

株式会社 FRONTEO 第 20 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関わるご説明を、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。

【当社 AI の特徴について】

質問：ChatGPTをはじめ、様々な生成系 AI が世に出ているが、FRONTEO の AI も生成系 AI の 1 つであるか？ 生成系 AI との違いや特徴は何か？

回答：機械学習を用いて言語解析を行う AI という大きな括りでは、ChatGPT を初めとする生成系 AI と同じ括りですが、言語モデルやエンジンの作り方、利用目的、使い方、機能には大きな違いがあります。他社の生成系 AI を用いたサービスは、大規模言語モデルによりフラットな答え、例えば、お客様に対する案内文はきれいに作成します。当社の AI である KIBIT は、例えば、標的探索で顕著なように論文に直接記載されていないことや、経済安全保障のサプライチェーンのネットワークで繋がっていないところでも、AI が予測してネットワークを作ることができることが特徴です。

生成系 AI は画期的ですが、全てを包括する汎用 AI が存在するのではなく、自動車に家族向けやレース用など様々な用途があるように、世の中や技術が進めば進むほど用途に応じて細分化されていくと考えます。当社の AI は、弁護士や犯罪捜査官が裁判や訴訟で使用する、薬の開発やお客様からの声でインサイトを見つける、といったように、エキスパートの判断の支援に特化した AI として社会実装してまいります。

質問：ChatGPT のような日本語用の生成系 AI を開発しないか？

回答：当社の日本語解析技術は非常に高いものです。しかしながら、我々は文書をきれいに生成する分野にはあえて参入いたしません。我々が特化するのとは、未知の薬の候補のヒントやお客様のインサイトなどを見つけていくことなどです。文章をきれいに生成するのではなく、マップやネットワーク図のような絵に落とし込むことで、エキスパートに未知の情報を提供し、豊かな発想を促すことで、エキスパートの判断を支援してまいります。なお、エキスパートが判断するためには AI の解析結果の真偽の裏付けが必要です。そのため、当社の AI では解析結果についてその真偽を裏付けすることが可能な仕組みとしています。

質問：FRONTEO の AI は、ChatGPT のように無料で利用できるプランはあるか？

回答：我々の AI は使用時に課金しており、無料で利用できるプランはございません。

質問：一般的に AI の開発には多額の投資が必要であるが、FRONTEO の AI 開発費は比較的リーズナブルなイメージを受けるが、今後の投資の方向性は営業やブランドイメージの向上に向けていくのか？

回答：我々は、AI の開発に膨大な人とお金が必要とは考えていません。これまで当社は、

ある天才のひらめきと数学者による数学的アプローチで AI を作ってきました。膨大な構造の AI を作るのではなく、いかに小型で高性能な AI を作れるかを極めていきます。今後も AI の開発に力を入れていきますが、開発に莫大な投資が必要になることは無いと考えます。

AI が当社のコアコンピタンスであることは当然ですが、当社のスローガンとして、「AI 企業からの脱却」を掲げています。AI が珍しい、新しいなどのイメージ先行ではなく結果を出していく。AI Factory 構想を打ち出しましたが、営業会社として顧客の ROI を向上し、社会実装と社会貢献の実現を確立したいと考えています。

【経済安全保障分野について】

質問：経済安全保障ではどれぐらい手応えがあり、いつ頃結果がでるか？ FRONTEO 以外の競争相手はいるか？

回答：経済安全保障分野での主な競争相手は海外の会社になりますが、当社の解析技術は圧倒的な優位性があると考えます。官民ともに経済安全保障への取り組みが立ち上がってきましたので、今後、経済安全保障分野も、当社の業績に貢献できるようになっていくと考えます。

質問：過去の新聞報道で、「隠れ株主」の話が掲載されていたが、現在、日本の企業にどの程度海外の「隠れ株主」が存在するか？ 経済安全保障に関する FRONTEO の解析技術は、海外と比べて優位性があるとのことだが、完全な一民間企業で事業展開するのか、国から資本をいれてもらうのが良いか、見解を教えて欲しい。

回答：個別具体的なことは申し上げられませんが、重要な技術を持つ会社にアプローチがあるのは間違いないと考えております。

当社の解析技術は圧倒的な優位性がある一方で、海外の競争相手は国が投資しており、国との連携度合いは違いがあると感じています。様々なやり方があるかと存じますが、国家のインテリジェンス機関と力を合わせていくことが重要と考えています。

