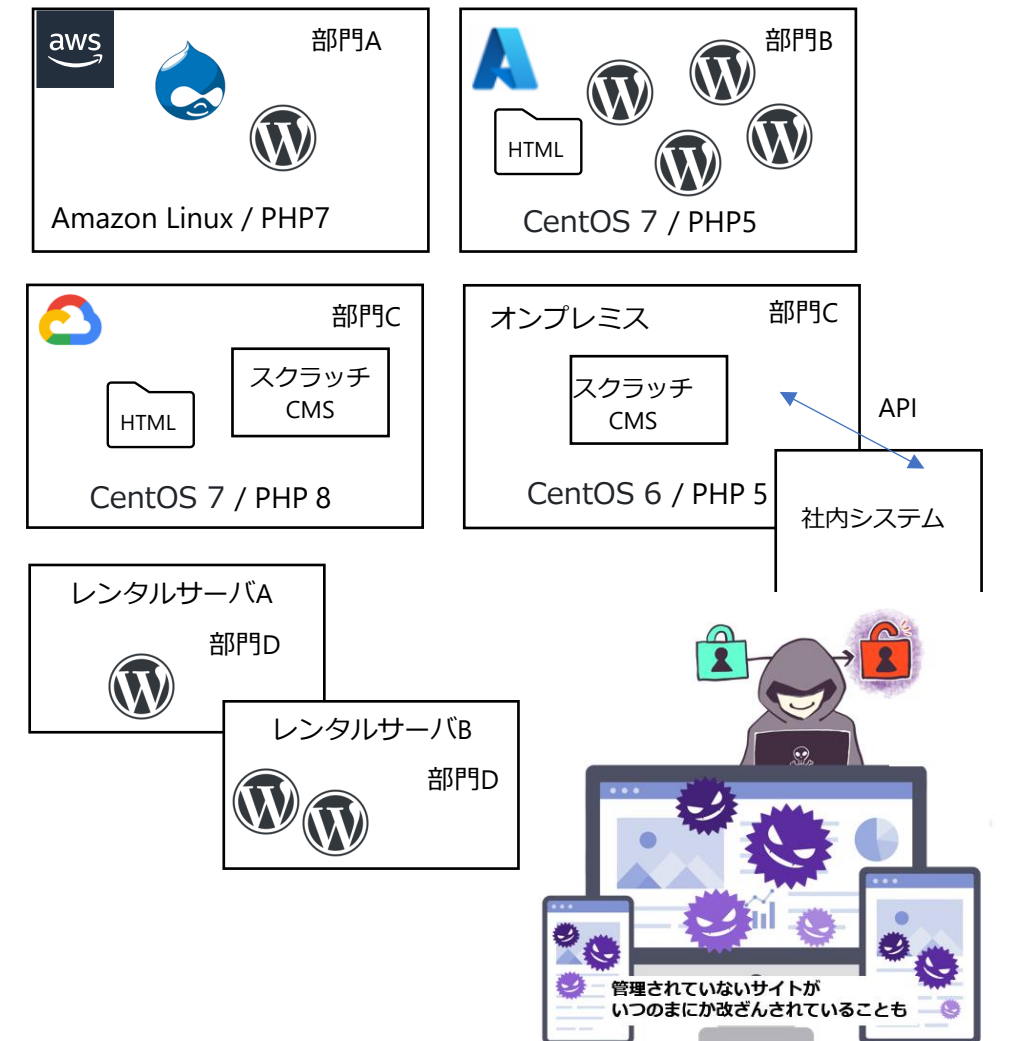
参考情報：競合比較表

| | | 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 |
| | レポートニング | ○ 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/

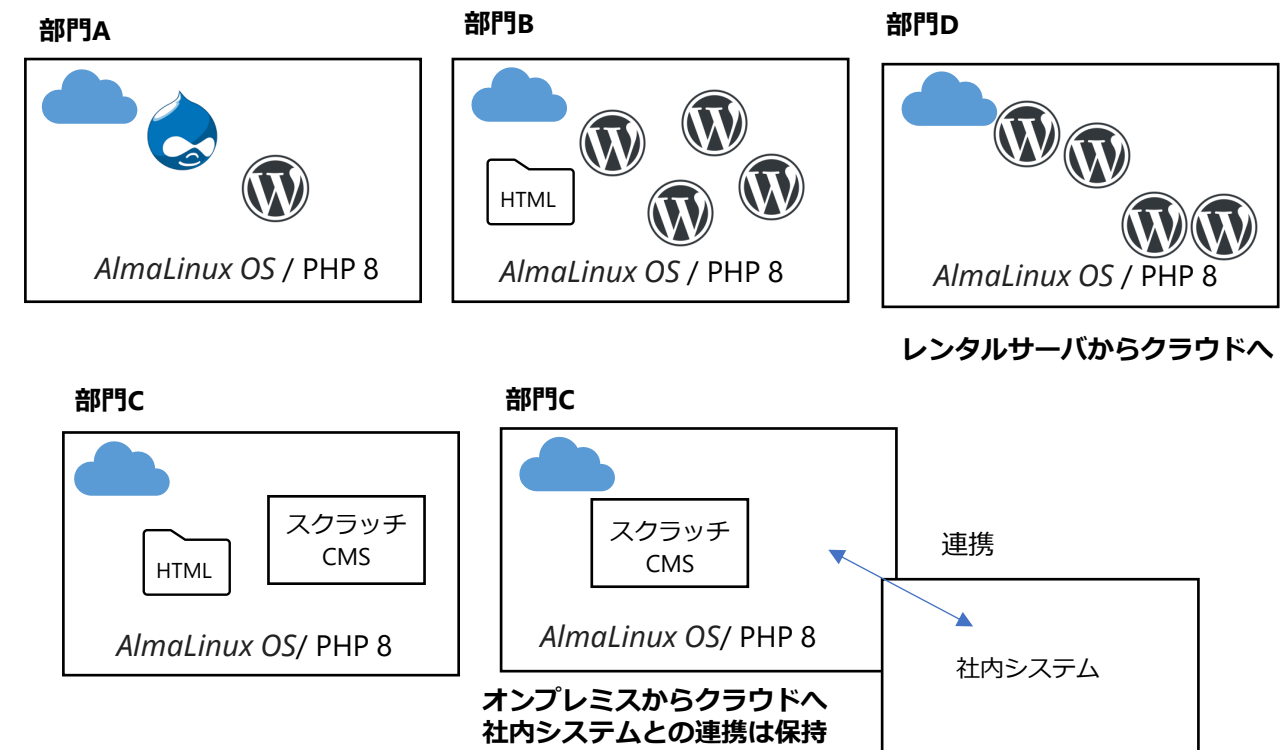
CMS / Webプラットフォーム統合サービス

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
- ・レポート
- ・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

「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

KUSANAGIブランド

GMO INTERNET GROUP

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

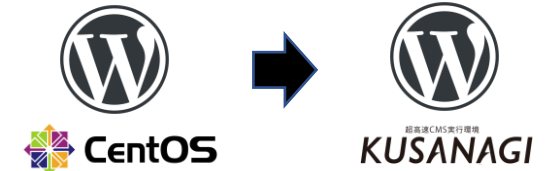
フロー型ビジネス

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



日本国特許 第7523733号
 米国特許 US 12,111,876 B2

戦略AI David
 ウェブコンテンツの自
 動高速表示制御方法

日本国 特許第7530383号
 米国特許出願・審査中

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

2024年9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 | ○ |

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
62.0%のCMS
(WordPressは全体の
43.6%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

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. 代表挨拶と会社紹介

2. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

3. 市場環境

4. 四半期ハイライト

5. 通期総括

6. 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

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

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**62.0%**でCMSが稼働
WordPressは全体の**43.6%**稼働*

