



2026年4月20日

各 位

会 社 名 GMOプライム・ストラテジー株式会社
代表者名 代表取締役社長 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)

2026年12月期第1四半期決算説明会 質疑応答集

当社の2026年12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、2026年4月13日に開示しております決算短信及び決算説明資料をご覧ください。

Q1-① 現状の海外展開の推進状況と今後の海外展開について教えてください。

現在テストマーケティング及び海外のホスティング事業者とのコンタクトを継続しております。テストマーケティングについては一部成果が出たものがあり、その再現性を確認しております。再現性が確認できましたら、拡大していく予定です。海外のホスティング事業者とのコンタクトについては、開示できる段階になりましたら、速やかに開示いたします。

Q1-② 競合他社との比較及び現在のシェア、今後の計画について教えてください。

KUSANAGI については技術的に同一の競合はございません。より認知と機能を拡張し、より多くのお客様にご評価されるよう、技術開発とマーケティング力を高めてまいります。KUSANAGI マネージドサービス byGMO については、技術面、サービス面でも圧倒的な差別化ができています。KUSANAGI 及び KUSANAGI マネージドサービス byGMO においても AI を活用し、機能面での強化をしてまいります。開示できる段階になりましたら、速やかに開示いたします。

Q2 近年のサイバー攻撃が、AI を介した物へと加速していく中、量子コンピューターを用いた攻撃に時代が変化するのも、そう遠くないと感じています。さらに、技術進歩が進むにつれて、より高度な専門性や知識が必要だとも思っています。

これらが、目まぐるしく発展するにあたって、一個人、一企業だけのセキュリティ対応が難易度を増し、マネージドサービスが普及するということは考えられるのでしょうか？また、それらの先行きにおける貴社独自の優位性などありましたら、お教えてください。

ご推察の通りでございます。企業様においてはセキュリティ上の理由でアウトソーシングしたいと考

ている企業様が増えており、KUSANAGI マネージドサービス byGMO は追い風になっております。当社の優位性は、KUSANAGI を活用したマネージドサービスであり、業界屈指の WordPress の技術を持った当社によるマネージドサービスであると考えています。

Q3-① サイバー攻撃に対するビジネス展開についてお尋ねいたします。

企業に対するサーバー攻撃が相次ぐなか、企業のみならず大学・研究機関などにとってサイバー攻撃への防衛策は急務となっています。

このような状況下で、貴社はサイバー攻撃に対する非常に有効なソリューションを保持しておられます。加えてこれまで貴社は数多くの企業・大学・研究機関などへソリューションを提供しこれら貴社の実績が顕著です。

貴社のソリューションと貴社の実績、GMO インターネットグループの営業基盤があれば、サイバー攻撃防衛分野のリーディングカンパニーの地位を確立することができます。サイバー攻撃防衛分野のビジネス展開について構想・開発・進捗状況などについてご回答願います。

おっしゃる通りと考えております。現在、GMO インターネットグループ各社とのシナジー協業を進めております。開示できる段階になりましたら、速やかに開示いたします。

Q3-② IR リリースについて提案です。

これまで貴社の技術力を元に様々なサービスがリリースされてきました。どの内容も非常に素晴らしい技術開発内容です。

しかしながら内容が専門的すぎて判り辛いというのが実情です。

工夫できる範囲内にかまいせんので、新しいサービス等について文章だけで説明するだけではなく、たとえば新サービスの『動作動画』をリリース資料に添付するなどの工夫の導入をご検討ください。

その際に『現在の市場において企業や行政機関・研究機関などが抱えている諸課題・諸問題に対して、貴社の新サービスを導入することで、これらの諸問題を解決することができる』というような説明を加えられると、非常に判りやすいと考えます。

ご意見をありがとうございます。現在、決算説明会や株主総会後に「専門用語を極力使用せずに解説する動画」を IR ページに開示しております。そちらをご覧くださいけると幸いです。

