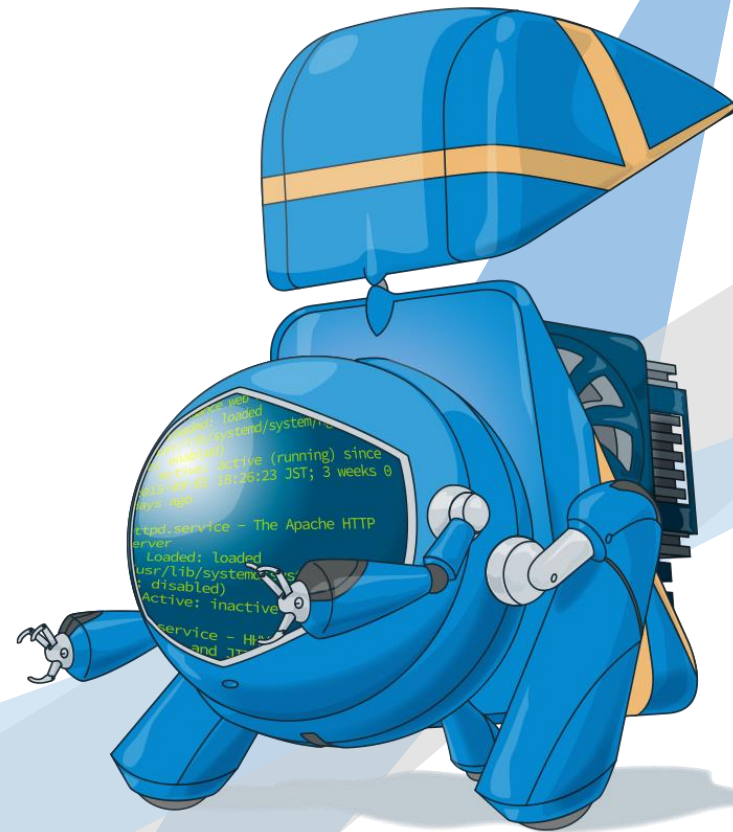




プライム・ストラテジー株式会社

証券コード：5250

2023年11月期 第2四半期決算説明資料



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

代表取締役会長 中村けん牛
代表取締役社長 渡部直樹

従業員数（連結）

24名(2023年5月末)

資本金

4.2億円（2023年5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 代表取締役会長

1993年 野村証券株式会社入社
 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
 2023年 当社代表取締役会長就任



渡部 直樹 代表取締役社長

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
 2023年 当社代表取締役就任



相原 知栄子 取締役副社長
 企画開発部管掌

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
 2023年 当社取締役副社長就任



池宮 紀昭 取締役副社長
 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
 2023年 当社取締役副社長就任