*引用元 https://w3techs.com/technologies/overview/content_management

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。

CMS / WordPress とは

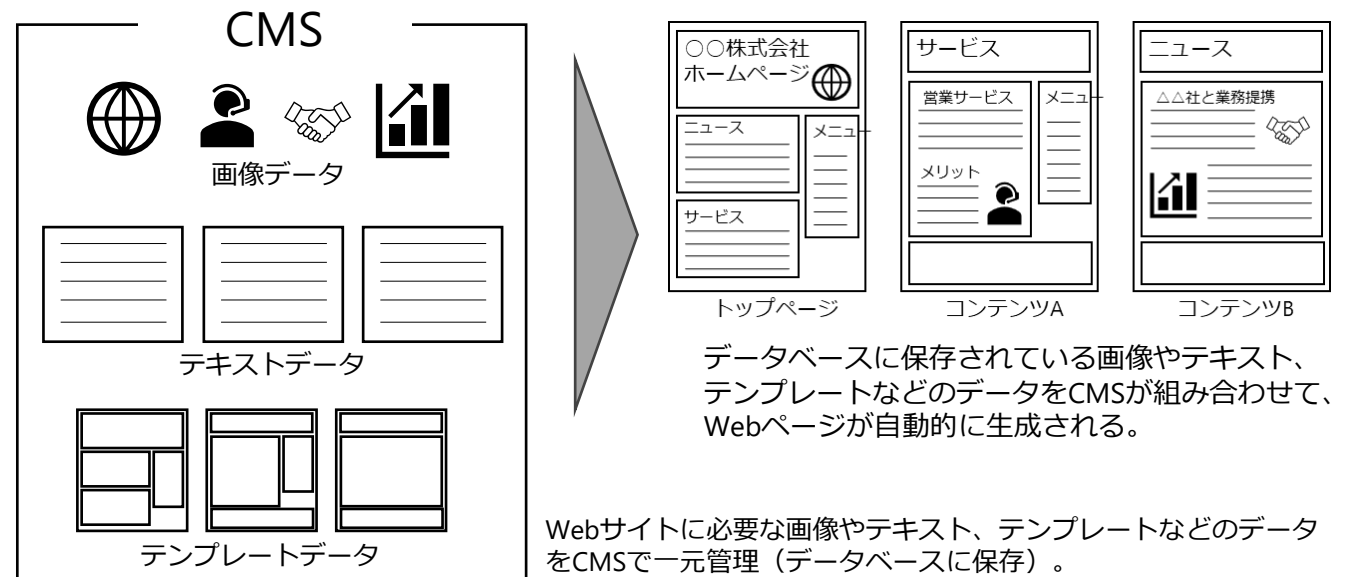
CMSとは、Webサイトに詳しくない人でも、プログラミングをせずにページの追加、更新ができるツール。文章や画像、レイアウトなどが一元管理され、効率的にWebサイトの運用ができます。CMSは全世界のWebの約70%に普及しているソリューションです。（[W3CTechs 2024年9月](#)）

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



データベースに保存されている画像やテキスト、テンプレートなどのデータをCMSが組み合わせて、Webページが自動的に生成される。

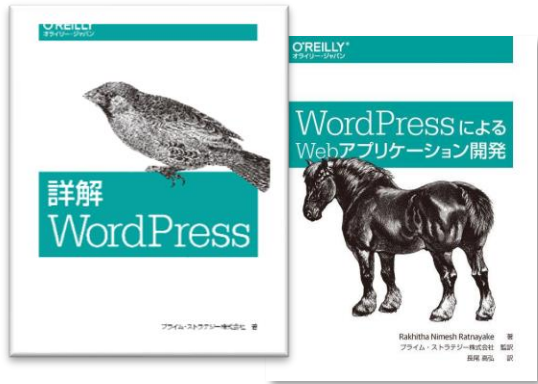
Webサイトに必要な画像やテキスト、テンプレートなどのデータをCMSで一元管理（データベースに保存）。

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



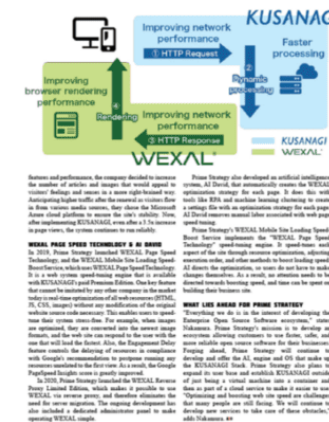
『詳解 WordPress』
『WordPressによるWebアプリケーション開発』
(出版社：株式会社オライリー・ジャパン)

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



『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)

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



当社「KUSANAGI Stack」のターゲット市場

WordPressがサイバー攻撃のターゲットになりセキュリティへの関心度向上

従業員1000人以上の企業

4,042社^{*4}

従業員300人以上1000人未満の企業

11,478社^{*4}

WordPressの
国内CMS
シェアが
83.1%(*1)

IT外製
35.4%*3

IT内製
54.4%*3

上場企業の
WordPress利用数
2022年~2023年
の1年間で
約千サイト増加
(*2)

Web

安全と手離れの良さ

表示速度の超高速化

超高速化&高セキュリティ

KUSANAGI
マネージド
サービス

WEXAL

KUSANAGI有償版ライセンス

- KUSANAGI Business Edition (ビジネス用途)
- KUSANAGI Premium Edition (+フロントエンド最適化)
- KUSANAGI Security Edition (セキュリティ強化)

*1 https://w3techs.com/technologies/segmentation/ci-ja-/content_management

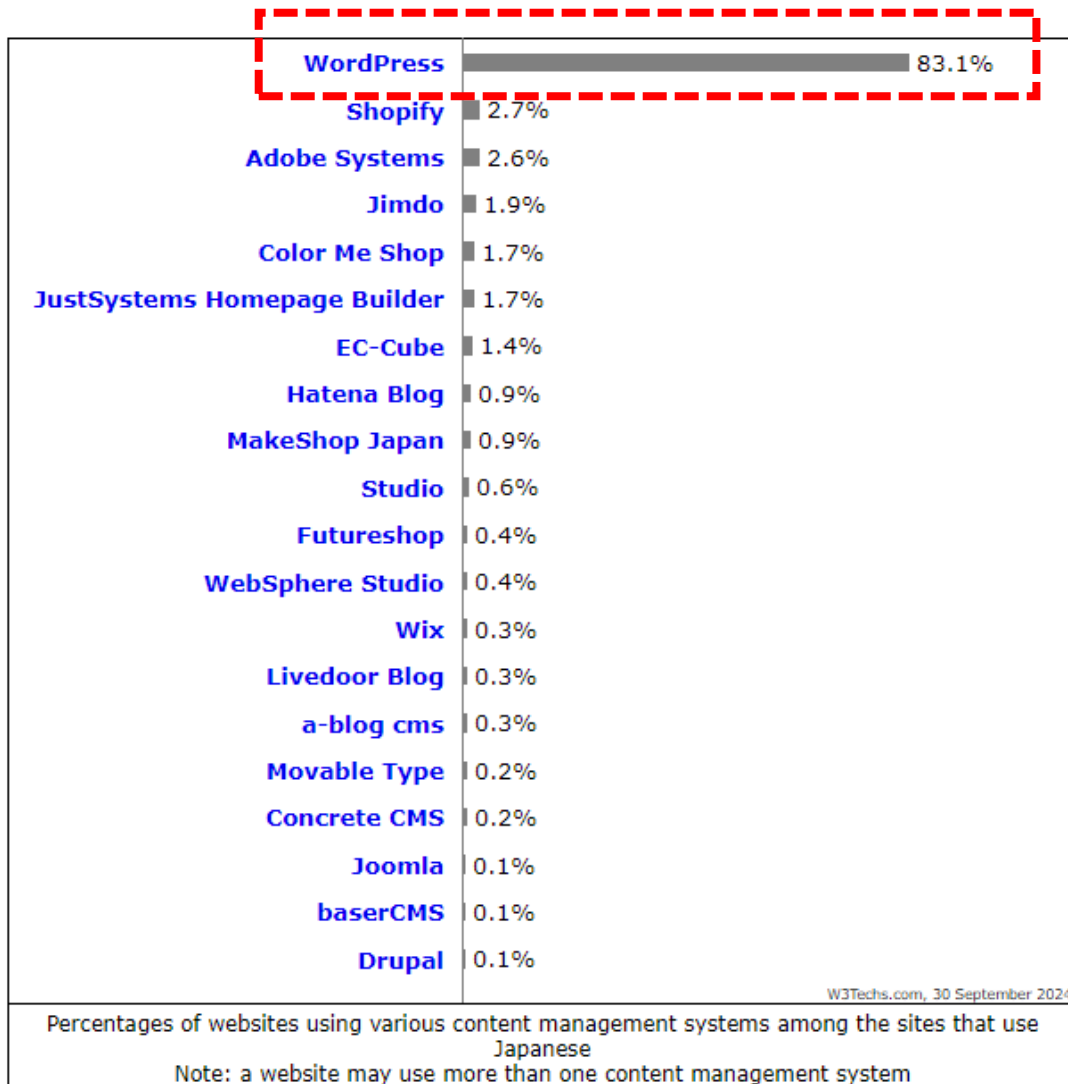
*2 (引用)「上場企業CMS調査レポート」(2023年8月度及び2022年8月度(株式会社DataSign))

*3 <https://www.imagazine.co.jp/gartner-j-soft-dev-in-house2023/>

*4 【令和3年版】国内に法人企業は何社あるでしょう? | NBS ネットビジネスサポート株式会社 (net-biz.jp)

CMS / 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83.1%がWordPressとなっている。（[W3Techs 2024年9月](#)）



