

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社FRONTEO

2023.5.15



事業計画及び成長可能性に関する事項

1. 会社概要
2. 業績ハイライト
3. FRONTEOの人工知能 KIBIT
4. AIソリューション事業 ライフサイエンスAI分野
5. AIソリューション事業 ビジネスインテリジェンス分野
6. リーガルテックAI事業
7. ステージ4（売上300億円）のイメージ
8. リスク情報

※本資料内では、以下の定義に基づいて記載しております。

FY2020：2021年3月期 FY2021：2022年3月期 FY2022：2023年3月期
Q1：4~6月期 Q2：7~9月期 Q3：10~12月期 Q4：1~3月期

1. 会社概要

会社名： 株式会社FRONTEO

証券コード： 東証グロース: 2158

代表取締役： 守本正宏

設立年月日： 2003年8月8日

資本金： 3,042,317千円 (2023年3月31日時点)

事業内容： 人工知能 を活用したデータ解析事業
(ライフサイエンスAI・ビジネスインテリジェンス・リーガルテックAI・経済安全保障)

主要取引先： 官公庁 (法執行機関、各種監視委員会)、国内外法律事務所、医療機関
民間企業 (自動車・機械・精密機器・電機・製薬・石油化学・情報通信・商社など)



FRONTEO Bright Value

記録に埋もれたリスクとチャンスを見逃さないソリューション
を提供し、情報社会のフェアネスを実現します。

2. 業績ハイライト

決算概要

(単位：百万円)	通期		
	FY21	FY22	前期比
売上高	10,932	7,215	66%
営業利益	1,721	▲1,361	-
当期純利益	1,308	▲1,701	-

- FY22は大型案件の受注が低調であり、前年比で減収減益
- FY23の売上高回復に向けた、営業体制強化のため人的投資等を積極的に推進

FY22トピックス

AIソリューション

ライフサイエンスAI分野

- AI創薬 : “FRONTEO Drug Discovery AI Factory” (DD-AIF) 構想を打ち出し、立ち上げに向けた準備を進捗中
- 医療機器 : 会話型認知症診断支援AIプログラムについて、当Q2に開発を自動音声書き起こし機能付きプログラムに一本化し、順調に進捗中

ビジネスインテリジェンス分野

- 企業のDX推進の需要は引続き旺盛である中、前年比で増収
- 新たなAIエンジンを搭載した平時監査システム「KIBIT Eye」を発表

経済安全保障分野

- 東京大学先端科学技術研究センターと共同プロジェクトを開始

リーガルテックAI

- 大型案件の受注が低調であり、前年比で減収
- FLLP※登録者1万人突破。営業仕組化の徹底により、売上高回復に向けて、顧客基盤の強化と拡大を図る

※FLLP : FRONTEO Legal Link Portal

- ▶ 業績を牽引する大型案件が少なく、前年度比で売上・利益共に減少
- ▶ 両事業共に、売上高回復のため、営業体制強化に向けた人的投資等を積極的に推進
- ▶ Q4に米国不正アクセスに対する保険金54百万円を特別利益計上

通期

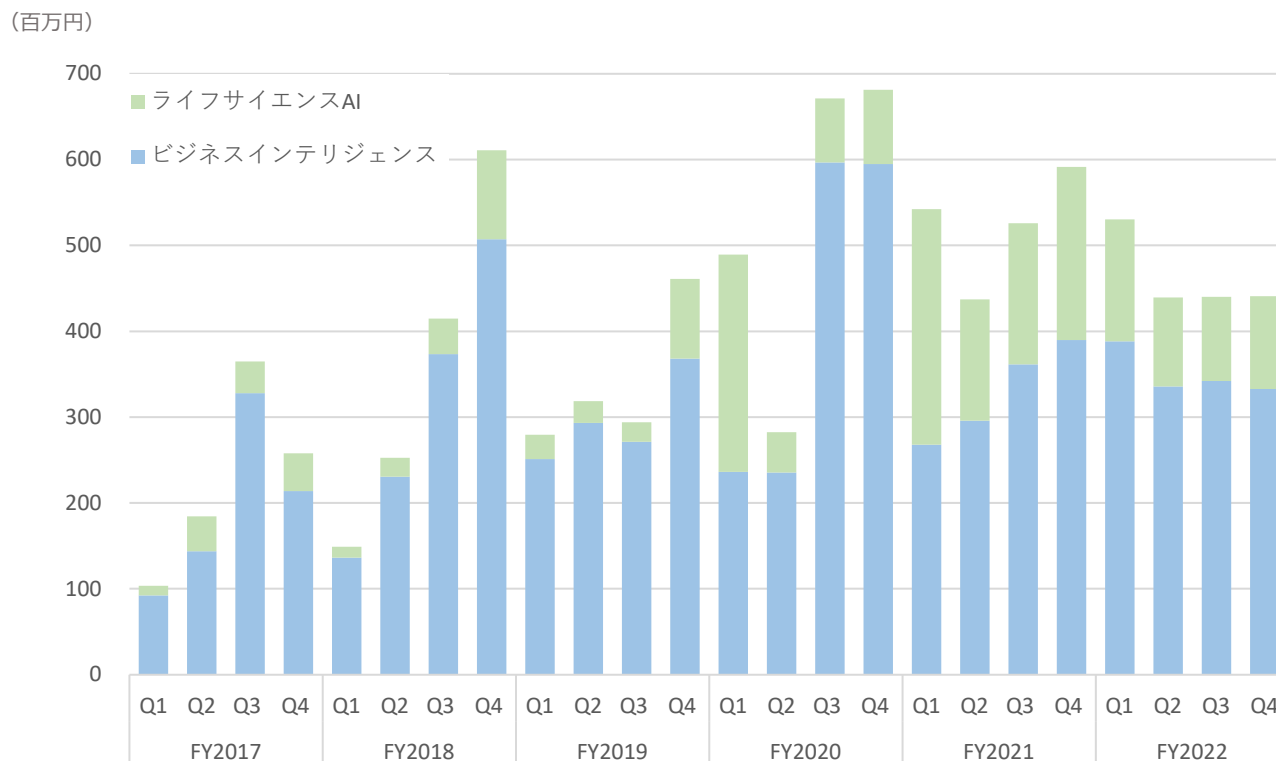
	FY21	FY22	前期比
売上高	10,932	7,215	66%
(AIソリューション事業)	2,096	1,850	88%
(リーガルテックAI事業)	8,836	5,364	61%
売上原価	5,358	3,954	74%
売上総利益	5,573	3,260	58%
販売費及び一般管理費	3,852	4,622	120%
営業利益	1,721	▲1,361	-
(AIソリューション事業)	451	▲298	-
(リーガルテックAI事業)	1,270	▲1,063	-
経常利益	1,687	▲1,292	-
当期純利益	1,308	▲1,701	-

四半期

(単位：百万円)

FY21	FY22				前四 半期比	前年 同期比
	Q4	Q1	Q2	Q3		
2,410	2,111	2,040	1,571	1,492	95%	62%
591	530	439	440	440	100%	74%
1,818	1,581	1,601	1,130	1,051	93%	58%
1,084	1,124	1,042	882	904	102%	83%
1,326	986	998	688	587	85%	44%
998	1,154	1,055	1,099	1,313	119%	132%
328	▲167	▲57	▲410	▲726	-	-
130	2	▲50	▲89	▲160	-	-
197	▲169	▲6	▲321	▲565	-	-
283	▲101	▲26	▲442	▲720	-	-
378	▲345	▲308	▲419	▲628	-	-

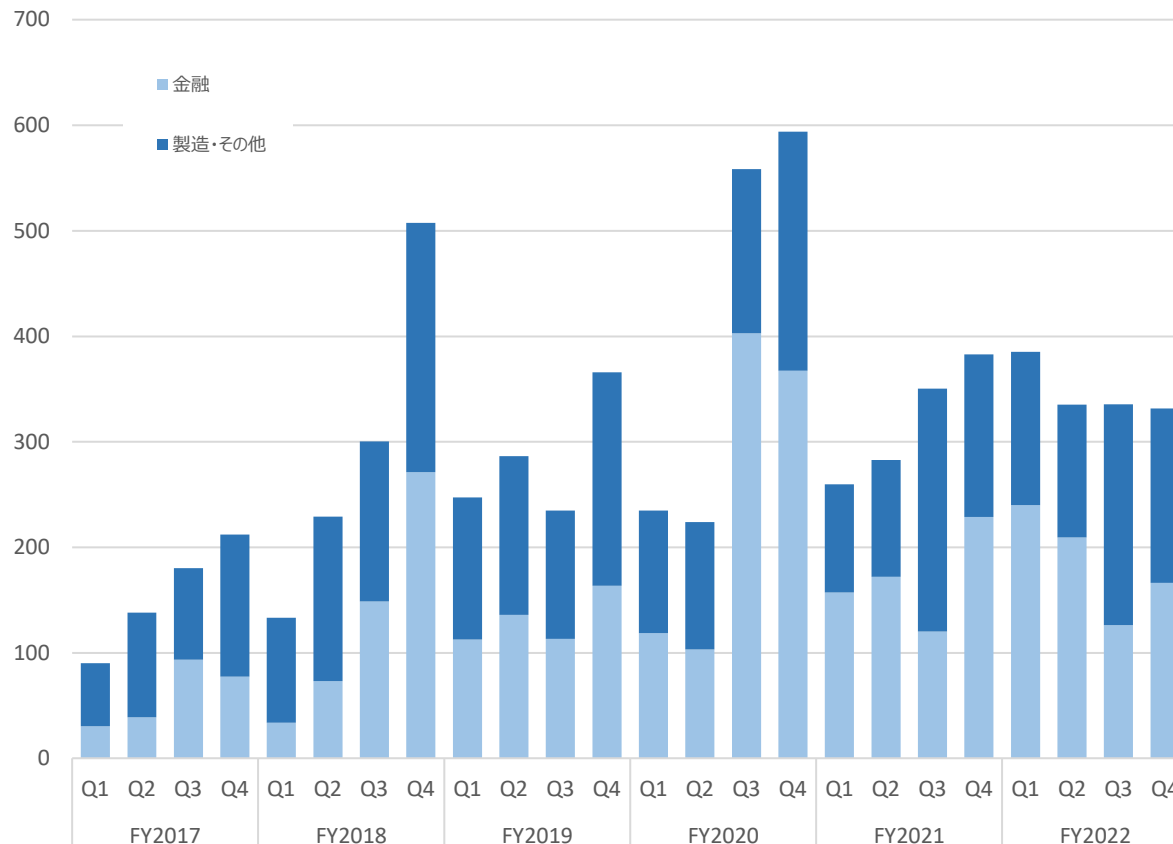
(単位: 百万円)	通期			四半期							前四半期比	前年同期比
	FY21	FY22	前期比	FY21	FY22				前四半期比	前年同期比		
				Q4	Q1	Q2	Q3	Q4				
売上高	2,096	1,850	88%	591	530	439	440	440	100%	74%		
営業利益	451	▲298	-	130	2	▲50	▲89	▲160	-	-		



- Q4の売上高は、業績を牽引する大型案件が少なく、前四半期から横ばいで推移し、前年度比較では減収となった。
- FY2021は、ライフサイエンスAI事業で、マイルストーンフィー等の一過性の売上計上があった。
- 人的投資及び経済安全保障分野への先行投資を加速させたことで、営業利益は前四半期よりも減少

ビジネスインテリジェンス

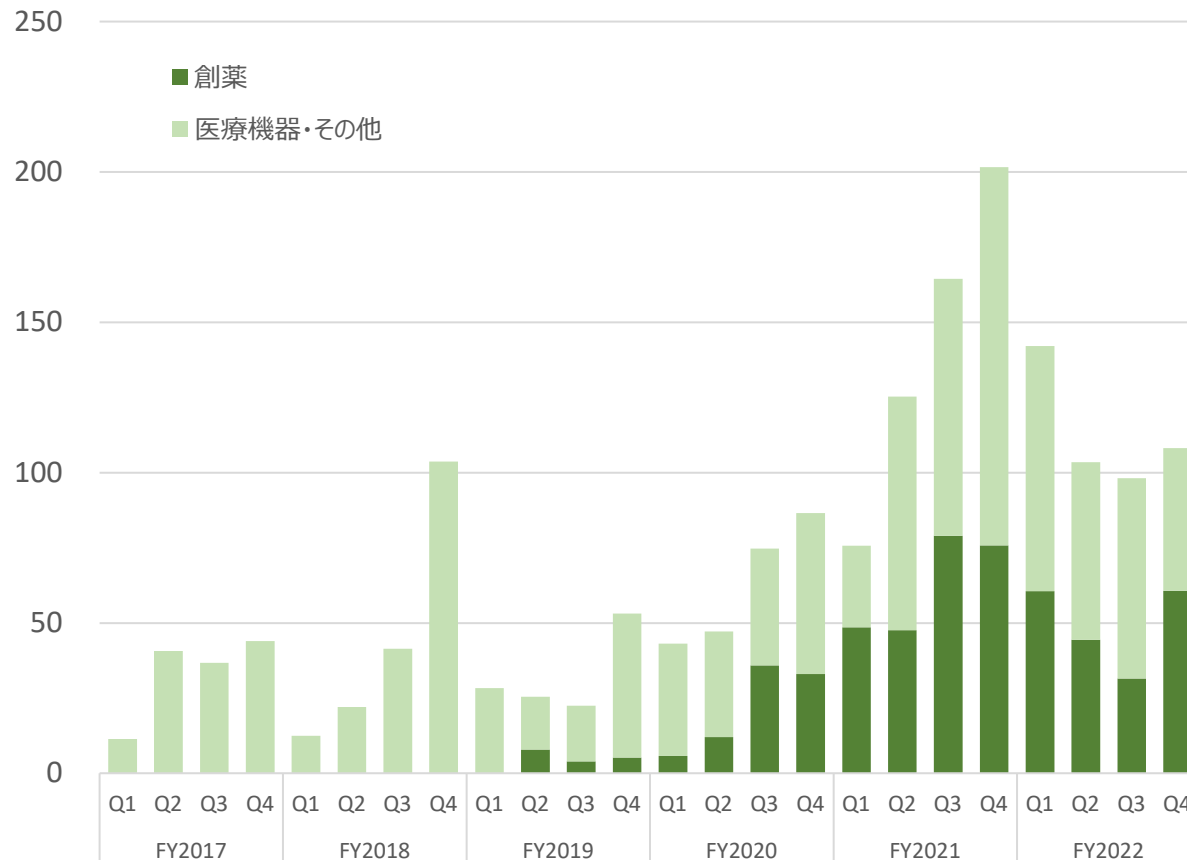
(単位：百万円)



- 大型案件は少ないが、メール&チャット監査システムの受注は堅調であり、前年度を上回る売上高で推移
- 平時監査システム「KIBIT Eye」を発表するなど、当社AI技術の優位性は揺るがない
- DXを推進する市場が旺盛な中、売上高を成長させるため、人的投資を中心とした営業体制の強化を推進

ライフサイエンスAI

(単位：百万円)



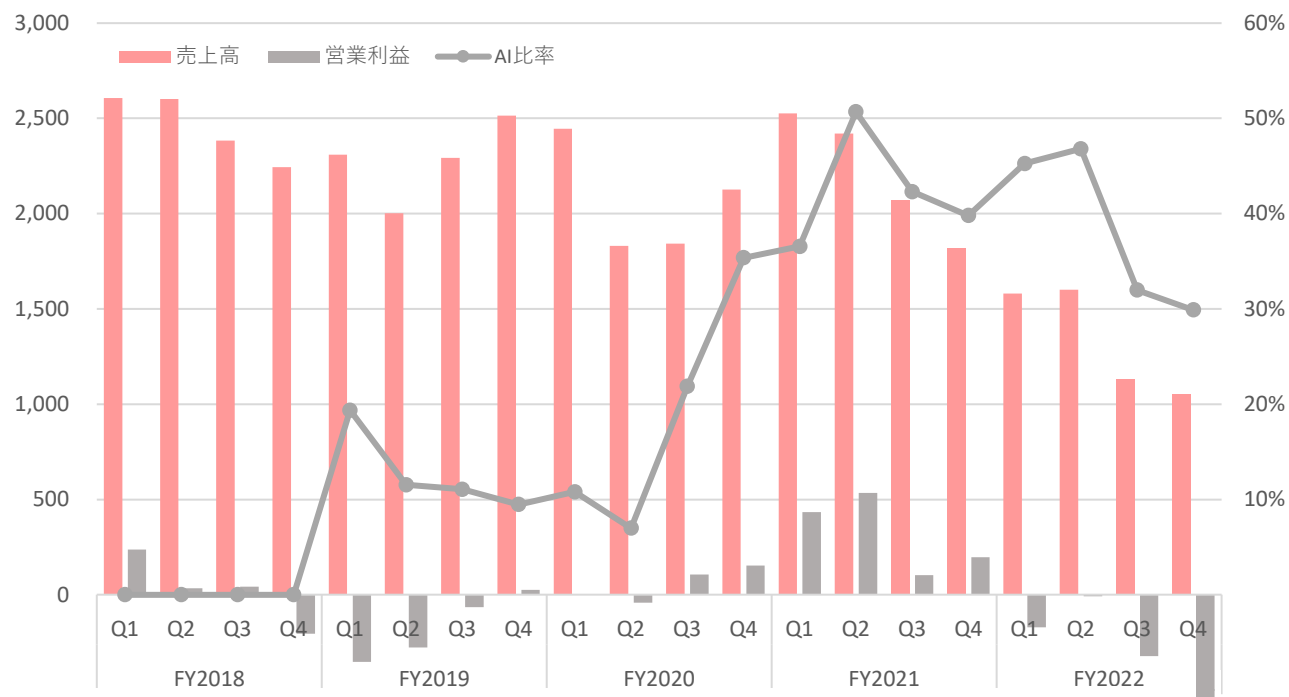
- 大型案件の積上げが少なく、前年同期の水準を下回る
- “FRONTEO Drug Discovery AI Factory”構想を打ち出し、立ち上げに向け準備を進める。AI創薬ビジネスを本格稼働することで、標的分子探索の受託ビジネス（AI創薬）の売上拡大を目指す

