



2024年10月18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 吉 政 忠 志  
(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3四半期決算説明会 質疑応答集

当社の2024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、2024年10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. 御社の技術力ならプリセット済みの生成AI関連のVMイメージを販売展開できると思いますが、なぜこれを製造・クラウド展開販売しないのですか？**

生成AIを活用した製品やサービス開発はその重要性を重視しております。生成AIの活用につきましては、準備ができ次第、報告させていただきます。

**Q2. 新社長に、前社長から続く株価低迷に対して、どう考えていて、どう対策を考えているか伺いたい。**

株価が低迷していることについては、真摯に受け止めております。株価を向上させるためには、将来のビジョンとその実現シナリオをステークホルダーの皆様にはわかりやすく伝え、その実現ステップを順次お伝えしていくことと考えております。本日の決算説明会の内容を踏まえ、次回の決算説明会でどのように進捗していくかを是非ご確認ください。

**Q3-1. 契約が減った理由はなんなのでしょうか？契約者が、離れていった理由はなんなののでしょうか？**

個別の解約の理由は様々でございます。契約していたWebサイトのビジネスが終了してしまい、契約も終了になっていくケースが多いです。つまり、お客様のビジネスの状況によって、解約は発生します。解約数以上に新規契約数が伸びない場合、契約数は減少することになります。新規獲得が伸び悩んだことが、契約数が減った大きな理由であると考えています。

### Q3-2. 特許の実用性の成果は何時頃現れそうとお考えですか？

特許の実用性の成果は、特許による営業効率の高まりになります。国内特許を取得した WEXAL は KUSANAGI Premium Edition と国内大手企業への知的財産提供で成果を上げています。さらなる成果につきましては、販売本数の増加や、KUSANAGI Premium Edition や WEXAL などの知的財産提供等の契約締結時ということになります。当社としましては引き続きマーケティング、営業活動を強化し、受注拡大に向けて活動をしてまいります。

### Q4 そろそろ自社株買いをして欲しいのですがまだでしょうか？

当社としましても一つの選択肢として考えております。実施に関しましては適切なタイミングがまいりましたら検討をしたいと考えております。

### Q5-1. 『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。

「Magatama. AI」は大変注目度が高いソリューションでございます。現在、テストセールスを実施しており、その結果は先ほどご報告させていただいた通りでございます。一方でビジネスの推進を行うとなった場合は体制の整備が必要です。体制が整った時点でご報告いたします。

### Q5-2. 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発表しておられましたが、既に10月中旬です。

同様の質問を前回の第2四半期決算説明会にて質問を行ないましたが、明確なご回答をいただくことが出来ませんでした。

IRにて『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』となる旨を正式リリースされておられながら、現時点において、進捗状況のご説明すらないというのは、上場企業としてはあまりにも無責任すぎるIR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。

本件は連携先と共同で行っているプロジェクトであり、現在、基礎開発を行っている段階です。一方で、どこまで力を入れてビジネスを展開するかどうかは、市場動向や当社側の体制を踏まえ、慎重に検討しております。なお、一部機能は「KUSANAGI」の基本機能として先行リリースをしています。

### Q5-3. 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は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、上場来最高値 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。

ご懸念ごもっともと考えております。出来高を増やすためには、戦略によるビジョン実現とその実現ステップを示し、その進捗をしっかりと報告することが重要であると考えております。当社の売上、利益拡大のネックとなっている体制を強化し、戦略によるビジョン実現とその実現ステップを示し、その進捗をしっかりと報告してまいりますので、引き続きご支援のほど宜しく願いいたします。

Q5-4. 昨年 7 月 5 日に上場来最高値 4,690 円を記録して以降、株価は急激な下落を繰り返し、本年 10 月 11 日付終値は 1,260 円です。株価の低迷が一向に改善されていません。

具体的な株価改善方法を明示願います。

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。

ご懸念ごもっともと考えています。先ほどと重複いたしますが、株価を押し上げるためには、戦略によるビジョン実現とその実現ステップを示し、その進捗をしっかりと報告することが重要であると考えております。当社の売上、利益拡大のネックとなっている体制を強化したうえで、戦略によるビジョン実現とその実現ステップを示し、その進捗をしっかりと報告してまいりますので、引き続きご支援のほど宜しく願いいたします。

Q5-5. 吉政忠志新社長にお尋ね致します。

生成 AI についての取り組みやビジョンについて、『Magatama. AI』などをはじめ貴社の生成 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。

