



プライム・ストラテジー株式会社  
証券コード：5250

# 2025年11月期 通期及び第4四半期 決算説明資料



# 目次

1. 代表挨拶と会社紹介

代表挨拶

当社のビジネスとは

2. コアコンピタンス

会社概要

3. 決算ハイライト

沿革および業績動向

4. 中期経営戦略

事例集

5. FY2026事業戦略

お知らせ

GMOインターネットグループへの  
ジョインについて

組織について

## 代表挨拶

プライム・ストラテジー株式会社

代表取締役 吉政 忠志

日ごろ当社ビジネスをお支え頂き、誠にありがとうございます。  
2025年11月期は、KUSANAGI関連事業の拡大、MAGATAMA関連のビジネスの着手を行ってまいりました。

業績拡大にはつながりませんでしたが、KUSANAGIマネージドサービスの大型案件の第一フェーズ受注、大手企業グループのWeb基盤として内示をいただきました。MAGATAMA Stackについてもパイロットリリースを行い、案件の内諾をいただいています。

2026年11月期はGMOインターネットグループとのシナジーを活かし、グループ内外の大型の提携を進めてまいります。  
この実現のための準備期間となります。

また、今後の業績拡大に備え、KUSANAGI事業部、ライセンス事業部、AI事業部の3事業部制を採用し、2027年11月期以降の業績拡大に努めてまいります。



# 当社のビジネスとは



当社はインターネット上でコンテンツを提供するサーバ（Webサーバ）のOS「KUSANAGI」を開発するメーカーです。

「KUSANAGI」は超高速の性能を持ち、セキュリティの高さが評価され、世界の主要なクラウドサービス上で利用されており累計稼働台数は10万台に達しています。

「KUSANAGI」は全世界のWebサーバの60.2%\*で稼働しているCMS（WordPressは全体の43.0%で稼働\*）に強いOSです。

当社のビジネスは「KUSANAGI」のサブスクリプションサービスとマネージドサービスで主に構成されています。

サブスクリプションサービスが中心なので安定的な売り上げと利益拡大が期待できます



\*引用元 [https://w3techs.com/technologies/overview/content\\_management](https://w3techs.com/technologies/overview/content_management) (2026/01/06現在)

# 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

〒102-0082  
東京都千代田区一番町8番地 住友不動産一番町ビル1階

## 代表取締役

代表取締役 吉政忠志

## 従業員数（連結）

28名（2025年11月末）

## 資本金

453,798千円（2025年11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

## 主要株主

GMOインターネットグループ株式会社

 INTERNET GROUP

## 連結子会社

PRIME STRATEGY NEW YORK, INC.  
(米国ニューヨーク州)

WEXAL®、Page Speed Technology®、ONIMARU®は当社の登録商標です。  
登録商標であることの告知記号「®」は以降省略して記載させていただきます。

# マネジメントチーム



**吉政 忠志** 代表取締役  
マーケティング部, AI事業部管掌

- 1992年 インテック入社  
2010年 吉政創成株式会社 代表取締役就任  
2011年 PHP技術者認定機構 理事長就任  
2016年 一般社団法人Pythonエンジニア育成推進協会  
代表理事就任  
2018年 一般社団法人日本ネットワーク技術者協会  
代表理事就任  
2024年 プライム・ストラテジー株式会社 代表取締役就任

## 社外取締役

- 小館 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）



**城塙 紘行** 取締役  
経営管理部管掌

- 2013年 聖橋監査法人（現アーク有限責任監査法人）入所  
2016年 三優監査法人入所  
2019年 PwCあらた有限責任監査法人（現 PwC Japan  
有限責任監査法人）入所  
2020年 当社入社 執行役員経営管理部長  
2025年 当社取締役就任



**池宮 紀昭** 取締役  
KUSANAGI事業部、ライセンス事業部管掌

- 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

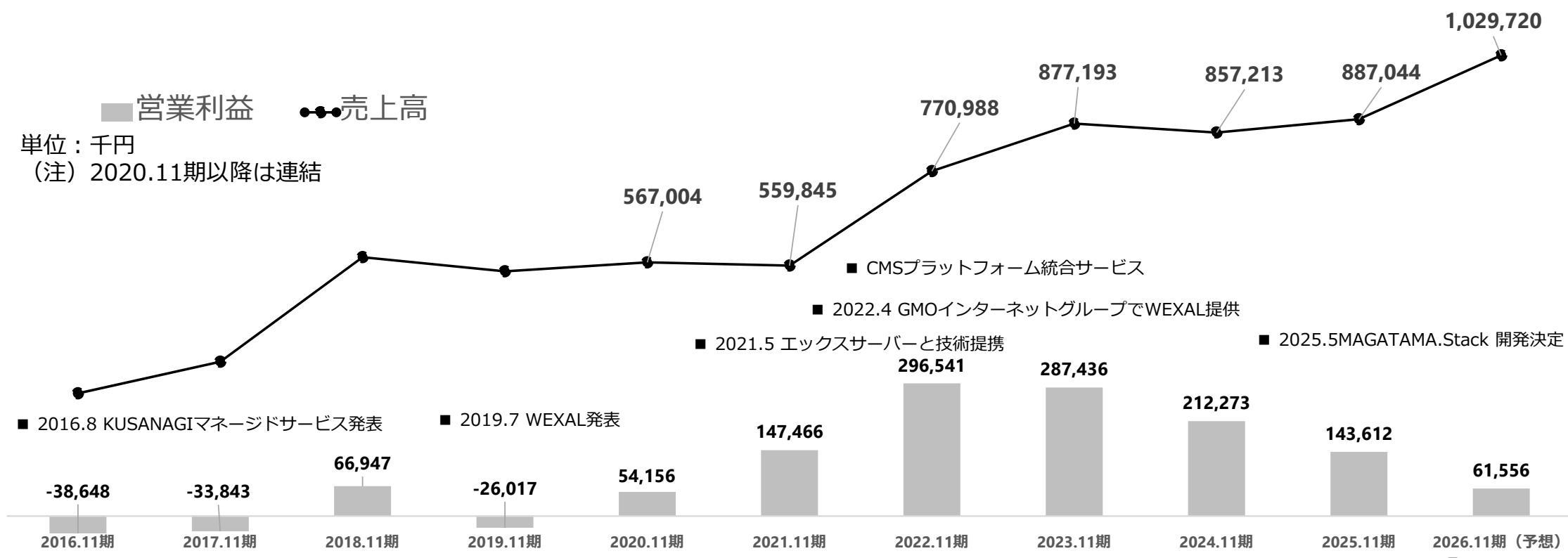
# 沿革及び業績動向

## WordPress専業 インテグレーター

WordPress専業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

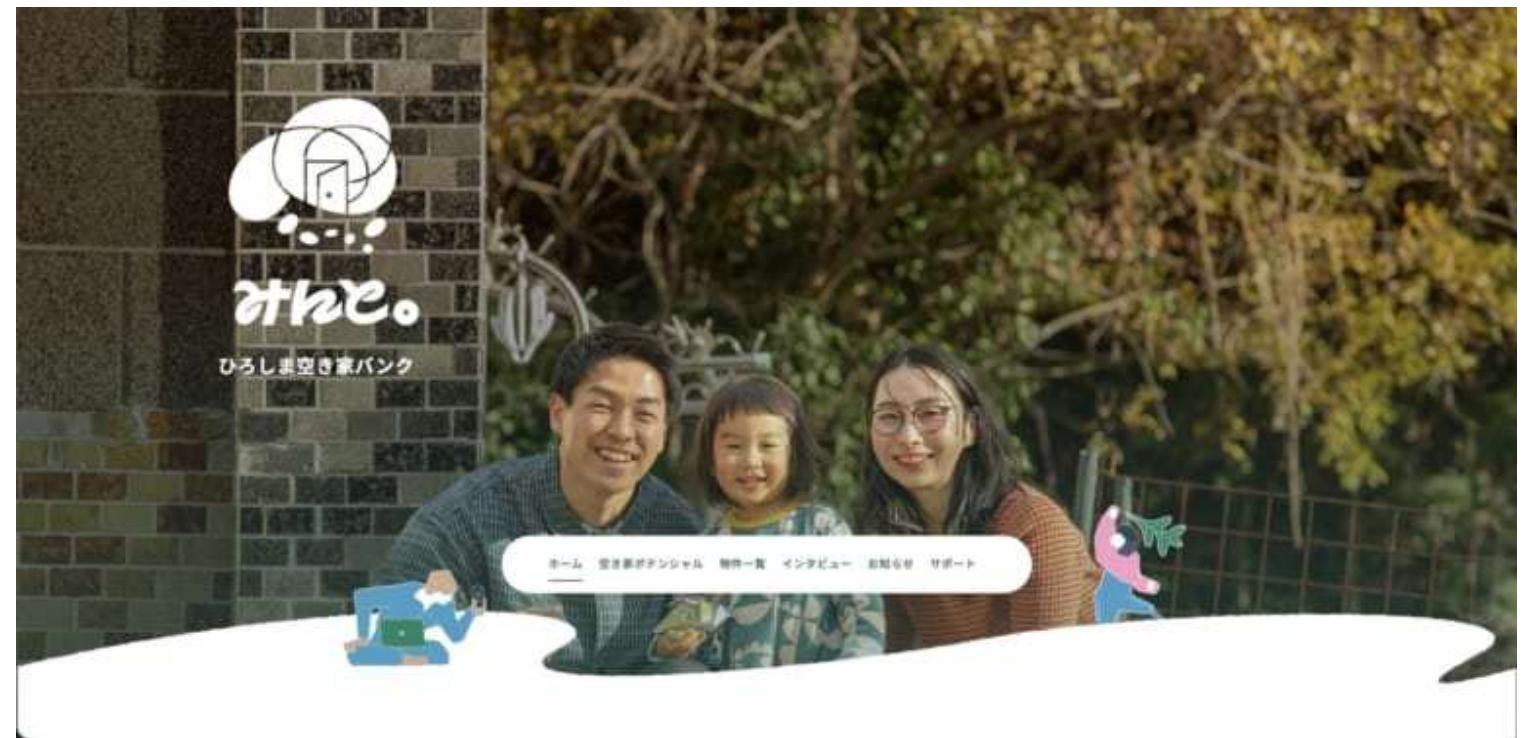
## KUSANAGI Stack事業の展開

KUSANAGI Stackプロダクト群の開発およびマネージドサービスを中心としたストックビジネス中心の展開。



## 新しい事例

- 【広島県庁事例公開】広島県の空き家バンクポータルサイト「みんと。」にKUSANAGI導入 月間18万PV獲得でもパフォーマンス性と更新性の高いWebサイトを実現



# 事例集

**現在、約200サイトのお客様事例を公開しています**



# お知らせ



- KUSANAGIサミット 夏冬合計1100名集客達成

KUSANAGIサミット 2025 WordPress編 登壇者

Prime Strategy

## WordPress祭 ビジネスユーザーの

セキュリティリスク/管理工数の増加/サイト遅延  
プラグイン/適切な運用方法...などの  
課題解決方法が学べるセミナー

6.21 SAT 13:00~16:15 ONLINE



## WordPressとWebセキュリティの祭典

WordPressのセキュリティ動向や事例、対策を知りたい  
WordPressのプラグインはどう管理すればいいの？  
効率的な運用は？

AI検索時代のWebの集客とは



KUSANAGIサミット2025 12.12開催 業界トップランナーが解説

## その他お知らせハイライト

- 9月
  - KUSANAGI Security Edition新機能「KUSANAGI SafeUpgrade」発表
- 10月
  - Webガバナンスガイドライン発表
- 11月
  - MAGATAMA Stackパイロットリリース（2026年前半リリース予定）
  - 「KUSANAGI 9」が「Movable Type 9」に対応
  - GMOインターネットグループ株式会社による当社株式に対する公開買付けに関する意見表明及び同社との資本業務提携契約に関するお知らせ
- 12月
  - GMOクラウド ALTUS Advanceで「KUSANAGI 9 (AlmaLinux OS 9)」の提供開始
  - GMOインターネットグループ株式会社による当社株式に対する公開買付けの結果並びに親会社、親会社以外の支配株主、筆頭株主及び主要株主の異動に関するお知らせ