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

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」

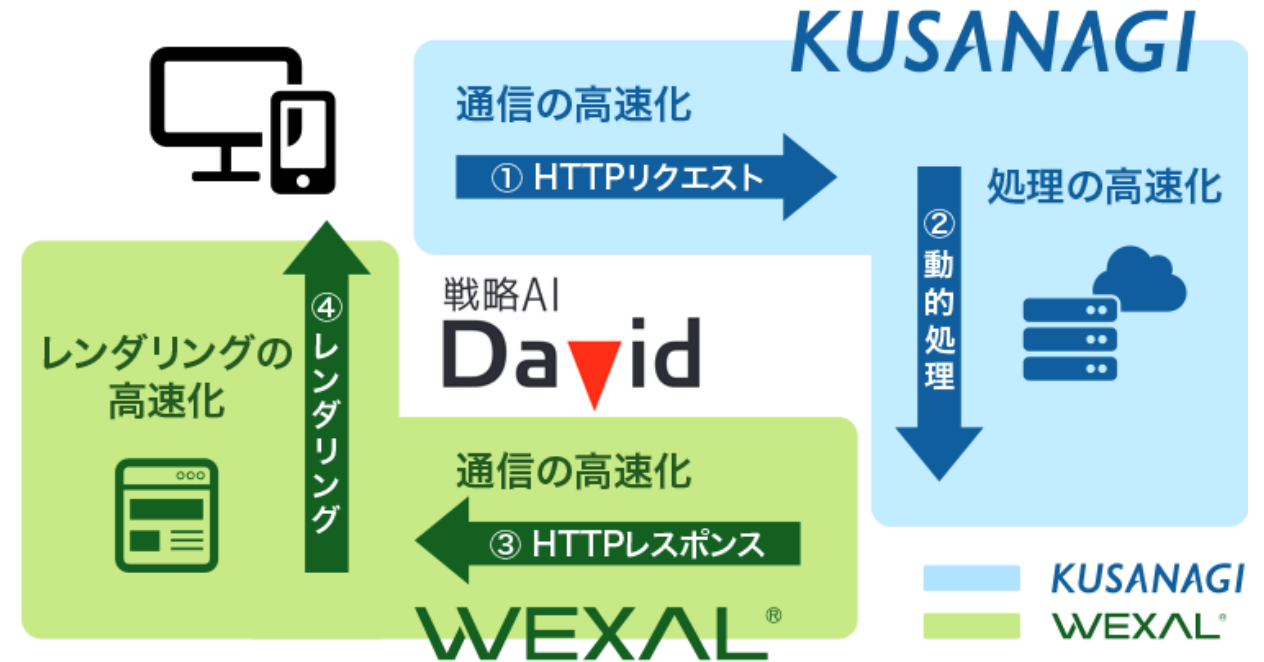


特許協力条約の規定による
国際出願済み

31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

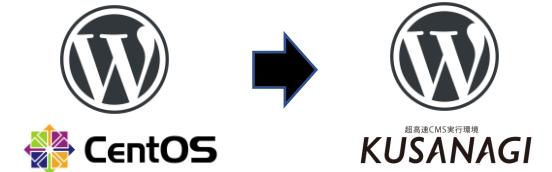
フロー型ビジネス

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

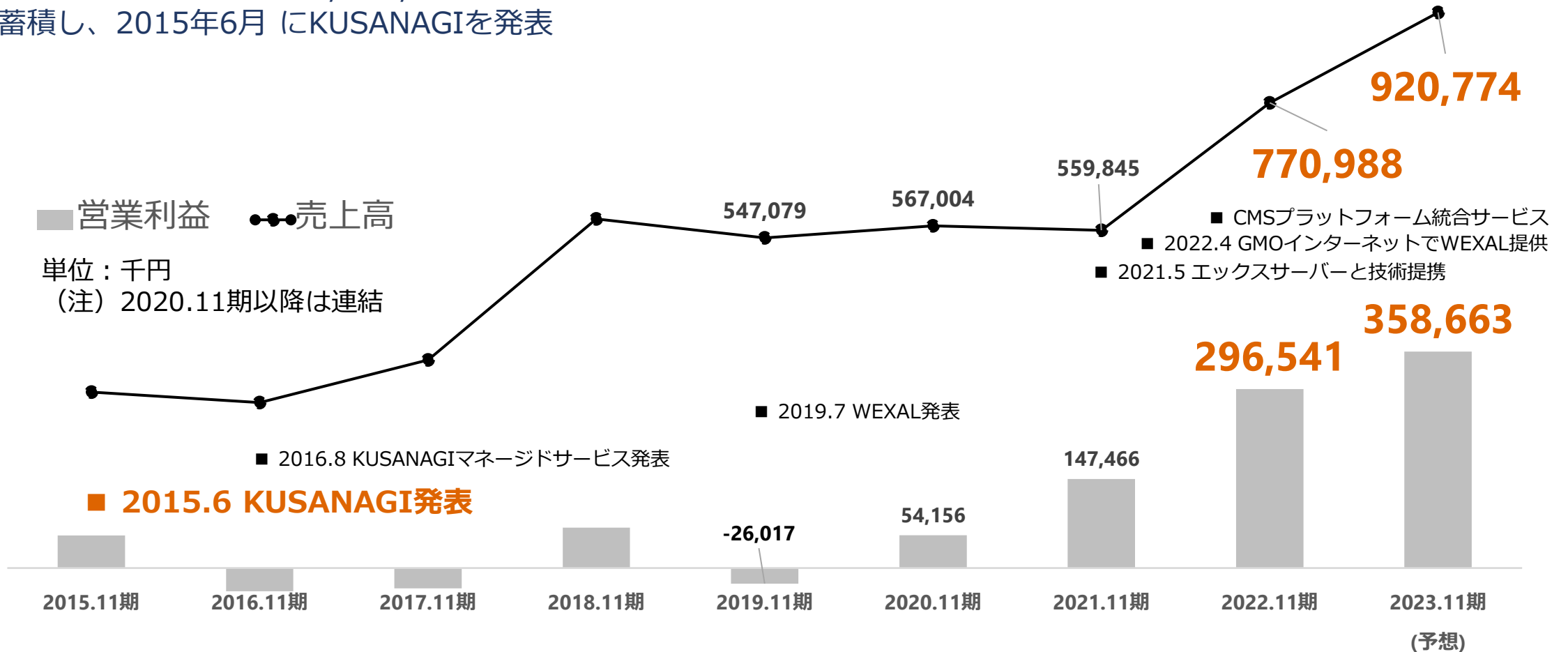
沿革及び業績動向

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

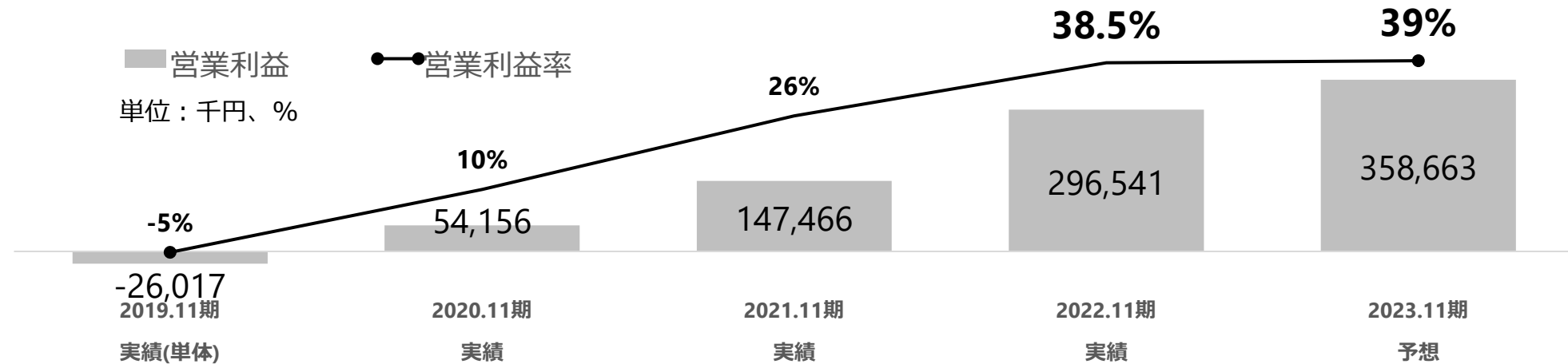
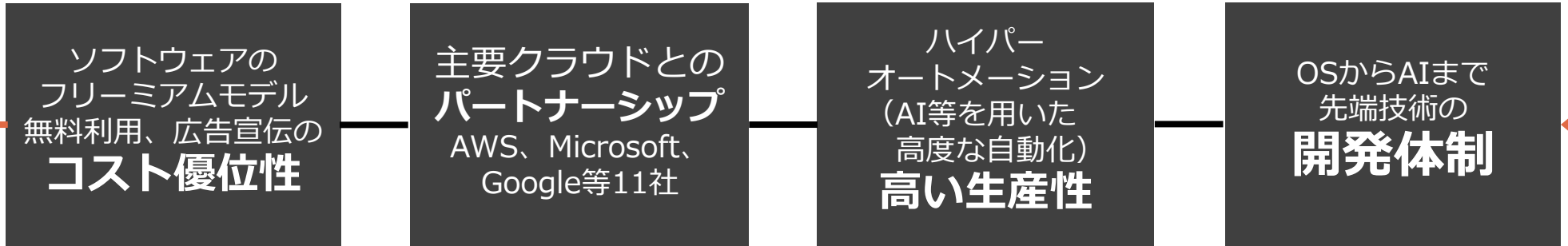
第2創業期 KUSANAGI Stack事業の展開

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」



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)