リーガルテックAI

通期

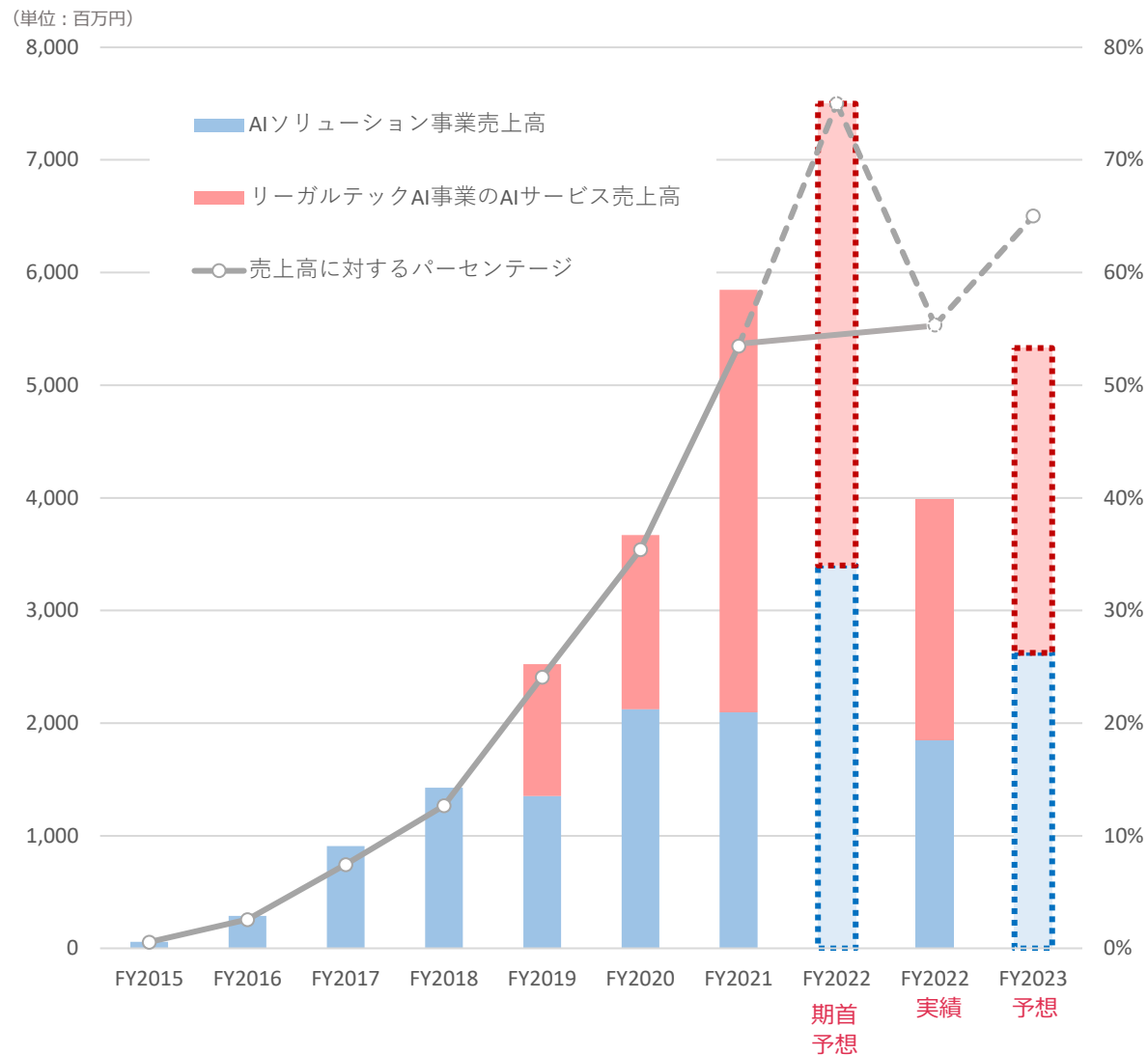
四半期

(単位: 百万円)	通期			四半期					前四半期比	前年同期比
	FY21	FY22	前年比	FY21	FY22					
				Q4	Q1	Q2	Q3	Q4		
売上高	8,836	5,364	61%	1,818	1,581	1,601	1,130	1,051	93%	58%
営業利益	1,270	▲1,063	-	197	▲169	▲6	▲321	▲565	-	-
AI比率	42%	40%		40%	45%	47%	32%	30%		



- 大型案件の受注件数が低調な状況継続
- 新規のAI売上案件が少なく、AI比率は前四半期から減少
- FLLP※・勉強会・ウェビナーなどの継続的な実施により、営業の仕組化を推進し、強固な顧客基盤を構築することで、来期の売上増加を狙う。

※FLLP：FRONTEO Legal Link Portal
法律専門家の活躍機会の提供・企業の法的競争力の強化を支えるプラットフォーム



- FY22のAI売上高は、前期比で減少したが、非AIビジネスの戦略的な削減を継続した結果、AI比率は期首予想の75%は未達だが、昨年度を上回る55%で着地。(FY22の総括は75ページ参照)
- AIシフトの戦略は変わらず、来期以降も推進する
- ステージ4（後述）でのAI比率100%（リーガルテックAI事業の非AI案件のHosting売上等除き）の達成を最終目標に、FY23ではAI比率65%を目指す。

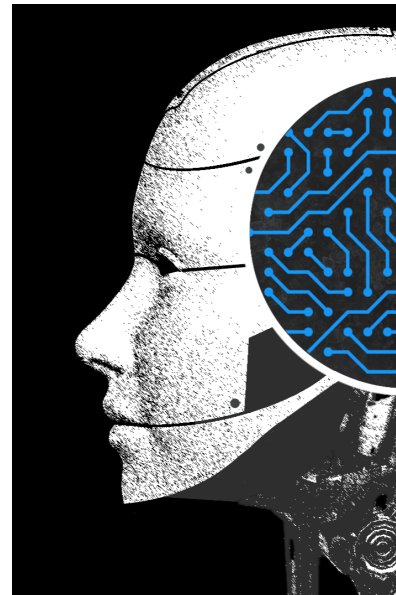
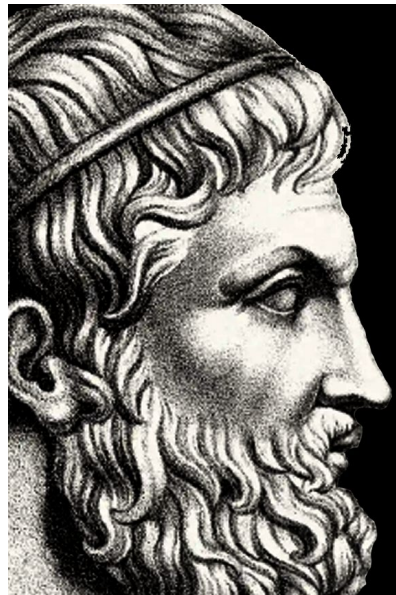
➤ 自己資本比率は50%超であり、問題のない水準で推移

(単位：百万円)	FY21				FY22				FY21比	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	増減	%
資産の部										
流動資産	4,636	5,302	5,757	5,941	6,353	5,051	4,407	3,663	▲ 2,278	▲38%
現預金	1,719	2,649	3,170	3,461	2,393	1,927	1,762	1,475	▲ 1,986	▲57%
売掛金及び契約資産	2,288	1,893	1,884	1,830	1,611	1,670	1,223	1,019	▲ 811	▲44%
貸倒引当金	▲ 132	▲ 48	▲ 76	▲ 77	▲ 87	▲ 35	▲ 35	▲ 35	42	▲55%
その他流動資産	760	808	779	727	2,435	1,488	1,457	1,203	476	65%
流動比率	157%	187%	198%	229%	176%	216%	187%	166%		
有形固定資産	1,041	841	763	708	666	429	414	427	▲ 281	▲40%
無形固定資産	4,063	3,999	4,039	4,183	4,431	4,504	4,122	4,025	▲ 158	▲4%
ソフトウェア	1,216	1,106	1,068	1,016	964	918	858	801	▲ 215	▲21%
のれん、顧客関連資産	2,647	2,608	2,615	2,681	2,902	2,977	2,638	2,564	▲ 117	▲4%
投資その他の資産	1,083	1,059	1,026	991	945	1,015	1,052	1,029	38	4%
固定比率	126%	111%	103%	93%	97%	96%	102%	113%		
資産合計	10,825	11,202	11,587	11,825	12,396	11,001	9,997	9,145	▲ 2,680	▲23%
負債・純資産の部										
流動負債	2,955	2,841	2,912	2,599	3,614	2,343	2,354	2,209	▲ 390	▲15%
固定負債	2,832	2,925	2,927	2,784	2,412	2,289	2,005	1,886	▲ 898	▲32%
純資産	5,037	5,435	5,748	6,440	6,369	6,367	5,637	5,050	▲ 1,390	▲22%
負債・純資産合計	10,825	11,202	11,587	11,825	12,396	11,001	9,997	9,145	▲ 2,680	▲23%

3. FRONTEOの人工知能 KIBIT (キビット)

Kibi+

Kibi（機微）：人間の微妙な心の動き + **bit**（ビット）：情報の最小単位



FRONTEOの研究者のチャレンジ

「自然現象だけでなく、人間の行動までも数理モデルで予測することはできないか？」

FRONTEOの設計思想

- 人間の機微を解明
- 数学的アプローチでアルゴリズムを構築
- 近似式、類似度、暗黙知などの「あいまい性」を活用

人に気づきを与える

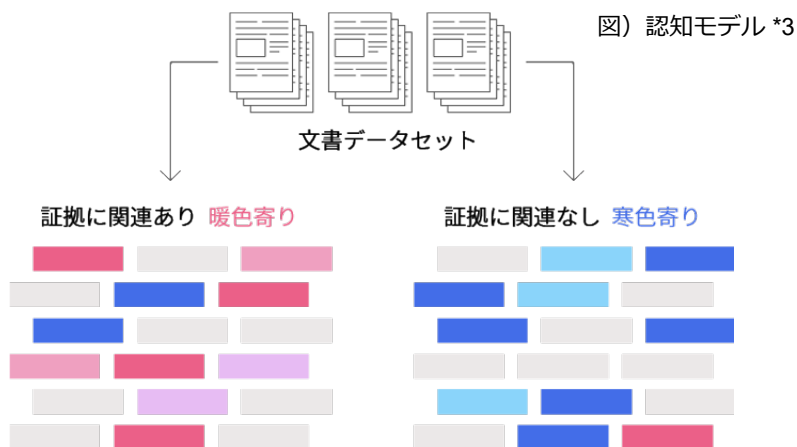
人間の優れた判断能力の仕組みを探求



文書中のワード（形態素^{*1}）を原色に例え、全体のニュアンスを色合いで捉えるとする認知モデルをFRONTEOの設計思想から作成



人間の直感的判断をこの認知モデルに基づいた新たなアルゴリズム^{*2}で再現



*1 形態素：意味を有する最小の言語単位

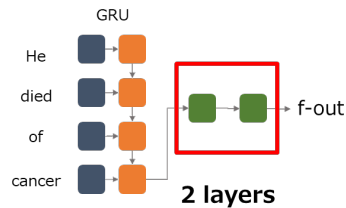
*2 特許出願中

*3 人間の優れた判断能力を、「形態素を色に例え、文書全体の色合いを人が左図を見て直観的に寒色的か暖色的かを認知する様子に似ている」とする認知モデル

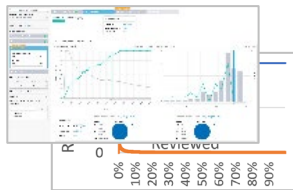
数学的アプローチで開発された、軽くて高性能なAI

Green microAI

シンプルな構造



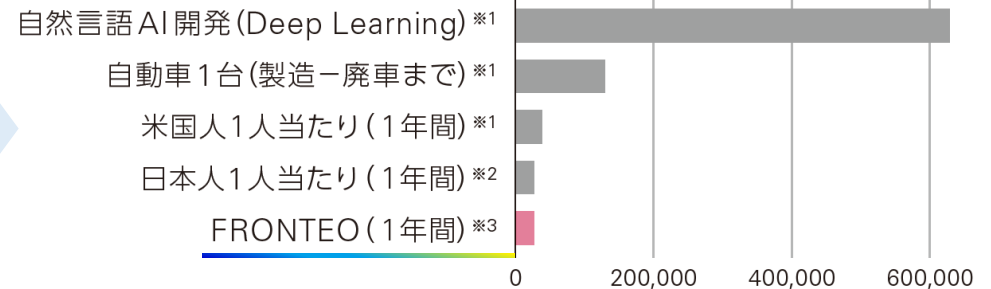
解析が速く、精度が高い



CPUレベルで解析



CO₂ 排出量の比較 (単位: lbs)



※1 Energy and Policy Considerations for Deep Learning in NLP, College of Information and Computer Sciences University of Massachusetts Amherst (Jun 2019) から抜粋

※2 日本のCO2排出量及び日本の人口からFRONTEO作成

※3 ※1の論文と同様の計算方法により、FRONTEO作成

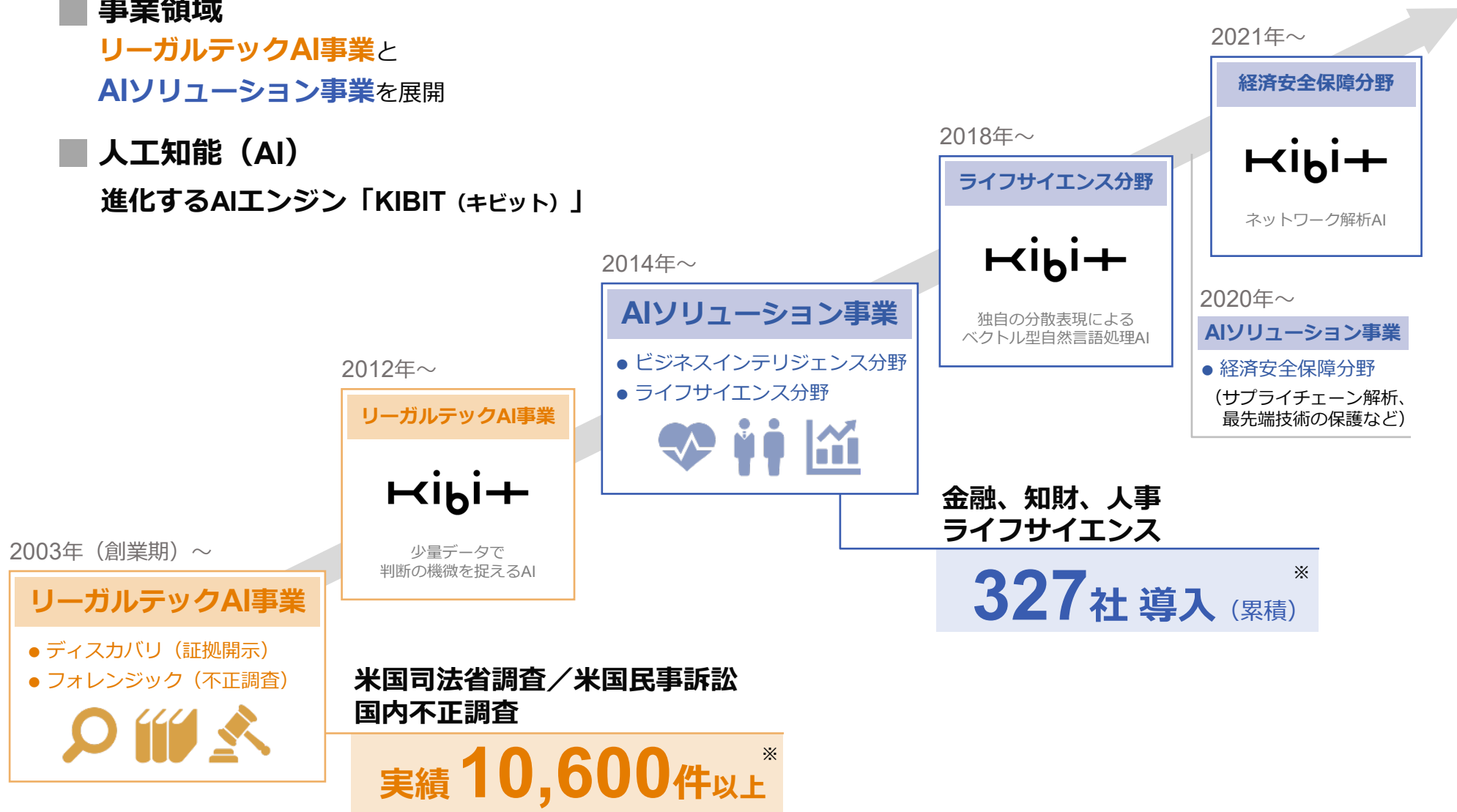
10年を超えるAI運用実績

■ 事業領域

リーガルテックAI事業と
AIソリューション事業を展開

■ 人工知能 (AI)

進化するAIエンジン「KIBIT (キビット)」



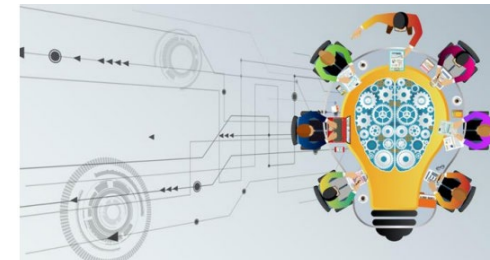
※2023年3月31日時点

KIBIT : 4つの事業分野でソリューションを提供

事業分野：ライフサイエンスAI、ビジネスインテリジェンス、リーガルテックAI、経済安全保障



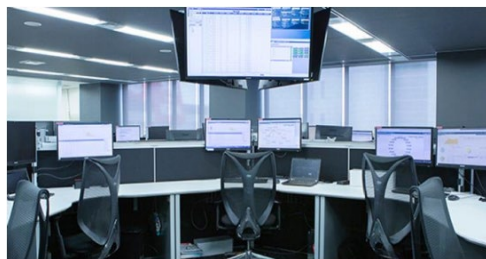
ライフサイエンスAI
(AI創薬/AI医療機器)



ビジネスインテリジェンス

AIエンジン

KiBi+



リーガルテックAI
(eディスカバリ/デジタルフォレンジック)



経済安全保障

FRONTEO AI Factoryは、研究者が開発したAIエンジン「KIBIT」とアプリケーションを活用して、データサイエンティストとドメインエキスパートがソリューションとして顧客ニーズに沿った解析結果を提供し、専門家の判断を支援します

【FRONTEO AI Factory】

専門家の課題

1. 研究・開発者: 数学的アプローチで独自のAIエンジン「KIBIT」とアプリ開発
2. データサイエンティスト: 最大のパフォーマンスを発揮する高度な解析手法を確立
3. ドメインエキスパート: 専門家のニーズに沿った解析結果をソリューションとして提供

- ✓ 証拠
- ✓ 関連文書
- ✓ 標的分子
- ...

ディスカバリ



犯罪捜査



内部監査



特許分析



創薬研究



医療



看護・介護



4. AIソリューション事業 ライフサイエンスAI分野

(1) 事業の内容

AI創薬とAI医療機器の2つの領域で事業展開

AI創薬

AI創薬構想「Drug Discovery AI Factory」による
創薬支援を加速化

【販売中の製品】

- AI受託サービス
「Drug Discovery BKM」
※BKM : Best Known Method
- 論文探索AI
「KIBIT Amanogawa」
- 創薬支援AI
「KIBIT Cascade Eye」
- 科学性・市場性評価
「KIBIT liGALILEO」



AI医療機器

医療機器プログラムⅡに該当するプログラムを提供
※保険収載を想定

【開発中の製品】

- 会話型 認知症診断支援
AIプログラム
- うつ診断支援AIプログラム
- 統合失調症診断支援
AIプログラム



FRONTEO Drug Discovery AI Factory

製薬企業



創薬ベンチャー



大学等研究機関



オーダー



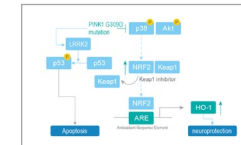
成果物

標的探索/選定



標的分子
バイオマーカー

仮説生成



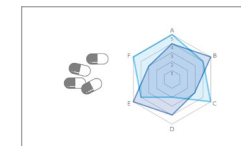
疾患メカニズム
MoA
安全性プロファイリング

Drug Repositioning



適応症探索
薬剤併用解析

導入/導出品の評価



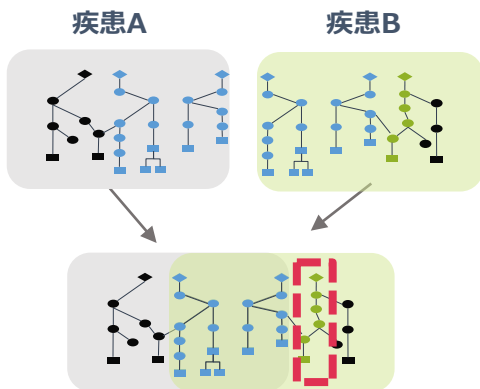
シーズの評価

(*1) DD-BKM: Drug Discovery Best Known Method

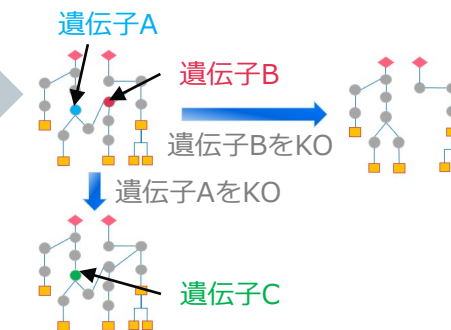
Drug Discovery AI Factory Drug Discovery BKM