GMO インターネットグル  
ープへのジョインについて  
・ビジネスの親和性が高い  
企業グループです。  
・KUSANAGI、MAGAT  
AMAとともに大型の提携を  
進めています。



大型案件、大型提携の進捗  
について、今後適時開示の  
必要性が生じた場合には、  
速やかに開示いたします。  
引き続きどうぞ宜しくお願  
いします。



## 組織について

- KUSANAGI事業部（管掌取締役 池宮紀昭）
- ライセンス事業部（管掌取締役 池宮紀昭）
  - 担当執行役員 部長：入江直樹
- AI事業部（管掌取締役 吉政忠志）
  - 担当執行役員 部長：押尾孝浩
- マーケティング部（管掌取締役 吉政忠志）
  - 担当執行役員 部長 松隈基至
- 経営管理部（管掌取締役 城塚紘行）
  - 部長 中山勝美



# 目次

1. 代表挨拶と会社紹介

2. コアコンピタンス

3. 決算ハイライト

4. 中期経営戦略

5. FY2026事業戦略

「KUSANAGI Stack」

「KUSANAGI」

「WEXAL Page Speed Technology」  
「David」

KUSANAGI マネージドサービス

CMS/Webプラットフォーム統合サービス

「MAGATAMA Stack」

事業構成

当社の差別化・競争力まとめ

# 「KUSANAGI Stack」



すべての過程で高速化する市場唯一の製品群



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」



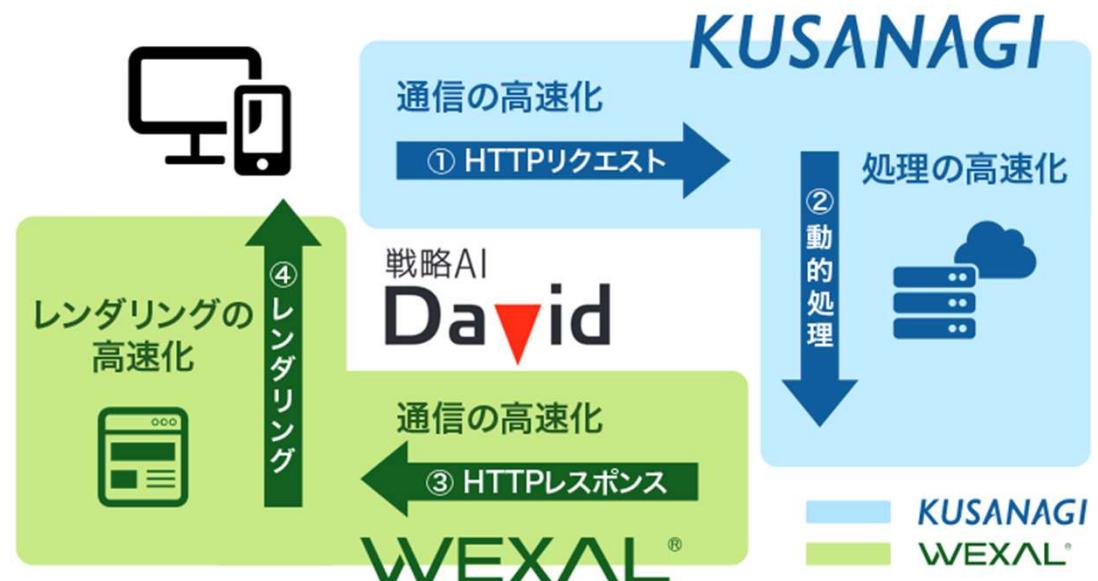
SPEED & SECURITY & COST

※1: 2025年5月現在  
※2: 2025年6月現在

日本国特許第7523733号  
日本国特許第7530383号  
米国特許 US 12,111,876 B2  
\*米国特許出願・審査中

26プラットフォームで展開 <sup>※1</sup>  
累計稼働台数10万台 <sup>※2</sup>

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



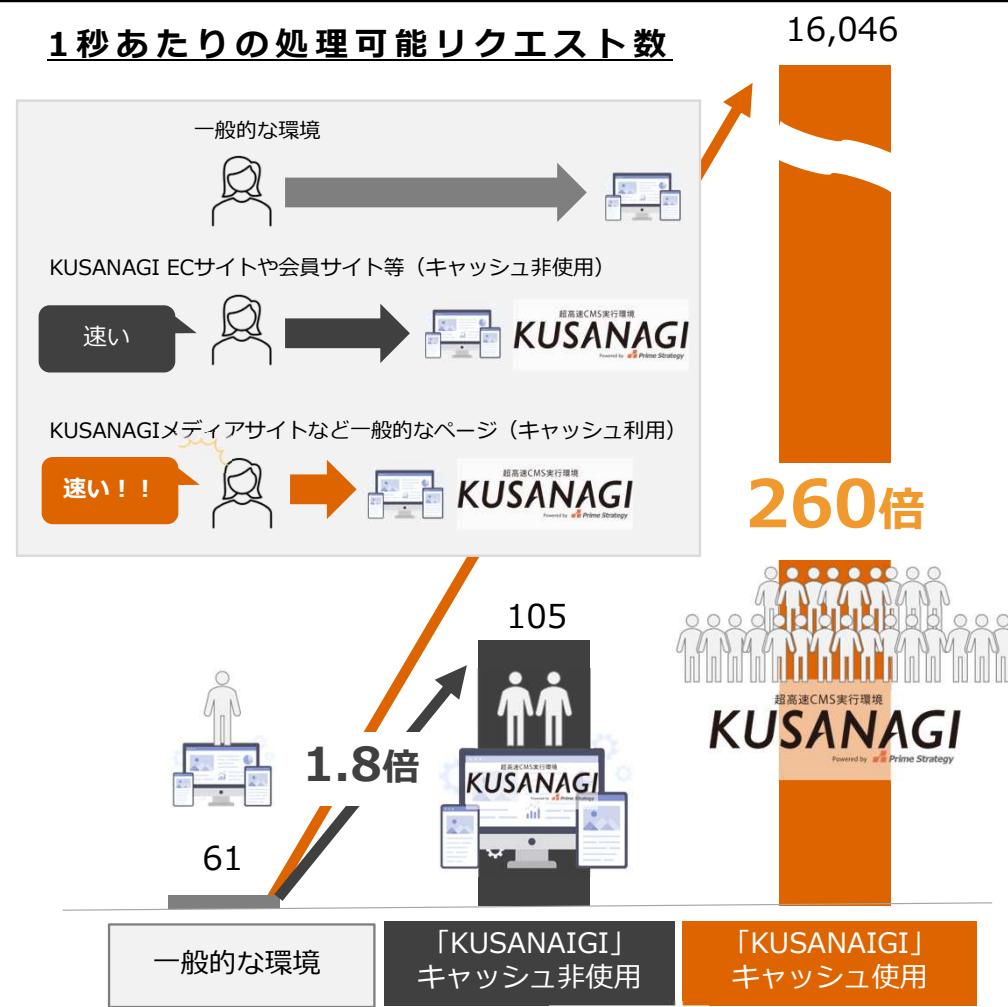
# 「KUSANAGI」のパフォーマンス



WordPress/CMSに特化した  
超高速チューニングと  
セキュリティ強化のチューニングを  
以下の組み合わせで行っているOSが  
「KUSANAGI」です。



## 1秒あたりの処理可能リクエスト数



\*環境1 AlmaLinux 8.0  
Microsoft Azure Standard D4as\_v5インスタンス (3.24Ghz AMD EPYC 7763 プロセッサ 4 vCPU, 16GiB), Premium SSD LRS, 東日本リージョン, PHP 8.0.30, Nginx 1.20.1, MariaDB 10.5.22, WordPress 6.4.2  
\*環境2 KUSANAGI 9.4.8.1  
Microsoft Azure Standard D4as\_v5インスタンス (3.24Ghz AMD EPYC 7763 プロセッサ 4vCPU, 16GiB), Premium SSD LRS, 東日本リージョン, PHP 8.0.30, Nginx 1.25.3, MariaDB 10.5.23, WordPress 6.4.2



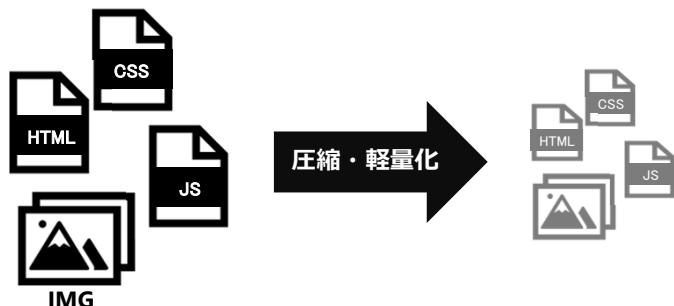
「WEXAL Page Speed Technology」は、Webシステムのための「高速化エンジン」。ブラウザ表示の自動チューニングを実施し、UX（ユーザー体験）の向上を実現します。

