

株式会社FRONTEO 第19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。

【経営体制について】

質問： 社外取締役の専門分野が管理・リスクマネジメントに偏っているのではないかと、事業内容に知見があり、経営の発展に貢献できる人材を任命すべきではないかと。

回答： 当社の社外取締役の略歴等につきましては、招集ご通知に記載しております。記載の通り、各社外取締役は、事業経験が豊富であり、その知見に基づき、管理監督の役割を果たすことができる方々であると考えております。

昨年度においても事業戦略立案、実行、顧客アプローチ方法等様々な局面で多数の有益なご指摘・アドバイスを頂いており、実際にご指摘に基づき実行した施策も多数あります。

この点で、社外取締役としての役割が形骸化していることはなく、十分な専門性・経験をもとに、適切に管理監督を行っていると考えております。

質問： 取締役の専門分野が狭すぎるのではないかと。特に IT 開発エンジニア、顧客支援のエンジニア、販売及び営業担当などの専門分野が不十分ではないかと。

回答： 本質問に関しては、社内取締役について回答致します。

取締役選任議案においてご説明した通り、取締役は執行部門の管理監督の役割をより重視し、執行責任者は事業執行に専念するという考えを鮮明に致しました。

ご指摘の IT 開発や顧客支援、営業担当は、事業執行にあたり、執行役員がその任に就きます。各執行役員は、それぞれに開発、営業に関し十分な専門性と経験を有しており、適切に事業を推進することができると考えております。IT・AI 技術に関しては、社員ですでに充足できており、今後当社が成長するための課題は、むしろ管理体制の強化であると認識しています。

取締役に関しては、十分なマネジメント経験があり、かつ各ビジネスを熟知しておりますので、適切に管理監督を行うことができると考えております。

加えて社外取締役についてですが、当社で最も重要な課題は、業務の無駄を省き、ミスを最小限にし、品質を上げ、生産性を上げることであり、その観点で、高い管理能力と経験を持った社内外取締役の役割は極めて重要と考えています。

【事業全般について】

質問： (米国における) 不正アクセスの件について、完全復旧したという理解でよいかと。

回答：現在、完全に復旧しております。

質問：今後の事業展開（規模や地域の拡大）はどのように考えているか？

回答：リーガルテック AI 事業については既にグローバル展開されており、AI 売上比率を高めてまいります。

一方、AI ソリューション事業に関しましては、アジアや米国を中心としたグローバル展開を視野に入れておりますが、まずは日本において、しっかりと成功の型を作ることに注力したいと思います。そのためにも、今年度の体制の構築は非常に重要になると考えております。

質問：AI はトップクラスだと思うので、もっと売上が伸びてもよいと思うが、企業への営業活動はどのように強化していくか？

回答：2021 年度下期は、POC（実証実験）まで順調に進んだ案件のうち、顧客企業において、導入対象部署の拡大など導入の検討範囲が広がり、予定通りのスケジュールで案件が進捗せず、売上が計上できなかった事例等がございました。この要因のひとつには、当社において、お客様が実際に運用される際の業務やニーズを整理する能力の不足が挙げられます。この課題を解決するために、業務コンサルタントやデータサイエンティストの採用・育成等、総合的な営業力を強化して参ります。

質問：今後、売上 300 億円を達成する上で、どの分野がどの程度成長するのか？

回答：リーガルテック AI 事業、ビジネスインテリジェンス分野、ライフサイエンス AI 分野の 3 つの事業で、それぞれで 100 億円ずつの売上を想定しております。

リーガルテック AI 事業は、現在半分程度が非 AI ビジネスの売上ですが、全て AI を活用したビジネスにシフトします。

ビジネスインテリジェンス分野は、営業力と業務コンサルティングの体制を強化し、1 社あたりの平均単価を引き上げ、また、顧客数を拡大していきます。

ライフサイエンス AI 分野は、AI 医療機器に加え、創薬支援事業を成長ドライバーとすることで、目標達成を目指します。

質問：いわゆるストック型・サブスク型ビジネスは安定的で高収入のビジネスモデルだが、当社の事業での状況はどうか。

回答：現時点においても、当社の各事業において、いわゆるストック型のビジネスはございます。

リーガルテック AI 事業においては、当社で分類した顧客データを一定期間当社サーバーで保管するホスティングというサービスがストック型のビジネスとなります。お預かりする期間はお客様によって異なりますが、リーガルテック AI 事業の売上