31プラットフォーム
34カ国209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



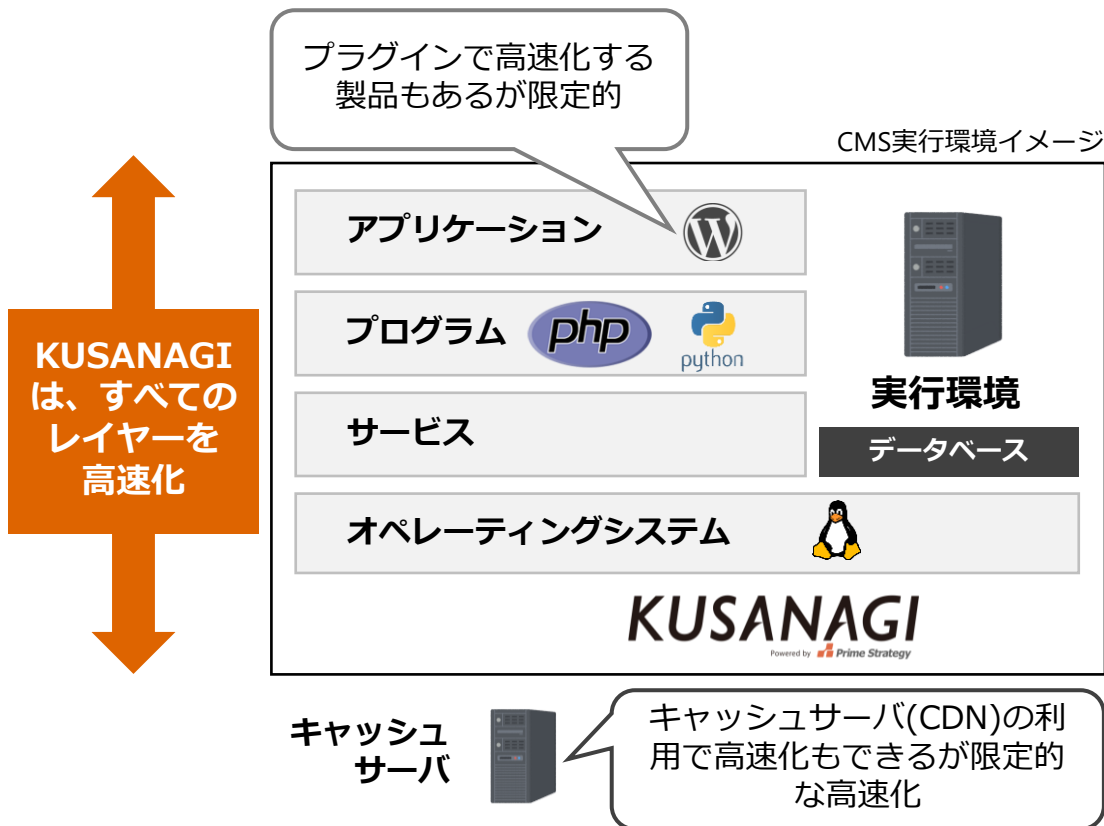
有償版



「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

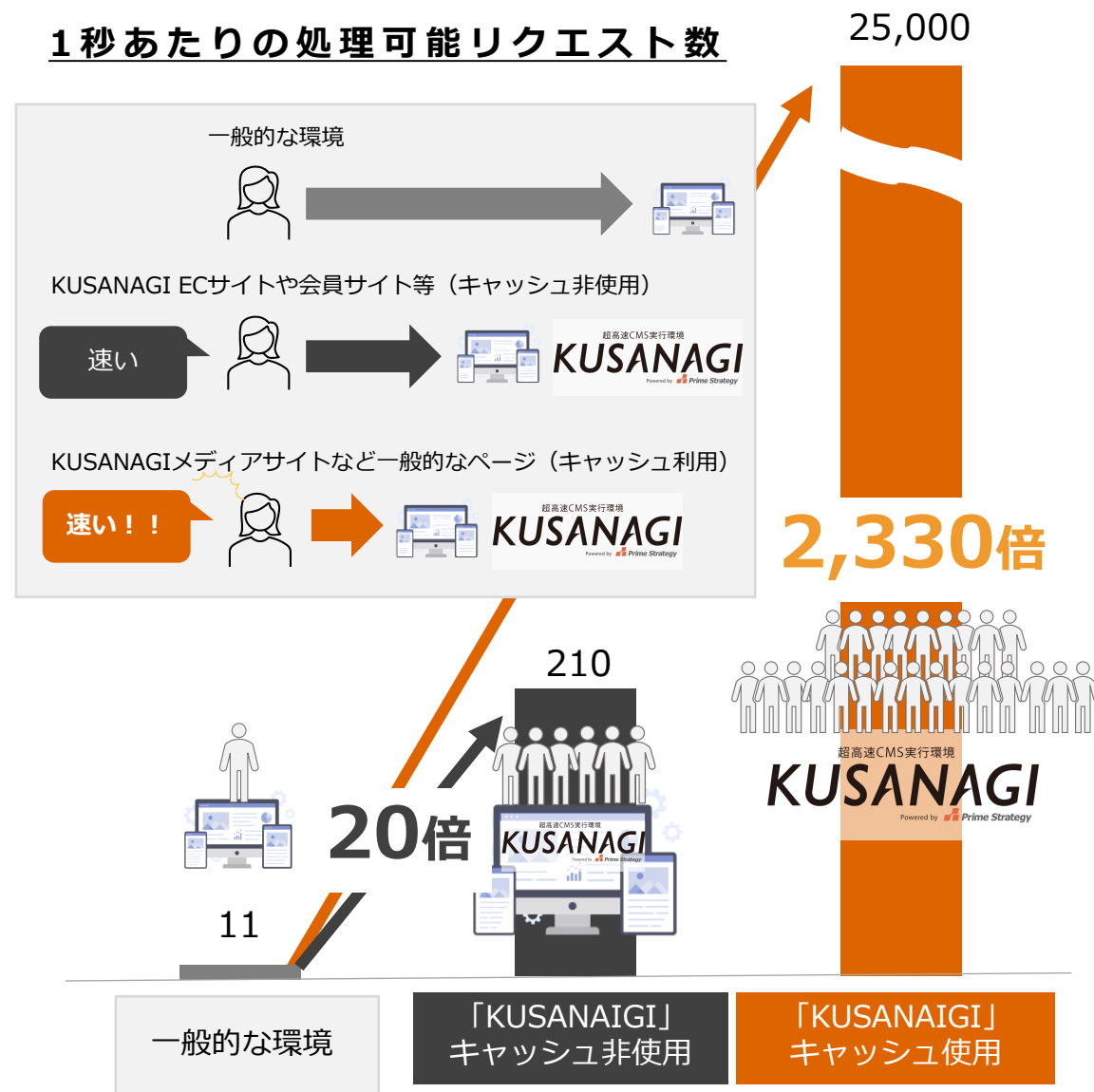
差別化された独自性の高い 当社の基盤となるプロダクト



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





「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

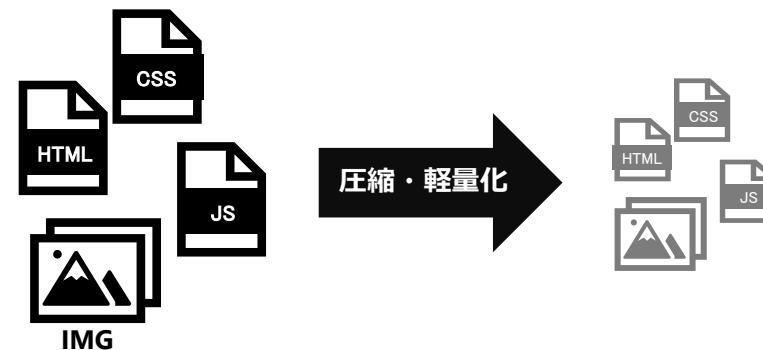


メリット

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

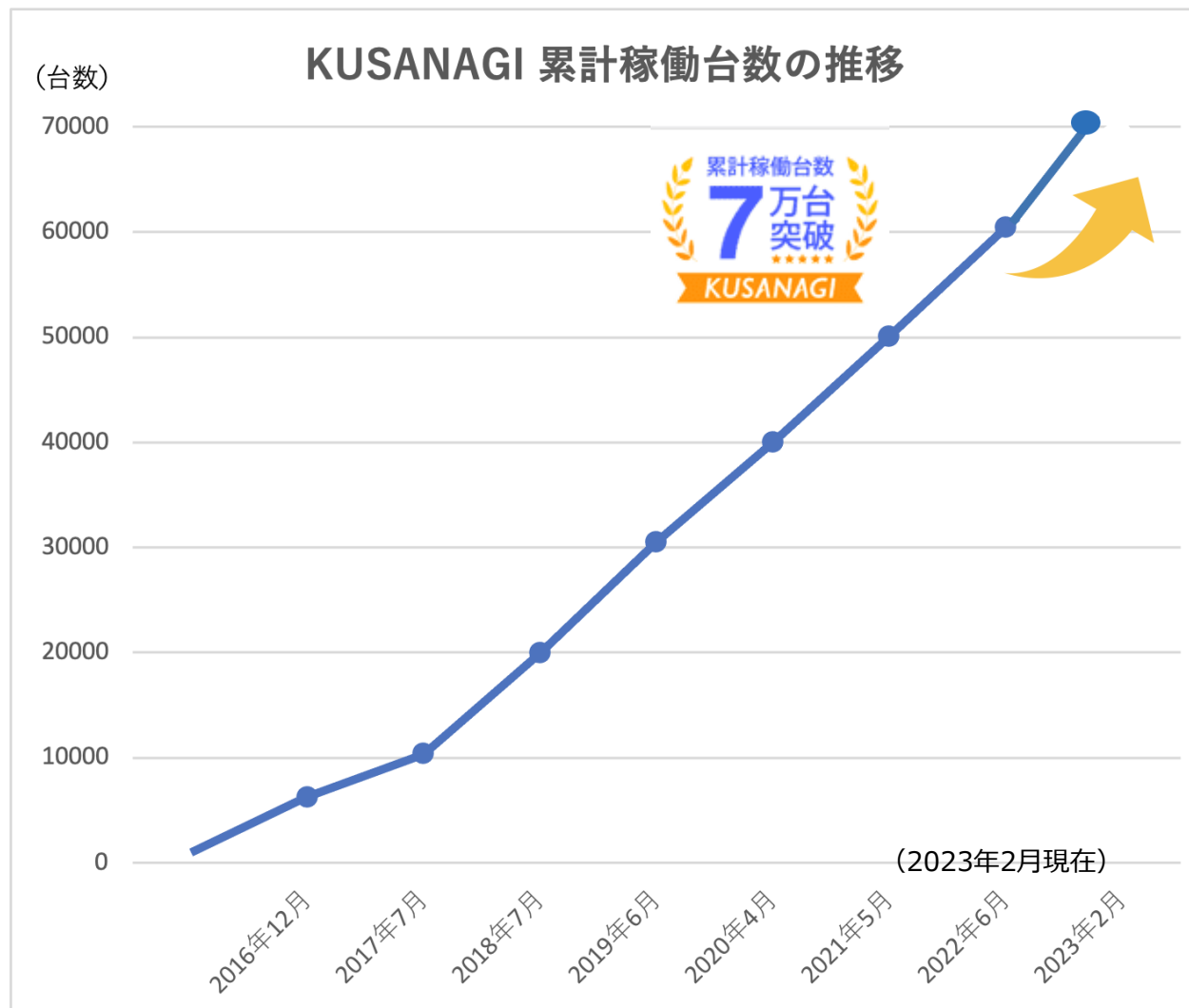
国内外の主要な31プラットフォーム
34カ国209リージョンで利用可能（2023年5月現在）



