

2019年3月期 第3四半期 連結業績説明 補足資料

2019.02.14



2019年3月期 第3四半期 連結業績説明 補足資料

1. 2019年3月期 第3四半期 連結業績概要
2. 事業アップデート

※本資料内では、以下の定義に基づいて記載しております。
FY2017：2018年3月期 FY2018：2019年3月期
Q1：4~6月期 Q2：7~9月期 Q3：10~12月期 Q4：1~3月期

- ✓ 国内AI市場「自然言語処理分野」でシェアNo.1を獲得
- ✓ リーガルテック大口パイプラインでロスト・期ズレが発生
→通期ガイダンスを修正

リーガル テック

- FY2018下期大口パイプラインでロスト・期ズレが発生
→顧客の米国現法へのアプローチ強化で受注確度向上を図る
- 米国大手法律事務所とのネットワーク深耕が徐々に進み、潜在案件へリーチする機会は着実に増加

AI ソリューション

- 期末偏重型の傾向（季節性）があるなか、
累計売上高8.1億円（前年同期比+25.0%増）で推移
- ヘルスケア分野では「Concept Encoder」を活用した「新規医薬品候補探索技術」を開発

2019年3月期 第3四半期 連結業績概要

2019年3月期 第3四半期 連結損益計算書



リーガルテック事業：フロービジネスの構成比が大きく売上高の増減が一定幅で発生するビジネスモデル。大口パイプラインのロストが響きFY2018Q3四半期売上高は23.8億円とボックス圏（25~30億円）を下回って着地

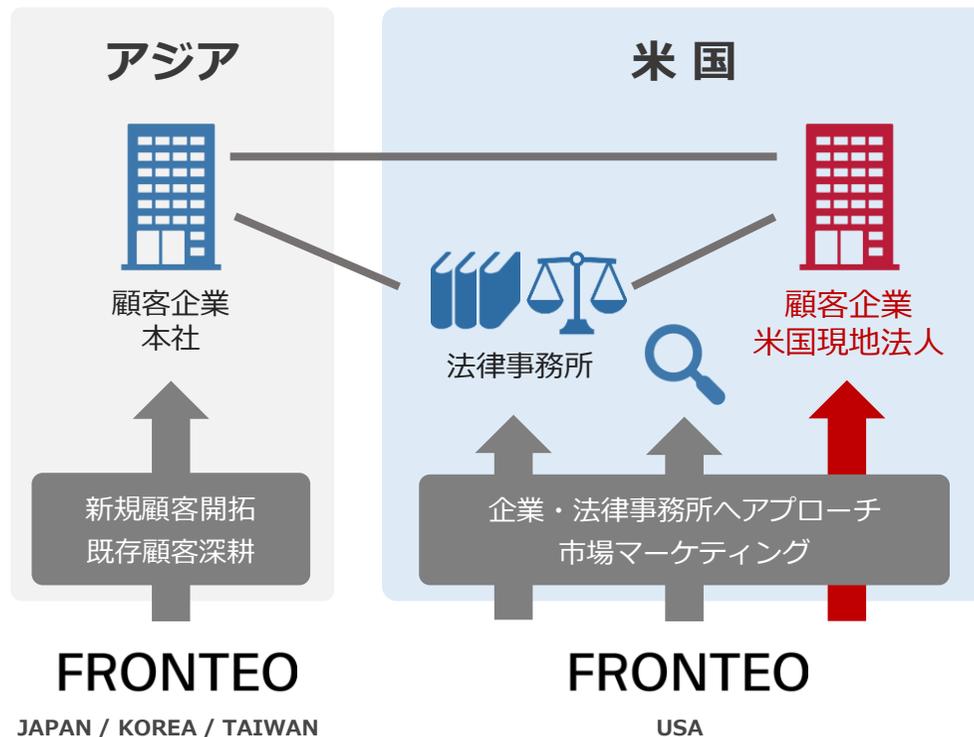
AIソリューション事業：導入社数の積み上げにより累計売上高8.1億円（前年同期比25.0%増）

(単位：百万円)	2018年3月期					2019年3月期				
	Q1	Q2	Q3	YTD	年度合計	Q1	Q2	Q3	YTD	前年同期比 増減
売上高	2,677	3,174	3,237	9,088	12,217	2,756	2,854	2,797	8,407	-681
（リーガルテック事業）	2,573	2,989	2,872	8,436	11,307	2,607	2,601	2,382	7,591	-844
（AIソリューション事業）	103	184	364	652	910	148	252	414	816	163
売上原価	1,820	1,819	1,830	5,470	6,990	1,517	1,568	1,644	4,730	-739
売上総利益	856	1,354	1,407	3,618	5,227	1,238	1,285	1,152	3,676	58
売上比率	32%	43%	43%	40%	42%	45%	45%	41%	44%	3%
販売費及び一般管理費	1,518	1,340	1,193	4,053	5,049	1,079	1,247	1,109	3,436	-617
営業利益	-662	13	213	-435	177	158	38	43	240	675
（リーガルテック事業）	-448	134	208	-105	460	237	34	43	315	420
（AIソリューション事業）	-214	-120	5	-329	-282	-78	3	0	-74	254
売上比率	-25%	0%	7%	-5%	1%	6%	1%	2%	3%	7%
営業外収益(-)費用(+)(Net)	17	20	-6	31	194	-63	-38	74	-28	-59
経常利益	-680	-6	220	-466	-16	222	76	-30	268	735
売上比率	-25%	0%	7%	-5%	0%	8%	3%	-1%	3%	8%
特別利益(-)損失(+)	0	308	527	836	844	-16	0	6	-9	-845
法人税等合計	-226	176	95	45	-43	99	27	12	139	94
非支配持分利益	2	2	1	6	10	0	2	4	7	0
当期純利益	-456	-493	-405	-1,355	-828	139	46	-54	131	1,486
売上比率	-17%	-16%	-13%	-15%	-6%	5%	2%	-2%	2%	16%

(注) 事業別の実態をより適切に表すことを目的として、2019年3月期第1四半期においてセグメント間の共通経費の取り扱いを見直しました。上記表は当該方法に基づき作成しております。

(日本基準)

