



プライム・ストラテジー株式会社

証券コード：5250

2023年11月期 第1四半期決算説明資料



目次

1. 会社紹介

2. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

3. 市場環境

4. 成長戦略

5. 四半期ハイライト

会社概要

マネジメントチーム

「KUSANAGI Stack」

会社の事業内容について

沿革及び業績動向

経営者の目から見た自社の強み

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

〒101-0047
東京都千代田区内神田一丁目2番2号小川ビル10階

代表取締役

中村けん牛

従業員数（連結）

23名(2023年2月末)

資本金

3.3億円（2023年2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 Singapore Pte. Ltd.
(シンガポール共和国シンガポール市)
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



フィンテックグローバル株式会社



株式会社エアトリ

マネジメントチーム



中村 けん牛 代表取締役

1993年 野村證券株式会社入社
 1998年 中村けん牛会計士補事務所開設
 2002年 当社設立・代表取締役就任



渡部 直樹 人材開発部管掌取締役

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



相原 知栄子 企画開発部管掌取締役

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



池宮 紀昭 クラウドインテグレーション 事業部管掌取締役

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



中山 勝美 経営管理部管掌取締役

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

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)

「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」

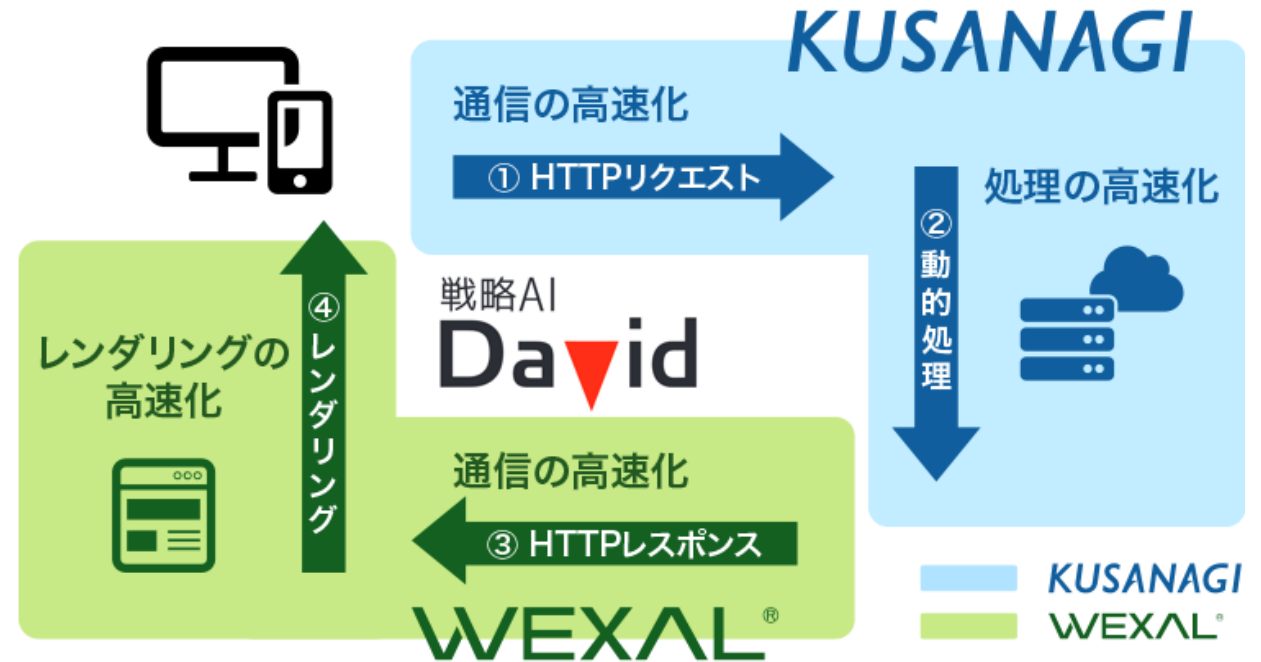


特許協力条約の規定による
国際出願済み

28プラットフォームで展開
累計稼働台数7万台

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



会社の事業内容について

「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

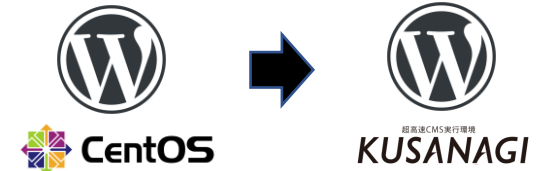
フロー型ビジネス

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

沿革及び業績動向

第1創業期