## メリット

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

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

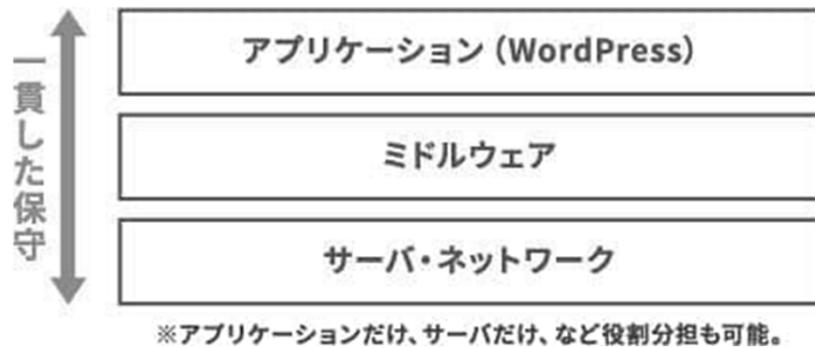
3

## 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。



## WordPressなどのCMSからサーバの運用管理までを一貫してサポート



CMSの運用に必要なものがセットになった**フルマネージド**型のサービス

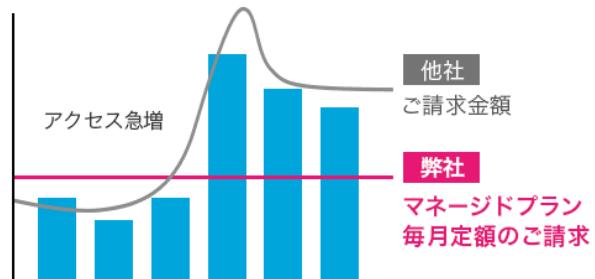
サーバ費用込み

障害対応24時365日

セキュリティ対応

技術サポート

年間予算を立てやすいクラウド料金込みの**月額定額制**。  
一時的な**アクセス増加**があっても**料金はそのまま**。



マーケティング・Web担当者様  
情報システム部門の担当者様に

**CMSの運用を手離れして  
コンテンツ作成など本来の業務に集中できる**

# 参考情報：競合比較表

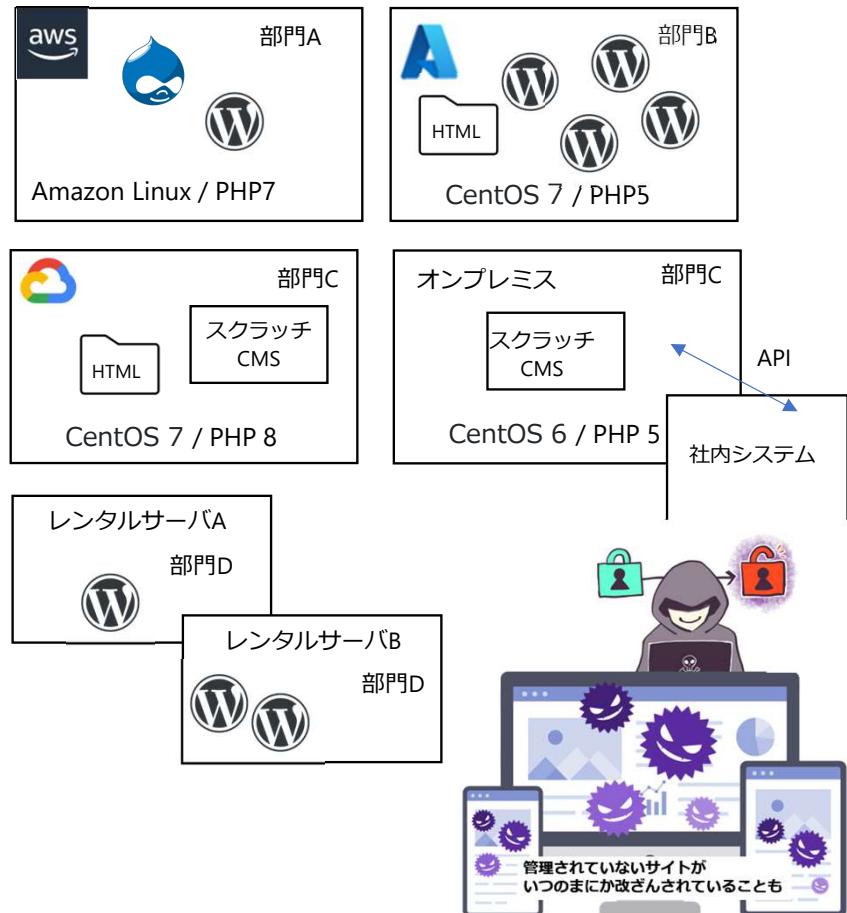
		KUSANAGI マネージドサービス	A社	B社
技術力	他社が構築したWebサイトの引継ぎ保守	○ 事例多數	— 未対応	— 未対応
	WordPressの技術力・保守力	○ 事例多數	△	△
パフォーマンス	突発的なアクセス増への対応	○ KUSANAGI (標準)	△	—
	パフォーマンスの向上	○ KUSANAGI (標準) 追加チューニングも可	△ 有償チューニング	—
	AIによる自動チューニング	○ WEXAL (有償)	—	—
サポート力	クラウド利用料金の軽減	○ 月次料金に含む (定額)	—	—
	サーバ・ネットワーク・ミドルウェア・ アプリケーションまでのフルマネージド	○ 標準料金に含まれる	△ 一部に限定	— WordPress のみ
	技術者による技術サポート	○ 電話・オンライン	○ オンラインのみ	△ 有償
	24時間365日対応	○ オプション	○ オプション	— 未対応
	レポーティング	○ 運用レポートと定例 (オプション)	○ オプション	— 未対応

解説は [https://www.prime-strategy.co.jp/wordpress\\_managed/](https://www.prime-strategy.co.jp/wordpress_managed/)

# CMS/Webプラットフォーム統合サービス

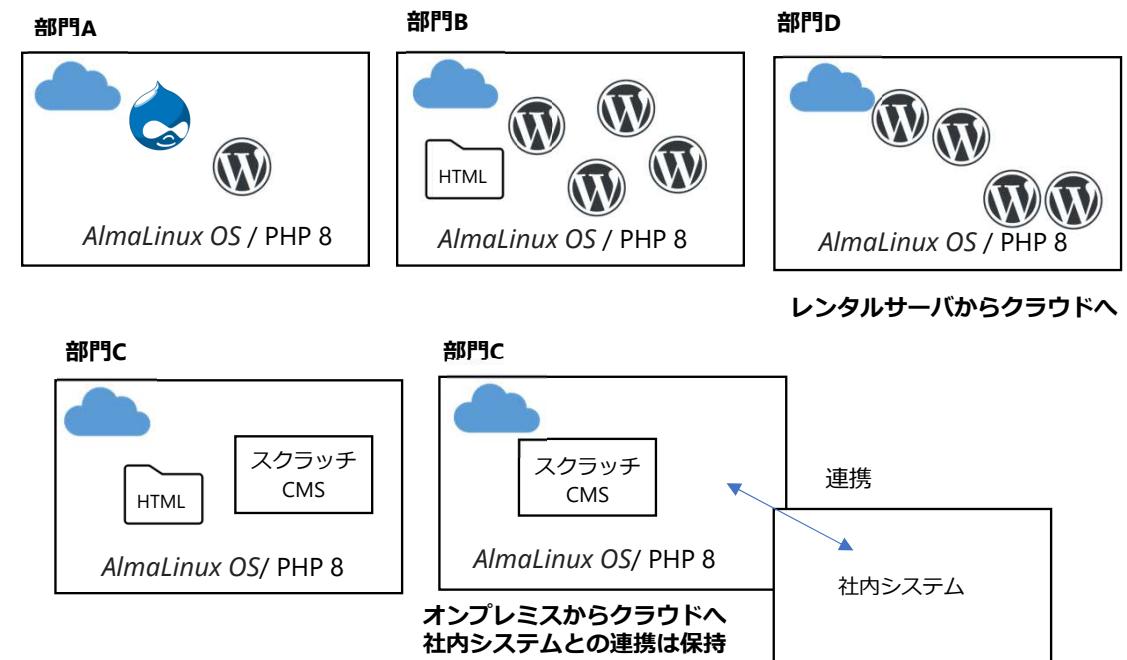


乱立するWebサイトが抱えるセキュリティとガバナンスの課題



クラウドプラットフォームを統一  
OSやミドルウェアを最新化し、統一されたルールで運用

統一したセキュリティ環境での運用



統一したセキュリティ環境での運用サービスに定評

## プランニング

- ・環境調査
- ・サイトリスト作成
- ・課題点の洗い出し
- ・制作ベンダーとのやりとり
- ・運用ルールの策定

## 移行

- ・サーバ構築
- ・サイト移設
- ・セキュリティサービスの導入
- ・CMSのアップデート

## 運用

- ・障害対応
- ・メンテナンス
- ・セキュリティアップデート
- ・レポーティング
- ・ドメイン・SSLなどのアカウント管理
- ・制作ベンダーとの連携
- ・各種ご相談



サーバ費用  
込みの定額料金



技術サポート



24時間365日  
障害対応



セキュリティ  
対応



メンテナンス

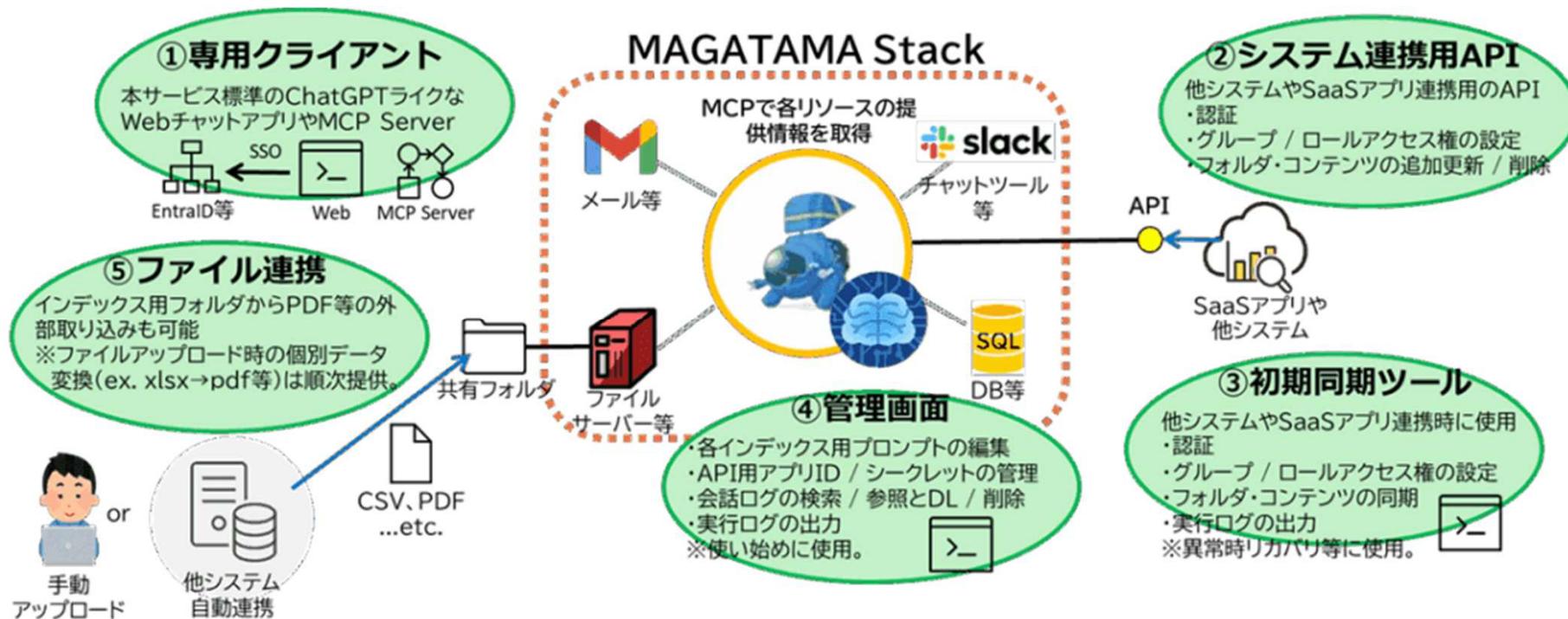


バックアップと  
復旧

計画段階からご支援して、プラットフォームの統一を実現します

# セキュアで高性能な汎用RAG「MAGATAMA Stack」 Prime Strategy

- 企業の探す・質問の回答を得るための時間を大幅に削減すべく、スマートスタート可能なRAGをOSS化・低価格利用を実現



開発が順調に進んでおり、市場の反応も良好です。

大型案件、大型提携の進捗について、今後適時開示の必要性が生じた場合には、速やかに開示いたします。

# 事業構成



「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 18%

#### 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



GMO INTERNET GROUP

KUSANAGIブランド

国内特許取得済み  
米国特許申請・審査中  
知的財産

#### KUSANAGIマネージドサービス

売上  
比率 68%

#### 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

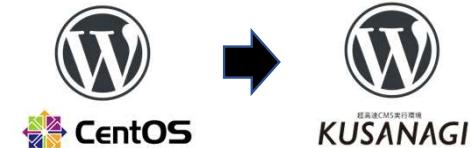
### フロー型ビジネス

#### クラウドインテグレーションサービス

売上  
比率 14%

#### 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

#### その他の売上

# 国内・海外ライセンス展開



日本国特許 第7523733号  
米国特許 US 12,111,876 B2

戦略AI **David**

ウェブコンテンツの  
自動高速表示制御方法

超高速CMS実行環境  
**KUSANAGI**

〔ウェクサル〕  
**WEXAL**®  
Page Speed Technology

戦略AI **David**

日本国特許 第7530383号  
米国特許 出願・審査中

〔ウェクサル〕  
**WEXAL**®  
Page Speed Technology

ウェブコンテンツの  
自動表示制御方法

資本提携先や現提携先との  
大型の提携を進め、その実績をもとに  
一か国ずつ現地のクラウド事業者との  
提携を進め、全世界的な展開を実現します。



合計26クラウド事業者  
2025年5月現在

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	提携先企業の 開拓を実施	
中南米		
欧州	TBD	◎
中東	TBD	○
アフリカ	TBD	○

