

株式会社FRONTEO 第16回定時株主総会 質疑応答内容

※本質疑応答は、当社が株主総会で行った事業にかかわるご説明を、ご出席いただいた株主様以外にも広く開示する目的で掲載するものです。質疑応答の内容につきましては、適宜整理分類の上要約しております。なお、発言された株主様の氏名は、公表を控えさせていただきます。

質問：市場の成長性とFRONTEOの売上の成長性が乖離している理由について教えてほしい。

回答：リーガルテック AI 事業に関しては、訴訟や不正調査といった領域の中で AI が浸透していない現状があります。しかし、今年の1月に米国で、訴訟等で AI の活用を推進するためのガイドラインが出ており、まずは、売上の成長よりもこうした変化に対応する事業の体制作りに取り組んでいくことが重要であると考えております。我々の AI ソリューションは言語解析に特化しており、マーケットシェアでは No.1 ですが、残念ながら、認知度としては、他社の名前が挙がることが多く、課題であると感じております。

今年度は、市場における当社サービスの認知・理解を広め、深めていく活動が重要と捉えており、そのためにはよりレベルの高いマーケティングおよびブランディング活動が必要だと認識しています。

質問：第2号議案「会計監査人の選任の件」に関連して、会計監査人の報酬等の額2億8千万円は、他社と比較しても高いと感じるが、会社はどのように考えているか。また、会計監査人を年度途中で変更することは妥当だと考えているのか。

回答：同規模の上場会社と比較すると、監査報酬額そのものは高額であると考えています。監査報酬額が高額になっている理由としては二つ——米国上場と、米国子会社体制のための監査工数の増加です。当社は東証マザーズと、米国 NASDAQ 市場に上場しており、日本の上場企業としての監査に加え、NASDAQ 上場企業としての財務報告および監査が必要であり、追加の監査工数が発生しています。加えて、米国子会社の決算体制・内部統制体制が不十分であったことから、監査手続および監査工数が増大しているという状況です。米国での決算体制、内部統制体制については、一定の改善は見られますがまだ十分ではなく、今後更に改善に努め、効率的な監査対応を目指します。

次に、年度途中での会計監査人の変更についてですが、当社の会計監査人であった EY 新日本有限責任監査法人より、2019 年 3 月期は、前期の監査状況を踏まえ、当社の改善計画が実行されたとしても、監査工数が相当な規模、コストになるとの方針を受けました。当社としては、決算・監査対応スケジュールの観点及び経済的合理性の観点から検討を重ね、誠実に協議した結果、監査契約を継続しないことで同法人と合意しました。

質問：平均勤務年数が「3.1 年」は短いように感じる。採用環境も難しいと思うが、対応策はあるか。

回答：人員構成の 3～4 割は新しい事業である AI ソリューション事業の人員となっています。本事業の採用活動を始めたのは 3 年ほど前からであり、平均勤続年数としては伸びない状況にあります。

対応策につきましては、当社は、会社の価値を高める人材を求めています。AI 開発人員については、武田 CTO が大学・大学院、企業の研究機関との様々な会合に出席し直接的なアプローチを採るなど、私を含めてマネジメントが自ら選考に参加し、企業方針やビジョンを共有していくことで採用に至るケースも増えています。

質問：リーガルテック AI 事業について、リアクティブ型（訴訟等が起こってからサービス提供）ではなく、プロアクティブ型（事前予防等のサービス提供）のビジネスを強化すべきではないか。

回答：当社 AI ソリューション事業でも、特に金融業界では、まさに「(問題を)起こさないための対応」へとビジネスモデルがシフトしてきています。リーガルテック AI 事業におきましても同様に、有事対応に特化した組織体制、ビジネスモデルから、今後は事前対応・予防、問題を抑制していくビジネスモデルへと拡大させていこうと考えております。

質問：株価が下落している中、ストックオプションを 2 回発行した理由はなぜか。

回答：株価に関しましては、市場の評価として真摯に受けとめております。当社としては、業績のさらなる成長を目指して経営にあたるのが最良の株価対策であると考えております。今後とも、これらの施策を継続し、企業価値を高めるための努力を続けてまいります。

そのためには、優秀な人材を確保することが必要であると考えております。当社のストックオプションは連結業績向上に対する貢献意欲や士気を

一層高め、株式価値の向上を目指した経営を一層推進し、当社の業績向上に寄与するとともに、結果的には、株主様の価値にも還元できるものと考えております、ご理解くださいますようお願い申し上げます。

質問：マーケティングを強化して、第 17 期に飛躍する点について、具体的な活動内容と効果を教えてほしい。

回答：当社の課題は認知度です。当社の主力事業である「リーガルテック AI 事業」は、訴訟支援、不正調査といった事業の性質上、支援させていただいた企業様との取組みの内容を紹介することができませんが、そのような中であっても、当社の価値を訴求して理解していただけるような体制を構築することが重要であると考えております。具体的には、デジタルマーケティングや WEB サイト上での情報発信を活用して、企業様にお会いすることがなくても当社サービスを訴求できる仕組みを強化したいと考えています。

質問：今後の成長を加速させるために、業務提携等の検討はしているのか。

回答：我々の理念が実現できるのであれば、選択肢として排除するものではありません。しかし、まずは当社の自力をつけなければいけなく、規模は小さくても戦える組織を構築したいと考えています。その上で、現時点では予定をしておりますが、その取り組みが達成された後に、大手企業との業務連携・資本提携を検討し実行することは排除するものではありません。

質問：「KIBIT」「Concept Encoder」の可能性と課題について教えてほしい。

回答：「KIBIT」については、世の中の AI ソリューションと比べて、圧倒的に少量の教師データでデータ解析に対応できます。通常、他社の AI は、大量の教師データと、それを解析する大規模な設備が必要になりますが、KIBIT は少量のデータから解析が行えます。また、導入コストも圧倒的に抑えることができます。

「Concept Encoder」については、複数の病院と協力し、看護師による看護記録の情報から、患者さんの状態変化を見ていこうという取り組みを、実証実験という形で進めております。認知症においては、今までは精神科のベテランの医師が経験から判断していましたが、自動化できるところまでできています。また、離職しそうな職員を早期に発見して対策を講じたりするなど、日本が抱えている社会課題を解決できるものと自負しております。

最高レベルの技術を持っておりますので、課題としては、繰り返しに

なりますが、当社サービスの認知度を高めることとなります。そのためにもレベルの高いマーケティングおよびブランディング活動が必要であると認識しています。

質問：原価率が高いと感じる。原価の内訳を教えてください。また、収益モデルについて説明してほしい。

回答：まず原価率についてですが、他の AI 企業と比較して高くなっているのは当社の「リーガルテック AI 事業」によるものです。同事業では、依然として労働集約的な人手を使ったプロセスが多く、利益率も低くなっておりますが、AI ソリューション事業そのものの収益率が低いというわけではございません。

また、収益モデルについてですが、「AI ソリューション事業」の利益率の高いストック型の収益がまだ全体の 3 割で、これを 5~6 割に増やしたいと考えております。受託開発側でもエンジンを持っているので、利益率はかなり高くなることを見込んでおります。

以上