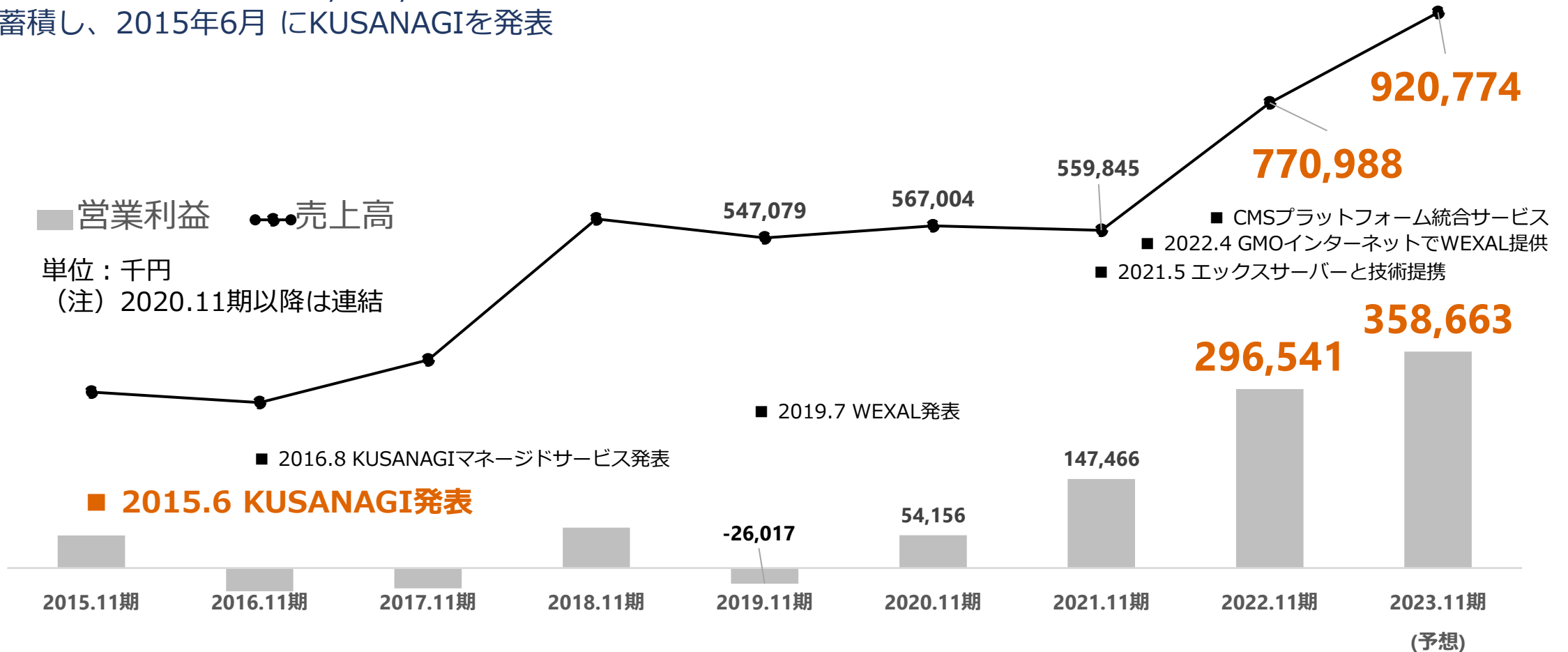
WordPress専門インテグレーター

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

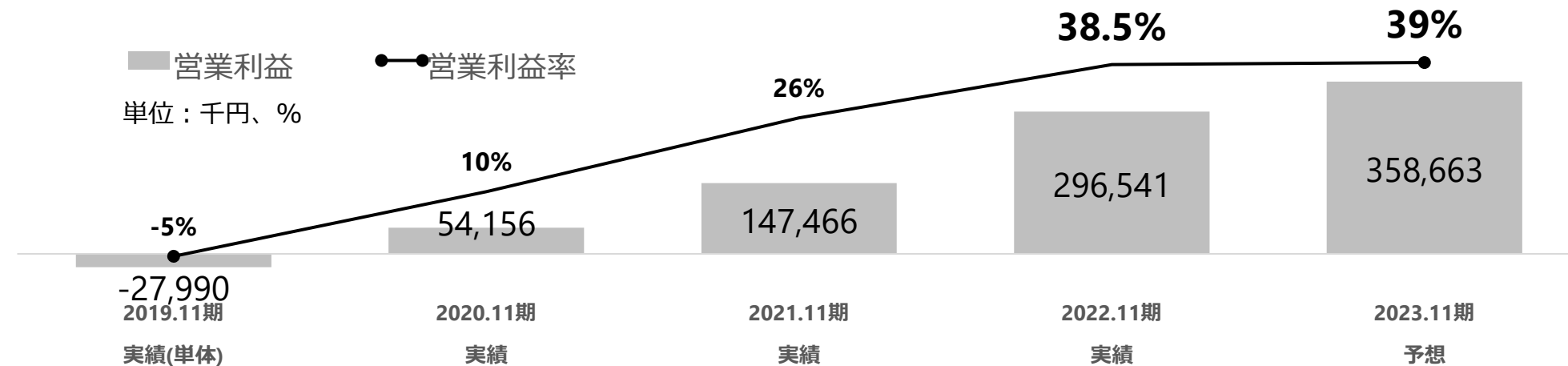
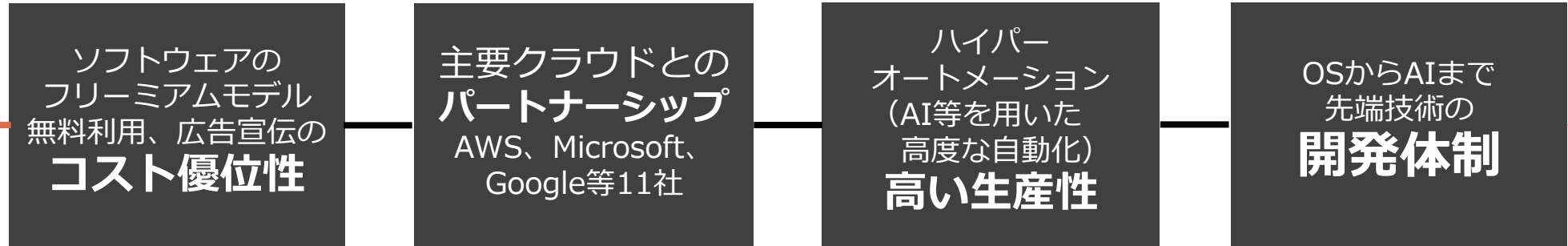
KUSANAGI Stack事業の展開

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



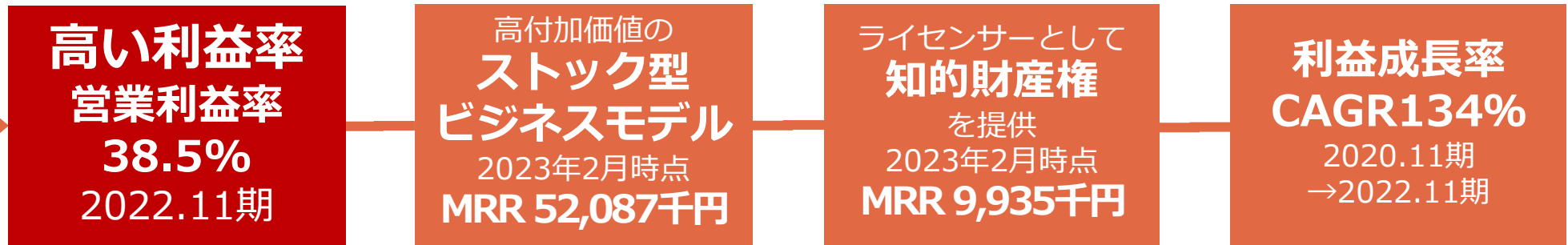
経営者の目から見た自社の強み

知的資本の
形成



還元・再投資

知的資本の
発見



目次

1. 会社紹介

2. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

3. 市場環境

4. 成長戦略

5. 四半期ハイライト

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

KUSANAGIマネージドサービスの競争力

KUSANAGI利用拡大の背景

超高速CMS実行環境「KUSANAGI」

超高速CMS実行環境

KUSANAGI

Powered by  Prime Strategy

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)

28プラットフォーム
34カ国251リージョンで展開
累計稼働台数7万台



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」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

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



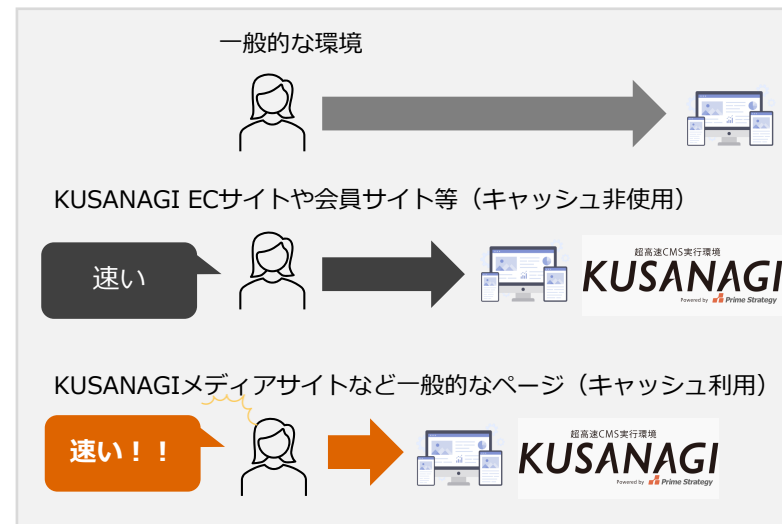
キャッシュサーバ

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

KUSANAGI
はすべての
レイヤーを
高速化

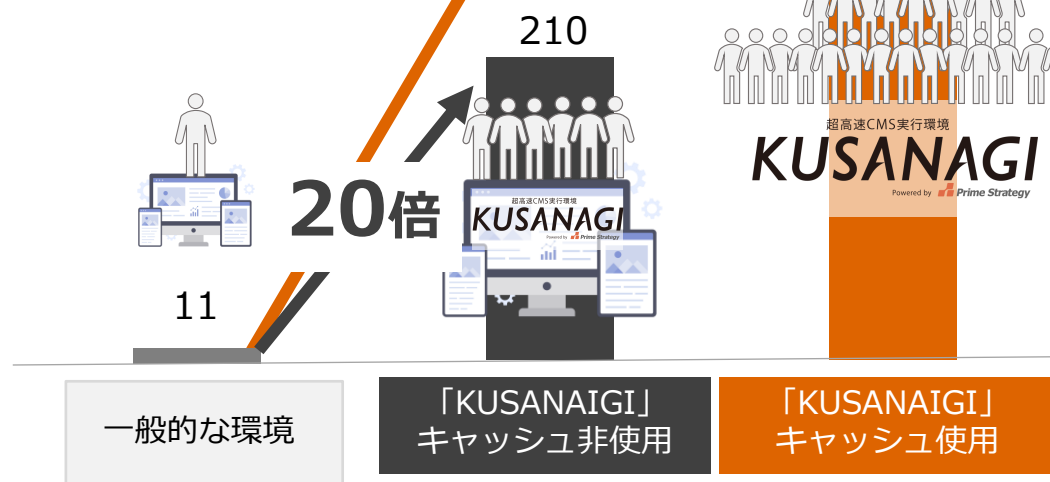
KUSANAGIはすべてのレイヤーを高速化
ページキャッシュを利用しない場合でも高速化

1秒あたりの処理可能リクエスト数



25,000

2,330倍





「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

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

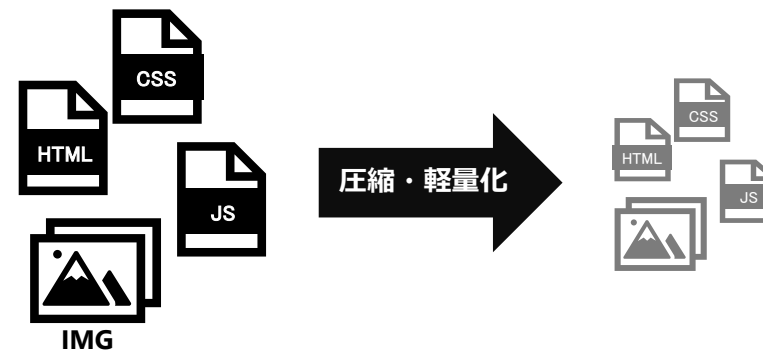


メリット

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

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。



元システムの変更不要
(導入しやすい)