# 当社の差別化・競争力まとめ



製品  
競争力  
・  
差別化

ターゲットは全世界の  
Webサーバの  
60.2%のCMS  
(WordPressは全体の  
43.0%で稼働) \*

CMSに特化した  
高いセキュリティ

超高速性能  
通常環境の  
260倍

主要クラウドとの  
パートナーシップ  
AWS、Microsoft、  
Google等11社

\*引用元 [https://w3techs.com/technologies/overview/content\\_management](https://w3techs.com/technologies/overview/content_management) (2025/10/1現在)

KUSANAGI  
無償版による  
参入障壁

KUSANAGI  
無償版による  
普及力・  
認知度向上

大手  
プロバイダー  
への技術提供  
実績

特許に  
裏付けられた  
高い技術力

サービス  
競争力  
・  
差別化

安定した事業拡大を  
実現する  
サブスクリプション型  
サービス

他社が構築した  
Webサイトを  
保守できる  
技術力の高さ

国内屈指の  
豊富な実績  
(公開事例200サイト)

WordPressの  
リーディング  
カンパニー

WebサーバOSや保守サービスプロバイダーとしては  
国内屈指の技術力と実績を持っています。

# 目次

1. 会社紹介

2. コアコンピタンス

3. 決算ハイライト

4. 中期経営戦略

5. FY2026事業戦略

主要数値情報

P/Lサマリー

コスト構造 2025.11期 4Q

四半期推移

B/Sサマリー

事業戦略進捗状況

## 主要数値情報

売上高 (2025.11期実績 [連結] )

**8.8億円**

2024.11期通期実績  
8.5億円

営業利益率 (2025.11期実績[連結] )

**16.2%**

2024.11期通期実績  
24.8%

ストック型売上高割合  
(2025.11期実績[連結] )

**85.6%**

2024.11期通期実績  
85.6%

KUSANAGIマネージドサービス  
顧客数 (2025年11月時点)

**99社**

2024年11月時点  
107社

KUSANAGIマネージドサービス  
顧客単価 (2025年11月時点)

**556千円/月**

2024年11月時点  
468千円/月

KUSANAGI累計稼働台数  
(2025年6月時点)

**10万台**

KUSANAGI提供プラットフォーム  
(2025年5月時点)

**世界 39ヶ国 218地域**

**26プラットフォーム**

KUSANAGIマネージドサービス  
MRR (2025年11月時点)

**55,066千円**

2024年11月時点  
50,034千円

ライセンス提供  
MRR (2025年11月時点)

**13,201千円**

2024年11月時点  
13,472千円/月

(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) より投資家等への理解に資するため、サービスの性質に着目して主要なサービス毎の収益の分解情報の区分を変更しております。この表示方法の変更を反映させるため、一部の過年度数値について組替えを行っております。詳細は次ページ※を参照

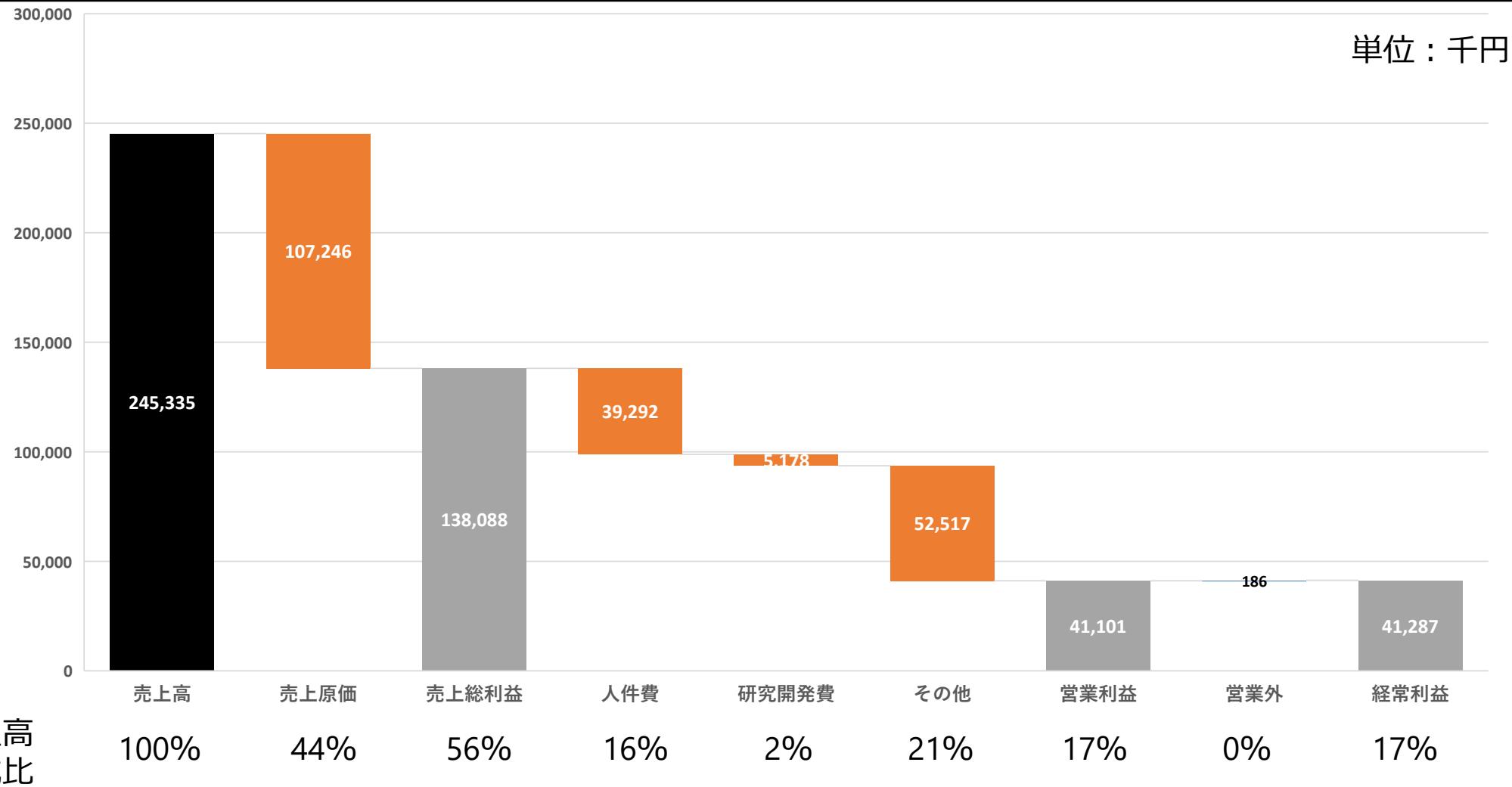
## P/L サマリー

売上高は当期下半期で大きく回復し、前年比、直前四半期比ともに増加となりました。一方で外注費や人件費の増加、公開買付けへの対応コスト発生等の影響で、営業利益、経常利益は、前年同期比で減少しています。

(千円)	2025.11期-4Q					2025.11期-4Q累計		
	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
<b>売上高</b>	224,427	209,061	245,335	109.3%	117.4%	857,213	887,044	103.5%
KUSANAGIマネージド サービス（ストック売上高）	149,053	147,420	158,537	106.4%	107.5%	587,309	598,930	102.0%
クラウドインテグレーションサー ビス（フロー売上高）	35,423	22,292	45,873	129.5%	205.8%	108,302	128,036	118.2%
ライセンス販売 (ライセンス売上高)	39,950	39,348	40,925	102.4%	104.0%	161,601	160,076	99.1%
<b>原価</b>	87,971	94,898	107,246	121.9%	113.0%	337,441	391,210	115.9%
<b>売上総利益</b>	136,456	114,162	138,088	101.2%	121.0%	519,771	495,833	95.4%
<b>販管費及び一般管理費</b>	79,617	80,523	96,987	121.8%	120.4%	307,498	352,220	114.5%
<b>営業利益</b>	56,839	33,639	41,101	72.3%	122.2%	212,273	143,612	67.7%
<b>経常利益</b>	56,549	34,525	41,287	73.0%	119.6%	212,274	144,937	68.3%

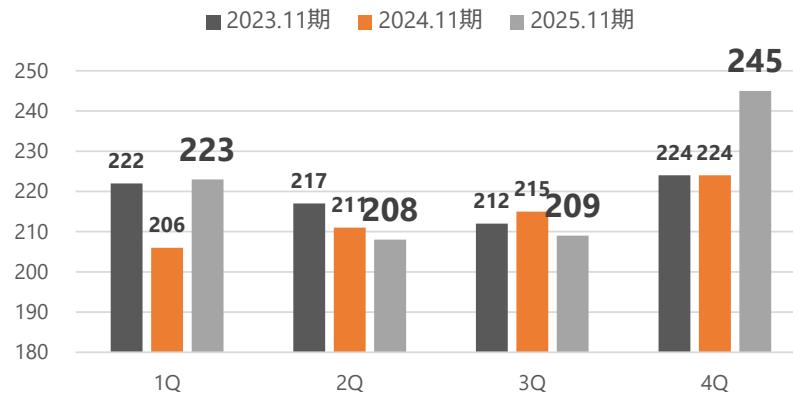
※中間連結会計期間から、より投資者等への理解に資するため、サービスの性質に着目して主要なサービス毎の収益の分解情報の区分を変更しております。従来、収益の発生態様の類似性から「ライセンス販売」に含めていた一部の無形資産の利用許諾収入等については「クラウドインテグレーションサービス」に、また同様に、収益の発生態様の類似性から「クラウドインテグレーションサービス」に含めていた一部のライセンス関連収入については「ライセンス販売」に含めて表示しております。この表示方法の変更を反映させるため、過年度数値について組替えを行っております。