Q3-③ 『WEXAL』北米特許の出願進捗状況についてご回答願います。

特許出願日が 2022 年 6 月 6 日のため、通常スケジュールであれば既に特許査定が下りていることが通例です。

特許査定に際して障壁になっている事項や、停滞している事項があるのでしょうか。

「WEXAL」の北米特許は引き続き審査対応中です。「DAVID」よりも米国特許商標庁の審査開始が遅れたことや、審査当局からの複数回の通知への対応に時間を要しております。特許査定が出ましたら、適時開示いたします。

Q3-④ 『WEXAL』の北米特許査定が下りた場合、貴社のビジネス展開におけるメリットや売上利益におけるメリットについて、ご回答願います。

「WEXAL」の北米特許査定が下りたほうが営業上や事業展開上、多少は有利にはなります。しかしながら、特許により売り上げが伸びていくという革新的な理由にはならないと考えております。現在、テストマーケティングを実施しており、その結果を見ても認知を上げることが有効であると考えております。世界展開を考えた場合、マーケティングコストをどれだけ抑えて展開できるかが課題になります。今後もテストマーケティングやテストセールスを行い、より精度が高い事業展開ができるよう心掛けていきます。

Q3-⑤ 株式の『取引量の少なさ』を非常に懸念いたしております。

貴社株式の取引量の少なさは、スタンダード市場のなかでも突出した少なさであると判断せざるをえない状況です。

取引量を増やすための対応策についてご回答願います。

取引量の少なさの改善のためには、持続的な成長を実現したうえで、IR活動等を積極的に展開することで市場における認知度向上にも継続的に取り組んでいくことが重要と考えております。今後の展開にご期待ください。

Q3-⑥ 苦言を呈すようですが、GMOインターネットグループヘッジインする前も、GMOインターネットグループヘッジインした後も、株価対策における対応策があまりにも不十分であると判断せざるをえない状況が続いています。

株価対策に尽力することは上場企業にとっては最低限必要不可欠な業務です。

上場企業として、どのようにして株価対策に取り組んでおられるのでしょうか。

例えば、『株価対策部署』などを設立して株価対策に本格的に取り組むなどの体制づくりが必要不可欠であると考えておりますが、いかがでしょうか。

株価対策としてまず取り組むべき事項は、経営戦略を着実に実行し、収益性を高め、事業を拡大・成長させていくことにあると考えております。KUSANAGI 事業部は堅調であり、ライセンス事業はテストマーケティングにより改善傾向が見えております。この状況により、事業の安定成長が実現できると考えております。

Q3-⑦ 貴社の技術力は『生成 AI』分野においても十二分に優れていると判断できますが、『生成 AI』分野におけるビジネス構想・開発状況・営業状況などの、進捗状況についてご回答願います。

当社の生成 AI 製品の開発は順調です。ほぼ予定通り進んでいます。テストセールスも完了しております。引き続き、販売協業できるパートナーの模索をしております。

Q3-⑧ 2023年7月4日の終値4,690円の後日、株価は大暴落を繰り返し、2026年4月8日の終値は1,086円にまで下がっています。

これまで貴社は自社株買を実施してこられました。株価は一向に回復していない状況です。自社株買によって株価が一向に回復しなかった要因として、そもそも根本的に自社株買に用いる資金が少なかったことが挙げられます。

GMOインターネットグループヘッジインしたことにより、自社株買資金の増額を検討願います。

GMOインターネットグループ全体で株式を購入されれば、自社株買資金の大幅な増額が見込まれます。

ご意見をありがとうございます。自社株買いは重要な選択肢として必要な時に検討いたします。

Q3-⑨ 官公庁へのビジネス展開・海外へのビジネス展開しておられる貴社にとって、国内外を問わず大きな営業基盤を持つGMOインターネットグループにジョインされたことは、官公庁へのビジネス展開・海外へのビジネス展開に最大の加速化に繋がりますが、ジョイン後のシナジー効果ならびに今後見込まれるシナジー効果についてご回答願います。

GMOのシナジー効果につきましては、①GMOブランドを活用できる ②GMOインターネットグループの各種サービスや営業基盤を使用できる の2点でございます。①により当社の技術や製品の認知向上に寄与できます。これが意外に大きいと感じています。②については回答できる段階になりましたら開示いたします。