- ▶ リーガルテック事業についてFY2018下期大口パイプラインでロスト・期ズレが発生したことによるもの
- ▶ FY2018は「アジアの大口案件顧客の積み上げ」を最重要課題に掲げ、営業体制強化に努めているが、業績貢献に想定以上に時間を要している状況



1. 期ズレ要因

主に米国司法省案件

アクション

大型案件顧客の積み上げによる
ボラティリティへの耐性強化

2. 勝率UPに向けた取り組み

米国大手法律事務所とのネットワーク
深耕が徐々に進んでおり、潜在案件へ
リーチする機会は着実に増加

アクション

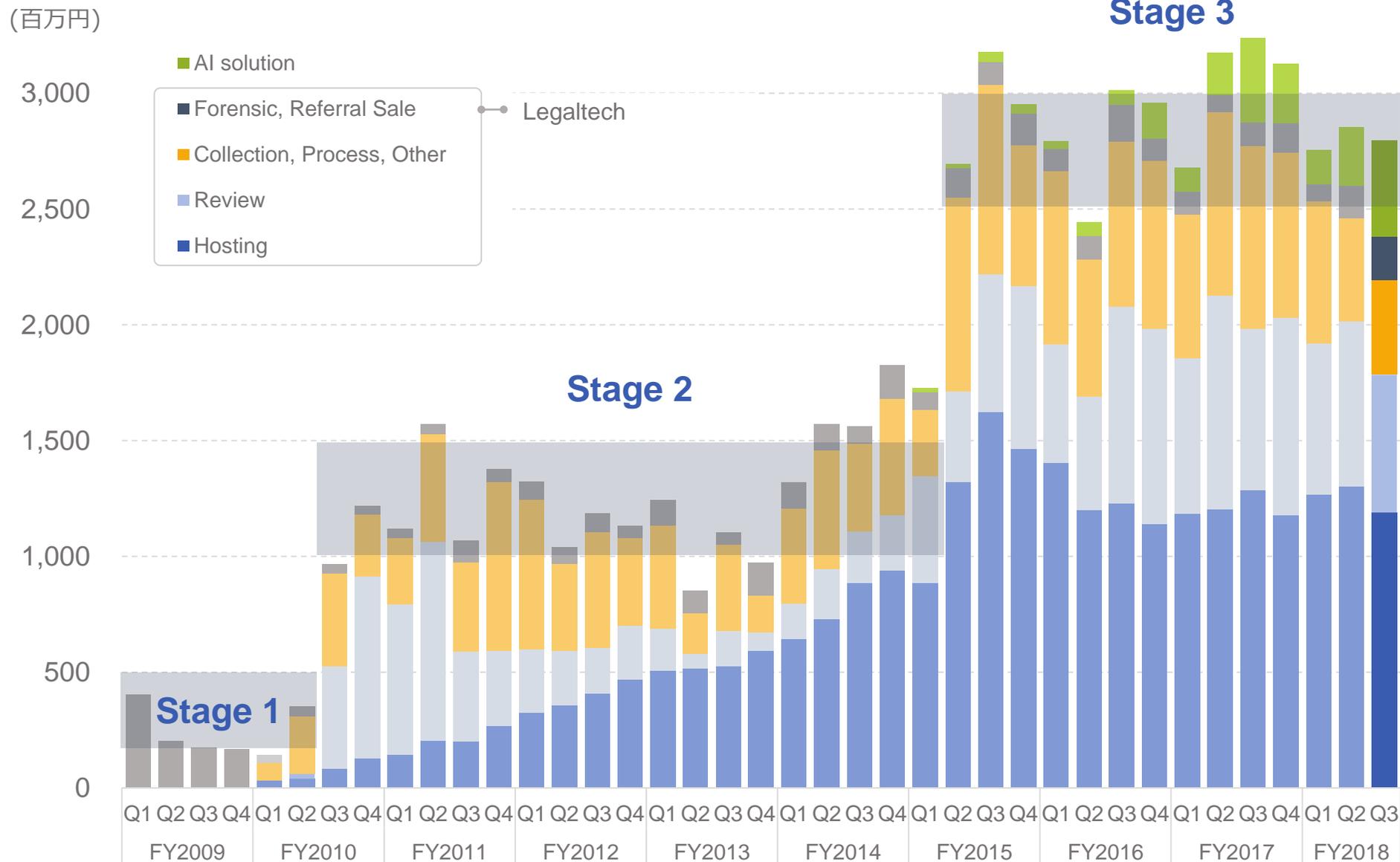
顧客企業の米国現法へのアプローチの強化
を同時に進めることで、
受注確度向上、売上高増加に繋げる

ガイダンス（連結業績予想）の修正内容

(単位：百万円)	2018年3月期	2019年3月期	2019年3月期	2019年3月期	対前回予想
	年度合計	1-3Q累計	期初予想	修正予想	増減額
売上高	12,217	8,407	13,800	11,421	-2,379
売上原価	6,990	4,730			
売上総利益	5,227	3,676			
売上比率	43%	44%			
販売費及び一般管理費	5,049	3,436			
営業利益	177	240	700	246	-454
売上比率	1%	3%	5%	2%	
営業外収益(-)・費用(+)(Net)	194	-28			
経常利益	-16	268	600	139	-461
売上比率	0%	3%	4%	1%	
当期純利益	-828	131	300	14	-286
売上比率	-7%	2%	2%	0%	