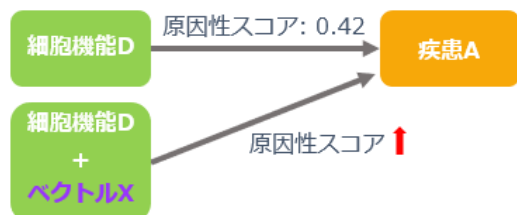
重複差分解析



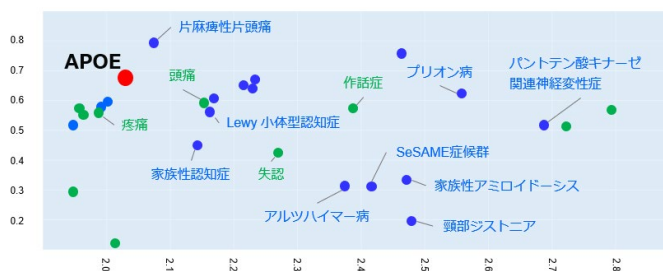
Virtual Experiment



ベクトル加算解析



二次元マッピング



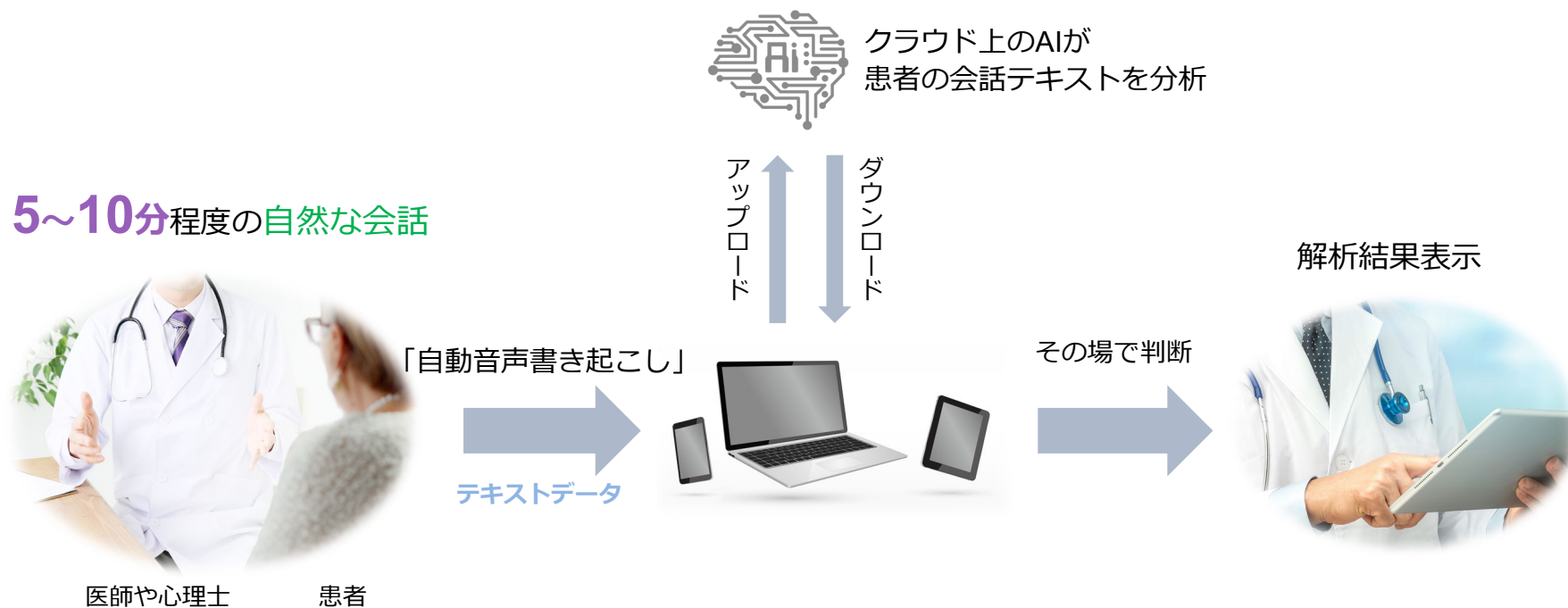
多面的解析

#	疾患名	関連性	原因性	遺伝性	感受性	肝毒性	腎毒性	心毒性	肺毒性	神経毒性	造血毒性	臓器特異性	病特異性
1	疾患X	0.964	0.578	1.000	0.818	1.000	0.989	0.989	0.989	0.953	1.000	0.967	0.967
2	疾患S	0.924	0.542	0.981	0.909	1.000	0.989	0.989	0.989	0.943	1.000	0.967	0.967
3	疾患B	0.984	0.504	0.981	0.818	1.000	0.989	0.989	0.989	0.953	1.000	0.967	0.967
4	疾患O	0.887	0.616	0.954	0.727	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.967	0.967
...
11999	疾患Q	0.113	0.247	0.031	0.082	0.921	0.976	0.933	0.993	0.878	0.85	0.967	0.967
12000	疾患M	0.099	0.155	0.000	0.076	0.779	0.989	0.287	0.743	0.654	1.000	0.967	0.967

DD-BKMプラットフォームを活用し、創薬ニーズに適合した成果物を提供

通常の間診における5分から10分程度の患者の自由会話のテキストデータを読み込むことで、MMSE (Mini Mental State Examination)、CDR、LMの3つの検査をベースに、認知症の可能性やその重症度を判定。専門医でなくとも、広く一般医 (家庭医) に使用される事や遠隔診療等で使用される事を目的に開発。

Operation flow



4. AIソリューション事業 ライフサイエンスAI分野

(2) 収益構造

AI創薬				
	POC (実証実験)	受託サービス	本導入 (ライセンス)	保守
概要	導入効果を事前に確認	複数の受託サービスを年間契約で提供	クラウド/オンプレでパッケージを導入	対象システムに対して保守サービスを提供
売上対象	解析メソッド数、サービス数 (基本的には都度見積)	契約サービス数	疾患数、遺伝子数 等	受託開発 総額
収益タイミング	イニシャル収益	イニシャル収益	リカーリング収益	リカーリング収益

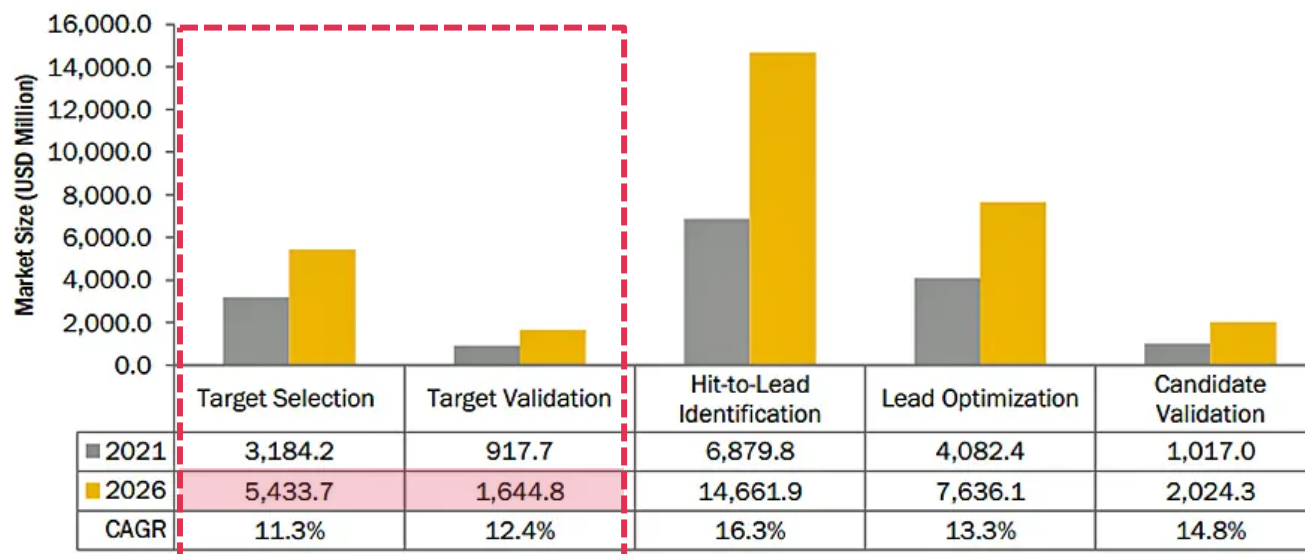
AI 医療機器			
	開発 (マイルストーン収入) 医療機器分野・医療ソフトウェア共通	販売	
		医療機器分野 (保険収載)	医療ソフトウェア分野
概要	開発フェーズ I、II、III 特許取得の有無、薬事相談のステップ	施設毎における使用患者数	施設毎における使用患者数
売上対象	上記開発における進捗により、 マイルストーンフィーを計上	1 診断毎に売上計上 (ステークホルダーと別途案分)	1 診断 又は 1 施設毎に 売上計上
収益タイミング	イニシャル収益	リカーリング収益	リカーリング収益

4. AIソリューション事業 ライフサイエンスAI分野

(3) 市場規模

創薬支援サービスの市場規模は、2026年には314億ドル（約4兆円）に到達予測。
そのうち、標的探索/選定市場は70.8億ドル（9200億円）→2027年：1兆250億円

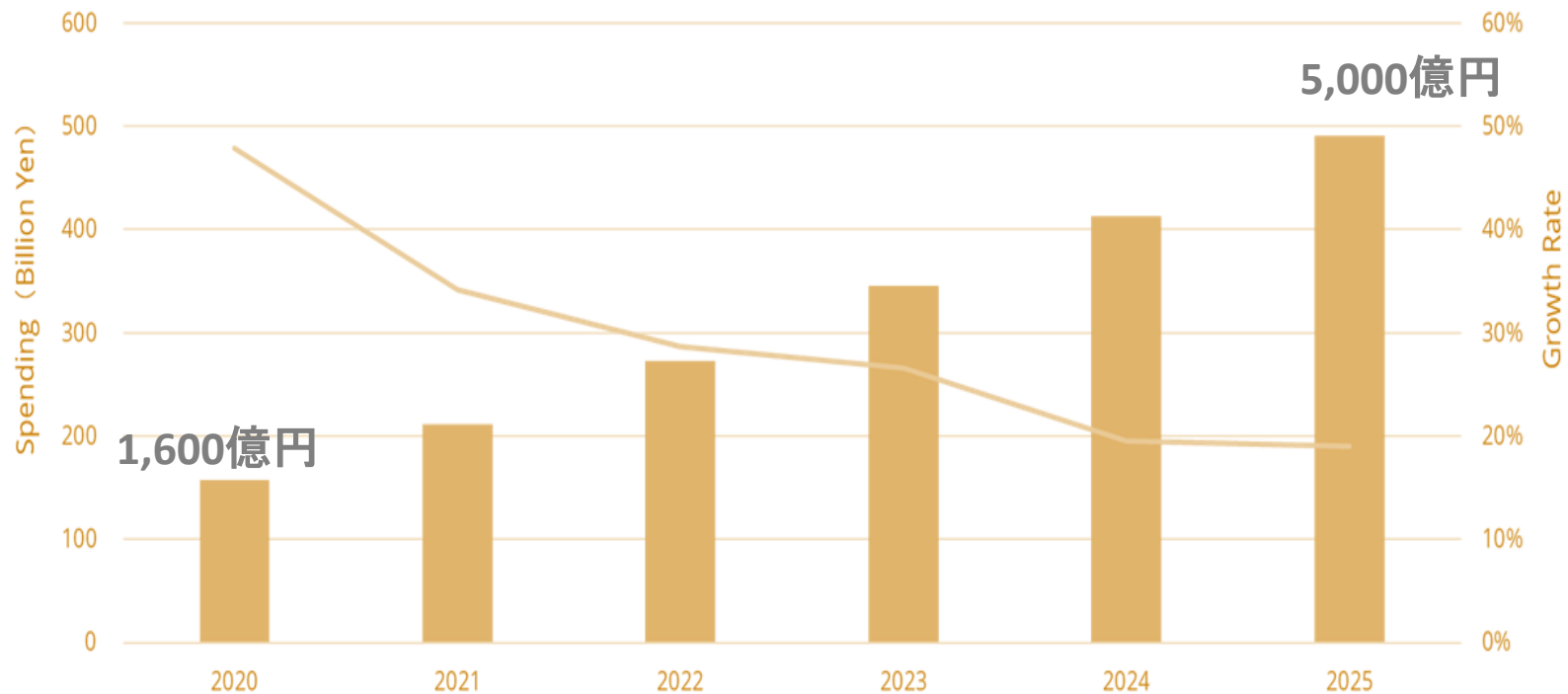
DRUG DISCOVERY SERVICES MARKET, BY PROCESS,
2021 VS. 2026 (USD MILLION)



Note: The list is mentioned as per the sequence of drug discovery stages. Hence, the market share is not in descending order.

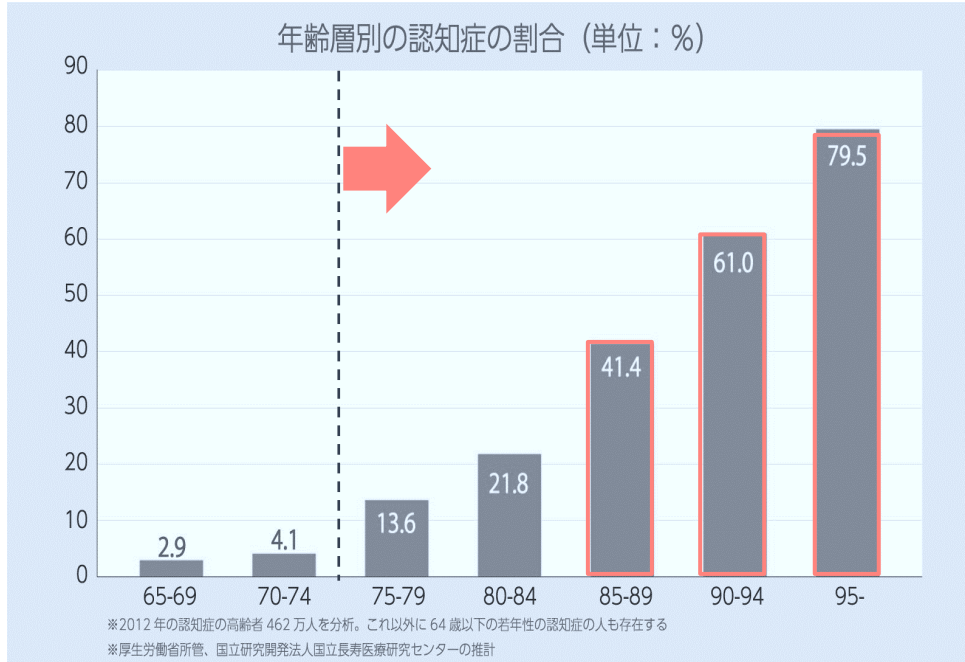
Source: Association of International Contract Research Organizations (AICROS), American Association of Pharmaceutical Scientists (AAPS), Clinical and Contract Research Association (CCRA), Association of Clinical Research Organizations (ACRO), Clinical Research Society (CRS), Pharmaceutical Research and Manufacturers of America (PhRMA), National Center for Biotechnology Information (NCBI), Food and Drug Administration (FDA), Annual Reports, SEC Filings, Press Releases, Investor Presentations, Journals, Corporate Presentations, Expert Interviews, and MarketsandMarkets Analysis.

- 2020年の国内AI（Artificial Intelligence：人工知能）システム市場は、市場規模（エンドユーザー支出額ベース）が1,579億8,400万円、前年比成長率は47.9%になりました。
- 2020年は新型コロナウイルス感染症（COVID-19）によるICT支出抑制など大きなマイナスの影響を受けることなく、ユーザー企業による企業変革の重要性の認識が高まりデジタルトランスフォーメーション（DX）の取り組みが加速。
- AIアプリケーションの利用が増加し、2020年のAIシステム市場は同市場の3分の1以上を占めるソフトウェア市場が前年比で45.2%増加。



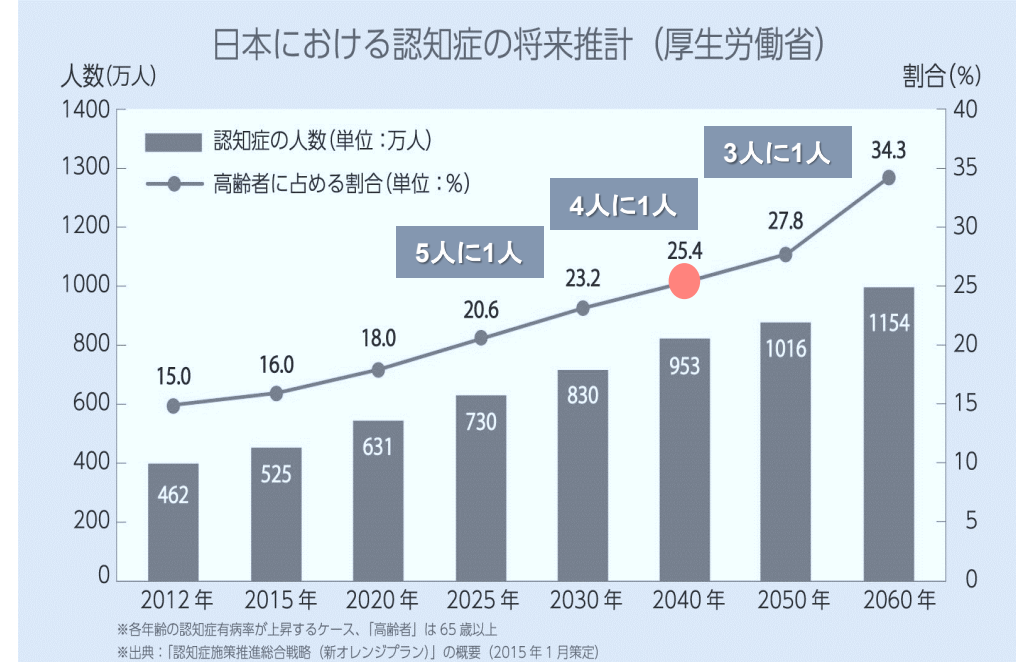
Source: IDC Japan, 6/2021

年齢層別の認知症の割合



80歳以上の**5人に1人**以上が**認知症**

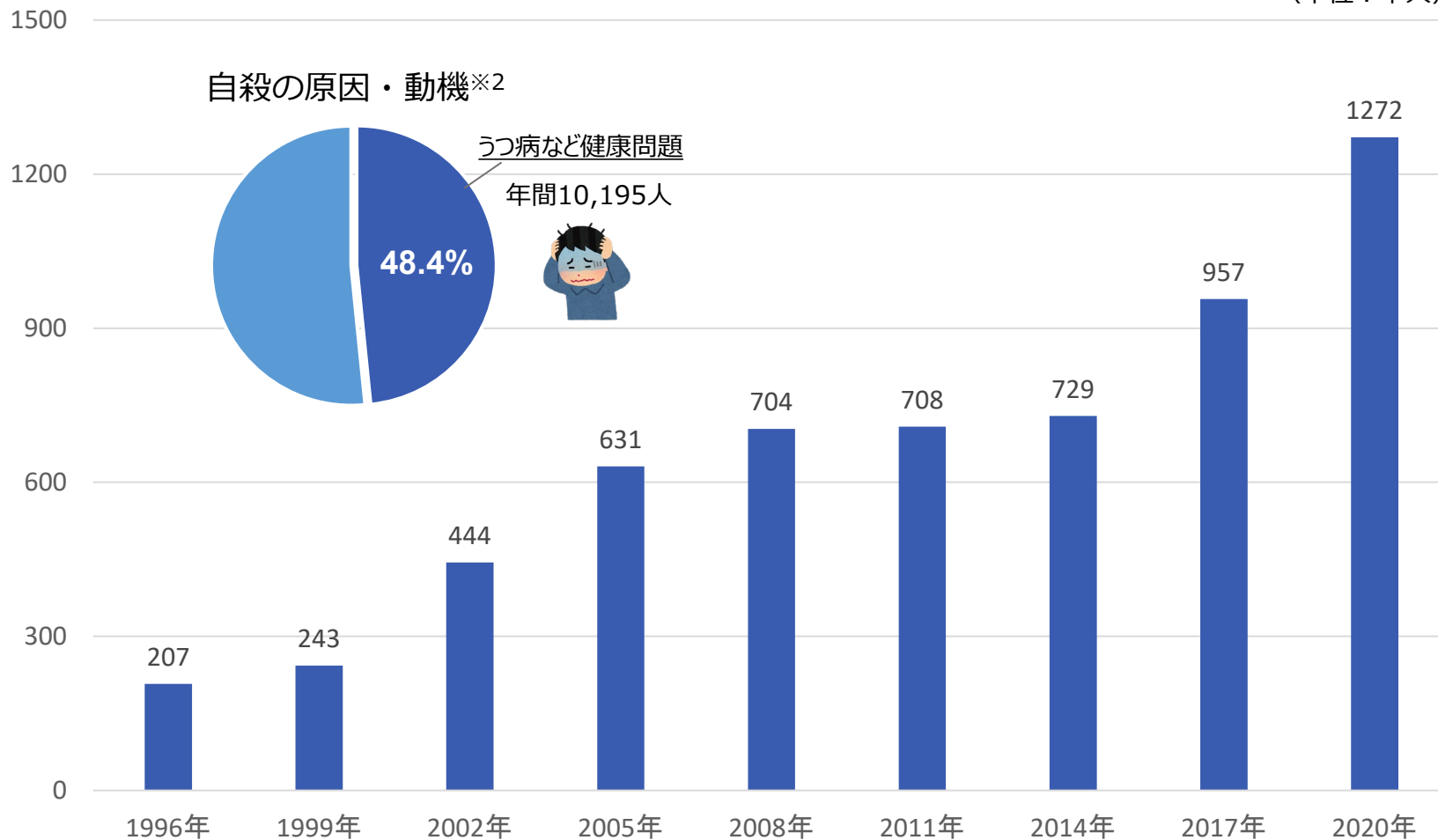
日本における認知症の推移



2025年には**認知症 700万人**以上

うつ病患者数の推移※1

(単位：千人)

