

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社FRONTEO

証券コード 2158

2026年6月30日



1. 会社概要
2. 企業理念
3. FRONTEOの方程式駆動型AI(人工知能)「KIBIT」
4. 事業概要
 - i. ライフサイエンスAI事業
 - ii. リスクマネジメント事業
 - iii. DX事業
5. 2026年3月期業績ハイライト
6. 今後の成長戦略
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。
FY23:2024年3月期 FY24:2025年3月期 FY25:2026年3月期 FY26:2027年3月期
1Q:4~6月期 2Q:7~9月期 3Q:10~12月期 4Q:1~3月期

1. 会社概要

2. 企業理念

3. FRONTEOの方程式駆動型AI(人工知能)「KIBIT」

4. 事業概要

- i. ライフサイエンスAI事業
- ii. リスクマネジメント事業
- iii. DX事業

5. 2026年3月期業績ハイライト

6. 今後の成長戦略

7. リスク情報

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:	915,057千円(2026年3月31日時点)
従業員数(連結):	272人(2026年3月31日時点)
事業内容:	<p>自社開発の方程式駆動型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 <small>(ライフサイエンスAI事業 / リスクマネジメント事業<ビジネスインテリジェンス・コンプライアンス支援分野/ビジネスインテリジェンス・プロフェッショナル支援分野/リーガルテックAI分野/経済安全保障分野>/DX事業<株式会社アルネット・DX内製化支援、システム開発分野>)</small></p>
主要取引先:	<p>民間企業(化学・機械・教育・金融・建設・小売・自動車・商社・情報通信・食品・製薬・電子部品・電力・保険など) 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</p>

Global Offices



1. 会社概要

2. 企業理念

3. FRONTEOの方程式駆動型AI(人工知能)「KIBIT」

4. 事業概要

- i. ライフサイエンスAI事業
- ii. リスクマネジメント事業
- iii. DX事業

5. 2026年3月期業績ハイライト

6. 今後の成長戦略

7. リスク情報

FRONTEO Bright Value

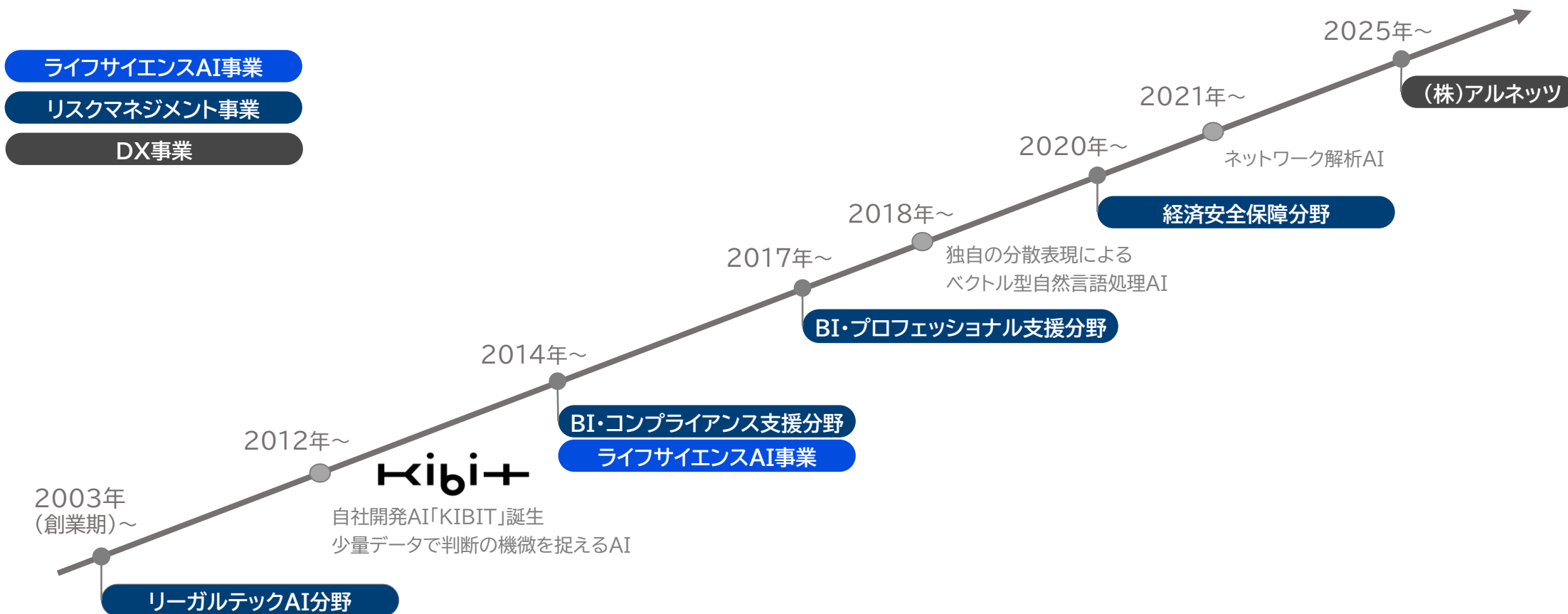
集合知に埋もれたリスクとチャンスを見逃さないソリューションを提供し、
情報社会のフェアネスを実現します。

1. 会社概要
2. 企業理念
- 3. FRONTEOの方程式駆動型AI(人工知能)「KIBIT」**
4. 事業概要
 - i. ライフサイエンスAI事業
 - ii. リスクマネジメント事業
 - iii. DX事業
5. 2026年3月期業績ハイライト
6. 今後の成長戦略
7. リスク情報

3. 10年を超えるAI運用実績

方程式駆動型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、事業領域の拡大および課題の多様化に合わせた技術進化を継続



3. 導入企業・機関

大手企業を中心に導入

金融機関



製造業



製薬企業



サービス業



大学・研究機関



※ 2026年4月30日時点 一部掲載、順不同

3. FRONTEO事業コンセプト

方程式駆動型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

病気 訴訟 不正 コンプライアンス 経済安全保障 技能伝承 DX

解決の努力

専門家

創薬研究者



医師



弁護士



犯罪捜査官



企業法務・
コンプライアンス



経済安全保障
分析官



熟練技能士



非連続的(新しい)発見

因果関係分析

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)



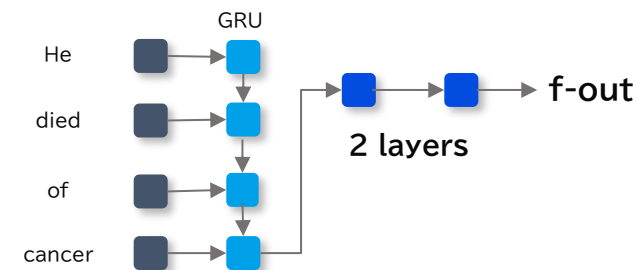
3. 方程式駆動型AI「KIBIT」とは

「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92件の有効特許登録（2026年3月31日時点）

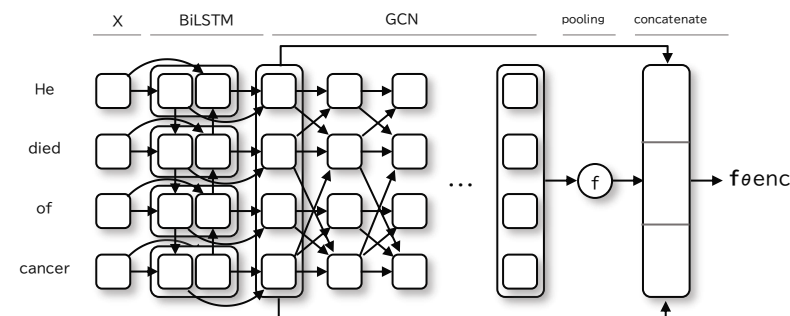
KiBi+ モデル

400分の1の構造



GCEモデル

4×100 layers



Green microAI

数学的アプローチで開発された、軽くて高性能なAI



※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

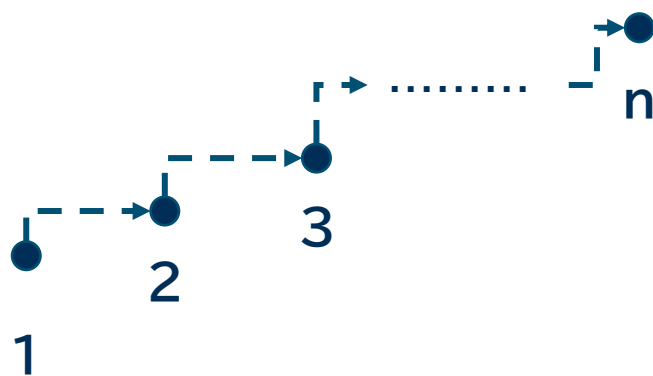
※2 日本のCO₂排出量および日本の人口からFRONTEO作成 ※3 ※1の論文と同様の計算方法により、FRONTEO作成