「KUSANAGI」の拡がり

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

国内外の主要な28プラットフォーム
34カ国251リージョンで利用可能（2023年2月現在）



ORACLE
Cloud



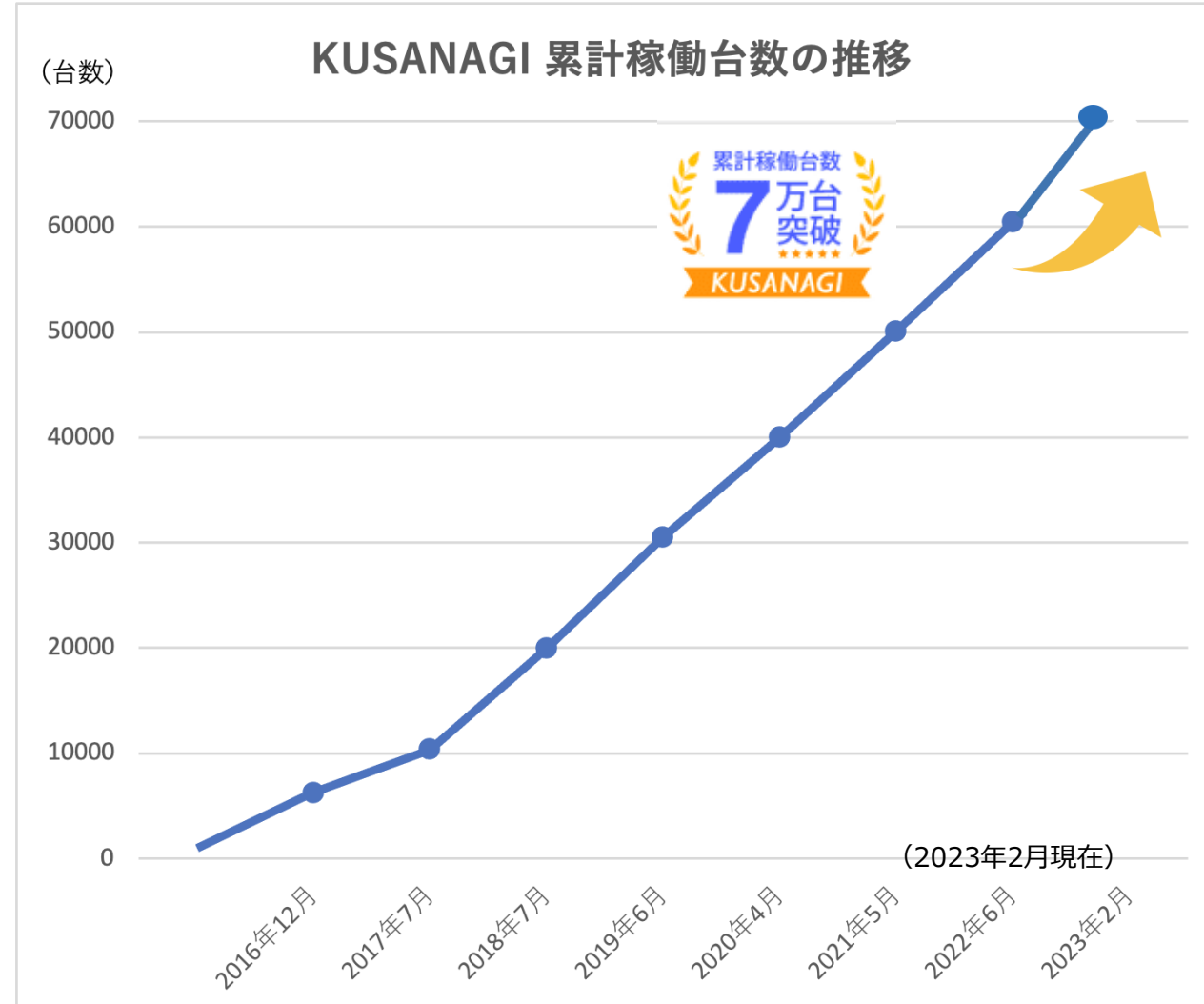
vmware



知的財産のライセンス提供

Xserver

GMO
INTERNET GROUP



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 **114社**

(2023年2月現在)

KUSANAGI 利用拡大の背景

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。

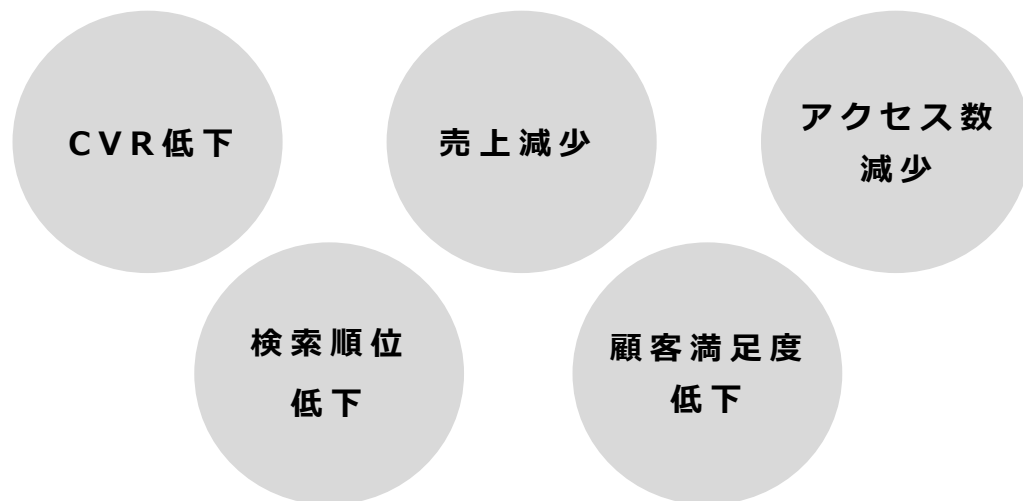
Webサイト（表示速度）高速化ニーズ

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

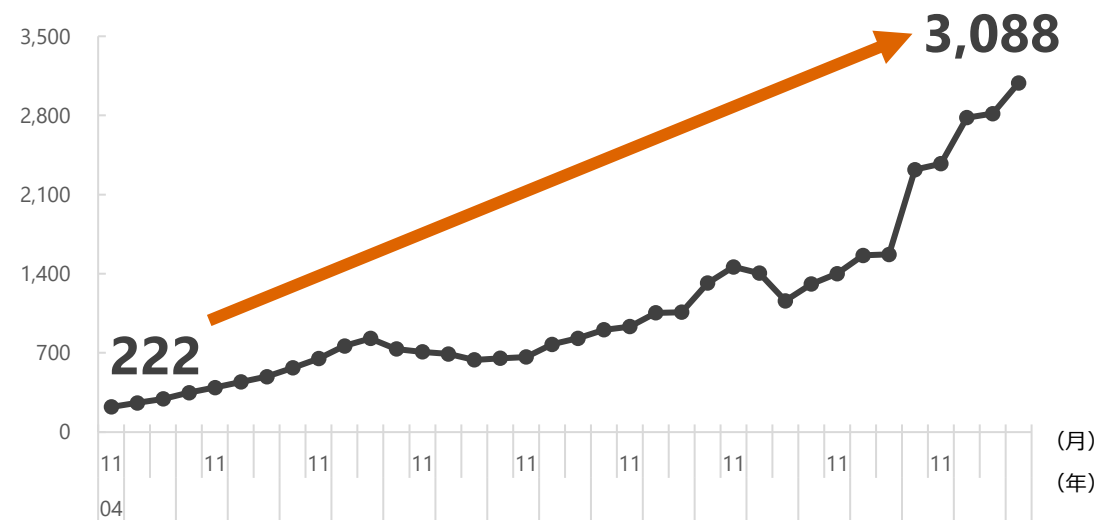
UX（ユーザー体験）低下への影響

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）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
出所：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」より当社作成