# コスト構造 2025.11期 4Q

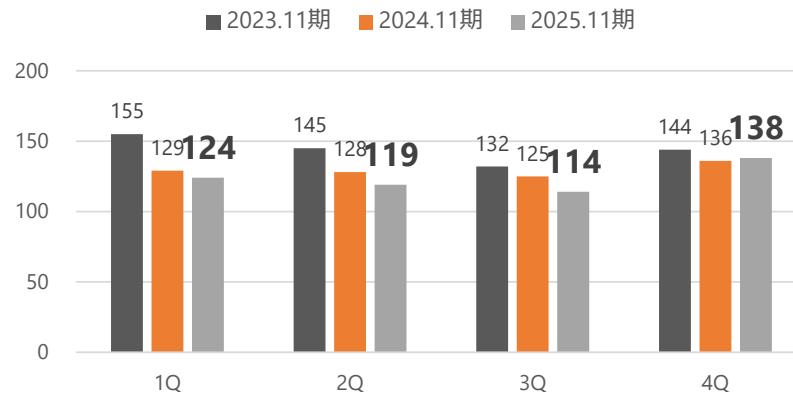


# 四半期推移（全体）

## 売上高の推移

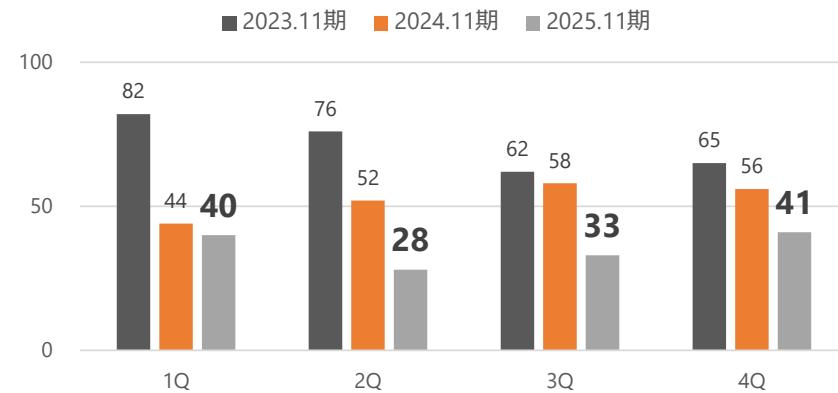


## 売上総利益の推移

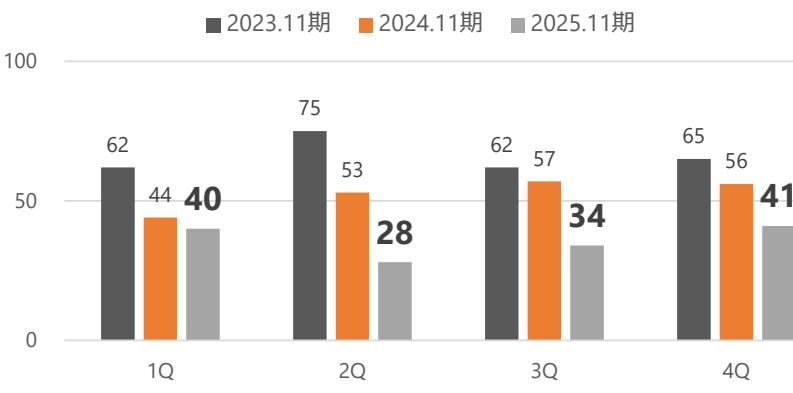


単位：百万円

## 営業利益の推移



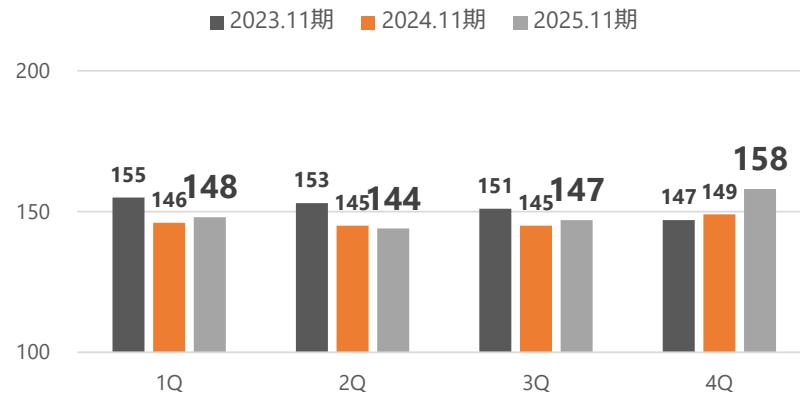
## 経常利益の推移



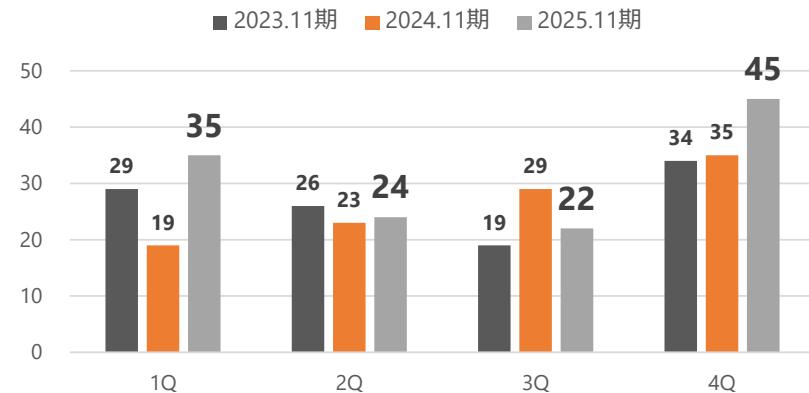
※各四半期の数値は、連結会計期間の数値となります。

## 四半期推移（サービス別）

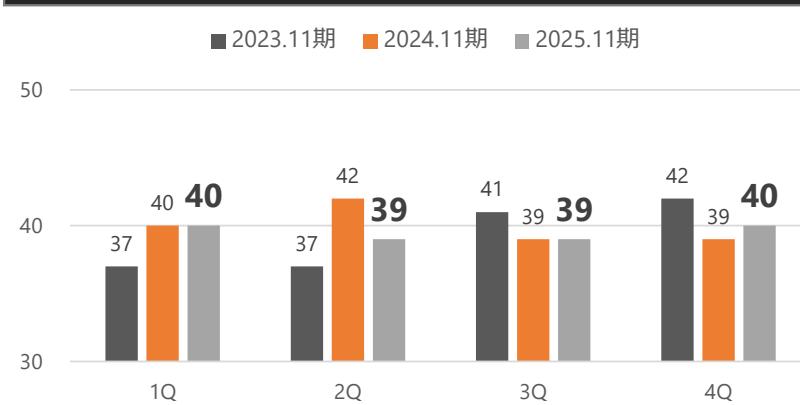
KUSANAGIマネージドサービス 売上高の推移



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。

単位：百万円

## B / S サマリー

	前連結会計年度 (2024年11月30日)	当連結会計年度 (2025年11月30日)
<b>資産の部</b>		
現金及び預金	1,399,005	1,284,625
売掛金	82,852	99,167
その他	48,128	48,013
<b>流動資産合計</b>	<b>1,529,985</b>	<b>1,431,806</b>
有形固定資産	5,793	4,832
無形固定資産	27,408	37,527
投資その他の資産	73,886	132,386
<b>固定資産合計</b>	<b>107,088</b>	<b>174,746</b>
<b>資産合計</b>	<b>1,637,073</b>	<b>1,606,552</b>

単位：千円

	前第連結会計年度 (2024年11月30日)	当連結会計年度 (2025年11月30日)
<b>負債の部</b>		
買掛金	22,705	30,306
1年内返済予定の長期借入金	41,463	36,431
その他	97,801	91,534
<b>流動負債合計</b>	<b>161,970</b>	<b>158,272</b>
長期借入金	62,077	25,885
<b>固定負債合計</b>	<b>62,077</b>	<b>25,885</b>
<b>負債合計</b>	<b>224,047</b>	<b>184,157</b>
<b>純資産の部</b>		
資本金	444,847	453,798
資本剰余金	404,981	413,932
利益剰余金	556,901	589,868
自己株式	△ 96	△ 43,843
<b>株主資本合計</b>	<b>1,406,633</b>	<b>1,413,755</b>
その他の包括利益累計額	6,392	8,639
<b>純資産合計</b>	<b>1,413,026</b>	<b>1,422,395</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,637,073</b>	<b>1,606,552</b>

## 事業戦略進捗状況

### 短期的展開：CMSプラットフォーム統合サービス(KUSANAGIマネージドサービス)

- ・ トップセールス・パートナー施策を中心とした大型案件の獲得に向けたアプローチ
  - ・ 大手企業大型案件の第1フェーズ受注
  - ・ 大手企業グループ Web基盤内示
  - ・ 受注堅調
- ・ マスマーケティング展開により、新規顧客案件問い合わせ増加
- ・ 大型セミナーの企画、登壇からのリードに対する提案、ナーチャリングの開始
- ・ 新規営業メンバーへの技術トレーニング（継続）
- ・ 既存顧客を中心としたフォローアップセールス（継続）



# 事業戦略進捗状況

## KUSANAGI マネージドサービス

第4四半期会計期間においては、新規顧客数6件、解約顧客数4件となりました。直前四半期比で顧客単価、MRRはいずれも増加しております。



### KUSANAGIマネージドサービス推移

	2021.11期	2022.11期	2023.11期	2024.11期	2025.11期 1Q	2025.11期 2Q	2025.11期 3Q	2025.11期 4Q
<b>MRR (百万円)</b>	35	51	48	50	46	48	49	55
<b>顧客数 (社数)</b>	114	114	109	107	104	100	97	99
新規顧客数	14	10	9	15	3	2	2	6
解約顧客数	25	10	14	17	6	6	5	4
<b>顧客単価 (千円)</b>	301	363	446	468	451	484	509	556
<b>解約率 (%)</b>	1.5	0.7	1.0	1.1	1.9	1.9	1.6	1.3
<b>サイト数</b>	-	267	269	275	283	289	285	325

解約率：期間内の解約数(4社)を期間内の総顧客数(103社)で割り、月次平均に均したもの

## 事業戦略進捗状況

### 短・中期的展開：国内・海外ライセンス展開

- ・「KUSANAGI」大型提携による新サービス開始のためのプロジェクト開始
- ・「KUSANAGI」パートナーエンジニア向け教育プログラム開発開始
- ・「KUSANAGI」パートナープログラム改定へ
- ・国内・海外プラットフォームにおける「KUSANAGI」の新規提供に関する技術検証等を実施・継続
- ・国内プラットフォーム事業者/海外プラットフォーム等の事業者と技術検証・商談を継続

### 短・中長期的展開：AIビジネス展開

- ・セキュアで高性能な汎用RAG「MAGATAMA Stack」パイロットリリース
- ・「MAGATAMA Stack」、某大学で受注
- ・「MAGATAMA Stack」新ソリューションによる営業展開開始
- ・「MAGATAMA Stack」による新サービス開始のためのプロジェクト開始

# 目次

1. 代表挨拶と会社紹介

2. コアコンピタンス

3. 決算ハイライト

4. 中期経営戦略

5. FY2026事業戦略

ターゲット市場

WordPressのリーディングカンパニー

CMS / WordPress とは

中期経営戦略ビジョン

KUSANAGIライセンス ビジネス戦略

KUSANAGIマネージドサービス ビジネス戦略

MAGATAMA Stack ビジネス戦略

# 当社「KUSANAGI Stack」のターゲット市場



## インターネット

インターネットユーザーに  
コンテンツを提供する  
コンピューター  
(Webサーバ)

コンテンツが増えれば増えるほど表示速度が遅くなる  
便利に利用されればされるほど、重要な情報が蓄積され、  
サイバー攻撃に狙われる

プライム・ストラテジーはWebサーバを超高速化し、  
安全に運営できるようなWebサーバの保守サービス  
(サブスクリプションサービス) を提供する会社です

## 当社「KUSANAGI Stack」のターゲット市場



### インターネット

インターネットユーザーに  
コンテンツを提供する  
コンピューター  
(Webサーバ)

