

## 株式会社 FRONTEO 第 21 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。

### 【事業全般について】

**質問:**FRONTEO の事業はもっと評価されておかしくないはず。売上が停滞しているのは、取引先を増やすために低い単価で契約しているからではないか。

**回答:** AI に関する理解が進んでいないことが大きな課題と考えております。例えば創薬のプロセスにおいて、化合物の分析に注目と投資が偏りがちですが、仮説生成に係る AI の重要性について、より認知をしてもらいたいと考えております。当社が手掛ける自然言語処理 AI を活用した、標的探索や適応症探索とそれらの仮説を生成する領域には、現状、競合がないと考えております。新しい分野として認知が進むように実績を積みながら、特化型 AI 「KIBIT (キビット)」の価値、特徴を世間に理解していただけるよう取り組んでまいります。

**質問:**最近生成 AI がブームだが、それに対して、KIBIT においては、専門性の高い教師 AI を提供することで、専門家の最終的判断の一助となることを理念としているとの理解でよいか。

**回答:** 生成 AI は間違いなく普及していくと予想するが、我々の AI は創薬、不正調査、技能伝承などのために利用いただくことを目的とした、専門家の判断支援に特化した AI です。技術が進めば進むほど (AI の役割は) 細分化されていくと予想されますので、当社の技術に対する理解、認知度が進めば、当社の特化型 AI と汎用的な生成 AI との棲み分けはできてくると考えております。

**質問:**売上高の低迷は、技術力が高くても営業が弱いからだと考える。営業強化のため、総合商社との業務提携を考えてはどうか。

**回答:** 今後事業を拡大していく中で、将来の選択肢としては業務提携含めてあらゆる可能性を排除しない方針です。まだまだ KIBIT の特徴の認知度が低く、理解が進まない中で、我々が注力すべきは、確固たる実績を出すことと考えております。

**質問:** 確固たる実績を出していくという発言があったが、AI は流れが速い。どれくらいの期間でどれくらいの結果を出すことを考えているのか。

回答：過去の傾向から、当社の事業領域において、ワトソン、ディープラーニング、BERT、生成 AI といった新しい技術が登場していますが、それでも 1 年から 2 年後に当社のソリューションが採用されてきております。粘り強く営業、ブランディング活動を進め、拡大成長を目指してまいります。2028 年の売上高 300 億を目指す中、この 1 年、2 年が重要な時期で、確実に結果を出していく所存です。

#### 【業績について】

質問：米国子会社の減損処理について、今後、北米では高い技術力をもってしても増収は見込めないという判断によるものか。

回答：米国子会社はリーガルテック AI 事業、特にクロスボーダー案件を遂行するうえで極めて重要な拠点であります。また、リーガルテック AI 事業のみならず、経済安全保障分野、ライフサイエンス AI 分野にとっても、米国市場は極めて重要な拠点と位置づけており、今後も成長させていく方針に変更はありません。

#### 【リーガルテック AI 事業について】

質問：リーガルテック AI 事業については、大型案件の有無によってボラティリティがある。案件に依存するのではなく、KIBIT を用いて、企業の法務部などへのコンサルティング事業などを考えてはどうか。

回答：平時の監査は KIBIT を用いて AI ソリューション事業のビジネスインテリジェンス分野で対応し、有事案件はリーガルテック AI 事業で対応しております。リーガルテック AI 事業について、今までは大型案件の可能性に備えて人員を多く配置していましたが、FY23 では、大型案件に対応できる必要なリソースを見極め、利益を出せる体制に移行しております。

#### 【ライフサイエンス AI 分野について】

質問：認知症診断を行う AI の中で言語系では極めて優れているエンジンであるとの説明があったが、認知症診断 AI については画像系 AI 等が早く採用された場合、FRONTEO にとってのアドバンテージがなくなってしまうのではないか。いち早く製品化し市場に出して顧客を囲った方がよいのではないか。

回答：精神疾患等の初期の段階では、画像系 AI で診断することは難しく、実際に治療する場面では、必ず会話での診断が行われ、その後に、必要に応じて MRI といった画像による診断に進むこととなります。したがって、画像系 AI の方が早く市場に出たとしても、会話による診断のため、言語系 AI による診断支援が必要とされるようになります。医療機器・民生品ともに精度が高いものを目指して開発を進めております。

質問：Springer Nature 社との提携の内容は、大学や製薬メーカーから依頼を受けた際に、Nature 誌に掲載された論文につき KIBIT を用いた解析を行うというものか。