目次

1. 会社紹介

2. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

3. 市場環境

4. 成長戦略

5. 四半期ハイライト

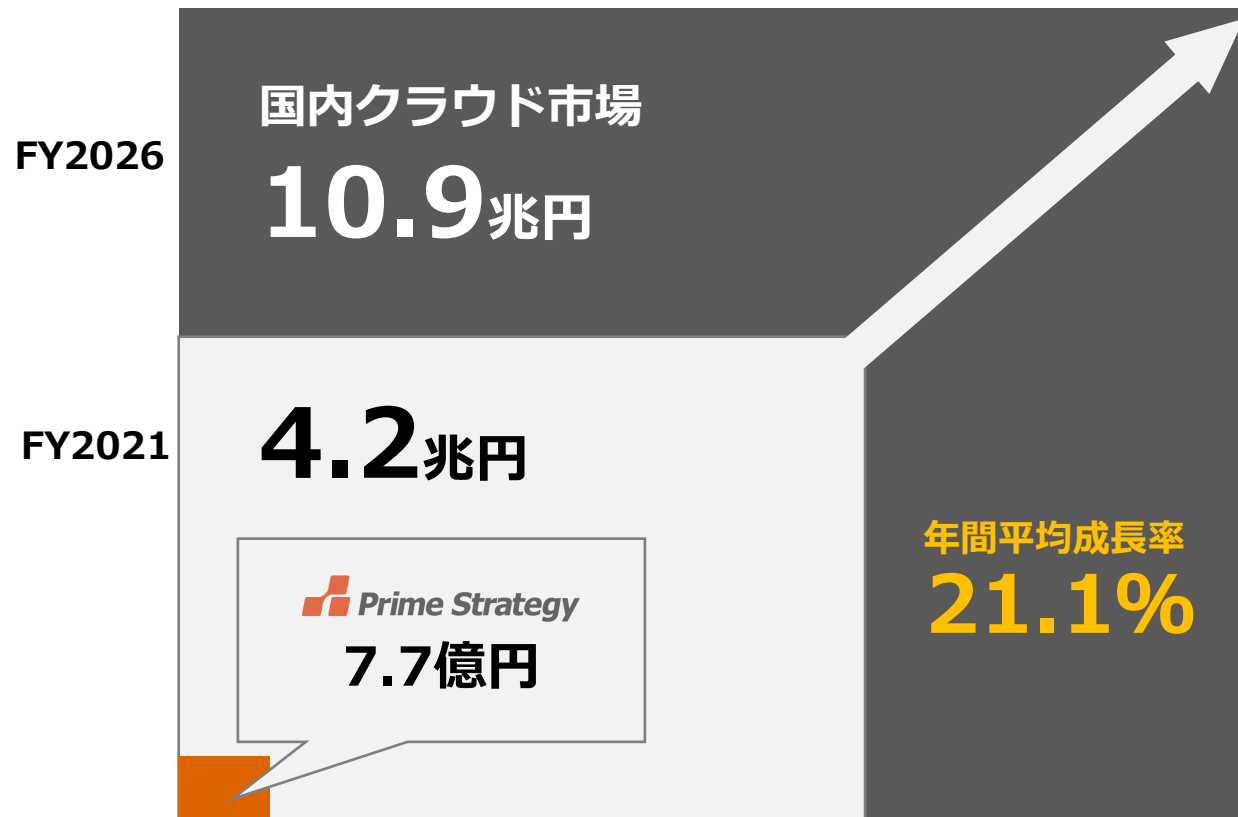
国内クラウド市場

マネージドサービスの国内潜在市場

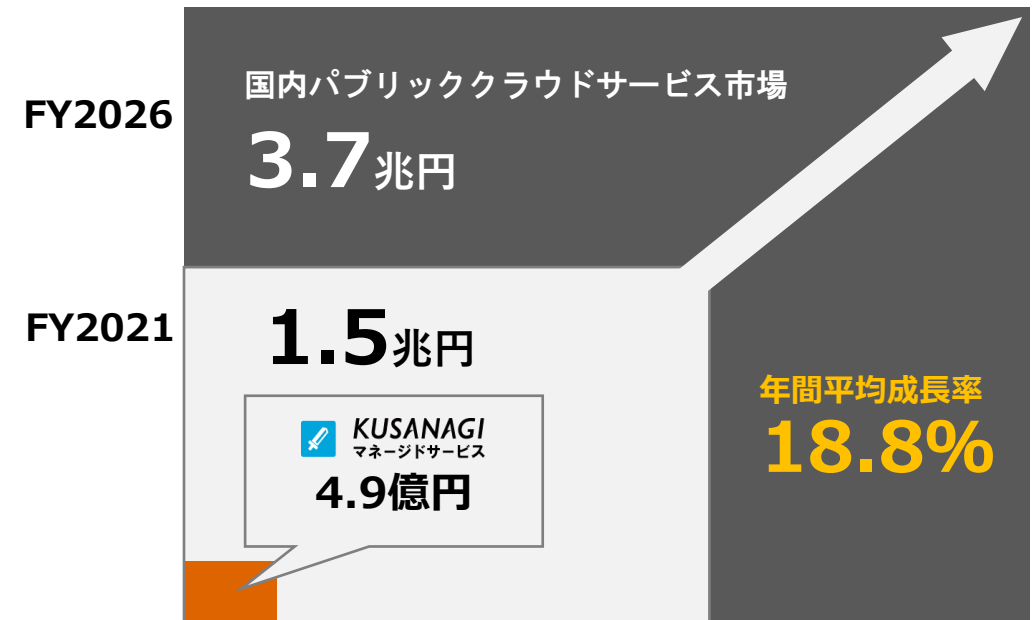
グローバルで見たKUSANAGI
ライセンスの潜在市場

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21.1%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 **457** 千円/月
(2023年2月)

＝ 国内主要ターゲットにおける
最大売上想定

1,679 億円

ターゲット顧客 (3,844社 + 26,779社) × 顧客単価45千円/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。

世界のアクティブWEBサイト数 **2億**サイト

WordPressで構築された世界のアクティブWEBサイト数

8,660万サイト (計算上)

約**1,300**倍

超高速CMS実行環境

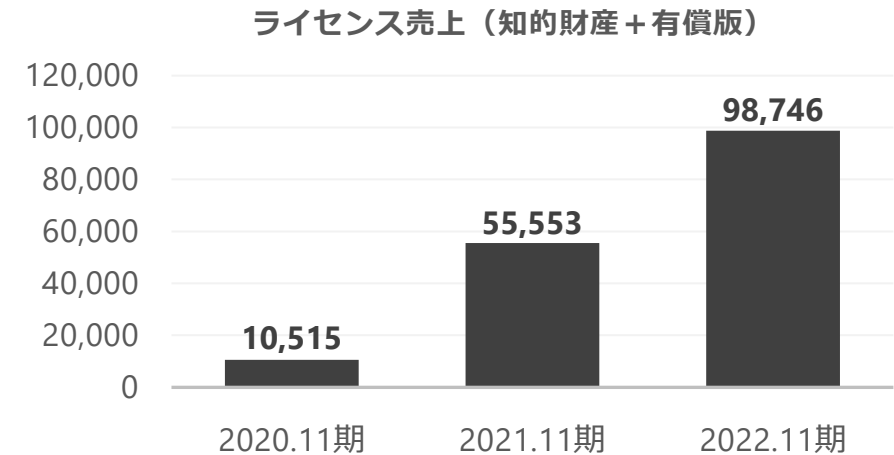
KUSANAGI

Powered by Prime Strategy

累計稼働台数 **7**万台

KUSANAGI 累計稼働台数の推移

時期	累計稼働台数 (台数)
2016年11月	~5,000
2017年7月	~10,000
2018年7月	~20,000
2019年6月	~30,000
2020年4月	~40,000
2021年5月	~50,000
2022年6月	~60,000



