



2026年1月14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月期通期連結業績予想と実績値との差異 並びに個別業績における前期実績値との差異に関するお知らせ

2025年1月14日に公表いたしました2025年11月期（2024年12月1日～2025年11月30日）の通期連結業績予想と本日公表の実績値に差異が生じましたので、下記のとおりお知らせいたします。また、当社は個別業績予想を開示しておりませんが、個別業績における当期実績値が前期実績値から一定以上変動いたしましたので併せてお知らせいたします。

記

1. 通期連結業績予想と実績値との差異（2024年12月1日～2025年11月30日）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
前回発表予想（A）	百万円 1,000	百万円 225	百万円 224	百万円 155	円 銭 44.29
実績値（B）	887	143	144	107	30.68
増減額（B-A）	△113	△82	△79	△47	—
増減率（%）	△11.4	△36.4	△35.4	△30.7	—
（ご参考）前期実績（2024年11月期）	857	212	212	151	43.51

（注）「1株当たり当期純利益」の「前回発表予想」は、2025年11月末の発行済株式総数及び自己株式数の状況を考慮した数値です。

2. 差異の理由

売上高につきましては、KUSANAGI マネージドサービス、KUSANAGI 有償ライセンスの売上不振が主な要因となっております。KUSANAGI マネージドサービスについては、上半期に大型顧客の環境統合が進んだことや、想定外の解約が発生したことにより月額ストック請求額が想定を下回ってしまいました。また、有効リード数・商談数・受注額それぞれ大きく未達であったことも不振の要因となりました。下半期には新規顧客・既存顧客いずれも大型案件の受注があり、売上高は大きく回復したものの、通期では想定を下回る結果となりました。KUSANAGI 有償ライセンスの売上については、新規に市場投入した KUSANAGI Security Edition が想定を下回ったことが大きな要因となりました。このほか、クラウドイン

テグレーションサービスについても重点施策としていた案件の進捗が低く、結果的に売上高全体として予想値に対して未達となる結果となりました。

今後は、KUSANAGI マネージドサービスについてはマーケティングや営業強化による新規案件商談数の向上を最大目標に運営して参るとともに、KUSANAGI Security Edition についてはより多くのミドルウェアや OS への自動アップデートや、AI による自動修正機能などを通じ、利用者がより安心できる機能の追加拡充を目指していく方針です。また、当社は、2025 年 12 月 26 日付で、GMO インターネットグループ株式会社にグループジョインいたしました。このジョインにより、「「KUSANAGI」技術のグループ横断展開」、「AI・ハイパーオートメーションのグループ全体への展開」、「エンタープライズ領域における法人向けソリューション強化」の 3 点を中心とした強力なシナジーを創出し、企業価値の向上と「お客様の笑顔」の創出を目指します。

利益面につきましては、主として売上高の未達に伴って予想値を下回る結果となりました。その他、当初想定をしていなかった公開買付けへの対応コスト等が発生したこと、人員不足による外注コストの増加、業績拡大に向けての各種施策の実行のために多くの費用を投入したこと等も予想値より利益が下回る要因となりました。

3. 個別業績における前期実績値と当期実績値との差異（2024 年 12 月 1 日～2025 年 11 月 30 日）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1 株当たり 当期純利益
前期実績値 (A) (2024 年 11 月期)	百万円 826	百万円 198	百万円 198	百万円 142	円 錢 40.72
当期実績値 (B) (2025 年 11 月期)	857	130	131	97	27.86
増減額 (B - A)	31	△67	△66	△44	—
増減率 (%)	3.8	△34.2	△33.5	△31.2	—

4. 差異の理由

売上高については前期比 3.8% 増加となった一方で、利益面については、外注費や人件費の増加、公開買付けへの対応コストの発生等の影響で前期実績値を下回る結果となりました。

以上