ORACLE
Cloud



知的財産のライセンス提供



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 **113社**

(2023年5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。

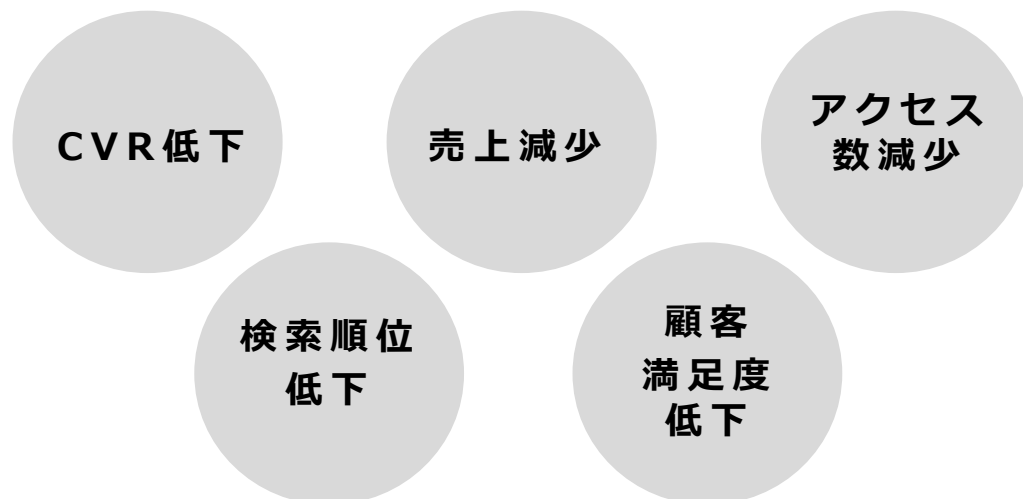
Webサイト（表示速度）高速化ニーズ

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

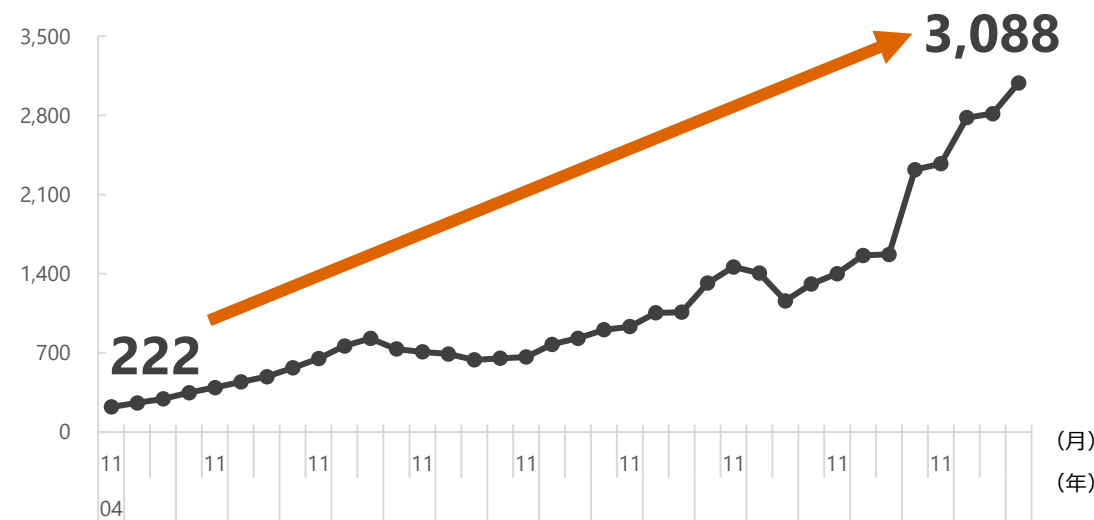
UX（ユーザー体験）低下への影響

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

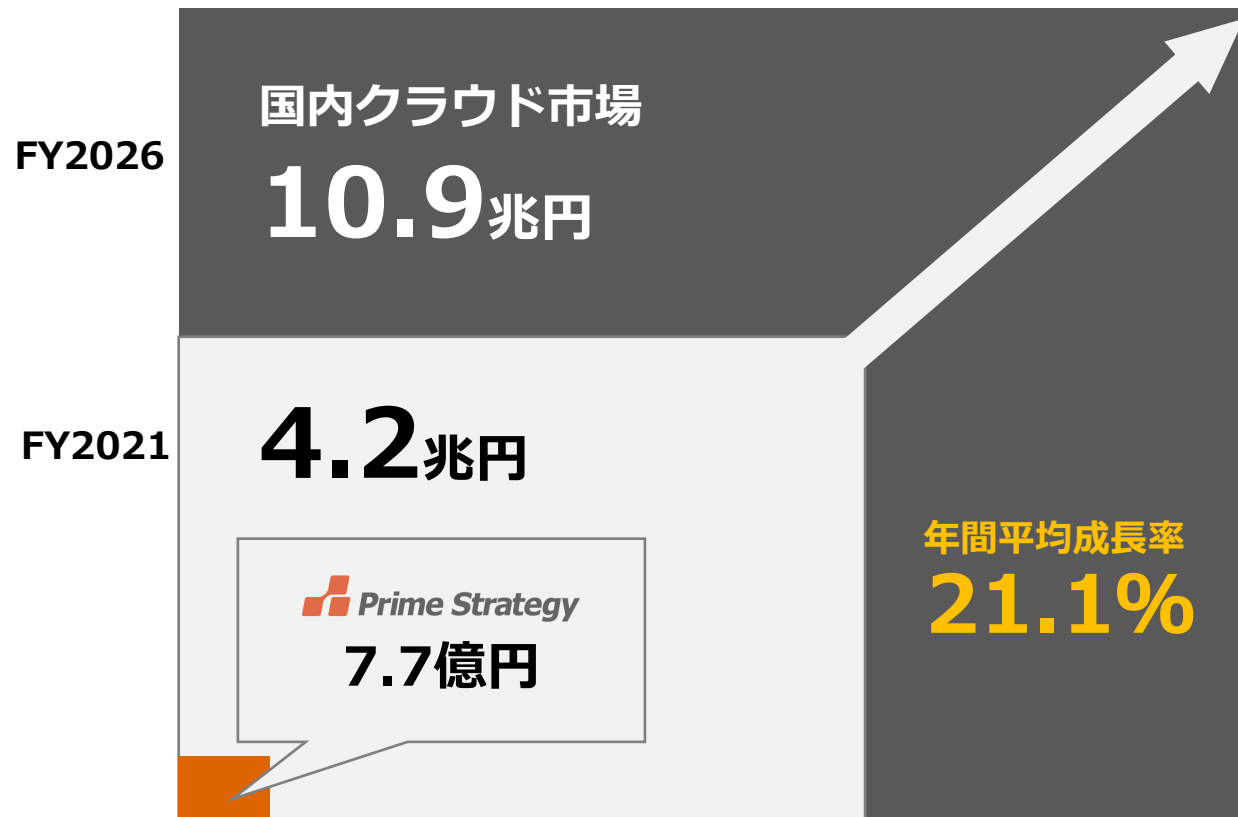
国内クラウド市場

マネージドサービスの国内潜在市場

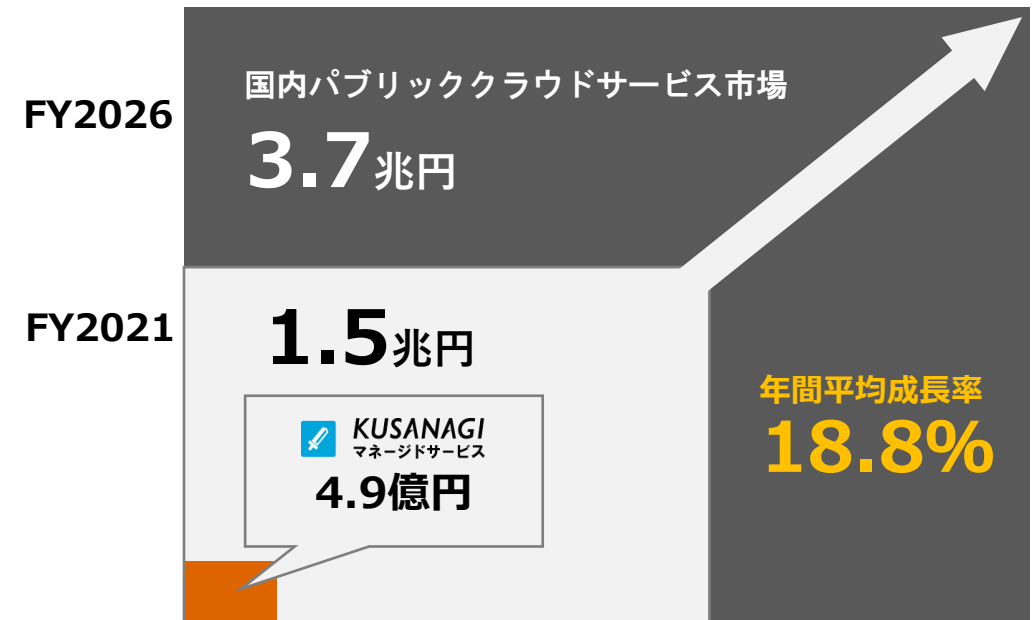
グローバルで見たKUSANAGI
ライセンスの潜在市場

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 **452** 千円/月
(2023年5月)

＝ 国内主要ターゲットにおける
最大売上想定

1,660 億円

ターゲット顧客 (3,844社 + 26,779社) × 顧客単価452千円/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)