98,746千円
×

成長可能性 **約1,300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

目次

1. 会社紹介

2. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

3. 市場環境

4. 成長戦略

5. 四半期ハイライト

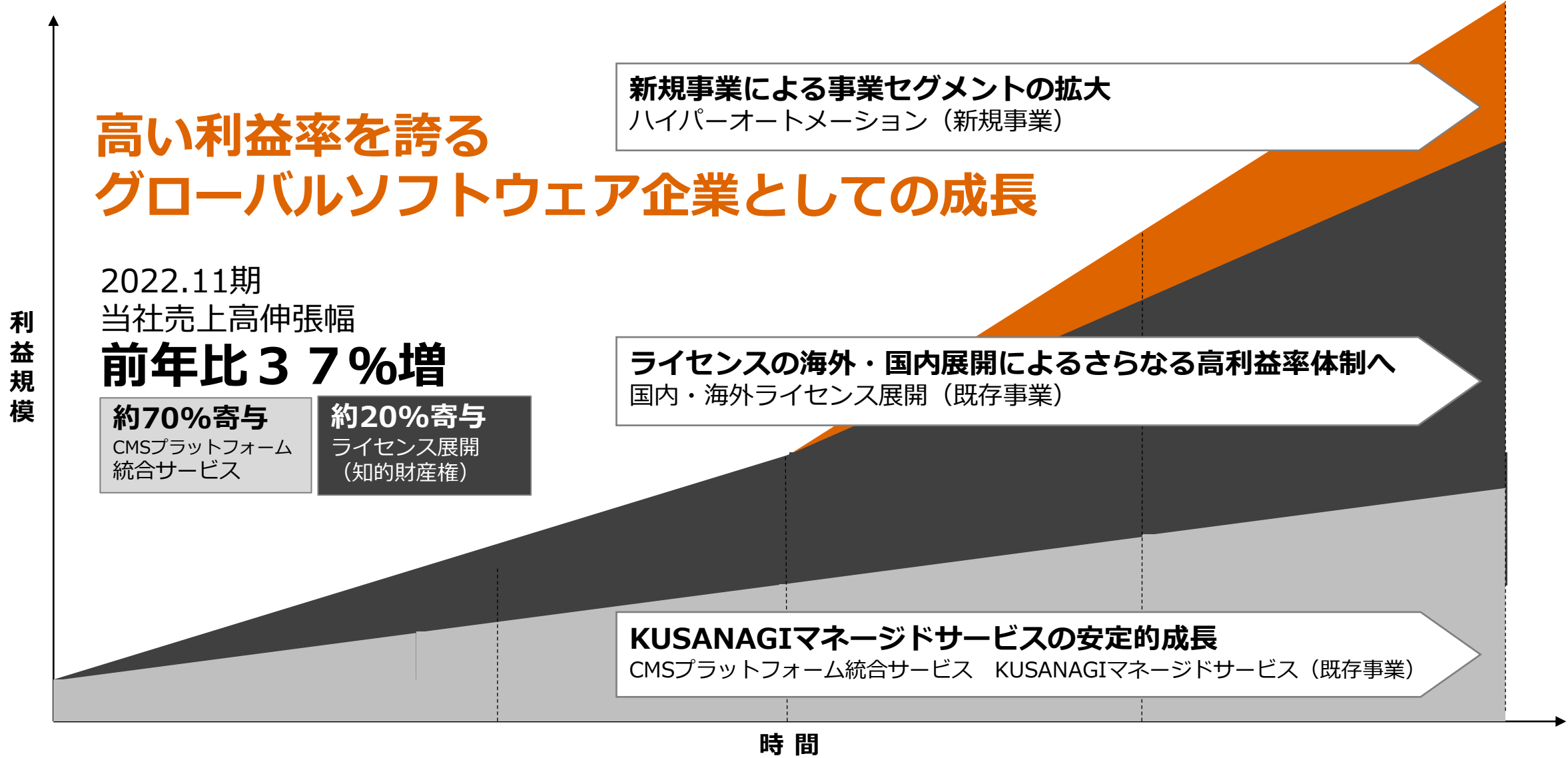
今後のビジネス展開

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

ハイパーオートメーション

今後のビジネス展開

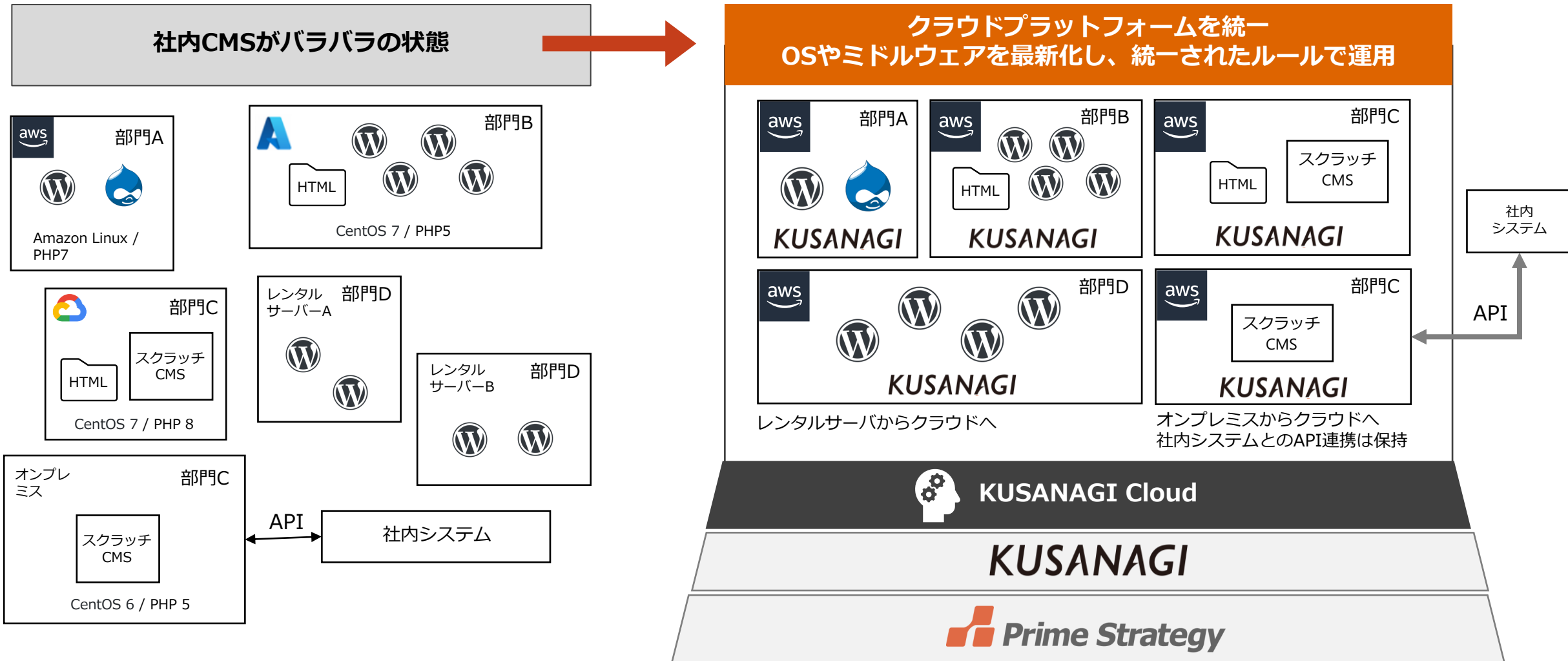


知的資本の形成

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です。

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28クラウド事業者

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

特許協力条約の規定による国際出願済み
(早ければ日本および米国において2023年8月に成立の見込み)

戦略AI **Da▼id**

ウェブコンテンツの自
動高速表示制御方法

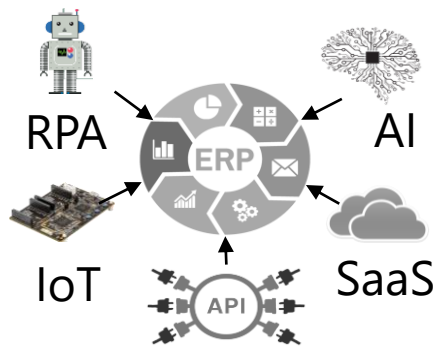
WEXAL[®]
Page Speed Technology

ウェブコンテンツの
自動表示制御方法

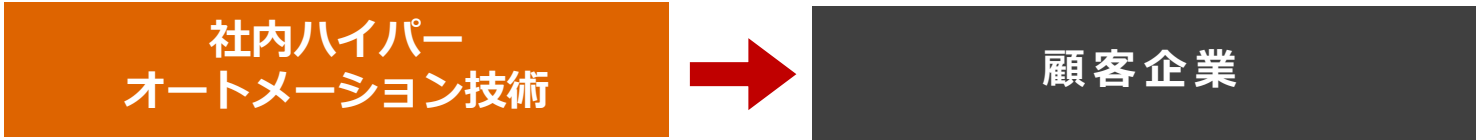
中長期的展開～ハイパーオートメーション

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きます。



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

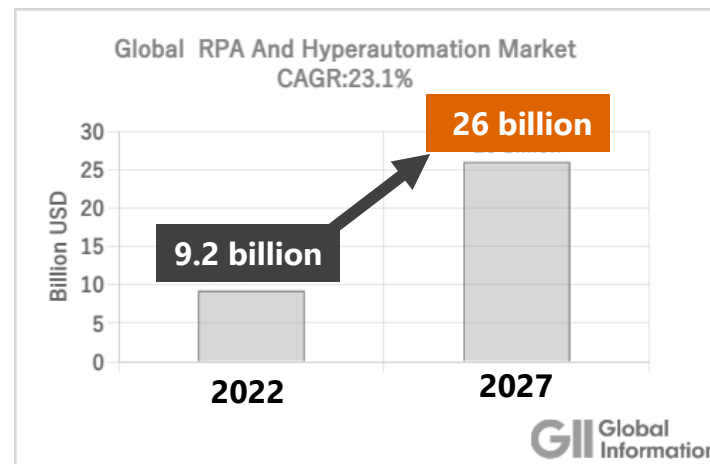


Gartner、2022年の戦略的テクノロジーのトップ・トレンドを公表
 出典：Gartner (2021年11月)

Gartnerの2022年の戦略的テクノロジーのトップ・トレンド

<ul style="list-style-type: none"> 🤖 ジェネレーティブAI ⚙️ オートノミック・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 	成長を加速する
<ul style="list-style-type: none"> 🧠 AIエンジニアリング 🔗 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 	変化を形づくる
<ul style="list-style-type: none"> ☁️ 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 	信頼を構築する

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)



目次

1. 会社紹介

2. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

3. 市場環境

4. 成長戦略

5. 四半期ハイライト

主要数値情報・KPI

P/Lサマリー

コスト構造 2023.11期1Q

四半期推移

B/Sサマリー

成長戦略進捗状況

業績の見通し

主要数値情報・K P I

売上高 (2023.11期予想 [連結])

9.2億円

2022.11期
7.7億円

KUSANAGIマネージドサービス
顧客数 (2023年2月時点 [単体])

114社

2022年11月時点
114社

KUSANAGI累計稼働台数
(2023年2月時点)

7万台

営業利益率 (2023.11期予想[連結])

39.0%

2022.11期
38.5%

KUSANAGIマネージドサービス
顧客単価 (2023年2月時点 [単体])

457千円/月

2022年11月時点
448千円/月

KUSANAGI提供プラットフォーム
(2023年2月時点)

世界**34**ヶ国**251**地域
28プラットフォーム

ストック型売上高割合
(2023.11期予想[連結])

84.9%

2022.11期
77.5%

KUSANAGIマネージドサービス
MRR (2023年2月時点 [単体]) (注)

52,087千円

2022年11月時点
51,020千円

ライセンス提供
MRR (2023年2月時点 [連結]) (注)