3. 連続的発見

連続的な発見の限界: 99%の努力の限界

連続的なつながりであるが、
nが非常に大きいと、

1からnの想起は難しい



nの想起は難しいが・・・
存在はしているので必ず見つかる

世界のNLP: 連続的発見



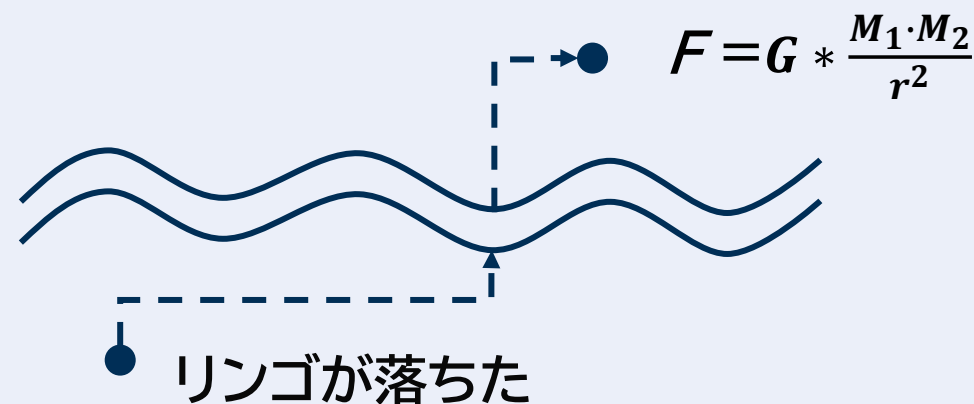
3. 非連続的発見

連続的な発見の限界: 99%の努力の限界

「KIBIT」: 非連続的発見



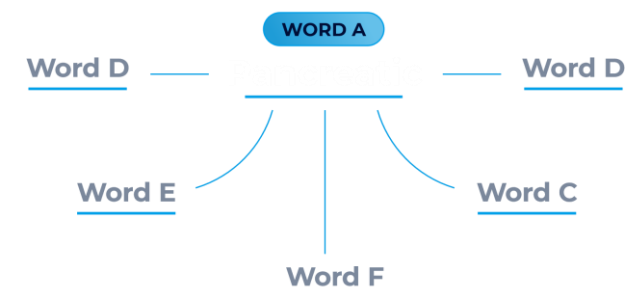
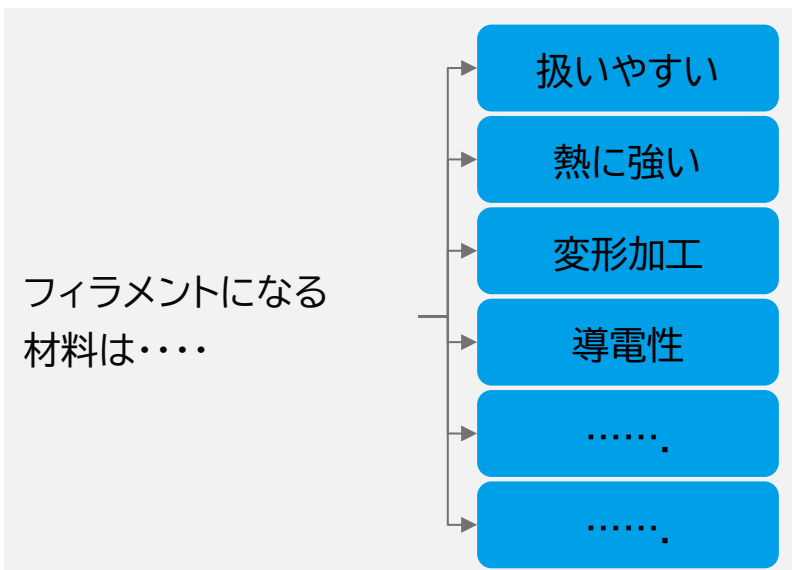
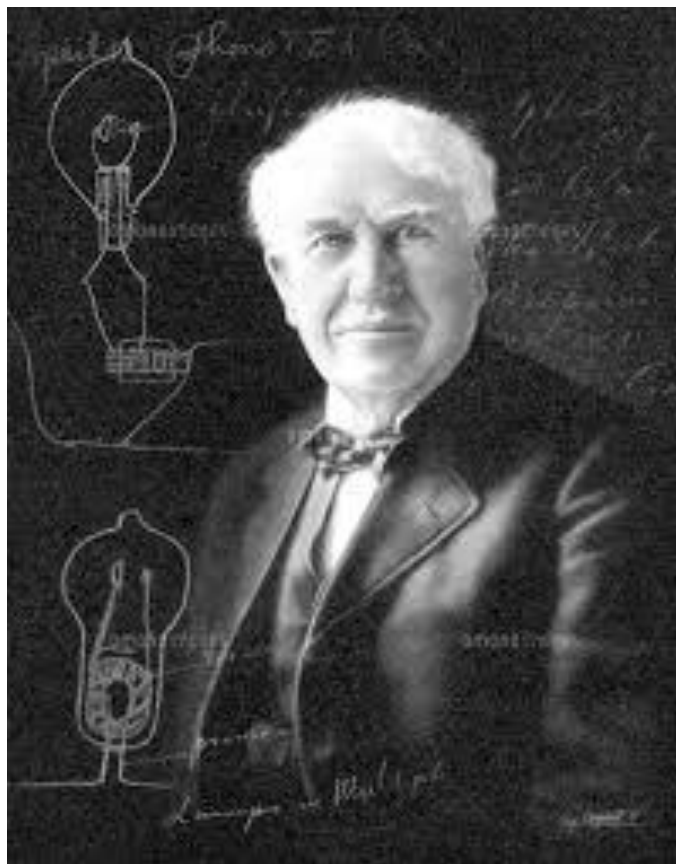
1からnはそもそも連続的なつながりでは
想起できない



万有引力の概念がない時代に、
万有引力の情報はみつけれない

3. “推論”における思考過程

エジソンはフィラメントに合う材料を探していた
つまり、彼はフィラメントの条件を満たす材料を探している



フィラメントに適した可能性のある材料は
フィラメントに必要な要件で特徴づけられている

3. 言語をベクトル化する技術

- | ベクトル化は自然言語処理の土台となる技術
- | 有力なIT企業や研究機関は、各社独自のベクトル化技術を保有
- | FRONTEOのみが方程式で解析的に最適解を取得し、他社は最適化による解の探索が必要。コンピューターの計算コストが増大



	FRONTEO	Google	Stanford	Meta
特徴	<ul style="list-style-type: none"> • 日米欧で特許(2018~) • 意味を保持したまま文書 & 単語を同時にベクトル化 • 方程式駆動型 (no optimization) 	<ul style="list-style-type: none"> • Word2Vec (2013) • 単語のみ (Sub word) • 最適化 	<ul style="list-style-type: none"> • GloVe (2014) • 単語のみ (Sub word) • 最適化 	<ul style="list-style-type: none"> • FastText (2016) • 未知の単語への対応 • 単語のみ (Sub word) • 最適化
正確性	◎	○	○	○
計算コスト	◎	▲	▲	▲

3. 純国産・方程式駆動型AI「KIBIT」

| 純国産・方程式駆動型AI「KIBIT」は数学者が発見した方程式(トヨシバ方程式)により駆動

純国産・方程式駆動型AI「KIBIT」

数学者が発見した方程式で駆動するAI

トヨシバ方程式 日米欧特許技術

$$L = a \{ F(\theta_2) - F(\theta_1) \}$$

$$F(x) =$$



*方程式はイメージです

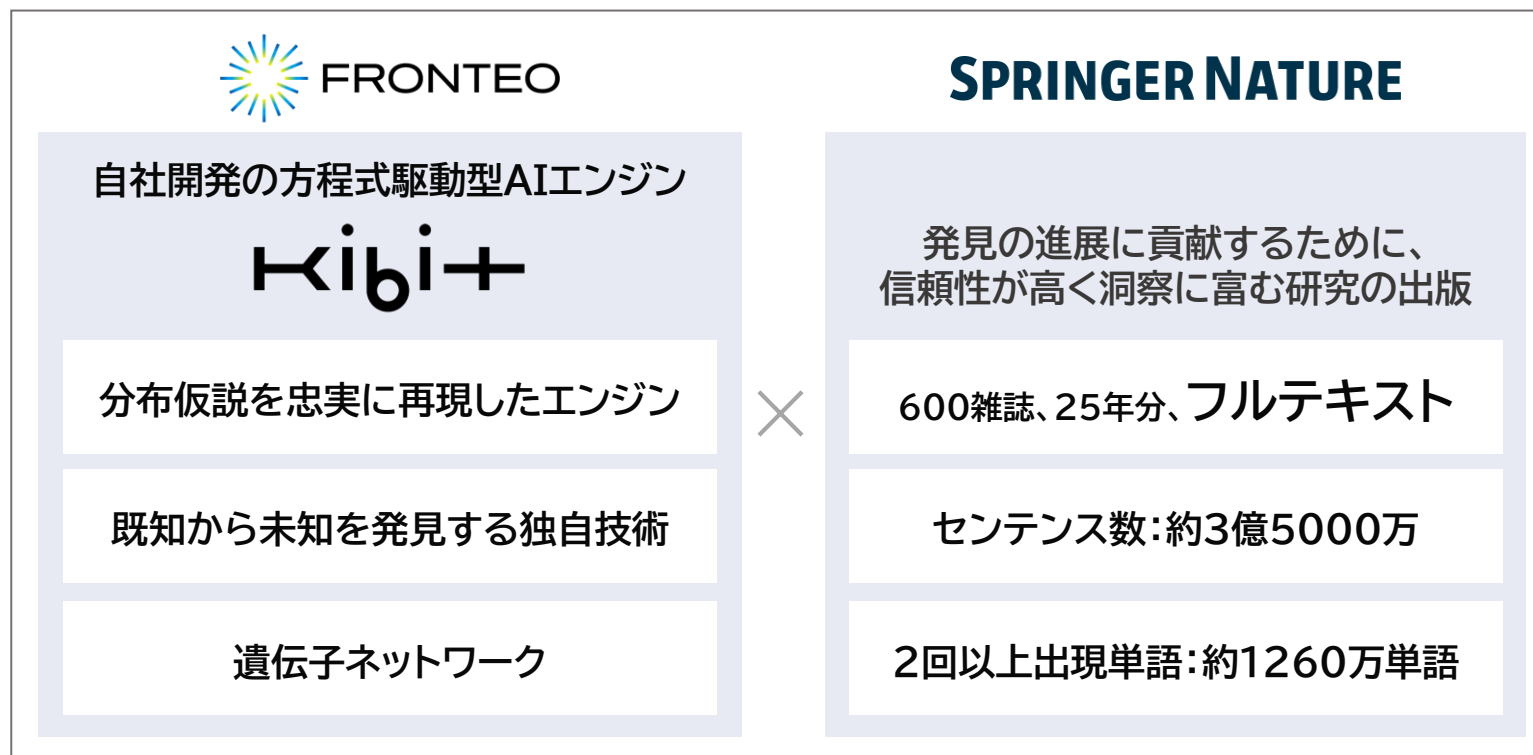
推論を実現

- ✓ 因果関係を理解
- ✓ 全く新しい発見
- ✓ 極省電力(CPU1個)

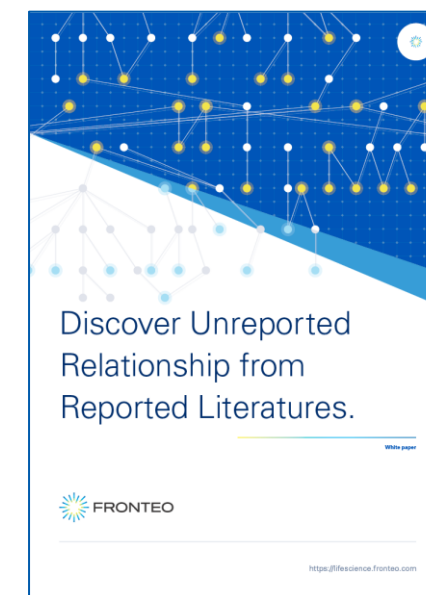
文書や単語を意味をもったまま解析することが可能

3. 方程式駆動型AI「KIBIT」がもたらす画期的な創薬アプローチに関するホワイトペーパーを公開

- | 既知の文献情報から未知の関連性を発見する独自技術を活用した標的探索やドラッグリポジショニング等を支援するAI創薬支援サービス「Drug Discovery AI Factory (DDAIF)」を推進
- | 「KIBIT」が2022年までのシュプリングァーネイチャー掲載文献から予測した未知の創薬標的について、2024年の新しい文献で疾患と遺伝子の関連性が明らかになる



ホワイトペーパー



URL: https://lifescience.fronteo.com/documents-contact?doc=dl_lsai_snwhitepaper

1. 会社概要
2. 企業理念
3. FRONTEOの方程式駆動型AI(人工知能)「KIBIT」
- 4. 事業概要**
 - i. ライフサイエンスAI事業
 - ii. リスクマネジメント事業
 - iii. DX事業
5. 2026年3月期業績ハイライト
6. 今後の成長戦略
7. リスク情報