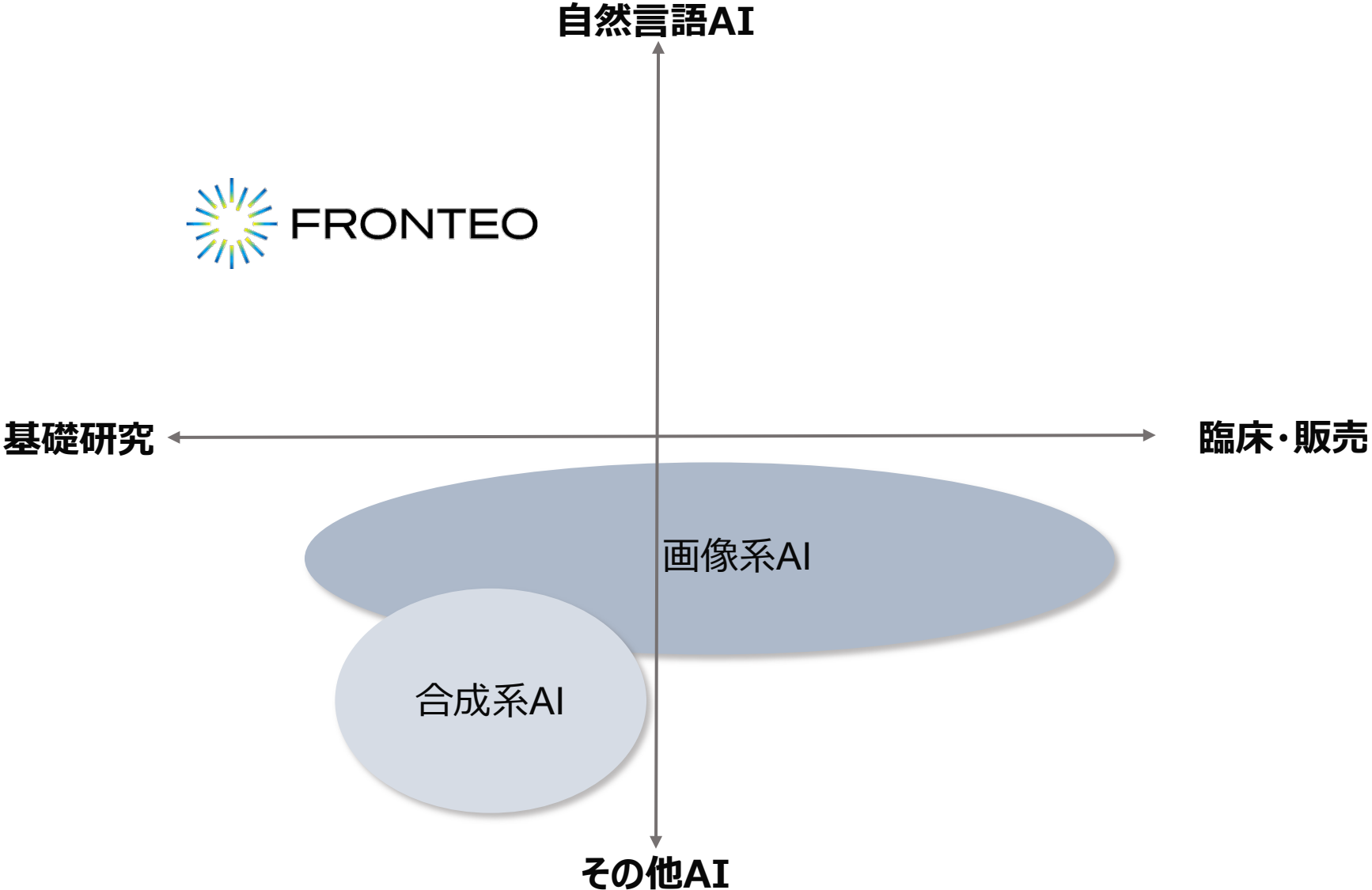


※1：患者調査より（厚生労働省が3年ごとに全国の医療施設に対して実施）

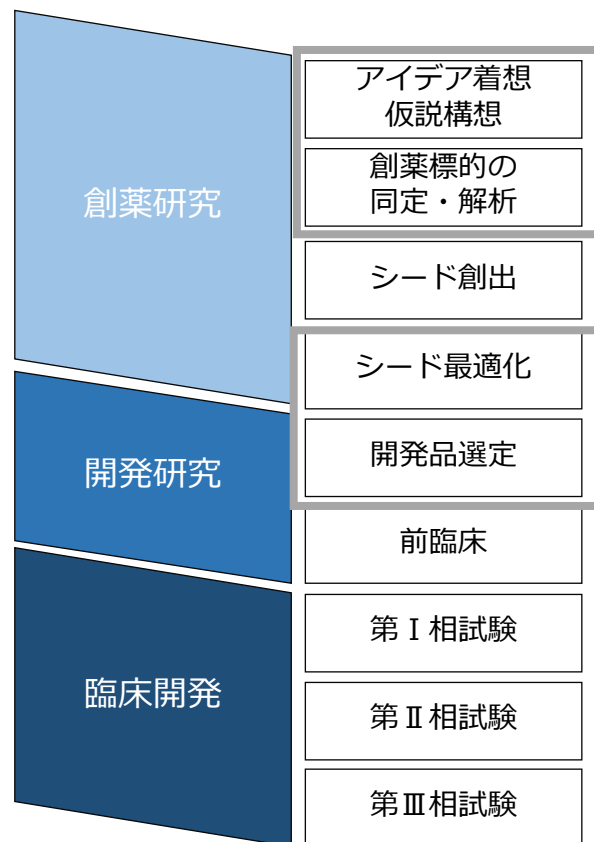
※2：令和2年 警察庁「自殺の概要」より作成

4. AIソリューション事業 ライフサイエンスAI分野

(4) 競合環境



新薬開発プロセス



FRONTEO

- 探索研究領域において自然言語処理AIを用いて、AI創薬サービスを提供できる企業はFRONTEOのみ

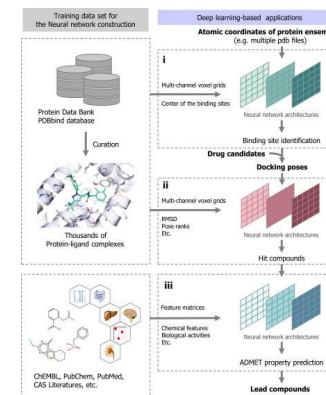
Only One Business !



Many companies

- 現状AI創薬サービスを提供する企業が、ここにフォークス

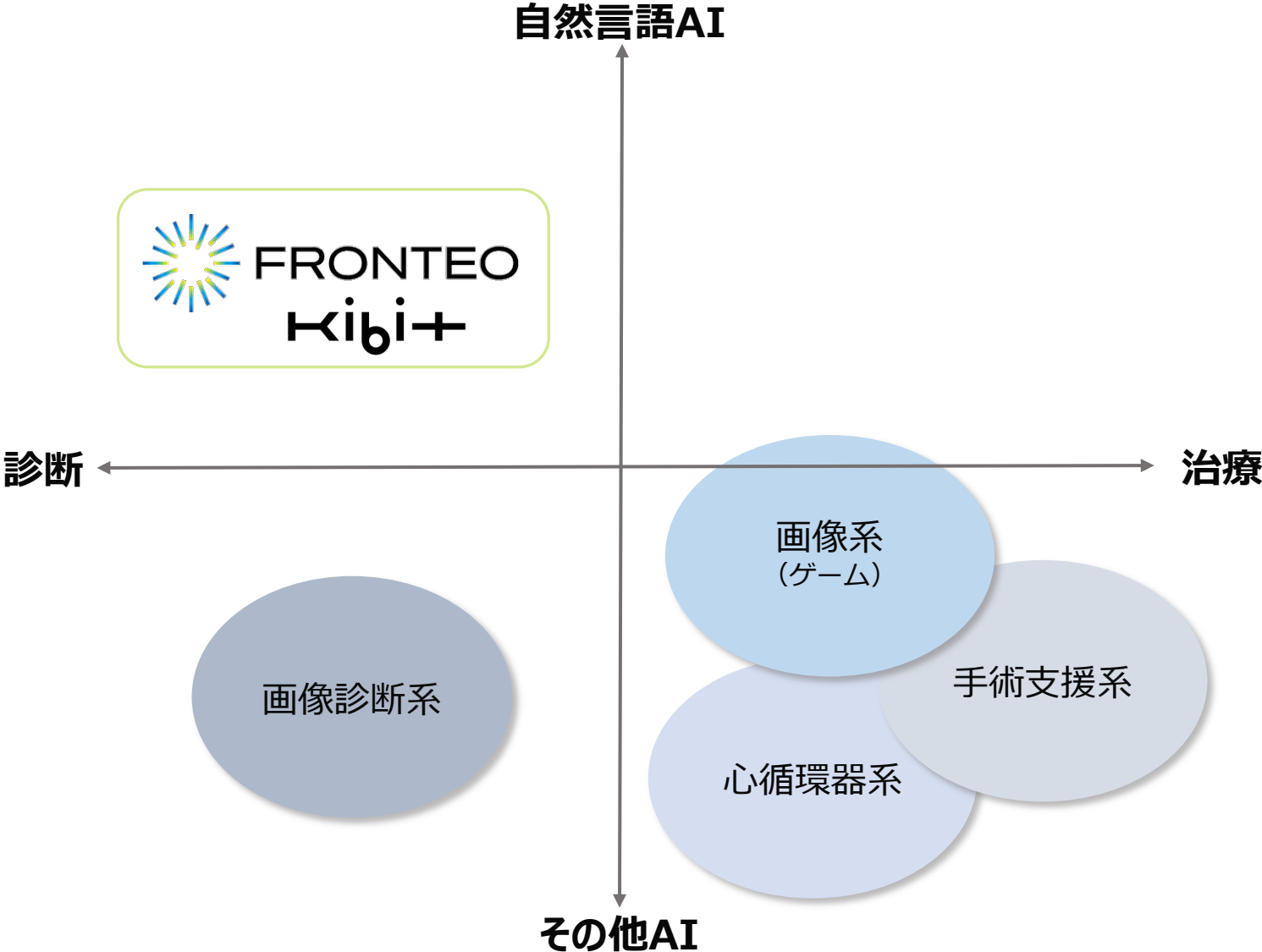
→AIが化合物の探索と最適化を加速
→創薬標的の仮説生成なしに、このプロセスは機能しない



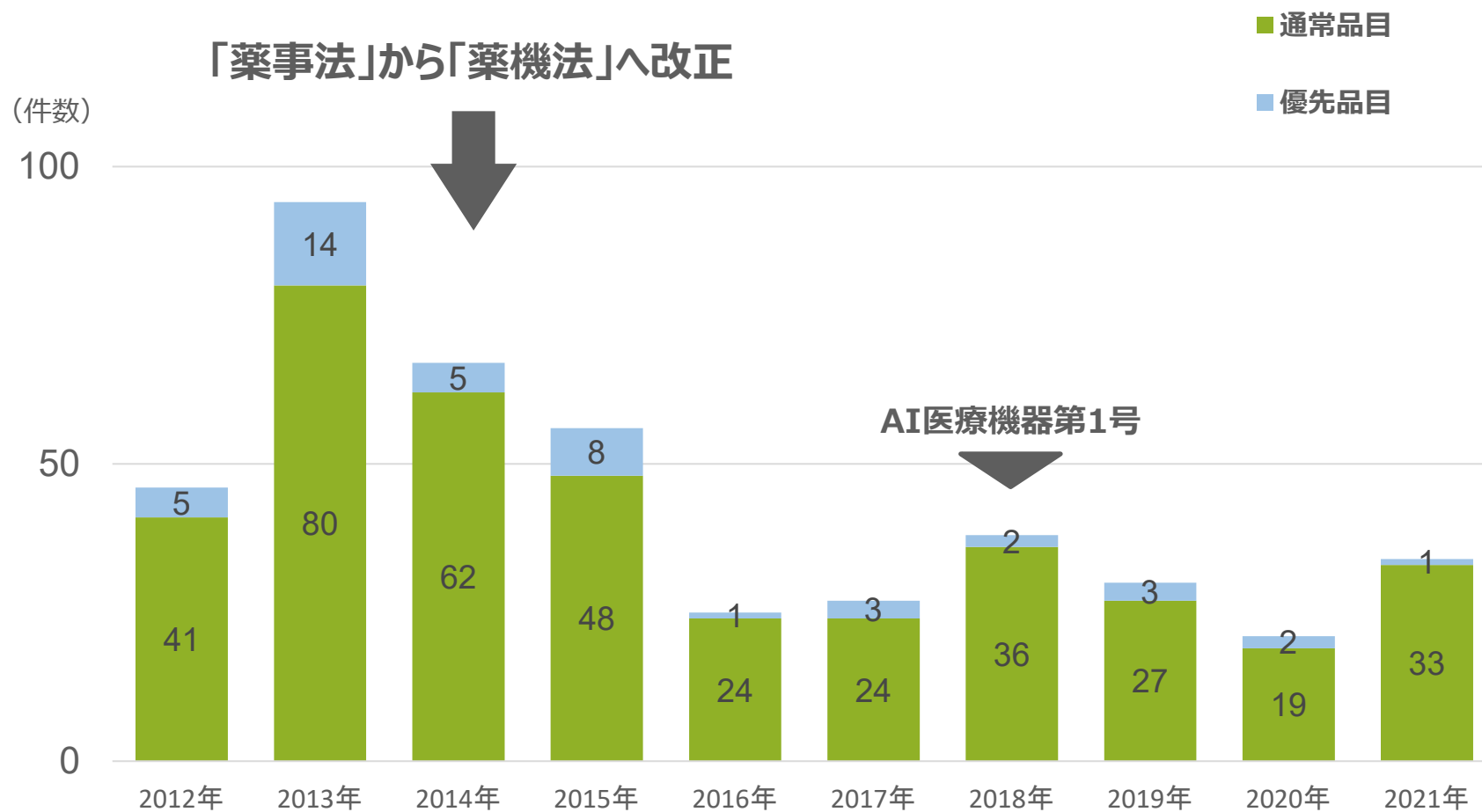
Biochem Soc Trans. 2022;50:241-252.

※ アカデミア研究者のための、創薬分野における Translational Research の専門用語ハンドブック 図2 改
<https://www.amed.go.jp/content/000048065.pdf>

企業名	 FRONTEO	A社	B社	C社	D社	E社
注力 ステージ	標的探索 適応症探索	化合物の 分子設計	化合物の 分子設計	化合物の 生成	化合物の毒性、 ADME予測	化合物の 最適化
人工知能 特徴	<ul style="list-style-type: none"> 自社開発・特許技術の自然言語処理AIエンジン 近似式を用いることで高い精度、高い再現性、軽い計算コストを実現 自然言語処理に特化 	<ul style="list-style-type: none"> 中分子・高分子の設計が可能な独自AI特許技術 AI・バイオ実験・ロボットから構成されるループ構造をもつAI技術 	<ul style="list-style-type: none"> 独自AIエンジンは持っておらず、汎用的な技術を中心にアルゴリズム、モデルを構築 ディープラーニングに特化 	<ul style="list-style-type: none"> Deep Reinforcement Learning、ファーマコフォアモデルを用いるソフトウェア、網羅的なターゲット予測を可能とする機械学習ベースの技術を組み合わせた技術 	<ul style="list-style-type: none"> 創薬支援インフォマティクスシステム構築における研究成果の一部を活用し製品化 	<ul style="list-style-type: none"> 独自AIエンジンは持っておらず、汎用的な技術を中心にアルゴリズム、モデルを構築 画像から自然言語まで幅広く展開
製品 サービス 内容	<ul style="list-style-type: none"> 標的探索、適応症探索をはじめとする探索研究にフォーカス 複数のAI創薬テクノロジーメソッドを受託サービスとして提供 (DD-AIF) SaaSとして Amanogawa、Cascade Eyeを販売 	<ul style="list-style-type: none"> 中分子と高分子の分子設計にフォーカスして事業展開 クライアントニーズによってバイオ実験も自社で実施可能 	<ul style="list-style-type: none"> AI創薬 / マテリアルズ・インフォマティクスにおける特性予測・分子設計・逆合成解析 コンピュータビジョン（画像認識） / エッジAIの案件を中心に事業展開 	<ul style="list-style-type: none"> AI創薬によるドラッグデザインから実合成までを提供 新薬の化学構造を提案し、連携する合成会社にてメディシナルケミストリーの視点で評価、実合成 AIによる新規化合物デザインから実合成までの、切れ目のないサービス提供 	<ul style="list-style-type: none"> 安全性や実用化の可能性を研究開発初期段階において評価 薬物動態・心毒性・肝毒性などの特性を研究段階より適切に評価 	<ul style="list-style-type: none"> 様々な業界におけるAI活用を支援 リード化合物の最適化というステージでのAI活用を支援 製薬会社が保有する化合物データを解析に用いる