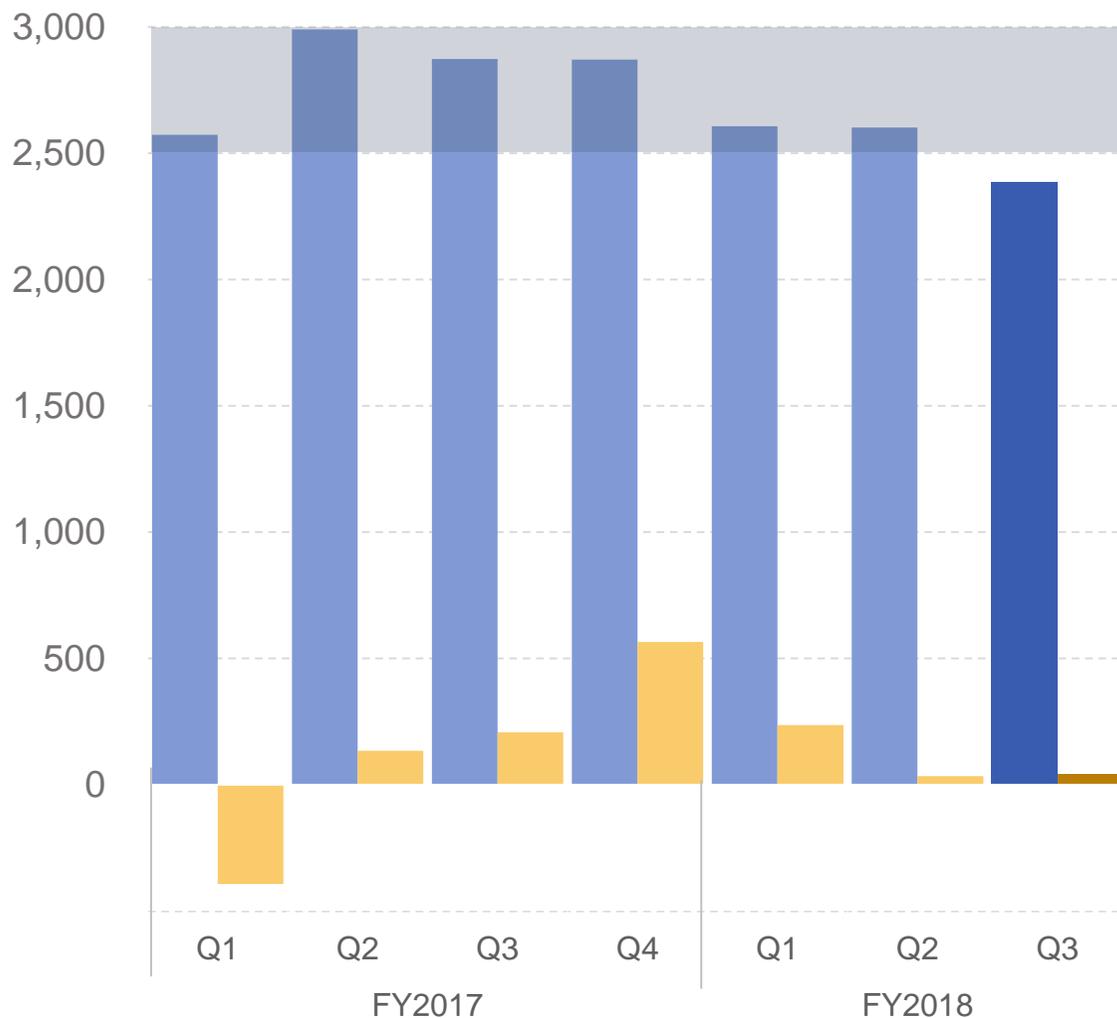
想定為替レート
1米ドル106.00円

連結売上高の推移 サービスタイプ別



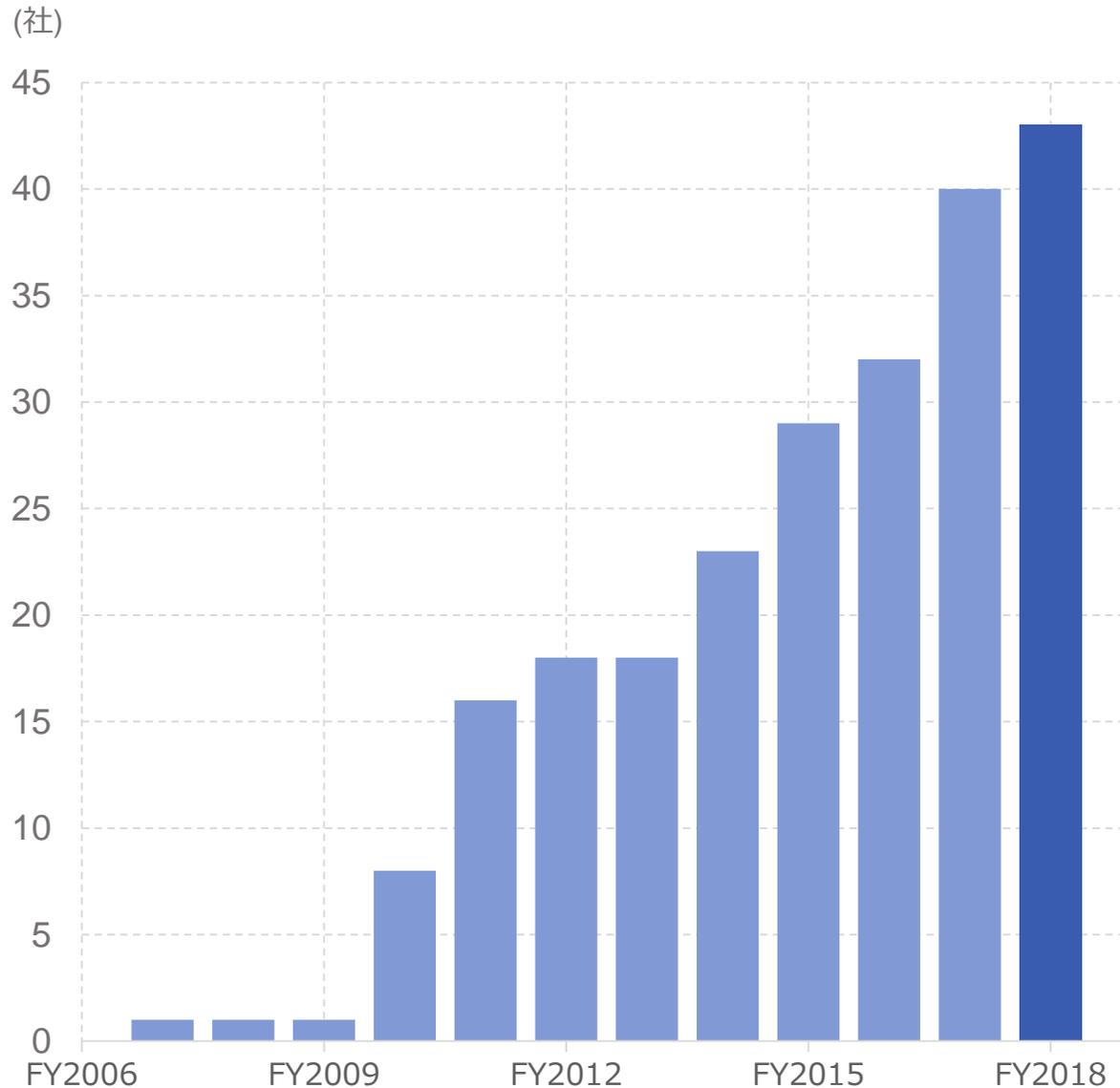
リーガルテック事業 売上高・営業利益の推移

(百万円) ■ 売上高 ■ 営業利益



大口パイプラインのロスト・期ズレにより、Q3売上高はボックス圏（25~30億円）を下回った

(注) 事業別の実態をより適切に表すことを目的として、2019年3月期第1四半期においてセグメント間の共通経費の取り扱いを見直しました。上記表は当該方法に基づき作成しております。