4- i . 事業内容 全体像

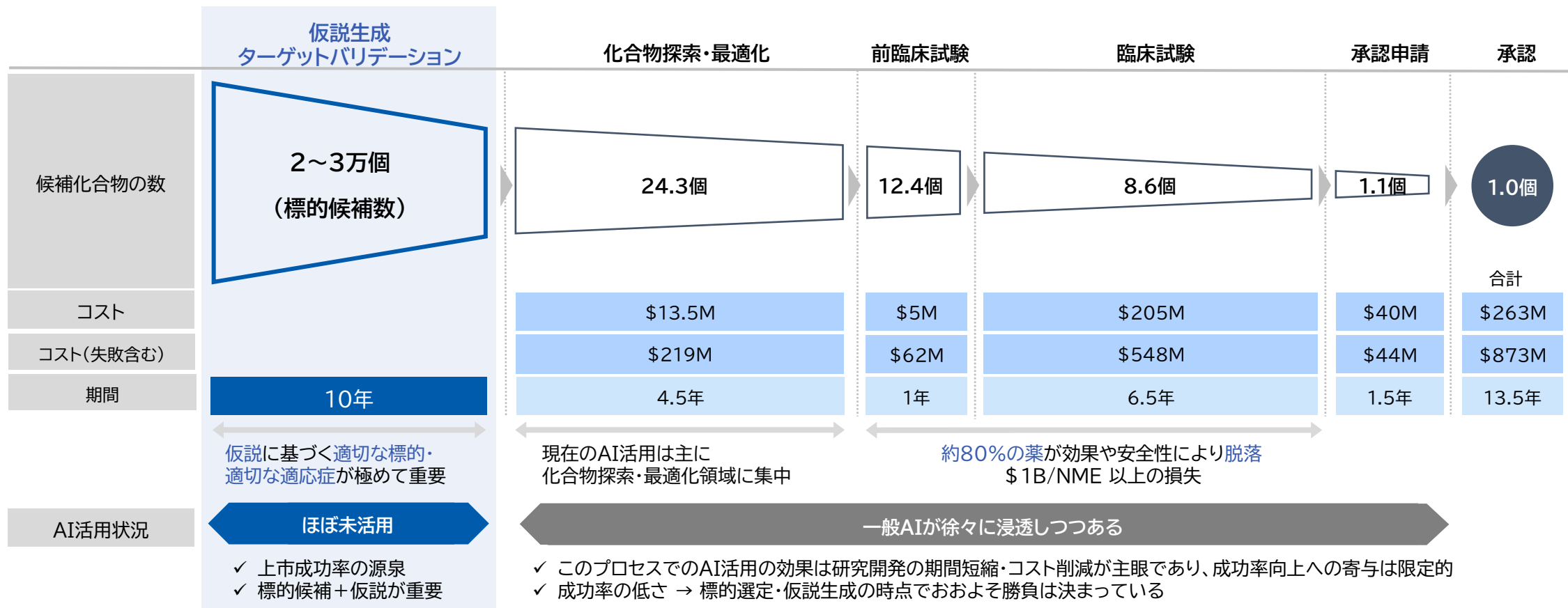
AI創薬とAI医療機器 2分野で事業展開

- | 医薬品研究開発の難化やコスト増が社会的に課題視される中、AI「KIBIT」×創薬研究者によりFirst in Class創薬を大幅に加速
- | 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創薬分野	AI医療機器分野
目的	既知から未知の関連性を発見するAI「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及び非医療機器の早期社会実装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	<ul style="list-style-type: none"> 標的探索 適応症探索 毒性解析 バイオマーカー探索 導入/導出品評価 論文探索支援 	<ul style="list-style-type: none"> 認知症診断支援 うつ病診断支援 その他精神疾患支援 転倒転落予測
製品	<ul style="list-style-type: none"> AI創薬支援サービス「Drug Discovery AI Factory」 論文探索AI「KIBIT Amanogawa」 	<ul style="list-style-type: none"> 会話型 認知機能検査用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」

4- i . 事業内容 AI創薬分野

創薬研究初期の探索研究領域でAI創薬支援サービス「Drug Discovery AI Factory (DDAIF)」を提供し、医薬品開発の成功率向上に貢献



Drug Discovery AI Factory (DDAIF)

4- i . 事業内容 AI創薬分野 Drug Discovery AI Factory(DDAIF)沿革

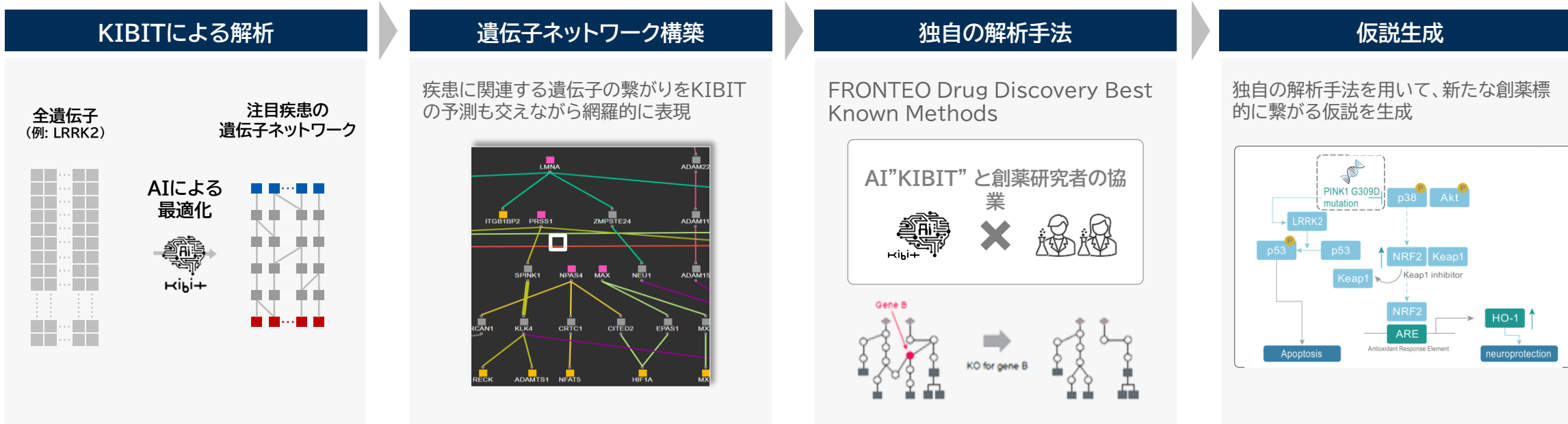
- | 2023年7月のDDAIF開始以来、特許に裏付けられた技術がPOCでその実績を認められ、製薬企業等との共創プロジェクトへ発展
- | FY25は、国内バイオベンチャーとの共同創薬エコシステム事業「DDAIF Innovation Bridge」や特定の疾患や研究テーマに限定しない、研究開発戦略全般に対する意思決定を支援する「包括的共創モデル」を提供開始
- | 2026年4月、東京科学大学に「FRONTEO AI創薬エコシステム協働研究拠点」開設。ドライ・ウェット研究の密接な連携により日本の創薬力強化に貢献
- | 2026年5月、米国オクラホマ大学、DDAIFで発見したすい臓がん新規標的分子候補で、細胞増殖抑制効果を確認。動物実験実施へ



4- i . 事業内容 AI創薬分野

独自の解析手法を駆使し、高確度の標的分子抽出とその仮説を生成

- | PubMed等の医学薬学関連データから分子間のネットワークを構築(特許取得済み)
- | 創薬研究者が分子間のネットワーク解析やVirtual Experiments(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、高確度の標的分子を抽出
- | 創薬研究者がKIBITを活用し、未報告の標的分子についても仮説生成が可能



4- i . 事業内容 AI創薬分野 FRONTEO共創型創薬エコシステム構想

新規性の高い標的分子や適応症を提案できるFRONTEO独自のテクノロジーを起点に、疾患領域やモダリティ等に応じた最適なエコシステムを構築することで、創薬全体の革新的な生産性を実現し、開発期間の短縮と希少疾患を含む幅広い疾患領域への対応を目指す

従来の創薬開発スキームの課題

① 製薬企業による一貫型R&Dスキーム

R&Dコスト上昇と技術・人材確保の課題

年々高騰するR&Dコストに加え、全工程を担う技術・人材の確保が難しく、継続的な新薬創出が困難

アンメットニーズ対応と事業性の両立の課題

各社が自社のケイパビリティに即した開発に注力するため、結果として全体最適から逸脱しがち。R&D効率が低く、希少疾患や小児疾患など市場規模の相対的に小さいアンメットニーズへの対応は劣後される傾向

② 一般的な水平分業型スキーム

非連続な開発プロセスに起因するR&Dの非効率性

各機関が自領域に閉じた対応に終始し、技術的・商業的な視点での相互連携が不足。プロセスごとの個別最適にとどまり、R&D全体の生産性が高まらない

開発期間の長期化

共同研究スキームの構築に時間を要するうえ、導出時の交渉、アセスメント、知財戦略の検討など、間接的な業務負担も大きい。その結果、開発期間が長期化する傾向にある

FRONTEO起点の共創型創薬エコシステム

領域ごとに最適な共創体制を組成

互いの強みを理解する共創パートナーと技術連携し、疾患領域・アプローチ・モダリティごとに最適な体制を設計。各プロセスの断絶をなくし、低コストかつ短期間な創薬活動を実現

リソースの集中と失敗コストの最小化

FRONTEOが起点となり、新規性の高い標的・適応症を仮説とともに潤沢に提供。成功確率の高いプロジェクトに注力してリソース配分することが可能となる

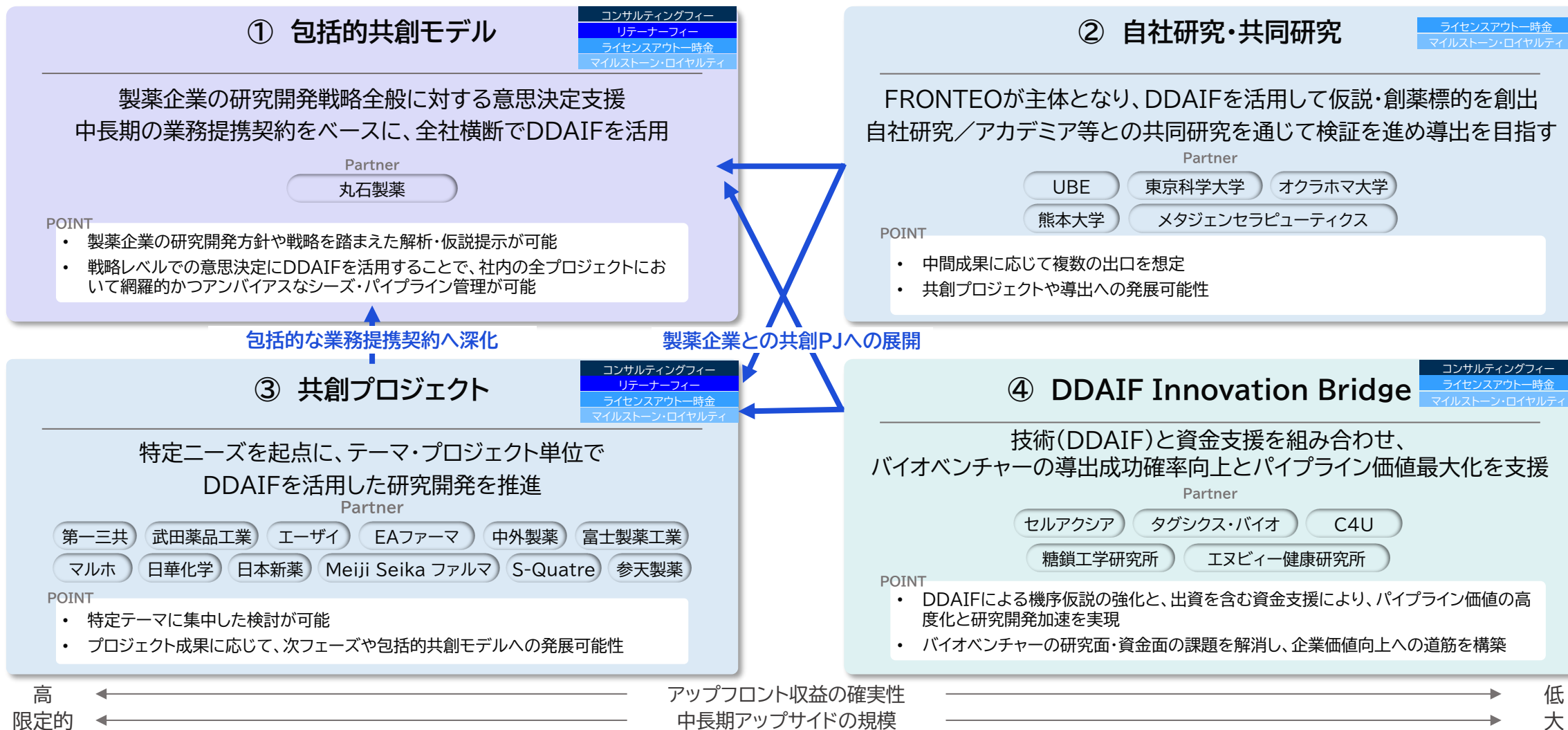
標的×適応症の同時開発

標的探索と適応症探索を同時並行で進めることで、開発の成功確率とアセット価値の向上を実現



4- i . ライフサイエンスAI事業 AI創薬分野 4つのビジネスモデル

- | 創薬プロセスの関与レベルや契約形態に応じて設計された4つのAI創薬ビジネスモデル
- | 短期収益から中長期の導出・ロイヤルティまでを、複数のAI創薬ビジネスモデルで創出するポートフォリオを構築