9,935千円

2022年11月時点
98,746千円

(注) 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

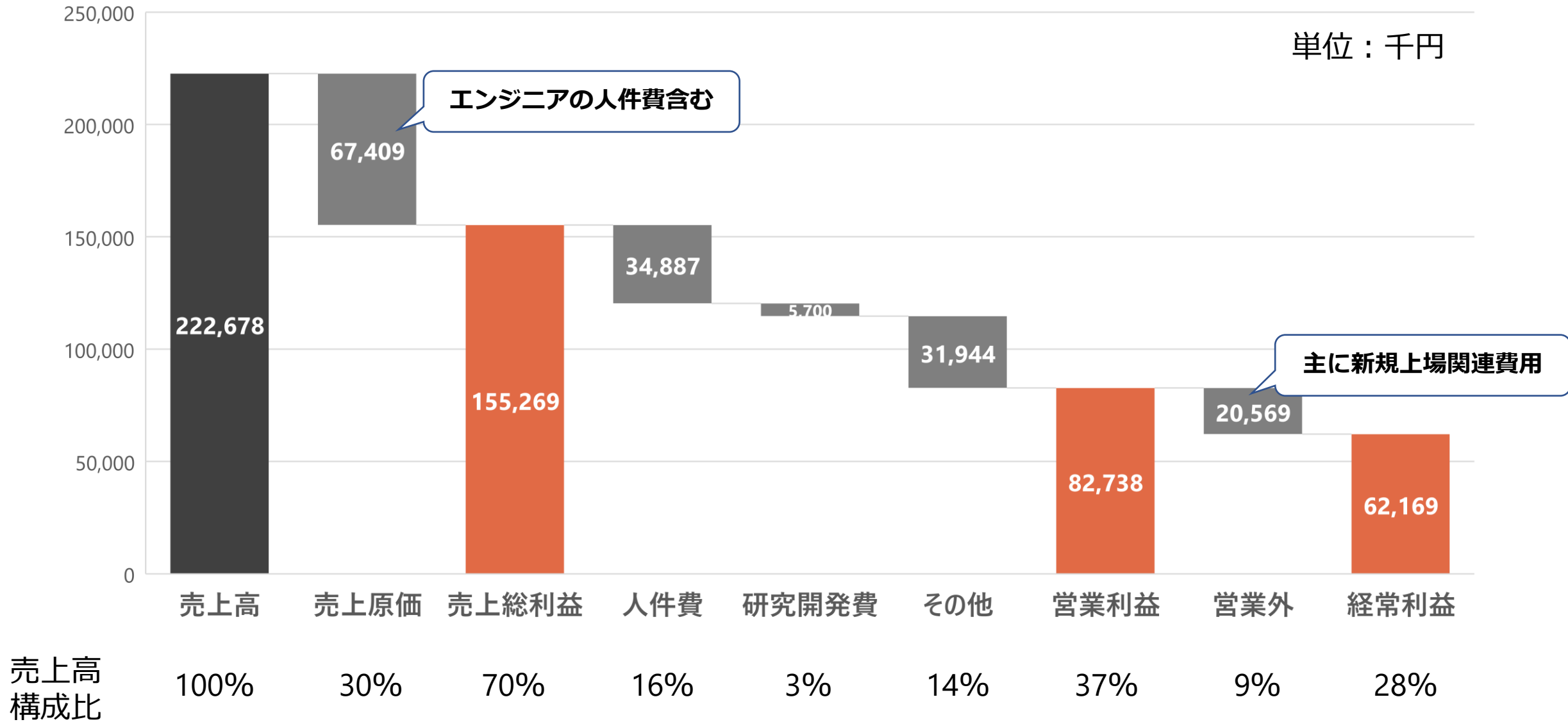
P / L サマリー

第1四半期の売上高・各利益項目とも概ね計画通りに進捗しております。フロー売上高の前四半期比減少の要因は、前四半期に大型のインテグレーション案件の納品が完了した反動のためであります。

単位：千円、%

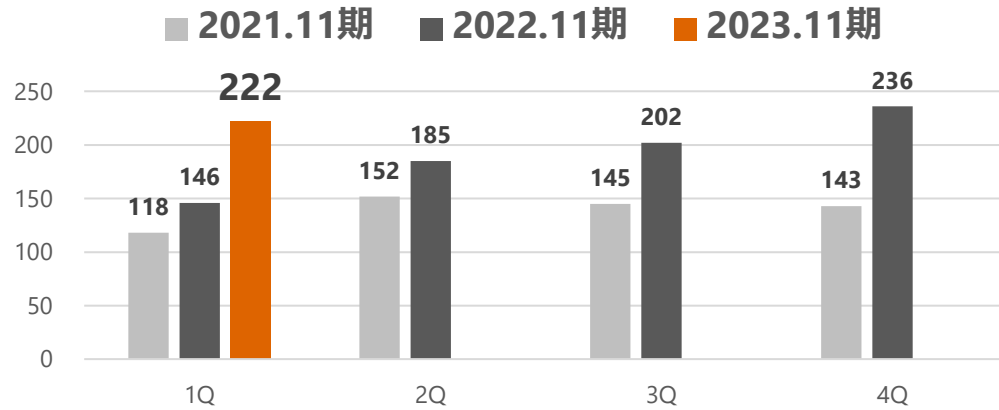
(千円)	2023.11期-1Q					2023.11期-1Q累計			【参考】 2023.11期 (通期計画)
	前年同期	前四半期	当期	前年同期比	前四半期比	前年同期	当期	前年同期比	
売上高	146,728	236,413	222,678	152%	94%	146,728	222,678	152%	920,774
KUSANAGIマネージドサービス (ストック売上高)	106,938	151,709	155,430	145%	102%	106,938	155,430	145%	646,501
クラウドインテグレーションサービス (フロー売上高)	21,333	56,159	35,267	165%	63%	21,333	35,268	165%	138,345
ライセンス販売 (ライセンス売上高)	18,456	28,545	31,980	173%	112%	18,456	31,980	173%	135,927
原価	46,872	67,141	67,409	144%	100%	46,872	67,409	144%	293,794
売上総利益	99,855	169,272	155,268	155%	92%	99,855	155,268	155%	626,979
販管費及び一般管理費	55,998	71,333	72,530	130%	102%	55,998	72,530	130%	268,316
営業利益	43,856	97,939	82,738	189%	84%	43,856	82,738	189%	358,663
経常利益	43,409	94,504	62,169	143%	66%	43,409	62,169	143%	335,443

