

2025 年 7 月 8 日

株式会社FRONTEO 2025 年3月期 第4四半期 各種説明会 質疑応答

主な質疑応答の内容です。内容につきましては、ご理解いただきやすいよう、部分的に加筆・修正しております

(質問 1)

DDAIF の契約金額についてどのような考えを持っているのか。

(回答 1)

製薬会社に最初から価値を認めてもらうことは難しいが、実績が公表出来るようになれば、価値を認めてもらえ、金額も上昇すると考えている。着実に実績を積み上げ行きたい。

(質問 2)

2026 年 3 月期業績予想で、ライフサイエンス AI 事業の売上が約 2 倍だが、DDAIF で獲得した 7 件がフルで寄与するから 2 倍になるのか、それとも新しい案件が寄与するのか。

(回答 2)

ミックスになると思う。パイプラインはプロジェクト数であり、同じ顧客で異なるプロジェクトの開始や、新たな顧客でのプロジェクトが開始されることを想定している。

(質問 3)

2026 年 3 月期の DDAIF の獲得件数の目標は。

(回答 3)

目標は 10 件獲得したい。

(質問 4)

FRONTEO 共創型創薬エコシステム構想を出されたが、これは様々な企業と提携していくということか。

(回答 4)

仮説は、創薬プロセスにおいて最後まで重要な過程だと認識している。創薬の各プロセスにおいて強みを持った企業と提携していきたい。

(質問 5)

創薬エコシステムで CDMO や CRO と組むメリットは。

(回答 5)

製薬会社の創薬機能を活用したいが、各社様々なプロジェクトがあり、優先順位があるため、弊社独自でその機能を保有したいと思った。CRO やCDMO、アカデミアなどと組むことにより、彼らの創薬機能を活用することが出来るようになり、様々な成果を速やかに発表できるようになると考えている。

(質問 6)

ライフサイエンス分野で積極的に投資をする具体例を教えてください。

(回答 6)

製薬会社から選ばれるためには、創薬研究者などの人材の量や質が重要になっており、人的資本に投資をしていきたい。

(質問 7)

米国などの海外進出について考えていることを教えてください

(回答 7)

具体的な事は決まっていないが、過去 2 年米国のカンファレンスで講演を行い、製薬会社から引き合いも来ている。また、創薬についての評価が出来るため、創薬スタートアップに使っていただくことも出来るし、創薬スタートアップに投資しているファンドの支援といったことも出来ると考えている。

(質問 8)

アルネッツを買収した戦略的な狙いを詳しく教えてください

(回答 8)

製造業分野において更なる市場シェア拡大と競争力強化を目指します。特に、アルネッツが保有する DX 内製化支援の強みを取り込み、製造業の顧客企業に対して、より広範で価値の高いソリューション提供を実現し、中長期的な成長を図ります。

(質問 9)

トランプ大統領の政策により米国の薬価が引き下げられ、製薬企業の業績悪化が懸念されている。御社への影響をどう見ているか

(回答 9)

トランプ大統領や消費者から見た際に薬価が高いのは、成功確率が低いため、成功した薬に失敗したコストが上乗せされているためだ。弊社の技術を活用すれば、成功確率が向上するため薬価が劇的に安くなると思っている。そのため、しっかりと結果を出し、世界中の企業に採用してもらい、成功確率を向上させていきたい。

以上