

プライム・ストラテジー

5250・100株

2月22日東証スタンダード
上場

高速化・セキュリティ・自動化で CMS運用の課題を解決

CMSのプラットフォームを統合しWebのガバナンスを実現

CMS(※)とは(Content Management System)の略称で、Webサイトの構築・管理・運用を行うための管理システムのこと。

WEBマーケティングの重要性が高まる中、増え続けるCMS管理に悩みを持つ企業は少なくない。プライム・ストラテジーは技術力と公開事例150件以上の運用経験、AI・自動化などのテクノロジーでCMSのプラットフォームを統合しWebのガバナンスを実現するソリューションを提供する。

(※)CMSはWebサイトの管理システムを指し、文章や画像のレイアウトが管理され、ページの更新・追加がWebサイトに詳しくない人でも管理しやすいようにしたもの。WordPress(ワードプレス)は代表的なCMSの1つで、世界中の多くのWebサイトがWordPressを利用して構築されている。世界のCMSランキングで、WordPressは65%のシェアを有す。

Web高速化ソリューション「KUSANAGI Stack」を開発、提供

「KUSANAGI」はプライム・ストラテジーがWordPressのシステムインテグレーターとして培ってきたCMSの高速動作やセキュリティに関する知見をもとに開発を重ねた製品であり、「KUSANAGI」を搭載しない標準的な実行環境と比べ、ページキャッシュ使用時に約2,330倍の、ページキャッシュ非使用時に約20倍の高速化を実現する。

この高速化により、素早いページの表示や、アクセス集中時等、サーバ負荷が高い時でも安定的に閲覧可能なサイト環境の運営が可能になるというメリットがある。

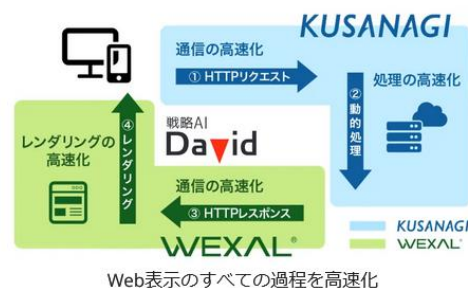
「KUSANAGI」はフリーミアムモデルを採用しており、製品を無償提供することでプロダクトの認知を向上させ、そこから有償の運用保守サービスや有償版のライセンス販売等の有償サービスへ繋げる戦略をとっている。その結果、高速化やその他「KUSANAGI」が提供する利便性が認められ、国内外の主要な28クラウド事業者(マイクロソフト、AWS、グーグル、IBM、オラクル、アリババ等)と直接提携し、2022年12月現在34カ国251リージョンで利用可能となり、2022年9月末現在の累計稼働台数は6.5万台を超えている。

プライム・ストラテジー

5250・100株

2月22日東証スタンダード
上場

Speed & Security & Cost
KUSANAGI Stack



KUSANAGIは国内外の主要28プラットフォーム、34カ国251リージョンで、WEXAL®とDavidはKUSANAGIの最上位版KUSANAGI Premium Editionでご利用いただけます。

表示高速化や高負荷対策、セキュリティ、運用コストの削減等、CMS運用の課題を解決する。2つの課題解決事例を紹介する

①WordPressの運用で増えた画像やコンテンツで発生したサイト表示の遅さをKUSANAGIで解決

課題

貸会議室事業や研修特化型のホテル事業を展開している企業Aでは、Webサイトを運営してきた中で、画像やコンテンツが増えてきて表示が遅くなる、Webサイトのセキュリティ対策が急務という課題があった。せっかく閲覧しに来てくれた人がサイト表示の遅さで離脱してしまうことがあり、またSEOの視点でもサイトスピードは重要な要素の1つとなっているため、表示速度高速化の対応を早急に行う必要があった。サーバには格安サーバを使っており、サイトの一部が改ざんを受け、セキュリティの課題も浮上していた。

ソリューション

プライム・ストラテジーのKUSANAGIを導入。表示速度に関してはKUSANAGIの高速処理により、画像やコンテンツがKUSANAGI導入前より増えたが、高速な表示が実現できるようになった。セキュリティ対策はKUSANAGIマネージドサービスの保守サービスによってセキュリティアップデート対応を定期的実施することにより、閲覧者も社内の管理者も安心して利用できるようになった。

プライム・ストラテジー

5250・100株

2月22日東証スタンダード
上場

②コーポレートサイトの安定稼働と運用体制構築を KUSANAGI導入で実現

課題

デジタルマーケティングの戦略立案から実行までを一気通貫で実現するコンサルティングファーム企業Bでは、自社で運用していたサーバとWordPressの稼働が安定せず、記事を更新するとサイトが非常に重くなりエラーになることがあった。サーバはAWSを、CMSはWordPressを利用してコーポレートサイトを運営していた。サーバについては社内で構築し社内メンバーで管理をしていたが、専門のメンバーが対応する体制ではなく、不安定な稼働や人的コストを多分にかけたトラブル対応が発生してしまっていた。これにより、サイトが安定せず、日々のコンテンツ運用、ユーザー体験、検索エンジンのWebサイト評価に課題を抱えていた。

ソリューション

従来課題を解消し、より安定したWebサイトパフォーマンスを実現するためにプラットフォームを再構築する必要があると考え、以前にプロジェクトでも利用実績があったKUSANAGIを検討し、採用。KUSANAGI導入後はWebサイトの稼働がとても安定し、表示が遅くなることやサイトがエラーになることもなくなった。自社でなんとか対応していた部分はプライム・ストラテジーのマネージドサービスで行い、保守運用体制についても整備できた。