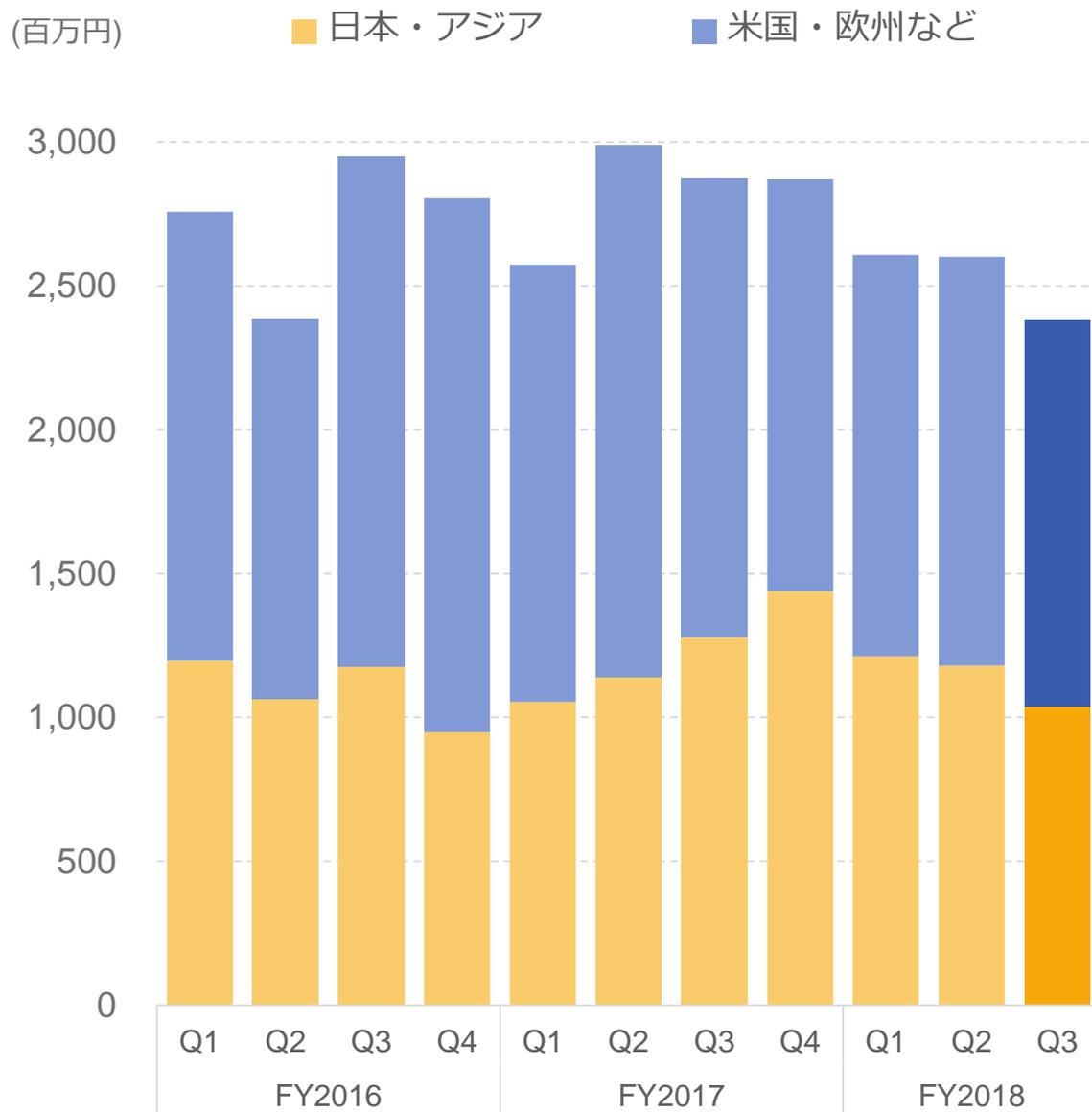
**FY2018の新規獲得目標5社に対し
Q3累計で3社**

「大型案件顧客」

当該会計期間の売上高が1億円を超過した顧客

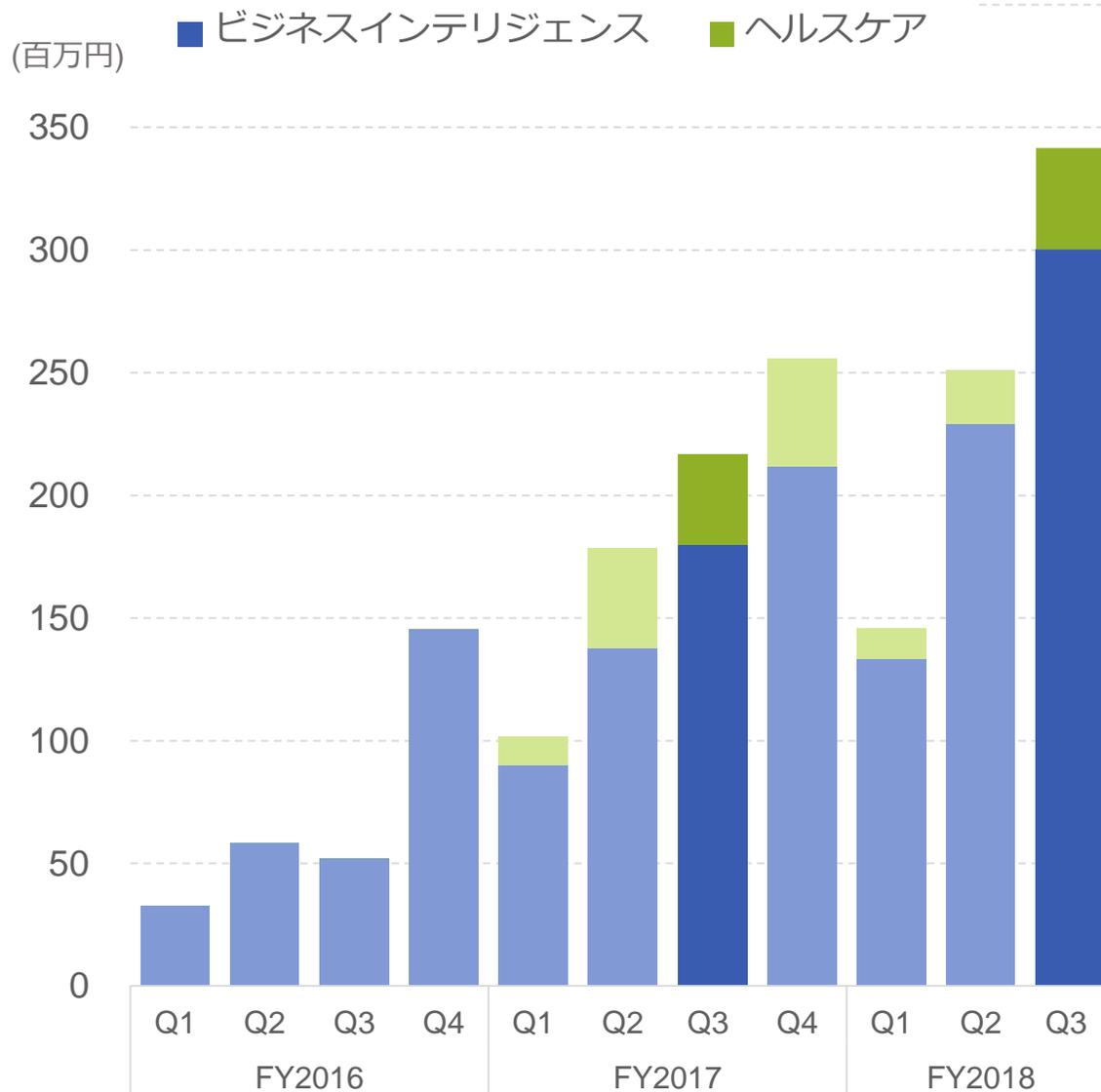
※複数年度1億円を超過した場合も1社としてカウント

リーガルテック事業 顧客ホームカントリー別売上高の推移



米国大手法律事務所とのネットワーク深耕が進み、潜在案件へリーチする機会が増加するも、日本・アジア案件の売上高増加には至らず

AIソリューション事業 分野別 売上高の推移 (海外AIを除く)