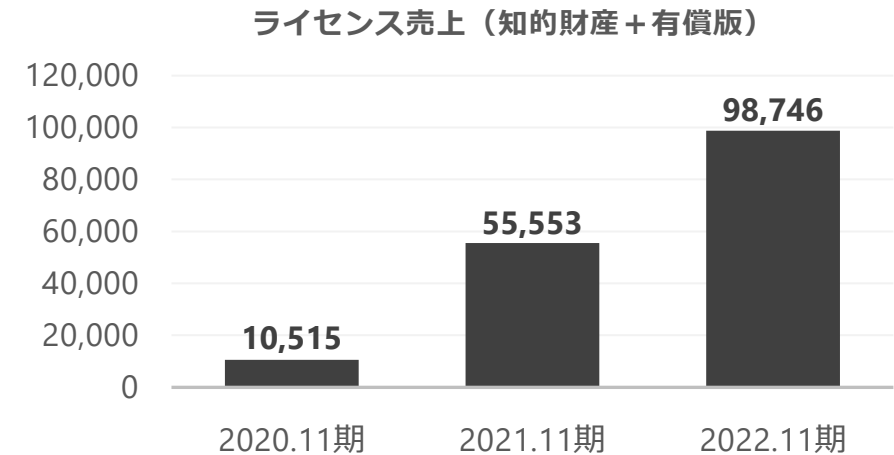
約**1,300**倍

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

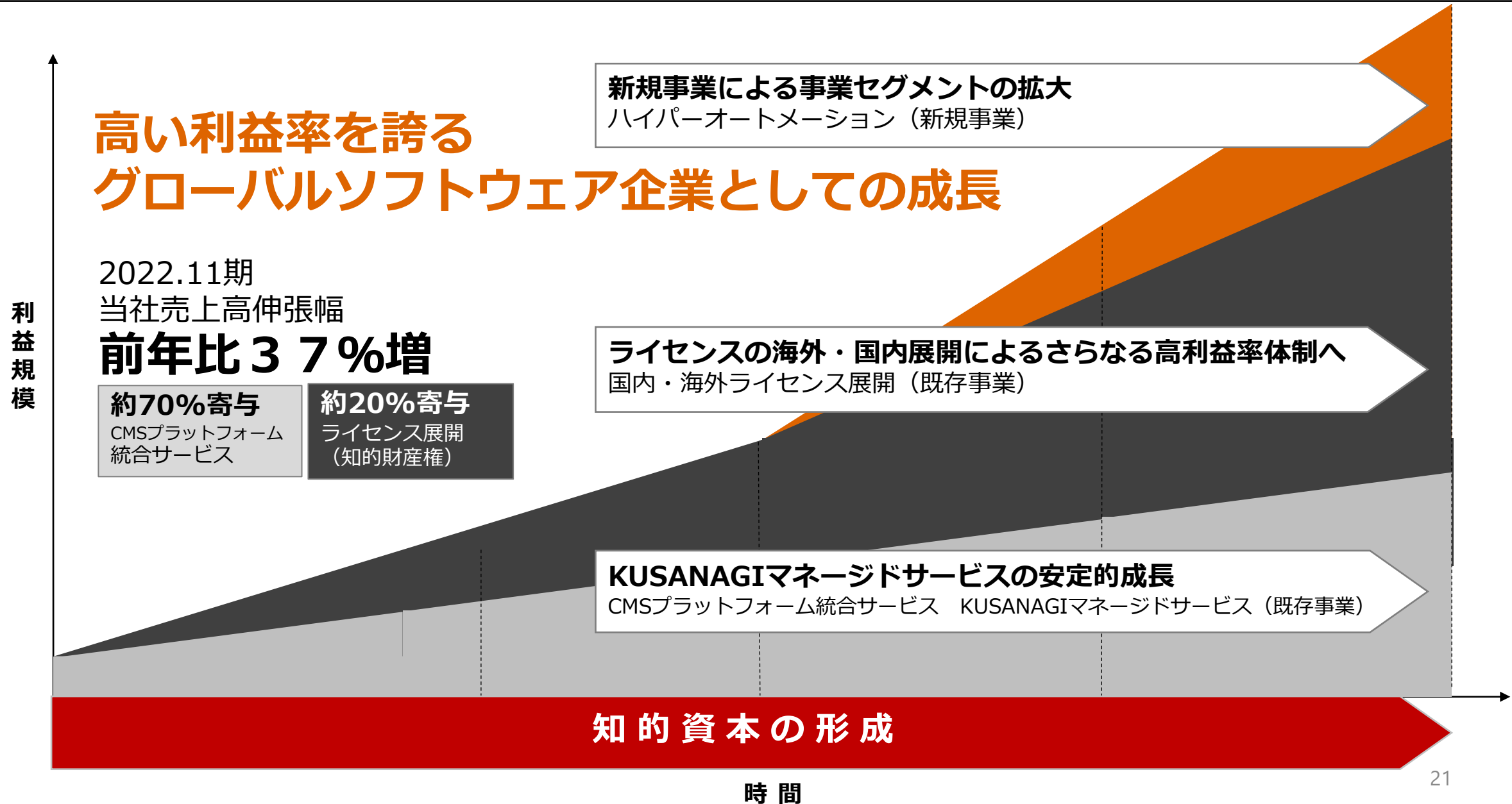
今後のビジネス展開

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

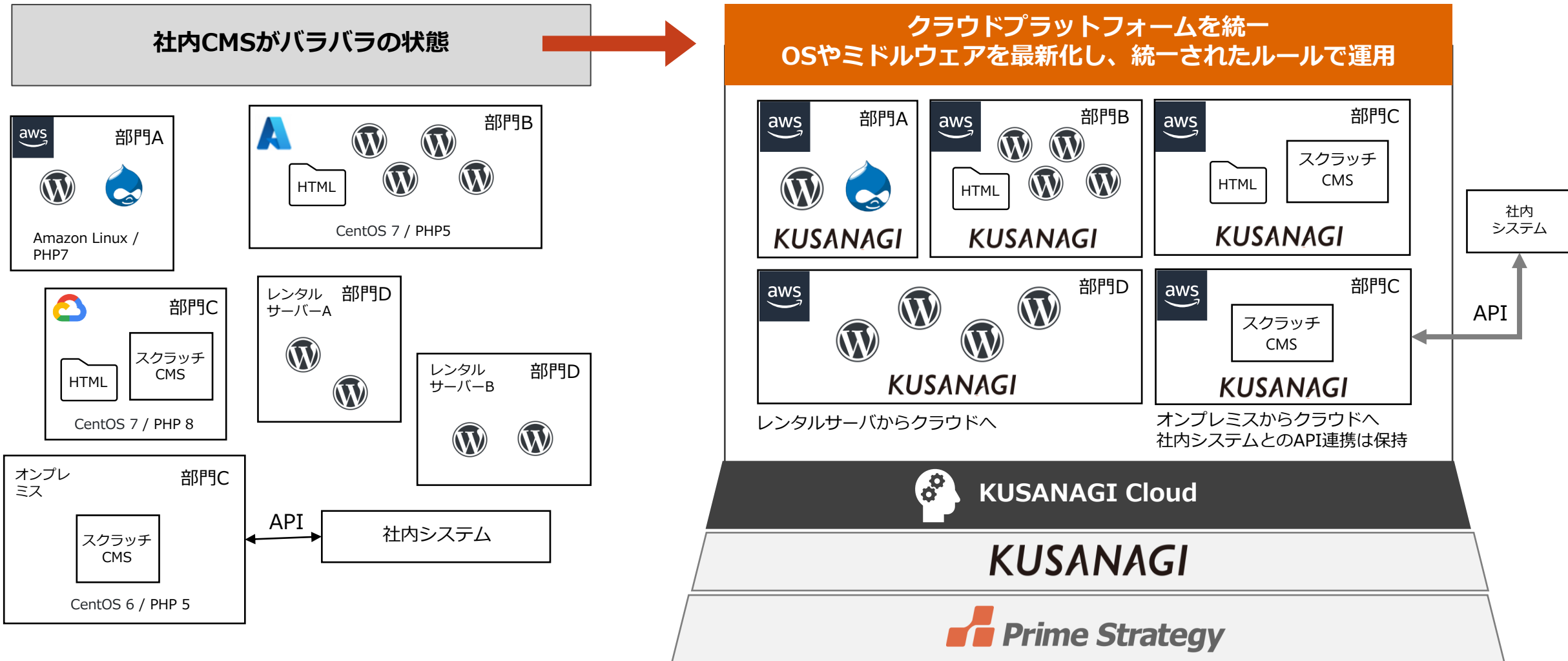
今後のビジネス展開



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

特許協力条約の規定による国際出願済み

戦略AI **David**

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

特許成立までの手続期間は事案毎に変動することから、憶測による不正確な情報提示を避け、成立見込み時期を記載しない方針といたしました。現時点で手続きは順調に進んでおり、成立時期の変動における事業への影響はございません。

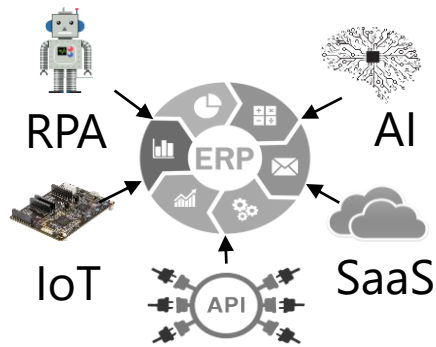
地域	知財提携	マーケットプレイス
日本	2社	◎
アジア	TBD	◎
北米	TBD	◎
大洋州	TBD	○
中南米	TBD	○
欧州	TBD	◎
中東	TBD	○
アフリカ	TBD	○

提携先企業の開拓を実施

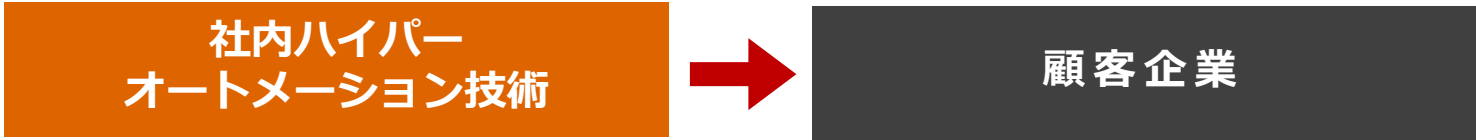
中長期的展開～ハイパーオートメーション

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ます。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

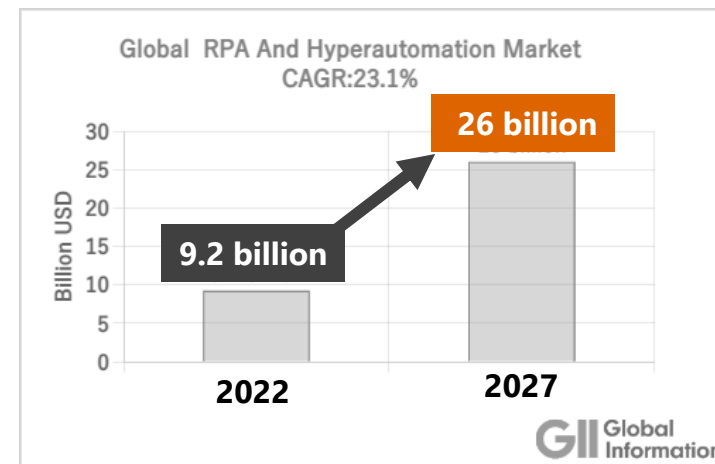


Gartner、2022年の戦略的テクノロジーのトップ・トレンドを公表
 出典：Gartner (2021年11月)

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2Q

四半期推移

B/Sサマリー

KUSANAGI Stack開発進捗とロードマップ

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5月時点 [単体])

113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5月時点 [単体])

452千円/月

2022年11月時点
448千円/月

KUSANAGI提供プラットフォーム
(2023年5月時点)

世界**34**ヶ国**209**地域
31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5月時点 [単体]) (注1)

51,038千円

2022年11月時点
51,020千円

ライセンス提供
MRR (2023年5月時点 [連結]) (注1)

11,452千円

2022年11月時点
9,374千円 (注2)

(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

(注2) 2023年11月期第1四半期決算説明資料に記載の、2022年11月時点のMRRは「98,746千円」ではなく「9,374千円」でありました。お詫びの上、訂正させていただきます。 26