一般的なCMSの良い点と課題

良いところ

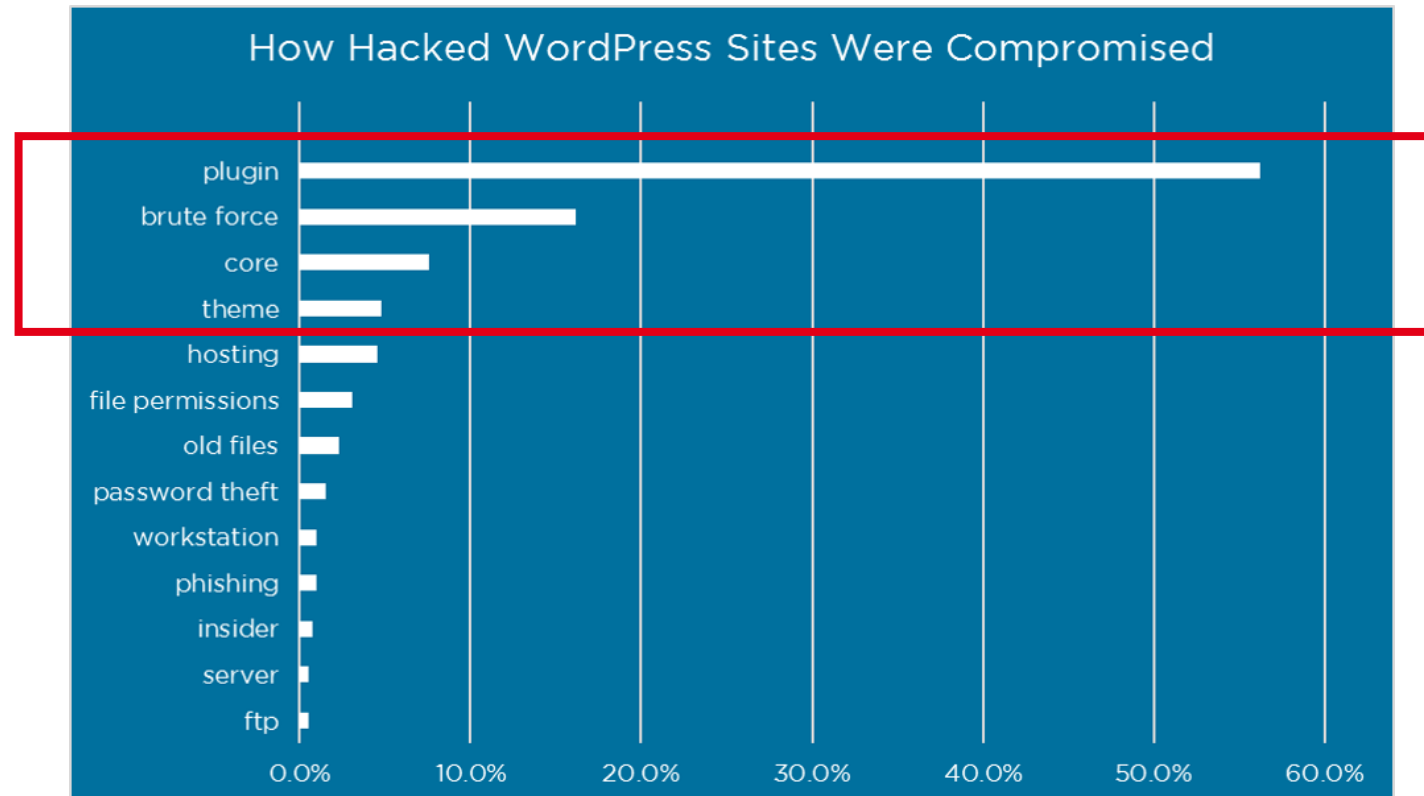
- ・コンテンツの更新が効率的
- ・カスタマイズが容易

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

WordPressで狙われるのは

- WordPressサイトのハッキングの原因の60%以上が、プラグインやテーマの脆弱性によるもの
- **WordPress本体（Core）、プラグインやテーマの脆弱性対策**をすることで、ハッキングのリスクを大幅に軽減できる



1. 会社紹介

2. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

3. 市場環境

4. 四半期ハイライト

5. 通期総括

6. FY2025事業戦略

四半期P/Lサマリー

コスト構造 2024.11期4Q

成長戦略進捗状況

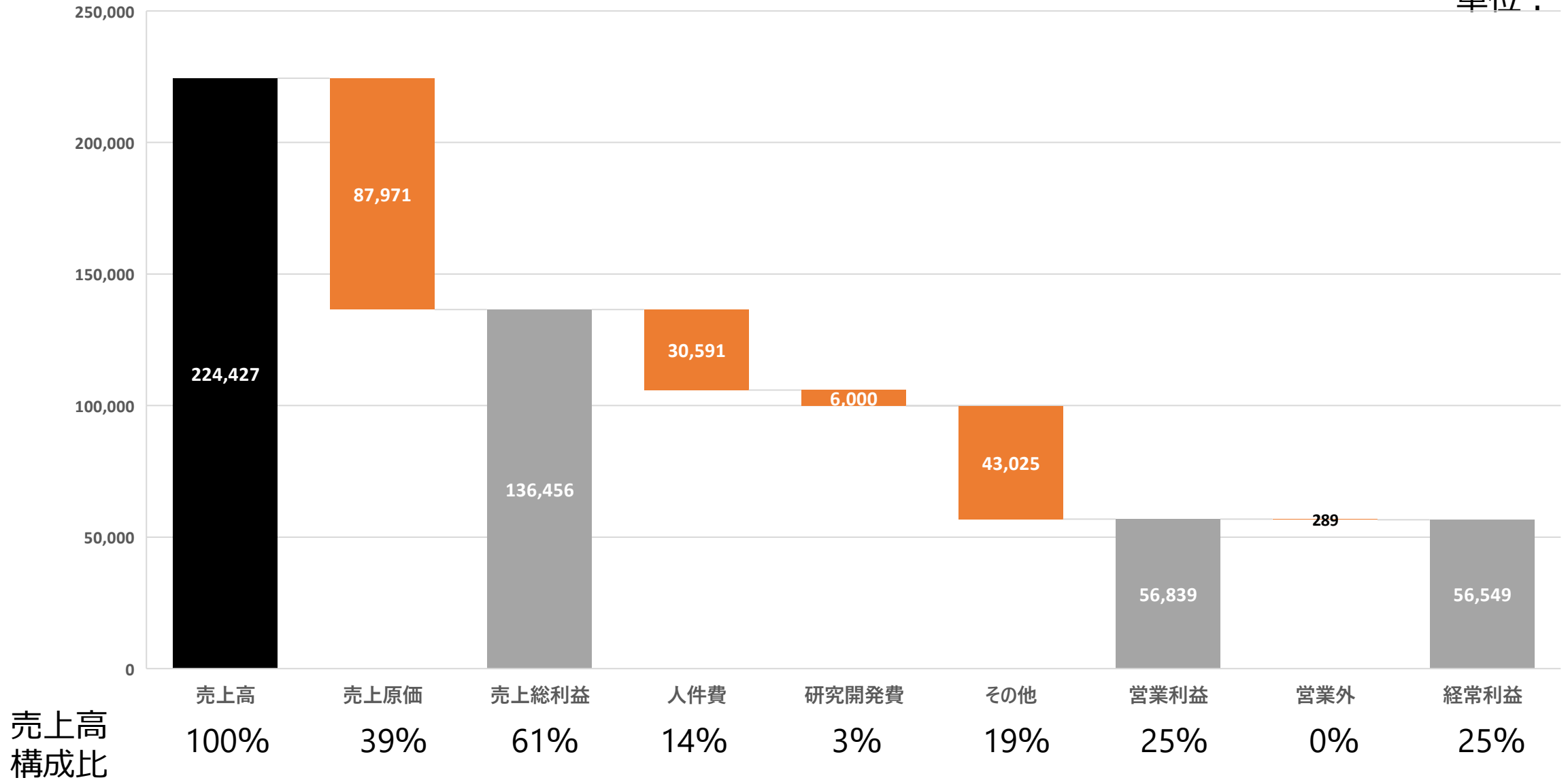
四半期P/Lサマリー

四半期単位では、売上高は前四半期会計期間と比べて4.4%上昇しています。これは主にクラウドインテグレーションサービスに係る売上が増加したことが要因です。営業利益・経常利益については、前四半期会計期間、前年同四半期会計期間と比べていずれも減少しています。外注コスト等の増加に伴う原価の増加、マーケティングや営業の強化等に伴う販管費の増加が主な要因です。

| (千円) | 2024.11期-4Q | | | | | 2024.11期-4Q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 | |
| 売上高 | 224,111 | 215,021 | 224,427 | 100.1% | 104.4% | 877,193 | 857,213 | 97.7% | 844,629 |
| KUSANAGIマネージドサービス (ストック売上高) | 147,022 | 145,904 | 149,053 | 101.4% | 102.2% | 607,264 | 587,309 | 96.7% | 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) | 42,442 | 35,097 | 41,545 | 97.9% | 118.4% | 137,141 | 132,971 | 97.0% | 120,554 |
| ライセンス販売 (ライセンス売上高) | 34,646 | 34,020 | 33,828 | 97.6% | 99.4% | 132,787 | 136,932 | 103.1% | 137,098 |
| 原価 | 79,911 | 89,116 | 87,971 | 110.1% | 98.7% | 299,983 | 337,441 | 112.5% | 350,625 |
| 売上総利益 | 144,200 | 125,905 | 136,456 | 94.6% | 108.4% | 577,209 | 519,771 | 90.0% | 494,004 |
| 販管費及び一般管理費 | 78,895 | 67,686 | 79,617 | 100.9% | 117.6% | 289,772 | 307,498 | 106.1% | 323,402 |
| 営業利益 | 65,305 | 58,218 | 56,839 | 87.0% | 97.6% | 287,436 | 212,273 | 73.9% | 170,602 |
| 経常利益 | 65,051 | 57,940 | 56,549 | 86.9% | 97.6% | 265,884 | 212,274 | 79.8% | 170,121 |