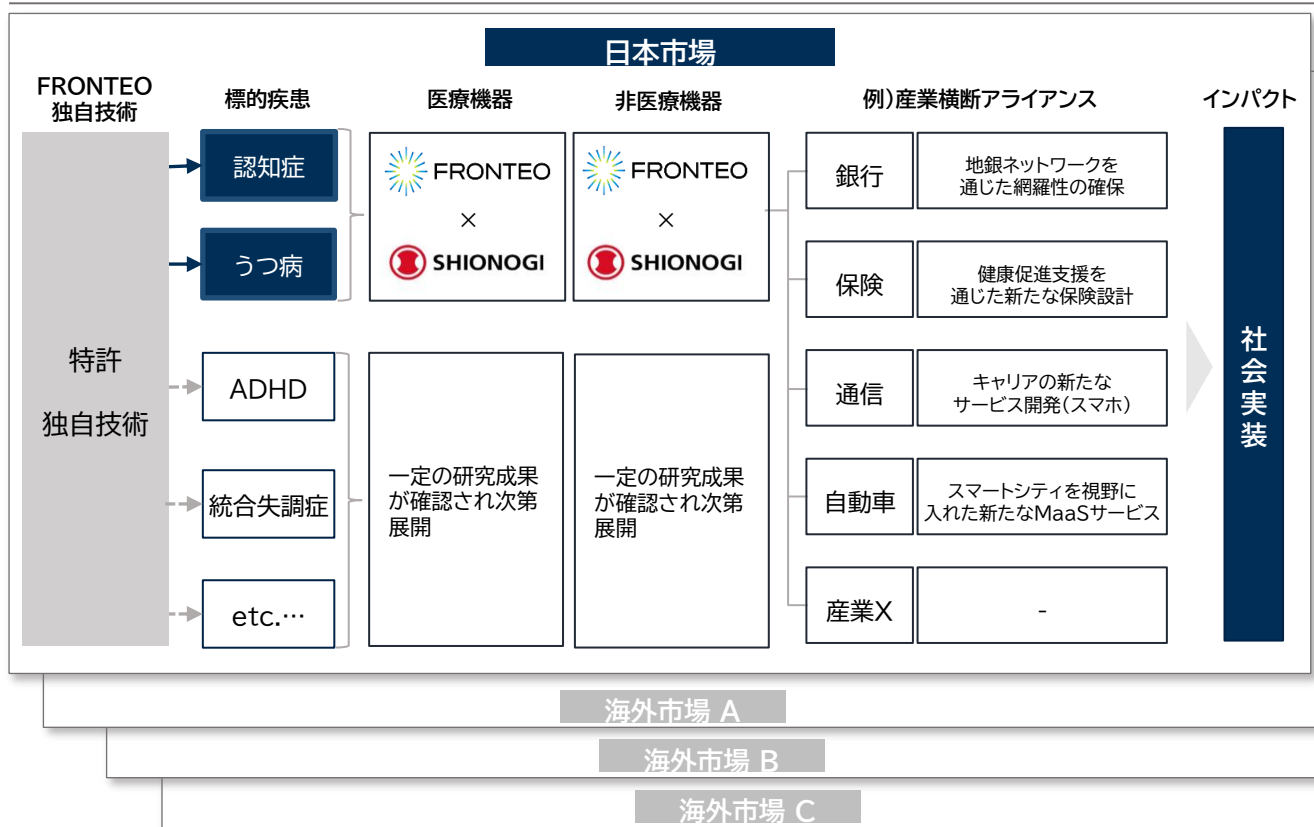
※公開可能PJのみ記載

4- i . 事業内容 AI医療機器分野

会話型 認知症・うつ病診断支援AIプログラムの提供

- 「会話型 認知機能検査用AIプログラム医療機器(SDS-881)」について、臨床試験が2026年3月完了。2026年度中の承認取得を目指す
- 他疾患を対象としたアライアンス及び非医療機器の産業横断アライアンス協議が進行中

AI医療機器／非医療機器の対象疾患及び社会実装に向けたアライアンス戦略



4- i . 収益構造

DDAIFについて、FY24下期より共創プロジェクトを始動。イニシャル収益中心から、マイルストーン収益やロイヤルティが開発進捗に応じて計上される収益構造へのシフトが進む。共創型創薬エコシステム構想に基づいた柔軟な契約形態とそれに伴う収益構造の多様化が進み、収益力の継続的な向上を図る

AI創薬分野

	共創プロジェクト	包括的共創モデル	Innovation Bridge/ 自社研究・共同研究	KIBIT ライセンス
概要	DDAIFの共創サービスを提供	DDAIFの包括的共創サービスを提供	DDAIFの共創サービスを提供	KIBIT Amanogawa ライセンス契約
収益対象	契約サービス数 マイルストーン ロイヤルティ等	契約サービス数 リタイナーフィー マイルストーン ロイヤルティ等	アップフロント マイルストーン ロイヤルティ等	契約サービス数 アカウント数
収益タイミング	イニシャル収益 リカーリング収益 マイルストーン収益	イニシャル収益 リカーリング収益 マイルストーン収益	イニシャル収益 マイルストーン収益	リカーリング収益

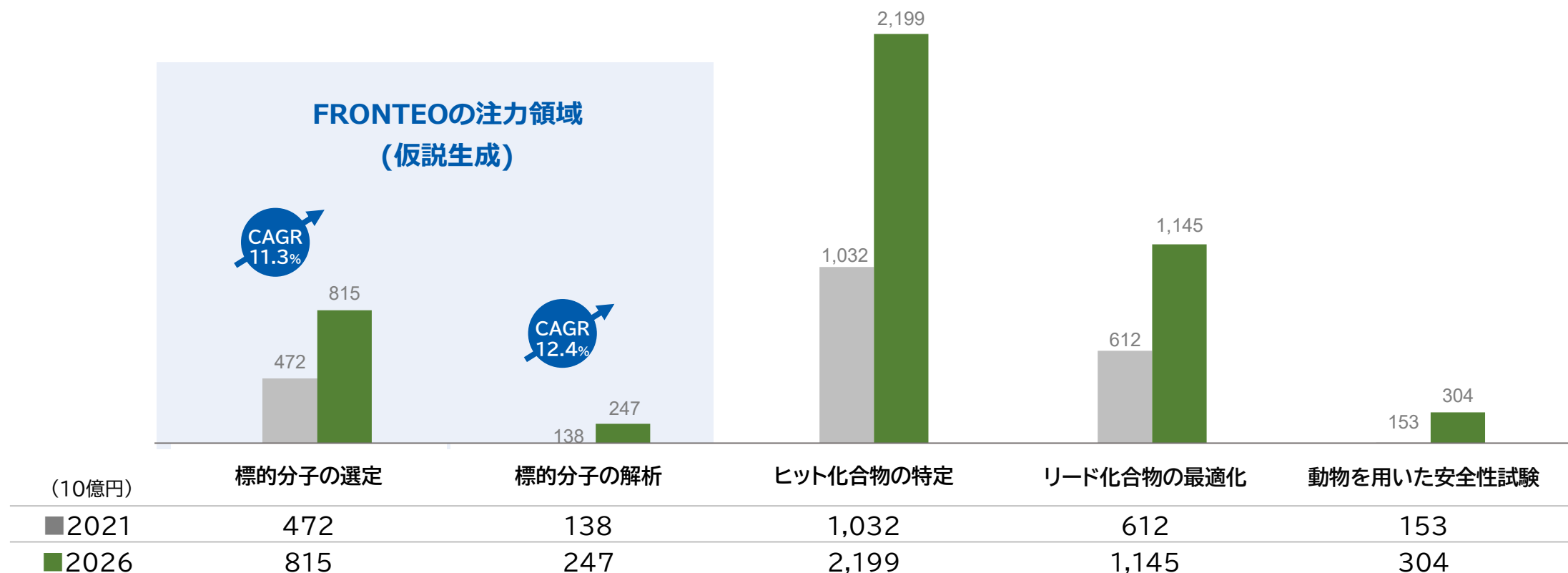
AI医療機器分野

	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）	非医療機器分野
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	施設毎における患者の利用数	スマホなどのアプリによる利用数
収益対象	上記開発進捗による マイルストーンフィー	1回の利用毎に収益計上 (ステークホルダーと別途案分)	受託開発総額 アカウント数 利用数等
収益タイミング	イニシャル収益	リカーリング収益	イニシャル収益 リカーリング収益