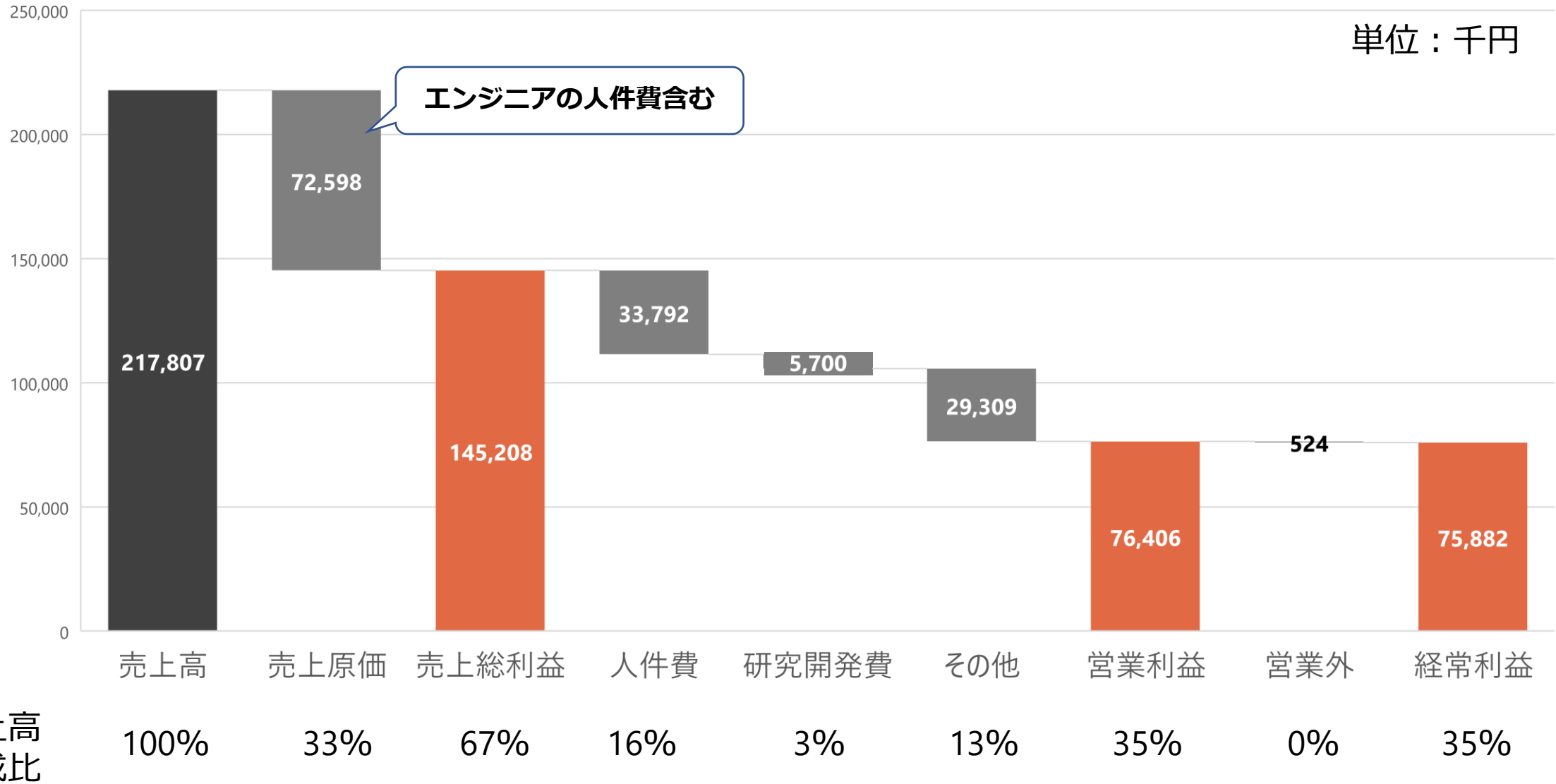
P / L サマリー

第2四半期累計の売上高から売上総利益までは概ね計画通りに進捗しております。しかし、販管費において広告宣伝費及び支払報酬料の増額（ともに先行投資としてコンテンツマーケティング施策を追加実施するため）があり、また他の費用項目との調整は行わないこととしたため、営業・経常利益については計画より若干下振れしております。

(千円)	2023.11期-2Q					2023.11期-2Q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	185,386	222,678	217,807	117.5%	97.8%	332,114	440,485	132.6%	920,774
KUSANAGIマネージドサービス (ストック売上高)	108,846	155,430	153,789	141.3%	98.9%	215,785	309,219	143.3%	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)	53,912	35,267	32,732	60.7%	92.8%	75,245	68,000	90.4%	138,345
ライセンス販売 (ライセンス売上高)	22,626	31,980	31,284	138.3%	97.8%	41,083	63,264	154.0%	135,927
原価	50,302	67,409	72,598	144.3%	107.7%	97,174	140,007	144.1%	293,794
売上総利益	135,084	155,268	145,208	107.5%	93.5%	234,939	300,477	127.9%	626,979
販管費及び一般管理費	64,389	72,530	68,801	106.9%	94.9%	120,388	141,331	117.4%	268,316
営業利益	70,694	82,738	76,406	108.1%	92.3%	114,551	159,145	138.9%	358,663
経常利益	70,356	62,169	75,882	107.9%	122.1%	113,765	138,051	121.3%	335,443

