



2024年1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 代表取締役社長 渡部 直樹  
(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)

## 2023年11月期通期及び第4四半期決算説明会 質疑応答集

当社の2023年11月期通期及び第4四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1月12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. 空売りなどで株価が下がり続けている。株主としては自社株買いなどで毅然とした対応を求めたい。
- Q2. 2023年7月5日に株価4,690円を記録して以降、株価は右肩下がりが止まらず、現在は株価1/3以下まで下がり続けている状況です。半年間の間に株価が1/3以下まで下がり続けた理由と、株価回復の見通しについてご回答願います。
- Q3. 株価対策をしているとは思えませんが、現在の株価は妥当と思いますか？
- Q4. 株式上場の理由と株主メリットについて
- Q5. 2023年11月期キャッシュフロー計算書では、株式発行によりキャッシュ潤沢となっています。これをどう活用しますか？

皆様から当社株価に対して貴重なご意見を賜り、誠にありがとうございます。上場来の安値に近い現状の株価に関して、私たちは非常に真摯に受け止めております。

まず、株式上場の理由と、株式発行に伴う調達資金の活用方法としては、主に「KUSANAGI Stack」の開発費、事業拡大のための技術系人材の採用・育成費、当社グループのブランド認知向上及び顧客基盤拡大のための広告宣伝費用、借入金の返済等に充当するためであります。

当社の「KUSANAGI Stack」のような革新的な製品を開発していくことは、企業の長期的な成長と利益向上に寄与し、これが株価の上昇につながり、株主の皆様方へのメリットになると考えております。

2023年8月以降株価は緩やかな低下を続けており、これは第3四半期までの業績の進捗が株価に影響していると考えております。

そのため、足元は成長戦略3分野にフォーカスし、取り組んでいく考えであります。またグローバルに通じる製品の開発により将来的には一段と成長を遂げる企業としての期待を持っていただけるように取り組んでいく考えであります。

その他の株価対策としては、様々な選択肢がございます。自社株買いは、市場の信頼を回復し、株価を安定させる手段の一つとして有効であると考えております。

しかし、自社株買いを行うには、市場状況、財務状況、将来の事業戦略など、多くの要素を総合的に考慮する必要があります。したがって、現時点で具体的な決定を下すには至っておりませんが、適切なタイミングと判断される場合には実施することを検討しております。

株主様のご期待に応えられるよう、社内での綿密な検討を重ね、適切な対応策を講じてまいります。引き続きのご支援とご理解を賜りますようお願い申し上げます。

#### Q6. 中長期（3年後、5年後ぐらい）のビジョンについて

決算説明資料でも触れさせていただきましたが、中長期的には成長戦略3分野として定義させていただいております、

- ・CMSプラットフォーム統合サービス
- ・国内・海外ライセンス展開
- ・ハイパーオートメーション

にフォーカスしていく予定でございます。

これらの戦略を進め、安定的な成長を皆様に実現していきたいと考えております。

また、その後のビジョンとしては、2024年1月12日に開示させていただきました「中期経営計画2024」のP.7「将来のビジョン」にありますように「ITシステムの第三者保守のリーディングカンパニー」を目指していき、実現できた時の売上高として280億円を想定しております。

これらは、当社が培ってきた保守に関する実績や、KUSANAGIの開発力・オリジナルのAI開発力、また多くのプラットフォームとの提携により、当社だからこそ実現できるものであります。

**Q7. 現在『お知らせ』にある『KUSANAGI 9 for ○○の提供開始』は貴社が活動を行っている素晴らしい結果だと思っています。ただその活動を他の投資家に目に見える指標として、例えば月ごとに提供開始リストや数の前年同月比を数字で公表することは可能でしょうか？その具体的な数値を『お知らせ』や『IR』で公表することにより、多くの投資家に貴社が素晴らしい会社という認識ができると思います。**

情報発信については、ユーザーの皆様向けには迅速にお知らせを公開していくとともに、投資家のみなさまを始めとするステークホルダーのみなさまに開発・企業活動、パートナーとの連携の状況などをしっかりとお伝えできるよう、提供プラットフォームや一定の期間内のアップデートなどのリスト、数値情報を、『お知らせ』や『IR』で公開するなど、よりよい情報発信について検討し、実施してまいります。