コスト構造 2023.11期1Q



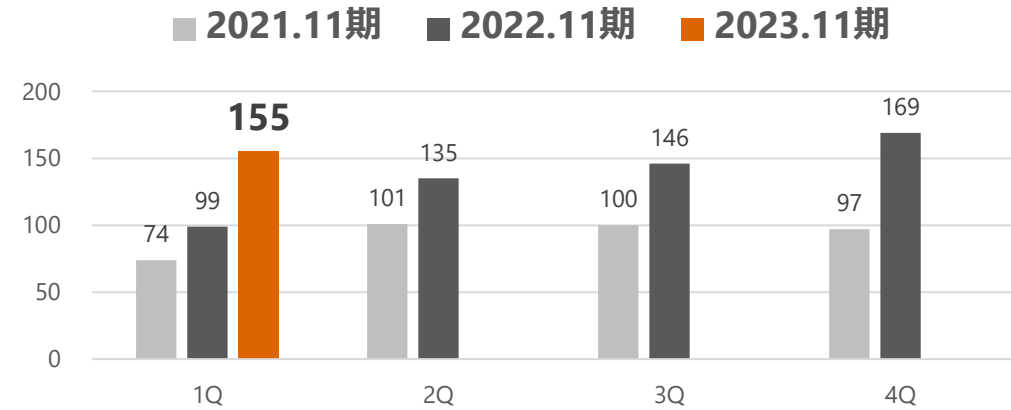
四半期推移（全体）

売上高の推移

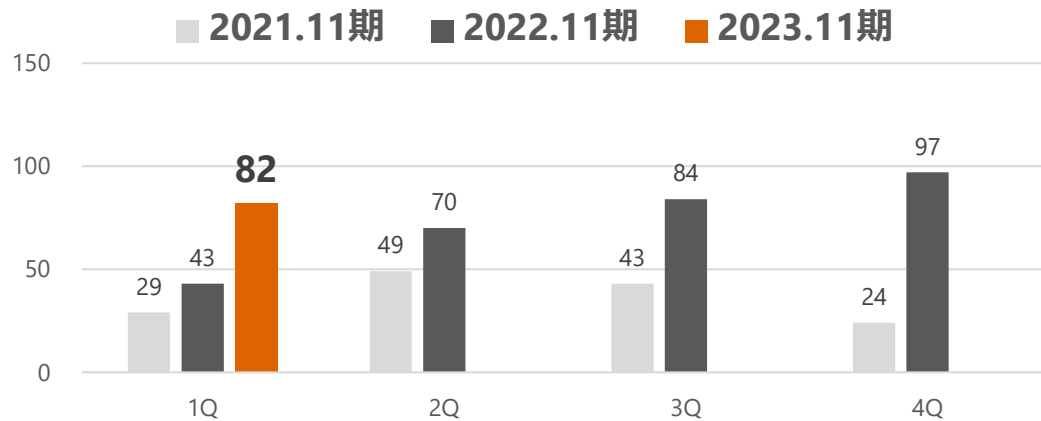


売上総利益の推移

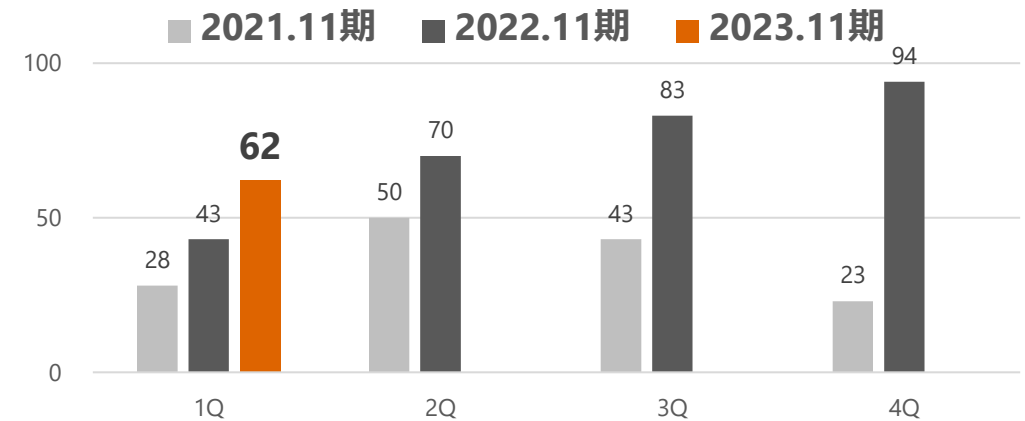
単位：百万円



営業利益の推移



経常利益の推移

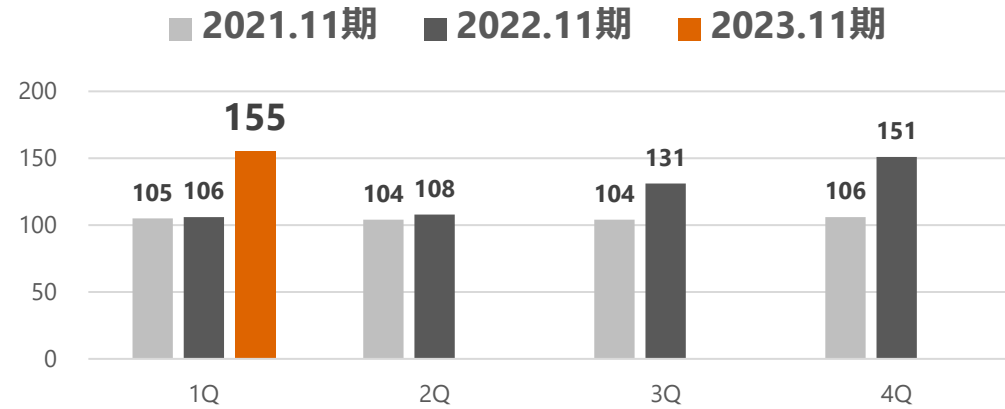


※各四半期の数値は、連結会計期間の数値となります。

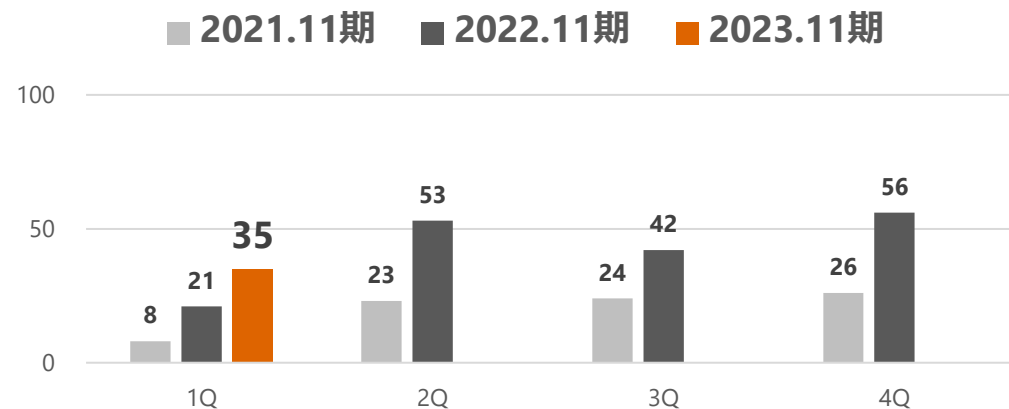
四半期推移（サービス別）

単位：百万円

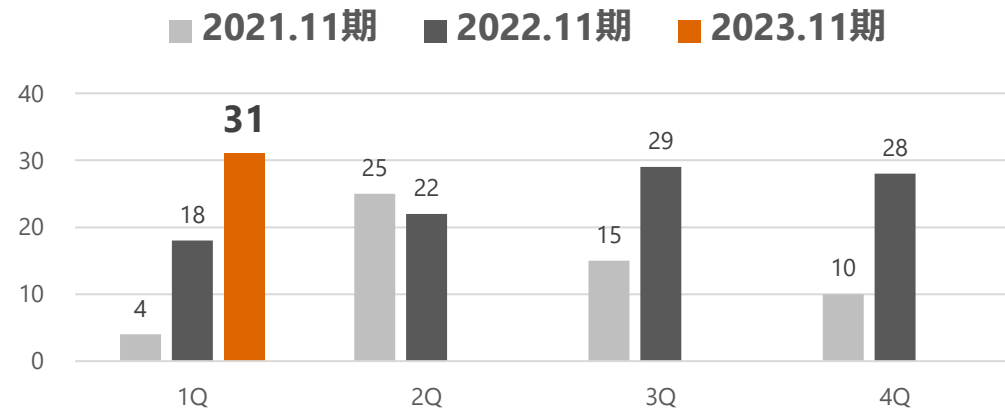
KUSANAGIマネージドサービス売上高の推移



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 (2022年11月30日)	当第1四半期連結会計期間 (2023年2月28日)
資産の部		
現金及び預金	558,684	1,118,497
売掛金	77,192	79,001
その他	30,798	28,512
流動資産合計	666,675	1,226,011
有形固定資産	1,850	1,718
無形固定資産	31,899	30,363
投資その他の資産	28,683	24,656
固定資産合計	62,434	56,738
資産合計	729,110	1,282,749

単位：千円

	前連結会計年度 (2022年11月30日)	当第1四半期連結会計期間 (2023年2月28日)
負債の部		
買掛金	21,675	18,861
1年内返済予定の長期借入金	54,844	53,416
その他	162,161	96,212
流動負債合計	238,680	168,489
長期借入金	156,445	144,037
固定負債合計	156,445	144,037
負債合計	395,125	312,526
純資産の部		
資本金	40,000	336,681
資本剰余金	134	296,816
利益剰余金	288,804	332,127
株主資本合計	328,938	965,625
その他の包括利益累計額	5,045	4,597
純資産合計	333,984	970,223
負債純資産合計	729,110	1,282,749

成長戦略進捗状況

短期的展開

CMSプラットフォーム 統合サービス

- 昨年度から継続している大型案件について第5フェーズまで納品が無事完了
- その他案件も進行中であり、引き続き大口顧客獲得に向けて、インバウンド強化のためのマーケティング施策を準備していく
- 顧客の課題解決に繋がる大型の事例の公開を予定している

KUSANAGI マネージドサービス

- すべての資本業務提携先においてサービス導入が完了
- 顧客環境の初期構築及びマイグレーションを自動化する仕組みを強化

KUSANAGIマネージドサービス推移

	2020.11期	2021.11期	2022.11期	2023.11期-1Q
MRR (百万円)	36	35	51	52
顧客数 (社数)	125	114	114	114
新規顧客数	17	14	10	4
解約顧客数	37	25	10	4
顧客単価 (千円)	292	301	363	457
解約率 (%)	1.9	1.5	0.7	1.14

成長戦略進捗状況

短・中期的展開

国内・海外 ライセンス展開

- 8月以降の特許成立を契機に本格化する米国ホスティング事業者、CDNサービス、国内SaaSサービス等の事業者への営業活動の準備
- 国内既存契約においては契約内容及び対価の見直しを準備
- プラットフォーム事業者の課題解決に繋がる事例の公開を予定

中長期的展開

ハイパーオート メーション

- 足元1社（1グループ企業）と商談が進行中
- 導入企業がKUSANAGI Cloudや各種クラウドサービスとの連携をし、ハイパーオートメーションのネットワークにおいての中継的なハブの役割を担うアプリケーションを開発中

