



2025年4月17日

各 位

会 社 名 プライム・ストラテジー株式会社  
代表者名 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 取 締 役 城塚紘行  
(TEL 03-6551-2995)

## 2025年11月期第1四半期決算説明会 質疑応答集

当社の2025年11月期第1四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、2025年4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** 以前提案させて頂いた、「高校生でもわかるような解説」「会社の雰囲気わかるような発信」など、吉政さんに代わり提案したことを前向きに検討、実行され信頼できる会社であることがわかり、ますます応援していこうと思えました。

今回の質問ですが、Xへの投稿で官公庁、自治体、学校へのKUSANAGI活用を拝見しました。前回決算質問時、国や自治体への売り込みは難しいと理解しましたが、方針の修正があったのでしょうか？

南海トラフの予測年が2030年±5年、被災者30万以上、それに伴う富士山の噴火も予想されており、KUSANAGIの活用は急務であり大賛成であります。国や自治体への更なる積極的なアプローチはされていくのでしょうか？

温かいお言葉と貴重なご意見をありがとうございました。また、コラムも読んでいただけたとのこと、かさねて御礼申し上げます。現時点でも直接、官公庁案件を対応することは工数もかかりノウハウも必要であるため難しいことと考えております。

一方で、以前より導入が進んでいるのも事実であり、パートナーシップの強化により実現できる可能性もございます。現在、方針を模索している段階です。その方針の一つが先日発表いたしました、Red Hat Enterprise Linuxへの対応になります。今後の発表にもご注目ください。

**Q2** 2025年の連結業績は手堅い数字にしているというお話でしたが、本四半期の主要数値は解約数が増え顧客単価もやや低下するという結果でした。これは予想通りだったのでしょうか。また、外注費増とありますが、今後も継続する見込みでしょうか。

解約数についてはある程度想定しておりました。サービスや製品、キャンペーン用のサイトなどが特にそうですが、その終了とともに解約はどうしても発生してしまいます。一方で、解約数を減らす

ために顧客満足度調査を実施し、既存のお客様向けにケアを徹底し、不要な解約を減らすべく、活動を強化してまいります。外注費増の件は当初の予定通り今期も継続してまいります。

Q3-1 4月11日に、4月14日～6月30日にかけての自己株式取得 IR を発表しておられますが、本年1月15日～3月31日にかけて実施された自己株式取得の反省など総括をお聞かせ願います。

取得期間は本年1月15日～3月31日、取得し得る株式の総数は30,000株（上限）、株式の取得価額の総額45,000,000円（上限）を条件の予定でしたが、実際には取得期間は前倒終了され、取得株式も取得価格も、予定よりも過小なアクションでした。

実際にこの間、貴社の株価は回復しませんでした。

4月14日～6月30日に向けて自己株式取得を実施するにあたり、前回の反省を十二分に踏まえて自己株式取得に臨んでいただく必要がありますので、前回の自己株式取得施策の反省など総括をお聞かせ願います。

2025年1月14日に取締役会決議がなされた自己株式の取得については、取得し得る株式の総数は30,000株を上限として決議されました。そして、予定していた取得期間の途中で30,000株の取得が完了したため、2025年2月21日に自己株式の取得終了のお知らせを開示させていただきました。この自己株式の取得期間中に株価が大きく回復をするような動きとはなりませんでしたが、結果として予定していた株数の取得は完了しており、取得自己株式数については目標を達成できたものと考えております。また、株式の取得価額の総額は予定していた金額を下回っているものの、当初の自己株式取得理由である株主還元や資本効率の向上などは一定程度達成できたものと判断しております。

Q3-2 2023年7月5日に上場来最高値4,690円を記録して以降、株価は急激な下落傾向を繰り返しました。

これまでの決算説明会や株主総会において、前任の渡部直樹代表取締役より『上場最高4,690円を更新』する旨の説明を定期的を受けておりましたが、株価は一向に回復することなく、本年4月11日付終値は878円の始末です。