**Q8. 特許は日米以外の国・地域での権利取得も考えているでしょうか？また、発明者の中村けん牛氏退任によって、特許庁とのやり取りや権利取得可否に影響が生じないのでしょうか？**

ご認識いただいている通り、現在は米国と日本の2カ国にフォーカスし取り組んでおります。これは、北米事業者とのライセンス契約において、グローバル独占（ただし日本の既存提供先を除く）を想定しており、日米以外での特許取得による効果は限定的であることを想定しているためであります。

逆に、北米事業者がグローバル独占ではなく、地域独占を検討されるのであれば、その他の地域での特許取得はその地域のホスティング事業者へのライセンス契約において後ろ盾になりますが、現時点ではその可能性は低いのではないかと考えているためです。

中村代表取締役会長の退任による手続きへの影響がないことは事前に確認しております。これは、発明者としては「中村けん牛」ではありますが、出願人は当社「プライム・ストラテジー株式会社」で出願して

いるためであります。

**Q9. 今期想定より出来たこと、出来なかったこと及び来期積極的にすすめたいことを教えてください。**

想定より出来た点としては、ハイパーオートメーション関連の製品展開となります。売上寄与はまだ小さいものでありますが、オープンソースのRPAである「OpenRPA」の展開や、自社専用『ChatGPT』環境構築サービスをスタートすることが出来ました。また、期初開発計画に無かった「脆弱性診断ツール」の開発を行い、営業活動での活用を開始しております。想定より出来なかった点としては、これら製品・サービスを用いた成果が実現できておりませんでした。そのため、来期はこれら製品・サービスを活用し、新規顧客獲得を実現していきたいと考えております。

その他来期の積極的な施策としては、決算説明の通りであります、

- ・顧客満足度アンケートを中心としたリテンション施策
- ・クラウドパートナー企業、制作パートナー企業との共催セミナーの開催
- ・国内・海外向けマーケティングと直接の営業を強化

を実施してまいります。

**Q10. 営業体制についてです。現在の従業員数では、営業できる範囲に限られる気がしています。人員拡充の予定はありますか？**

第3四半期に営業人員の増員と営業代行会社との契約の2つの施策をスタートいたしました。それぞれの効果が判断できる時期になりましたら、効果の高いほうに注力していくことになるかと考えております。人員増加の効果が高いのであれば、人員拡充を、営業代行会社の効果が高いのであれば、契約範囲の拡大を、それぞれ実施していきたいと考えております。

営業体制については、これ以外にも多くの施策を試行し、より高い勝ち筋を見つけていきたいと考えております。

**Q11-1. 契約顧客数の減少、解約率の上昇傾向が続くと、成長戦略は絵に描いた餅です。具体的な対策をご教示ください。**

先ほどの決算説明会第一部の最後でご説明させていただきましたが、顧客満足度アンケートを中心としたリテンション施策を実施する予定であります。これにより、顧客が当社の何に価値を感じているか、または何を不足に思っているかを理解し、適切な対応を行うことで、長期的な顧客関係の構築につなげていきたいと考えております。

また、顧客のフィードバックから、KUSANAGI や保守サービスの改善点を特定し、顧客のニーズに合わせてサービスを改善することで、より高い顧客満足度を実現することを目指してまいります。

**Q11-2. 創業者が取締役から外れるとのことですが、非常に心配です。どのようなマネジメント体制になるのでしょうか？創業者から株式売却があるのでしょうか？**

まず、退任による直接的な影響として考えられる営業力及び製品開発力については、これまでも組織として実施してきており、退任による大きな影響はありません。

具体的なマネジメント体制についてご説明しますと、2024年2月28日開催予定の定時株主総会終結の

時以降は、代表取締役社長を単独代表取締役とするマネジメント体制を予定しており、他の取締役の管掌及び役割については変更しない予定であります。

新しいマネジメント体制における企業戦略や運営方針については「中期経営計画 2024」でお示した通りとなります。現在の業務取締役のメンバーはエンジニアで多くのシステム開発、プロジェクトマネジメント、営業の経験があり、また渡部個人としてのAI・人工知能への知見や、コンサルタントとしての経験を活かし、当社を目指す「第三者保守のリーディングカンパニー」としてのポジショニングを獲得していきたいと考えております。

株式売却については、個人の所有する株式であるため、回答を差しひかえます。

以 上