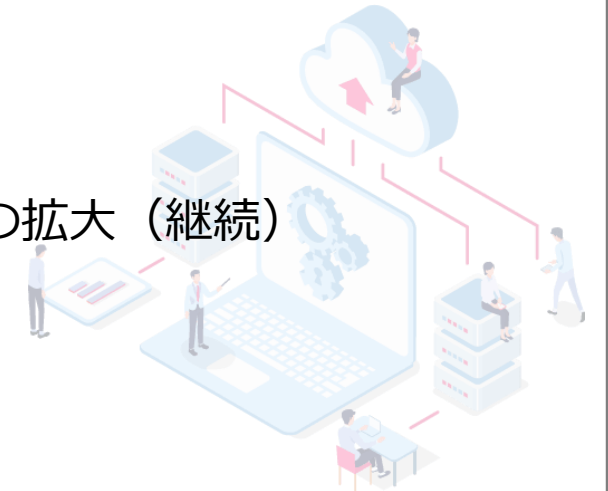
コスト構造 2024.11期4Q

単位：千円



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)

- 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、課題解決コラム作成によるインバウンドの新規顧客接点の拡大 (継続)
- セミナーからのリードに対する提案、ナーチャリングの開始 (継続)
- 新規営業メンバーへの技術トレーニングの開始 (新規)



KUSANAGI マネージドサービス

第4四半期会計期間においては、新規顧客数4件、解約顧客数4件となり顧客数は横ばいでしたが、顧客単価は増加となりました。結果としてMRRは前期末比約4%増加となりました。



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 | 2024.11期 3Q | 2024.11期 4Q |
|------------------|----------|----------|----------|----------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| MRR (百万円) | 36 | 35 | 51 | 48 | 48.6 | 48.5 | 49.0 | 50.0 |
| 顧客数 (社数) | 125 | 114 | 114 | 109 | 107 | 104 | 107 | 107 |
| 新規顧客数 | 17 | 14 | 10 | 9 | 2 | 2 | 7 | 4 |
| 解約顧客数 | 37 | 25 | 10 | 14 | 4 | 5 | 4 | 4 |
| 顧客単価 (千円) | 292 | 301 | 363 | 446 | 454 | 467 | 458 | 468 |
| 解約率 (%) | 1.9 | 1.5 | 0.7 | 1.0 | 1.2 | 1.6 | 1.2 | 1.2 |
| サイト数 | - | - | 267 | 269 | 266 | 269 | 275 | 275 |

解約率：期間内の解約数(4社)を期間内の総顧客数(107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

- 米国での戦略 AI 「David」（発明の名称：AUTOMATIC HIGH-SPEED DISPLAY CONTROL METHOD FOR WEB CONTENT）の特許取得
- KUSANAGI Security Editionの提供を発表。開発を継続
- IDCfでKUSANAGI 9の提供開始
- 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：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」の機能の継続的开发を実施
- 社内向けの顧客の自動抽出ツールを営業に活用し、商談数の拡大を実現

1. 会社紹介

2. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

3. 市場環境

4. 四半期ハイライト

5. 通期総括

6. FY2025事業戦略

FY2024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

FY2024ピックアップ

- KUSANAGIマネージドサービス 前期比96.7%、クラウドインテグレーションサービス 前期比97.0%、ライセンス販売 前期比103.1%の着地となるも、新規受注が伸びず、当期純利益は1億51百万円 前期比81.9%となりました。
- 高い技術力と製品力を有しながらも、新規受注に活かせず、中期経営計画と大きく乖離した結果になることが予想されました。
- 上記を踏まえ慎重に議論した結果、中期経営計画を取り下げることとなりました。

結果検証と対策

- 営業人員/マーケティング人員の早期補充ができなかったことにより、新規受注の拡大、既存顧客フォローにつなげることができませんでした。
- 営業体制はFY2024期初と比べ、現在3名増員し、マーケティング部体制は現在1名、今春までに2名増員する予定です。
- 上記に伴い、新体制後、営業力の強化、セミナー開催の増加、Webページの改修、SEO強化を実現し、案件数は堅調に増加しています。

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 (2024年11月時点)

107社

2023年11月時点
109社

KUSANAGI累計稼働台数
(2024年9月時点)

9万台

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 (2024年11月時点)

468千円/月

2023年11月時点
446千円/月

KUSANAGI提供プラットフォーム
(2024年9月時点)

世界**37**ヶ国**203**地域

28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 (2024年11月時点 [連結]) (注1)

50,034千円

2023年11月時点
48,643千円

ライセンス提供
MRR (2024年8月時点 [連結]) (注1)

11,173千円

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

通期P/Lサマリー

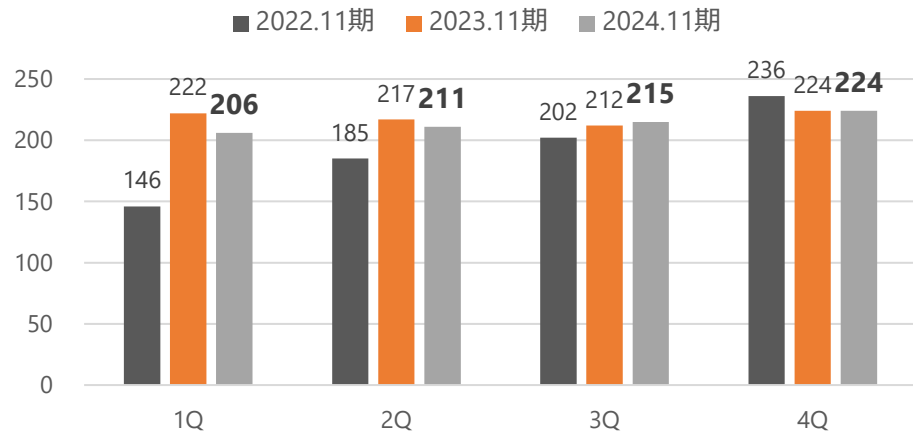
売上高、各段階利益、それぞれ計画比100%超となりました。一方で、既存顧客の解約や営業強化・マーケティング施策実行による追加費用の投入により、前期比では減収減益となりました。

| 単位：千円、% | 前期 | 当期 | 前期比 | 計画 | 計画比 |
|--------------------------------|---------|----------------|--------|---------|--------|
| 売上高 | 877,193 | 857,213 | 97.7% | 844,629 | 101.5% |
| KUSANAGIマネージド サービス（ストック売上高） | 607,264 | 587,309 | 96.7% | 586,976 | 100.1% |
| 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 | 132,971 | 97.0% | 120,554 | 110.3% |
| ライセンス販売 （ライセンス売上高） | 132,787 | 136,932 | 103.1% | 137,098 | 99.9% |
| 原価 | 299,983 | 337,441 | 112.5% | 350,625 | 96.2% |
| 売上総利益 | 577,209 | 519,771 | 90.0% | 494,004 | 105.2% |
| 販管費及び一般管理費 | 289,772 | 307,498 | 106.1% | 323,402 | 95.1% |
| 営業利益 | 287,436 | 212,273 | 73.9% | 170,602 | 124.4% |
| 経常利益 | 265,884 | 212,274 | 79.8% | 170,121 | 124.8% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 185,376 | 151,899 | 81.9% | 119,176 | 127.5% |