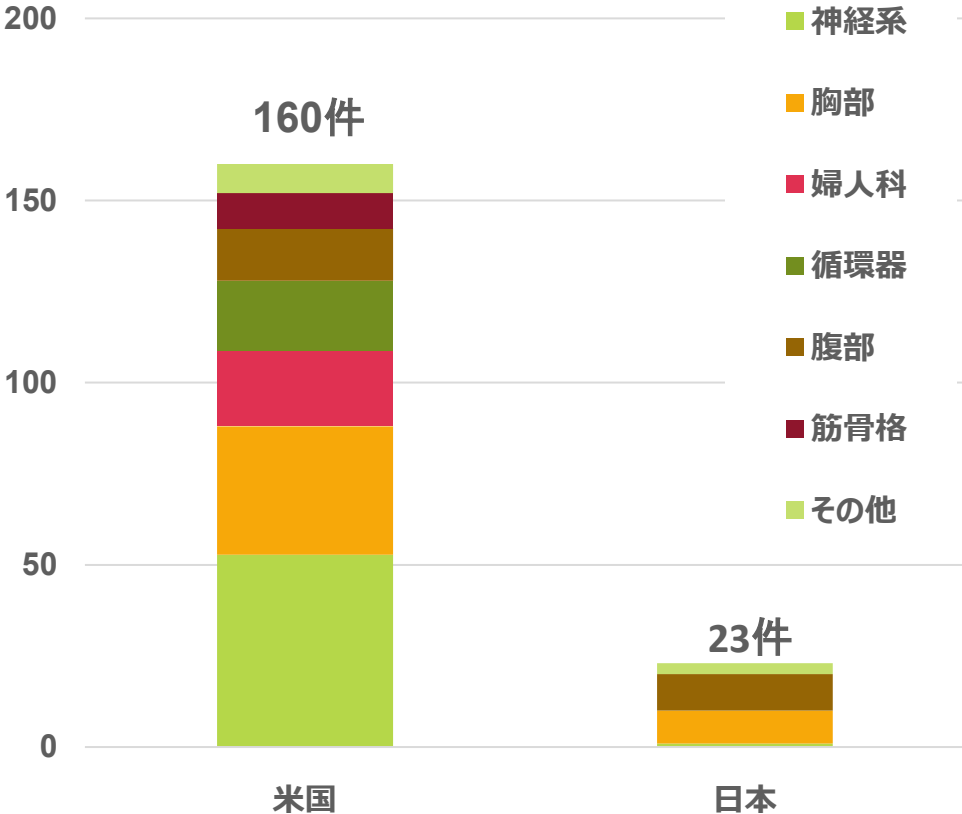


新医療機器 承認品目数の推移

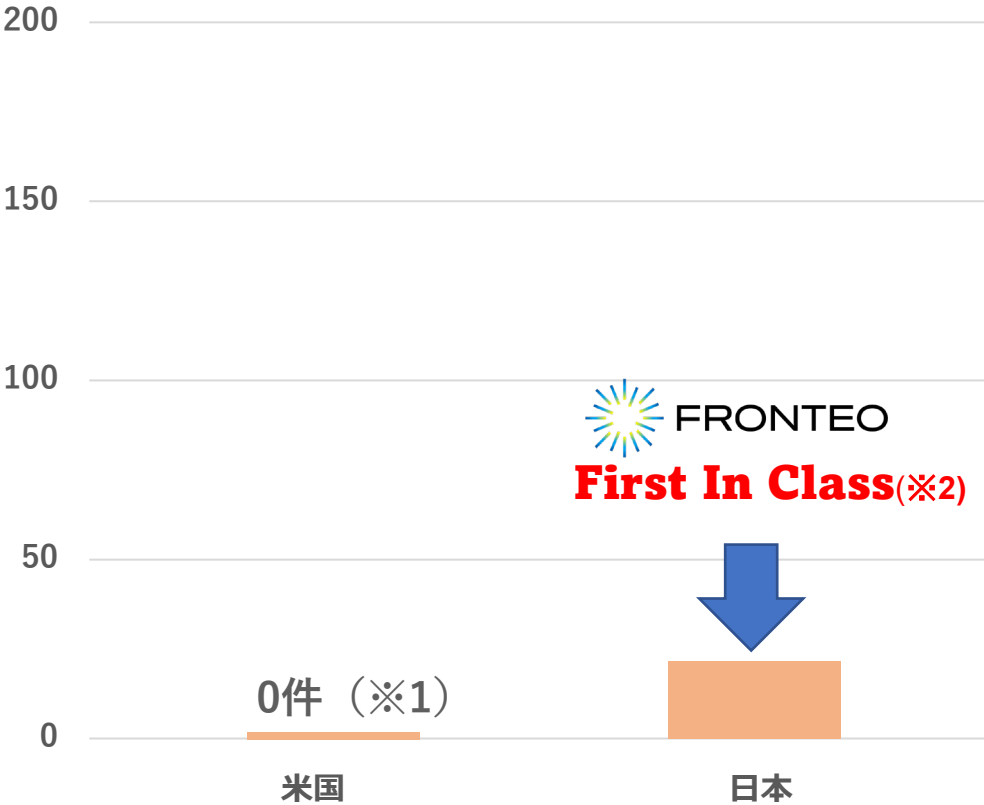


独立行政法人医薬品医療機器総合機構 各事業年度における業務実績報告書に基づき作成
<https://www.pmda.go.jp/about-pmda/annual-reports/0001.html>

日米で承認された画像系診断AI医療機器
(米国2022年1月、日本2022年4月現在)



日米で承認された言語系診断AI医療機器
(米国2023年4月現在)



(独) 日本貿易振興機構 米国におけるデジタルヘルス市場動向調査
https://www.jetro.go.jp/ext_images/Reports/02/2022/cba9066cb65f4ce5/202203.pdf
 (独) 医薬品医療機器総合機構 令和4年度の事業実績及び今後の取組みについて
<https://www.pmda.go.jp/files/000250224.pdf>

※1) 自社調べ
 ※2) 会話型認知症診断支援AIプログラムの承認を目指しております。
 本プログラムは2023年3月時点で開発中のものとなります。

5. AIソリューション事業 ビジネスインテリジェンス分野

(1) 事業の内容

複数部門でAI製品を導入 ⇒ 顧客単価UP **DX × 自然言語**

法務・知財部



訴訟支援AI
知財戦略AI

人事部



新卒採用、離職予兆AI
ハラスメント予兆AI
メンタルヘルス予兆AI

経営企画部



AI活用構想策定

コンプライアンス部



コンプライアンスリスク
予知AI

工場・建設現場



技能伝承AI
危険予知AI

マーケティング部



市場・競合調査AI

営業部



営業チャンス発見AI

コールセンター



苦情分類・要望抽出AI

アプリケーション

ソリューション

活用シーン

KiBi+ Eye

メール／チャット監査

- カルテル検知／品質不正検知
- 贈収賄・FCPA検知
- 情報漏洩検知
- ハラスメント検知

KiBi+ WordSonar
for **AccidentView**

リスクの発見 / 予測

- 製造現場
- 建設現場

KiBi+ WordSonar
for **VoiceView**

“お客さまの声”
を解析

- 苦情やお褒めの言葉の可視化
- “声”の時系列・相関分析
- “声”に基づく隠れたインサイトの発見

KiBi+

技能伝承

- ナレッジシェアシステム
 - 工場間でのナレッジシェア
 - 研究・開発部門でのナレッジシェア

アプリケーション

ソリューション

活用シーン

Kibi+
Knowledge Probe

ビジネスデータ分析

- 論文検索
- 景表法抵触チェック
- VoCテキスト仕分け
- (応用・開発) 法務契約書チェック 等

Kibi+
Patent Explorer

特許調査・分析

- 特許調査・分析

企業セグメント（大手・準大手）別のアプローチ方法

アプローチ

大手企業

大規模Project
1億円規模

業務
アクセス
メント

データ
アクセス
メント

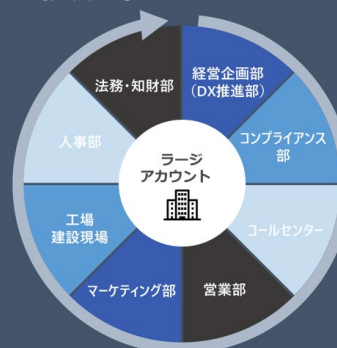
実証
実験

本
導入

シ
ステム
開発

保
守・
運用
支援

横展開アップセル



準大手企業

既存の深耕 + 新規開拓
DX推進部門への攻略

法規制対応

技能継承

通録データ
VOCEコリング

コミュニケーションツール
不適監査

コールセンター
ヘルプデスク支援

危険予知

メガバンク

5大証券

5大生保

5大損保

その他

適用製品群

1

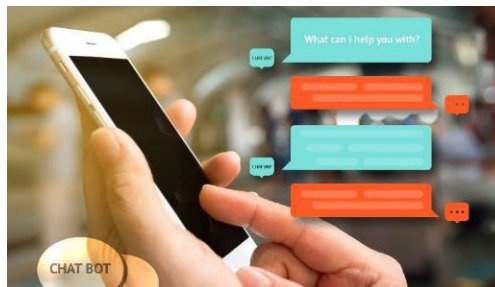
KiBi+ Eye

2

KiBi+ WordSonar
for VoiceView

3

KiBi+
Knowledge Probe



輸送用
機器

電気ガス

機械

化学素材

鉄鋼

建設

その他

適用製品群

1

KiBi+ Eye

2

KiBi+

3

KiBi+ WordSonar
for AccidentView



KiBi+ Seizu Analysis

ビジネス加速のための、戦略的判断を支えるAIの3つの機能

自社のサプライチェーンの
安全性と健全性

懸念組織への接続
可能性や、依存度の把握



サプライチェーン
解析ソリューション

事実上の
企業の支配者は誰か？

ネットワークを通じた
株主支配の把握



株主支配
ネットワーク
解析ソリューション

誰がどのような先端技術
(機微技術)を持っているのか？

論文内容・著者・所属組織・
人のつながりの把握



最先端技術・研究者
ネットワーク
解析ソリューション

5. AIソリューション事業 ビジネスインテリジェンス分野

(2) 収益構造

	アセスメント (コンサルティング)	PoC (実証実験)	システム開発/ 導入支援	ライセンス	保守/ 運用支援
概要	AIの適用範囲を整理し、 業務改善効果を提案する コンサルタント業務	KIBIT、自然言語処理、 その他AI技術を用いた概 念検証	システム開発の提供 KIBIT製品の導入 支援	ライセンス提供	ライセンス保守、 受託開発した システム保守、 KIBIT製品の運用支援
売上 対象	コンサルタント工数 (人×対象工数)	結果報告書 (人×対象工数)	人月単価 (人×対象工数)	各種ライセンス	毎月のサポート等
収益 タイミング	イニシャル収益	イニシャル収益	イニシャル収益	リカーリング収益 イニシャル収益※1	リカーリング収益 イニシャル収益※2

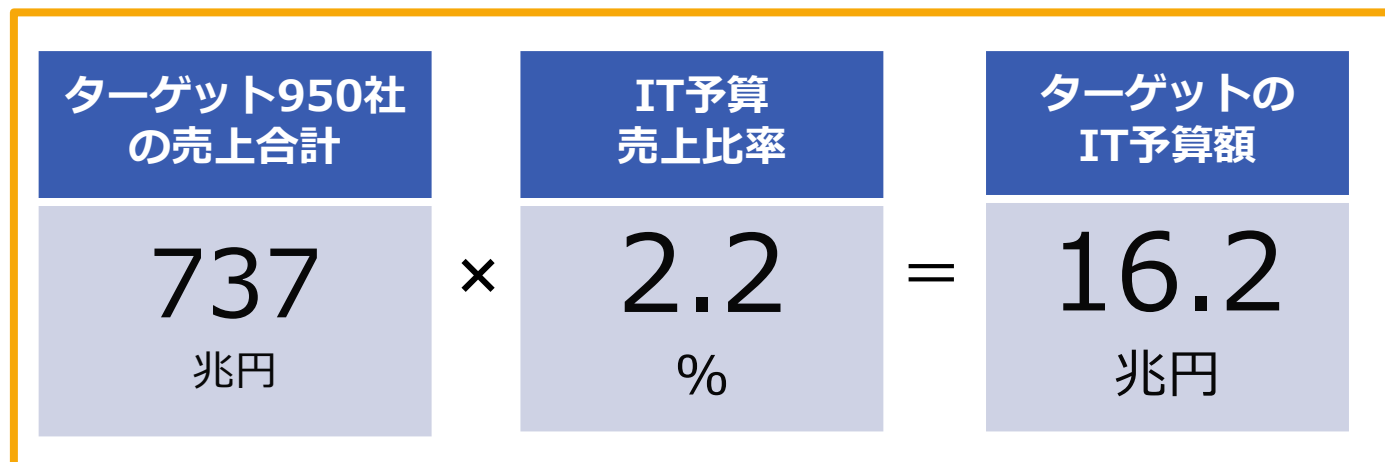
※ 1 当社においては定期ライセンス料として継続収益モデルの場合と、永久買取としてイニシャル収益モデルの場合があり、お客様のご意向により決定されます。

※ 2 運用支援等を定期的な契約ではなく、スポットで対応するイニシャル収益の場合もあります

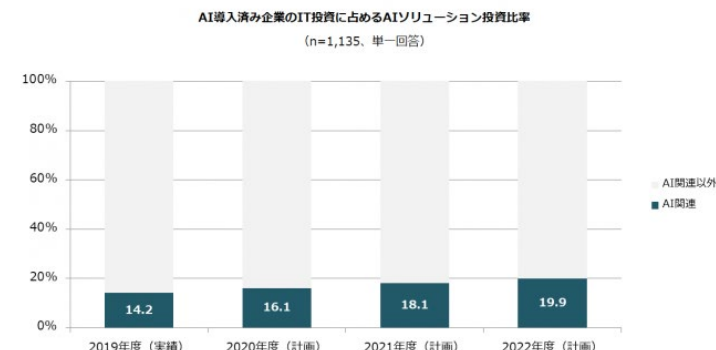
5. AIソリューション事業 ビジネスインテリジェンス分野

(3) 市場規模

- 対象市場規模のポテンシャルは2.9兆円（2023年は4,503億円(※)と予測 IDC Japan)
- Stage4に向けて、FRONTEOが目指すべきターゲット 100億円
注) 100億円に向けた具体的な施策についてはP90をご参照ください。



AI投資比率 18.1%
2.9兆円



※ 2022年 3,576億3,400万円から2023年は25.9%増⇒2023年の国内AIシステム市場における市場規模 4,503億円

© 2020 MM Research Institute, Ltd.

国内市場における成長ポテンシャル

成長戦略推進による成長ポテンシャル

2.9兆円 + 市場領域の拡大

国内市場で
狙う領域

×

Kibi+

規模

適用業務領域

シェア

大企業
(150社)

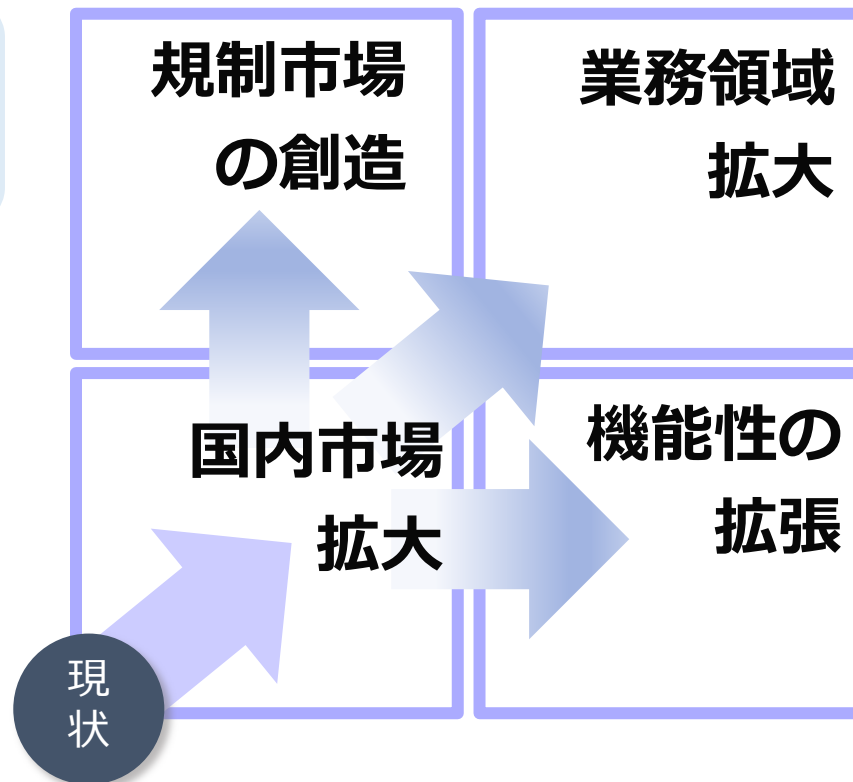
1,800件
(※各社対象11部門)

2.5%

準大手企業
(800社)

120,000件

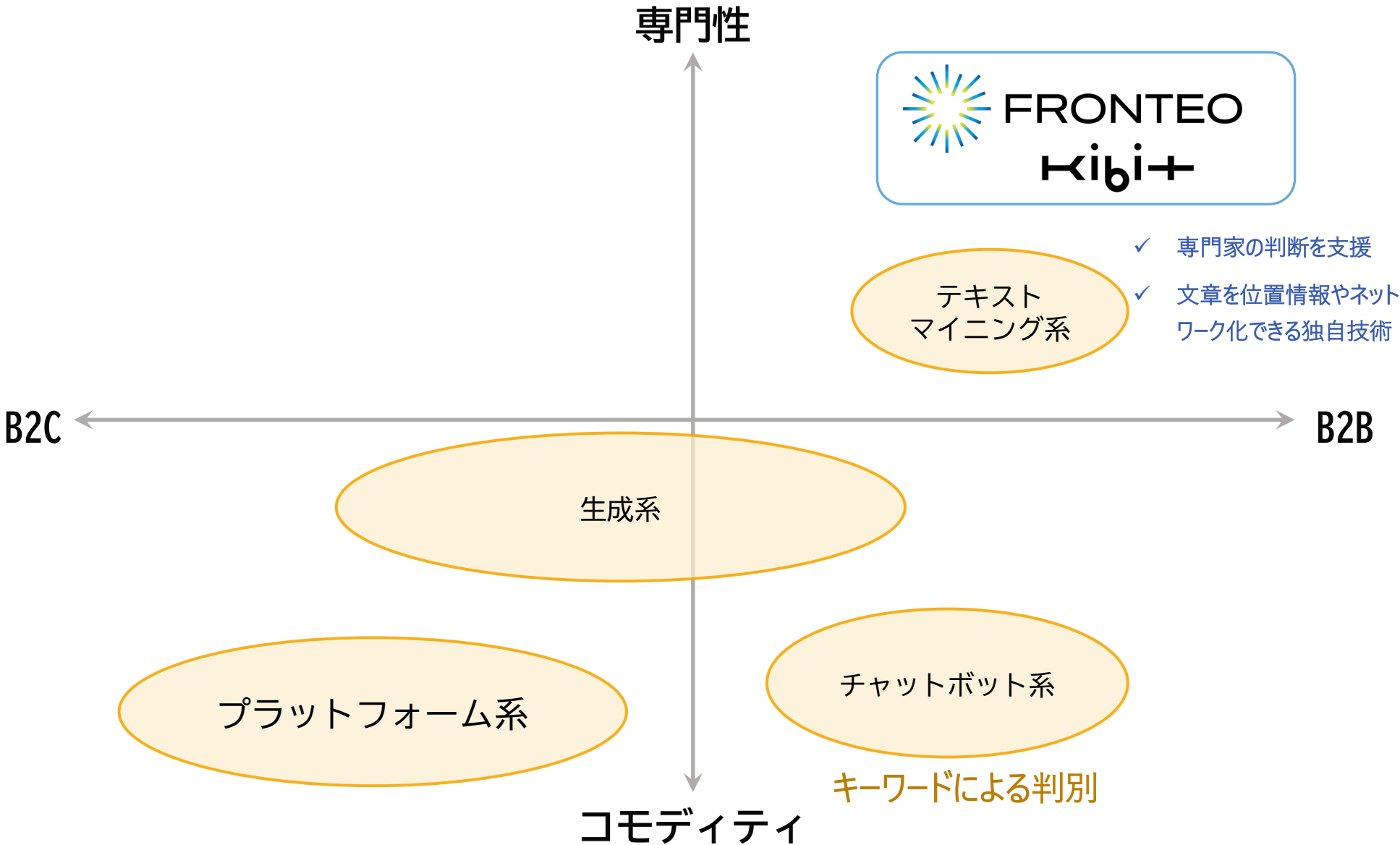
0.04%



※コンプライアンス部、監査部、品質管理部、知財部、お客さまサービス部、コールセンター部、営業部、生産技術部、生産管理部、安全管理部、人事部等

5. AIソリューション事業 ビジネスインテリジェンス分野

(4) 競合環境



6. リーガルテックAI事業

(1) 事業の内容

訴訟や不正調査の証拠発見にAIを導入し、圧倒的な効率化を実現。米国の証拠開示手続きにおける「電子データの保全・調査分析（eディスカバリ支援）」と不正調査における「デジタルフォレンジック調査」を2本の柱としています。

- 国際訴訟ディスカバリ対応件数 8,500件以上
 - 不正調査対応件数 2,000件以上
- (いずれも2023年3月末現在)

ディスカバリ

国際訴訟における証拠開示手続き支援

企業が保有する大量のメールや文書から
重要な証拠を探し出す



米国訴訟における一般的な手続きの一つに「証拠開示手続き（ディスカバリ）」があります。トライアルの前にディスカバリを行って証拠を見せあうことで、原告・被告両者が「事実」を正しく認識し、当事者同士でできるだけ解決することを目的としています。

膨大な量のメールや文書ファイルの中から証拠を探し出す重要な作業ですが、FRONTEOは独自開発AIを活用したAIレビューツール「KIBIT Automator」を活用することで、確認すべき文書量と費用の大幅な削減を実現しています。

不正調査（フォレンジック）

不正行為が疑われる対象者のパソコンや
携帯のデータから事実を究明



「第三者委員会調査」でもFRONTEOのフォレンジックが活躍しています。決められた期限内に調査対象者のメールや文書などのデジタルデータの保全、処理、解析を行うことで、事件の真相解明を支援します。経験豊富な調査士による、丁寧かつ念入りな調査を特長としています。

画像解析、ダークウェブ調査を得意とする専門企業と提携することにより、調査の網羅性も担保しています。また、有事に備えたシミュレーション、文書管理体制の整備にも対応した「平時ソリューション」の提供を通じ、ハラスメントや経費不正請求、情報持ち出し、カルテルなどの企業不正の予兆、不穏な動きの早期発見、早期対応を支援しています。

表舞台



- 知財訴訟 (民事訴訟、ITC調査)
- PL訴訟
- カルテル調査 (司法省、民事訴訟)
- 2nd リクエスト (米国公正取引委員会)
- その他調査
(国家運輸安全委員会、商務省など) **FCPA**

裏舞台

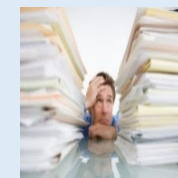
「誠実に、正確に、期限内に」
証拠を提出することが求められる

膨大な証拠チェック



パソコン (メモリー20GB) に納められた
データをA4ペーパーに印刷すると…

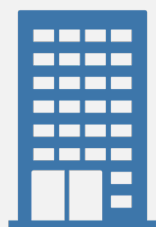
⇒100階建てビルの高さに!