通期の見通し

第1四半期の進捗は売上高・各利益項目とも概ね計画通りの進捗であり、通期の業績予想の変更もない見通しであります。

売上高/KPIの見通し

通期業績予想は据え置き

KUSANAGIマネージドサービス及びライセンス販売は概ね計画通りに推移しており、総じて第1四半期は計画達成しています。

利益/費用の見通し

通期業績予想の達成に向け順調な進捗

売上高・売上原価・各利益費用項目とも概ね計画通りに推移しております。

為替変動については引き続き注視していますが、当社グループ全体でドルによる収入と支払いが同程度あるため、総じて大きな影響は無いと考えております。

その他

採用計画進捗（従業員数）

当期5名の採用を予定しています。2月末時点において、2022年11月の23名体制から変更はありませんが、4月より企画開発部に高度なアプリケーションの開発実績を持つエンジニア1名が入社予定であります。

自動化の推進

自動化は“情報技術資本主義社会の事業の中核”であると考え、自動化を進めていくとともに、その中心技術であるハイパーオートメーション及び人工知能(AI)の研究開発を強化していく予定であります。

補足情報

Appendix

すべてはエンタープライズOSS エコシステム発展のために

より高速に、より安全に、より安心してオープンソースソフトウェアをお客様のビジネスでご活用いただくために、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。

サービス提供フロー（ビジネスモデル）

「KUSANAGI」を中心とした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、ライセンス提供の展開しております。



CMSプラットフォーム統合サービスの展開（補足）

「CMSプラットフォーム統合サービス」は「KUSANAGIマネージドサービス」の発展型サービスとなり、顧客の分散・統合に関する課題を解決するサービスであります。Webガバナンス・デジタルガバナンスが企業に求められている中で、それを解決するサービスであります。



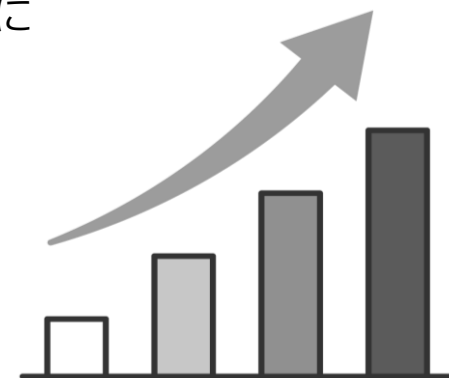
CMSプラットフォーム 統合サービス

運用に関する課題

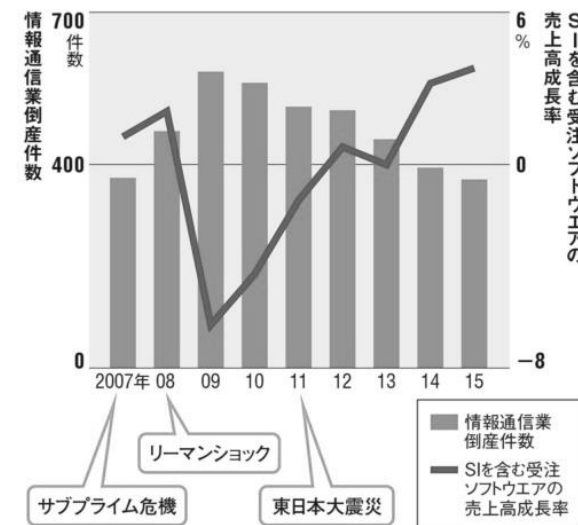
分散・統合に関する課題

- セキュリティ対策に不安があるがどこから手をつけて良いかわからない
- Googleがページ速度を重視しているのは分かるが、表示速度の改善ってどうやればいいの。
- アクセスが集中するとサーバーが落ちて機会損失が発生している
- 夜中、休日の運用なんて無理。だれかにお願いしたい
- 保守会社がアプリケーション、サーバなど担当領域ごとに異なっているため、どこに依頼してよいかかわからない
- WordPressやサーバーについて相談する先がない

- 運用環境が統一されていないため、どの部門がどのようなプラットフォームで運用しているのか把握が困難
- 標準的に利用するCMSが決まっていないため、複数のCMSで運用されており、セキュリティが心配
- アップデートなどのセキュリティ運用ルールを定めたいが、基準を策定する時間がない
- 部門やサイトごとに異なるベンダーに管理を依頼しているため、ルールを定めて運用したいがやり取りが煩雑
- オンプレ、クラウド、レンサーバなどの複数の基盤に分散しているCMSをひとつのクラウドに統合したい

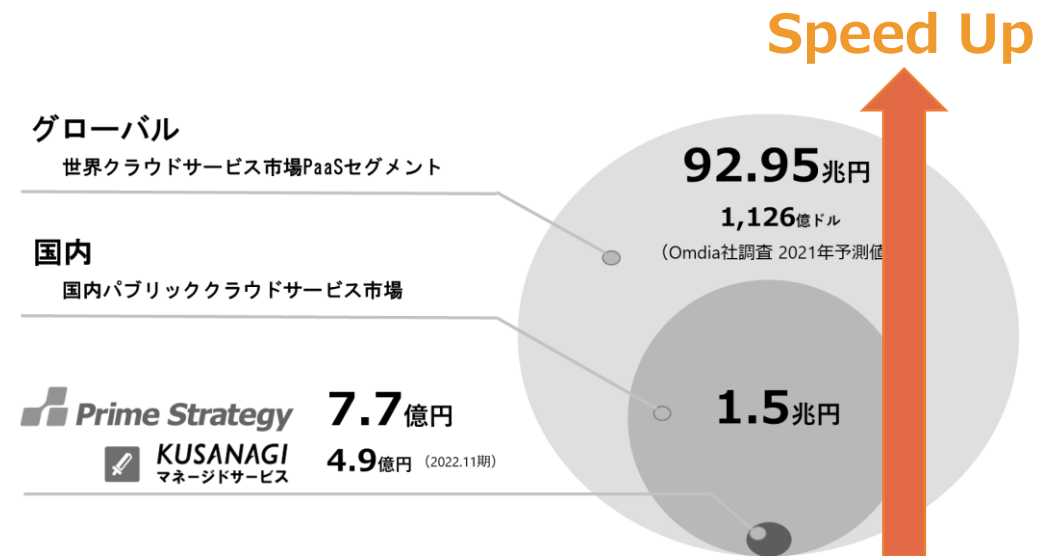
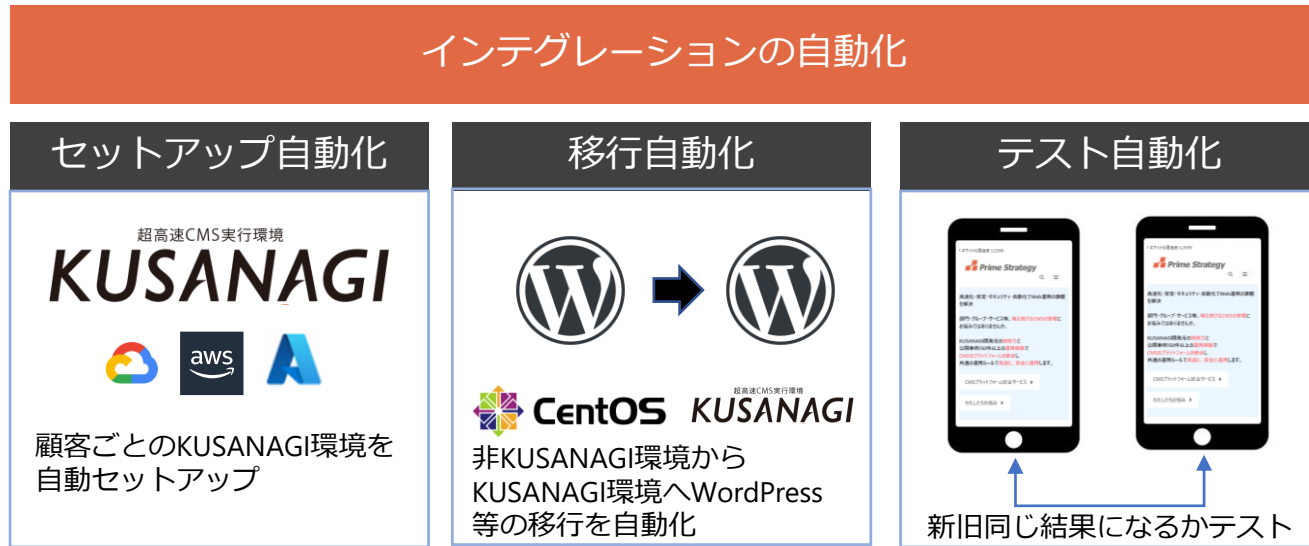


開発ベンダーの倒産等により古いWebサイトがメンテナンスされずに残っている状況で、統合管理に対するニーズは年々上昇している



クラウドインテグレーション自動化（補足）

KUSANAGIマネージドサービスに移行する場合におけるセットアップ作業・移行作業・テストを自動化することにより、受注キャパシティが拡大し、小規模体制であっても複数の移行プロジェクトが実現できます。そのため、世界の市場に向けてCMSプラットフォーム統合サービス及びKUSANAGIマネージドサービスへの移行を迅速に実現させ、事業拡大をスピードアップできます。



リードタイム短縮による収益性の向上

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、保証していません。



KUSANAGI