Q3-⑩ 『Magatama. AI』の営業活動の進捗状況について質問いたします。

企業・行政機関・研究機関などにとってAIツールの導入が加速化するなか、企業・行政機関・研究機関などにとって情報セキュリティの強化は最重要課題の位置づけです。

このような状況において、完全ローカル状態での使用が可能な『Magatama. AI』は極めて安全なAIツールと高評価できます。

この非常に優れた『Magatama. AI』をどのようにプロデュースし、どのように販売して行かれるかについてご回答願います。

Magatama. AIは現在単体では販売をしておりません。現在はMagatama Stackに組み込まれている1技術という位置づけです。Magatama Stackについては、テストセールスを終了し、販売開始の準備をしております。Magatama Stackに関しては官公庁に強いパートナーを引き続き模索しております。

Q3-⑪ 2023年7月4日の終値4,690円の後日、株価は大暴落を繰り返して、株価は1/5程度まで下降してしまっている株価で超停滞してしまっています。

貴社が国内外を問わず、官民機関に向けてビジネス展開していくなかで、株価が大暴落してしまっている現況は株主に対する体裁以前に、『対外的な信用問題』であると評価されるのが一般的な見解です。

この株価超低迷による『対外的な信用問題』について、『貴社はどのように捉えておられ』、『どのように対策を施して行かれるのか』、こちらの2点につきましてご回答願います。

株価を長期的に上昇させるためには資本収益性を向上させながら、持続的な成長・事業拡大を実現することが重要と考えております。そのために、営業力やマーケティング力強化のため、テストマーケティング、テストセールスなどの施策を実行しております。また、GMOインターネットグループとの事業シナジー強化も各事業部門で進めております。今後の展開にご期待ください。

Q3-⑫ 貴社の売上や経常利益などについて増減はあったものの、上場以来、貴社の業績や財務内容は良好状態が続いています。特に技術開発分野においては大変優れた実績を残しておられます。

つまり、貴社の株価が大暴落を繰り返し、株価が低水準で超低迷している要因は、貴社の業績以外の『空売り』や『地合い』・『投資板の並び』などによる貴社銘柄独特の投資環境によるものが最大の要因です。

貴社銘柄独特の投資環境による株価対策における対応策について、ご回答願います。

株価対策としてまず取り組むべき事項は、GMO インターネットグループとの事業シナジーの強化等の経営戦略を着実に実行し、収益性を高め事業を拡大・成長させていくことにあると考えております。そのうえで、IR 活動等を積極的に展開し、市場における認知度向上にも継続的に取り組んでいくことが重要と考えております。

Q3-⑬ 第 1 四半期決算資料の 15 ページに記載されている『KUSANAGI+WEXAL+DAVID は世界唯一の超高速化とセキュリティを強化するスタックソリューション』につきまして、こちらは具体的にはどのようなサービスでしょうか？

大変恐縮ではございますが、専門的知識がないため、ご教示願います。

「KUSANAGI」はサーバー側を超高速化するための実行環境であり、「WEXAL」はスマートフォンやパソコンなど Web コンテンツの表示を超高速化するための技術です。「David」は「KUSANAGI」と「WEXAL」を AI で最適化する技術になります。サーバー側と表示側の超高速化と全体の AI 制御を単一の製品群で行っていることが世界唯一といわれている部分です。この「KUSANAGI」と「WEXAL」をセットで販売している KUSANAGI が「KUSANAGI Premium Edition byGMO」になります。

Q3-⑭ 第 1 四半期決算資料の 36 ページに記載されている『大手企業大型案件の第 1 フェーズ受注⇒拡大へ』および『大手企業グループ Web 基盤内示⇒受注⇒拡大へ』の詳細につきまして、ご回答願います。

クライアントの兼ね合い等でご回答いただくのが難しい部分もあると思いますので、お差し支えない範囲内でもかまいません。

2 件とも KUSANAGI マネージドサービス byGMO の受注となり、複数サーバーを統合管理する案件の第 1 フェーズとグループ内の標準 Web 基盤としての採用をいただきました。