4- i . 市場規模 AI創薬分野

- | 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

バリューチェーン別の創薬サービス市場規模

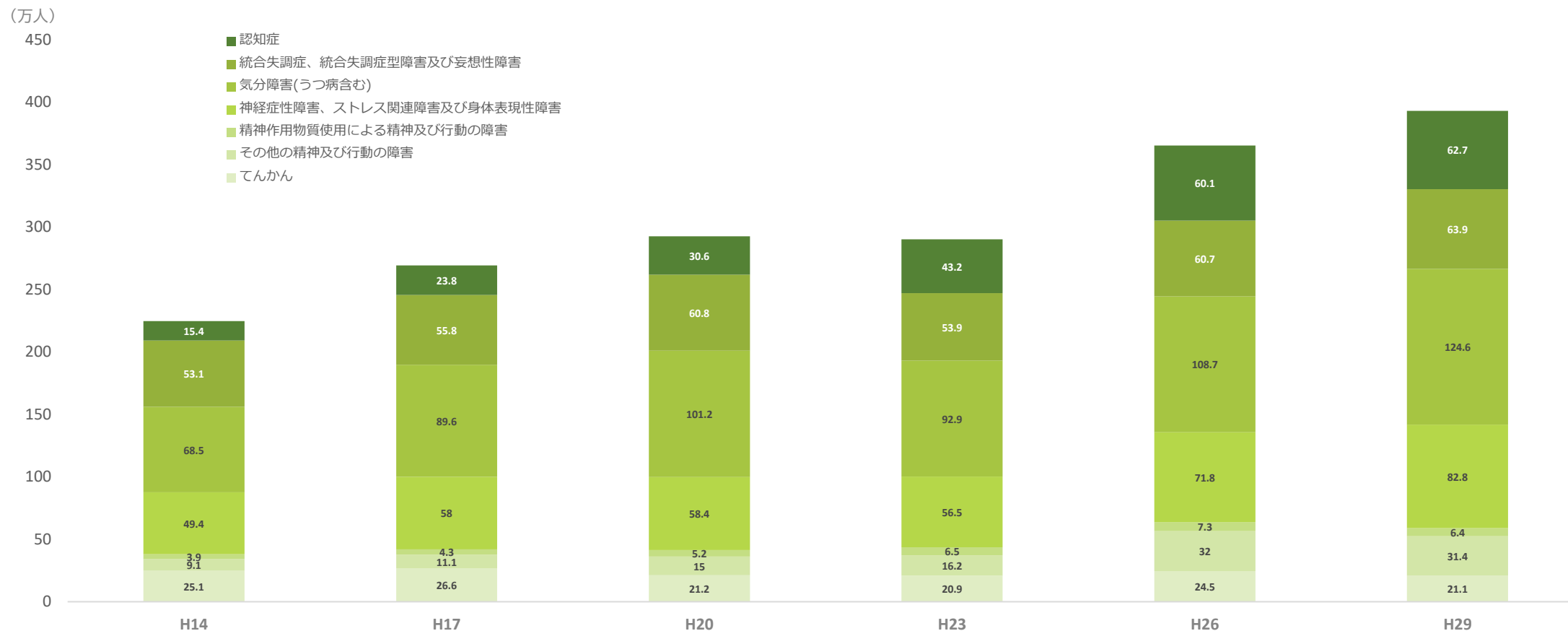


*グローバルインフォメーション「創薬サービスの世界市場:プロセス別(標的の選択、検証、リードジェネレーション)・種類別(化学、生物学)・薬剤の種類別(低分子、生物製剤)・治療領域別(腫瘍、神経症)・エンドユーザー別(製薬、バイオテクノロジー)・地域別の将来予測(2026年まで)」を基に作成

4- i . 市場規模 AI医療機器分野

- 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
- 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

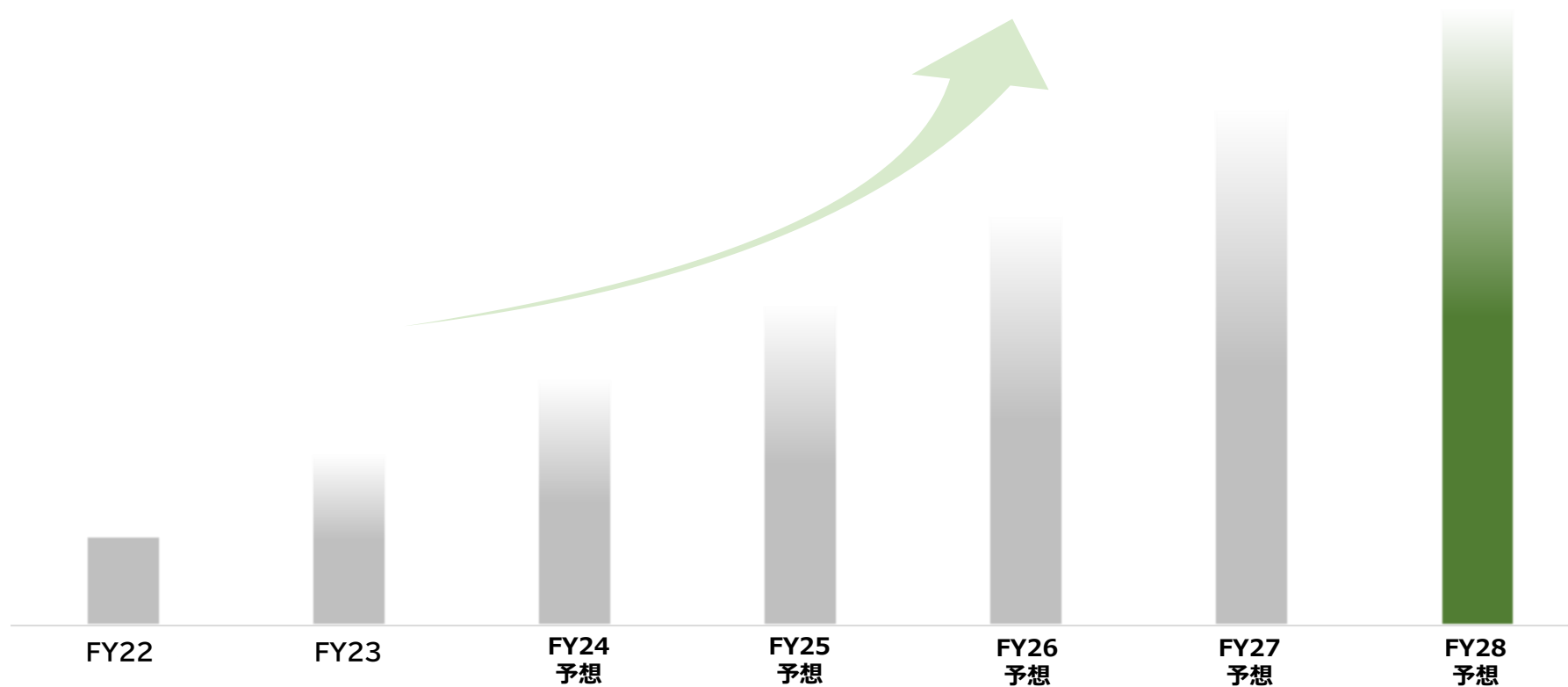


出所: <https://www.mhlw.go.jp/content/12200000/000940708.pdf>

4- i . 市場規模 AI医療機器分野

- | AI医療機器市場は今後5年で約6倍に拡大
- | 政府も法改正、審査フロー等の整備を支援し、普及を促進

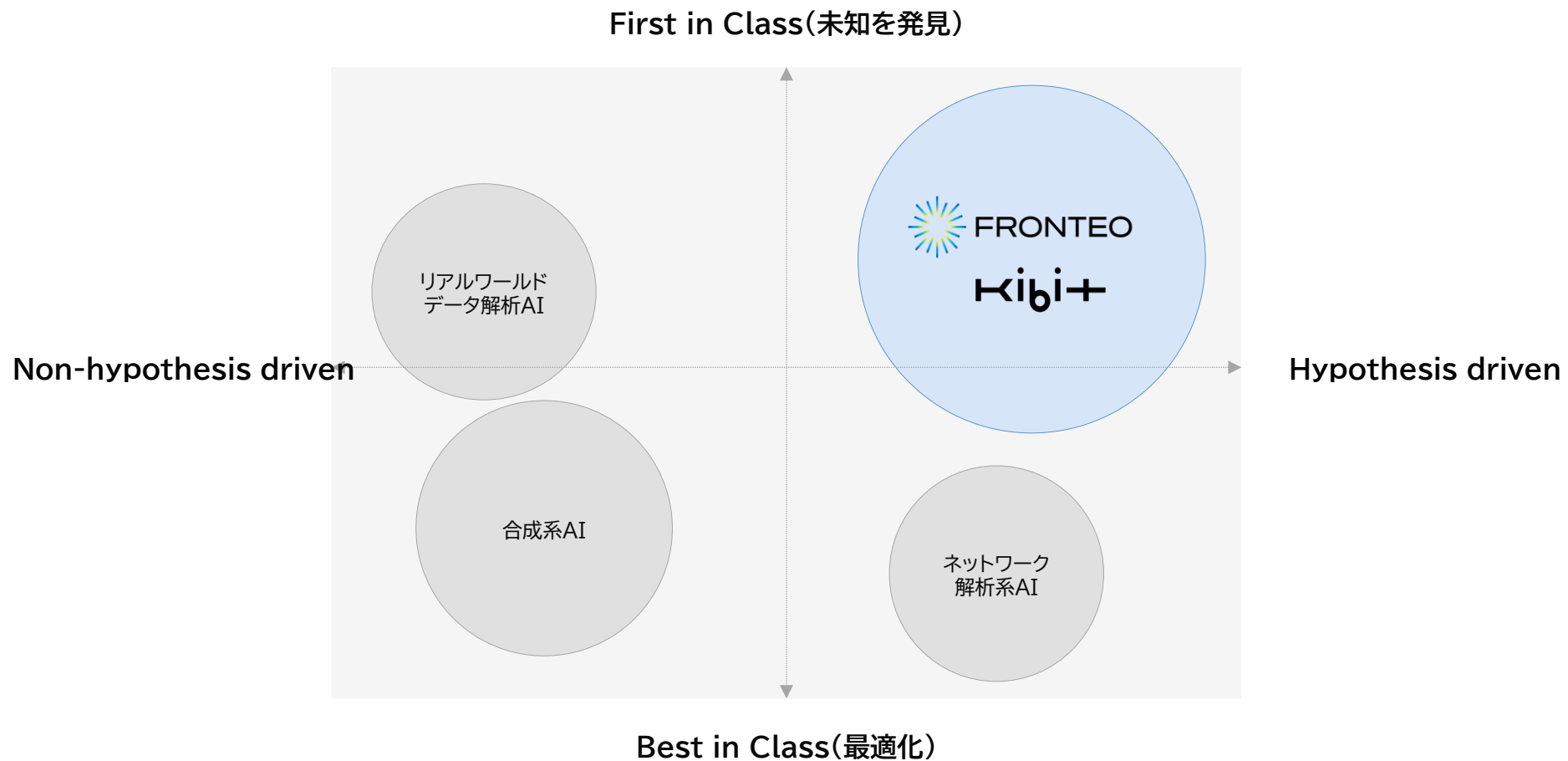
国内の診断・診療支援AIシステム市場規模予測



*当社予測

4- i . 競合環境 AI創薬分野

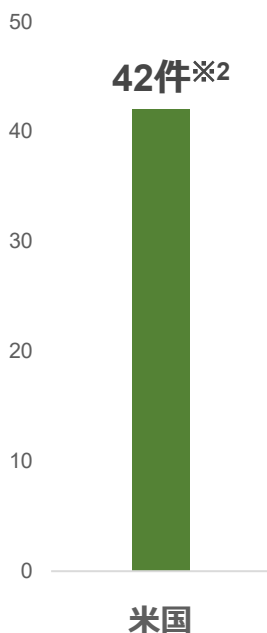
- | 自然言語処理をベースとした独自のAI技術基盤によって専門家(薬理研究者)の業務を加速
- | まだAI技術が浸透していない創薬プロセスの最上流(基礎研究)がメインターゲット



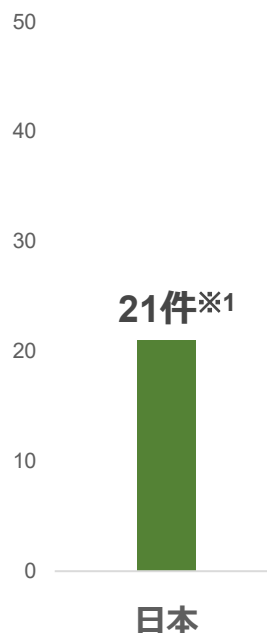
4- i . 競合環境 AI医療機器分野

- | 日本において2024年12月時点で承認されたプログラム領域の医療機器は21件※1
- | 米国において2024年9月時点で承認されたNeurology領域のAI/ML医療機器は42件※2
- | 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