昔はコンテンツをプログラミングで作成し、表示していました  
コンテンツを効率的に作成したり更新できるように  
コンテンツを管理するソフトウェアのニーズが増えました

そこで登場した、プログラミングをしなくてもコンテンツを作れて更新できる  
ソフトウェアが「CMS (Contents Management System)」です

今では、全世界のWebサーバの**60.2%**でCMSが稼働  
WordPressは全体の**43.0%**稼働\*

\*引用元 [https://w3techs.com/technologies/overview/content\\_management](https://w3techs.com/technologies/overview/content_management) (2026/01/06現在)

CMSもWordPressも当社のターゲットであり、  
**WordPressは当社が特に強い分野です。**

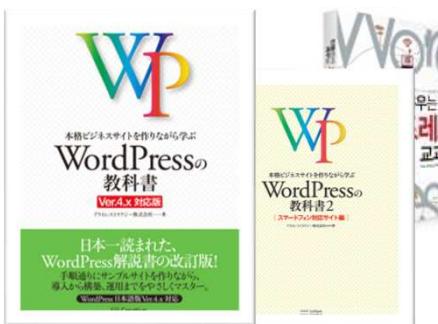
# WordPressのリーディングカンパニー



WordPress関連書籍の執筆、監訳など



『詳解 WordPress』  
『WordPressによる  
Webアプリケーション開発』  
(出版社: 株式会社オライリー・ジャパン)



『WordPressの教科書』  
シリーズ  
(出版社: SBクリエイティブ株式会社他)

東京都主催「世界発信コンペティション」で  
東京都革新的サービス特別賞を受賞



「APAC CIO Outlook Magazine」にて  
「Top 10 Cloud Solution Companies – 2021」に選出



# CMSとは

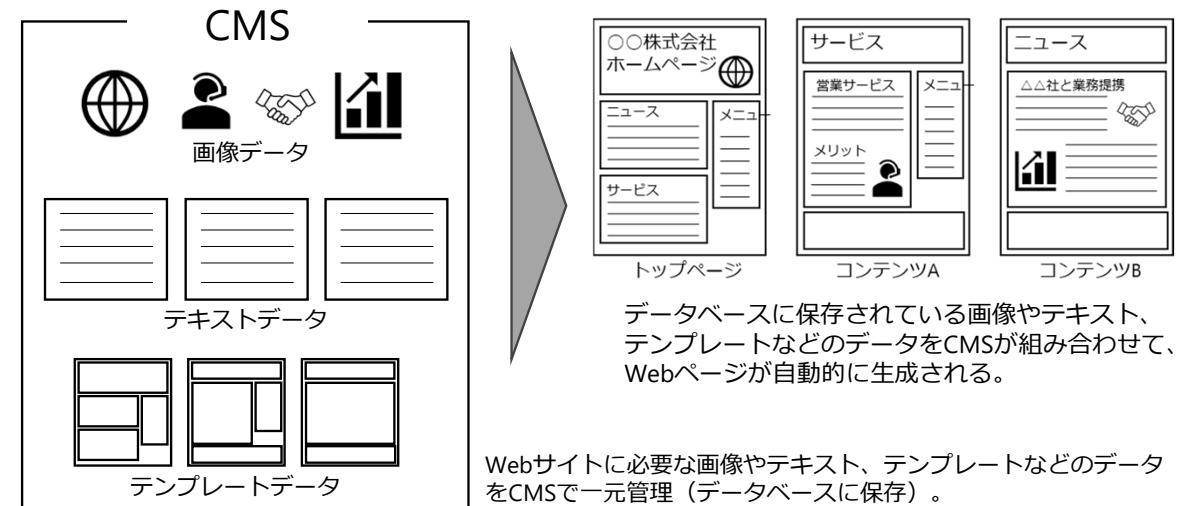
CMSとは、Webサイトに詳しくない人でも、プログラミングをせずにページの追加、更新ができるツール。文章や画像、レイアウトなどが一元管理され、効率的にWebサイトの運用ができます。CMSは全世界のWebの約70%に普及しているソリューションです。 ([W3CTechs 2025年4月](#))

## CMSを「導入していない」Webサイト



1ページずつ完成系のWebページのデータを作成し、保存・管理している。Webページを作成する専門知識が必要。また、共通部分に変更があった場合、すべてのページを修正する必要があるなど、運用にも工数がかかる。

## CMSを「導入している」Webサイト



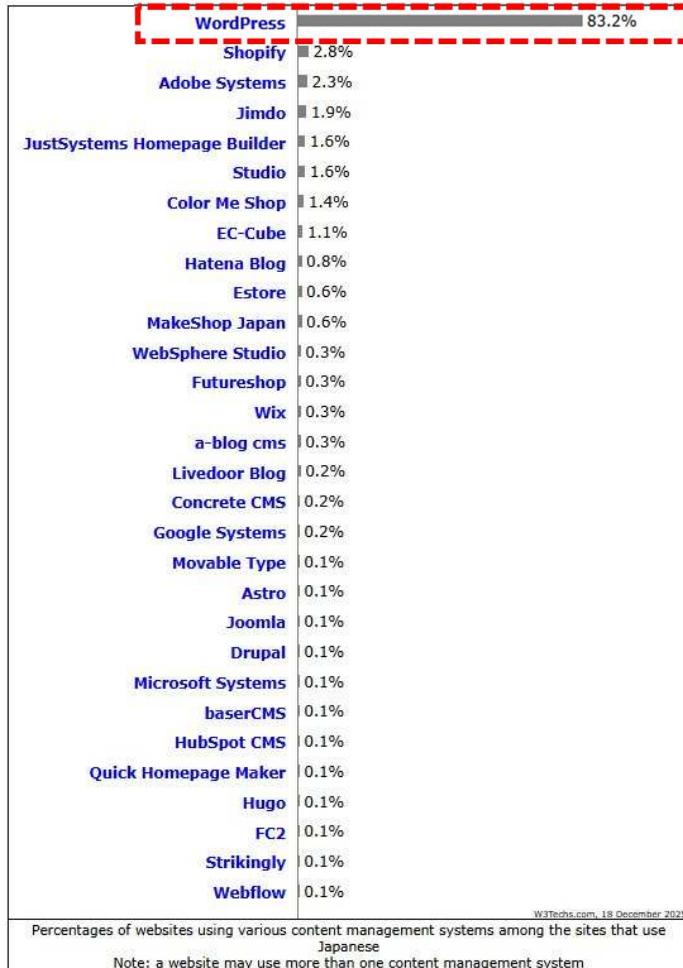
データベースに保存されている画像やテキスト、テンプレートなどのデータをCMSが組み合わせて、Webページが自動的に生成される。

Webサイトに必要な画像やテキスト、テンプレートなどのデータをCMSで一元管理（データベースに保存）。

専門知識なしでWebページの更新・追加ができることから、企業サイトから個人サイトまで、広くCMSが利用されるようになった。

# WordPressとは

WordPress（ワードプレス）は代表的なCMSの1つであり、  
国内のCMSの83.2%がWordPressとなっている。 ([W3CTechs 2026年1月](#))



## 一般的なCMSの良い点と課題

### 良いところ

- ・コンテンツの更新が効率的
- ・カスタマイズが容易

### 動的CMSを利用した際の一般的な課題

- ・コンテンツの量が増えると表示速度が悪化  
→SEOにも悪影響
- ・カスタマイズが増えるとバージョンアップに手間とコストがかかるようになる  
→サイバー攻撃のターゲットになりやすい
- ・しっかりとした保守が要望される  
→手離れよく管理し、利用者はコンテンツ制作などに専念したい

# 中期経営戦略ビジョン

KUSANAGIをベースとしたWebソリューションを  
世界的な社会基盤に組み込む

Webマネージドサービスのリーディングカンパニー

エンタープライズOSSエコシステムの発展に寄与

WordPressを動かすなら  
**KUSANAGI**  
Powered by  Prime Strategy

# 中期経営戦略 ターゲット市場



KUSANAGI FY31 累計稼働台数目標

累計稼働台数 30万台

(内訳 海外15万台 国内15万台)

世界のWordPressサイトは7億4000万サイト<sup>\*1</sup>です。人気プラグイントップ30位のシェアが0.5%  
<sup>\*2</sup>です。30万台は0.04%のシェアとなります。

2025年6月 累計稼働台数

合計 10万台 海外3万台、国内7万台

2020年2月 累計稼働台数

合計 3.8万台 海外6千台、国内3.2万台

WordPressを動かすなら

# KUSANAGI

Powered by Prime Strategy

\* 1 : P.51を参照

\* 2 : BuiltWith Technology Lookup (<https://builtwith.com/>)

MAGATAMA Stack

FY31導入目標社数 250社

「日本国内の従業員100人以上の企業数 約3.3万社<sup>\*3</sup>」と「約5割以上がすでにRAGに取り組み、うち約2割が業務で実際に活用<sup>\*4</sup>」より、算定し中期で獲得できるシェアを5%と推定

MAGATAMA StackのWordPress/KUSANAGI連携

2026年5月 MAGATAMA Stack発売開始  
(KUSANAGIでの稼働を推奨)

2025年5月 MAGATAMA Stack発表

無料で使える社内RAG

# MAGATAMA Stack

Powered by Prime Strategy

\*3 : 国内の従業員100人以上の企業数：全産業（公務を除く）約3.3万社

\*4 : 生成AIの利用実態調査：日本企業の約5割以上がすでにRAGに取組中

\*出典：(株)エクスワイザーズ '24/12/23 「生成AIの全社導入は約6割に拡大、RAGは5割以上が取組中」 <https://exawizards.com/archives/28801/>

Web/RAGマネージドサービスのリーディングカンパニー

## フリーミアム戦略

OSS・圧倒的な高機能による普及・ライセンス売り上げの拡大  
「KUSANAGI」 超高速・高セキュリティ・自動化  
「MAGATAMA Stack」 高機能・低コスト・つながる

## トータルWeb/RAGソリューション

付帯アプリ・付帯サービスによるさらなる売り上げ拡大

技術開発・OSSへの貢献

教育

業界向け勉強会の運営

OSS技術コミュニティへの参加

技術会社共同体構想

品質管理

技術者採用

エンタープライズOSSエコシステム

包括的業務連携

相互開発支援

相互技術連携

WordPressを動かすなら  
**KUSANAGI**  
Powered by  Prime Strategy

- ・GMOインターネットグループとの事業シナジーを強化します。
- ・「KUSANAGI」は超高速で高いセキュリティを実現し、AIによる自動化を進めます。
- ・無料から始められる「KUSANAGI」は前述の圧倒的な性能と機能により、WordPressのデフォルトの実行環境（OS）を狙えるまでの技術力を盛り込んでいます。
- ・そこで当社はFY31までの「KUSANAGI」スローガンを「WordPressを動かすならKUSANAGI」とし、WordPressの動作環境を検討するお客様や制作会社・インテグレーターの皆様が、「KUSANAGI」フリーエディション/有償ライセンス/マネージドサービスでの利用のいずれかで選んでもらえるような状況を実現します。

- FY31累計稼働台数30万台を実現するためのKUSANAGI開発ロードマップ

The future of web infrastructure: Autonomous, Secure, Unified.