【認知症診断支援 AI プログラムについて】

質問：昨年、認知症診断の認可申請が延期されたが、上市はいつ頃になるか？

回答：認知症診断支援 AI プログラムの精度については問題なく、2025-26 年の上市を目指して順調に進捗しています。また当局とは今後、様々な認知症の治療薬が上市される可能性が高い状況にあわせて診断機能を持つべきだと話しており、それに対するプログラム修正を現在行っています。当局と相談しながら、同プログラムの開発を推進させてまいります。

質問：認知症診断支援 AI プログラムについて、2021 年 4 月から開始した治験において、会話の書き起こしと自動音声認識の両方をやる計画だったか？ 開示資料が不明瞭な印象を受けた。現在は、自動音声認識に一本化する方針とのことだが、二段階に分けて書き起こしのみ製品化し、2025 年の売上貢献を目指すことはできないか？

回答：社内の取り組みとしては、会話の書き起こし・自動音声認識共に行っていましたが、治験の評価項目は会話の書き起こしのみでした。その後、自動音声認識の精度が非常に高かったので、両方の承認を別々に取るより、自動音声認識に一本化して治験をやる方針に変更しました。

今後の内容は承認を行う当局との様々なやり取りの中で決定していきませんが、現時点で社会のニーズにあった最適なものに修正させていただきました。新たなステージ 4 では、計画としてはドラッグディスカバリを中心に進めていき、医療機器はステージ 4 の計画からはひとまず除外していますが、医療機器は優先順位を落としたわけではありません。引き続き、早期に実現することを目指して進めてまいります。

なお、情報の開示については、貴重なご意見として賜り、今後の情報開示において、正しくご理解いただけるよう努力してまいります。

【経営体制について】

質問: FRONTEO の株式保有比率は社長の保有割合が多い。社長のワンマン経営となりやすい状況であるが、そのリスクにはどのように対応しているか？

回答: 現在の会社の成長ステージでは、強いリーダーシップが必要と考えています。一方、当社の社外役員からは厳しく指導いただいております。また、アドバイザーもおり、自由勝手に経営できる環境ではございません。しっかり透明性・公平性をもって活動し、株主様への還元と社会への貢献ができるように事業を推進してまいります。

質問: 社外取締役より前期の振り返りについてご意見伺いたい。

回答: 桐澤取締役より

FRONTEO の取締役会は自由闊達に議論できる雰囲気が醸成されています。我々社外取締役は、取締役および経営についてはっきりとした意見を述べて議論しております。前年同期は残念ながら大幅な減収減益となりました。私どものビジネスモデルの浸透、事業改革をしっかりと行い、24年3月期は業績の回復に努めていけると考えています。

【その他】

質問: 株価が低いように感じる。AI がブームとなっているのに何が原因か？

回答: 株価に関して、市場での売り買いの状況にコメントはできませんが、私自身も会社全体でも我々の企業価値はもっと高く、それをご理解いただけるように努力していく必要があると考えています。

我々は AI そのものの価値だけで勝負するのではなく、創薬やリーガルテック、監査、ビジネスインテリジェンス、経済安全保障など各分野における AI を使ったビジネスをしっかりと成長させ業績を高めることで、企業価値を高めてまいります。その結果を、株価の上昇につなげていきたいと考えます。まずは、各分野でしっかりと業績を上げ、サプライチェーンを取っていき、「FRONTEO でなくてはこの仕事はできない」というポジションとなるように事業を推進してまいります。

質問：米国子会社で特別損失を計上したが、その後の状況と展望、海外のビジネスはどうか？

回答：米国に進出後、事業拡大を行ってきましたが、AI が進歩する中、古いスタイルのビジネスモデルを転換するため、構造改革を進めてきました。現在、我々の AI をどう売るかに注力した組織体制になりました。縮小した非 AI ビジネスの売上は減少しましたが、日米のチームが強固に連携し、我々の AI をしっかりと訴求し、訴訟があれば、我々に問い合わせがくる体制の構築を進めております。また AI 創薬の分野でも大きなマーケットがあるため、AI 創薬事業の米国展開も今後進めていきたいと考えています。

質問：顧客数の獲得目標はあるか？

回答：ビジネスインテリジェンス分野は、顧客数を目標として開示しております。ステージ 4 では 400 社を目標とし、現在は 130 社程度になります。ステージ 4 に向けては顧客数だけでなく、単価も上昇させてまいります。

以上