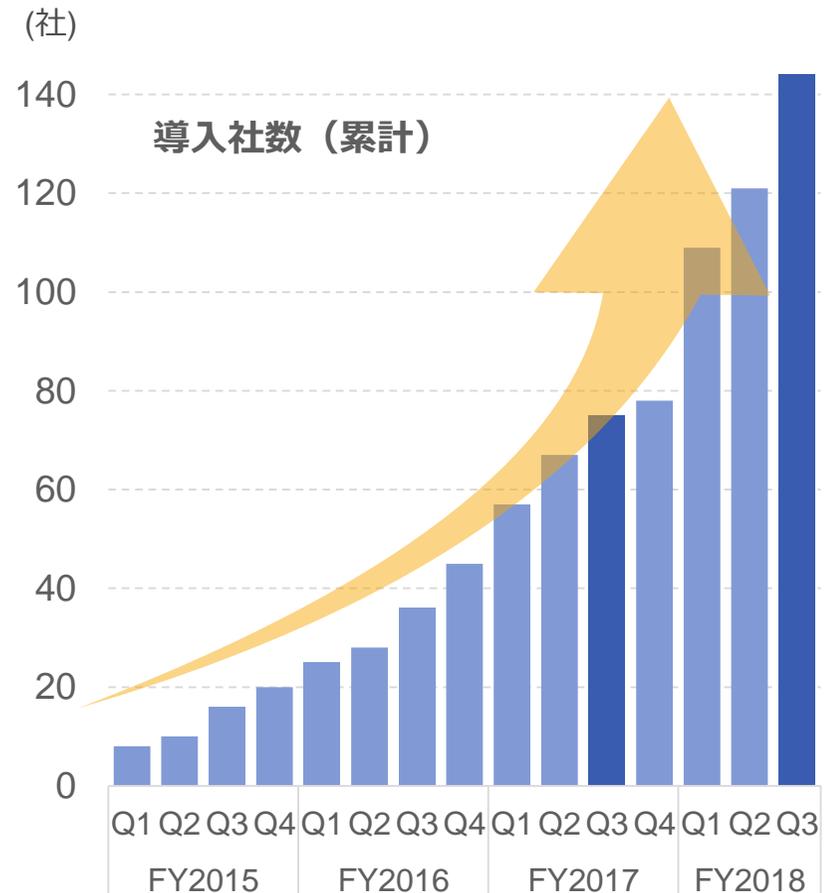
期末偏重型の傾向 (季節性) あり
 導入社数の積み上げにより
 前年同四半期比 **1.5倍**

(注) FY2018Q1にAIソリューション事業の組織再編を実施。AIソリューション事業の加速及び経営の効率化を目的として、デジタルコミュニケーション分野としてBtoCの領域でKIBITソリューションの提供を推進してきた株式会社FRONTEOコミュニケーションズを吸収合併しております(効力発生日:平成30年5月8日)。このため、当連結会計年度より、ビジネスインテリジェンス分野とデジタルコミュニケーション分野の区分をなくし、ビジネスインテリジェンス分野として合算して表示しております。