米国法律事務所のネットワーク、米国現地法人にリーチすることが重要

アジア

本社では
ベンダーを選定せず、
米国の現地法人や
法律事務所に一任



顧客企業
本社

本社法務室への営業では
効果が限定的



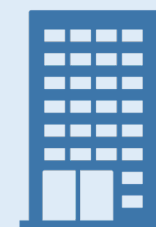
FRONTEO

米国

eディスカバリベンダーは米国で選定

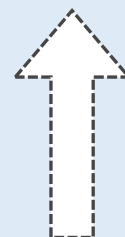


法律事務所



顧客企業
米国現地法人

米国での知名度向上
ネットワーク強化が重要



米国eディスカバリベンダー

① 共同セミナー・勉強会の開催



(潜在顧客との関係深化)

法律事務所



(潜在顧客との接触)

共催

セミナー・勉強会

参加



潜在顧客

(知識の強化、専門家との接触)

② ポータルサイトの運営

FRONTEO Legal Link Portal

登録会員数 ※10,456名

「弁護士や専門家の活躍機会の拡大」

「企業の法的競争力の強化」

を支えるプラットフォームの提供

日米弁護士による解説動画掲載

登壇弁護士数 ※248名

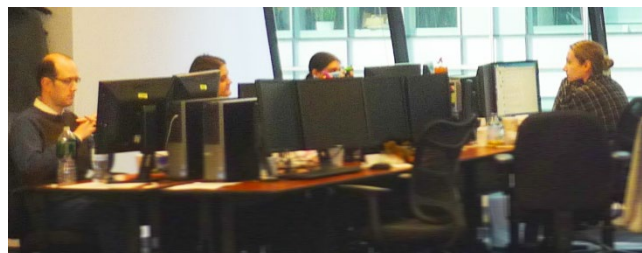
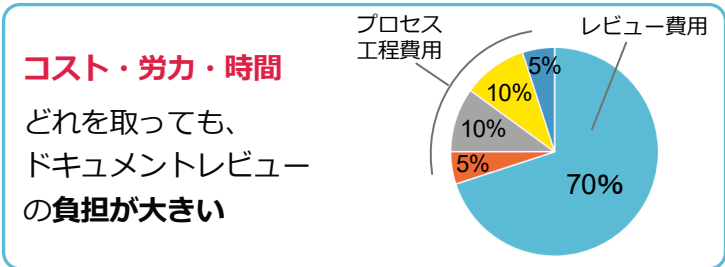
視聴可能動画数 ※639本以上

※ 2023年3月31日現在

米国でのAI実績



AIによる
レビューの自動化



Hosting

Production

工程

Collection

Data Process

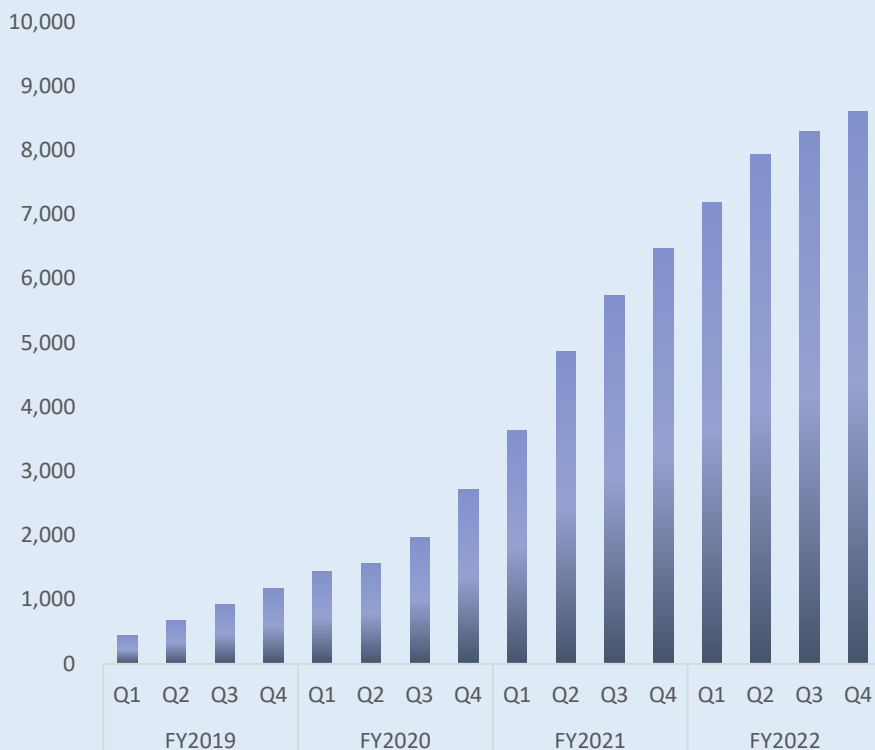
Document Review

AIレビューツール「KIBIT Automator」売上高は順調に推移

Kibi+ Automator

売上高累計推移

(単位：百万円)

従来型ビジネスから
AIレビューツールを活用
した案件に注力

【活用メリット】

■ レビューコスト・時間の大幅削減

AIだけでレビューする箇所を特定し、人によるレビュー数を大幅に削減

■ 技術優位性

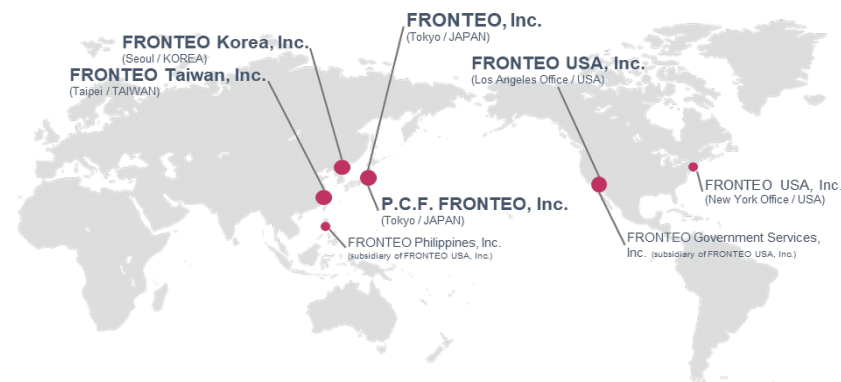
少ない教師データで稼働でき、高精度で欲しい情報を見つけられる

■ 訴訟戦略対応へ注力可能

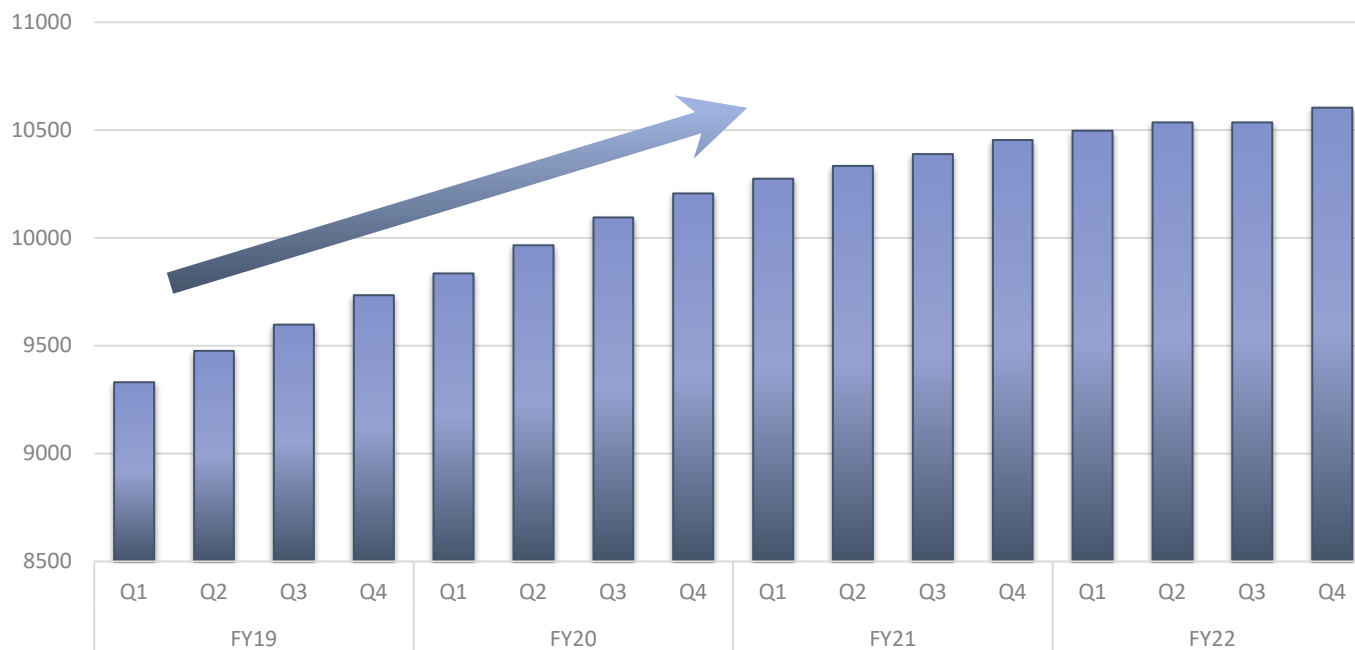
時間・コストの削減、品質管理の効率化により、本来対応すべき訴訟戦略へ注力できる

国際訴訟対応／不正調査：

累計 **10,600** 件以上




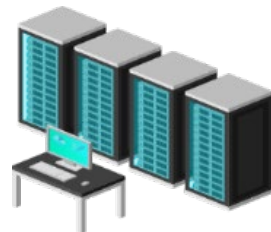


リーガルテック案件数推移



6. リーガルテックAI事業

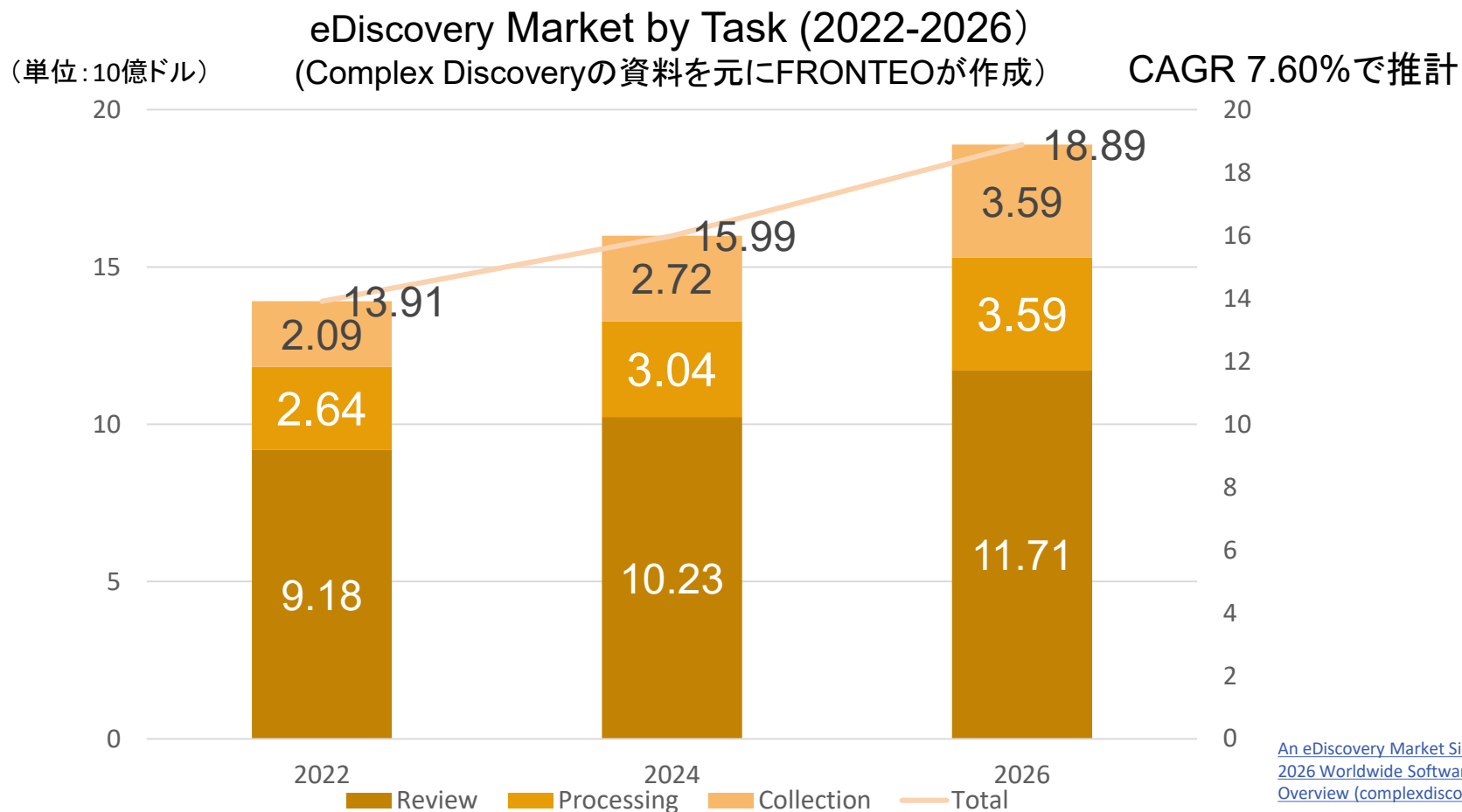
(2) 収益構造

	Collection	Process	Review	Hosting
概要	対象者の端末からデータを抽出 	抽出したデータを関係の有無で仕分 	仕分けたデータを確認 	係争中案件のデータを保管 
売上対象	台数 (PC等)	対象データのGB容量	人×対象時間	保存データのGB容量 (リカーリング：3か月～10年)
収益タイミング	イニシャル収益	イニシャル収益	イニシャル収益	リカーリング収益

6. リーガルテックAI事業

(3) 市場規模

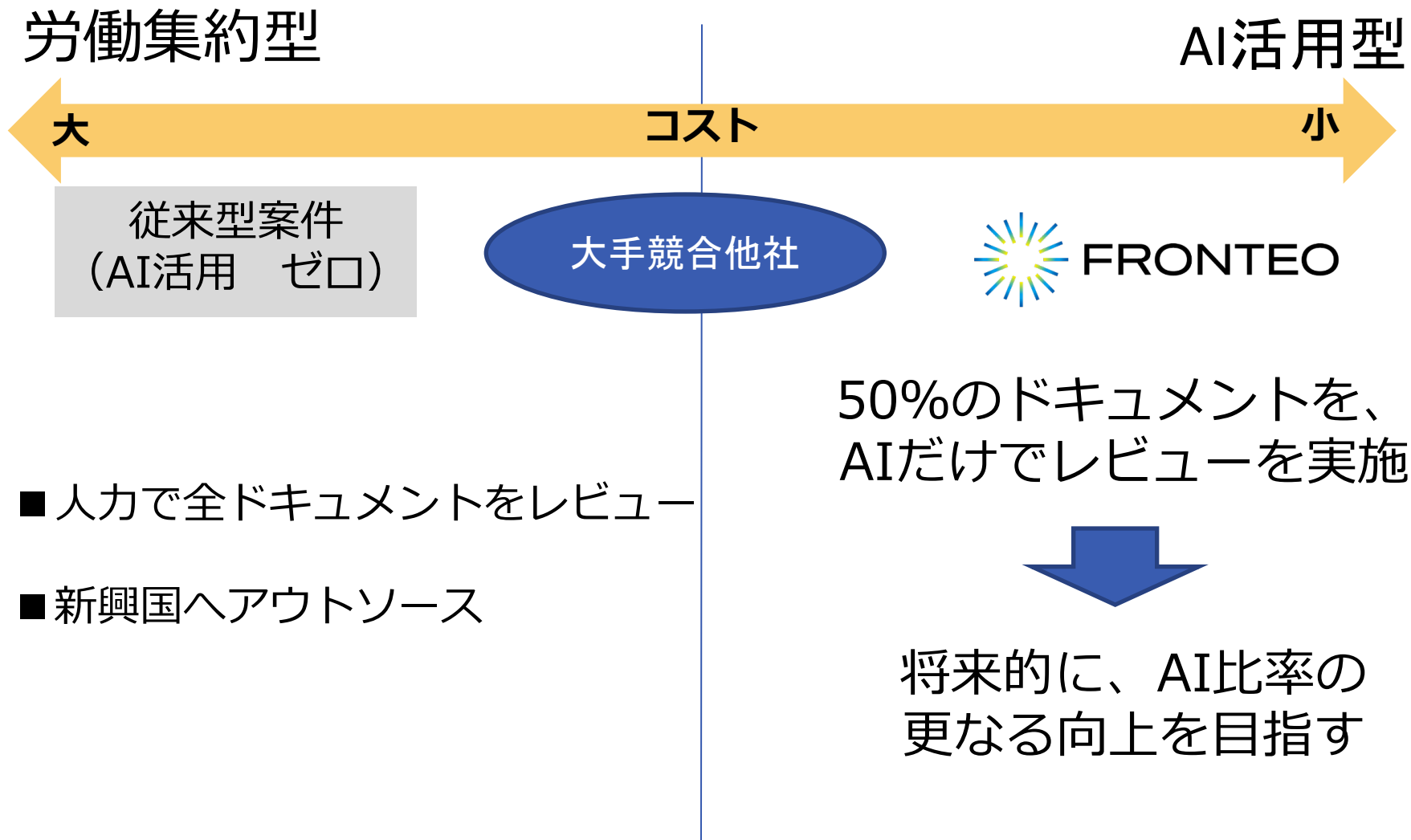
- ✓ eDiscovery 市場はグローバルで堅調に成長
- ✓ サービスタイプ別の比率も大きくは変動せず、Review比率は60%~70%で推移
- ✓ 顧客のReview負担が低減できる「KIBIT Automator」を通じて更なる市場開拓を図る



6. リーガルテックAI事業

(4) 競合環境

	サービス プロバイダー系	監査法人系	テック系 (ツール)	 FRONTEO
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 参入障壁が低く、マーケット参加者は多い ✓ 価格競争激化に伴い、一部で消耗戦に突入 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 特にBIG4系が大きなプレイヤー ✓ イベント発生時に顧客が相談しやすいポジショニング 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ eDiscoveryツール提供に特化 ✓ AI企業を買収して機能追加 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 他社に先駆けて早期からAIのみでのドキュメントレビューを実施 ✓ AI活用により顧客負担コストを大きく低減 ✓ 全eDiscovery工程対応可能
AIのみでのドキュメントレビュー	他社ツール使用	他社ツール使用	近年AI活用ツール提供開始	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 独自開発のAIエンジン ✓ 精度高く、他分野での活用実績あり ✓ 多言語対応（英語・日本語・韓国語・中国語実績あり） ✓ 50%以上のドキュメントをAIだけでレビュー ✓ 将来的にはAIレビュー比率100%を目指す



7. ステージ4（売上300億円） のイメージ

専門家の判断支援を可能にする「FRONTEO AI Factory」

FRONTEO AI Factory 構想

言語解析のAI企業というイメージから脱却し、選択したドメインにおいて、自社開発AIを活用し、顧客に価値あるソリューションを提供する「FRONTEO AI Factory」構想を打ち出し、顧客にとっての成長パートナー企業を目指します

FRONTEO AI Factoryは、専門家の判断を支援することを目的に、研究者が開発したAIエンジン「KIBIT」とアプリケーションを活用して、データサイエンティストとドメインエキスパートがソリューションとして顧客ニーズに沿った解析結果を提供します

【FRONTEO AI Factory】

専門家の課題

1. 研究・開発者: 数学的アプローチで独自のAIエンジン「KIBIT」とアプリ開発
2. データサイエンティスト: 最大のパフォーマンスを発揮する高度な解析手法を確立
3. ドメインエキスパート: 専門家のニーズに沿った解析結果をソリューションとして提供

ソリューション

- ✓ 証拠
- ✓ 関連文書
- ✓ 標的分子
- ...