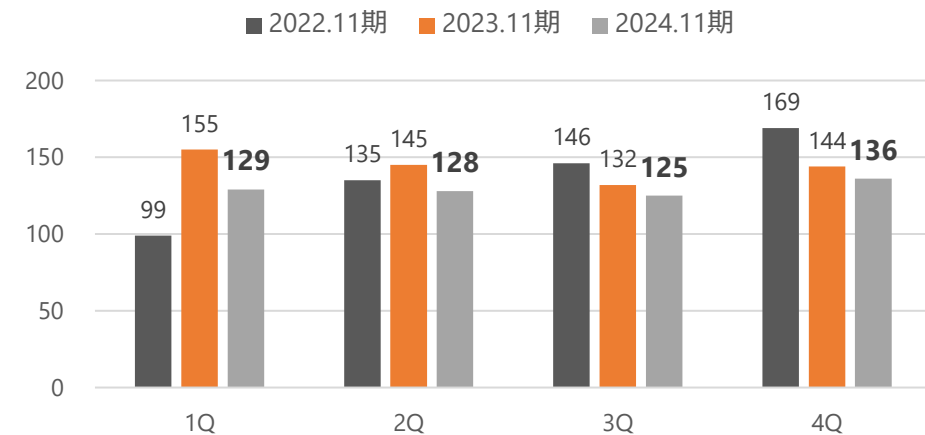
四半期推移（全体）

単位：百万円

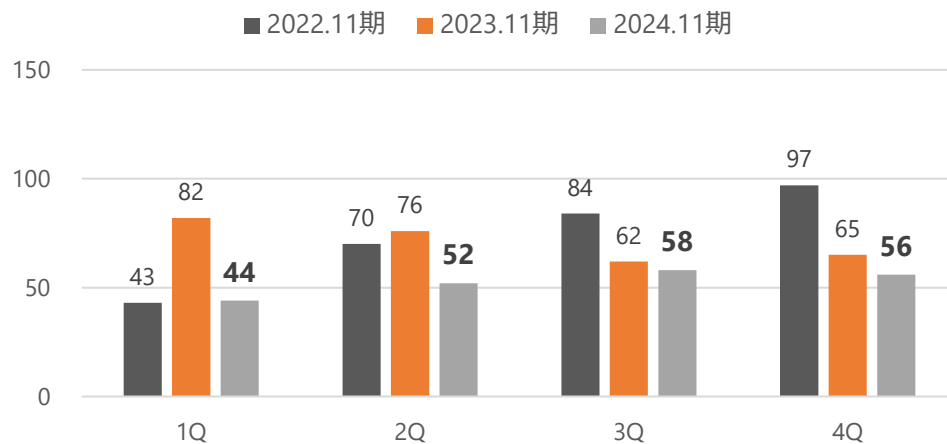
売上高の推移



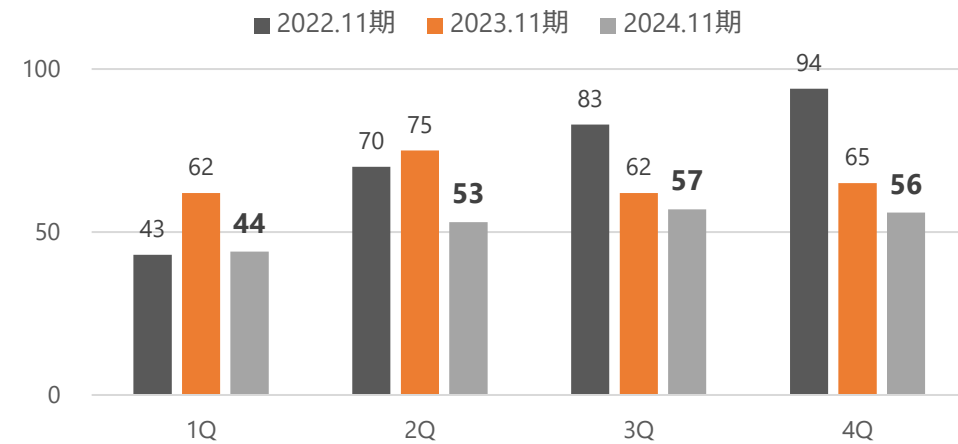
売上総利益の推移



営業利益の推移



経常利益の推移

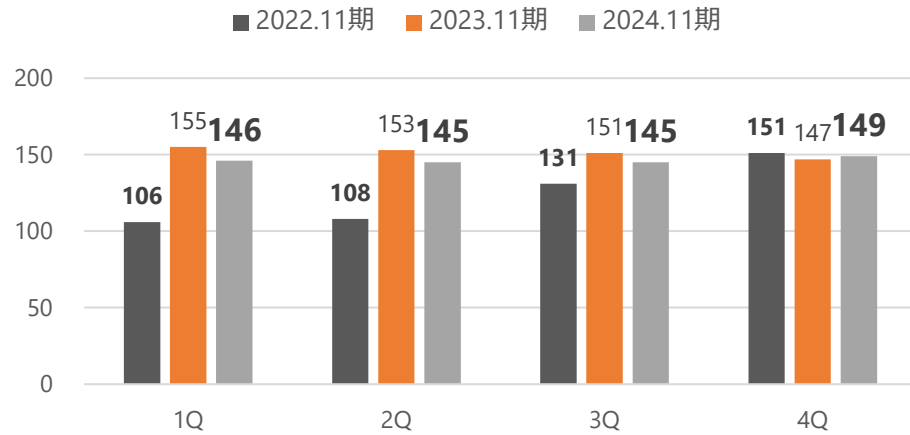


※各四半期の数値は、連結会計期間の数値となります。

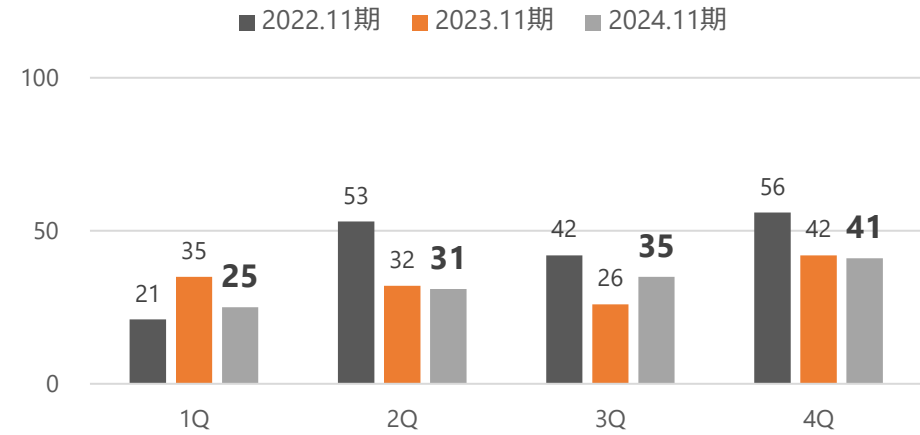
四半期推移（サービス別）

単位：百万円

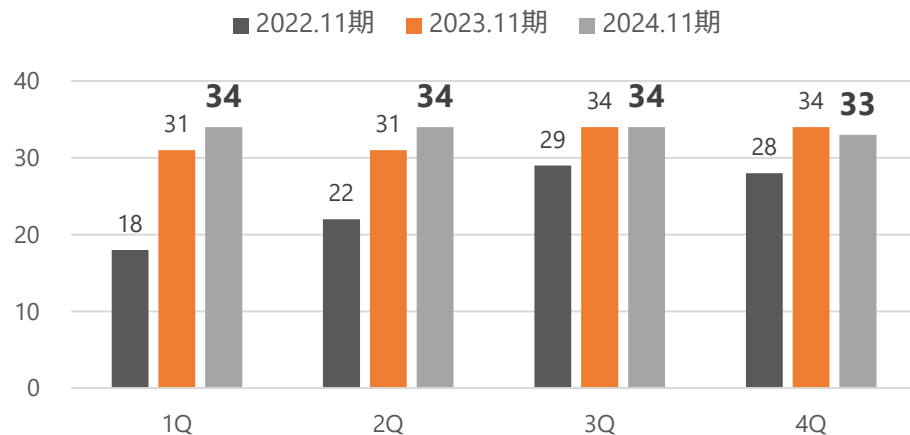
KUSANAGIマネージドサービス 売上高の推移



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。

| 単位：千円、% | 前期 | 当期 | 前期比 | 計画 | 計画比 |
|----------------------------|---------|----------------|--------|---------|--------|
| 売上高 | 877,193 | 857,213 | 97.7% | 844,629 | 101.5% |
| KUSANAGIマネージドサービス（ストック売上高） | 607,264 | 587,309 | 96.7% | 586,976 | 100.1% |
| 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 | 132,971 | 97.0% | 120,554 | 110.3% |
| ライセンス販売（ライセンス売上高） | 132,787 | 136,932 | 103.1% | 137,098 | 99.9% |
| 原価 | 299,983 | 337,441 | 112.5% | 350,625 | 96.2% |
| 売上総利益 | 577,209 | 519,771 | 90.0% | 494,004 | 105.2% |

ストック型ビジネス

ライセンス販売

マネージドサービスに伴うPE/BEの売上が堅調に推移し前期比103.1%の売上げを達成し、ほぼ計画通りに着地しております。

KUSANAGIマネージドサービス

前期比97.7%の着地となりました。予算修正後にはほぼ計画通りに推移し、計画比100.1%で着地しました。

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

予算修正後の計画は達成したものの、前期比と比べて97.0%の着地となりました。要因としてマネージドサービスの新規受注がやや鈍化傾向となり、それに紐づく初期費用が欠けた結果、フロー売上へ影響が出たものとなります。

| 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 | 289,772 | 307,498 | 106.1% | 323,402 | 95.1% |
| 営業利益 | 287,436 | 212,273 | 73.9% | 170,602 | 124.4% |
| 経常利益 | 265,884 | 212,274 | 79.8% | 170,121 | 124.8% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 185,376 | 151,899 | 81.9% | 119,176 | 127.5% |