米国で承認されたNeurology領域のAI/ML医療機器
(2024年9月現在)



日本で承認されたプログラム領域の医療機器
(2021年4月-2024年12月)



日米で承認された言語系診断AI医療機器※1,2
(米国2024年9月現在、日本2024年12月現在)



※1) 自社調べ [医療機器の承認品目一覧 | 独立行政法人 医薬品医療機器総合機構](#)

承認品目一覧の分類項目が変更され、プログラム領域が加わった令和3年度(2021年度)以降の調査

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

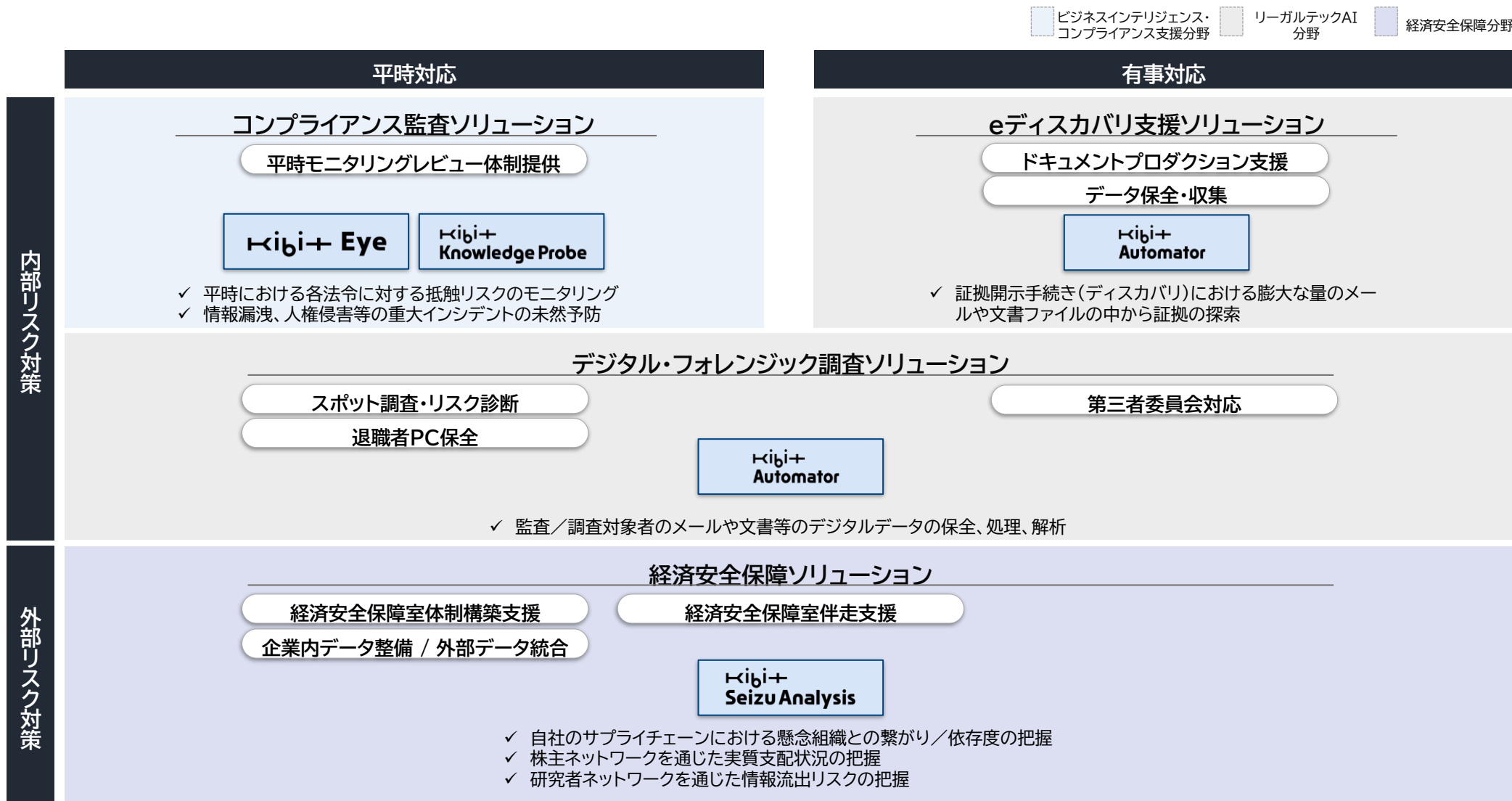
米国で承認されたAI/ML医療機器の中でNeurology領域に分類された機器の調査

※3) 会話型 認知機能検査用AIプログラム医療機器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2025年4月時点で開発中のものとなります。

1. 会社概要
2. 企業理念
3. FRONTEOの方程式駆動型AI(人工知能)「KIBIT」
- 4. 事業概要**
 - i. ライフサイエンスAI事業
 - ii. リスクマネジメント事業
 - iii. DX事業
5. 2026年3月期業績ハイライト
6. 今後の成長戦略
7. リスク情報

4-ii. 事業内容 全体像

リスクマネジメント領域における4つのソリューションおよび付随するサービスを集約し、リスクマネジメント事業として包括的なソリューション提供を実現



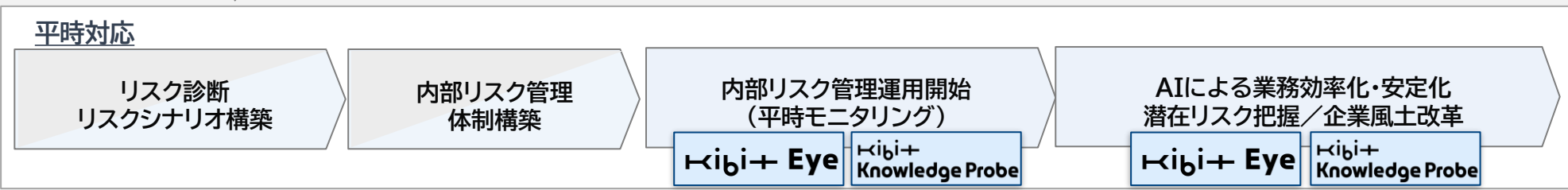
4-ii. 事業内容 バリューチェーン

有事から平時、内部および外部それぞれにおけるリスクマネジメントソリューションの提供実績をもとに、企業におけるリスクマネジメントの着手から定着、高度化までのソリューションを一貫して提供

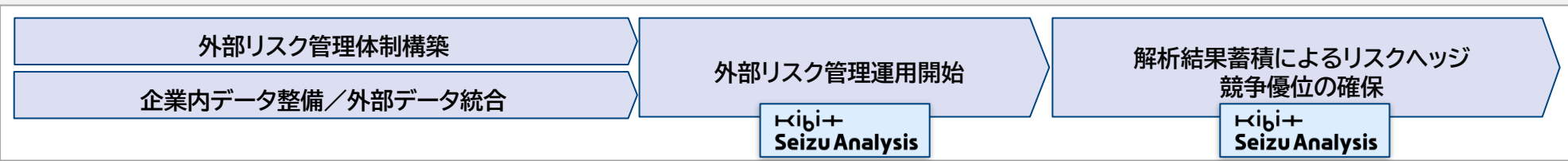
リーガルテックAI分野 ビジネスインテリジェンス・コンプライアンス支援分野 経済安全保障分野



●内部リスク対策



●外部リスク対策

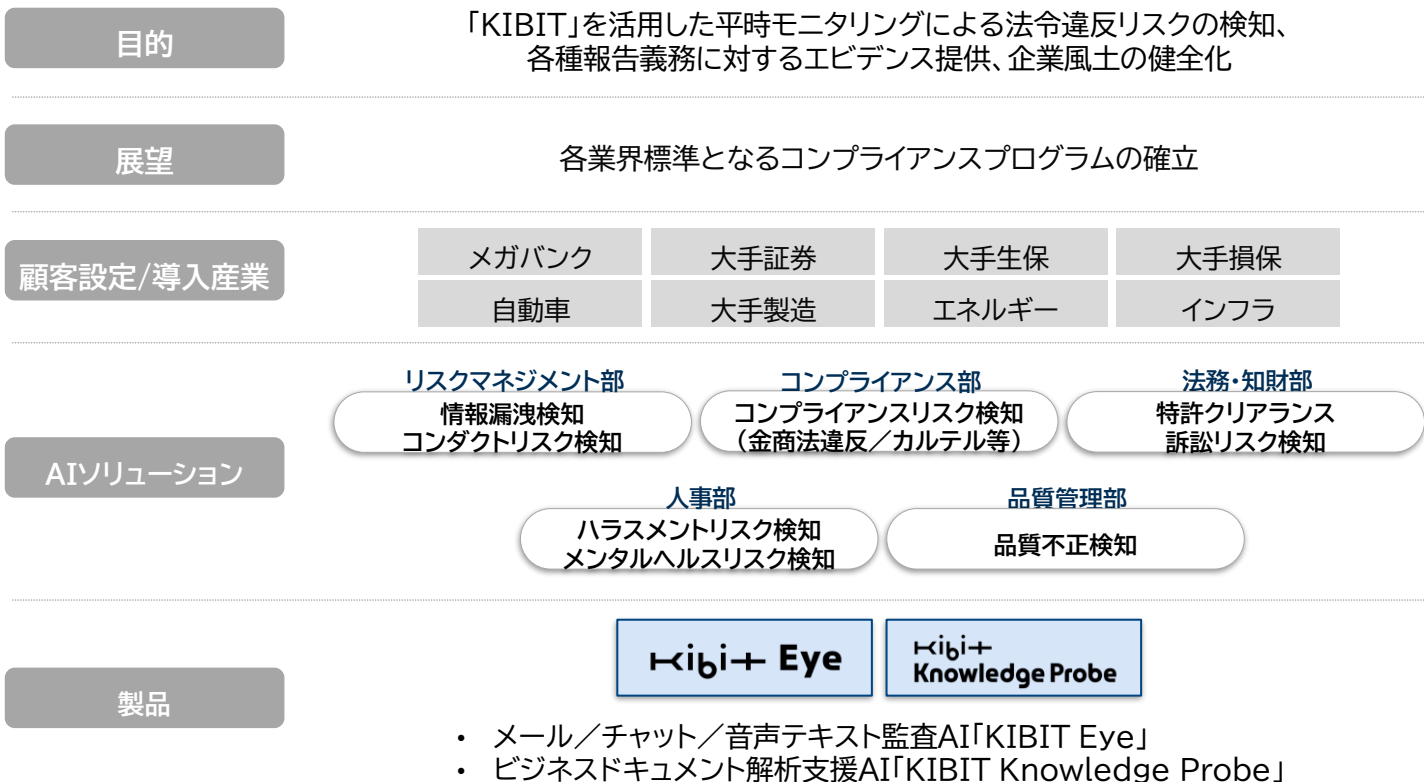


4- ii. 事業内容 ビジネスインテリジェンス・コンプライアンス支援分野

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コンプライアンス監査ソリューションを300社を超える企業への提供実績
- 平時の継続的なモニタリングによる、規制強化に伴う各種報告義務に対するエビデンスの蓄積、企業風土の健全化を支援
- 企業／部門ごとに異なる要求に応じたモデル構築／チューニングが可能であり、法改正／規制強化や監査観点の追加にも柔軟に対応