ディスカバリ



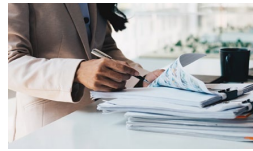
犯罪捜査



内部監査



特許分析



創薬研究



医療



看護・介護



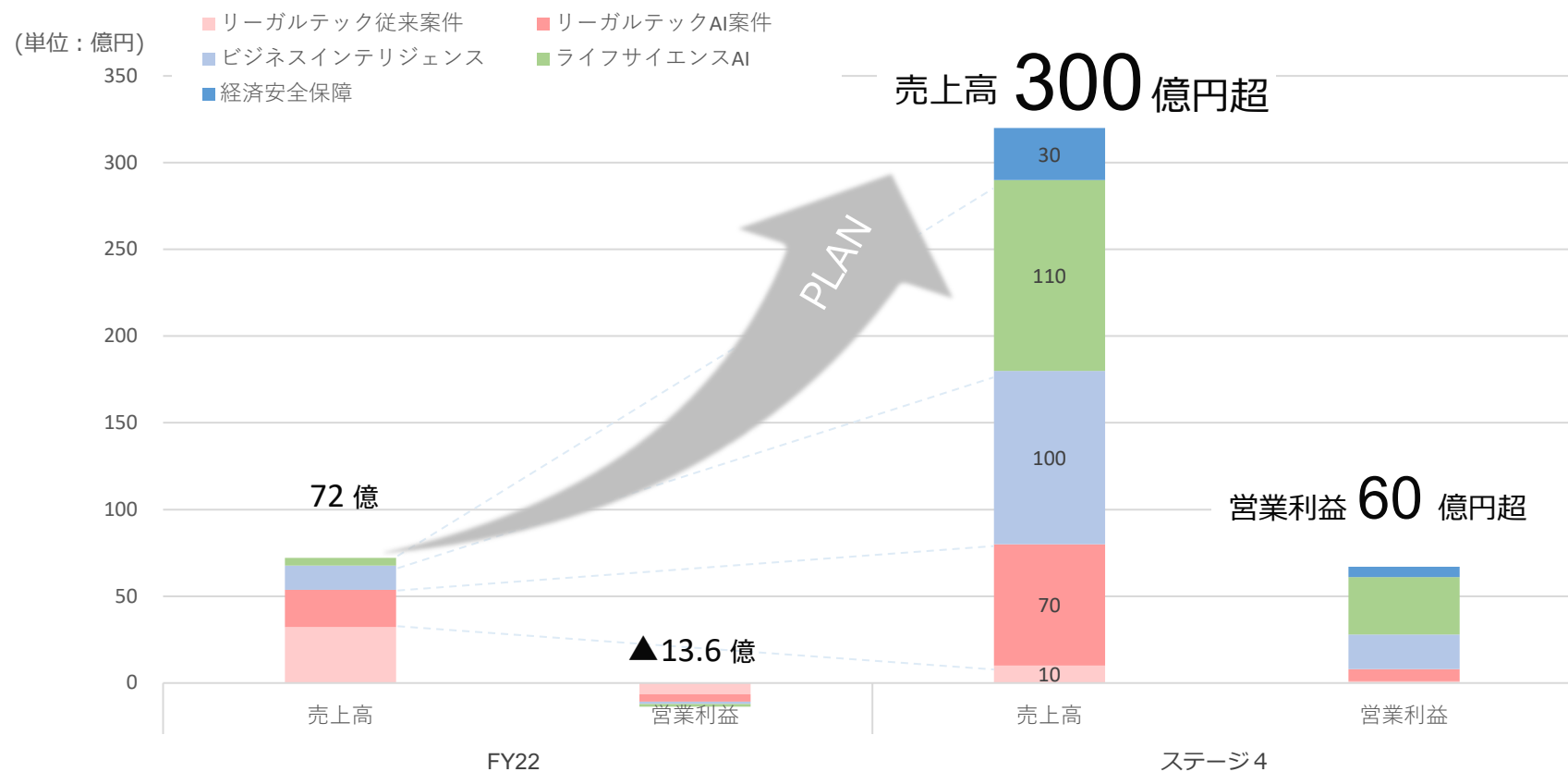
DD-AIF

85ページ参照

ステージ4の売上高・営業利益イメージ

〈前回公表した事項（2022年5月20日）からの変更点〉

- ・ FY22までの各事業の進捗状況を勘案し、ステージ4における売上高の構成を変更
- ・ ステージ4の達成時期をFY25からFY27へ変更
- ・ 経済安全保障事業の立ち上げをステージ4に織り込み



FY22までの振り返りとステージ4への変更点

〈FY22全社総括〉

- ・ FY22は、両事業共に期首予想対比で、大型案件が少なく売上高が大きく下回る水準で着地。
- ・ 全事業においてビジネス環境の大きな変化はない。
- ・ 当社AIの技術的な優位性も変化はなく、当社AIに関するニーズは旺盛。
- ・ 計画未達の要因は、当社の内部的な課題（主に営業体制）にある。営業の仕組みを確立し、徹底させることで、営業活動の質を組織的に高め、ステージ4を目指す。

(単位：百万円)	FY22予想 (期首)	FY22予想 (22.8.15時点)	FY22予想① (23.2.14時点)	FY22 実績②	実績対比 ②/①
売上高	10,000	9,200	7,400	7,215	98%
(AIソリューション事業)	3,400	3,400	1,850	1,850	100%
(リーガルテックAI事業)	6,600	5,800	5,550	5,364	97%
営業利益	1,000	200	▲ 1,300	▲ 1,361	-
	10.0%	2.2%	-	-	
(AIソリューション事業)	700	600	▲ 300	▲ 298	-
	20.6%	17.6%	-	-	
(リーガルテックAI事業)	300	▲ 400	▲ 1,000	▲ 1,063	-
	4.5%	-	-	-	
経常利益	940	190	▲ 1,260	▲ 1,292	-
	9.4%	2.1%	-	-	
当期純利益	526	▲ 450	▲ 1,735	▲ 1,701	-

AIソリューション
ライフサイエンスAI

分野	FY22までの課題と進捗状況	ステージ4への影響
AI医療 機器	<ul style="list-style-type: none"> ・ 認知症診断支援AIプログラムはFY22 Q2に開発方針を変更し、2025-2026の上市を目指す。 ・ 当社AIの精度は問題ないが、規制当局承認プロセスの進捗状況は、当初の想定よりもビハインド。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2025-2026の上市を目指すため、売上高への貢献時期は前回公表の想定よりも後ろ倒しとなり、ステージ4達成への寄与は限定的と考える。
AI創薬	<ul style="list-style-type: none"> ・ FY22 Q4にDrug Discovery AI Factory構想を打ち出し、立上げに向け進捗中。従前のライセンスフィーを狙うビジネスモデルから、Drug Discovery AI Factoryを活用した受託サービスモデルへ変更（当該変更に合わせてステージ4へのマイルストーンも変更。後述の83ページ参照） ・ 営業ワークフローが未確立 	<ul style="list-style-type: none"> ・ Drug Discovery AI Factoryのビジネスモデル及び営業ワークフローの確立をFY23に行うことで、売上ポテンシャルは増加する。ビジネスモデルの変更を踏まえ、FY23以降の売上見直しを見直した。

AIソリューション
ビジネスインテリジェンス

FY22までの課題と進捗状況	ステージ4への影響
<ul style="list-style-type: none"> ・ FY21からFY22にかけて、解析能力・業務コンサル能力は組織的に大きく改善された。 	<p>前回公表の想定と比較し、営業体制の構築や、営業ワークフローの確立に時間を要したことで、FY22の売上高は計画未達となった。</p> <p>この点を踏まえて、FY23以降の売上見通し及び、90ページに記載した目標企業数、平均単価についても達成時期を変更した。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・ 採用による営業体制の強化について、FY22末時点で課題は残っているものの、FY22 Q4に一定程度進捗した。FY23も売上の成長に見合う人的投資は継続する。 	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 営業活動の品質を安定させるための営業ワークフローをFY22に確立させた。 	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 前回公表のKPIであるFY22の企業数200社、平均単価14百万円は共に未達。 ・ FY22の実績は134社、10.4百万円（前期実績比社数▲7社、単価+1.4百万円） 	

AIソリューション
経済安全保障

FY22までの課題と進捗状況	ステージ4への影響
<ul style="list-style-type: none">・ 経済安全保障分野は立上げして間もないが、官庁・民間企業双方の関心は一層高まっており、当社へのお問合せは増加傾向にある。・ 連結売上高に影響を与えるような規模になるまでは一定程度の時間を要すると想定するが、市場ニーズや、他にない当社ソリューションの優位性を勘案し、中長期的には売上高の拡大を見込む。・ FY22は、KIBIT Seizu Analysisの機能強化や複数の特許査定を取得するなど、事業の本格化に向けた技術向上が進捗した。	<ul style="list-style-type: none">・ 前回公表のステージ4では、経済安全保障分野の売上見込を含めていなかったが、今回公表におけるステージ4の売上高に反映した。

リーガルテックAI

FY22までの課題と進捗状況	ステージ4への影響
<ul style="list-style-type: none"> ・ FY22は非AI案件の戦略的な削減を行い、その売上減少分を、新規のAI案件獲得によりリカバーする予定であったが、大型案件が少なく、売上高は大きく減少した。顧客基盤構築による営業の仕組化に課題が残った。 	<p>前回公表の想定と比較し、顧客基盤構築による営業の仕組化に時間を要することから、FY22の売上高は計画未達となった。</p> <p>この点を踏まえて、FY23以降の売上見通し及び、92ページに記載したKAM売上比率についても達成時期を変更した。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・ FY22のQ2に米国子会社の構造改革を行い、AI売上高の規模に見合うコスト構造へ縮小した。 	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客基盤の構築に向けたFLLPの推進は予定通り進捗し、FY22に会員1万人を突破した。FY23以降も引き続きFLLP活動を推進していく。 	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 前回公表のKPIであるKAM売上比率について、FY22目標62%に対して、実績は40%と未達。KAM売上比率向上の方針は変更なく、FY23以降も増加を目指す。 	

ステージ4に向けた成長戦略

成長戦略

- ・ ” FY22までの振り返りとステージ4 への変更点”に記載した事業毎の課題に対する施策を実行する。
- ・ AI企業から脱却し、AIをコアコンピタンスに各事業の成果を出し、顧客にとっての成長パートナーになる。

フォーカスする事業は以下の通り。

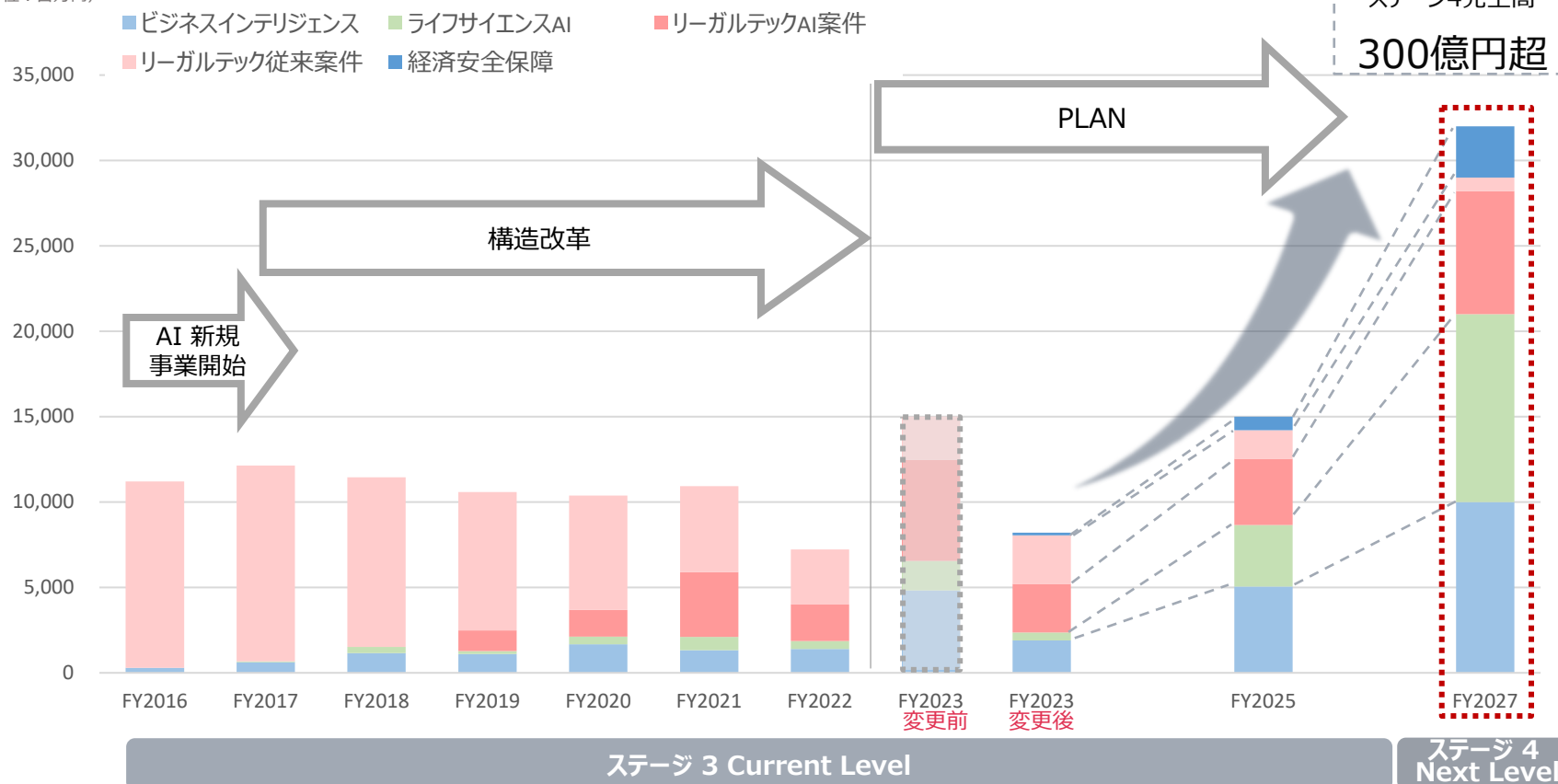
セグメント	分野	成長戦略
AIソリューション	ライフサイエンス	<ul style="list-style-type: none"> ・ AI創薬 (*)AI医療機器（ステージ4 達成に向けた売上寄与は限定的）
	ビジネスインテリジェンス	<ul style="list-style-type: none"> ・ コミュニケーション監査（KIBIT Eye） ・ お客様の声解析（KIBIT Word Sonar for VoiceView） ・ 社内外の文書・テキストデータ解析（KIBIT Knowledge Probe） ・ 設備保全事故・災害予測（KIBIT Word Sonar for AccidentView）
	経済安全保障	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経済安全保障関連インテリジェンスソリューション
リーガルテックAI		<ul style="list-style-type: none"> ・ アジア案件にフォーカス

ステージ4までの売上成長イメージ

リーガルテック従来案件売上を**縮小**し・AI関連売上を**拡大**する方針に変更なし

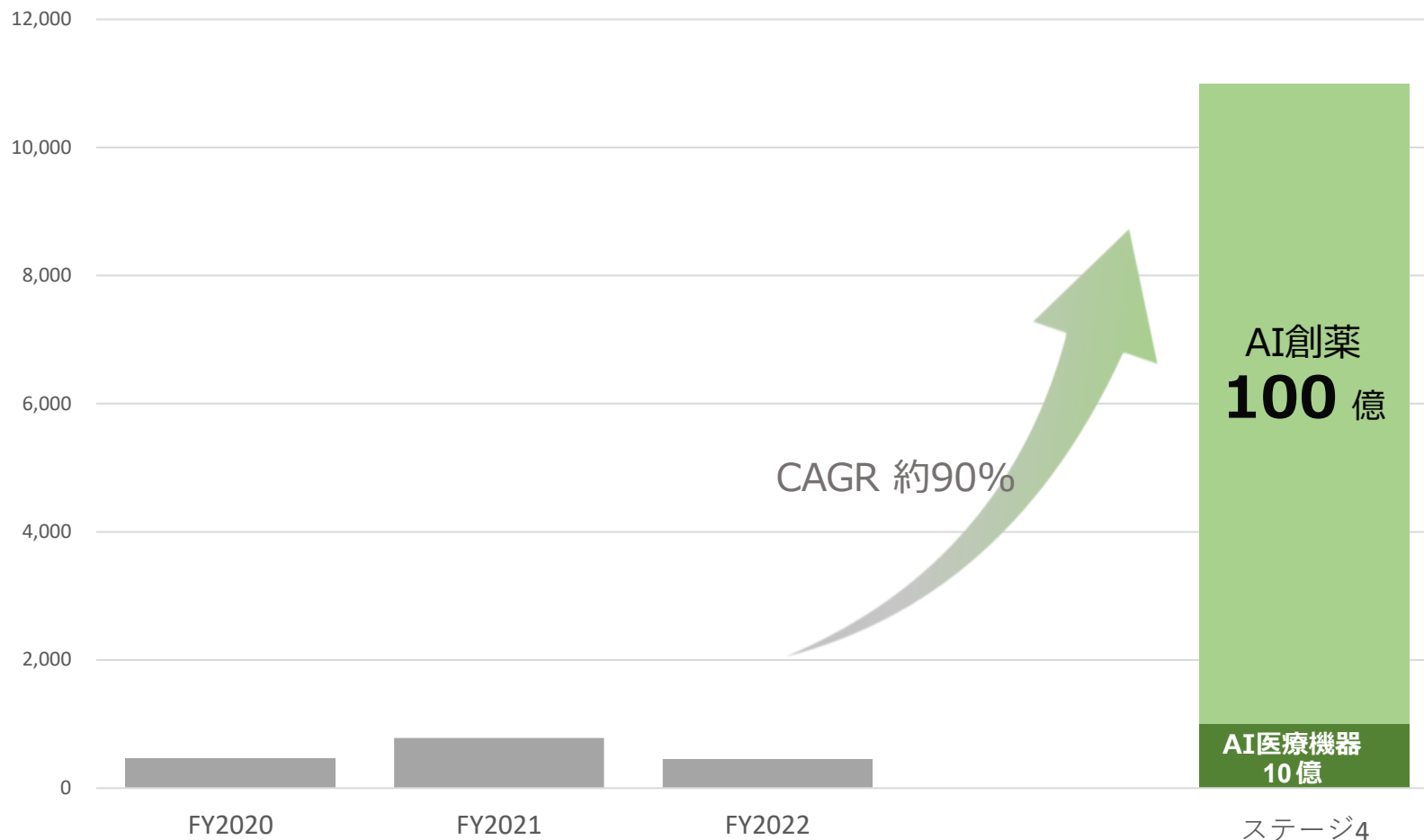
- ▶ 前回公表時（2022年5月20日）においては、FY2025でのステージ4達成としていたが、75ページから79ページまでの“FY22までの振り返りとステージ4への変更点”及び、80ページ“ステージ4に向けた成長戦略”から、FY2023以降の計画を変更し、FY2027でのステージ4達成の計画に変更した。
- ▶ ステージ4に向けて現時点でM&Aは想定しておらず、每期十数億円規模の成長投資（研究開発・設備・人材等）を行い、また82ページ以降の各事業の施策を着実に実行することで、ステージ4達成を目指す。