販管費及び一般管理費

営業強化施策やマーケティング施策の実行を複数計画していましたが、いくつかの施策の実行が翌期に期ずれしたものがありませんでした。それらの影響により計画比では95.1%となりました。

B / S サマリー

| | 前連結会計年度 (2023年11月30日) | 当連結会計年度 (2024年11月30日) |
|---------------|--------------------------|--------------------------|
| 資産の部 | | |
| 現金及び預金 | 1,326,025 | 1,399,005 |
| 売掛金 | 86,736 | 82,852 |
| その他 | 31,061 | 48,128 |
| 流動資産合計 | 1,443,823 | 1,529,985 |
| 有形固定資産 | 1,620 | 5,793 |
| 無形固定資産 | 28,661 | 27,408 |
| 投資その他の資産 | 28,060 | 73,886 |
| 固定資産合計 | 58,342 | 107,088 |
| 資産合計 | 1,502,165 | 1,637,073 |

単位：千円

| | 前連結会計年度 (2023年11月30日) | 当第連結会計年度 (2024年11月30日) |
|----------------|--------------------------|---------------------------|
| 負債の部 | | |
| 買掛金 | 19,870 | 22,705 |
| 1年内返済予定の長期借入金 | 28,840 | 41,463 |
| その他 | 100,214 | 97,801 |
| 流動負債合計 | 148,924 | 161,970 |
| 長期借入金 | 54,279 | 62,077 |
| 固定負債合計 | 54,279 | 62,077 |
| 負債合計 | 203,203 | 224,047 |
| 純資産の部 | | |
| 資本金 | 429,394 | 444,847 |
| 資本剰余金 | 389,529 | 404,981 |
| 利益剰余金 | 474,181 | 556,901 |
| 自己株式 | △ 96 | △ 96 |
| 株主資本合計 | 1,293,008 | 1,406,633 |
| その他の包括利益累計額 | 5,953 | 6,392 |
| 純資産合計 | 1,298,961 | 1,413,026 |
| 負債純資産合計 | 1,502,165 | 1,637,073 |

1. 会社紹介

2. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

3. 市場環境

4. 四半期ハイライト

5. 通期総括

6. FY2025事業戦略

全体戦略

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

新ソリューション「2025年の崖」対策
ソリューション

Magatama.AI

ステークホルダーの皆様へのメッセージ

中期戦略指針

- KUSANAGIマネージドサービス、KUSANAGIライセンスビジネスを基軸に堅調な安定成長を実現します。
- KUSANAGI Stack製品群を基軸にした海外展開の強化を致します
- Magatama.AIを基軸にしたAI関連ビジネスの売り上げ拡大を狙います。

FY2025重点指針

- 2025年初夏を目途に中期経営計画を開示する予定です。
- その計画に基づき、以下を展開します。KUSANAGIマネージドサービス・KUSANAGIライセンスビジネスのマーケティング・営業強化を実施します。
 - Magatama.AI「2025年の崖」対応ソリューションの開発を致します。
 - マーケティング部及びAIエンジニア人材を中心とした人員強化を致します。

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

国内パートナーシップの強化
国内資本業務提携の検討

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
- 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

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.AI「2025年の崖」対応ソリューションの販売開始
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

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 SE販売開始
- 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
- OEM、技術提携営業
- 海外ターゲット国の選定、戦略立案



FY2025計画値（連結業績予想）

| 単位：千円) | 2024/11 実績 | 2025/11 予想 | 増減額 | 増減率 |
|---------------------|---------------|------------------|---------|--------|
| 売上高 | 857,213 | 1,000,818 | 143,605 | +16.8% |
| 営業利益 | 212,273 | 225,843 | 13,570 | +6.4% |
| 経常利益 | 212,274 | 224,211 | 11,936 | +5.6% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 151,899 | 155,557 | 3,657 | +2.4% |

FY2025のクラウドインテグレーション事業部計画

クラウドインテグレーション事業部の課題

- ・ 大型案件の失注および受注件数の鈍化
- ・ 解約顧客数の増加
- ・ ライセンス売上の成長減速

FY2025 事業目標

- ①ストック平均月額150万円純増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、技術力の強化
- ③KUSANAGI有償版の売上拡大と価値向上

FY2025のクラウドインテグレーション事業部計画

①ストック平均月額150万円純増を実現する受注体制の確立

- ・より専門性を追求した、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

インサイドセールス部隊：アポイント取得、カスタマーリレーション

フィールドセールス部隊：商談化、ご提案、クロージング

インテントセールスの導入による効率的なアポイント取得を図る

FY2025のクラウドインテグレーション事業部計画

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・技術力の強化

- ・インサイドセールスによる顧客リレーションの強化
- ・技術担当執行役員、取締役による社内向け技術試験の実施

顧客視点に立ち、より課題感に寄り添ったコミュニケーションを図る

技術水準のベースアップ・標準化を行い、納品品質の向上やそれに伴う

顧客満足度の向上を狙い、解約率の低下を目指す

FY2025のクラウドインテグレーション事業部計画

③KUSANAGI有償版の売上拡大と価値向上

- ・ KUSANAGI Business Edition / Premium Editionの認知拡大
- ・ 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の販売と販路拡大

KUSANAGI Free Editionから有償版へのアップグレードを狙う

新たな有償版プロダクトであるKUSANAGI Security Editionの販売を開始し、ライセンスビジネスの柱とする

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
毎月事例公開・毎月コンテンツ10本公開
KUSANAGI累計稼働台数10万台へ
人員拡大へ（FY2025 4名体制へ）

KUSANAGIサミット2025へ

Q4

外部イベント参加予定

Q3

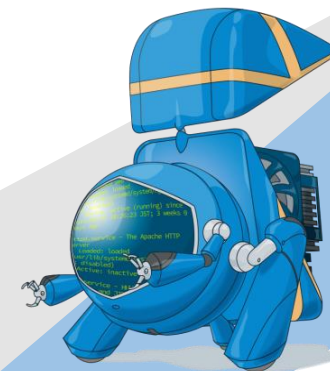
新製品発表
新製品イベント

Q2

外部イベント参加予定
新ビジネス構想発表

Q1

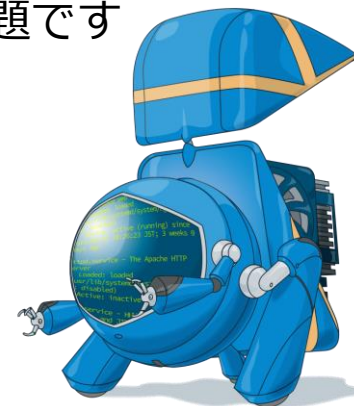
FY2025戦略発表
（KUSANAGIマネージドサービスの拡大戦略と新ビジネス戦略）
KUSANAGI SE提供開始（予定）
新パートナープログラム本格始動
事例100選改訂版リリース



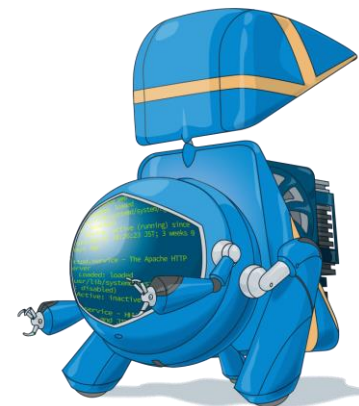
- Magatama.AIをベースにした、レガシーシステム※のソースコードとドキュメント管理を効率化する「2025年の崖」対策ソリューション

※レガシーシステムとは、過去の技術や仕組みで構築されたシステムです。

- 2025年の崖と表現される多くの企業で使用されているレガシーシステムが複雑化・老朽化・ブラックボックス化され、企業内のDX推進やデータ活用の障壁になっています。そこでプライム・ストラテジーはこの問題を解決するべく、レガシーシステムのソースコードとドキュメント管理を効率化するLLMソリューションを発表します。
- 「2025年の崖」とは、日本企業の既存レガシーシステムが老朽化・ブラックボックス化・複雑化しており、DXが推進されなければ2025年以降に最大12兆円/年の経済損失が生じると予想されている問題です
 - 2025年から2030年の期間においてレガシーシステムの担当エンジニアの person 費が2017年と比較して2倍になると予想されています
 - 引用元 : https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/digital_transformation/pdf/20180907_01.pdf



- 本ソリューションはソースコードや仕様書をLLMで解析するため、非常に高い機密性が求められます。そこで、ベースソリューションとして超軽量完全ローカル協調動作LLM「Magatama.AI」をベースに開発することに致しました。
- 採用想定メリットは以下の通りです。
 - レガシーシステムの保守コストを軽減します。
 - レガシーシステムの保守対応作業が効率化します。
- 主な機能は以下の通りです。
 - ソースコード管理
 - 仕様書管理
 - リスク管理
 - ソースコードチェック
 - アラート機能