単位：千円、%

コスト構造 2023.11期2Q

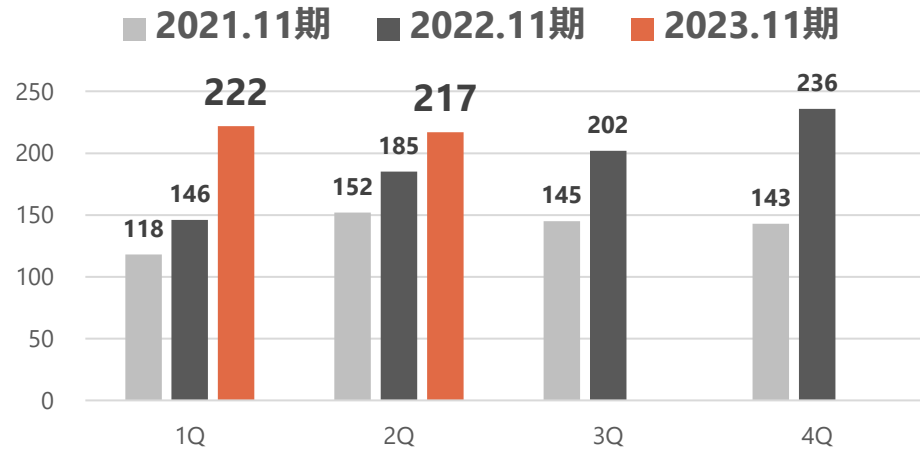


売上高
構成比

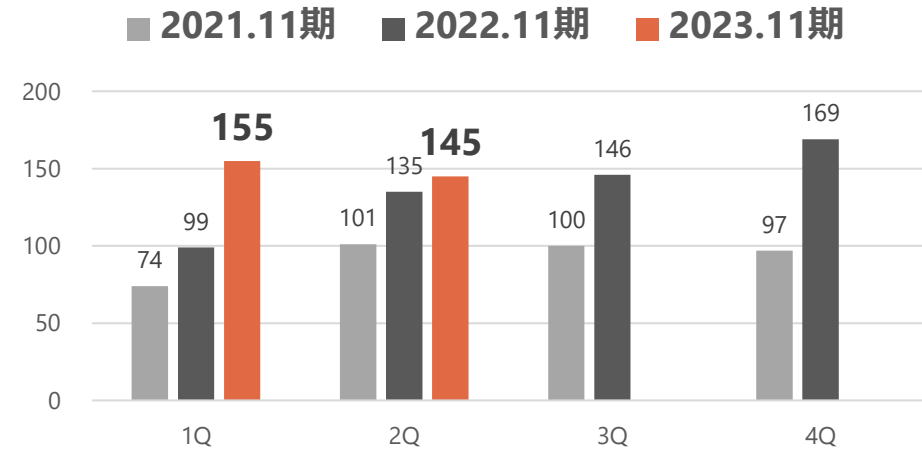
四半期推移（全体）

単位：百万円

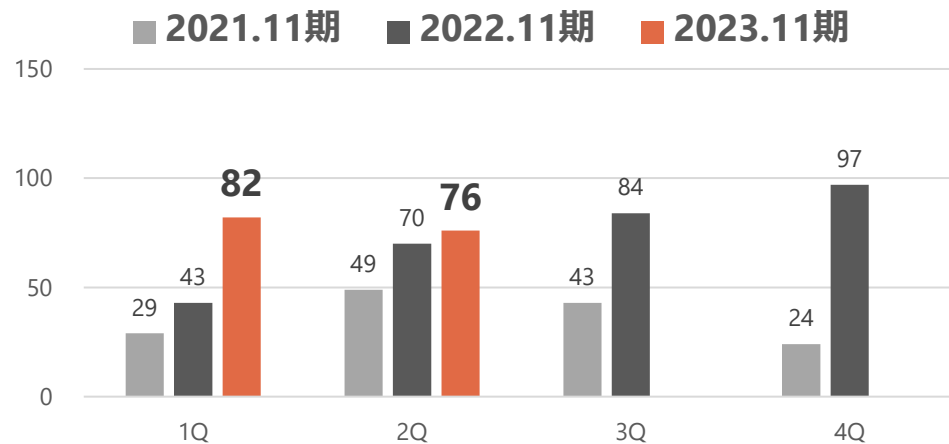
売上高の推移



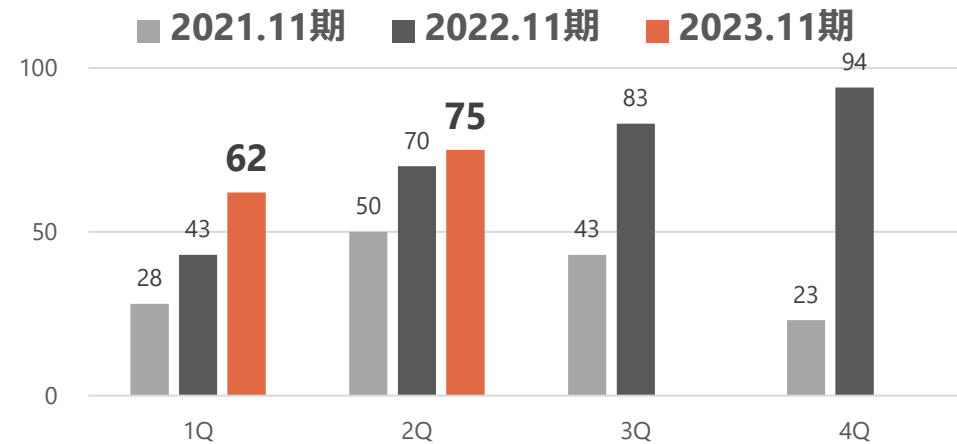
売上総利益の推移



営業利益の推移



経常利益の推移

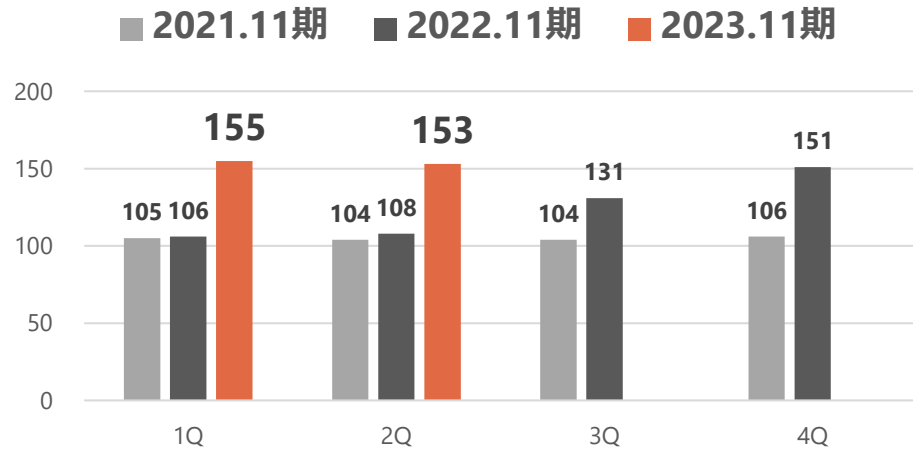


※各四半期の数値は、連結会計期間の数値となります。

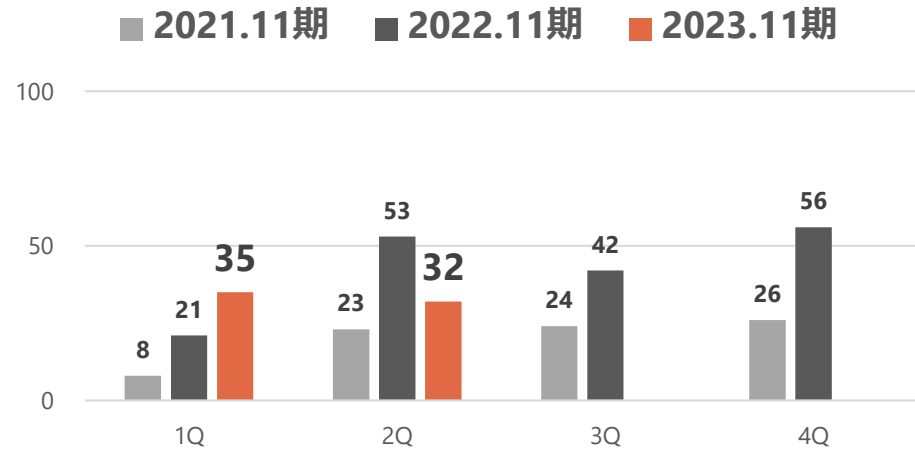
四半期推移（サービス別）

単位：百万円

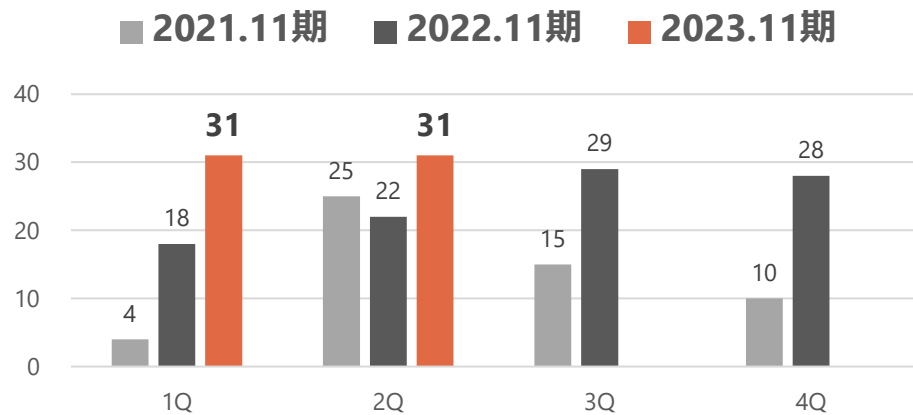
KUSANAGIマネージドサービス売上高の推移



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。

B/Sサマリー

	前連結会計年度 (2022年11月30日)	当第2四半期連結会計期間 (2023年5月31日)
資産の部		
現金及び預金	558,684	1,348,196
売掛金	77,192	74,348
その他	30,798	35,797
流動資産合計	666,675	1,458,341
有形固定資産	1,850	1,536
無形固定資産	31,899	29,810
投資その他の資産	28,683	39,341
固定資産合計	62,434	70,689
資産合計	729,110	1,529,030

単位：千円

	前連結会計年度 (2022年11月30日)	当第2四半期連結会計期間 (2023年5月31日)
負債の部		
買掛金	21,675	17,121
1年内返済予定の長期借入金	54,844	50,738
その他	162,161	119,194
流動負債合計	238,680	187,053
長期借入金	156,445	132,879
固定負債合計	156,445	132,879
負債合計	395,125	319,932
純資産の部		
資本金	40,000	429,394
資本剰余金	134	389,529
利益剰余金	288,804	384,804
自己株式	—	△ 96
株主資本合計	328,938	1,203,631
その他の包括利益累計額	5,045	5,467
純資産合計	333,984	1,209,098
負債純資産合計	729,110	1,529,030

KUSANAGI Stack開発進捗とロードマップ

第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期		
12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月

KUSANAGI有償版 (Business/Premium Edition) の ビジネス向け機能強化

Drupal対応

CentOS Stream
9/AlmaLinux 9 対応

生成AI等のAI関連研究開発
「ONIMARU」とChatGPTを連携

ChatGPTなどの生成AIを始めとするAI関連技術の研究開発への取り組みとしてONIMARUによる最適化シミュレーションの**レポート解説等にChatGPTを連携**

プロファイル単位でのPHPバージョンの
指定機能「KUSANAGI Container」

他のプロファイルのアプリケーションに影響を与えずに**PHPのバージョンを簡単に切り替えて**、柔軟な運用を実現

リスク分析機能
「KUSANAGI Analyze」

リリース前や運用中のサーバにおける障害やセキュリティリスクにつながる**潜在的な課題をチェックして改善方法を提案**

開発ロードマップ

CentOS Stream 9/AlmaLinux 9 対応・クラウド展開

解析機能、複数PHPバージョンへの対応

UIテスト機能 (Premium Edition)

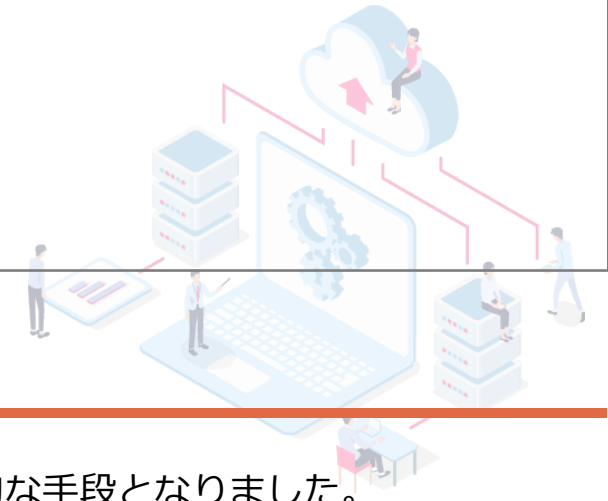
さらなる高速化

生成AI等のAI関連開発研究とサービス・製品への組み込み

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

- 顧客の課題解決に繋がる**CMSプラットフォーム統合**案件の事例を公開
- 事例を活用した大型案件の獲得
- パートナーとの連携強化を通じた新規顧客接点の拡大



取締役副社長 就任について



取締役副社長 /
クラウドインテグレーション事業部管掌
池宮 紀昭

- Webサイトは企業の顔であり、情報収集や商品購入のための最も一般的な手段となりました。
- しかし、Webサイトがハッキングの標的になることが増えており、Webサイトの管理状況やセキュリティの穴を突かれることで顧客の情報が漏洩する可能性もあります。そのため、Webサイトのガバナンスやセキュリティに対する対策がますます重要となっています。
- 「**CMSプラットフォーム統合サービス**」事業は、そういったガバナンスやセキュリティの強化について、まずは現在運用しているサイトやシステムの整理から、その後の運用ルールの策定や保守改善まで、導入企業様の企業価値の保全及び強化にしっかり答えていきたいと考えております。

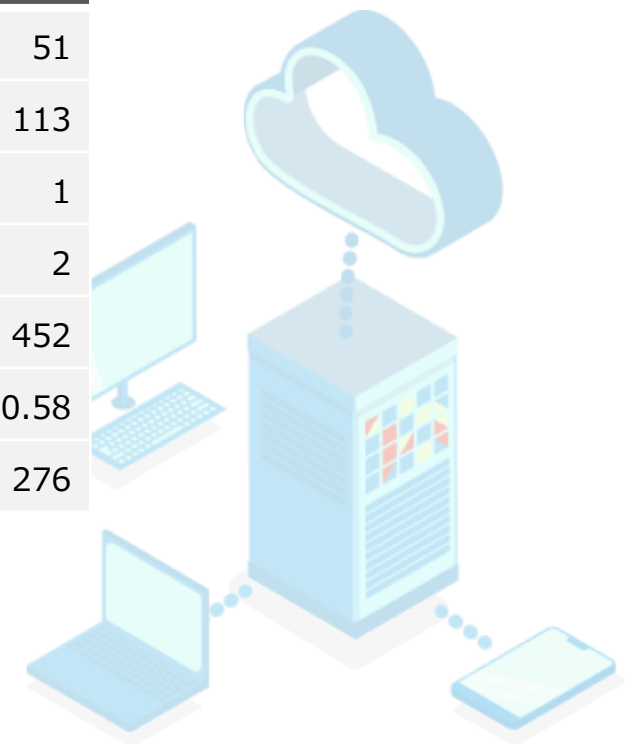
成長戦略進捗状況

KUSANAGI マネージドサービス

- 下期以降の契約数増を狙い、引き続き顧客接点の強化
- コンテンツマーケティング施策を通じたコンバージョンの向上と販路拡大

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	2023.11期-2Q
MRR (百万円)	36	35	51	52	51
顧客数 (社数)	125	114	114	114	113
新規顧客数	17	14	10	4	1
解約顧客数	37	25	10	4	2
顧客単価 (千円)	292	301	363	457	452
解約率 (%)	1.9	1.5	0.7	1.14	0.58
サイト数	-	-	267	274	276