(単位：百万円)



AI創薬：FRONTEO Drug Discovery AI Factoryの立ち上げによるビジネスの拡大で爆発的な成長

(単位：百万円)



(*) 認知症診断支援AIプログラムは、2025-2026の上市を目指すため、売上高への貢献時期は1年前の想定よりも後ろ倒しとなり、ステージ4達成への寄与は限定的

ステージ4 達成のためのマイルストーン

①FRONTEO Drug Discovery AI Factory

◆ Drug Discovery AI Factory (DD-AIF) ビジネスの確立に向け、受託案件数をKPIとする

	年度別目標				
	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027
案件数	14	50	60	120	200

(*）2022年5月20日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」では新規アプリケーションの開発・機能拡張等を記載しておりましたが、P76に記載の通り、Drug Discovery AI Factory構想を打ち出しビジネスモデルを変更したことで取り下げ、AI創薬におけるステージ4 達成のマイルストーンとして、「案件数」を今回新たに設定致しました。

AI創薬

AI医療機器

②会話型 認知症診断支援AIプログラム

◆ 臨床試験の終了

2024.10-2025.3 終了見込

2025.10-2026.3 承認見込み

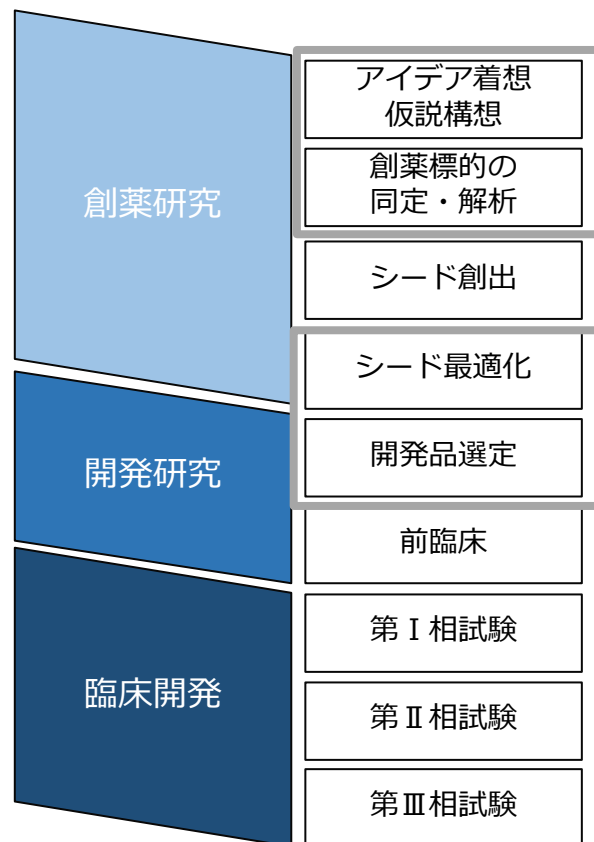
◆ 製造承認

2025.10-2026.9 販売開始予定

③認知症につく新たな医療機器の開発・承認
(うつ、統合失調症等)

2025.4 販売開始予定

新薬開発プロセス



FRONTEO

- 探索研究領域において自然言語処理AIを用いて、AI創薬サービスを提供できる企業はFRONTEOのみ

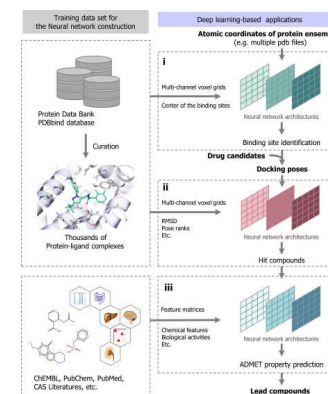
Only One Business !



Many companies

- 現状AI創薬サービスを提供する企業が、ここにフォーカス

→AIが化合物の探索と最適化を加速
→創薬標的の仮説生成なしに、このプロセスは機能しない



Biochem Soc Trans. 2022;50:241-252.

※ アカデミア研究者のための、創薬分野における Translational Research の専門用語ハンドブック 図2 改
<https://www.amed.go.jp/content/000048065.pdf>

FRONTEO Drug Discovery AI Factory

製薬企業



創薬ベンチャー



大学等研究機関



オーダー

AIエンジン
アプリケーション
データサイエンティスト
バイオリジスト

DD-BKM PLATFORM

重複差分解析 多面的解析 ベクトル加算解析
二次元マッピング解析 Virtual Experiments

Kibi+ Amanogawa Kibi+ Cascade Eye Kibi+ iGALILEO

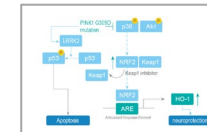
成果物

標的探索/選定



標的分子
バイオマーカー

仮説生成



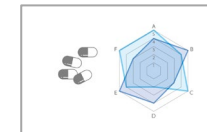
疾患メカニズム
MoA
安全性プロファイリング

Drug Repositioning



適応症探索
薬剤併用解析

導入/導出品の評価



シーズの評価

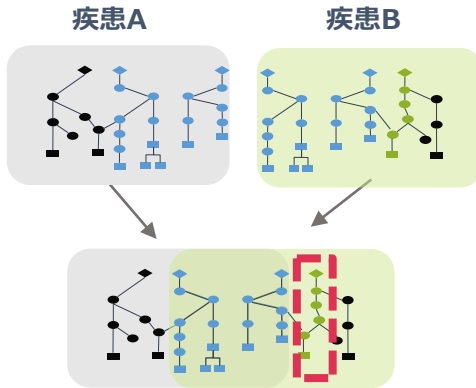
(*1) DD-BKM: Drug Discovery Best Known Method

AI創薬ビジネスの本格稼働に向け進捗中

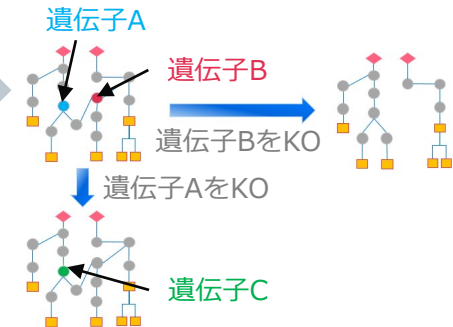
Drug Discovery AI Factory Drug Discovery BKM



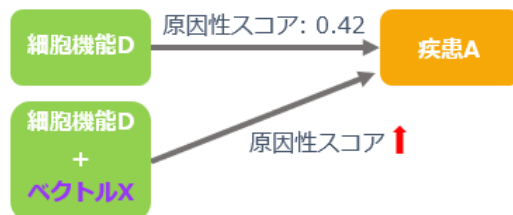
重複差分解析



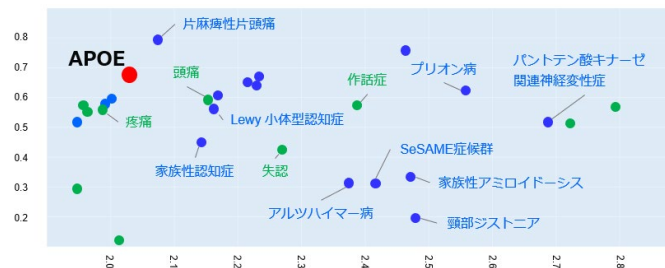
Virtual Experiment



ベクトル加算解析



二次元マッピング



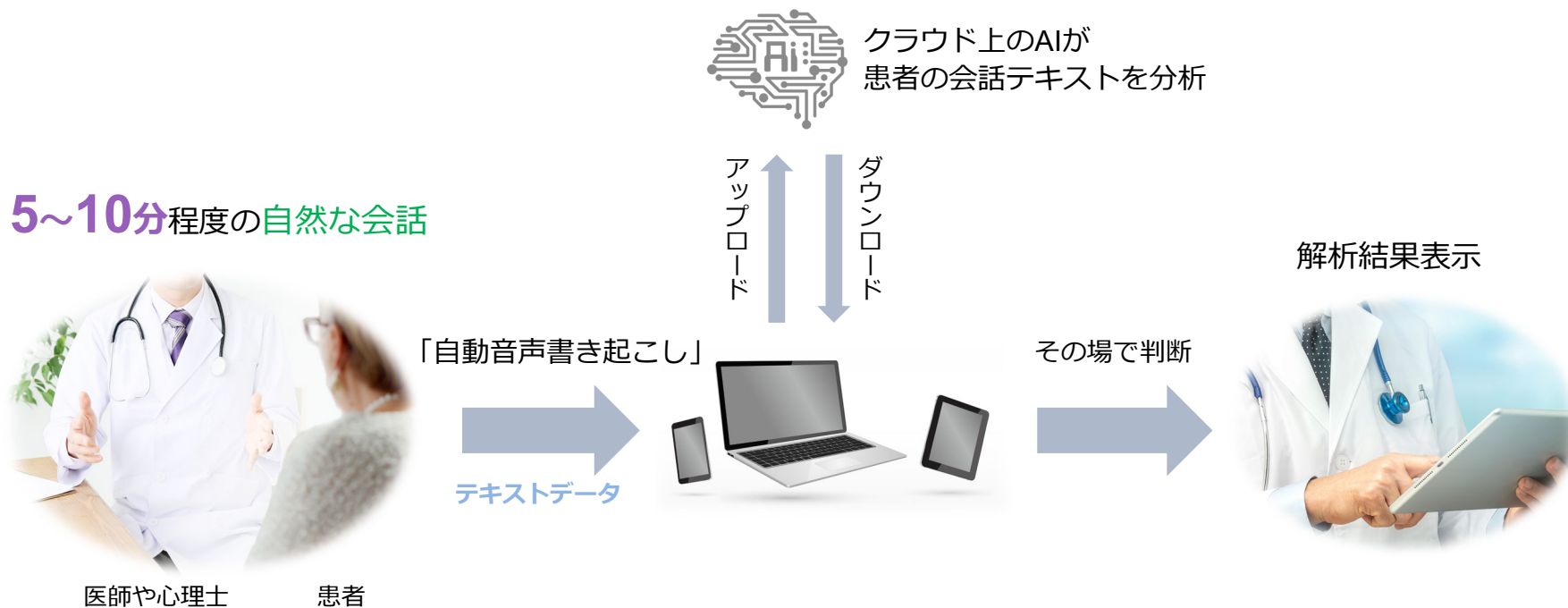
多面的解析

#	疾患名	関連性	原因性	遺伝性	感受性	肝毒性	腎毒性	心毒性	肺毒性	神経毒性	造血性	臓器特異性	病特異性
1	疾患X	0.964	0.578	1.000	0.818	1.000	0.989	0.989	0.989	0.953	1.000	0.967	0.967
2	疾患S	0.924	0.542	0.981	0.909	1.000	0.989	0.989	0.989	0.943	1.000	0.967	0.967
3	疾患B	0.984	0.504	0.981	0.818	1.000	0.989	0.989	0.989	0.953	1.000	0.967	0.967
4	疾患O	0.887	0.616	0.954	0.727	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.967	0.967
...
11999	疾患Q	0.113	0.247	0.031	0.082	0.921	0.976	0.933	0.993	0.878	0.85	0.967	0.967
12000	疾患M	0.099	0.155	0.000	0.076	0.779	0.989	0.287	0.743	0.654	1.000	0.967	0.967

DD-BKMプラットフォームを活用し、創薬ニーズに適合した成果物を提供

通常の間診における5分から10分程度の患者の自由会話のテキストデータを読み込むことで、MMSE（Mini Mental State Examination）、CDR、LMの3つの検査をベースに、認知症の可能性やその重症度を判定。専門医でなくとも、広く一般医（家庭医）に使用される事や遠隔診療等で使用される事を目的に開発。

Operation flow



会話型 認知症診断支援AIプログラムについて、会話の音声を入力データとする自動音声書き起こし機能付きプログラムの開発に集約する方針へと変更

<変更理由>

- ① スケジュール
新たなデータを追加し開発した自動音声書き起こし機能付きプログラムが十分高い精度となり、当初想定より早い開発の目途がついたため
- ② 薬事承認の回数
精度の改善した新たな自動音声書き起こし機能付きプログラムの薬事承認を得るためには、新たな医療機器として、臨床試験から再度実施する必要があるため

	従来	今後
方針	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 会話を書き起こしたテキストを入力データとするプログラムを、第一弾として承認を申請 ✓ その後、会話の音声を入力データとする、自動音声書き起こし機能付きプログラムを開発 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 会話の音声を入力データとする、自動音声書き起こし機能付きプログラムの開発に集約
薬事承認の回数	2回	1回
目標スケジュール	<p>2023年～2024年 会話を書き起こしたテキストを入力データとするプログラムの承認を目指す</p> <p>2025年以降 会話の音声を入力データとする、自動音声書き起こし機能付きプログラムの承認を目指す</p>	<p>2025年～2026年 会話の音声を入力データとする、自動音声書き起こし機能付きプログラムの承認を目指す</p>

■ システムの特徴

- ・ 5分から10分程度の **患者との自然な会話** で解析が可能
- ・ **一般医** でも使用可能
- ・ 今までの問診と比較して **精神的、身体的負担が少ない**
- ・ 定期的に検査を行うことができるため **早期発見、重症化抑制** に有効

■ 参考情報

要素	数値	備考
国内の認知症患者数	600万人※1	後期高齢者数 約1,800万人※2
世界の認知症患者数	5,000万人 ※3	
診療報酬参考値	—	D285 1. 操作が容易なもの イ. 簡易なもの 80点・・・MMSE ロ. その他のもの 80点・・・CDR 2. 操作が複雑なもの 280点 3. 操作と処理が極めて複雑なもの 450点・・・ ロジカルメモリー

※1 厚生労働省「認知症の人の将来推計について」より <https://www.mhlw.go.jp/content/000524702.pdf>

※2 内閣府「高齢社会白書」より <https://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/index-w.html>

※3 World Health Organizationのサイト「Dementia」より <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/dementia>

企業のDXをAIで後押し、1企業あたりの平均単価・製品数をUP

	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027
企業数 (社)	134	170	220	280	330	400
平均単価 (百万円)	10.4	13	16	18	22	25
リカーリング率 (%)	50	56	60	63	66	70

(*) FY22までの業績と77ページに記載した“FY22までの振り返りとステージ4への変更点”から、ビジネスインテリジェンス分野のKPIである企業数、平均単価の達成時期につきまして、2022年5月20日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」で公表した達成時期から変更しております。

● ステージ4達成のための施策

FY2027までに導入社数400社、1企業あたり単価を25百万円にし、100億円目指す。

■ 営業施策

- ・ 営業の仕組化を確立し、さらに開発・オペレーション体制の強化により、ステージ4までにリカーリング比率70%を目指す。
- ・ 大手企業をターゲットにし、1億円規模の大規模プロジェクトの獲得
- ・ 1企業あたりの部門活用(企業内部署の横展開)の拡大

経済安全保障対策のニーズに合致したソリューションを提供

● ステージ4 達成のための施策

事業立ち上げ期であるFY23でビジネスモデルを確立し、FY24以降に事業拡大

■ 海外進出

- ・ FY24にアジア、FY25に米国進出を目指す。

■ ソリューションのアップデート

- ・ 新機能の追加や定期的なアップデートをすることで、付加価値を向上

■ 営業施策

- ・ 官庁や大手企業をターゲットに、1億円規模の大規模プロジェクトの獲得

	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027
顧客基盤数 (弁護士)	171	200	250	300	350	450
KAM売上比率 ※1	40%	50%	60%	70%	80%	90% (※2)

(※1) KAM 売上比率は、「(KAM 売上) ÷ (リーガルテックAI 事業売上)」で算定

(※2) 新規獲得案件は、基本的にAI案件であるが、非AI案件のHosting売上が継続することを想定し、90%に変更

(※3) FY22までの業績と79ページに記載した“FY22までの振り返りとステージ4への変更点”から、リーガルテックAI事業のKPIであるKAM売上比率の達成時期につきまして、2022年5月20日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」で公表した達成時期から変更しております。

●ステージ4達成のための施策

アジア案件にフォーカスし、営業の仕組化を確立し、徹底的に運用することにより、売上増加を目指す。

■営業施策

- ・案件が発生したら「FRONTEOに依頼がくる」という顧客基盤を構築し、営業の仕組化を図る。具体的にはFLLP・勉強会・ウェビナーなどの継続的な実施

■更なる技術的進化

- ・効率化に加え、AIの精度向上及び学習の自動化の2つの観点で技術的進化を図る。

※KAMとはKIBIT Automatorの略となります。

8. リスク情報

リスク情報

1. 技術革新について

当社グループは、他社に先駆けてユーザーのビジネスにAIを実装してきたフロントランナーです。近年、当社グループが属する市場においては、急速な技術変化とサービス水準の向上が進んでおり、これに伴いクライアントのニーズも著しく変化しております。今後、クライアントのニーズの変化への対応や技術革新への対応が遅れた場合、当社グループの事業及び経営成績に重大な影響を与える可能性があります。

対応策 研究開発体制を保持、優秀な人材の登用、技術者育成を遂行することにより、技術開発力および競争力の維持、向上に取り組んでおります。

2. 法的規制について

■リーガルテックAI事業

当社グループは米国における訴訟制度に基づくディスカバリ（証拠開示）支援サービスを行っておりますが、現在のところ、当社グループが事業を展開するにあたり、法的な規制は受けておりません。しかしながら、今後、米国における訴訟関係の法律、法令が変更された場合、当社グループの事業及び経営成績に影響を与える可能性があります。また、日本国内において新たな規制法規が制定された場合にも、当社グループの事業及び経営成績に影響を与える可能性があります。

■AIソリューション事業

ライフサイエンスAI分野において医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律に準拠する必要があります。今後、他の分野においても、新たに法律や規制が制定された場合や、業界内で自主規制が求められた場合には、当社グループの事業上の計画等の見直しが必要となる可能性があります。その結果、これらに対応するための支出が増加する等、当社グループの事業及び経営成績に影響を与える可能性があります。

対応策 米国および日本、台湾、韓国を中心としたアジアにおける各種法令改正の動向（国会審議、法令草案の開示、報道情報など）、裁判例を定期的に確認し、できるだけ早期に事業への影響を最小限に抑える方法を、弁護士等の専門家とともに検討しております。

※上記は成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクを記載しております。各リスクはいずれも、顕在化の可能性は低～中程度、顕在化の時期は中長期と認識しております。その他リスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。



お問い合わせ先 株式会社FRONTEO
Email: ir_info@fronteo.com

本資料に関する注意事項

- ・ 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、当該記述を作成した時点に基づいて作成した情報に過ぎず、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。業界等における記述につきましては、信頼できると思われる各種データに基づいて作成しておりますが、当社がそのデータの正確性、完全性を保証するものではありません。
- ・ 本資料のアップデートについて、次回は2024年5月を予定しております。今後、年度末決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。