BIコンプライアンス支援分野



4- ii. 事業内容 ビジネスインテリジェンス・プロフェッショナル支援分野

自然言語処理AI×専門領域における事業展開

アルネットが提供するDXソリューションにより企業のデジタル変革を実現し、FRONTEOが提供するBIプロフェッショナル支援ソリューションを加えることで高付加価値化を実現する



4- ii. 事業内容 リーガルテックAI分野

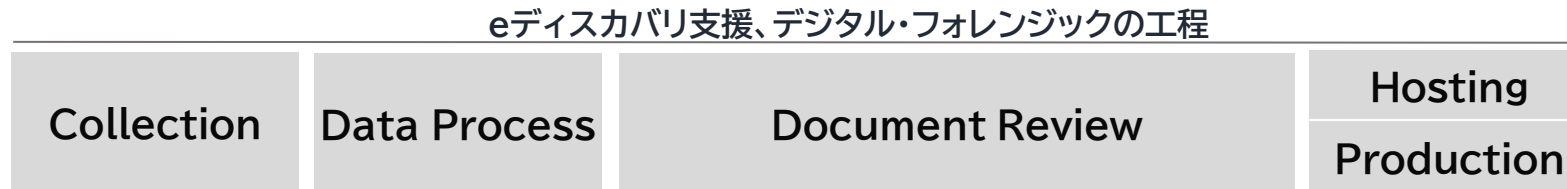
eディスカバリ支援とデジタル・フォレンジック調査 2領域で事業展開

- | 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等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

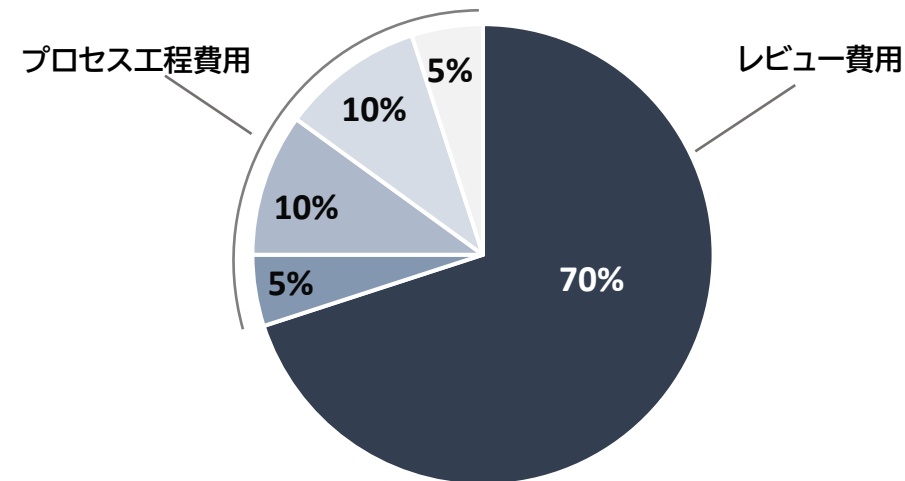
	eディスカバリ支援	デジタル・フォレンジック調査
目的	不正行為が疑われる対象者のパソコンや携帯のデータから事実を究明	不正行為が疑われる対象者のパソコンや携帯のデータから事実を究明
展望	海外進出を行う日本企業のデータ主権を守るベスト eDiscoveryサービスプロバイダー	企業不正が発生した際の有事対応における最適なパートナー
顧客設定	米国進出する国内外企業及び弁護士事務所	日本国内企業及び弁護士事務所
AIソリューション	<ul style="list-style-type: none"> eディスカバリ支援サービス Data Celler(データ記憶媒体保管サービス) 	<ul style="list-style-type: none"> フォレンジック調査 退職者PC保全サービス 企業不正の予兆検知「saki-mori」 クレジットカード不正調査/サイバーセキュリティ調査
製品	 <ul style="list-style-type: none"> eディスカバリ支援ソフトウェア「KIBIT Automator」 	 <ul style="list-style-type: none"> デジタル・フォレンジックソフトウェア「KIBIT Automator」

4- ii. 事業内容 リーガルテックAI分野

- | eディスカバリ支援、デジタル・フォレンジック調査において、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

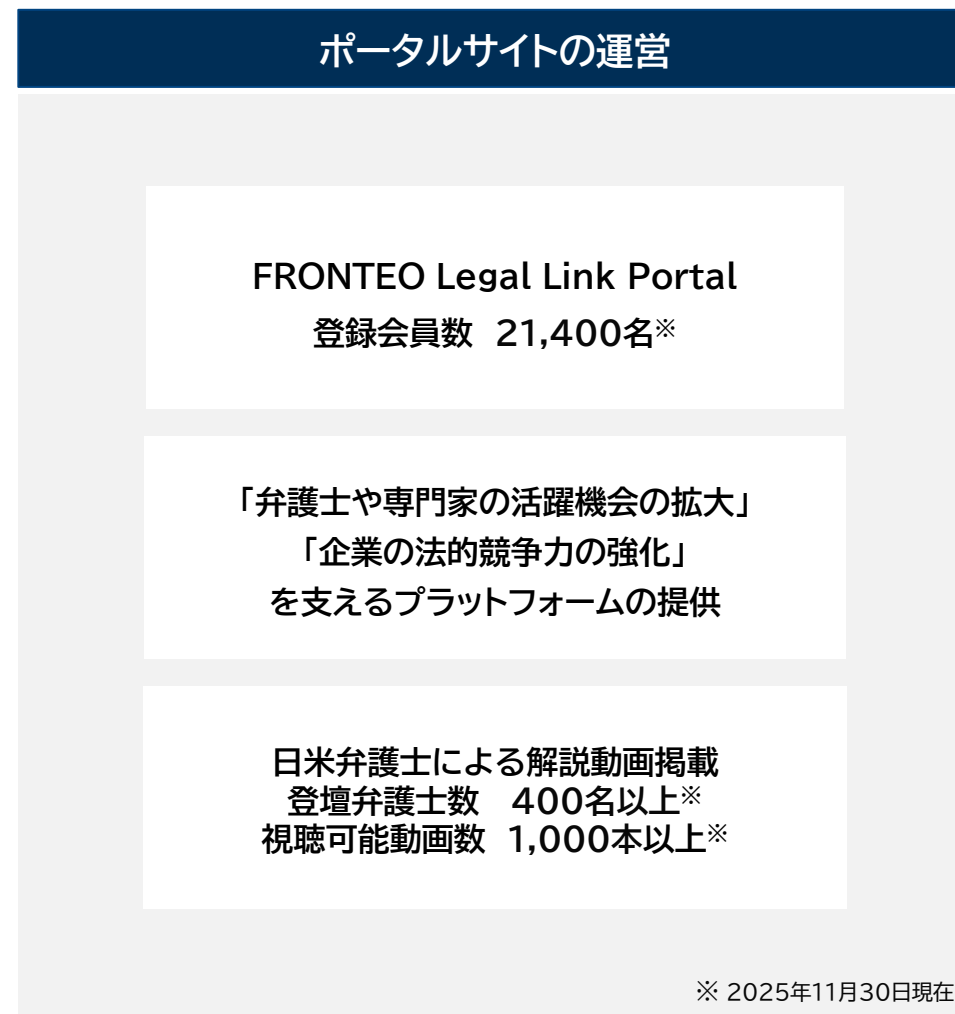


ドキュメントレビューにかかる費用・労力・時間の負担が大きい



4- ii. 事業内容 リーガルテックAI分野

| 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



4- ii. 事業内容 経済安全保障分野

官民学の経済安全保障領域における事業展開

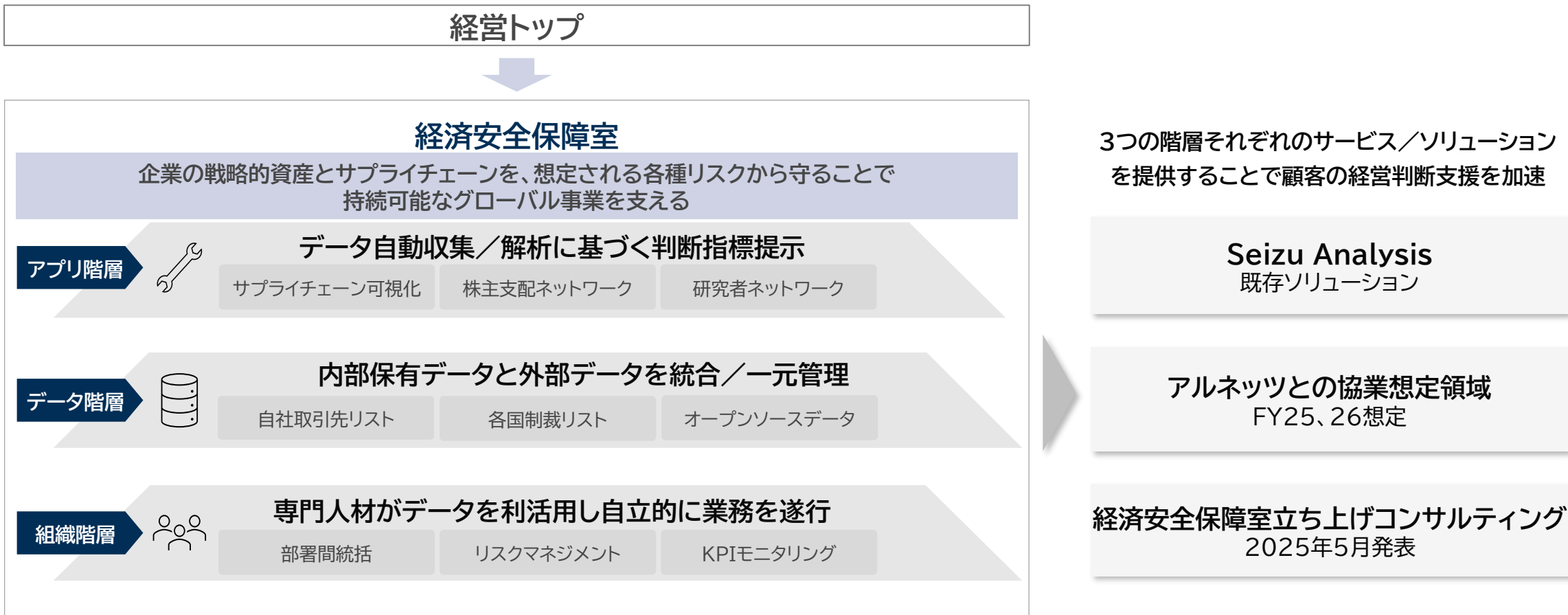
- | 官公庁における経済安全保障政策実現のための「KIBIT Seizu Analysis」の提供及び各種調査テーマに応じたコンサルティング
- | 民間企業における輸出入規制／技術流出リスクの検知及び対策立案のための「KIBIT Seizu Analysis」の活用