AIソリューション事業 導入社数の推移

金融機関向けソリューション	
ヘルスケアでの活用	
コンプライアンス	
知財調査	
業務効率化	

導入社数 **144社**
前年同四半期比 **1.9倍**



※PoC(Proof of Concept)実施中を含む

2019年3月期 第3四半期 連結貸借対照表

現預金が前四半期より4億円増加。売掛金の回収が堅調に推移。
自己資本比率は32.1%（自己資本4,403百万円）と前連結会計年度末より4.1%改善。

(単位：百万円)	2018年3月期				2019年3月期			2018年3月比	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	増減	%
資産の部									
流動資産	8,277	7,624	7,777	8,080	7,403	7,550	7,194	-885	-11%
現預金	3,860	3,692	4,168	5,130	4,126	4,114	4,553	-577	-11%
受取手形及び売掛金	2,940	3,165	3,192	2,631	2,697	2,887	2,191	-439	-17%
貸倒引当金	-230	-270	-340	-81	-119	-110	-56	25	-31%
その他流動資産	1,706	1,036	756	399	700	658	506	106	27%
流動比率	239%	221%	189%	195%	205%	203%	150%		
有形固定資産	1,155	1,029	831	762	799	787	725	-37	-5%
無形固定資産	4,840	4,786	4,643	4,384	4,443	4,530	4,497	113	3%
ソフトウェア	861	808	732	673	619	552	837	164	24%
のれん、顧客関連資産	3,813	3,783	3,710	3,478	3,543	3,563	3,408	-70	-2%
投資その他の資産	1,396	1,254	1,296	1,238	1,167	1,383	1,285	47	4%
固定比率	159%	172%	181%	158%	149%	145%	148%		
資産合計	15,669	14,695	14,549	14,465	13,815	14,251	13,703	-761	-5%
負債・純資産の部									
流動負債	3,456	3,451	4,122	4,139	3,613	3,721	4,803	664	16%
固定負債	7,306	6,845	6,397	5,972	5,621	5,633	4,216	-1,755	-29%
純資産	4,906	4,397	4,029	4,353	4,580	4,895	4,683	330	8%
負債・純資産合計	15,669	14,695	14,549	14,465	13,815	14,251	13,703	-761	-5%