超軽量完全ローカル協調動作LLM

Magatama.AI

完全ローカル環境 機密文書も安全に扱える

APIを利用してOpenAI(ChatGPT)などの外部サービスを利用しないため、セキュリティは非常に高い上に、ローカル環境なのでAPI利用料がかからず利用し放題である。

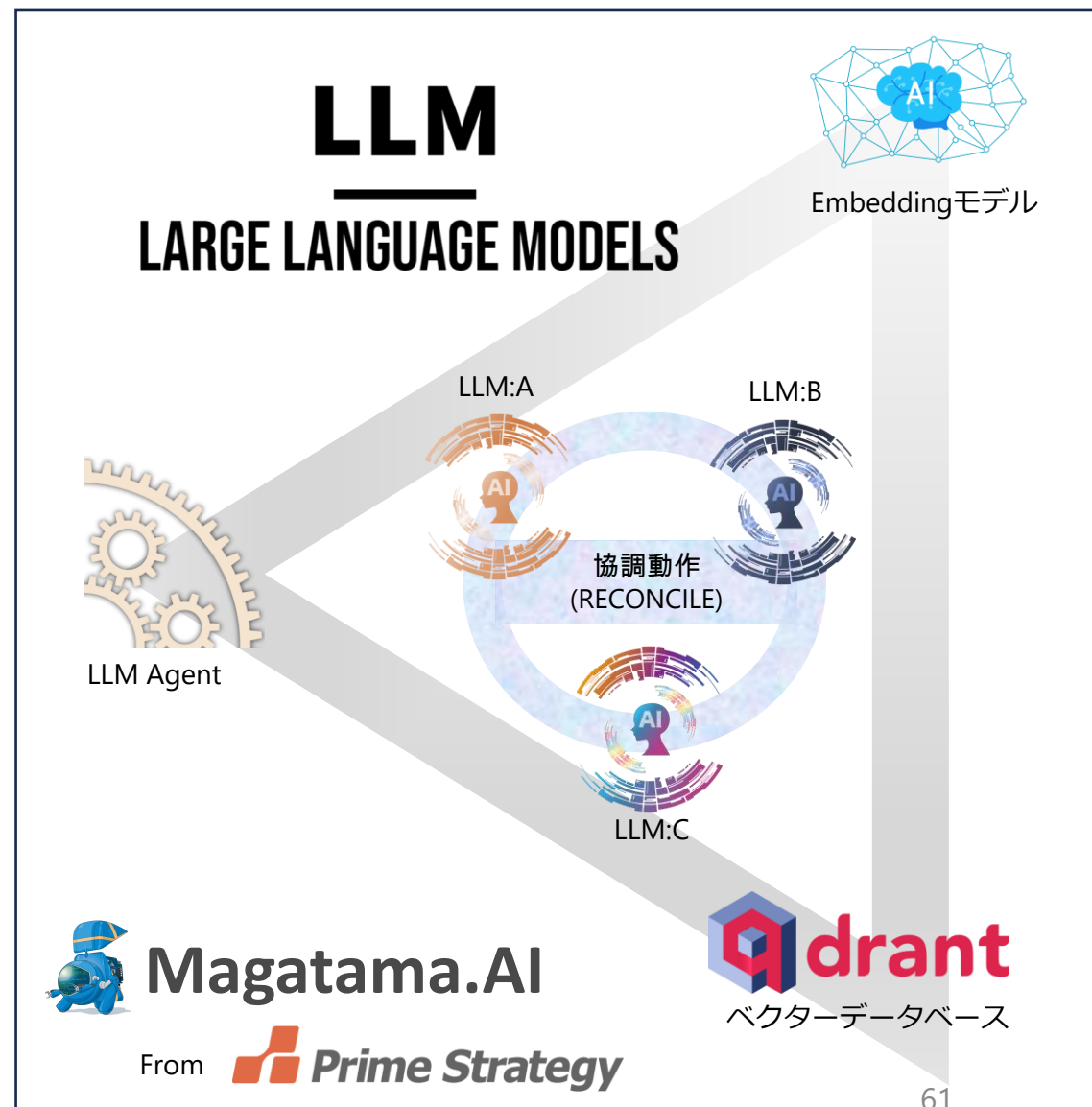
システム全体を軽量化し高速動作が可能

量子化・バイナリー化技術を用いて、各LLMを軽量化し、高速・並列動作できる環境にしている。

必要リソースが軽量

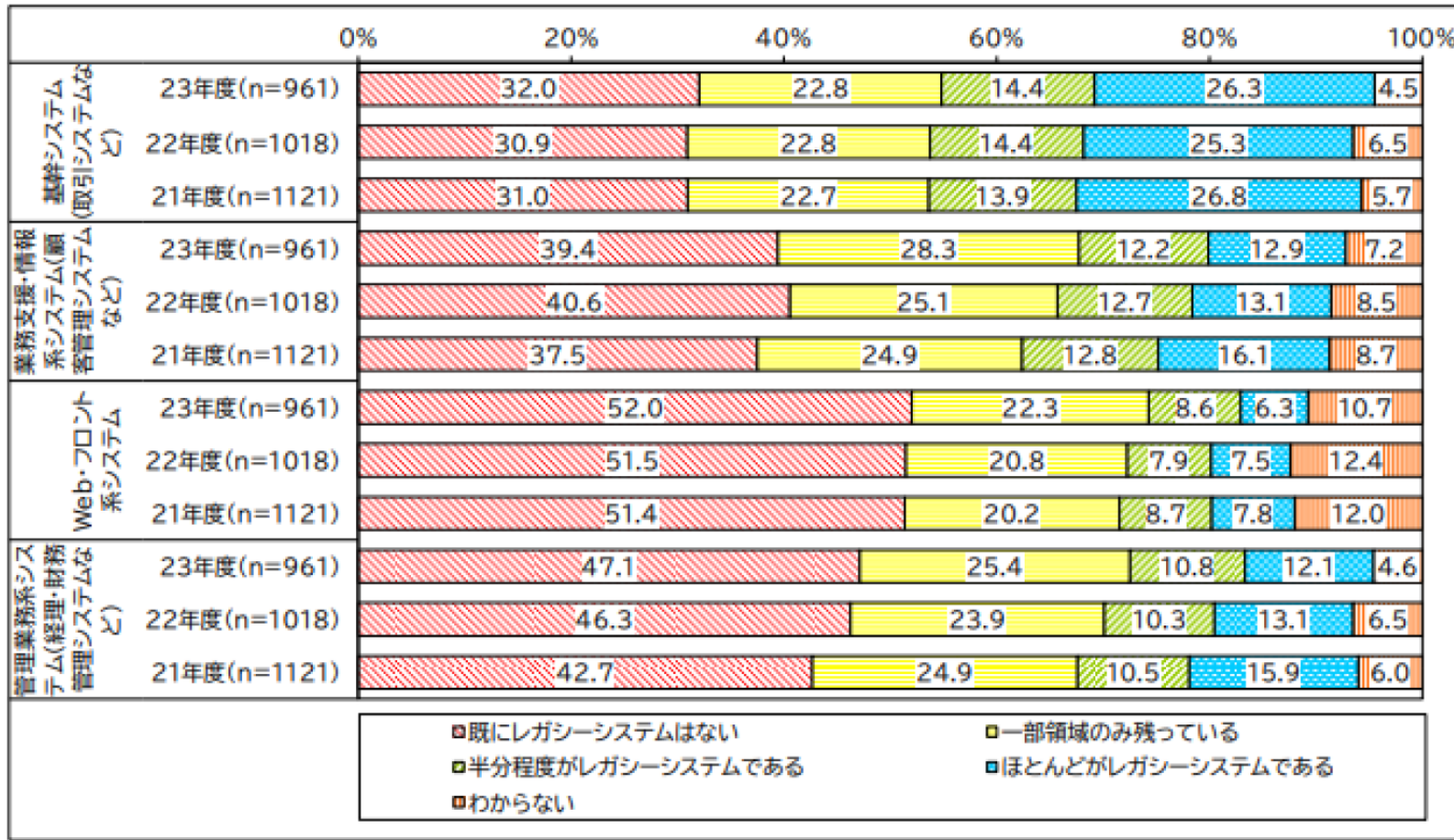
NVIDIAのGPUかAMDのGPU、もしくはM2かM3のMacアーキテクチャで、オンボードメモリかユニファイドメモリが16GB以上であれば動作可能である。

(さくらインターネット/AWS/Azure/OracleなどクラウドGPUサーバも利用可能)