- 未来のウェブは、自ら動き、守り、つながる。

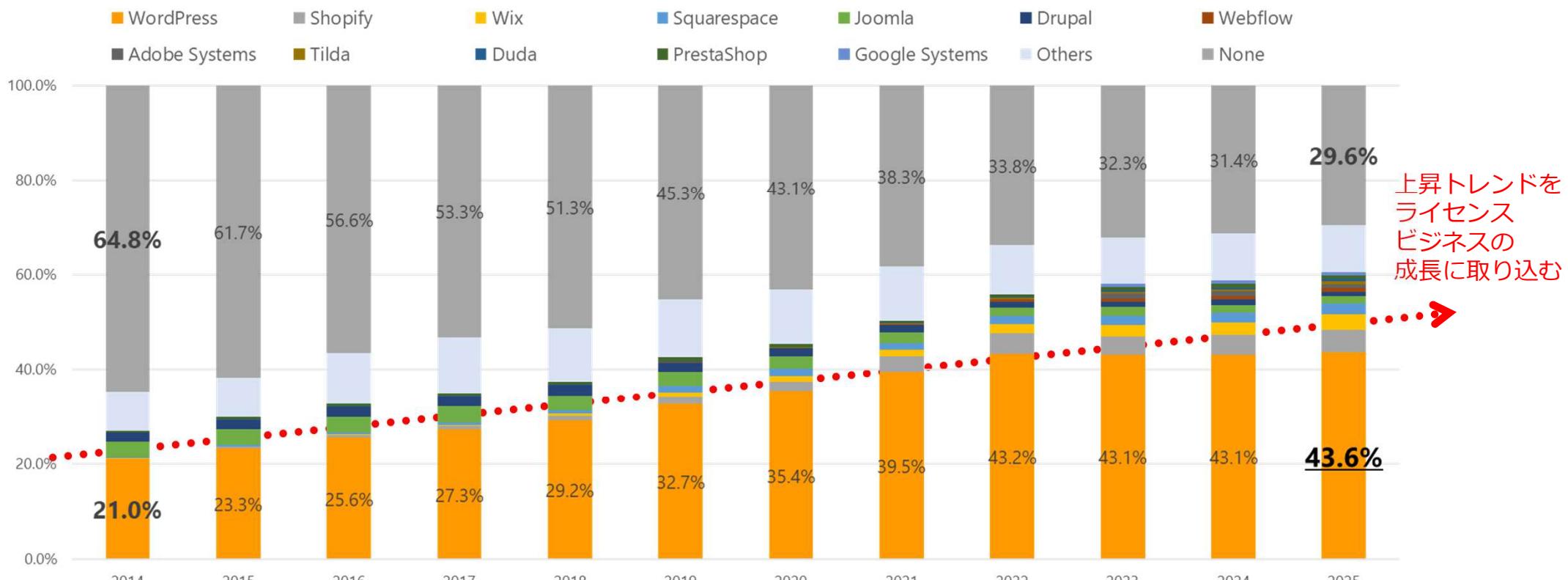


- 「KUSANAGI AI アシスト」（ベータ版）の提供開始 ~専門知識がなくても、自然な対話でサーバ管理を可能に~
- 既存ユーザーへの新体験提供によるLTV向上  
AI操作による運用負荷の軽減で満足度と継続率を向上
- 非エンジニア層・新規ユーザー層の取り込み  
サーバ運用の「難しさ」をAI（LLM）で解消し、WordPress初学者にも訴求
- PHPの無停止自動メジャーバージョンアップ

# KUSANAGIライセンスビジネス戦略

# WordPress市場の展望

- ・ CMS市場は拡大傾向、その中でWordPressの優位が際立つ
- ・ 世界的なWebガバナンスの潮流→CMS活用拡大
- ・ CMS含めたスイート型のCRM/SFAも拡大しているが、ベスト・オブ・ブリードの選択肢も強い。
- ・ サイバー空間における脅威増大に対する国防も考慮したセキュリティの強化



※元データ ([https://w3techs.com/technologies/history\\_overview/content\\_management/all/y](https://w3techs.com/technologies/history_overview/content_management/all/y)) を弊社にてグラフ加工

# 「ライセンス稼働台数の拡大計画」の目的・目標

● 目的

## ライセンス売上増

- エコシステム基盤／顧客基盤の強化
- MS販売との接続による売上増
- WordPressを核としたCMS市場における「KUSANAGI」のプレゼンス向上

● 基本戦略

## 「KUSANAGI」のグローバル・ブランド化

海外WordPress市場でのKUSANAGIライセンス（フリー版/有償版）のマーケティングを推進する。  
海外での「KUSANAGI」のプレゼンス向上を国内市場に還流させ、国内市場を活性化する。

● 長期目標

## 2031年度末「KUSANAGI」累計稼働台数30万台（2025年度末比：約287%）

- └ 国内：海外稼働比率 > 50% : 50% (2025年度70% : 30%)
- 国内累計稼働台数：15万台 (2025年度末比：約205%)
- 海外累計稼働台数：15万台 (2025年度末比：約478%)

### 【FY2026目標】

➢ 定性目標

「KUSANAGI」の高速・高セキュリティ・自動化という技術的優位性を訴求し、「WordPressを動かすならKUSANAGI」という世界的なムーブメント（注目性、話題性）を起こす。

➢ 定量目標

累計稼働台数					
2025期末		FY2026 期末			
構成比	総計	累計稼働台数	構成比	前年比	総計
70%	<b>104,531</b>	86,276	62%	118%	<b>138,335</b>
30%		52,059	38%	166%	

# 活動計画策定に向けたクロスSWOT分析

<p>「KUSANAGI」のグローバル展開において</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・認知拡大</li> <li>・事例創出</li> <li>・導入拡大</li> <li>・差別化メッセージの徹底</li> </ul> <p>を活動軸に据えることで競争の激しいWordPress市場で独自のポジションを確立する。</p>	強み (Strength)	弱み (Weakness)
機会 (Opportunity)	脅威 (Threat)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・WordPressの世界シェア拡大 (CMS市場の約60%)</li> <li>・Webガバナンス・セキュリティ強化の世界的潮流</li> <li>・WordCampなどのコミュニティイベントの活性化</li> <li>・クラウドベースCMSの需要増加</li> <li>・新興市場（南アジア、東南アジア）のCMS需要拡大</li> </ul>	<p><b>特長を武器にグローバル認知強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ WordCampなどのイベントで技術優位性を発信し、認知拡大</li> <li>✓ ホスティング/クラウド・プロバイダーベンダーとの連携強化によるマーケットプレイスの活性化</li> </ul>	<p><b>事例創出とエビデンス向上が急務</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 英語圏事例の早期獲得、役立つ証拠を早期に示す</li> <li>✓ TCO比較、導入効果シミュレーションの整備</li> </ul>
	<p><b>“速さ”“高セキュリティ”を超えた価値創出</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 高速・高セキュリティ性能を武器にしつつ、コスト削減や売上拡大 (CWVへの寄与)など競合との差を実利で明確化</li> </ul>	<p><b>覚えやすさとスマールサクセスの蓄積</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 「WordPress動かすならKUSANAGI」をあらゆるシーンで繰り返す</li> <li>✓ 先ずは限られた地域、業種で成果を出し、その声をSNSや動画で「実際に役立つ」とを見せる。</li> </ul>

## GMOインターネットグループとのシナジー

- KUSANAGI有償ライセンス製品群へのフィードバック
- GMOインターネットグループ向けの特別ライセンス提供
- OEM提供の検討
- 新サービス・新オプションの検討開始
- KUSANAGI新製品開発への意見交換



## コミュニケーション・コア

### ➤ WordPressを動かすならKUSANAGI

……KUSANAGIの技術力、立ち位置による差別化・差異化



#### 1. Ultra-Fast Performance

Deliver lightning-fast WordPress experiences with industry-leading optimization.

#### 2. Robust Security

Protect your sites with advanced, enterprise-grade security features.

#### 3. Effortless Automation

Simplify operations with automatic updates and maintenance.

#### 4. Provision Anywhere

Provision KUSANAGI on your favorite platform.

# KUSANAGIマネージドサービス ビジネス戦略

# KUSANAGIマネージドサービスFY31ビジョン



- 現状の施策について
  - トップセールスと既存顧客フォローが効果を上げており、受注が増加傾向にあります。
  - エンジニアの増員（今期7名）と業務の効率化を進め、受注増に備え体制を強化しています。
- 課題
  - エンジニアの増員と教育を並行で行うことと、受注増に対しての負担増。
  - KUSANAGIフリーエディションから有償ライセンスやマネージドサービスへ誘導できるパスが確立できていない。

# MAGATAMA Stackビジネス戦略

# MAGATAMA Stack 2031 ビジョン

RAGは企業のCRMやSFAのような必要不可欠な存在となり、Webサイトは顧客コミュニケーション視点からAIを組み込んだ「知的応答基盤」に進化していく。  
※MAGATAMAは、その中で最も顧客に選択されるAIソフトウェアを目指す。

MAGATAMA  
RAG



企業内データの  
AI活用が進む

国内No.1シェアのRAG基盤

MAGATAMA  
Web + RAG



AIを組み込んだ  
Webサイト構築が進む

「KUSANAGI」と融合→世界へ

MAGATAMA X  
(未来のコンピューティング)



対話ベースの  
知的応答基盤へ進化

最も顧客に選択されるAIソフトウェアに

AI技術の進化により、業務システムやデータ利用が転換期を迎えようとしている。今後は単に検索Hitしたデータから”探す”のではなく、質問に対してインテリジェントに回答するところまで望まれるようになる。

## ■ 製品の概要(何をするもの？どんな価値を提供するの？)

企業内のファイルサーバーやクラウドストレージ上に散在する大量なドキュメント、業務システムやSaaSアプリケーション内に蓄積されたデータを元に生成AIが回答する仕組みを提供。

企業内のデータを元にズバリ回答するAIを提供することで、  
一人ひとりの”探す”時間を大幅に削減。  
※組織単位の省力化や効率化を実現！

## ■ ターゲットユーザー(誰が使うの？)

- ・生成AIやエンタープライズサーチの有益性はわかるが、導入に腰が重いお客様(ユーザー企業)。
- ・開発システムにインテリジェントな検索機能を搭載したいが、本業ではないAI技術にリソースが裂けないお客様(システム開発ベンダー・SaaSベンダー)

- 第4四半期にパイロット版リリース完了
- 某大学で受注
- GMOインターネットグループとのシナジーを強化する
  - 新サービス、新オプションのプロジェクト開始
- MAGATAMA Stackソリューションを2パターン作り、テストセールス開始

# 目次

1. 会社紹介

中期戦略ロードマップ

2. コアコンピタンス

FY2026 KUSANAGI事業戦略ロードマップ

3. 決算ハイライト

FY2026 マーケティング戦略ロードマップ

4. 中期経営戦略

マスマーケティング戦略について

5. FY2026 事業戦略

ステークホルダーの皆様へのメッセージ

# 中期戦略ロードマップ

KUSANAGIマネージドサービス、  
KUSANAGI有償ライセンス、  
Magatama.AIビジネスを  
基軸に展開します。

**国内外パートナーシップの強化**  
**国内外資本業務提携の検討**

中期経営戦略

FY25

**新製品・新ソリューション投入**

- KUSANAGIマネージドサービスの拡販パターンの確立
- マーケティング強化
- KUSANAGI Security Edition提供開始
- KUSANAGI有償ライセンスの販売・マーケティング強化
- Magatama.AI「2025年の崖」対応ソリューションの発表・開発開始
- 汎用RAG「MAGATAMA Stack」発表
- OEM、技術提携営業⇒GMOインターネットグループとの提携強化
- 海外ターゲット国の選定、戦略立案