事業アップデート

データ量の増加に伴い、人海戦術のレビューは限界を迎えている

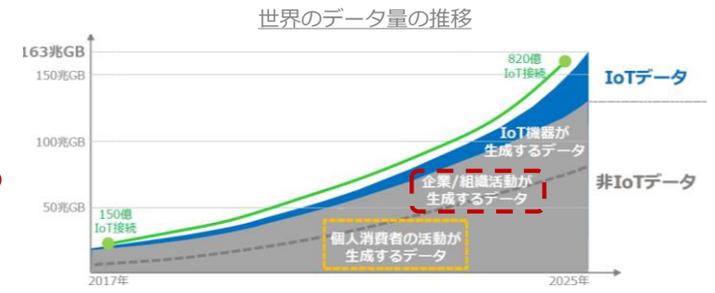
データ量は年々増加

企業/組織活動が生成するデータ量は今後も年々増加する見込み
人海戦術のレビューでは追い付かず、AIによる自動化が求められる

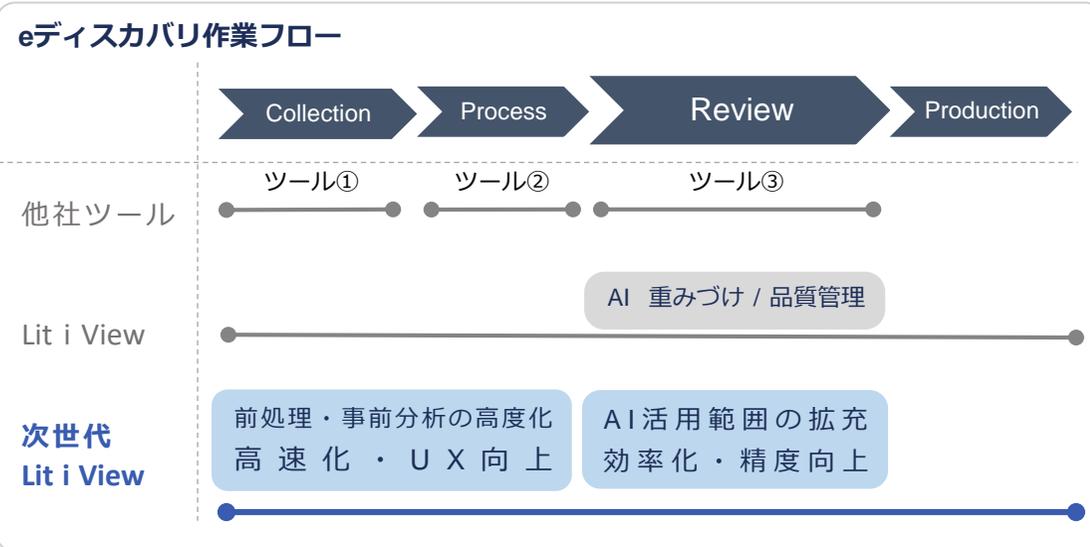
サービス×AIテクノロジー

外部ツールを使用しサービスのみ提供する
 eディスカバリベンダーは、データ量増加への対応が困難。

サービス提供者であり自社ツール（AIテクノロジー）を持つ、FRONTEOに優位な環境



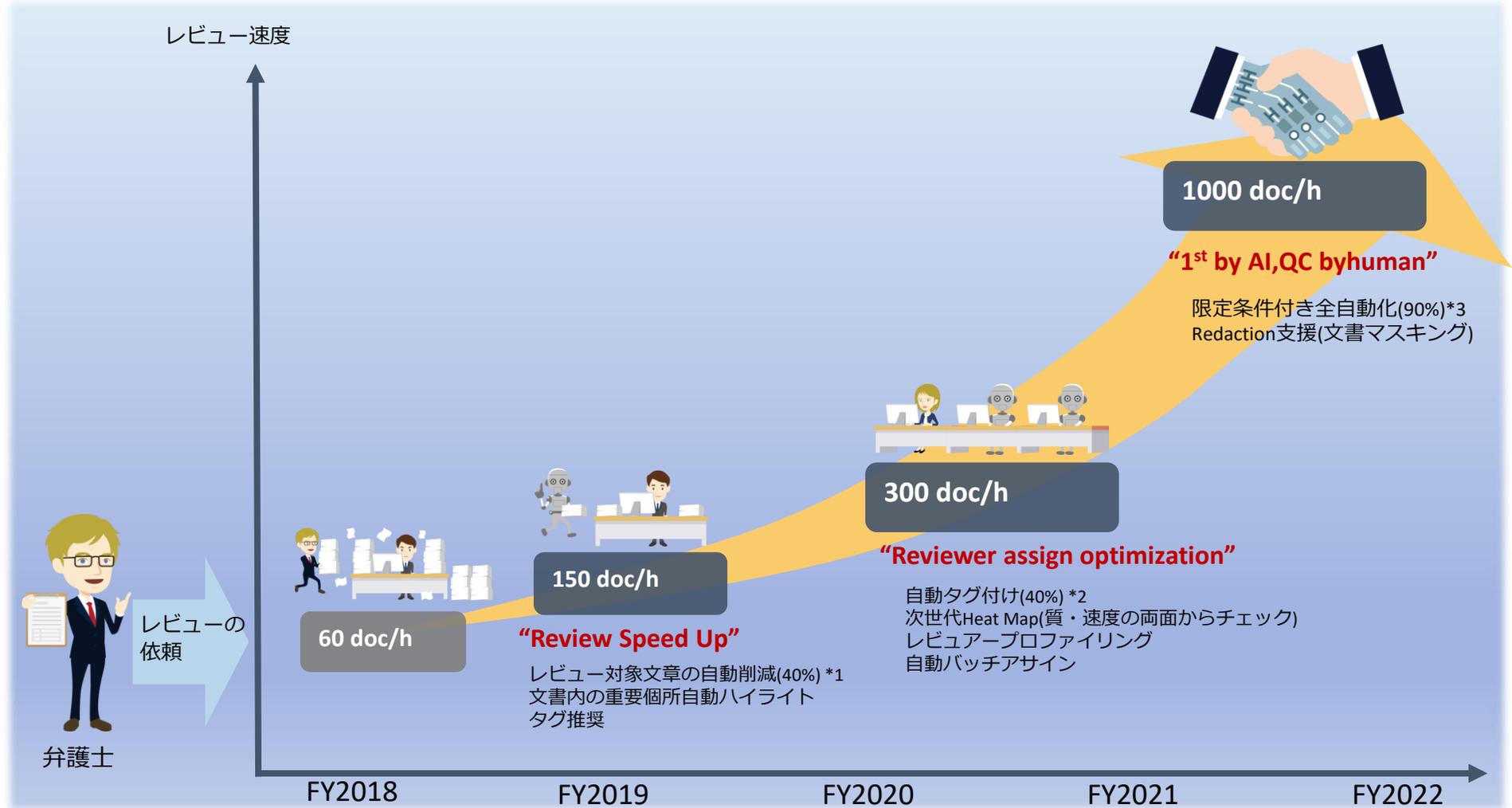
※出典：IDC Japan 『IoT競争の焦点は「データエコシステム/Data as a Service」になる～データマネタイズに係るエコシステムの現状と展望』



人海戦術から
AIによる自動化へ



FRONTEOは、AIレビューをFY2019より段階的に実現



*1:調査対象文章群に含まれる証拠文章の比率が低い場合

*2:Predictive Coding

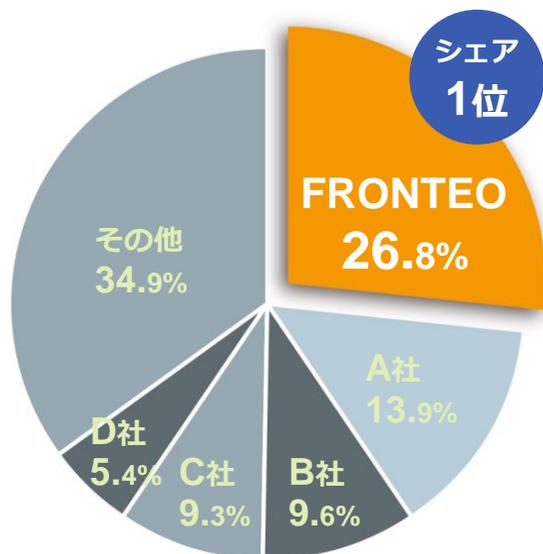
*3:少数のハイリスク文章は人がチェック

**KIBITシリーズが国内AI市場「自然言語処理分野」にて
2016年度から3期連続※市場シェア1位を獲得**

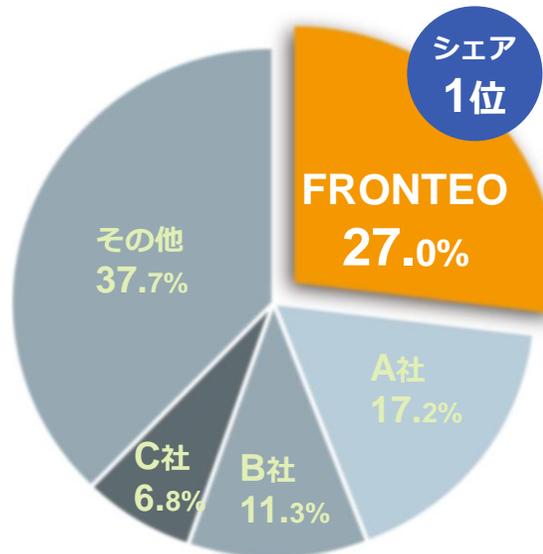
※2018年度は予測値

言語解析市場ベンダー別売上金額シェア

2017年度



2018年度 (予測値)



FRONTEOの取り組み

✓ 導入から運用まで、トータルでサポート



AIトレーニング



業務分析



PoC



本導入



運用支援



AI BizDevOps Lab.