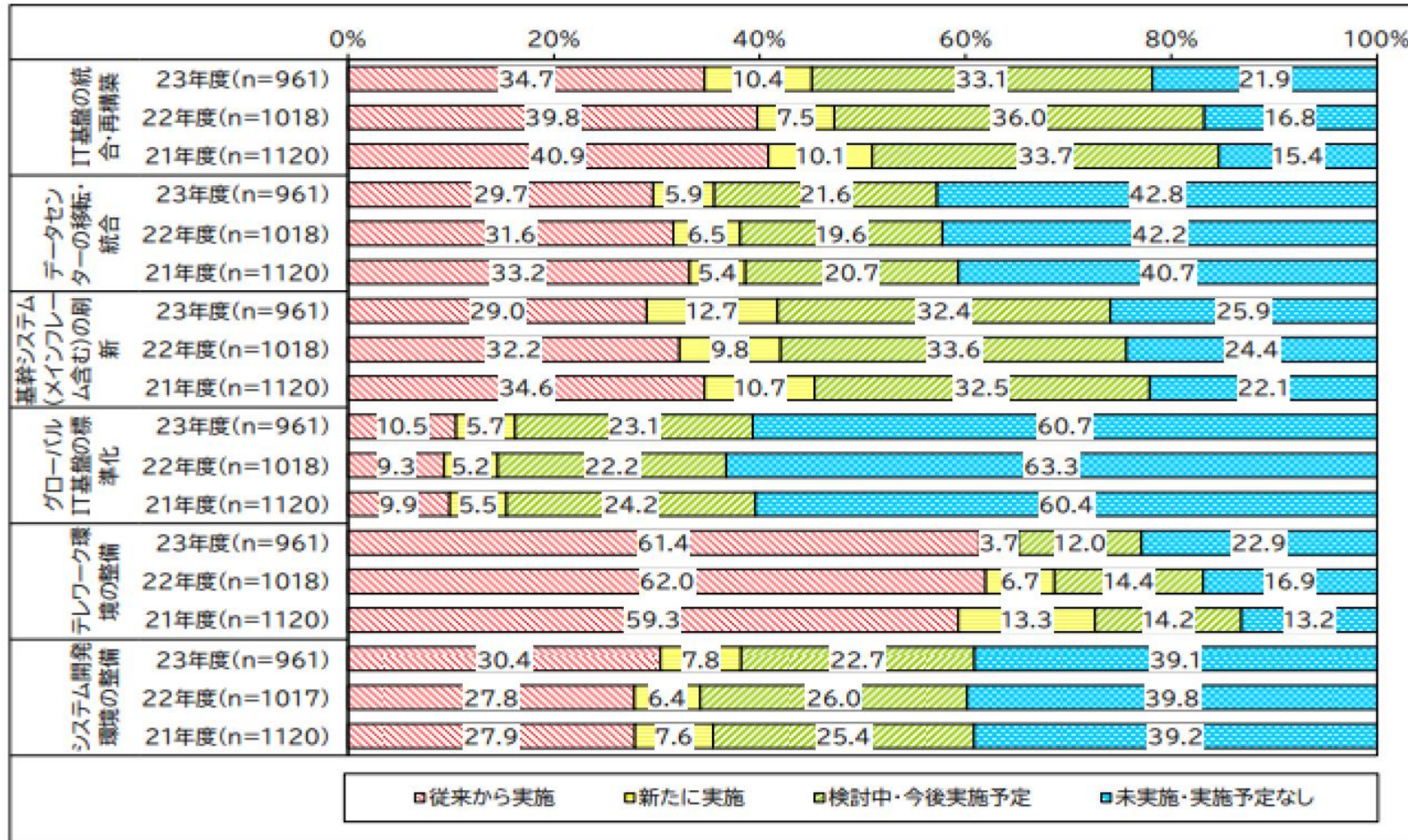
レガシーシステムが残っている企業が63.5%

基幹システムに関してはレガシーシステムの存在割合は、3年間でほとんど変化がみられない



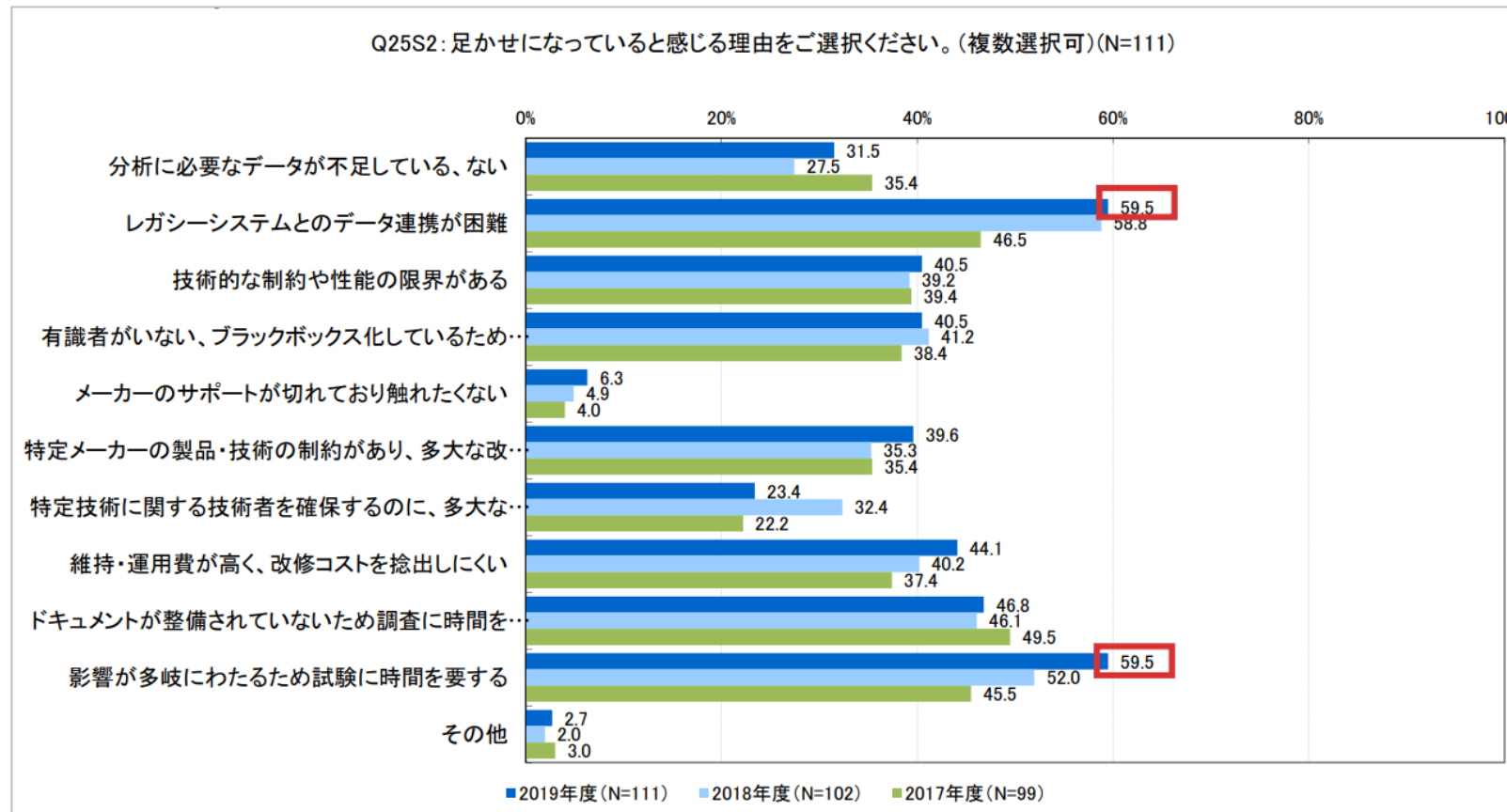
※企業IT動向調査報告書2024「図表8-3-1 レガシーシステムの対応状況」(一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会 (JUAS) 調査)
 調査対象: 東証上場企業とそれに準じる企業の計 4500 社 回答数976社
https://juas.or.jp/cms/media/2024/04/JUAS_IT2024.pdf

この3年間でレガシーシステムに対する対応について「未実施・対応予定なし」の割合が増加傾向である



※企業IT動向調査報告書2024 | 図表8-3-4 基盤改革の取組み状況 (一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会 (JUAS) 調査)
 調査対象: 東証上場企業とそれに準じる企業の計 4500 社 回答数976社
https://juas.or.jp/cms/media/2024/04/JUAS_IT2024.pdf

レガシーシステムがDX推進の足かせになっている理由、有識者がいない 40.5%、運用コストが高く改修費を捻出できない 44.1%、調査に時間がかかる 46.8%、改修のための試験に時間がかかる 59.5%



「デジタル化の取り組みに関する調査」(2020年5月)
 一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会 株式会社野村総合研究所 システムコンサルティング事業本部
https://juas.or.jp/cms/media/2020/05/Digital20_ppt.pdf

代表取締役 吉政 忠志より

FY2025は当社内の事業拡大のための骨格が整う期になります。

従来のKUSANAGIマネージドサービス、
ライセンスビジネスの体制・技術ともに強化し、
KUSANAGI Security Editionをリリース
致します。

さらに、Magatama.AIをベースにした新ソリューションの展開や海外展開の強化も開始します。

今後の活動にご注目とご支援を
引き続き宜しく申し上げます。



- 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