Q4-① 【解約率 1.0%達成の背景と持続性について】

第 1 四半期の解約率が 1.0%と大幅に改善した点について伺います。

この改善の主な要因は、

- ・ サポート体制強化などの運用改善
- ・ GMO グループ傘下入りによるブランド・サービス価値向上
- ・ その他一時的要因

のいずれが最も大きいのでしょうか。

また、この 1.0%という水準は、今後も持続可能な「構造的改善」と捉えてよいのか、それとも一時的要因を含むものなのか、について、現時点での認識を教えてください。

サポート体制強化などの運営体制改善もありますが、特定業界全体の市場衰退による解約がひと段落した、という見方をしております。

Q4-② 【ConoHa VPS での提供開始(3 月 17 日)以降の初動状況について】

現時点での初期反応(想定比)と、ConoHa WING などより大規模なサービスへの展開について、現在の進捗フェーズ(例：技術検証中・実装準備中・展開時期の目安)を可能な範囲で教えてください。

また、2026 年中に、売上寄与として確認できる段階に到達する見込みがあるか、についてもご教示ください。

現在、GMO インターネットグループのレンタルサーバーへの技術供与、OEM などは引き続き提案をしております。情報が開示できる段階になりましたら、速やかに開示いたします。

Q4-③ 【クラウドインテグレーション売上の減少について】

クラウドインテグレーション売上の減少について、これは案件後ずれなどの一時的要因でしょうか、それとも、事業ポートフォリオの構造的変化でしょうか。

今後の回復方針や、マネージドサービス・ライセンスとの役割分担を、どのように考えているかも併せて教えてください。

当社のビジネスモデルとして、KUSANAGI マネージドサービス byGMO を利用いただくお客様は当該 Web サーバーを KUSANAGI に移設していただく必要があります。その移設作業がクラウドインテグレーションサービス（フローサービス）となります。新規の受注があった場合、クラウドインテグレーションの売上が上がり、そのあとに KUSANAGI マネージドサービス byGMO の売上が上がる図式になります。今回の場合、前期第 4 四半期の大型案件や大手企業グループのクラウドインテグレーション売上が非常に大きく、比較して通常の四半期ペースに戻りました。

Q4-④ 【大型案件パイプラインについて】

資料 P. 36 に「大手企業グループ Web 基盤 内示⇒受注⇒拡大へ」とあります。

住友不動産以外の大型案件は、受注済み・内示・提案中のどの段階にどれだけあるでしょうか。

差し支えない範囲で、件数と初年度売上イメージを教えてください。

大型案件と大手企業グループ内の標準 Web 基盤として第 1 フェーズの受注をいただきました。また、他にも複数案件で大手グループ企業への CMS プラットフォーム統合サービスの提案も進捗中です。今後の展開については開示できる段階になりましたら速やかに開示いたします。

Q4-⑤ 【利益計画について】

第 1 四半期の営業利益は、通期予想に対して高い進捗ですが、Q2 以降に予定している追加コストを踏まえると、今期の利益水準は、Q1 が底と考えてよいでしょうか。利益率の回復時期と、通期の見通しについてご説明ください。

今期は来期に備えた準備期間として位置付けております。今後の製品開発や OEM、技術供与の展開については開示できる段階になりましたら速やかに開示いたします。

Q4-⑥ 【現在の市場評価に対する、経営陣の認識について】

現在の株価は、GMO グループによる TOB 価格：1,600 円を大きく下回って推移しています。

一方で、今回の第 1 四半期決算では、解約率の大幅改善・MRR 過去最高・ARPU 過去最高という内容が示されました。

経営陣として、この決算内容と現在の株価水準との間に「成長ポテンシャルが市場に伝わっていないことによるギャップ」と捉えていますか。

また、そのギャップを埋めるために、投資家は今後どの(重要指標)を最重視してモニタリングすべきか、教えてください。

当社の基幹サービスはWordPressに強みを持つKUSANAGI マネージドサービス byGMO と KUSANAGI 有償ライセンスになります。KUSANAGI マネージドサービス byGMO 及び KUSANAGI の累計稼働台数の推移を指標としてみてください。KUSANAGI は Web サーバーOS の位置づけです。ビジネスチャンスは Web サーバーのリプレイス、または新規導入時になります。WordPress のサーバーOS としてデフォルトの位置づけになるタイミングに大きく事業が拡大します。

以 上