高のうち、4割程度が該当します。

ビジネスインテリジェンス分野においても、基本的には4割程度がストック型のビジネスとなります。

ライフサイエンス AI 分野では、顧客にライセンスを提供しているシステム（Amanogawa や Cascade Eye）は年間契約で、毎月ライセンスフィーを頂戴しており、自動更新が基本となっておりますが、金額規模は大きくありません。また、今後は AI 創薬の受託開発ビジネスでは、ストック型のビジネスへの発展を目指しております。

ストック型ビジネスは当社の業績安定化に資するため、引き続き拡大を目指して参ります。

【ライフサイエンス AI 分野について】

質問： 会話型認知症診断支援 AI プログラムの事業化の見込みはいつ頃か？

回答：治験も順調に終わっており、現在は、薬事承認申請を行うべく準備を進めております。当局の承認プロセスにもよりますが、当社としては、2023 年度中の上市を目指していきたいと考えます。

質問： 会話型認知症診断支援 AI プログラムは、海外での展開を考えているか？

回答：グローバル展開は進めていきたいと思っておりますが、まずは日本で医療機器としての承認を得ることにフォーカスしています。その後にアジア、次に欧米での展開を考えて参ります。実用化するためには、音声認識技術の活用が重要ですが、当社の AI は、音声認識の精度が低くても、例えば方言や滑舌が悪い場合でも正しくテキスト化でき、言語系の解析ではトップレベルにあると自負しております。音声認識技術と親和性が高く、すでに金融機関などで運用もされています。

【経済安全保障ソリューションについて】

質問： 経済安全保障に注目が集まる中、他社も同様のソリューションの提供を始めていますが、差別化や展開をどのように考えているか？

回答：一般的に、他社が提供しているシステムは、自社のサプライチェーンを分析するためのツールであるのに対して、当社のソリューションは、企業が自分で把握しているサプライチェーン以外にも、オープンソースを活用することにより、さらに広範囲なグローバルネットワークの状況を分析することができます。また、その分析を通じて、既存のサプライチェーン上のリスクを把握し、代替策を講じることができます。世界が完全にデカップリングすることは難しく、どのようなところ付き合い、分断するのか、日本企業が世界に振り回されるのではなく、自分たちが独自の判断技術をもつことができる、そのようなソリューションを提供していきたいと考えて

おります。

質問： 経済安全保障ソリューションに係る実績はどのようになっているか？ ステージ 4 に向けての売上 300 億円に経済安全保障ソリューションの見込みは入っているか？

回答： 経済安全保障の実績について、実際に売上は計上していますが、公表はしておりません。お客様は企業や国になりますが、まだどのように運用していくかは、皆様手探りの状態で、我々も皆様と協議しながら進めている状況です。ステージ 4（売上 300 億円）には、経済安全保障ソリューションの売上は見込んでおりません。

質問： 経済安全保障ソリューションを展開していく上で、大企業内での多部署にわたるデータ統合にはどのように対応できるか？

回答： 企業におけるデータ統合は課題となりますが、当社はもともと訴訟対応の業務の中で、日常の業務の情報や、e メールなどあらゆる文書を短時間で集めて解析するソリューションに関しては経験が豊富にあり、フレキシブルな対応が可能です。お客様のシステムの中でもフレキシブルに対応できるシステム構成になっております。

【その他】

質問： ホームページの CEO メッセージに「情報社会のフェアネス」という言葉があるが、具体的な内容を教えてほしい。また、決算説明会は機関投資家向けとなっているが、個人投資家が参加できない理由を教えてほしい。

回答： 「情報社会のフェアネス」とは、日本企業になじみの薄い訴訟制度で、言語の違いや経験不足等から日本企業が不利益を被るなど法の下での平等が実現されていない状況や、認知症など専門医のいない地域に居住されているために専門医の診断を受けるのが難しい状況、また、金融機関と顧客の何気ないやり取りが、知らない間にコンプライアンスに抵触してしまう、このような事態を技術で解決し、改善していくことが、当社が考える情報社会のフェアネスの具体的な内容です。

また、決算説明会に関しては、個人投資家の排除を意図しているものではなく、貴重なご意見として承ります。

質問： NASDAQ への再上場の構想はあるか？

回答： 特にライフサイエンス分野では、今後米国市場が極めて重要になると認識しており、多くの選択肢のひとつであると考えております。

以上