



2025 年 7 月 16 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 2 四半期決算説明会 質疑応答集

当社の 2025 年 11 月期第 2 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 7 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 アメリカでの特許はどうなったのか？

2024 年 6 月に「DAVID」の特許を取得し、「WEXAL」の特許は引き続き審査対応中です。特許査定が出ましたら、適時開示いたします。

Q2 会社に活気があり、外から見てもとても良い動きだと思われ、応援者として期待させて頂いているところです。

質問ですが、配当、優待の変更検討などはあるのでしょうか？

所持年数や、クオカード、もしくは、プライム・ストラテジーうまい棒（食べてみたいです）など。お体に気をつけて頂き、今後の皆さまのご活躍、期待しております。

温かいお言葉とご質問をありがとうございます。配当、優待ともに選択肢の一つとして変更検討をしております。しかるべきタイミングが参りましたら、実施を進めていきたいと考えています。

Q3 長い間株価が低迷しています。

出来高もかなり少ないです。

思い切った増配に自社株買いでの株主還元頼みます。

増配や自社株買いともに選択肢の一つとして検討をしております。しかるべきタイミングが参りましたら、実施を進めていきたいと考えています。

Q4-1 株価が 2 年以上も下落し続けている根本的な原因は何であるとお考えでしょうか？

またこちらの根本原因に対して、どのようにして株価を回復していかれるおつもりなのか、ご回

答願います。

株価につきましては様々な要因があると考えていますが、中期経営計画に基づく、毎期の成果を報告できていなかったことが原因であると考えております。今回開示した中期経営戦略をさらに明確にした中期経営計画にご期待ください。

Q4-2 2023 年 7 月 5 日に上場来最高値 4,690 円を記録して以降、株価は急落しました。

本年 7 月 11 日終値 1,200 円であり、『株価超低迷』と申し上げても決して過言ではない状態が 2 年以上続いています。

この間、貴社なりに株価対策を施してこられたことは重々に承知いたしておりますが、株価回復には到底至っていない状況です。

貴社単独で株価回復を実現することができないのであれば、株価対策について外部のコンサルタント会社などと株価対策におけるコンサルタント委託を行うべきであると考えますが、いかがでしょうか？

株価対策について外部のコンサルタント会社などと株価対策におけるコンサルタント委託は一つの選択肢として検討しております。前述の回答にもなりますが、明確な中期経営計画の開示とその目標に向かって每期進捗していることを示すことが肝心であると考えております。その過程で株価対策を随時検討し、適宜実行していきたいと考えております。

Q4-3 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。

官民を問わず国内外の官公庁や企業において、IT 分野『生成 AI 導入』と『情報流出防止』は急務的な必須課題の状況です。

このような市場環境下において、オフラインで活用することのできる Magatama. AI は『生成 AI 導入』ならびに『情報流出防止』の両面を解決することができる革新的な技術です。

この非常に優れた Magatama. AI の営業活動の進捗状況について、ご回答願います。

Magatama. AI は 5 月に基礎研究が完了しており、営業ができる状況になりました。実績としてはインテグレーターとの共同研究が 1 件です。引き続き営業活動を行います。

一方、現在、完全ローカル LLM という特徴のみでは差別化が難しくなっており、5 月 15 日に発表した MAGATAMA Stack と連携したソリューションとしても年内をめどに営業を開始していきます。

Q4-4 現在の IT インフラビジネスにおいて、対官公庁へのサービス導入実績が社会的に認知されたことにより、民間企業へのサービス導入実績が飛躍的に伸びる企業が見受けられます。

実際に貴社も、官公庁や学校などへのビジネス展開拡大を公言しておられますが、貴社の対官公庁に対するサービス導入状況の進捗についてご回答願います。

官公庁導入による民間ビジネスへの転換は業績拡大のきっかけになる可能性があり、当社としても注視しております。一方で当社のほうで官公庁への導入の全てを把握することは、KUSANAGI がクラウドから提供されているという仕組み上、難しく、直近で把握しているのは地方自治体 2 件、中央省庁 1 件になります。官公庁向けのビジネス展開を当社が直接行うのは KUSANAGI 自体が安価であるため投資対効果を取りにくく、官公庁に強いパートナーを獲得することに注力しています。

Q4-5 今日、物価高が続いています。

物価高に対して対応すべき理想的な対応策は『賃上げ』です。

官公庁や企業は人材で構成されているかぎり、官公庁や企業にとって最も大切な資産は人材であり、人材のモチベーションは組織の生命線です。

貴社の取締役・社員を問わず、貴社従業員皆様の『賃上げ』を行うべきであると考えますが、いかがでしょうか？

貴重なご意見をありがとうございます。社会情勢や従業員の業績貢献度を加味して適切に検討していきたいと考えております。

Q4-6 2025 年 11 月期 第 2 四半期決算説明資料の 68 ページに『パートナー獲得を強化し、5 月～6 月で 15 社を獲得しました。年内までに 50 社に拡大し、アクティブパートナーの強化に努めます。』と記載されていますが、こちらの資料で記載されているパートナーやアクティブパートナーというのは、貴社商材の営業販売代理店のことでしょうか？それとも顧客先企業のことでしょうか？

パートナーとは、当社営業商材の販売パートナーをさしています。中長期の売上拡大や KUSANAGI の訴求力拡大を考えた場合、直接販売と間接販売の両立が不可欠であると考えております。間接販売である販売パートナーの拡大は重要な枠組みであり、この度目標を課して進めていくことといたしました。

Q6 主要クラウド 1 1 社とのパートナーシップについてですが、AWS, MICROSOFT, GOOGLE 各社から何らかの形で収益は得られているのでしょうか？

現在契約はどのようなものなのでしょうか？サブスクのような形になっているのでしょうか？

今後、特許取得による契約の見直しなどによる収入増加はあるとお考えでしょうか？

AWS, MICROSOFT, GOOGLE 各社との間において契約の在り方、特許の影響についてお考えをお聞かせください。

1 社でも発表されれば相当な反響となり、株価は上場来高値に戻ると想像するのですが。

主要クラウド会社とのパートナーシップは、その会社によって契約内容は違うものの KUSANAGI の提供、OEM、技術提供等の契約をしています。名前が挙がっていた AWS、Microsoft、Google 各社とも同様の契約を行っており、当社 KUSANAGI の有償ライセンスが同マーケットプレイスから注文をいただくことができ、それぞれに売上が上がっております。本日、説明した通りとなりますが、当社の有償版ライセンスと知的財産の売上高は全体の約 15%を占めております。米国での特許が取得できると、売上の上昇要因の一つになると考えております。

以 上