成長戦略進捗状況

短・中期期的展開：国内・海外ライセンス展開

- 国内既存契約において契約内容及び対価の見直しを実現
- プラットフォーム事業者の課題解決に繋がる事例を日本語・英語で公開
- 国内プラットフォーム事業者1社と商談（技術検証）を開始
- 海外向けマーケティングの強化と事例を活用した営業活動を予定



取締役副社長 就任について



取締役副社長 / 企画開発部管掌
相原 知栄子

- 2015年のKUSANAGI提供開始以来、当社のプロダクトは多くのお客様やユーザーの皆様、プラットフォーム事業者の皆様のご支持をいただき、知的財産という形でより多く皆さまにご活用いただける新しいフェーズに入ったと考えております。
- 知的財産権のライセンス展開は、国内および海外のホスティングサービス、SaaSサービス、CDNサービス等、対象となるサービスの範囲の広さと規模感から、当社の短中期の成長を形づくるものになります。
- これらのサービスを提供する事業者の皆様と、共に事業を発展させるエコシステムを構築し、成長戦略分野のひとつとして当社の成長を牽引するよう、取り組んで参る所存でございます。

成長戦略進捗状況

中期的展開：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（前四半期より継続）
- オープンソースのRPA「 **OPENRPA**」による業務自動化支援サービスを開始



代表取締役社長 就任について



代表取締役社長 / 人材開発部管掌
渡部 直樹

- 当社のお客様に向けては高品質なサービスを継続して提供し、お客様の問題を直接解決するためのサービスや製品の開発に取り組んでいきます。
- 日本経済は人手不足感が大きく高まっており、技術革新や人材投資等によって生産性を大幅に向上していくことが求められています。
- 「**ハイパーオートメーション**」は、日本経済のこのような課題に対しての直接的な解決策の1つであり、お客様への導入を進めることで、日本経済の発展に貢献していく所存です。

通期の見通し

第2四半期累計の進捗は若干各利益項目が下振れしておりますが、売上高は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2四半期は計画通りであります。

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・売上原価は概ね計画通りに推移しております。

成長戦略3分野に向けての広告宣伝費・支払報酬料の増額があったが、どれも下期以降の売上増を狙った施策によるものであるため、通期を通しては総じて大きな影響は無いと考えております。

その他

プロダクト開発の推進

第2四半期はKUSANAGI Stackの機能強化に努め、リスク分析機能「KUSANAGI Analyze」(3/7)、「ONIMARU」とChatGPTを連携(4/3)、プロファイル単位でのPHPバージョンの指定機能「KUSANAGI Container」(4/24)を発表いたしました。引き続き課題解決に繋がる製品の開発に注力していきます。

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。



(注)ユーザーの課金額から決済手数料及びマーケットプレイス手数料（クラウド事業者による代金回収代行業務及び課金売上管理業務に対する手数料）を差し引いた金額が、クラウド事業者から当社へ支払われます。

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。



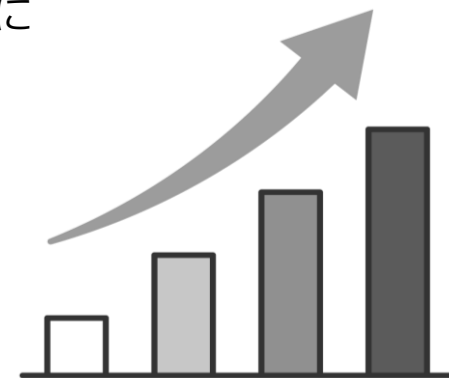
CMSプラットフォーム 統合サービス

運用に関する課題

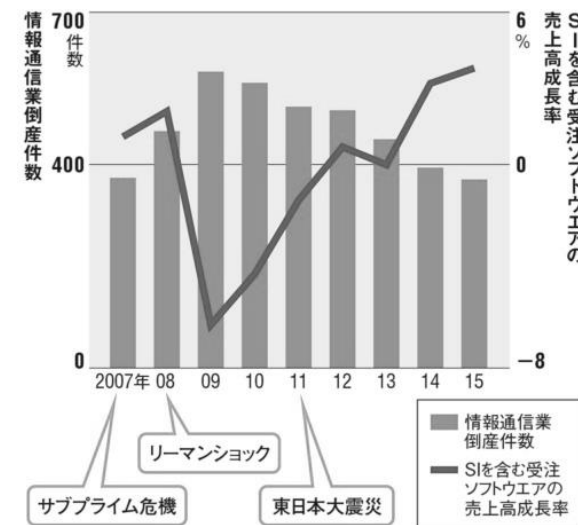
分散・統合に関する課題

- 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

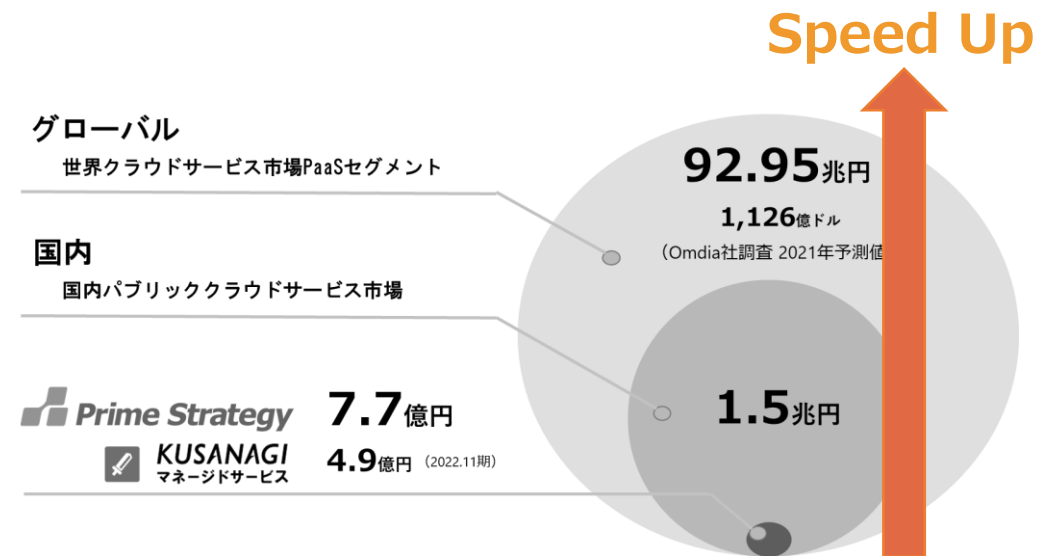
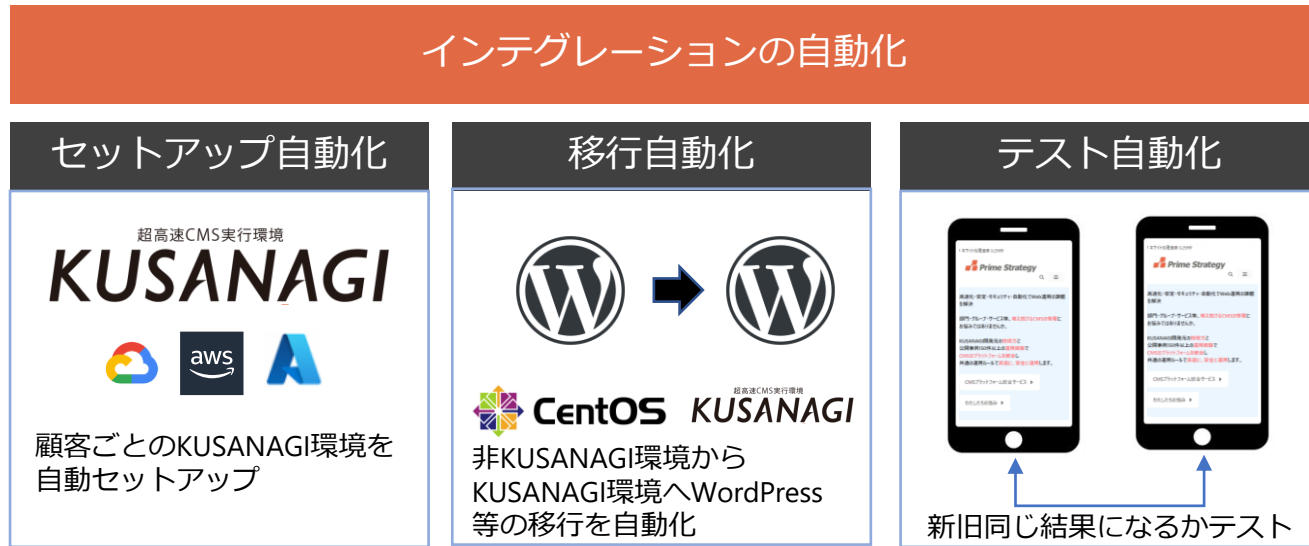


開発ベンダーの倒産等により古いWebサイトがメンテナンスされずに残っている状況で、統合管理に対するニーズは年々上昇している



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