- 教師データ作成・最適化支援
- 解析結果の解説・運用方法の提案
- 技術部隊へのFB

※出典：ITR「ITR Market View：AI市場2018」

KIBIT活用範囲の拡大に向け、パートナープログラムが本格始動

KIBIT Partner Network

API連携 + アプリケーション販売



Kibi+
Partner Network
Gold

KIBITアプリケーションの販売



Kibi+
Partner Network
Silver



Kibi+
Partner Network
Bronze



SCSK TIS TIS INTEC Group AGREX TIS INTEC Group Al sales
Si&C TELECOMEDIA MKI 三井情報株式会社

計7社と順調に増加

「新規医薬品候補探索技術」 CEを活用し医薬品の研究開発を効率化

課題
研究目的

医薬品の研究開発では、遺伝子・標的分子・化合物等に関する文献情報と遺伝子発現等の数値データの統合的解釈が研究者のスキルに依存し、時間と労力も費やしている。

**Concept Encoderにより、標的分子探索・候補化合物選定の速度と情報網羅性を向上
→新規医薬品のターゲット候補にいち早くたどり着くことができる**

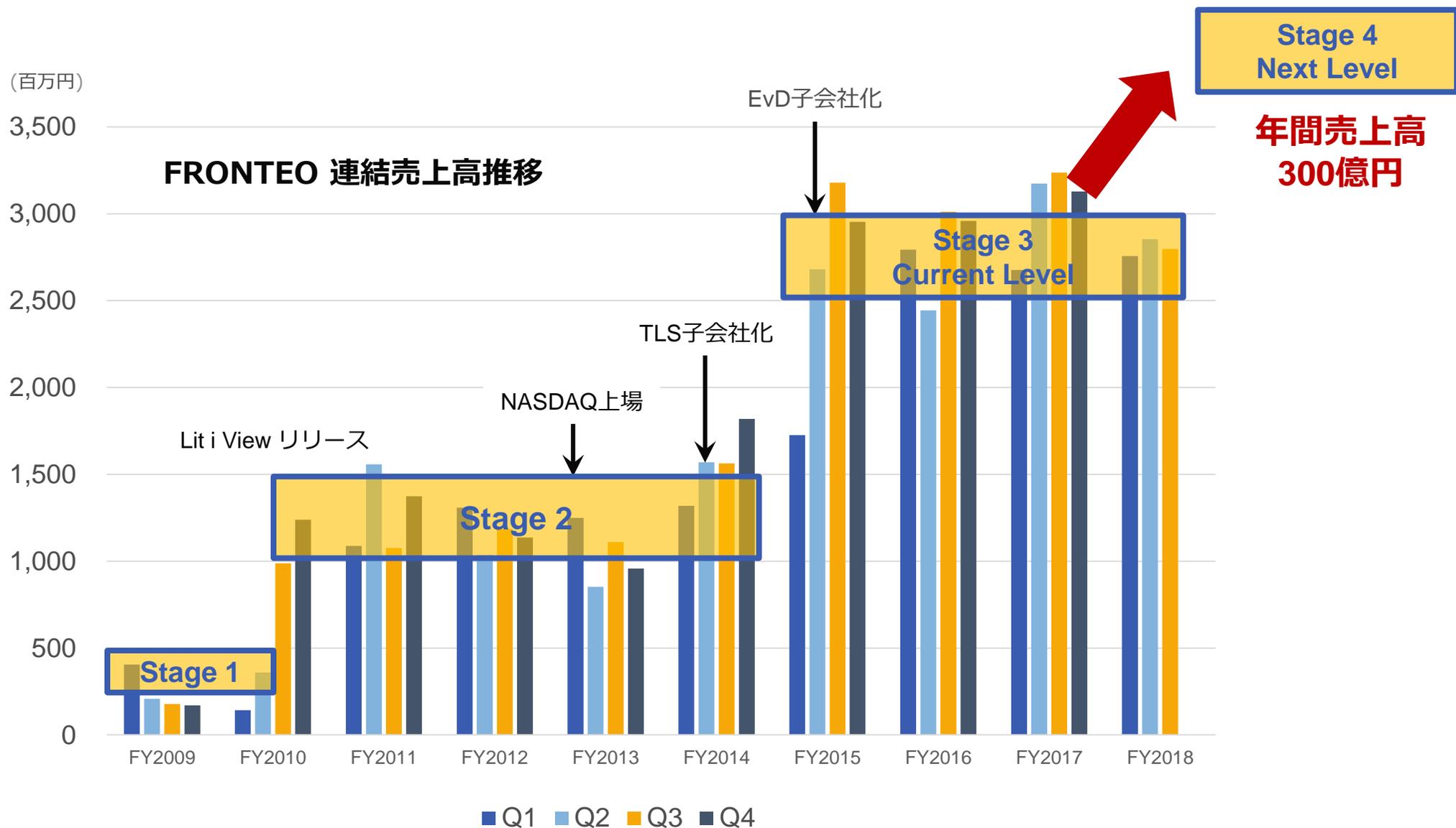
システム
概要

- ① 文献情報をCEに学習させる
- ② 数値データをCEに学習させる
- ③ 研究者の仮説をCEに投入
- ④ 仮説に対する遺伝子ネットワーク等との関連性の強さがスコア（数値）で可視化表示



領域	プロジェクト	概要	企画	研究開発	製品化	実用化	
診断支援	精神疾患客観評価 デバイス  慶応義塾大学	うつや認知症などの精神疾患を客観的に評価					実用化
	疼痛診療支援 AIシステム 日本臓器製薬 	慢性疼痛を早期に改善するための診療を支援					
業務支援	転倒転落予測 システム  NTT Medical Center Tokyo	電子カルテの記録から転倒転落リスクのある患者を予測					

Next Levelへの成長イメージ



記録に埋もれた、リスクとチャンスを見逃さない





お問い合わせ先 株式会社FRONTEO
TEL: 03-5463-6337
Email: ir_info@fronteo.com

将来見通しに関する注意事項

本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を確認された上で、ご利用ください。業界等における記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させて頂くものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。