株価回復の具体策をご説明願います。

株価対策としましては、中期経営計画を開示し、その後、計画通りの結果を開示し、株主様からの信頼を得ることが肝心であると考えております。幸い、活動を強化してきたことで、ビジネスチャンスをいただくことも増えてまいりましたので、それらを結実することで、さらなる拡大も狙ってまいります。中期経営計画の開示と今後の決算説明会の内容にご注目ください。

Q3-3 Magatama. AI のビジネス展開の進捗状況についてお聞かせ願います。

官公庁・研究機関・民間企業では、個人情報流失や機密情報流失の防止が日に日に厳しくなっています。

このような状況下において、オフラインの状況において AI を起動させることのできる Magatama. AI は、官公庁・研究機関・民間企業にとっては喉から手が出るほど魅力的な商材です。

つきましては Magatama. AI のビジネス展開の進捗状況についてお聞かせ願います。

Magatama. AI の戦略については、2025年の崖対策ソリューションの基礎開発を終えた段階で営業を開始いたします。また、中期マーケティング戦略のページに記載がある通り、現在、もう1製品の

開発に着手しました。節目節目で開示してまいりますので、今後の展開、及び中期経営計画にご注目ください。

Q3-4 4月9日にプレスリリースされた『超高速CMS実行環境「KUSANAGI」がRed Hat Enterprise Linuxに対応』についてお尋ね致します。

現在のIT企業やシステム開発企業において大きな実績を挙げておられる企業は、公共企業や官公庁へのシステム導入などの実績が高く評価された結果、民間企業への営業活動が容易になっている企業が目立ちます。

『超高速CMS実行環境「KUSANAGI」がRed Hat Enterprise Linuxに対応』において、中央省庁・官公庁・学校などへのシステム導入実績が上がれば、大企業を主体に民間企業への営業活動実績も追隨化されていきますので、超高速CMS実行環境「KUSANAGI」がRed Hat Enterprise Linuxに対応したというのは非常に魅力的なプレスリリースです。

ここで大切なのは営業活動方法です。

どのようにして「KUSANAGI」を中央省庁や官公庁・学校へ、営業アプローチして行かれるおつもりですか？営業活動の企画構想についてお聞かせ願います。

官公庁から民間企業へのビジネス展開の流れはまさにその通りです。一方で、官公庁の展開については専門的なノウハウと時間も必要になります。当社はまず有効なソリューションを明確にし、官公庁に強いパートナーと提携し、実績を作り上げていく所存です。今後の展開にご注目ください。

Q3-5 貴社の大きな問題は営業部門です。

貴社の開発力は非常に優れていますが、営業活動における実績が伴っていません。

どのようにして営業部門を立て直すおつもりなのか、営業部門の立て直しについてお聞かせ願います。

今まさに進めている段階になりますので詳細はお話しできませんが、大型案件のトップセールスを継続し、既存のお客様、新規のお客様にはきめ細かい提案活動を効率的に行い、定量的に状況を把握しPDCAを運営することで、営業効率を上げてまいります。また中期経営計画に記載する内容を実現するためにも継続的な営業人員の補充が必要になります。今後の展開にご注目ください。

Q3-6 相互関税により、東京市場のみならず、世界中の市場において、各銘柄が乱高下している状況下において、貴社のビジネスモデルは関税や為替による影響を受けることなく株価を上昇させていくことができるビジネスモデルであり、貴社にとっては株価回復の非常に大きなチャンスとなります。

この非常に大きなチャンスの際において、どのようにして上場最高値 4,690 円を更新していかれるのか、株価回復方法の構想をお聞かせ願います。

先ほどの株価対策のご質問と同じ内容になります。中期経営計画及び四半期ごとの結果が力強く、また当社が株主の皆様への信頼と期待が厚くなることで、株価を高めることができると考えておりません。今後の展開にご期待ください。