FY26

**受注パターンの確立・拡大**

- KUSANAGIマネージドサービス受注パターンの拡大
- KUSANAGI有償ライセンス製品強化・業績拡大
- MAGATAMA Stack販売開始
- OEM、技術提携営業強化
- 海外売り上げ強化、次期ターゲット国選定

FY27  
- 29

GMOインターネットグループとの  
シナジー展開開始

**国内外パートナーシップの強化**  
**国内外資本業務提携の検討**

FY30  
- 31

**グローバルビジネスの確立**

- KUSANAGIマネージドサービスAI技術採用、受注パターンの拡大
- Magatama.AI「2025年の崖」対応ソリューションの売上拡大パターンの実現
- KUSANAGI有償ライセンス製品強化・業績拡大
- 海外売り上げ強化、次期ターゲット国販売強化

**拡販売期・海外展開ビジネスモデルの確立**

- KUSANAGIマネージドサービスAI技術採用強化、受注パターンの拡大
- Magatama.AI「2025年の崖」対応ソリューション売上パターンの拡大
- KUSANAGI有償ライセンス製品強化・業績拡大
- OEM、技術提携営業強化
- 海外売り上げ強化、次期ターゲット国選定



## AI活用、GMOインターネットグループとのシナジーの最大化により

- ①年間ストック純増1000万円、顧客数増加を実現
- ②解約率遞減のためのカスタマーリレーション向上
- ③KUSANAGI有償版の売上拡大と価値向上
- ④技術力強化による円滑な納品・保守体制の確立

知財

KUSANAGIへのAI機能組み込み  
有償版の付加価値の向上  
KUSANAGI有償版の販路拡大

保守

AI活用による運用業務の精度向上、効率化  
セールス部門による顧客リレーションの強化

納品

AIを活用した開発作業の効率化、精度向上  
社内向け技術試験実施によるスキルの向上  
LLMを活用したドキュメント整理による納品作業の短期化

受注

GMOインターネットグループとの営業シナジー強化  
セールス領域におけるAI活用、仕組み化、デジタル化の推進  
専門性を追求した、組織的な受注プロセスの最適化  
マーケティング部との連携によるリード数の向上



# FY2026 マーケティング戦略ロードマップ

- ・ライセンス事業：「高速、セキュアなWeb基盤」訴求による技術的優位性の最大化
- ・マネージドサービス事業：「安心とコストの見える化」で高単価商談の創出
- ・AI事業：「高速Web基盤 x 高機能、低コストなRAG」で新規市場を開拓
- ・技術者/ユーザーコミュニティへの訴求を通じた認知度拡大
- ・マスマーケティング（継続）に加え、業種セグメント別の訴求
- ・質の高い案件リード創出と販売パートナーとの協業拡大



Q1

KUSANAGIサミット2025 (12月12日開催済)  
FY2026戦略発表 (ライセンス、マネージドサービス、AI 3事業別の施策)  
GMOインターネットグループシナジー開始  
技術広報の集中展開開始  
JAWS Days 2026 出展 (GOLDサポートー)

Q2

Web製作者サミット2026春  
MAGATAMA Stack本リリース  
MAGATAMAハンズオンセミナー始動  
マネージドサービス事例の訴求  
販売パートナー共同マーケティング本格化

Q3

KUSANAGI サミット 2026夏  
AI 案件事例の訴求  
海外展開本格化

Q4

Web製作者サミット2026秋  
WordCamp Kansai 2026出展  
大型イベント出展

# マスマーケティング戦略について

- 第3四半期からマスマーケティングに切り替えた結果、KUSANAGIの露出度が向上しました。結果、右記の通り、第4四半期も安定したクオリファイドリード (QL) を得られるようになりました。
- また、KUSANAGIサミット2026を実施した2025年12月1ヶ月の実績はKUSANAGIサミットの露出効果により、1か月でFY25\_Q4の3か月分を超える17件を獲得するに至りました。
- KUSANAGIサミットは夏開催、冬開催で合計1100名の集客を実現しており、高い露出度とQLの増加を実現しているため、今期はKUSANAGIサミットクラスの大型イベントを四半期ごとに開催することにしました。

大項目	小項目	FY24_Q4	9月～11月		Q3との比較	
			FY25_Q4	伸び率 (E/D)	FY25_Q3	伸び率 (E/G)
コラム	公開本数 (本)	19	48	253%	49	98%
	ページビュー (PV)	909	3,135	345%	1,839	170%
セミナー	実施回数 (回)	3	15	500%	15	100%
	申し込み数 (名)	133	513	386%	1,067	48%
動画	公開数	8	34	425%	29	117%
	視聴数	35,000	117,000	334%	161,000	73%
プレスリリース	本数 (本)	3	5	167%	9	56%
ダウンロードコンテンツ	公開本数 (本)	-	4	400%	6	67%
クオリファイドリード	インバウンドからの有効リード数 (名)	1	9	900%	11	82%



KUSANAGIサミット2026を実施した2025年12月1ヶ月の実績  
2025年12月1か月でFY25\_Q4の3か月分を超える17件を獲得するに至りました。

TQL: インサイドセールスがアプローチ・追客を行う見込み顧客

TQLは、以下の条件

- 有効お問い合わせ
- サービス資料、会社紹介、ガバナンスガイドラインの申し込み、事例集などの商談に近い資料のダウンロード
- セミナー/イベントでの個別相談会希望
- MAのスコアリングにおいてホットリードと判定されたもの



## 代表取締役 吉政 忠志より

当社第3四半期は大手企業の第一フェーズ受注、マスマーケティングによる、案件増、受注、エンジニアの応募増がありましたが、第4四半期に活かしきれませんでした。

また、GMOインターネットグループとの技術供与、ビジネス連携が発展し、GMOインターネットグループにジョインする運びとなりました。これは当社にとって大型の提携や受注増を支える大きな転機になる可能性がある提携になります。

今後適時開示の必要性が生じた場合には、速やかに開示いたします。  
引き続きどうぞ宜しくお願ひします。

# 本資料の取り扱いについて



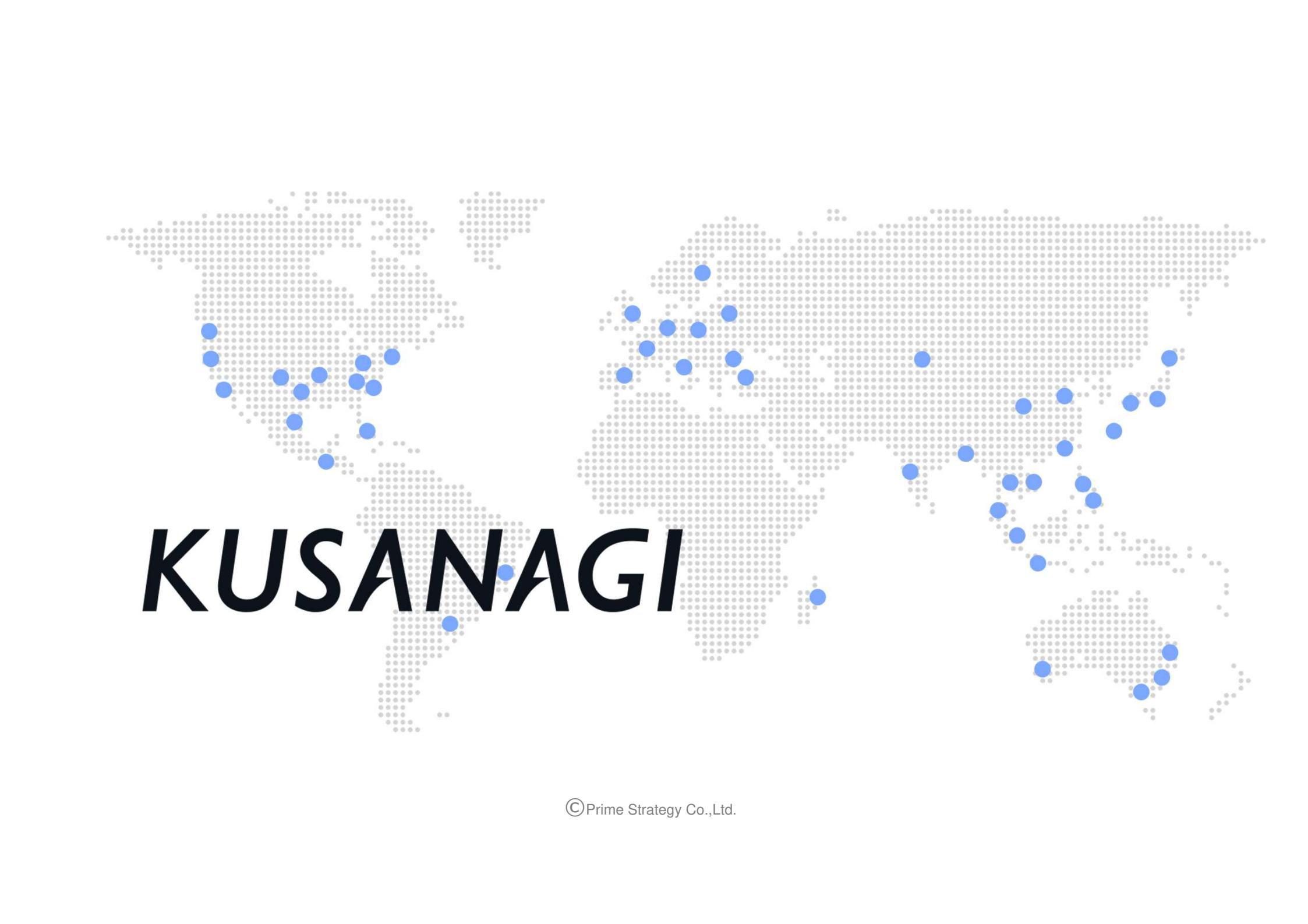
- ・ 本資料は、当社及びその子会社の関連情報の開示のみを目的として作成したものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。
- ・ 本資料には、将来予想に関する記述を構成する記載（推定値、予想値、目標値及び計画値を含みます。）が含まれる場合があります。当該将来予想に関する記述は、将来の業績について当社の経営陣が保証していることを示すものではありません。当社は、将来予想に関する記述を特定するために、「目指す」、「予測する」、「確信する」、「継続する」、「試みる」、「見積もる」、「予期する」、「施策」、「意図する」、「可能性がある」、「計画」、「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、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が、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、保証しておりません。
- ・ 本資料に記載しております「KUSANAGI」や他のOSの性能評価で利用した具体的環境は以下のとおりです。

（環境 1） AlmaLinux 8.9

Microsoft Azure Standard D4as\_v5インスタンス (3.24Ghz AMD EPYC 7763 プロセッサ 4 vCPU, 16GiB), Premium SSD LRS, 東日本リージョン, PHP 8.0.30, Nginx 1.20.1, MariaDB 10.5.22, WordPress 6.4.2

（環境 2） KUSANAGI 9.4.8-1

Microsoft Azure Standard D4as\_v5インスタンス (3.24Ghz AMD EPYC 7763 プロセッサ 4 vCPU, 16GiB), Premium SSD LRS, 東日本リージョン, PHP 8.0.30, Nginx 1.25.3, MariaDB 10.5.23, WordPress 6.4.2



# KUSANAGI

©Prime Strategy Co.,Ltd.