プライム・ストラテジー

5250・100株

2月22日東証スタンダード
上場

ストック型の売上比率は約70%

販売形態は(a) KUSANAGIマネージドサービス、(b) クラウドインテグレーションサービス、(c) ライセンスの販売と知的財産の提供の3つに分類される。3形態の売上構成比は、(a) KUSANAGIマネージドサービス70%、(b) クラウドインテグレーションサービス15%、(c) ライセンスの販売と知的財産の提供15%で、全社売上高の約70%がストック型の売上

(a) KUSANAGIマネージドサービス

主としてパブリッククラウド上の「KUSANAGI」を中心に展開されたクラウドコンピューティングリソース及び「KUSANAGI」上で動作するWordPressを中心とするCMSアプリケーションで構成された法人顧客のWebサイト保守・運用をサブスクリプション型の月額課金にて行う、同社グループの主力サービス。監視、障害対応、ソフトウェアのアップデート、バックアップの取得、システムパフォーマンスの改善提案やWordPress関連の技術サポートの提供等のフルマネージドサービスをワンストップで提供する。

(b) クラウドインテグレーションサービス

A サービス導入時のシステムインテグレーション

新規にクラウド事業者の環境上で顧客のWebサイトを「KUSANAGI」を利用して構築する際や、顧客の既存のWebサイトをクラウド事業者の環境上で「KUSANAGI」を利用して構築された環境へ移行する際などのクラウド基盤の構築、「KUSANAGI」の初期設定や追加開発、WordPressを中心とするWebアプリケーションの新規または追加開発等を提供。

B サービス運用時のシステムインテグレーション

顧客のWebサイトを「KUSANAGI」を利用して運用している際のクラウド基盤の追加構築、「KUSANAGI」の追加開発、WordPressを中心とするアプリケーションの追加開発等を提供。

(c) ライセンスの販売と知的財産の提供

「KUSANAGI」は無償版の他、上位版として「KUSANAGI Business Edition (以下 Business Edition)」、「KUSANAGI Premium Edition (以下 Premium Edition)」を提供している。「Business Edition」はビジネス用途としてベースとなるオペレーティングシステムのサポート終了期限までのアップデートを保証しており、「Premium Edition」には、さらに「WEXAL® Page Speed Technology®」と「Onimaru® David」を搭載している。

「Premium Edition」は個人用途、開発用途については無償のライセンス提供を行っており、法人の商用利用については有償ライセンスをクラウド事業者のマーケットプレイスを通じて販売している。

プライム・ストラテジー
5250・100株
2月22日東証スタンダード
上場

サービス提供料

		KUSANAGIサポートサービス	KUSANAGIマネージドサービス
KUSANAGIソフトウェア利用料		別途、Business、Premiumの各エディションのソフトウェア利用料が発生	別途、Business、Premiumの各エディションのソフトウェア利用料が発生
クラウドホスティング利用料（月額）		クラウドサーバ利用料および通信費は顧客	クラウドサーバ利用料および通信費を含む
サポートサブスクリプション/ マネージド料金（月額）	㉠月間3万PV未満	5.0万円/月	10.0万円/月
	㉡月間30万PV未満	7.5万円/月	15.0万円/月
	㉢月間100万PV未満	10.0万円/月	20.0万円/月
	㉣月間300万PV未満	12.5万円/月	25.0万円/月
	㉤月間1000万PV未満	15.0万円/月	30.0万円/月
	㉥月間2000万PV未満	20.0万円/月	40.0万円/月
	㉦月間3000万PV未満	25.0万円/月	50.0万円/月
	㉧月間3000万PV以上	お問い合わせ	お問い合わせ
コンタクトデスク、障害1次対応（営業時間外24時間365日）		1インスタンス5万円/月	-

中長期の業績見通し

22年11月期業績については、売上高が前期比38%増の7.7億円、営業利益は同約2倍の2.9億円の見通し。22年8月時点では顧客数は、21年11月末の114社から113社に減少していたが、顧客単価が30万円/月から35.6万円/月に19%増加しており、増収の主たる要因になったと考えられる。また22年11月期第3四半期累計売上高5.3億円のうち、住友不動産向けがこれの14.5%に相当する0.8億円を占める。現在同社売上高の約70%がCMS プラットフォーム統合案件（顧客内のCMSをまとめて同社のKUSANAGIマネージドサービスに移設し、統合管理するような大型案件）となっているが、住友不動産向けでは50を超えるCMSを統合する案件が進行している。

23年11月期業績予想は、売上高が前期比20%増の9.2億円、営業利益が同21%増の3.3億円と増収増益の見通しとなっている。引き続き、CMSプラットフォーム統合案件が業績拡大をリードするものと思われる。

連結業績推移（百万円・%）						
決算期	売上高	伸び率	経常利益	伸び率	純利益	伸び率
2020/11	567	-	48	-	27	-
2021/11	559	-1.3%	145	198.6%	95	245.8%
2022/11推	770	37.5%	291	99.5%	197	106.2%
2023/11予	920	19.5%	335	15.1%	232	17.8%
2022/8 3Q	534	-	197	-	129	-
予想EPS/配当			単独：-円 連結：70.01円/0.00円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算			

免責事項(ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなるを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話:03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp