

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社FRONTEO



1. 会社概要
2. 企業理念
3. 業績ハイライト
4. FRONTEOの特化型人工知能（AI）「KIBIT」
5. 事業概要
 - i. AIソリューション事業 ライフサイエンスAI分野
 - ii. AIソリューション事業 ビジネスインテリジェンス分野
 - iii. AIソリューション事業 経済安全保障分野
 - iv. リーガルテックAI事業
6. ステージ4のイメージ
7. 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。
FY2022：2023年3月期 FY2023：2024年3月期 FY2024：2025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

上場証券取引所： 東京証券取引所グロース市場（証券コード：2158）

代表取締役社長： 守本正宏

設立年月日： 2003年8月8日

資本金： 3,048,772千円（2024年3月31日時点）

従業員数(連結)： 225人（2024年3月31日時点）

事業内容： 自社開発の特化型AI「KIBIT」の提供を通じた、社会課題と向き合う各分野の専門家の判断支援
(AIソリューション事業（ライフサイエンスAI分野・ビジネスインテリジェンス分野・経済安全保障分野）、リーガルテックAI事業)

主要取引先： 民間企業（機械・金融・自動車・商社・情報通信・精密機器・製薬・石油化学・電機など）
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

Global Offices



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。

3. 2024年3月期 決算ハイライト - ①

- 全社的な定常的コストの最適化、収益性の高いAIソリューション事業の伸長等により、全社的な売上成長を大きく上回る形で、営業損益は前期比約12億円改善し、EBITDAベースでは黒字に転換
 - 成長領域であるAIソリューション事業の売上高は期初予想を上回り前期比51%の大幅増収
 - リーガルテックAI事業の売上高は回復基調に転じているものの前期比15%減収、また、米国ビジネス（当社海外連結子会社）に関連する顧客関連資産及びのれんの減損による特別損失（約25億円）を計上
- ※来期（FY24）からの営業損益には有利に作用

主な経営指標の増減



3. 顧客関連資産及びのれんの減損損失の計上 - ②

- 海外連結子会社（米国：FRONTEO USA, Inc.（以下、FUSA））の主要顧客の案件終了に伴い、FUSAの事業計画を見直した結果、株式取得時に見込んでいた収益の実現が困難であると判断し、顧客関連資産及びのれんにおいて連結ベースで約25億円を減損
- 減損損失は、リーガルテックAI事業の米国ビジネスを対象とした会計上の処理であるため、当該事業及び全社のキャッシュフローには影響しない
- AIソリューション事業の伸長により、減損損失約25億円を除くと当期純損失の赤字幅は大幅に縮小
- 来期以降は、顧客関連資産及びのれんの償却費が発生しないため、営業損益に関してはプラスに作用（売上減少＜損益改善）

減損損失の影響について（連結B/S）

減損前 (百万円)		減損後 (百万円)	
現金及び預金 3,043	借入金 2,844	現金及び預金 3,043	借入金 2,844
その他資産 4,479	その他負債 1,840	その他資産 4,479	その他負債 1,839
	純資産合計 5,318		純資産合計 2,839
のれん及び顧客関連資産 2,480			

※M&A関連資産：FUSAの保有する顧客関連資産及びのれんの全額（2,480百万円）

- ✓ B/S上の、顧客関連資産及びのれんの全額をP/Lを通じて特別損失として計上することで、これまでのM&Aに紐づく関連資産（顧客関連資産及びのれん）及び費用が解消
- ✓ B/Sマネジメント上のリスクが解消され、今後のP/Lにおいても、顧客関連資産及びのれん償却費が発生しないため、営業損益としてはプラスに作用

3. 2024年3月期 連結損益計算書 - ③

- 成長事業と定めているAIソリューション事業は、3分野（ライフサイエンスAI、ビジネスインテリジェンス、経済安全保障）全てにおいて期初計画を上回る形で推移しており、前期比51%の増収、481百万円的大幅増益
- リーガルテックAI事業は、回復基調に転換しているものの、期初計画からの遅れが生じ、前期比15%の減収。一方、全社的なコスト構造の改善効果等によりセグメント利益は大幅に改善し、当第4四半期よりセグメント利益に貢献
- 当第4四半期において、リーガルテックAI事業の米国ビジネスに関連する顧客関連資産及びのれんの減損による特別損失（約25億円）を計上

	通期			四半期							
	(百万円)	FY22	FY23	前期比	FY22	FY23				前四半期比	前年同期比
					Q4	Q1	Q2	Q3	Q4		
売上高		7,215	7,375	+2%	1,492	1,473	1,974	1,730	2,196	+27%	+47%
(AIソリューション事業)		1,850	2,797	+51%	440	460	874	521	941	+81%	+114%
(リーガルテックAI事業)		5,364	4,577	▲15%	1,051	1,012	1,100	1,209	1,254	+4%	+19%
売上原価		3,954	3,650	▲8%	904	930	936	902	881	▲2%	▲3%
売上総利益		3,260	3,725	+14%	587	543	1,038	828	1,315	+59%	+124%
販売費及び一般管理費		4,622	3,910	▲15%	1,313	1,116	1,023	950	820	▲14%	▲38%
営業利益		▲1,361	▲185	-	▲726	▲573	14	▲121	495	-	-
(AIソリューション事業)		▲319	162	-	▲172	▲229	144	▲114	362	-	-
(リーガルテックAI事業)		▲1,042	▲347	-	▲553	▲343	▲129	▲6	132	-	-
経常利益		▲1,292	▲168	-	▲720	▲506	14	▲126	450	-	-
当期純利益		▲1,701	▲2,843	-	▲628	▲453	▲58	▲145	▲2,186	-	-
EBITDA		▲410	695	-	▲502	▲349	242	96	706	+635%	-

(*) セグメント毎の業績をより適切に反映させるため、第1四半期会計期間より本社費用の配賦方法を変更しており、過年度からセグメント利益の内訳を変更しました。営業利益は変更ございません。

3. 2024年3月期 連結貸借対照表 - ④

- 減損後の純資産合計は2,839百万円に減少するものの、現預金は約30億円（前年度比+16億円）と借入金を上回るネットキャッシュの状況であり懸念なし

(百万円)	FY22	FY23	FY22比	
			増減	%
資産の部				
流動資産	3,663	4,964	+1,301	+36%
現預金	1,475	3,043	+1,568	+106%
売掛金及び契約資産	1,019	1,570	+551	+54%
貸倒引当金	▲ 35	▲ 36	▲ 1	-
その他流動資産	1,203	387	▲ 816	▲ 68%
流動比率	166%	145%		
有形固定資産	427	321	▲ 106	▲ 25%
無形固定資産	4,025	911	▲ 3,114	▲ 77%
ソフトウェア	801	506	▲ 295	▲ 37%
のれん、顧客関連資産	2,564	0	▲ 2,564	▲ 100%
投資その他の資産	1,029	1,324	+295	+29%
固定比率	113%	98%		
資産合計	9,145	7,522	▲ 1,623	▲ 18%
負債・純資産の部				
流動負債	2,209	3,422	+1,213	+55%
固定負債	1,886	1,260	▲ 626	▲ 33%
純資産	5,050	2,839	▲ 2,211	▲ 44%
負債・純資産合計	9,145	7,522	▲ 1,623	▲ 18%

AIソリューション事業

< ライフサイエンスAI分野 >

• AI創薬領域

“Drug Discovery AI Factory”（DD-AIF）において、丸石製薬をはじめ複数社からPoCを受注、複数の製薬企業と包括契約へ向けて協議中

• AI医療機器領域

塩野義製薬と認知症・うつ病の診断支援AIプログラム事業に関する戦略的業務提携契約を締結、当社が保有する特許技術及び独自技術を活用しアライアンス戦略含む非連続成長を目指す（FY24Q1にスズケンを含む3社提携に関する合意を完了）

< ビジネスインテリジェンス分野 >

- 企業のDX推進及び不正リスクの未然防止に関する需要は拡大基調
- 不正検知システム「KIBIT Eye」の受注状況は堅調に推移し、大手金融機関への導入加速により当社製品のプレゼンスが向上
- リカーリング比率は60%に到達

< 経済安全保障分野 >

- 経済安全保障分野において、昨今の国際情勢、地政学リスク及び各国の規制による制裁リスクの高まりから官公庁、企業ともに引き合いが増加、売上高が前期比約8倍、リカーリング比率も37%に伸長

リーガルテックAI事業

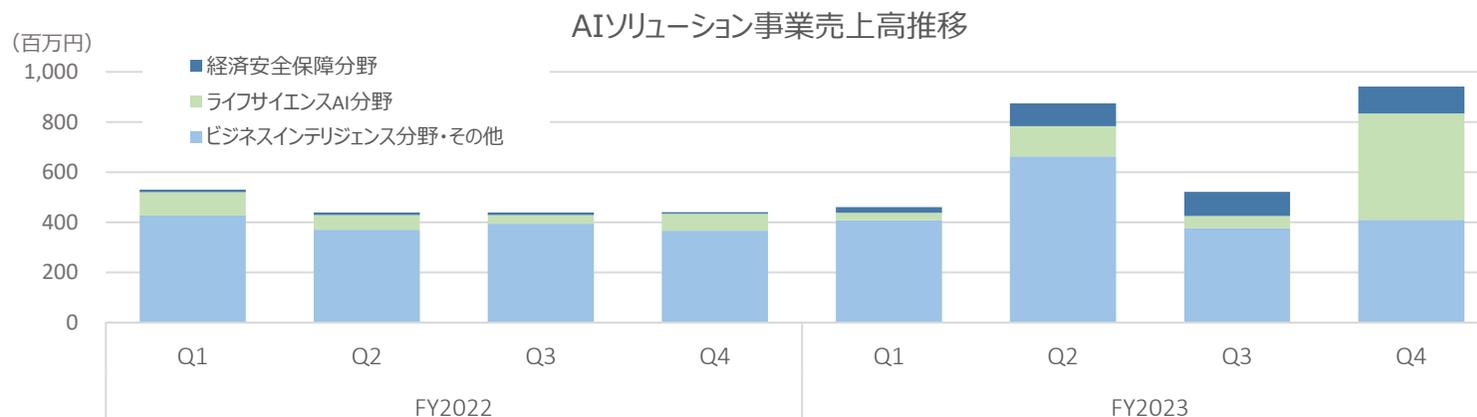
- 国内不正調査の大型案件を複数受注するなど、顧客基盤構築へ向けた各種施策に対する効果が発現していることに加え、全社的なコスト構造の改善効果を通じて当第4四半期にセグメント利益黒字化
- 顧客基盤構築に向けたFLLP※、勉強会、ウェビナー等を積極的に推進中

*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

3. AIソリューション事業 売上高・営業利益推移 - ⑥

- AIソリューション事業の売上高は、前期比51%増の成長、期初計画を大幅に上回る形で着地
- ビジネスインテリジェンス分野では、不正検知システム「KIBIT Eye」の受注状況は堅調に推移、大手金融機関や製造業への導入実績により、当社製品のプレゼンスが向上し前期比18%の成長、リカーリング比率は60%に到達
- 経済安全保障分野では、昨今の国際情勢、地政学リスク及び各国の規制による制裁リスクの高まりから官公庁、企業ともに引き合いが増加し、当社の技術的プレゼンスが拡大した結果、売上高が前期比約8倍、リカーリング比率も37%に伸長
- ライフサイエンスAI分野では、塩野義製薬との戦略的業務提携契約の締結により、当第4四半期において契約一時金の一部を収益計上

	通期			四半期					前四半期比	前年同期比
	FY22	FY23	前期比	FY22	FY23					
	(百万円)			Q4	Q1	Q2	Q3	Q4		
AIソリューション事業 売上高	1,850	2,797	+51%	440	460	874	521	941	+81%	+114%
ビジネスインテリジェンス分野	1,549	1,827	+18%	366	408	662	351	405	+15%	+11%
経済安全保障分野	39	316	+708%	6	22	90	94	107	+14%	-
ライフサイエンスAI分野	250	620	+148%	66	28	119	48	423	+781%	+541%
その他	11	34	+207%	1	1	1	25	5	▲80%	+279%
AIソリューション事業 営業利益	▲319	162	-	▲172	▲229	144	▲114	362	-	-
EBITDA	▲164	311	-	▲139	▲194	182	▲78	401	-	-

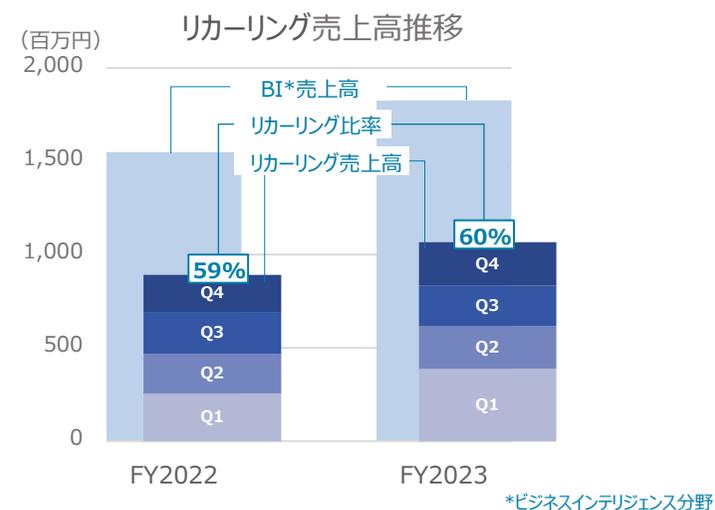
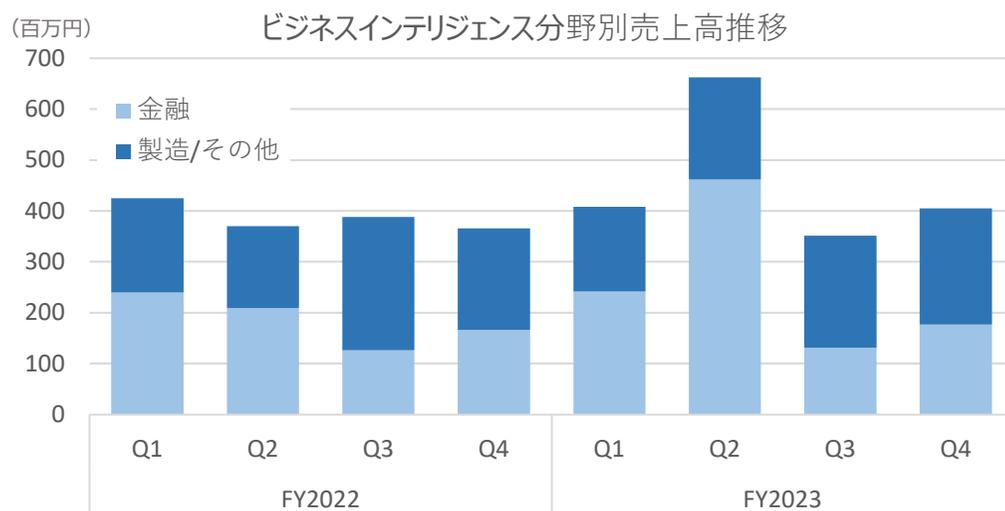


(*) 従来ライフサイエンスAIに区分していた「医療DX」売上は、第1四半期会計期間より管理区分を変更し、ビジネスインテリジェンスに含めております。(比較可能性を担保するため、過年度の売上高も同様の区分変更をしており、過年度の表示から変更しております。)

ビジネスインテリジェンス分野

- パイプラインの拡大が順調に進捗した結果、売上高は前年比18%増の成長
- 不正検知システム「KIBIT Eye」の受注状況が堅調に推移したこと等により、売上高に占めるリカーリング比率は60%に到達

	通期			四半期						
	FY22	FY23	前期比	FY22	FY23				前四	前年
	(百万円)			Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	半期比	同期比
ビジネスインテリジェンス分野 売上高	1,549	1,827	+18%	366	408	662	351	405	+15%	+11%
(金融)	742	1,011	+36%	166	241	461	131	176	+34%	+6%
(製造/その他)	807	815	+1%	199	166	200	220	228	+4%	+15%



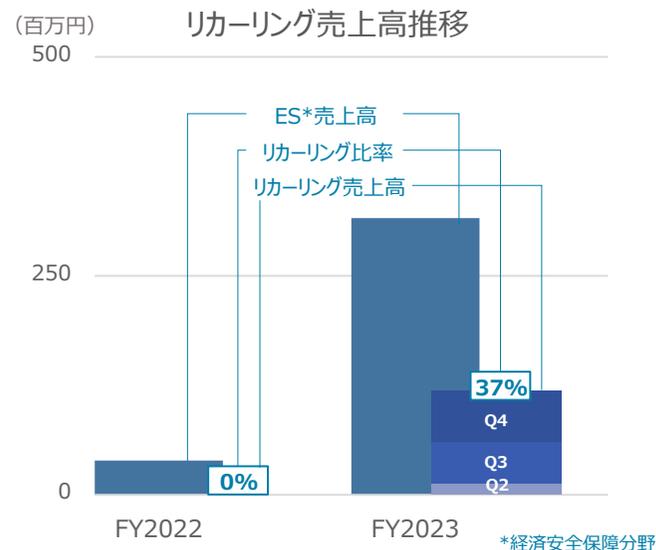
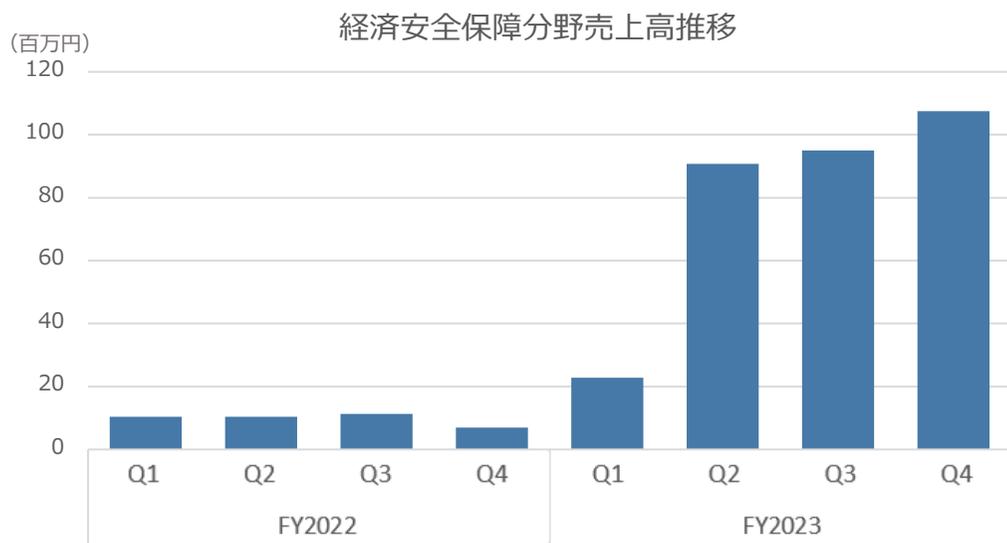
(*) 従来ライフサイエンスAIに区分していた「医療DX」売上は、第1四半期会計期間より管理区分を変更し、ビジネスインテリジェンスに含めております。（比較可能性を担保するため、過年度の売上高も同様の区分変更をしており、過年度の表示から変更しております。）

(*) 従来ビジネスインテリジェンス分野に区分していた「経済安全保障分野」売上は、当第4四半期会計期間より分離しAIソリューション事業の1分野として次ページにて表示しております。（比較可能性を担保するため、過年度の売上高も同様の区分変更をしており、過年度の表示から変更しております。）

経済安全保障分野

- 期初計画を上回る形で大幅に伸長、売上高は前期比約8倍に、今後も非連続的成長の因子として位置付け
- 昨今の国際情勢、地政学リスク及び各国の規制による制裁リスクの高まりから官公庁、企業ともに引き合いが増加
- 「KIBIT Seizu Analysis」の受注状況が堅調に推移したこと等により、売上高に占めるリカーリング比率は37%にまで成長

	通期			四半期						前四半期比	前年同期比
	FY22	FY23	前期比	FY22 Q4	FY23 Q1	FY23 Q2	FY23 Q3	FY23 Q4			
経済安全保障分野 売上高 (百万円)	39	316	+708%	6	22	90	94	107	+14%	-	

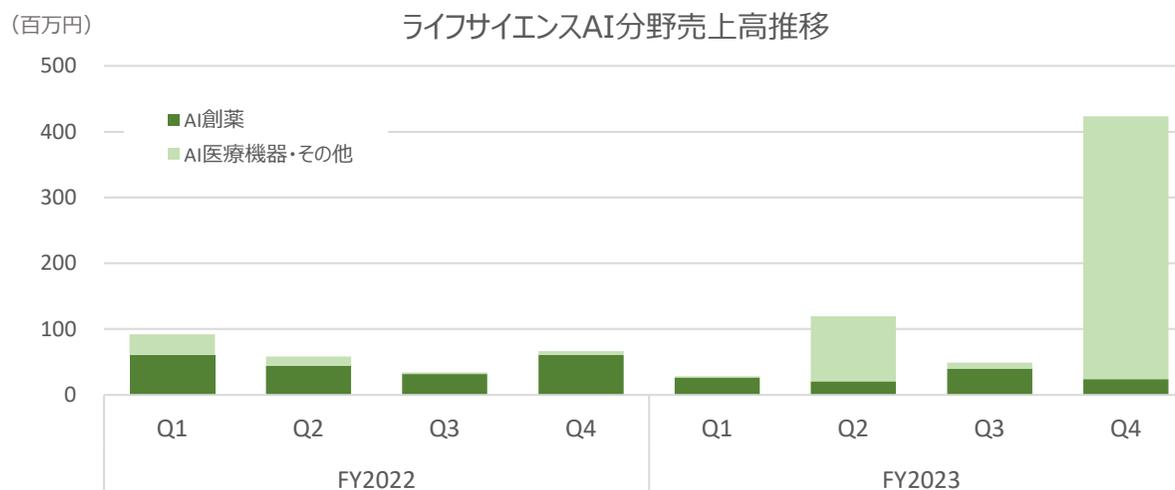


(*) 従来ビジネスインテリジェンス分野に区分していた「経済安全保障分野」売上は、当第4四半期会計期間より分離しAIソリューション事業の1分野として表示しております。(比較可能性を担保するため、過年度の売上高も同様の区分変更をしており、過年度の表示から変更しております。)

ライフサイエンスAI分野

- AI医療機器領域において、塩野義製薬との認知症・うつ病の診断支援AIプログラム事業に関する戦略的業務提携契約締結による契約一時金の一部を当第4四半期に収益計上、来期以降もプロジェクト進捗に応じたマイルストーンフィー、並びに製品上市後の販売額に応じたロイヤリティ等による中長期的な安定成長を見込む
- AI創薬領域の“Drug Discovery AI Factory”サービスにおいて、複数社からPoCを受注し、当社サービスの優位性の検証が完了したため、今後、包括契約等を通じた収益拡大を見込む

	通期			四半期					前四半期比	前年同期比
	FY22	FY23	前期比	FY22	FY23					
				Q4	Q1	Q2	Q3	Q4		
(百万円)										
ライフサイエンスAI分野 売上高	250	620	+148%	66	28	119	48	423	+781%	+541%
AI創薬領域	197	111	▲44%	60	26	20	40	24	▲40%	▲60%
AI医療機器領域	53	509	+861%	5	1	99	8	399	-	-



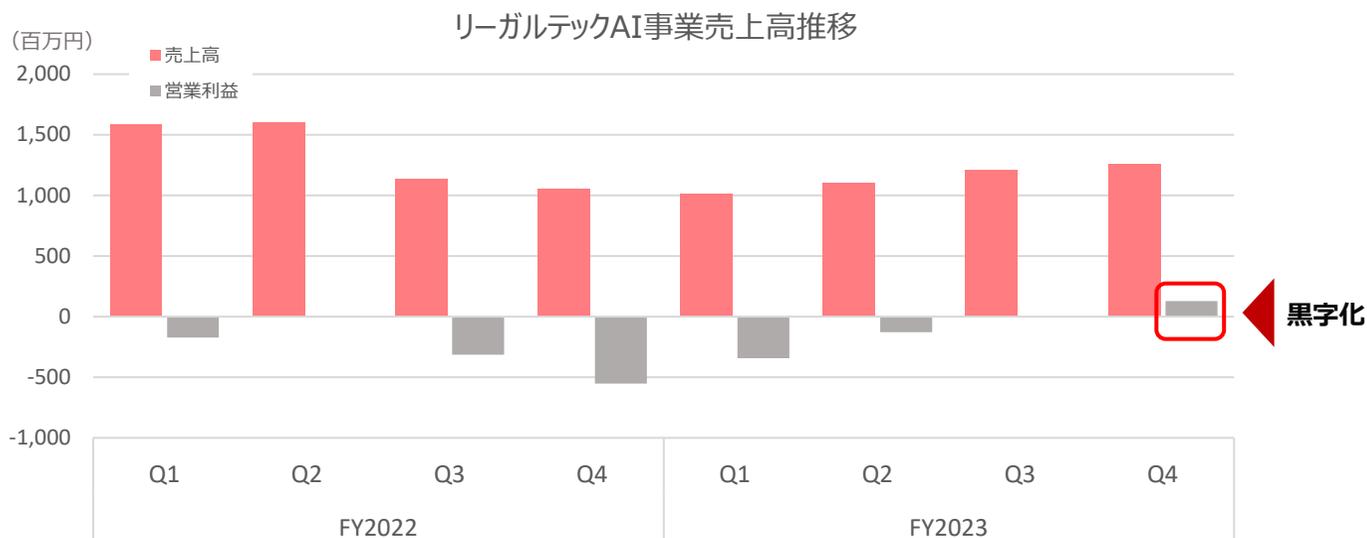
(*) 従来ライフサイエンスAIに区分していた「医療DX」売上は、管理区分の変更に伴い、第1四半期会計期間よりビジネスインテリジェンスに含めております。(比較可能性を担保するため、過年度の売上高も同様の区分変更をしており、過年度の表示から変更しております。)

3. リーガルテックAI事業 売上高・営業利益推移 - ⑩

- 全社的なコスト構造の改善効果により、当四半期にて7四半期ぶりに黒字化
- 収益回復に時間を要しているものの、四半期毎の売上回復基調を維持
- 強固な顧客基盤構築に向けたFLLP*の推進、勉強会・ウェビナーなどの活動を積極的に推進中

*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

	通期			四半期							前四 半期比	前年 同期比	
	(百万円)	FY22	FY23	前期比	FY22	FY23				前四 半期比			前年 同期比
		Q4	Q1		Q2	Q3	Q4						
リーガルテックAI事業 売上高	5,364	4,577	▲15%	1,051	1,012	1,100	1,209	1,254	+4%	+19%			
営業利益	▲1,042	▲347	-	▲553	▲343	▲129	▲6	132	-	-			
EBITDA	▲246	383	-	▲363	▲154	59	175	304	+74%	-			



4. 「KIBIT」 とは - ①

「KIBIT」の名称について

- 社会課題の解決に向けて、AI活用は必要不可欠となっているが、一般的な汎用型AIでは限界があり、人間の微妙な心の動き（人間の思考プロセスに存在する「あいまい性」）を適切に捉える技術開発が不可欠
- FRONTEOでは、「あいまい性」を含む情報処理を数学的アプローチで可能にするアルゴリズムを構築し、各分野の専門家の高度判断を支援するための自社開発AIエンジンを提供

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

Kibi+

特化型AI「KIBIT」の特徴

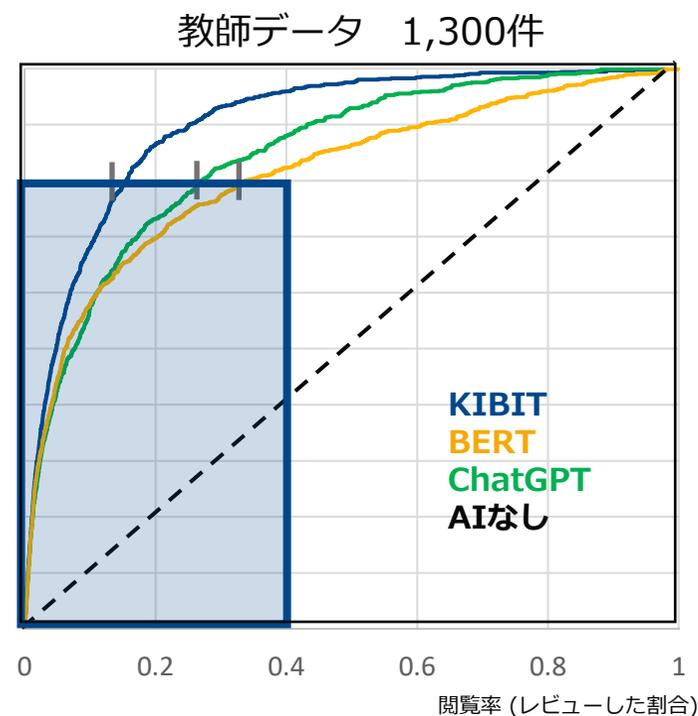
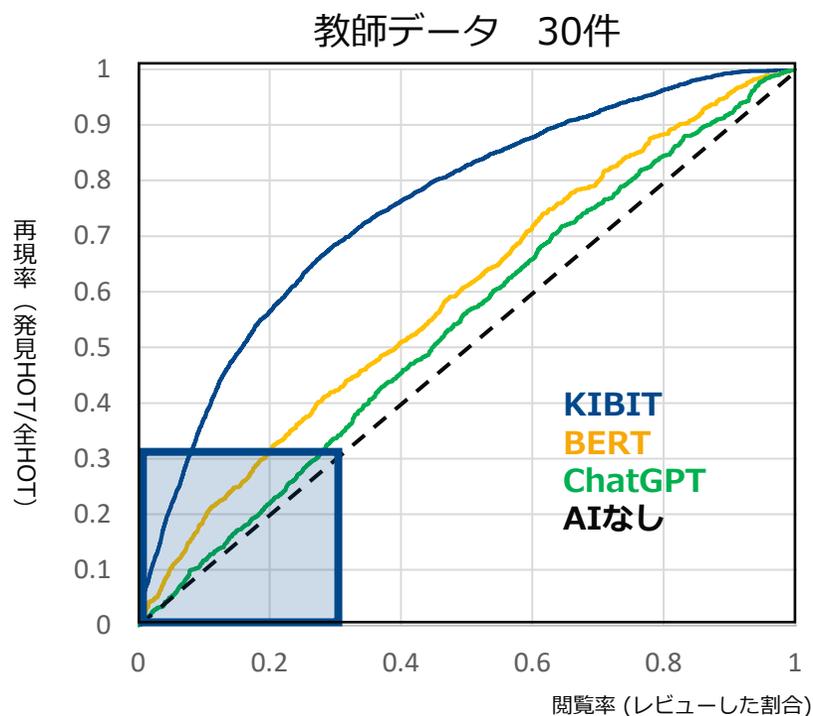
- 自然言語処理、ネットワーク解析に利用可能な軽量・高速・高性能な独自開発AI
- 省電力で環境負荷の小さいGreen microAI
- 少量の教師データでも性能を発揮する独自アルゴリズム搭載
- 判断根拠を直感的にビジュアライズ
- 世界で82件の有効特許登録



4. 「KIBIT」と他AIの精度比較 - ②

少量の教師データで性能を発揮する特化型AI「KIBIT」

- 専門家の意思決定プロセスにおいて、大量データの中から網羅性（再現率）高く必要なデータにアクセスすることが業務遂行上必要となるが、AIを活用して探索精度を上げる際、一般的に大量の教師データをAIに学習させることが必要となる
- 一方、各分野のデータ解析現場において、大量の教師データを準備することは現実的ではないため、少量の教師データで高い精度を実現出来るAIであることが現場活用において極めて肝要

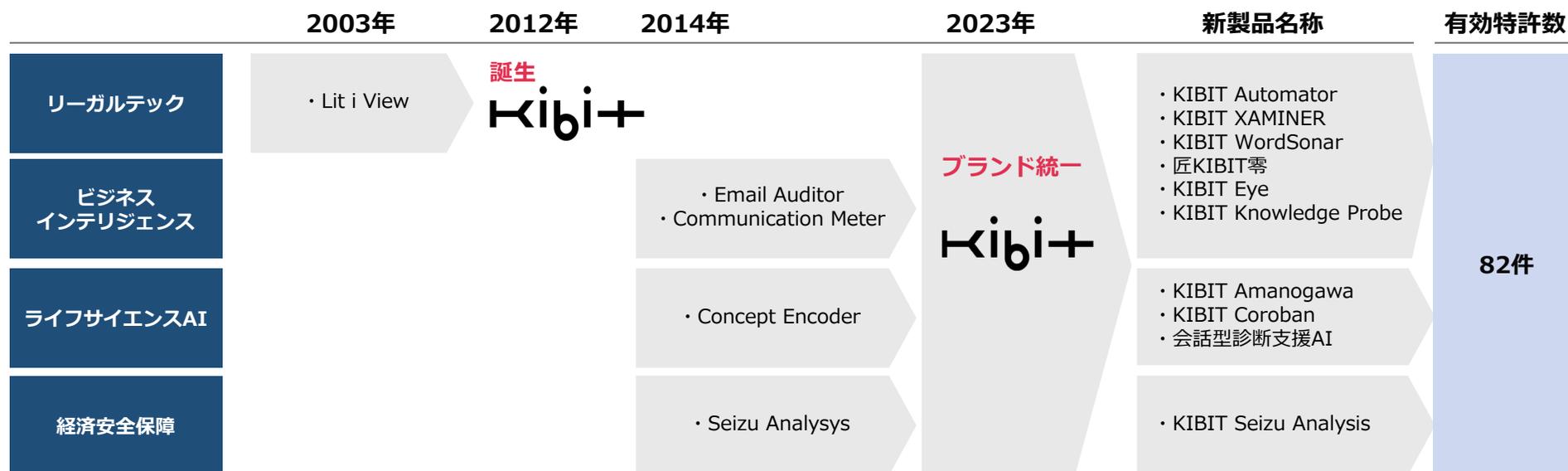


FRONTEO調べ

4. 「KIBIT」開発の背景と進化 - ③

特化型AI「KIBIT」開発の背景と進化

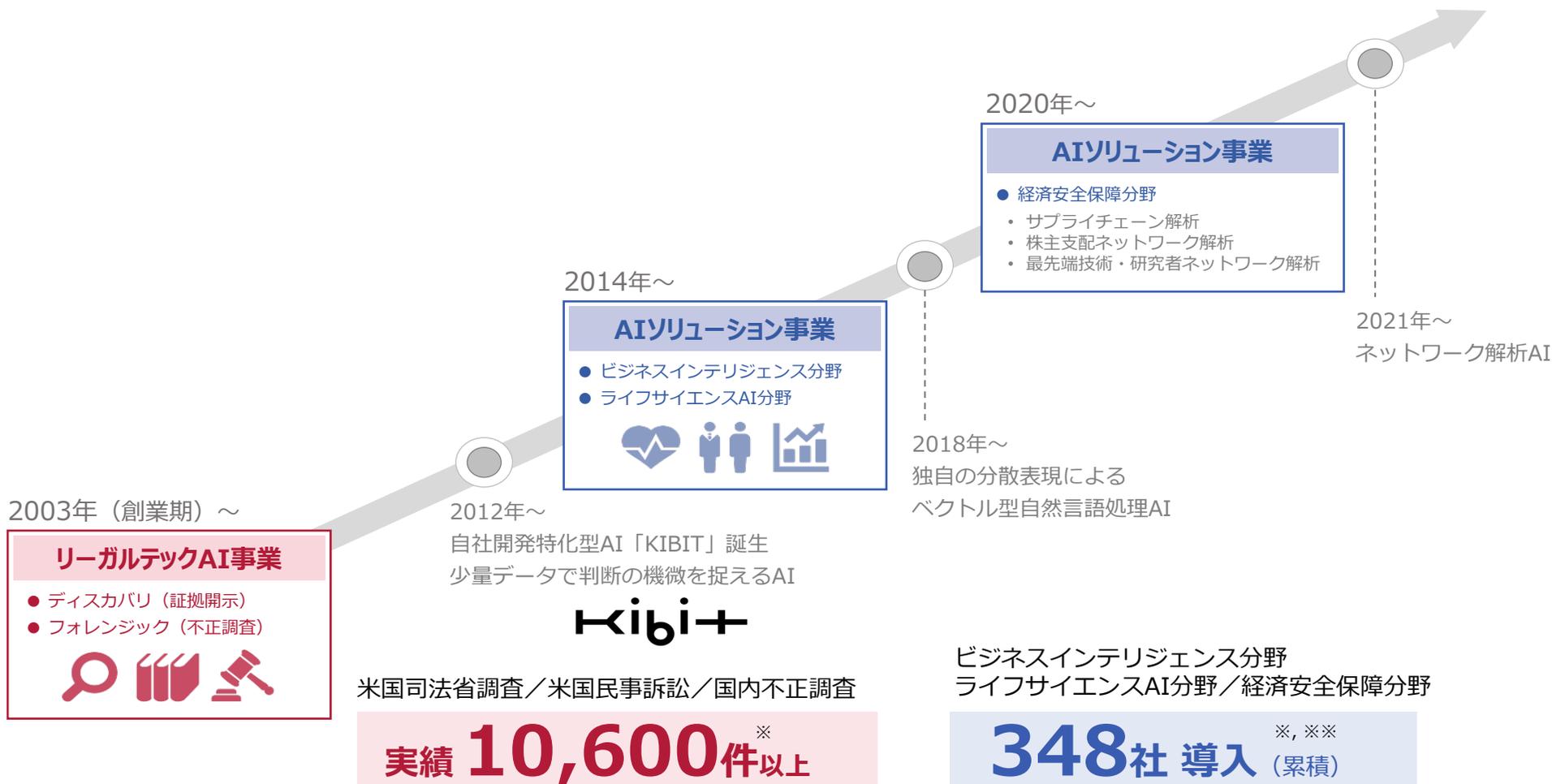
- 2003年の会社設立後、eディスカバリにおける大量の電子データから訴訟に関連しそうな証拠を発掘する独自技術の開発が前身となり、2012年に「KIBIT」誕生
- 2014年以降、「KIBIT」が搭載されたAIアプリケーションをライフサイエンスAI/ビジネスインテリジェンス/経済安全保障分野にも展開



多様な専門家の高度判断を支援する製品ラインの拡張

特化型AI「KIBIT」を基軸とした当社事業の変遷と実績

➤ 2012年の「KIBIT」誕生以降、事業領域の拡大及び課題の多様化に合わせた技術進化を継続



※2024年3月31日時点 ※※各製品・サービスの累計導入実績

FRONTEOは特化型AI「KIBIT」の提供を通じて、日夜社会課題と向き合う各分野の専門家を科学的に支援

社会課題

訴訟 不正 コンプライアンス 経済安全保障 技能伝承 病気 事故

解決の努力

専門家

弁護士

犯罪捜査官

特許分析員

創薬研究者

医師

看護師・介護士



自然言語による判断
(会話、文書、論文)

専門家自らが
理解する仮説生成

判断支援

NLP AI 特許取得済み



KIBIT+



FRONTEO

豊富な社会実装経験

マップ化する技術 特許取得済み



5-i. 事業内容 ライフサイエンスAI分野の事業領域 - ①

AI創薬とAI医療機器 2領域で事業展開

- 医薬品開発の技術的難化や開発コスト増が社会的に課題視される中、AI×薬理研究者による高効率な創薬を実現
- 早期発見・正確な診断が必要とされる精神疾患に対し、自然会話によって判定する診断支援を行うAI医療機器を開発中

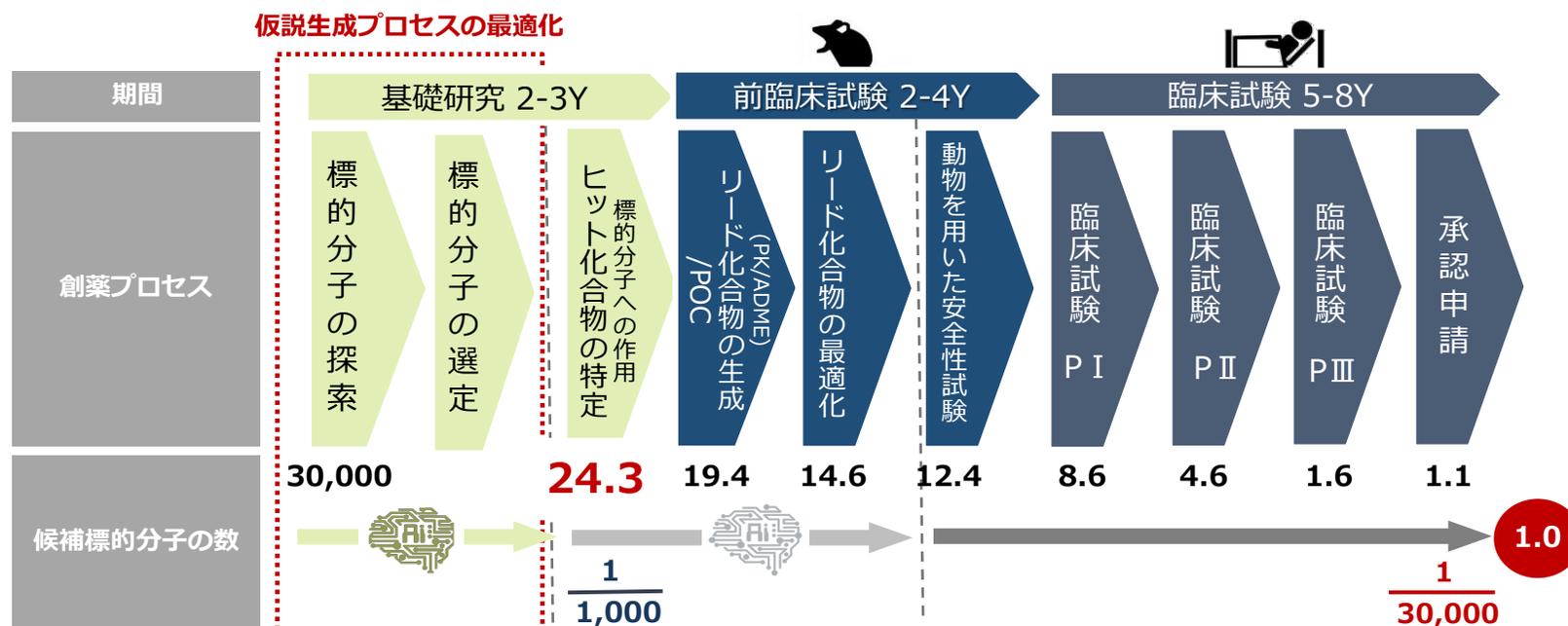
	AI創薬領域	AI医療機器領域
目的	「KIBIT」を活用した創薬プロセスの最適化及び高度化	「KIBIT」を活用した医療機器（保険収載）及び非医療機器開発及び上市によるアンメットメディカルニーズの充足
展望	「Drug Discovery AI Factory」構想の実現	日・米初の自然言語系AI医療機器の早期社会実装
顧客設定	国内外の製薬企業及び関連業種	国内外の製薬企業及び医療機関、関連業種
AIソリューション	①標的探索	①認知症診断支援
	②適応症探索	②うつ病診断支援
製品	③導入品プロファイル	③転倒転落予測
	④論文探索支援	
製品	<ul style="list-style-type: none"> ・AI受託・共創創薬サービス「Drug Discovery BKM」 ※BKM：Best Known Method ・論文探索AI「KIBIT Amanogawa」 	<ul style="list-style-type: none"> ・会話型 認知症診断支援 AIプログラム ・会話型 うつ診断支援 AIプログラム ・転倒転落予測システム「KIBIT Coroban」

5-i . 事業内容 AI創薬領域 - ②

新薬開発の要となる標的探索・仮説生成プロセスの最適化を実現

- 年間1つの新薬を創出するためには、年間24.3個のヒット化合物創出が不可欠であり、それに至るまでに、その数十倍～数百倍の標的分子候補（仮説）へのアプローチが必要
- 一方で毎年増加する膨大な論文情報への網羅的なアクセス及び科学者の既存バイアスを排除する観点から、標的探索・仮説生成プロセスにおけるAI活用は必須

FRONTEOの価値提供範囲



人的リソースに依存したアプローチでは限界。特化型AI「KIBIT」を駆使し新規性の高い標的探索・仮説生成を高効率に実行

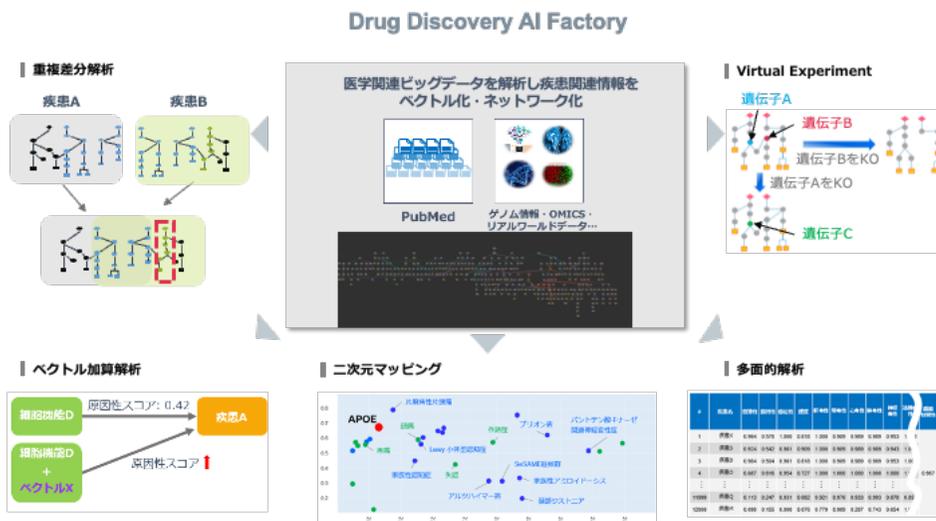
5-i . 事業内容 AI創薬領域 - ③

独自の解析機能を搭載し、創薬Dryプロセスを大幅に加速 ～Drug Discovery AI Factory～

- PubMed等の医学関連ビッグデータより疾患や分子情報を抽出しネットワーク化
※情報抽出技術、ネットワーク化技術のいずれも特許取得済みの独自技術であり、高水準な仮説を生み出す源泉
- 薬理研究者が分子間のネットワーク解析やVirtual Experiment（特定遺伝子を仮想的にノックアウトしその影響をシミュレーション）等の独自解析手法を目的に応じ組み合わせ、高速に検証・評価を繰り返し実行
- 標的探索・適応症探索・導入/導出品の評価を最適かつ高効率に実施可能

Drug Discovery AI Factoryをコアとした解析・マッピング

活用領域



標的探索/選定
Suppressor mutation gene

適応症探索
(ドラッグ・リポジショニング)

導入・導出品の評価

仮説生成 (前項)



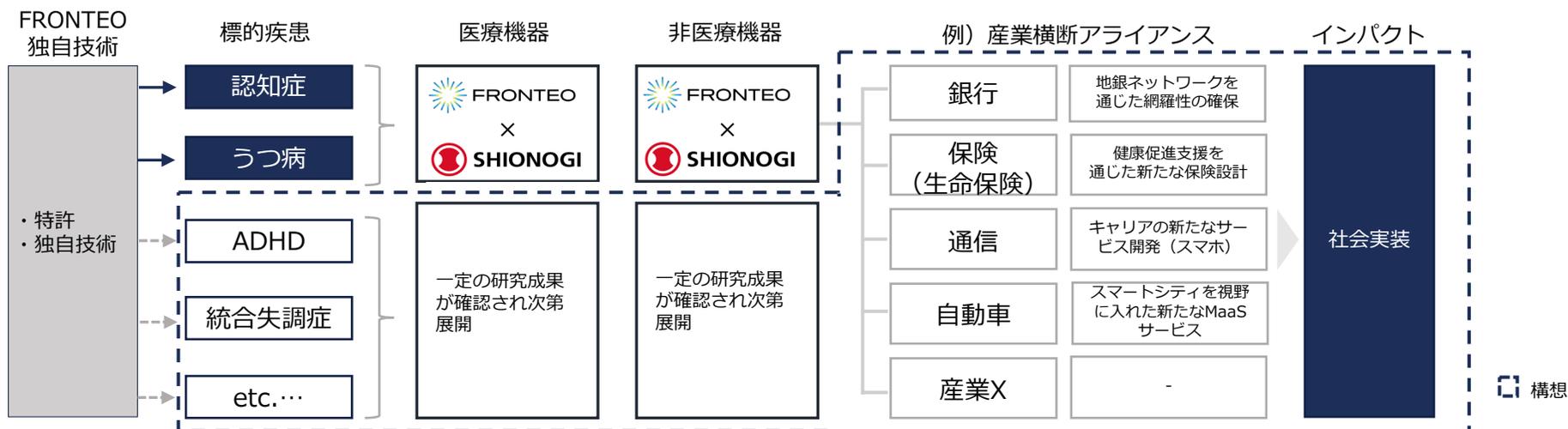
5-i . 事業内容 AI医療機器領域 - ④

会話型 認知症・うつ病診断支援AIプログラムの提供

- 通常の間診において5～10分程度の患者との自然会話のテキストデータから判定を行う。専門医でなくとも広く一般医（家庭医）に使用される事に加えて遠隔診療等で使用される事を目的に開発
- 産業横断での早期社会実装及びADHDや統合失調症など他疾患への対応範囲拡大を目指す



AI医療機器の対象疾患及び社会実装へむけたアライアンス戦略



5-i . 収益構造 - ⑤

AI創薬領域

	POC（実証実験）	受託サービス	共創サービス	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	共同での薬剤開発	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
収益対象	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	契約サービス数 開発進捗によるマイルストーンフィーを収益計上	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	イニシャル収益	リカーリング収益	リカーリング収益

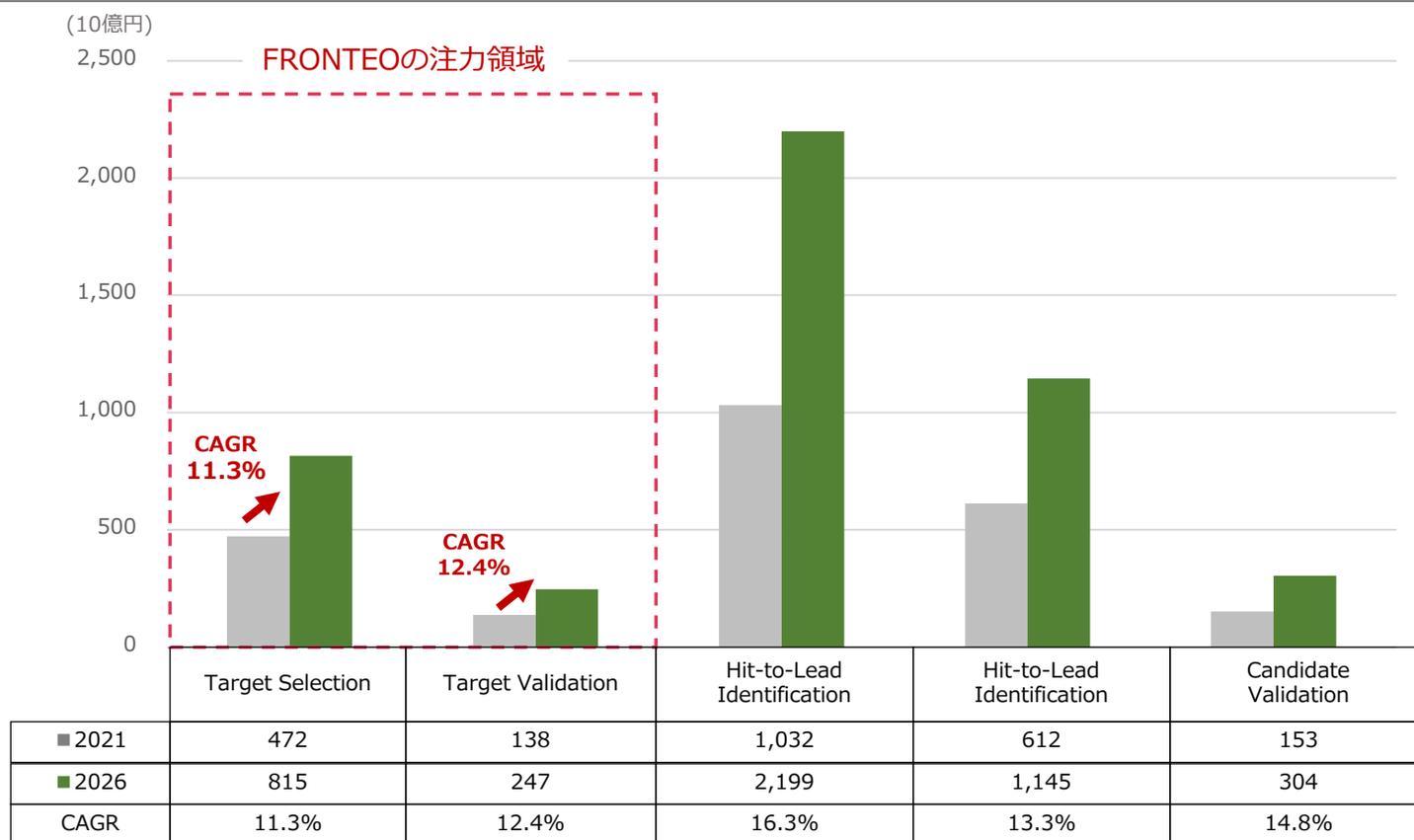
AI医療機器領域

	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
収益対象	上記開発における進捗により、マイルストーンフィーを収益計上	1診断毎に収益計上 （ステークホルダーと別途案分）	1診断 又は 1施設毎に 収益計上
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

5-i . 市場規模 創薬支援サービス - ⑥

- 世界人口の高齢化による慢性疾患患者数の増加や、個別化医療・精密医療への注目の高まりに起因して、創薬支援サービスの市場規模は全プロセスにおいて増加が見込まれる。2026年には314億ドル（約4.7兆円）に到達する予測
- 当社のメインターゲットである標的探索・検証プロセスの市場は2021年の6,100億円から2026年には1兆620億円まで拡大が見込まれる

プロセス別の創薬支援サービス市場規模



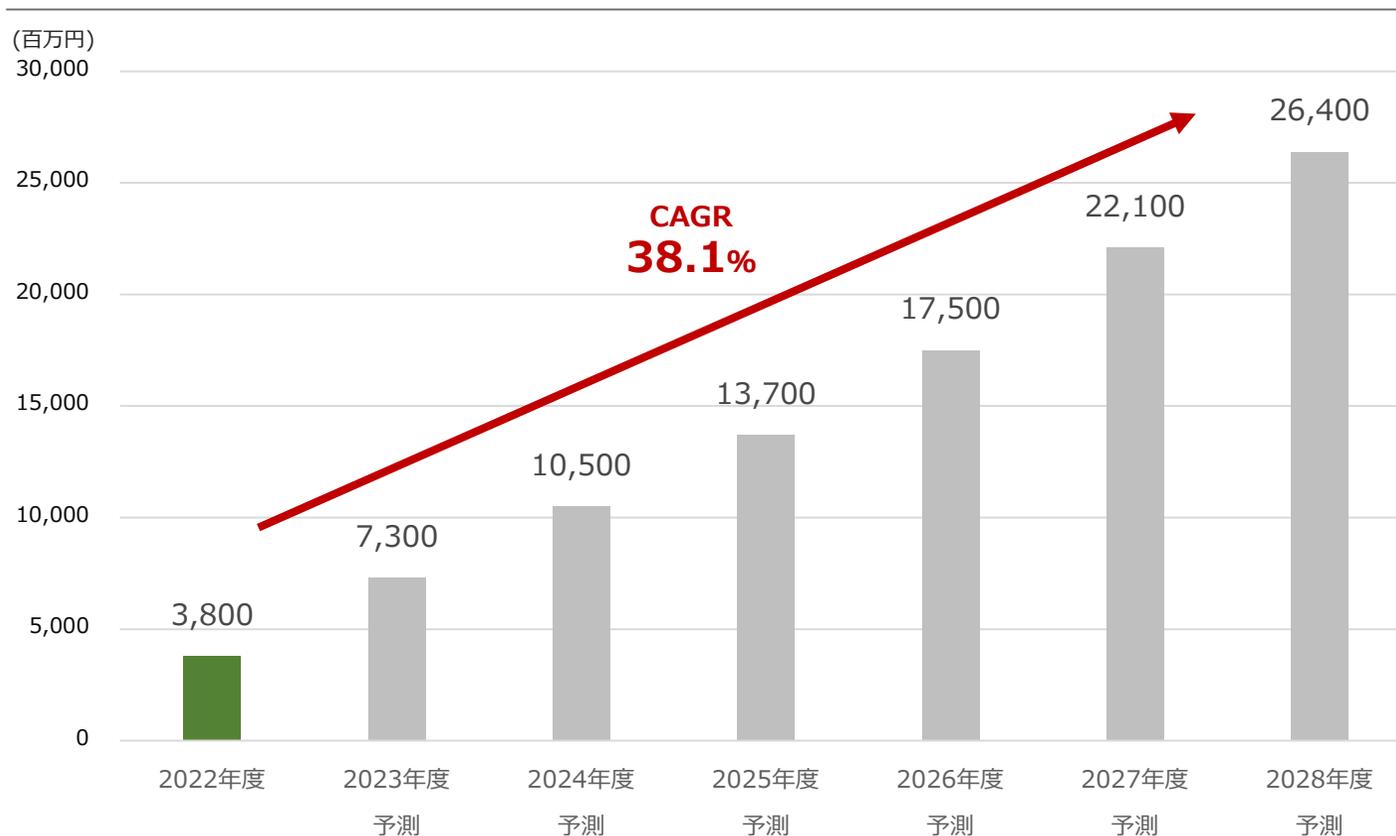
下記情報を元に作成(1USD=150JPY)

PR TIMES_2022年3月3日 14時00分 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000003057.000071640.html>

5-i. 市場規模 AI医療機器領域 - ⑦

- AIを活用した医療機器プログラムは、2020年に初めて上市されて以降、製品数は増加傾向。その背景にはAI医療機器の薬事承認の審査フロー・法整備などが進んでいる点や、診療報酬の面でAI活用のインセンティブが生じるよう診療報酬改定が逐次行われている点、医療機関や医師のAIに対する関心が高まっている点などが挙げられる
- 2022年度の実績としては38億円、2028年度には264億円まで成長する見込み

診断・診療支援AIシステム市場規模予測（日本国内）



下記情報を元に作成
矢野経済研究所 2024/05/06 https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3541

5-i . 市場規模 AI医療機器領域 - ⑧

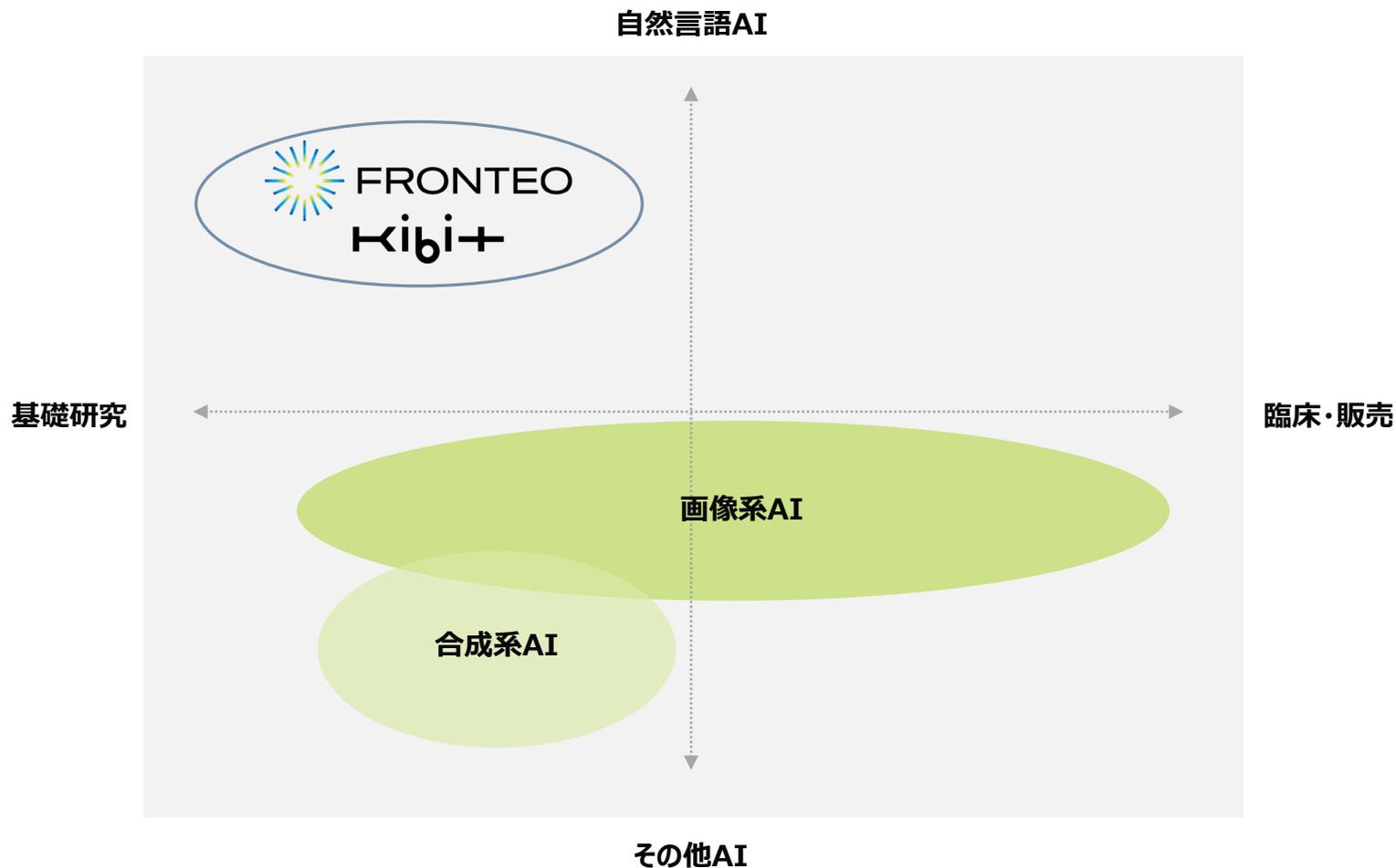
- 精神疾患を有する外来患者数は増加傾向にあり、特に認知症が平成14年から平成29年までの15年間で約4.1倍、気分障害（躁うつ病含む）は約1.8倍と増加割合が顕著
- また神経症性障害、ストレス関連障害及び身体表現性障害も約1.7倍に増加しており、認知症・うつ病に留まらず疾患対応範囲の拡大ニーズも見込まれる

精神疾患を有する外来患者数の推移

出所 : <https://www.mhlw.go.jp/content/12200000/000940708.pdf>

5-i . 競合環境 創薬支援サービス - ⑨

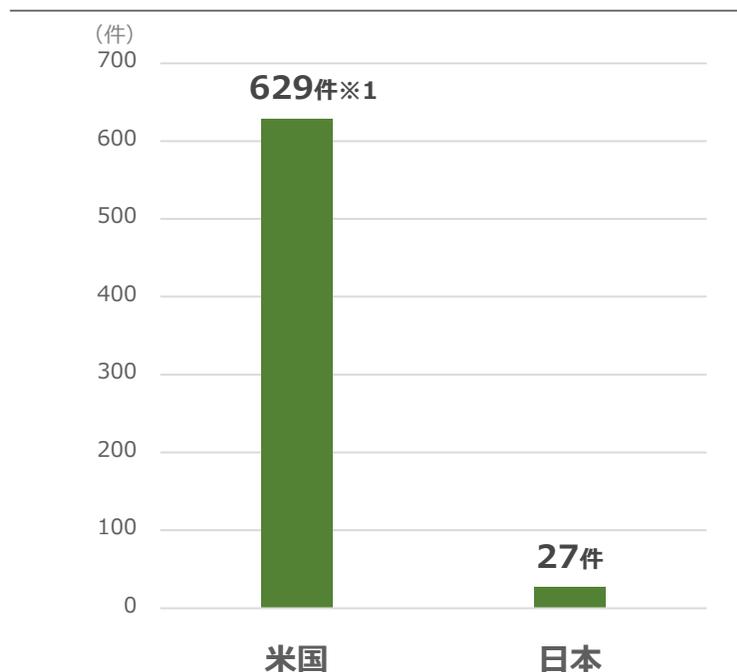
- 自然言語処理をベースとした独自のAI技術基盤によって専門家（薬理研究者）の業務を加速
- まだAI技術が浸透していない創薬プロセスの最上流（基礎研究）がメインターゲット



5-i . 競合環境 AI医療機器領域 日米（世界）で承認されたAI医療機器 - ⑩

- 日本国内においては2023年12月時点で承認済みのAI医療機器は27件と米国と比較し少数に留まる
- また、自然言語系の診断AI医療機器は日米いずれにおいても不在であり、承認されればユニークなマーケットポジションが確立

日米で承認されたAI医療機器
(米国2023年10月、日本2023年12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10月現在、日本2023年12月現在)



※1) 自社調べ <https://www.fda.gov/medical-devices/software-medical-device-samd/artificial-intelligence-and-machine-learning-aiml-enabled-medical-devices>

※2) 会話型認知症診断支援AIプログラム及び会話型うつ病診断支援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2024年6月時点で開発中のものとなります。

5 - ii . 事業内容 ビジネスインテリジェンス分野の事業領域 - ①

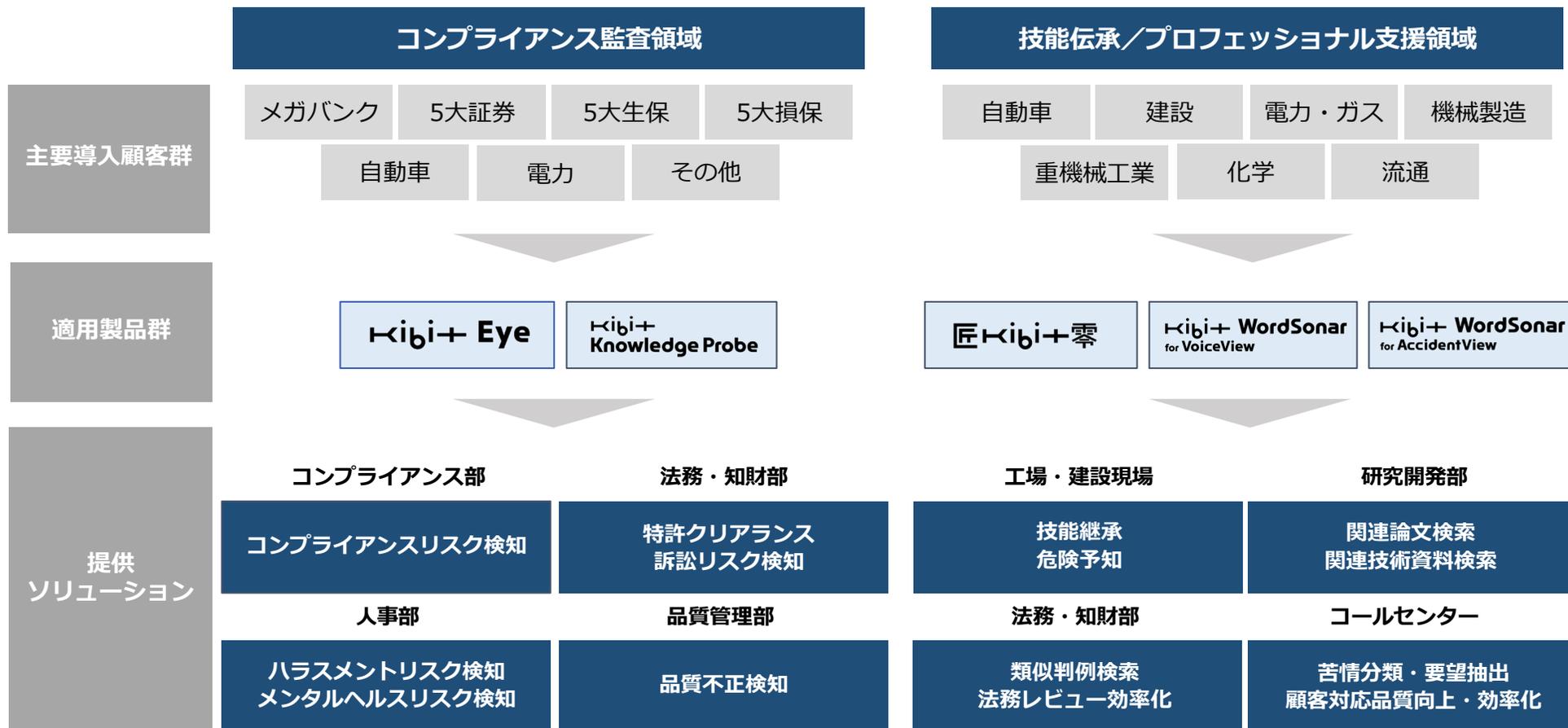
自然言語処理AI×専門領域における事業展開

- 企業の法令遵守が重要な社会課題と認識される中、各法令に対する抵触リスク検知に特化したソリューションを提供
- 技能伝承や業務効率化が急務である製造業／建設業等においても専門家の知識を組み込んだ情報探索ソリューションを展開

	コンプライアンス監査領域		技能伝承／プロフェッショナル支援領域	
目的	「KIBIT」を活用した法令違反リスクの検知		各分野の専門家の思考を「KIBIT」に反映することにより、技能伝承及び業務効率化を実現	
展望	各業界標準となるコンプライアンスプログラムの確立		生産年齢人口の減少を端緒とした専門業務の技能伝承及び効率化ソリューションの社会実装	
顧客設定	国内外のエンタープライズ企業		製造業／建設業／物流業等、人材不足及び生産性改善が急務である企業	
AI ソリューション	①金商法違反リスク検知	②カルテルリスク検知	①関連社内資料検索	②類似特許・論文検索
	③品質不正リスク検知	④各種ハラスメント検知	③関連事故事例検索	④お客様の声分析
製品	<ul style="list-style-type: none"> ・メール／チャット／音声テキスト監査AI「KIBIT Eye」 ・ビジネスドキュメント解析支援AI「KIBIT Knowledge Probe」 		<ul style="list-style-type: none"> ・ KIBIT×RAG による専門家の技能伝承支援AI「匠KIBIT零」 ・ 製造業／建設業における事故リスク検知AI「KIBIT WordSonar for AccidentView」 ・ お客様の声からのリスク及び機会検出AI「KIBIT WordSonar for VoiceView」 	

5 - ii . 事業内容 - ②

- 以下の主要産業における顧客を中心に、これまで300社を超える企業に対しソリューションを提供
- 部門ごとに異なる要求に応じたチューニングが可能であり、規制変更や観点追加にも柔軟に対応



5 - ii . 収益構造 - ③

	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
収益対象	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 運用支援等を定期の契約ではなく、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 - ii . 市場規模 当事業部門の成長ポテンシャル - ④

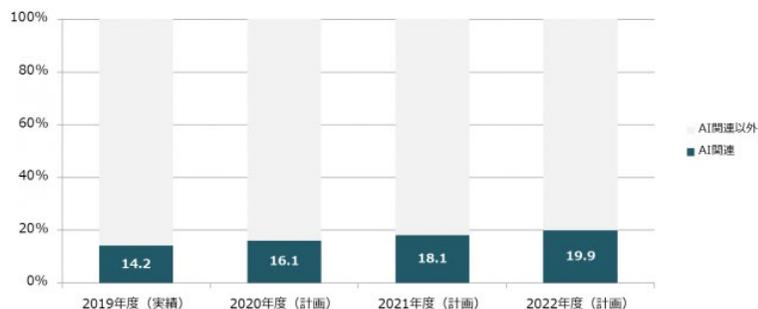
- 対象市場規模のポテンシャルは2.9兆円（2023年は4,503億円※と予測 IDC Japan）
- ステージ4に向けて、FRONTEOが目指すべきターゲットは100億円※具体的な施策についてはP57をご参照ください。

市場規模



AI投資比率 18.1%
2.9兆円

AI導入済み企業のIT投資に占めるAIソリューション投資比率
(n=1,135、単一回答)

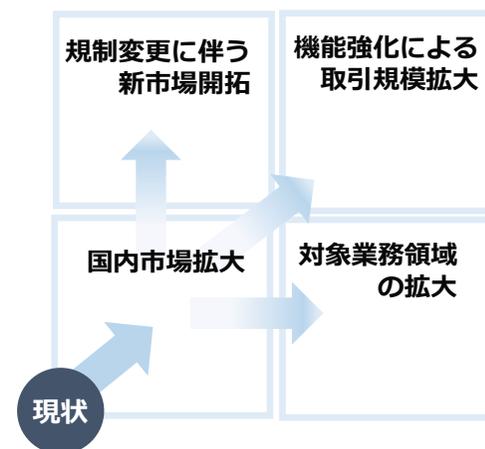


© 2020 MM Research Institute, Ltd.

※ 2027年時点で1兆1,034億7,700万円の成長を予測

当事業部門の成長ポテンシャル

国内市場における成長ポテンシャル **2.9兆円** + 戦略推進による成長ポテンシャル **市場領域の拡大**

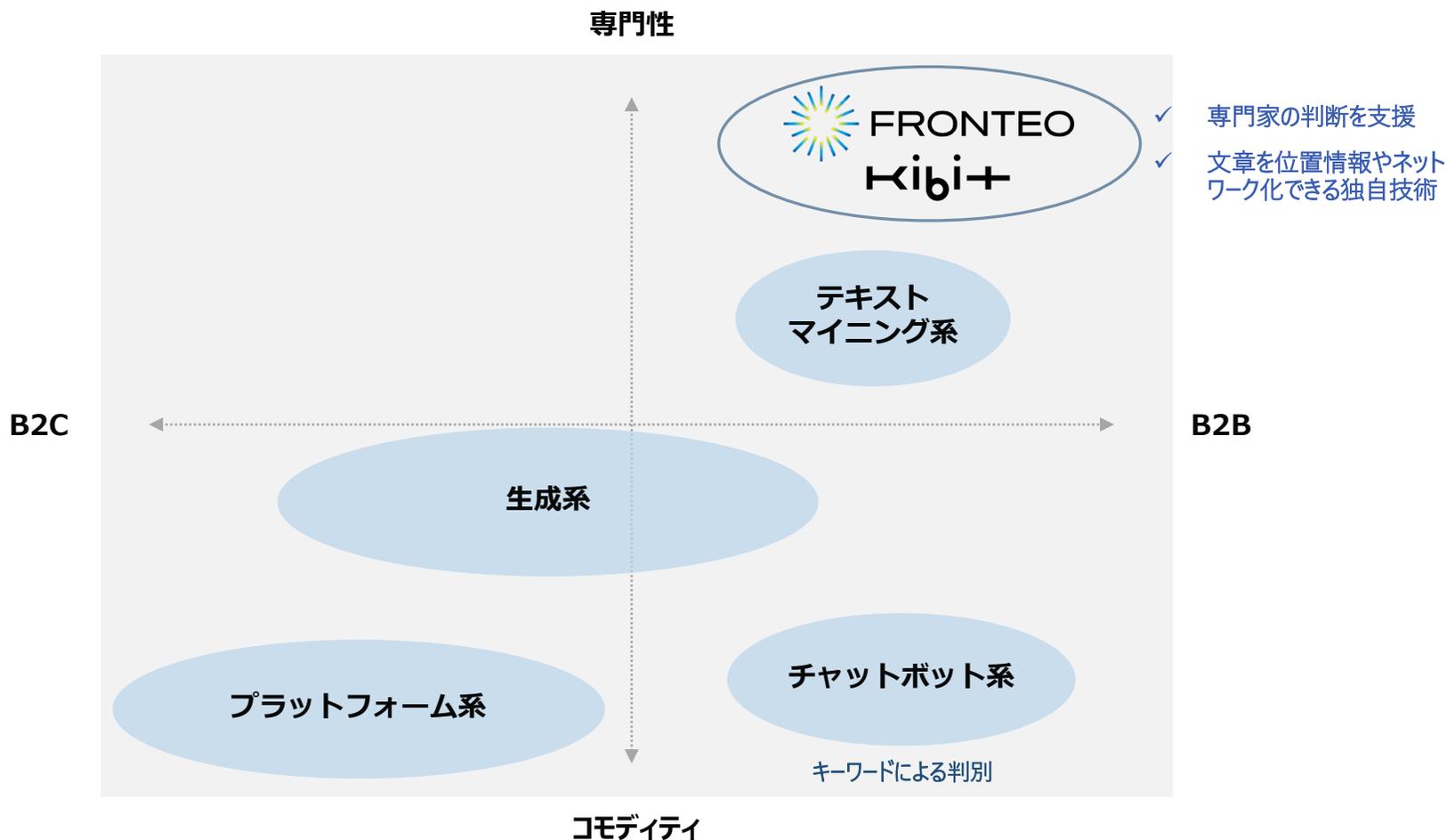


国内市場で狙う領域		×	Kiibi+
規模	適用業務領域		シェア
大企業 (150社)	1,800件 (※※各社対象11部門)		2.5%
準大手企業 (800社)	120,000件		0.04%

※※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-ii . 競合環境 言語解析（自然言語処理）AI B to B ポジションマップ - ⑤

- エンタープライズ企業におけるプロフェッショナル業務に特化したソリューションを一貫して提供
- 専門領域での実績の積み上げにより、汎用AIに対する差別性及びユーザー企業からの信頼性を確保



5 - iii . 事業内容 経済安全保障分野の事業領域 - ①

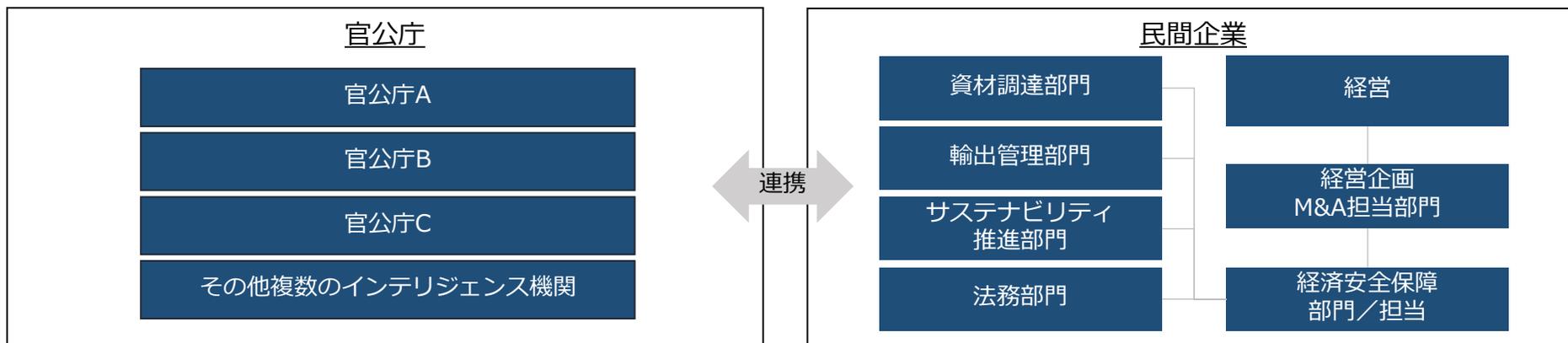
官民双方の経済安全保障領域における事業展開

- 官公庁における経済安全保障政策実現のための「KIBIT Seizu Analysis」の提供、及び各種調査テーマに応じたコンサルティング
- 民間企業における輸出入規制／技術流出リスクの検知及び対策立案のための「KIBIT Seizu Analysis」の活用

経済安全保障領域					
目的	「KIBIT Seizu Analysis」を活用した経済安全保障対策の推進				
展望	官民双方の経済安全保障プラットフォームの構築				
顧客設定	官公庁及び特定重要物資／外為法コア業種に関連する企業等				
AI ソリューション	<table border="1"> <tr> <td>①サプライチェーンリスク解析</td> <td>②株主支配リスク解析</td> </tr> <tr> <td>③研究者ネットワークを活用した技術流出リスク解析</td> <td></td> </tr> </table>	①サプライチェーンリスク解析	②株主支配リスク解析	③研究者ネットワークを活用した技術流出リスク解析	
①サプライチェーンリスク解析	②株主支配リスク解析				
③研究者ネットワークを活用した技術流出リスク解析					
製品	<ul style="list-style-type: none"> ・経済安全保障ソリューション「KIBIT Seizu Analysis」 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 自社のサプライチェーンにおける懸念組織との繋がり／依存度の把握 ✓ 株主ネットワークを通じた実質支配状況の把握 ✓ 論文共著関係／所属組織／経歴をもとにした人の繋がりへの把握 ✓ 上記の認識を通じた対策の立案 				

5-iii . 事業内容 支援状況 - ②

- 官公庁においては経済安全保障上のリスク定義から開始し、俯瞰的／多面的な分析を主体とする調査解析を実施
- 民間企業においては「KIBIT Seizu Analysis」を活用した経済安全保障部門への伴走支援により、様々なテーマに応じた調査解析を実施

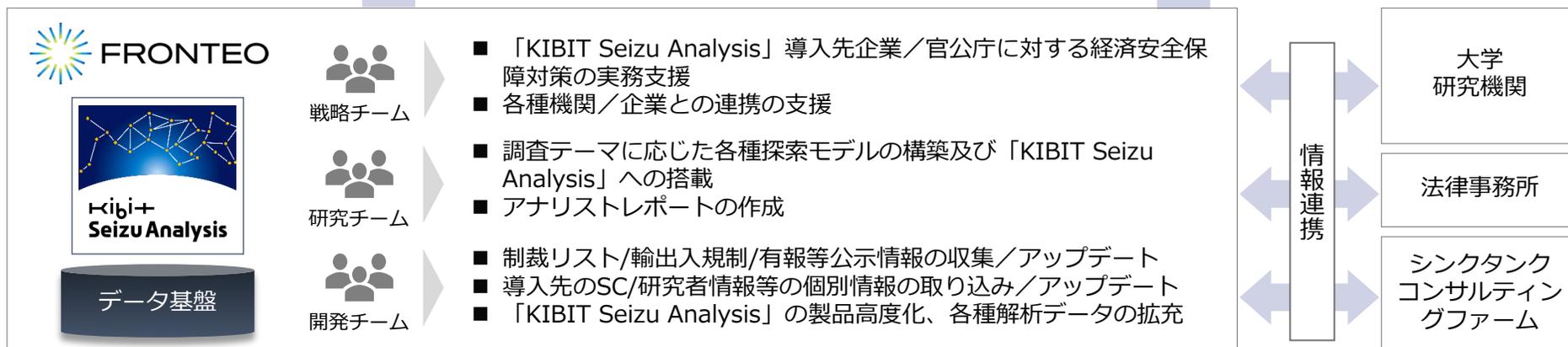


テーマ例：

- 国内企業に対する外国投資家の影響力調査
- 特定国の学術機関と国内研究者との繋がり調査
- サプライチェーンの俯瞰的な分析、特定国の影響等に関する調査

テーマ例：

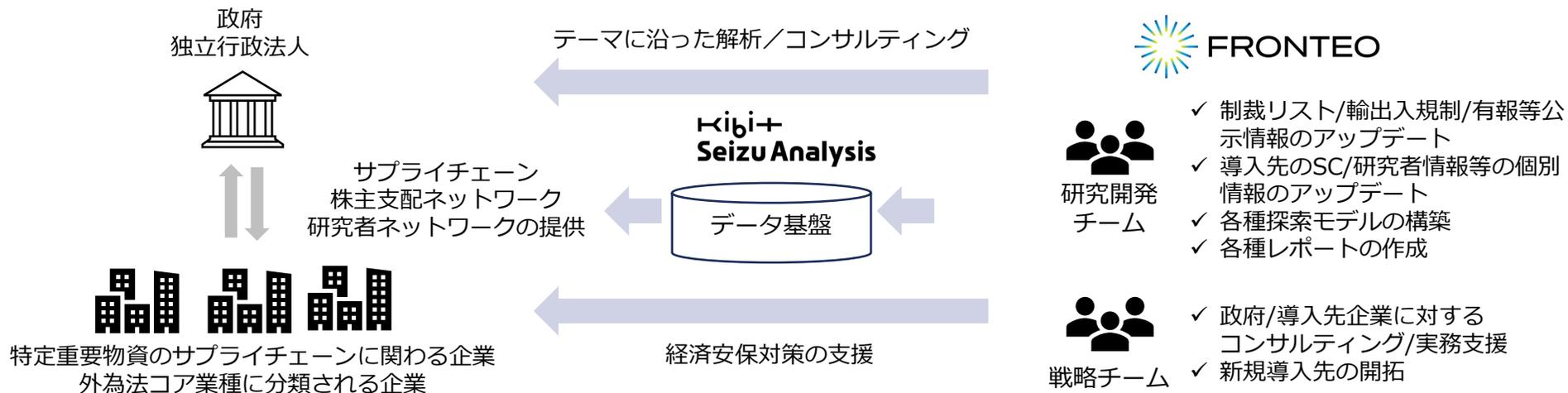
- 上流下流それぞれのサプライチェーンリスクの解析
- 調達先/買収先デューデリジェンスの支援
- 行政機関からの質問/要請に対する対応支援



5-iii . 事業内容 事業の展望 - ③

➤ 社会的な要請を背景として、官公庁での多数の実績を民間に展開しシェアを拡大

官民双方の経済安全保障プラットフォームの構築へ向けて



ステークホルダーのメリット及びマネタイズの可能性

	メリット	マネタイズポイント	想定規模
政府サイド	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 官民情報連携による経済外交戦略の推進支援 ✓ サプライチェーン/技術流出リスクの発見 ✓ 外為法/特定重要物資の供給確保計画等における審査の負荷軽減/期間短縮 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 随意契約での基盤提供/情報の活用支援 	2千万~5千万/年 ×10機関
企業サイド	<ul style="list-style-type: none"> ✓ サプライチェーンリスク/資本政策上のリスク/技術流出の回避 ✓ 経済安全保障対策負荷の軽減 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 官公庁/既存導入先/アカデミアからの紹介を活用 ✓ 経済安全保障室の設立/維持にかかる費用の50%程で訴求 	5千万~1億/年 ×50社程度

5-iii . 収益構造 - ④

	トライアルレポート	トライアル利用	初期導入	ライセンス	保守/ 運用支援
概要	「KIBIT Seizu Analysis」 を活用した解析レポート の作成	「KIBIT Seizu Analysis」 の3ヶ月トライアル利用 解析数30件まで	「KIBIT Seizu Analysis」 の導入 企業データの統合	「KIBIT Seizu Analysis」 のライセンス提供	「KIBIT Seizu Analysis」 の運用支援 システム保守
収益対象	コンサルタント工数 (人×対象工数) 「KIBIT Seizu Analysis」 利用 1か月	運用保守工数 (人×対象工数) 「KIBIT Seizu Analysis」 利用 3か月	データ統合工数 (人×対象工数) 「KIBIT Seizu Analysis」 の導入	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	リカーリング収益

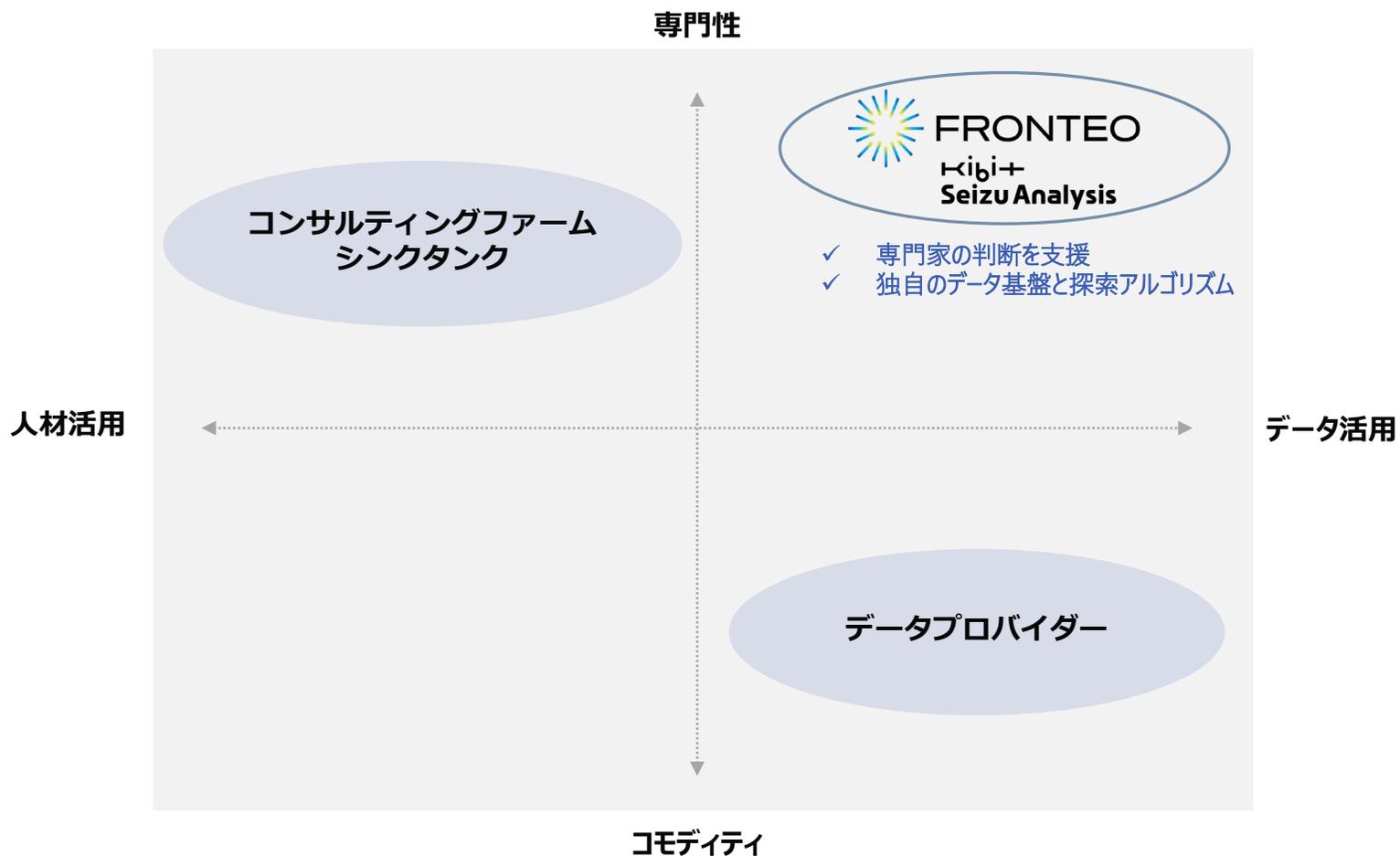
5 - iii . 市場規模 - ⑤

- 対象市場規模のポテンシャルは1,518億円
- ステージ4に向けて、FRONTEOが目指すべきターゲットは50億円



5-iii . 競合環境 ポジションマップ - ⑥

- 従来の経済安全保障対策は専門家の判断及び人海戦術によるものが主流であったが、リスクの多様化／複雑化、変化のスピードに対応するためにはビッグデータ及びAIの活用が不可欠となってきた
- 海外のデータプロバイダーを中心にデータ提供は加速しているものの、経済情勢／AIそれぞれにおける専門性および複数のデータソースの紐づけが必要なことから、対象市場の参入障壁が高く現状国内にコンペティターは存在しない



5-iv . 事業内容 リーガルテックAIの事業領域 - ①

eディスカバリ支援とデジタル・フォレンジック調査 2領域で事業展開

- eディスカバリ支援：証拠開示手続き（ディスカバリ）において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作業に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
- デジタル・フォレンジック調査：第三者委員会等の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

	eディスカバリ支援	デジタル・フォレンジック調査
目的	米国民事訴訟における証拠開示手続きにおいて企業が保有する大量のメール、文書から重要な証拠の探索	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
展望	海外進出を行う日本企業のデータ主権を守るベスト eDiscoveryサービスプロバイダー	企業不正が発生した際の有事対応における最適なパートナー
顧客設定	米国進出する国内外企業及び弁護士事務所	日本国内企業及び弁護士事務所
AIソリューション	①eディスカバリ支援サービス	①フォレンジック調査
	②Data Celler（データ記憶媒体保管サービス）	②退職者PC保全サービス
製品	③企業不正の予兆検知「saki-mori」	④クレジットカード不正調査/サイバーセキュリティ調査
	・eディスカバリ支援ソフトウェア「KIBIT Automator」	・デジタル・フォレンジックソフトウェア「KIBIT XAMINER」

5-iv . 事業内容 事業拡大に向けた施策 - ②

- 法律事務所との共同セミナー開催及び法律専門家向けポータルサイト運用を継続的に実施し、強固な顧客基盤を構築

①共同セミナー・勉強会の開催



②ポータルサイトの運営

FRONTEO Legal Link Portal
登録会員数 ※15,537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

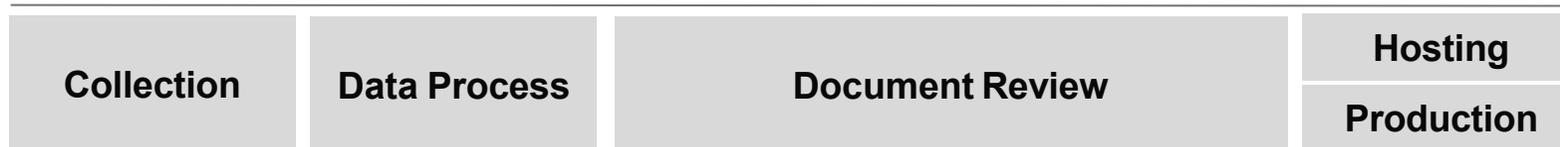
日米弁護士による解説動画掲載
登壇弁護士数 ※307名以上
視聴可能動画数 ※815本以上

※ 2024年3月31日現在

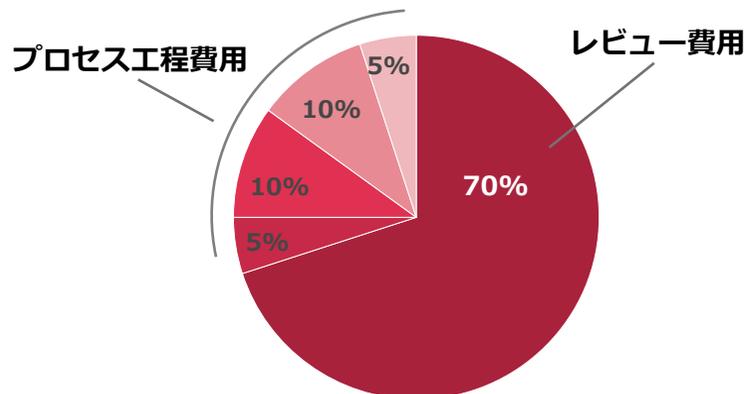
5-iv . 事業内容 eディスカバリにおけるAI活用 - ③

- 米国民事訴訟における「ディスカバリ」（証拠開示制度）において、ドキュメントレビューにかかる費用が大半を占める中、「KIBIT」を活用することで訴訟と関連性の高い文書からレビューを行うことが可能となり、弁護士や企業の時間とコストを大幅に削減することが可能

eディスカバリの工程



ドキュメントレビューにかかる費用・労力・時間の負担が大きい



5-iv . 事業内容 リーガルテック実績 - ④

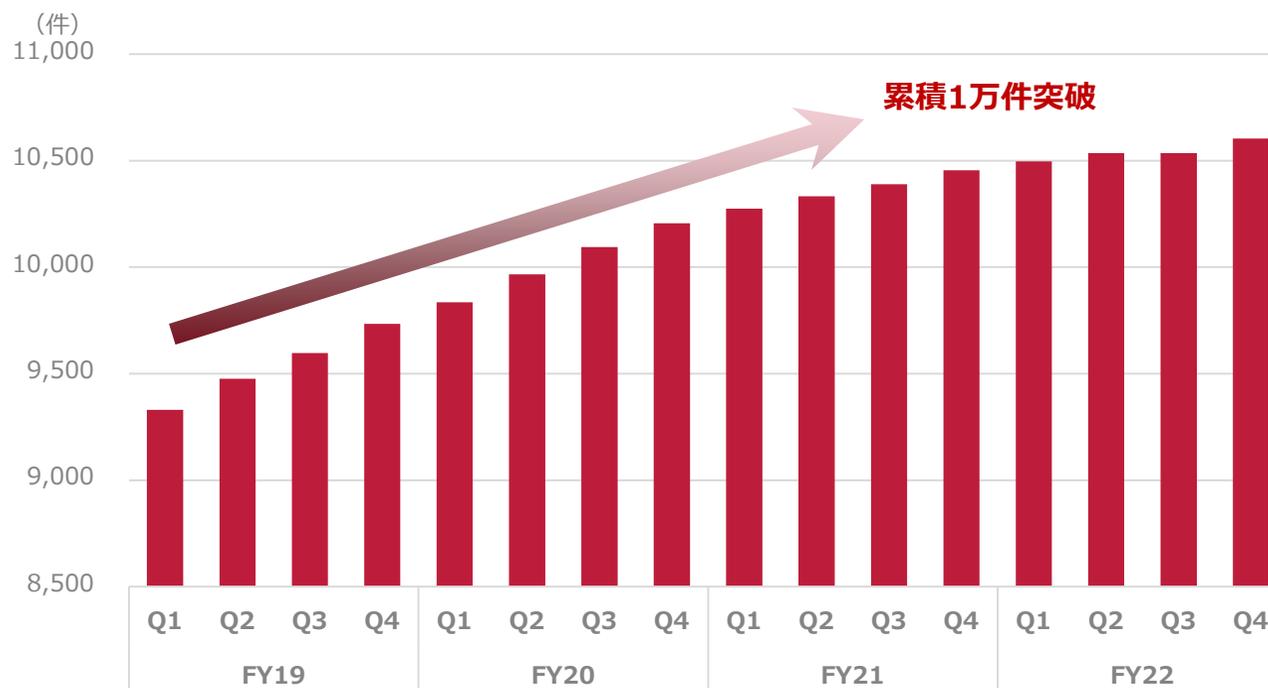
➤ 日本/米国/フィリピン/韓国/台湾に拠点を構え、創業時からこれまでで1万件を超える豊富な国際訴訟対応/不正調査実績

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



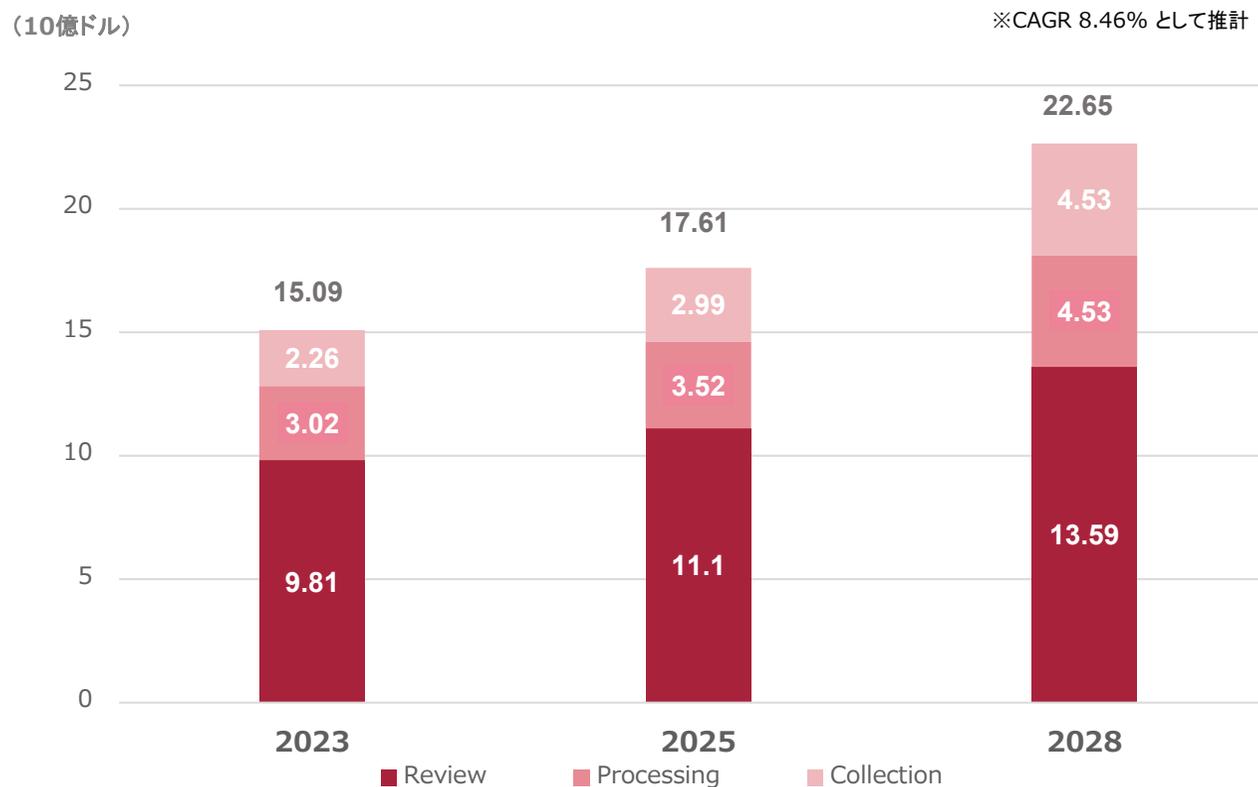
5-iv . 収益構造 - ⑤

	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
収益対象	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

5-iv . 市場規模 - ⑥

- eディスカバリ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%~65%で推移
- 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

eDiscovery Market by Task (2023-2028)



Complex Discoveryの資料を元にFRONTEOが作成

[An eDiscovery Market Size: 2023-2028 Worldwide Software and Services Overview \(complexdiscovery.com\)](https://www.complexdiscovery.com)

5-iv . 競合環境 - ⑦

- eディスカバリ支援において、全工程をワンストップでサービス提供可能であり、自社開発の特化型AI「KIBIT」が搭載された「KIBIT Automator」の活用によりレビュー工数の大幅な削減が可能

	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 BIG 4 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"> eディスカバリツール提供に特化 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eディスカバリ工程対応可能
AIのみでのドキュメントレビュー	<ul style="list-style-type: none"> 他社ツール使用 	<ul style="list-style-type: none"> 他社ツール使用 	<ul style="list-style-type: none"> 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） 60%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

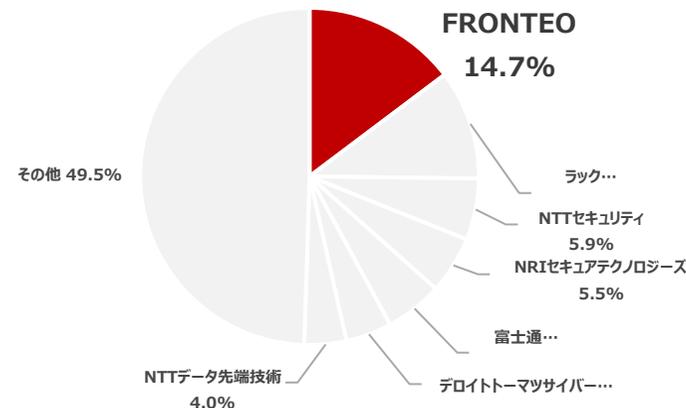
5-iv . 競合環境 - ⑧

➤ フォレンジックサービス3年連続 国内売上高シェア1位

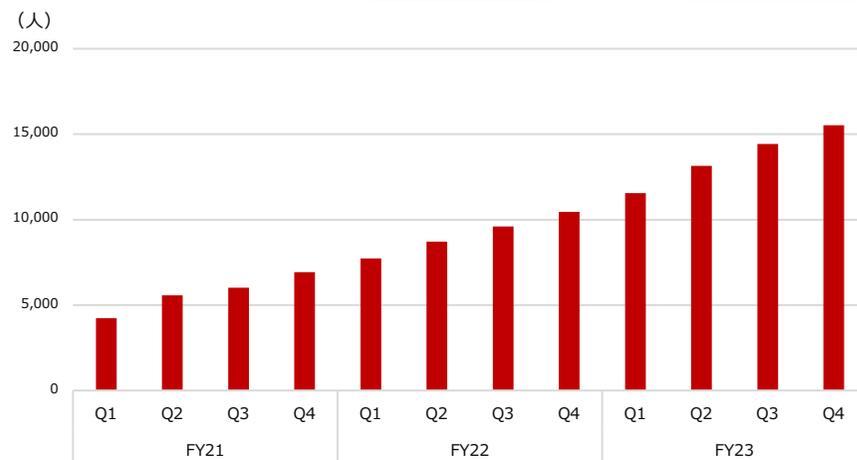
デジタルフォレンジック リーガルテックAI事業 環境分析

<ul style="list-style-type: none"> 創業20年の確かな技術 国際訴訟8,500件、不正調査2,100件の実績とノウハウ 12年に及ぶ自社開発の特化型AI「KIBIT」の運用実績 会員数15,000名を超えるFRONTEO Legal Link Portal (FLLP) 	<ul style="list-style-type: none"> 収益の波が大きい システム運用コストの増大
S	W
<ul style="list-style-type: none"> eディスカバリ含め今後も市場拡大が見込まれる 情報漏洩、持ち出しに対応した退職者PC・モバイル保全の意識向上 平時監査の重要性向上 	<ul style="list-style-type: none"> 参入障壁が低くレッドオーシャン化 価格競争激化 AIツールの一般化 弁護士・会計事務所によるフォレンジックの内製化 外資系競合M&Aにより集約化し競争激化
O	T

フォレンジックサービス市場 ベンダー別売上高シェア (2022年度)



FLLP登録者数の推移

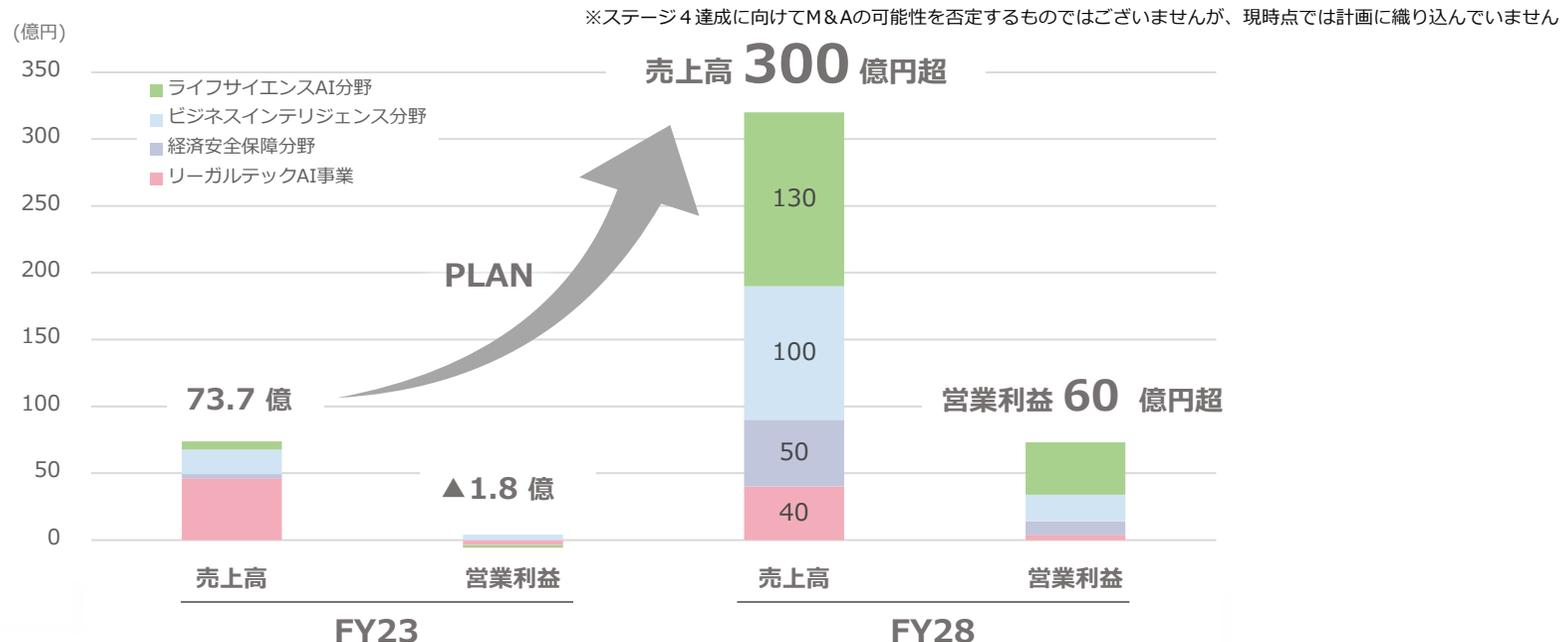


6. ステージ4の売上高・営業利益イメージ - ①

引き続きAIソリューション事業をステージ4の成長事業と位置づけ、分野別の成長種別 (リニア/非連続) とその成長因子を明確にし、経営資源の選択と集中を徹底

前回公表した事項 (2023年5月15日) からの変更点

ステージ4の達成時期をFY27からFY28へ変更	AIソリューション事業は前年度比でみると順調に推移しているものの、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とした
ライフサイエンスAI分野 (AI医療機器領域)	ビジネスモデルの確立により計画に織り込む
経済安全保障分野	直近期のリカーリング売上比率の伸長及びパイプラインの積み上がりにより、さらに大きな成長を織り込む
リーガルテックAI事業	事業特性のボラティリティリスクや、米国子会社の主要顧客の案件終了による売上減少を考慮し保守的な計画に変更 既存リソースをベースに、利益確保に重点を置いた堅実な事業運営の方針に転換
売上、利益目標の維持	リーガルテックAI事業の売上減少をAIソリューション事業の伸長により吸収することで、売上高300億円超、営業利益60億円超を維持



6. FY23までの振り返り - ②

FY23全社総括

AIソリューション事業

成長領域であり、売上高は期初予想を上回り前期比51%増の大幅増収

■ ライフサイエンスAI分野 AI医療機器領域：

塩野義製薬との認知症・うつ病の診断支援AIプログラム事業に関する戦略的業務提携契を締結し、**中長期的な収益基盤を確立**

■ ライフサイエンスAI分野 AI創薬領域：

DD-AIFを立ち上げ、POCを複数受注し、**当社サービスの優位性の検証が完了**。今後の包括契約等による収益拡大の基盤を確立

■ ビジネスインテリジェンス分野：

不正検知システム「KIBIT Eye」を基盤サービスとして順調に進捗しており、**売上高に占めるリカーリング比率は60%に到達**

■ 経済安全保障分野：

昨今の国際情勢、地政学リスク及び各国の規制による制裁リスクの高まりから、官公庁、企業ともに引き合いが増加。売上高は前年比8倍、リカーリング売上比率は37%へと成長し、期初計画を上回る形で伸長。**さらなる成長を目指す**

リーガルテックAI事業

収益回復に一定の時間を要していた為、売上高を期初計画から修正（2024年3月25日下方修正）

米国子会社の主要顧客の案件終了に伴い、のれん、顧客関連資産において25億円を減損し特別損失を計上（2024年5月2日下方修正）

一方、コスト構造改革の効果は通期で営業利益の大幅改善に寄与し、**来期以降の堅実な事業運営体制を確立**

(単位：百万円)	FY22 実績	FY23予想 (期首)	FY23予想修正 (24.3.25時点)	FY23予想修正 (24.5.2時点)	FY23 実績	前期比	期首予想 対比
売上高	7,215	8,200	7,400	7,400	7,375	2%	-10%
（AIソリューション事業）	1,850	2,500	2,800	2,800	2,797	51%	12%
（リーガルテックAI事業）	5,364	5,700	4,600	4,600	4,577	-15%	-20%
営業利益	▲ 1,361	200	▲ 280	▲ 180	▲ 185	-	-
	-	2.4%	-	-	-		
（AIソリューション事業）	▲ 319	50	160	160	162	-	224%
	-	2.0%	5.7%	5.7%	5.8%		
（リーガルテックAI事業）	▲ 1,042	150	▲ 440	▲ 340	▲ 347	-	-
	-	2.6%	-	-	-		
経常利益	▲ 1,292	150	▲ 220	▲ 160	▲ 168	-	-
	-	1.8%	-	-	-		
当期純利益	▲ 1,701	50	▲ 410	▲ 2,900	▲ 2,843	-	-

6. FY23までの振り返りとステージ4への変更点 - ③

AIソリューション事業 ライフサイエンスAI分野 AI創薬領域

FY23までの課題と進捗状況

- ✓ FY23 7月にDrug Discovery AI Factory (“DD-AIF”) を立ち上げ、複数社からPoCを受注。当社サービスの優位性の検証完了
- ✓ 製薬会社と当社の研究者間で協議しながら最終成果物を創造する「共創プロジェクト型」のビジネスモデルの構想
- ✓ シュプリンガーネイチャー社との業務提携契約により、情報量の大幅な増加や求める情報に到達するスピード・質が向上する等、DD-AIFの機能強化も推進

ステージ4への影響

- ✓ AI創薬ビジネスは当社グループの中長期的な成長の中核となる事業としての位置づけ
- ✓ 「共創プロジェクト」をコア事業とし、包括契約等を通じた収益拡大を見込む
- ✓ 製薬会社とのアライアンスにより、非連続な成長を見込む

AIソリューション事業 ライフサイエンスAI分野 AI医療機器領域

FY23までの課題と進捗状況

- ✓ 「会話型 認知症診断支援AIプログラム」「会話型 うつ診断支援AIプログラム」の医療機器、非医療機器について、塩野義製薬と戦略的業務提携を締結し、中長期的な収益基盤を確立
- ✓ 「会話型 統合失調診断支援AIプログラム」「会話型 ADHD診断支援AIプログラム」等、その他開発パイプラインについても予定通り進捗、アライアンス候補先の選定を開始

ステージ4への影響

- ✓ 塩野義製薬との業務提携契約からの、開発進捗に応じたマイルストーンフィーと上市後の販売に応じたロイヤリティ収入を見込む
- ✓ 認知症・うつに続く他疾患を対象としたアライアンスのパイプラインも進行中
- ✓ 非医療機器を対象とした産業横断アライアンスによる社会実装により非連続成長を見込む
- ✓ 海外市場への展開も検討

6. FY23までの振り返りとステージ4への変更点 - ④

AIソリューション事業 ビジネスインテリジェンス分野

FY23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"> ✓ 企業のDX推進及び不正リスクの未然防止に関する需要は拡大基調 ✓ 不正検知システム「KIBIT Eye」の受注状況は堅調に推移し、大手金融機関への導入加速により当社製品のプレゼンスが向上 ✓ リカーリング収益は60%に到達。前回公表のKPIであるFY23のリカーリング率56%は達成。中長期における安定的な収益基盤を確保 ✓ 前回公表のKPIであるFY23の企業数170社は未達であるが、平均単価13百万円は達成。 ✓ FY23の実績は117社、平均単価15.6百万円 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 前回の公表に対し、予定通り堅調に推移 ✓ 「KIBIT Eye」を基幹サービスとしたリカーリング率向上により、リニアな成長を見込む ✓ FY24は既存顧客との取引深耕を軸としたアカウント毎の取引拡大・早期案件獲得に注力 ✓ FY25以降は既存顧客との取引深耕に加え、大手企業・準大手企業をターゲットとした大規模プロジェクトを獲得していく

AIソリューション事業 経済安全保障分野

FY23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"> ✓ 国際情勢、地政学リスク及び各国の規制を背景にした制裁リスクへの対策だけでなく、対応の遅れによる機会損失が大きな課題になり、民間企業のサプライチェーンリスクの可視化ニーズが拡大 ✓ 売上高は前期比8倍に伸長。売上高に占めるリカーリング比率も37%まで成長し、完全に投資フェーズを抜け出した ✓ FY23も継続して「KIBIT Seizu Analysis」の機能強化につとめ、複数の特許査定を取得するなど、技術力がさらに向上した 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 市場の追い風は、中長期的に継続すると見込まれ、官公庁や大手企業において、一定規模の投資予算が確保される傾向 ✓ 「KIBIT Seizu Analysis」を活用したソリューションの提供を通じて、リカーリング収益の拡大を基盤としつつ、包括契約による非連続な成長を見込む

リーガルテックAI事業

FY23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"> ✓ FY23は顧客基盤の構築による回復に一定程度の時間を要したことにより計画を下回った ✓ コスト構造改革の効果により、収益相関性が高い組織/オペレーションへ移行し、FY22と比べて、利益が大幅に改善 ✓ 顧客基盤の構築に向けたFLLPの推進は予定通り進捗し、FY23に会員1.5万人を突破。FY24以降も引き続きFLLP活動を推進。 ✓ 前回公表のKPIであるKAM売上比率については、FY24において米国子会社の主要顧客案件終了により、KAM売上割合が大半を占める事になり、KPIから除外 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧客基盤の構築・強化は継続 ✓ 事業特有のボラティリティリスク加味し、保守的な売上計画に変更 ✓ コスト構造改革や、減損による償却費負担の減少の効果により保守的な売上でも黒字化を見込む ✓ 既存リソースをベースに、利益確保に重点を置いた堅実な事業運営の方針に転換

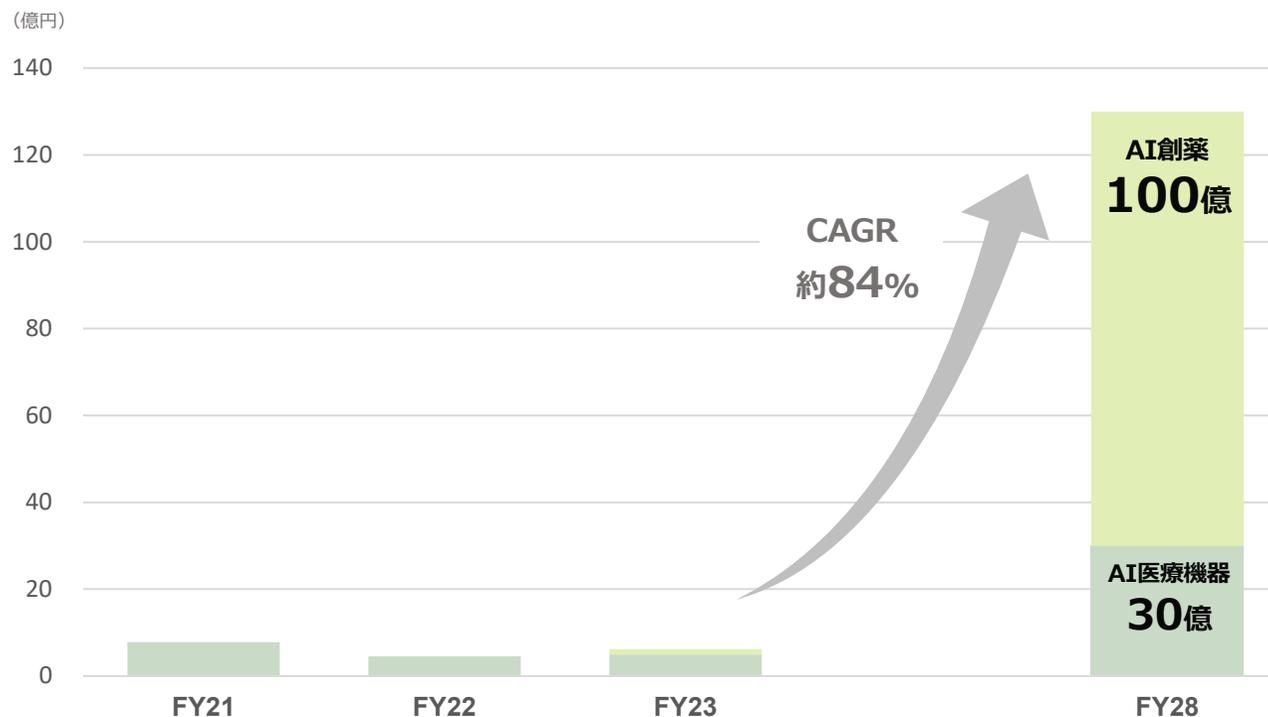
6. ステージ4のライフサイエンスAI分野 - ⑤

AI創薬領域

- AI創薬ビジネスは、当社グループの中長期的な成長の中核を成し、製薬会社との共創プロジェクトをコア事業と位置づけ、包括契約を通じた収益拡大を見込む
- FY23にDD-AIFを立ち上げ、POCを複数受注し当社サービスの優位性の検証が完了
- 当社サービスの市場への浸透に一定程度時間を要する為、ステージ4の達成時期を1期延期

AI医療機器領域

- FY23において塩野義製薬との業務提携（認知症・うつ領域）により、AI医療機器領域のビジネスモデルが確立できた為、追加売上をステージ4の計画に織り込む
- その他疾患を対象としたアライアンス及び非医療機器を対象とした産業横断アライアンスによる社会実装、さらには海外進出による非連続成長を見込む



6. ステージ4のライフサイエンスAI分野（AI創薬領域） - ⑥

- Drug Discovery AI Factory（DD-AIF）の立ち上げが完了し、共創プロジェクト型の案件数をKPIとする

	年度別目標					
	FY23実績	FY24	FY25	FY26	FY27	FY28
案件数	0 (14)	3 (50)	10 (60)	25 (120)	25 (200)	39 (-)

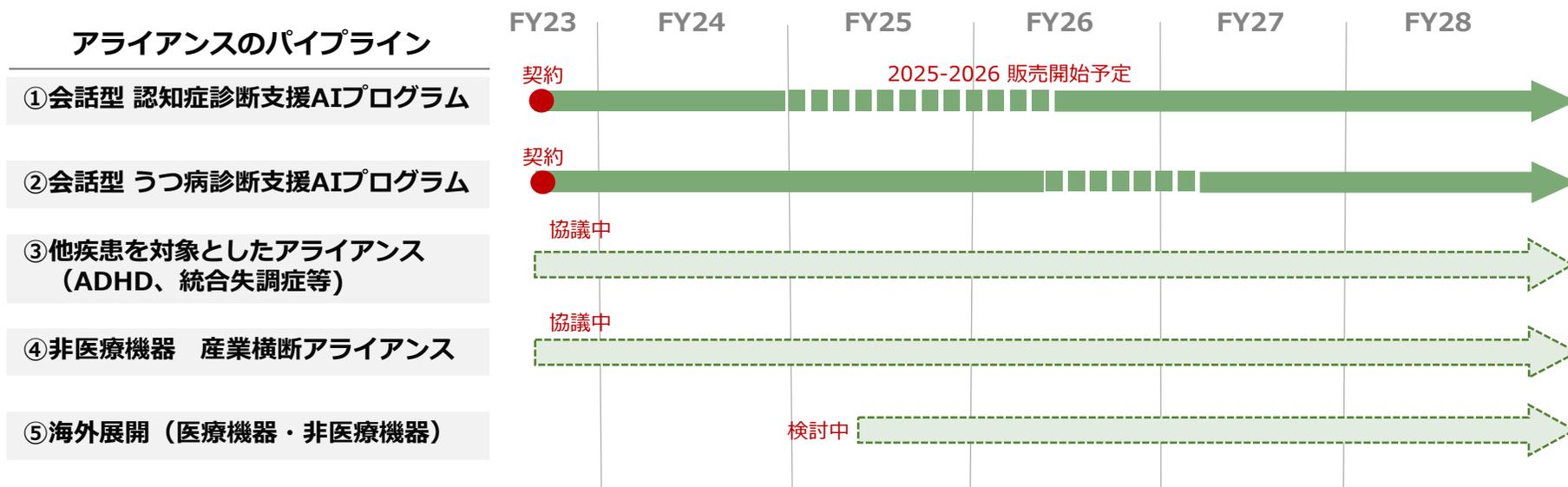
※ ()は前回公表時の目標数値

※ 51ページに記載した“FY23までの振り返りとステージ4への変更点”に記載の通り、「共創プロジェクト型のビジネスモデル」をコア事業とし、包括契約を通じ収益拡大する計画に変更。これにより、1案件の規模が大きく変わるため、ステージ4に向けたKPIを2023年5月15日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」で公表した案件数を変更

ステージ4達成のための施策

- ✓ FRONTEOの技術基盤と親和性の高い標的探索領域を中心とした共創プロジェクトを基軸とした案件創出
- ✓ バリデーション合格/開発マイルストーンなどFRONTEOが創出した標的候補の妥当性が一定確認できたタイミングでの収益計上することで、収益規模をスケールアップ
- ✓ また、共創プロジェクトにて得られた知見や成果及び収益は新たな技術開発に再投資し標的候補の開発成功率を継続的に向上させる
- ✓ 高度専門人材（主に薬理研究者及びデータサイエンティスト）の採用に向けた積極投資

6. ステージ4のライフサイエンスAI分野（AI医療機器領域） - ⑦



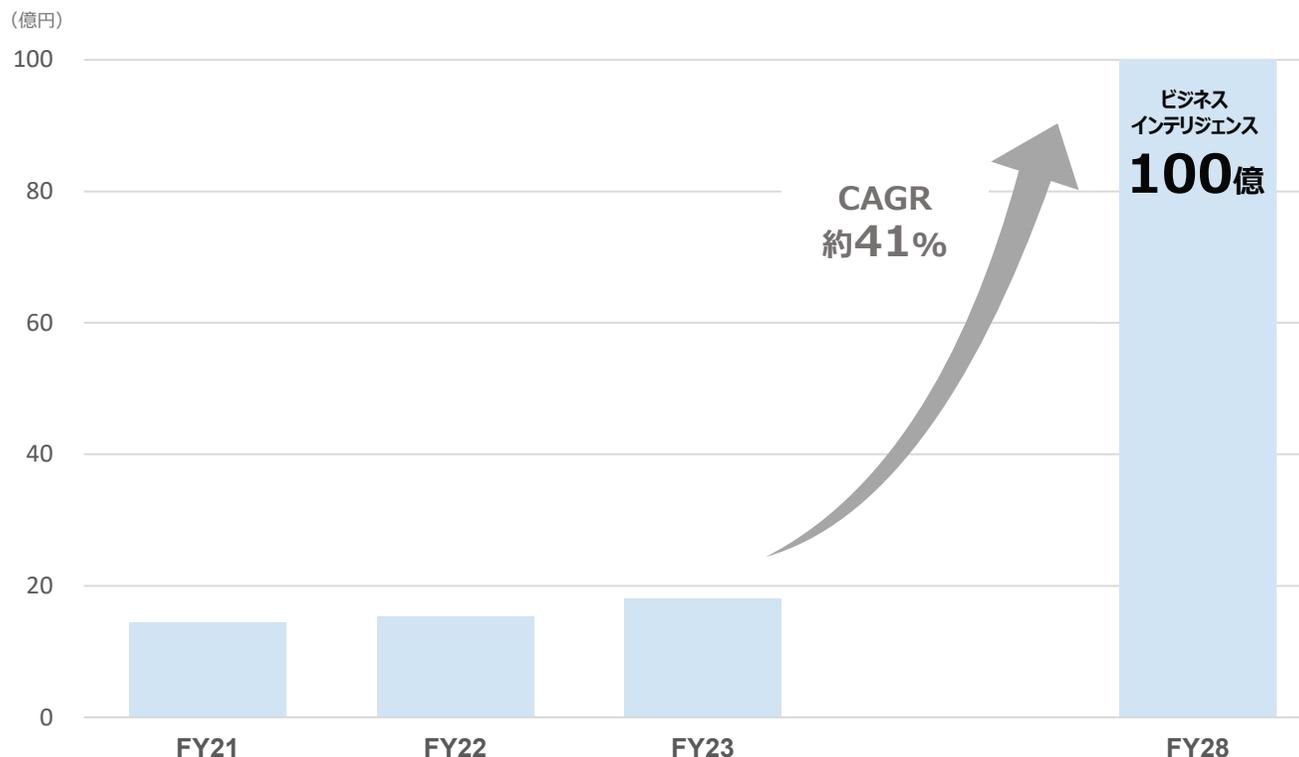
※ ビジネスモデルの確立により、2023年5月15日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」で公表した「開発計画」から「アライアンスのパイプライン計画」に変更

ステージ4 達成のための施策

- ✓ 会話型・認知症診断支援AIプログラム及び会話型・うつ病診断支援AIプログラムのいずれも医療機器としての薬事承認を視野に開発中
- ✓ 既存の技術を活用しながら、他疾患を対象とする医療機器・非医療機器の開発を早期させることで対応範囲の拡大を目指す
- ✓ 非医療機器としての社会実装・水平展開も視野にアライアンスパートナーの選定を開始
- ✓ 日本語に限らず英語等の他言語対応への技術的な展開フィジビリティは一定検証済みであるため、海外展開を見据え検討中

6. ステージ4のビジネスインテリジェンス分野 - ⑧

- 企業のDXへの投資や不正リスクの未然防止に関する社会的な要請の強まりにより、当社のAIソリューションに対する需要は拡大基調
- 不正検知システム「KIBIT Eye」の大手金融機関への導入が加速し、当社ソリューションの市場におけるプレゼンスが向上。既存顧客との取引深耕に加え、大手企業・準大手企業をターゲットとした大規模プロジェクト獲得の非連続成長とリカーリング収益の伸長によるリニア成長の両輪でステージ4達成を目指す
- FY25以降の成長を加速させるための施策として、FY24は既存顧客との取引深耕を中心とした顧客基盤固めに注力する為、ステージ4のターゲットは据え置いたまま、達成時期を1期延期



6. ステージ4のビジネスインテリジェンス分野 - ⑨

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

	年度別目標					
	FY23実績	FY24	FY25	FY26	FY27	FY28
企業数 (社)	117 (170)	120 (220)	176 (280)	250 (330)	300 (400)	400 (-)
平均単価 (百万円)	15 (13)	16 (16)	17 (18)	20 (22)	20 (25)	25 (-)
リカーリング率 (%)	60	61	62	63	66	70

※ ()は前回公表時の目標数値

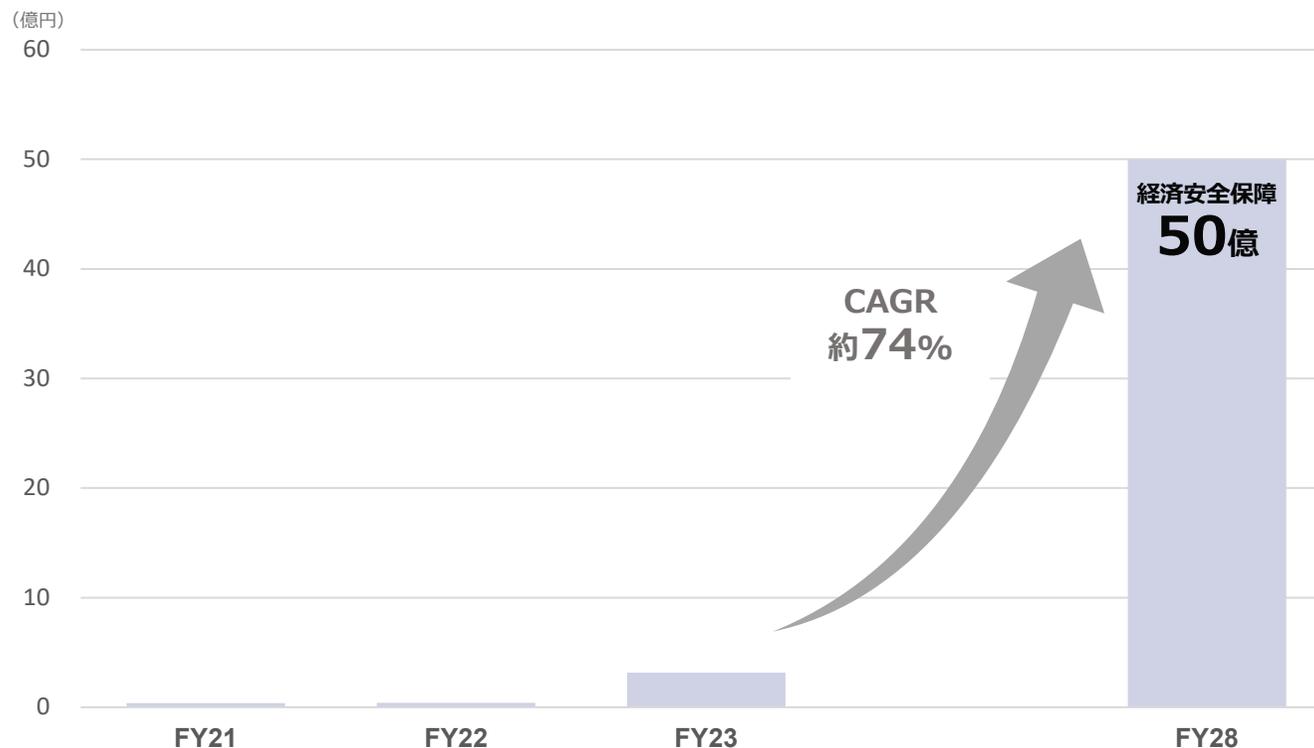
※ 52ページに記載した“FY23までの振り返りとステージ4への変更点”に記載の通り、FY23、FY24は既存顧客との取引深耕を軸としたアカウント毎の取引拡大・早期案件獲得に注力することに方針を変更。それにより、ビジネスインテリジェンス分野のKPIである企業数、平均単価の達成時期につきまして、2023年5月15日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」で公表した達成時期を見直し

ステージ4達成のための施策

- ✓ FY2028までに導入社数400社、1企業あたり単価を25百万円にし、100億円を目指す
- ✓ 営業施策：
 - FY24は既存顧客との取引深耕を軸としたアカウント毎の取引拡大・早期案件獲得に注力
 - FY25以降は既存顧客との取引深耕に加え、大手企業・準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
 - ステージ4までにリカーリング比率70%を目指す

6. ステージ4の経済安全保障分野 - ⑩

- 経済安全保障推進法の成立（2022年5月に）と昨今の国際情勢による地政学リスクの高まりを背景に、官公庁と民間企業双方での経済安全保障への取り組みが進行、中長期的に市場環境は追い風
- 経済安全ソリューション「KIBIT Seizu Analysis」は、政府及び企業を取り巻く膨大な情報と見えないネットワークに潜むリスクを可視化できるため、当社への経済安全保障関連の問い合わせは想定以上
- アーリーアダプターへの訴求を継続し、包括契約（ライセンス、伴走支援の組み合わせ）を前提とした導入先企業拡大による非連続な成長と、その後のリカーリング収益の拡大を主軸に、ステージ4達成を1期延期し、売上目標を上方修正（+20億円）



6. ステージ4の経済安全保障分野 - ⑪

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

	年度別目標					
	FY23実績	FY24	FY25	FY26	FY27	FY28
企業数 (社)	9	14	20	34	65	100
平均単価 (百万円)	35	38	40	43	46	50
リカーリング率 (%)	37	50	53	55	58	60

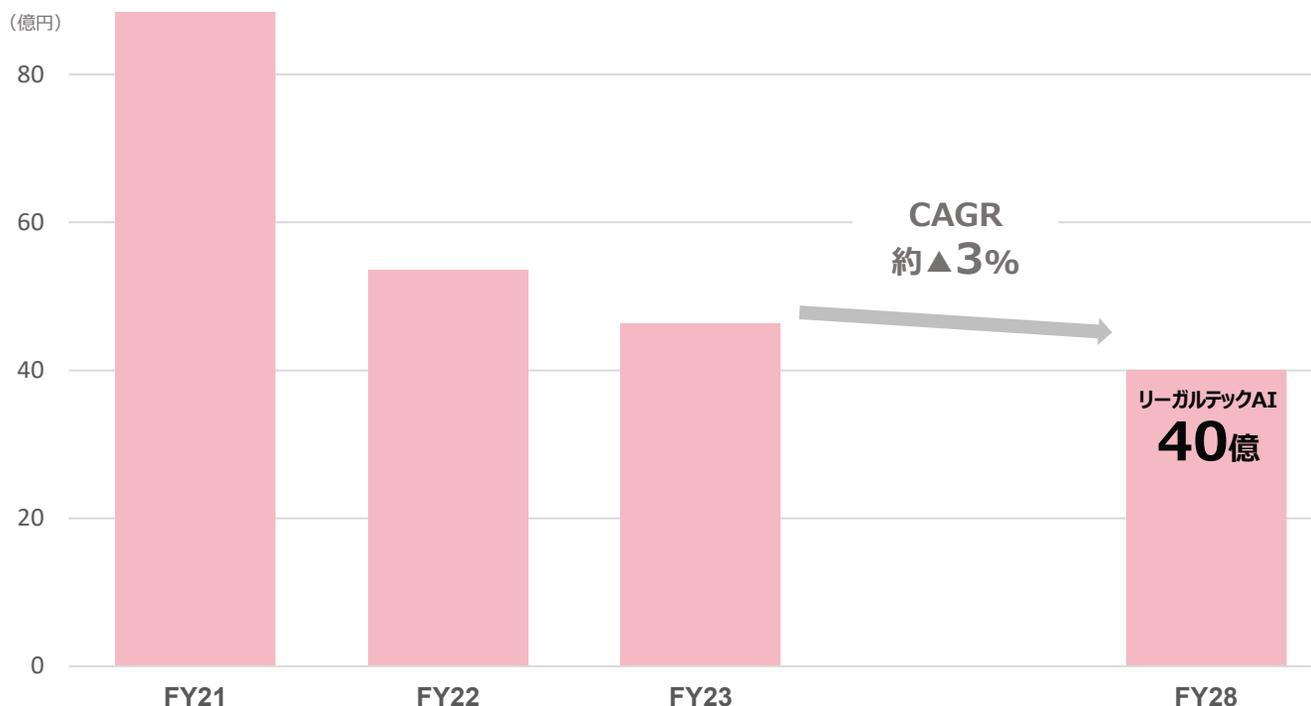
※ 52ページに記載した“FY23までの振り返りとステージ4への変更点”でビジネスの進捗を記載した通り、投資フェーズを抜け出し、ビジネス拡大フェーズに移行したことにより、ステージ4に向けたKPIを設定

ステージ4達成のための施策

- ✓ アーリーアダプター・官公庁への訴求を継続
- ✓ 海外進出：FY25にアジア、FY26に米国進出を目指す
- ✓ 営業施策：官庁や大手企業をターゲットに、包括契約（ライセンス+伴走支援）を前提としたプロジェクトの獲得
- ✓ 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

6. ステージ4のリーガルテックAI事業 - ⑫

- 国際訴訟、不正調査のパイオニアとして取り組んできた実績と高い信頼性に加え、調査プロセスをAIによって効率化するAIソリューション「KIBIT Automator」等の技術力により、お客様の平時から有事対応を支援
- 当社ポータルサイト「FRONTEO Legal Link Portal」を活用したマーケティング活動、勉強会、ウェビナーなどを継続し、顧客基盤の強化・拡大を継続
- ステージ4では、有事中心のビジネスモデルであるが故のボラティリティリスクを排除し、既存リソースをベースとした利益確保に重点を置いた堅実な事業運営の方針に転換。売上はほぼ現状維持を想定
- リーガルテックAI事業の売上減少を、AIソリューション事業の売上成長で吸収



6. ステージ4のリーガルテックAI事業 - ⑬

	年度別目標					
	FY23実績	FY24	FY25	FY26	FY27	FY28
顧客基盤数 (弁護士)	248 (200)	250 (250)	300 (300)	350 (350)	450 (450)	500 (-)

※ ()は前回公表時の目標数値

※ 前回公表のKPIであるKAM売上比率については、FY24において米国子会社の主要顧客案件終了により、KAM売上割合が大半になることから、KPIから除外する
(KAMとは「KIBIT Automator」の略となります)

ステージ4達成のための施策

- ✓ 顧客基盤の構築・強化を継続
- ✓ FLLP・勉強会・ウェビナーなどの継続的な実施
- ✓ 収益相関作用が高い組織/オペレーションを維持
- ✓ 堅実な事業運営

7. リスク情報

以下には、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。

項目	主要なリスク	対応策
<p>技術革新について</p>	<p>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。</p>	<p>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、技術開発力及び競争力の維持、向上に取り組んでおります。</p>
<p>法的規制について</p>	<p>■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。</p> <p>■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。</p>	<p>米国及び日本、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。</p>



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2025年6月を予定しております。