

株式会社FRONTEO 第15回定時株主総会 質疑応答内容

※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趣旨で、この質疑応答内容を掲載します。そのような趣旨から、ご意見ならびに会議の目的事項と関係がないと判断される事項等は割愛しております。また、質疑応答内容につきましては、適宜整理・要約させていただいております。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：e ディスカバリ事業における競争状況についてはどうか。

また、法律事務所はどのような立ち位置か？

回答：e ディスカバリ事業は、米国における訴訟、調査にかかわる事業です。当社は米国ナスダックに上場し米国での知名度を上げ、また、米国の競業他社を買収し事業を拡大してきました。

e ディスカバリの競争環境は激化しています。e ディスカバリの解析対象となるデータ量はどんどん増えているのに、マーケットのサイズは、そのデータ量の増加ピッチほどには拡大していません。これからは、さらに技術を磨いて効率的に大量の情報を、コストを下げて解析する体制が必要だと考えます。我々は、技術力で e ディスカバリ業界において十分に役割を果たせるよう、頑張っております。

また、法律事務所（弁護士）と当社は、協働していくパートナーの関係です。法律事務所は、依頼者の案件について、訴訟、調査等の対応をし、我々はその際の証拠を収集し提出するという関係になります。

質問：株主総会の後に株主懇談会を開催する会社もある。

特殊な事業でもあるので、詳しく事業説明を聞く機会が欲しい。

回答：ご意見ありがとうございます。別途、個人投資家説明会や他の機会を作りたいと思います。また、動画でのご案内など、皆さまにご理解いただけるよう工夫してまいります。

質問：決算資料について、拠点の損益を示してほしい。

例えば米国拠点単独の収益などを知りたい。

回答：株主の皆様にご判断いただきたいと思っから、ご指摘の通り、2018

年3月期よりリーガルテック事業として1つにまとめて開示しており、米国拠点単独の収益について開示をしておりません。

まず、eディスカバリ事業の特性として、対象となる訴訟等は全て米国で発生していること、また、証拠提出も全て米国で行われるという構造になっており、日本や韓国、台湾などの拠点が単独で完結できる事業ではないことをお伝えしたいと思います。

例えば、営業でも日本で日本企業の本社にご説明するだけではうまくいかないため、同時に米国の法律事務所に対しても営業をしています。日本で受注した案件も、その作業のほとんどを米国で行うというようなケースもございます。

特に構造改革後は本社の管理下で一体運営になりましたので、この傾向が強くなっております。このため、拠点毎の単独の収益ではなく、リーガルテック事業全体の収益でご評価いただく方が、我々の状況を正しくご理解いただけると考えております。

質問：米国のウェイトも高いので、リスク管理面にも外国人を登用すべきでは。

決算作業に時間を要したのは、意思疎通などの問題もあったのではないか。

回答：米国子会社について、当初は現地で経営者を採用しましたが、結果として黒字化や内部統制の改善という目標を達成できませんでした。

もちろん、外国人の登用については前向きでございまして、韓国の子会社のCEOは韓国人で、本社の執行役員も兼ねております。今後さらに本社主導で経営体制を強化した後、外国人の登用についても進めていきたいと考えております。

ご指摘のリスク管理について、特に今般決算作業に時間がかかったことについての要因としては、国籍やコミュニケーションの問題ではなく、担当者の監査に対する知識や理解の部分であって、現状は知識・経験のある本社が主導して課題解決にあたっており問題ないと考えております。

質問：米国子会社のマネージャーの選考基準などを教えてほしい。

独特の勤所を持った経験値の高い人が必要ではないか。

回答：貴重なご意見をいただきました。外国人登用の経験とともに、業界についても深い理解をもっていることが必要で、そのような人材を見つけることは難しいという事情もございしますが、理想を実現できるよう努力をしていきたいと思っております。

質問：配当見通し、配当性向の考えについて。

回答：2018年3月期は配当見送り、2019年3月期は配当3円という見通しを発表しております。今後についても、財務体質の強化と積極的な事業展開、経営基盤強化に必要な内部留保の充実に努めるとともに、株主の皆さまへの還元は非常に重要な施策のひとつと考えております。

質問：技術は素晴らしい、管理体制も課題を乗り越えようとしている点は理解したが、営業についてはどのような体制か。

回答：リーガルテック事業は、法律事務所との関係を構築するのが重要です。何もない状態でお客様のもとに飛び込んで訴訟の有無を尋ねましても、そのような機密情報を答えていただけるものではございませんので、リーガルに関するセミナーなどを開催して、日ごろからお客様と関係を構築しております。法律事務所とは、訴訟案件のご相談をいただけるように、セミナーの講師になっていただく、その際にお客様ともコミュニケーションをとっていただく、そのような場をご提供しております。米国子会社の営業担当者に関しては、これからは特に当社の技術について説明できるという点も重要ですので、そうした人材を採用しハイレベルな弁護士と一緒にAIを使ったソリューションをその依頼者に提供するという営業体制を構築しているところです。

AIソリューション事業の営業体制についてですが、日本国内でもセミナーを利用した営業を展開しています。当社の特徴はAIのエンジンのみではなく、アプリケーションも持っていることです。お客様に、すぐにご活用いただける状態であり、かつ少量のデータで使用ができるという特徴もあります。このため、セミナーでご説明をして当社のシステムに実際に触れながらご理解をいただき、導入していただくという営業体制が既に出来上がっております。さらに、最近では、顧客企業さまのなかで当初使っていた部門の評判を聞いて、他の部門でもご活用いただくというような形でも拡げていただいております。

質問：これからは、どのような事業に夢があると考えているか。

回答：当社のAI技術を、今後さらに様々な分野に役立てていきたいと考えております。例えば医療の分野について、2020年には製品化を目指す日本で初めてのAI医療機器として、これまで発見されなかった患者さんの病状を事前に見つけていくという技術を開発しています。金融向けのソリューションとしても、数多くの金融機関で活用いただいていることに加え、金融庁のもとで実証実験をするなど、認知もさらに拡大しております。

当社の e ディスカバリで培った言語解析技術はトップクラスであり、様々な分野に活かすべく事業の展開を加速していきます。

また、国内だけではなく、将来的にはグローバルで AI 事業を展開することを目指しております。

以上