回答：特に創薬に関して、解析する論文の出典元として Springer Nature 社と提携しております。Springer Nature 社が提携する AI 企業はグローバルで FRONTEO のみで、Springer Nature 社の持つ論文の価値を高めることが出来る FRONTEO の技術を評価いただいたと認識しております。

#### 【ビジネスインテリジェンス分野】

質問：AI ソリューション事業の拡大成長のため、技能伝承など高度なノウハウの蓄積が必要な分野で、匠 KIBIT の販売を強化する戦略か。

回答：専門家の技能を効率よく伝承するために、FRONTEO の技術が求められています。日本の製造業の支援のためにも匠 KIBIT は重要なソリューションと考えております。

#### 【経済安全保障分野について】

質問：経済安全保障事業について、ロシア・中東の情勢や米中問題があるため、需要は高いはず。AI ソリューションは、世界的に売り込んでいけるのではないか。

回答：FRONTEO の経済安全保障分野のソリューションは世界に類がないものとなります。グローバル展開をすることは十分可能と考えております。

質問：経済安全保障について、ドローン等の軍用の AI の取り扱いは考えているか。

回答：グローバルに経済活動を展開する中での安全保障（サプライチェーン、株主支配など）の領域にフォーカスしております。軍事目的の AI 開発は検討しておりません。

質問：FRONTEO の講演会では、甘利衆議院議員が基調講演者として参加されているようだが、政権交代による影響は見込んでいるか。

回答：政権交代があっても、おそらく経済安全保障や外交に関する政策が大きく変わることはないと考えております。

#### 【経営体制について】

質問：売上高 300 億達成の時期を FY27 から FY28 に延期したことが 6 月 25 日適時開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」にて記載されていたが、株主総会で延期に関して詳細な説明がないというのはいかがなものか。

回答：貴重なご意見として承ります。

**質問：起業してから 20 年経過しており、上場会社として業績が安定しない中で新しい風を入れた方がいいのではないかと思うが後継者計画はあるのか。**

回答：足元の業績に関しては非常に重く受け止めております。後継者計画については、あらゆる選択肢を排除するものではありません。私が続けることが目的ではなく、あくまでも事業を成功させることが目的であります。KIBIT の価値と特性をよく理解いただき、社会に実装し社会課題と向き合う各分野の専門家の判断を支援していくという理念を持つ企業にしていくことを重視しております。経営責任として、現状を打破するために FY23 は 3 つの取り組みをしまいいりました。1 つ目は組織改革、財務体質の改善、2 つ目は顧客基盤の強化です。お客様を増やしていくことも大切ですが、KIBIT の実績を確立するために既存顧客の中で使用用途を増やしていくことも重要と考え、利用していただく部署を増やすなど既存顧客の深耕をはかってまいりました。3 つ目は事業の仕分けです。限られたリソースを最大限に活用するため、成長のスピードに合わせて事業の仕分けを行いました。FY23 におきましてはリーガルテック AI 事業の低迷もあり、結果的には赤字になりましたが、AI ソリューション事業において 50% の伸長があり、全社の営業利益は 11 億円改善しております。EBITDA ベースでは 6 億円の黒字、フリーキャッシュフローベースでは前期比 30 億円増の 15 億円となっております。FY24 はさらに成長していくことで全体的な収益性の改善を見込んでいるものの、現時点での成長スピード、パイプラインの規模を勘案し、FY27 での達成をさらに 1 期伸ばし FY28 としました。売上高 300 億円の目標は通過点と思っておりますが、まずは目標達成のために全力を尽くしていきたいと考えております。

#### 【その他】

**質問：平均勤続年数が 3.2 年と短い、主な退職の理由を教えてください。**

回答：従業員の退職には様々な理由があるため、個別のケースを取り上げてお話することはできませんが、社員により長く働いていただくことは重要な経営課題ととらえております。全社アンケートを実施し、従業員の声を直接聞き、従業員によるプロジェクトチームを組成するなど、エンゲージメント向上のために取り組んでおります。

**質問：プレスリリースにはほぼ毎回「業績に与える影響は軽微」との記載がみられるがお試しで安価で採用されたということか。**

回答：業績予想に織り込まれているものであり、予想に対する影響は軽微という意味です。適正な価格でお客様にご提供しており、決して安価で販売しているという意味ではありません。

以上