生成 AI を「KUSANAGI」に活用することは当社の戦略上とても重要です。現在、生成 AI を「KUSANAGI」に活用した製品戦略については検討を重ねております。ご報告できる段階になりましたら、ご説明申し上げます。また「Magatama. AI」は大変注目度が高いソリューションでございます。現在、テストセールスを実施しております。一方でビジネスの推進を行うとなった場合は体制の整備が必要です。体制が整った時点でご報告いたします。

Q5-6. 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。

そのため、前回の第 2 四半期決算説明会にて、政府および地方自治体などに対する公共事業参入

の提案を行ないました。

この提案について、渡部直樹前社長は、公共事業参入についての意思表示をなさいました。その後、公共事業参入における貴社の事業進捗状況をお聞かせ願います。

新体制では公共事業参入につきましても戦略の見直しを行っております。公共事業参入につきましてもは当社単体での参入は工数と時間がかかるため、現在、当社単体での参入は考えておりません。法人向けのビジネスに注力いたします。

Q5-7. 2024年8月7日に、『Web 高速化エンジン「WEXAL」に関する日本での特許取得のお知らせ』をIRリリースしておられます。

こちらのIRでは、『米国特許商標庁には、現在、本特許の対応出願が係属しています』とリリースしておられます。つまり、『Web 高速化エンジン「WEXAL」』の特許を米国特許商標庁にも出願中であるという認識で相違ございませんか？

『Web 高速化エンジン「WEXAL」』の特許を米国特許商標庁にも出願中であるというご認識で相違ありません。現時点では、2024年8月7日に開示しております「Web 高速化エンジン「WEXAL」に関する日本での特許取得のお知らせ」に記載の情報以上のことはお話しすることができない状況です。ご理解のほど、何卒宜しく願います。

Q5-8. 『ニュース』・『IR』のリリース、ならびに『決算説明会』の資料について、記載工夫のお願い申し上げます。

貴社が発表なさる『ニュース』・『IR』・『決算説明会資料』について、専門用語などの羅列続きの為、非常に分かり辛いです。

こちらについては、私たち投資家のIT知識欠如が問題であることは重々承知致しておりますが、私たち投資家は投資のプロであって、決してIT技術者でも情報処理学者でもありません。

例えば、現在のIT状況下において、各企業・各行政機関は現状にこのような問題を抱えておられ、貴社が開発なさったサービスを用いて、現在の諸問題をこのように解決することが出来る、というような説明記載へ変更していただくなど、『ニュース』・『IR』のリリース、ならびに『決算説明会』の資料作成について工夫をお願い致します。

ご意見もとてもです。本件善処いたします。また、時間がかかりますが、株主の皆様向けに動画でわかりやすく説明していくことを考えております。

貴重なご意見をありがとうございます。

Q6. 吉政社長には大変期待しております。やっと解約が減り、新規が増加してきましたが、今後の新規案件の見込みを教えてください

解約については減少傾向にあるものの、全体的に12月末と3月末に解約が発生しやすい傾向がございます。これはWebサイトのビジネスが年末や期末という節目において、見直しや閉鎖等が発生しやすいためです。年間を通して解約を減少させるために、カスタマーサクセスのミッションを担う人員配置を検討してまいります。

本題の新規案件の見込みでございますが、当社は業界の「駆け込み寺」的な役割も担っており、引

き続き、お困りになっているお客様からのお問い合わせを多く受けていくものと考えております。それ以外に、セミナーやパートナーシップによるもの、Web コンテンツの強化による新規案件獲得のきっかけを増やしていく所存です。幸い、セミナー参加者に対する営業人員のコンタクト率は高い状態になっています。これはセキュリティに関するテーマがお客様にとって関心が高いためです。

一方で KUSANAGI マネージドサービスのもう一つのメリットとして、手離れの良さといえますが管理工数の削減があります。このテーマでの集客を強化することで、より多くのお客様にリーチができ、新規案件を獲得しやすくなると考えております。また、2024年10月9日にプレスリリースしております「KUSANAGI Security Edition」は販売店の皆様とのパートナーシップの相性が良い製品です。新パートナープログラム発表をきっかけにパートナーシップの強化に努めてまいります。

そして、Web コンテンツの強化により、現在検索順位の上位に入るようになりました。次にお問い合わせを受けやすいコンテンツとなるよう強化してまいります。今後の展開にご期待ください。

## **Q7. 海外での展開について教えてください**

### **海外でのプロモーションの詳細、また受注見込について教えてください**

現在は、英語版の Web サイトで情報発信を行い、技術提供などの営業活動を実施しています。本格的な海外プロモーションは国内のプロモーションと比べてかなりコストがかかります。企業としての十分な体力を蓄えたうえで、しかるべきタイミングにて戦略を展開できるよう準備をしていきたいと考えております。

以上