経済安全保障分野



4-ii. 事業内容 経済安全保障分野

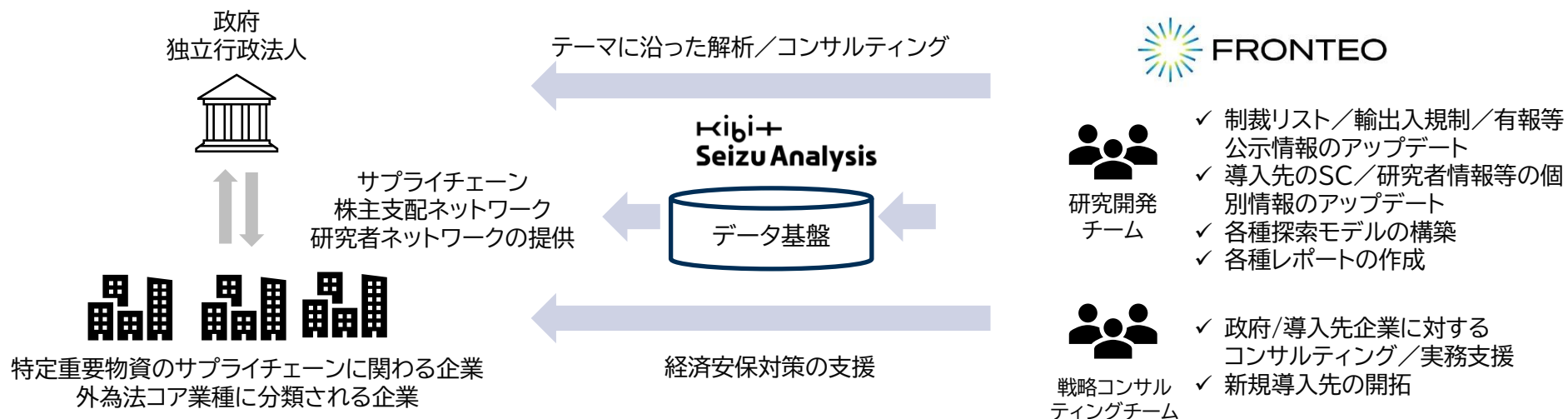
- | 経済安全保障における必要機能階層を定義し、データドリブンな意思決定を行うための総合的なサービス体制構築を図る
- | 組織階層に対応する、2025年5月に経済安全保障室立ち上げコンサルティングサービスを発表。データ階層も短期でのサービス化を予定



4- ii. 事業内容 経済安全保障分野

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

官民学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

4- ii. 収益構造

BIコンプライアンス支援分野／BIプロフェッショナル支援／経済安全保障分野

	コンサルティング	アセスメント	PoC/ リスク診断	トライアル利用	システム開発/ データ統合/ 導入支援	ライセンス	保守/ 運用支援
概要	リスク管理体制の コンサルティング伴走支援	AIの適用範囲を整理し 業務改善効果を提案	KIBIT製品、 その他AI技術を用いた 仮説検証 企業のリスク診断	KIBIT製品の トライアル利用 およびレポート提供	KIBIT製品活用のための 個別システム開発 企業データの統合 KIBIT製品の導入支援	KIBIT製品の ライセンス提供	KIBIT製品の ライセンス保守 受託開発システム保守 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)	コンサルタント工数 (人×対象工数)	結果報告書 (人×対象工数)	各種ライセンス 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	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 イニシャル収益※

※ 運用支援に関して、スポットで対応するイニシャル収益の場合もあり

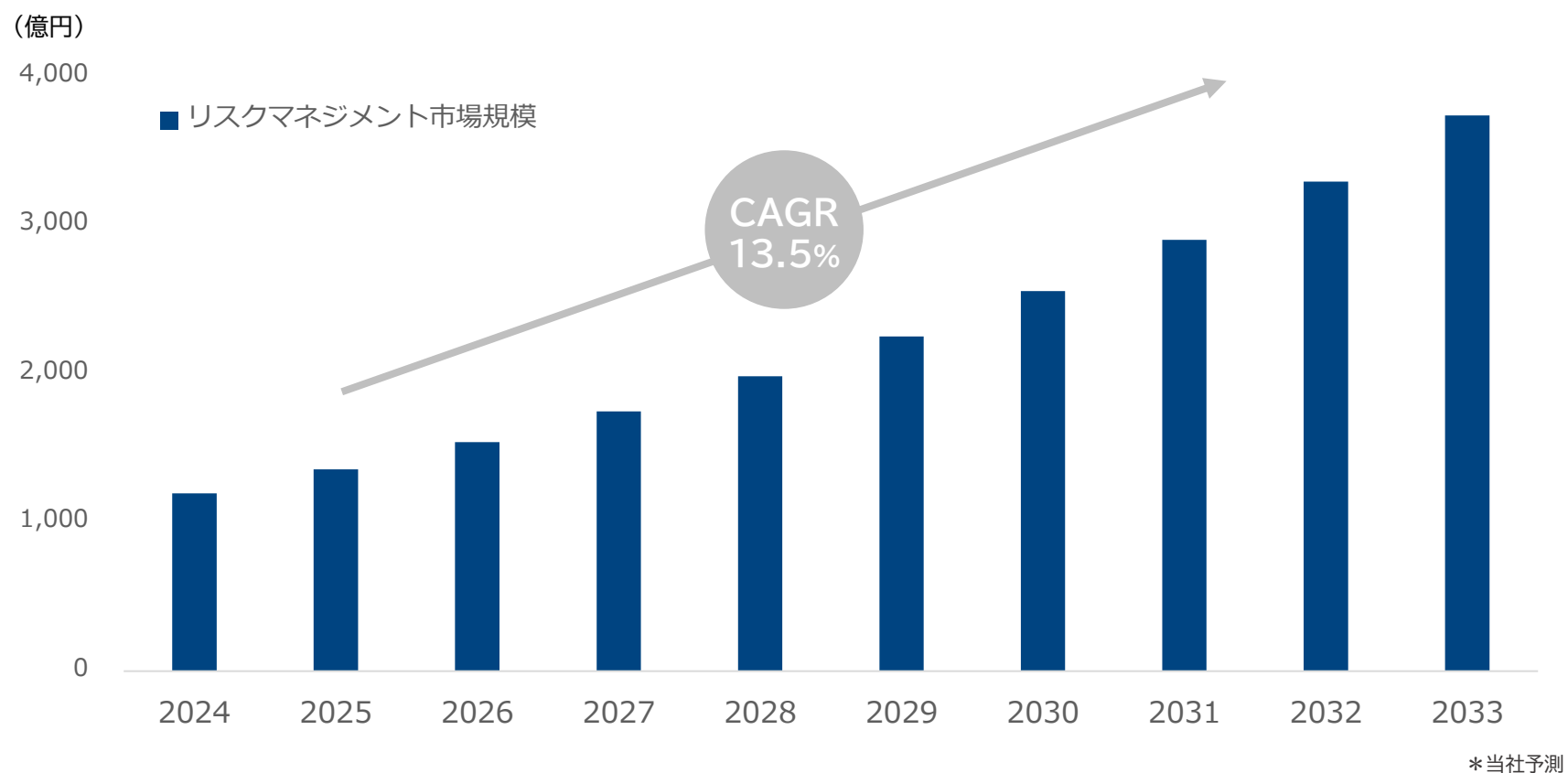
リーガルテックAI分野

	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

4-ii. 市場規模

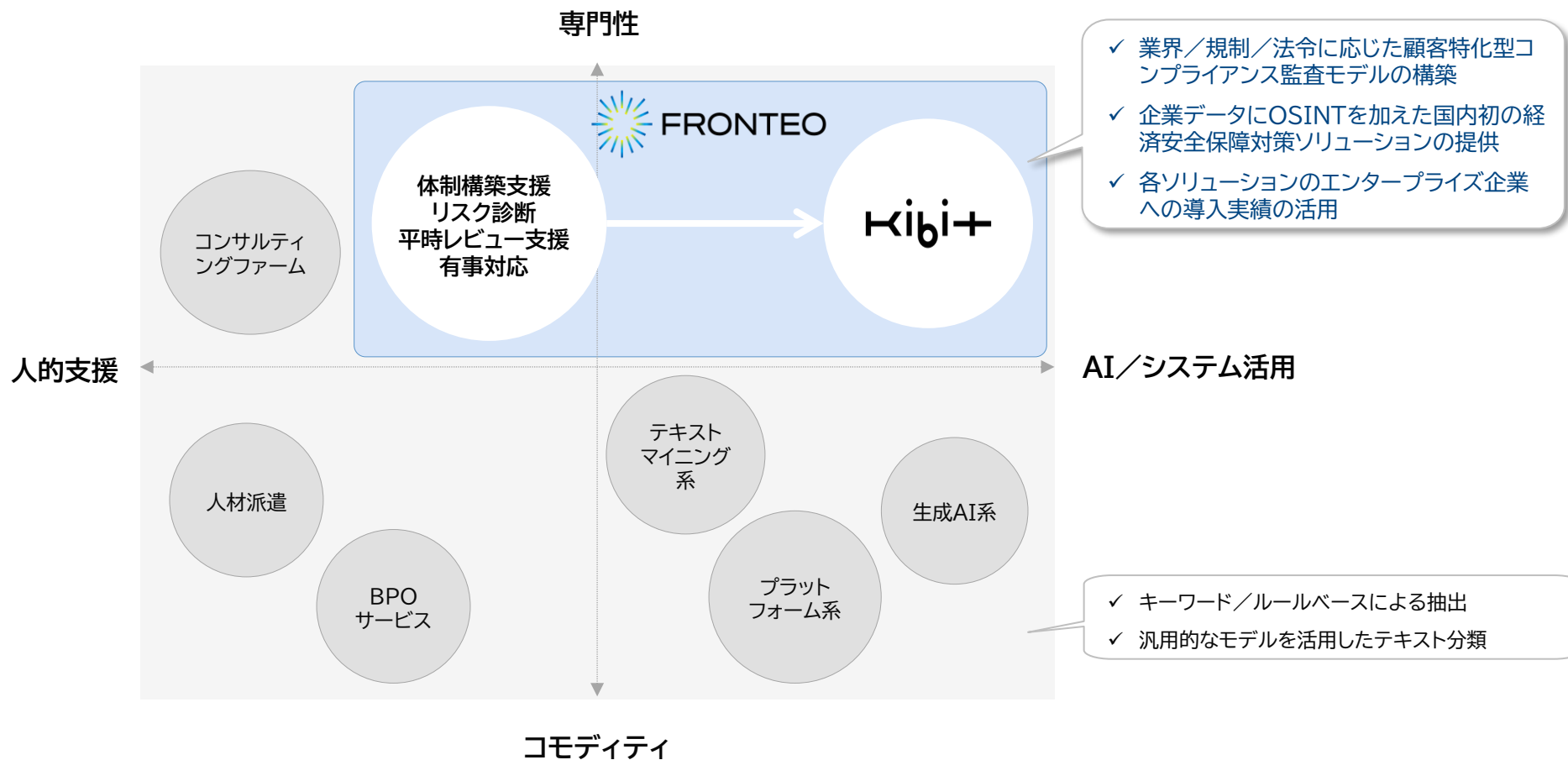
- | 規制強化、コンプライアンスリスクの拡大、情報漏洩の脅威等、組織のリスク認識の高まりに牽引され市場は拡大見込み
- | 2033年には約3,800億円規模に成長すると予測

リスクマネジメント市場規模(2024~2033年)



4- ii. 競争環境

- | 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(専門家の判断支援)に特化したソリューションを提供
- | 実績やKIBITの解析技術を活用した人的支援サービス(体制構築支援/リスク診断/平時レビュー支援/有事対応等)から、KIBITの導入までを一貫して提供



1. 会社概要

2. 企業理念

3. FRONTEOの方程式駆動型AI(人工知能)「KIBIT」

4. 事業概要

i. ライフサイエンスAI事業

ii. リスクマネジメント事業

iii. DX事業

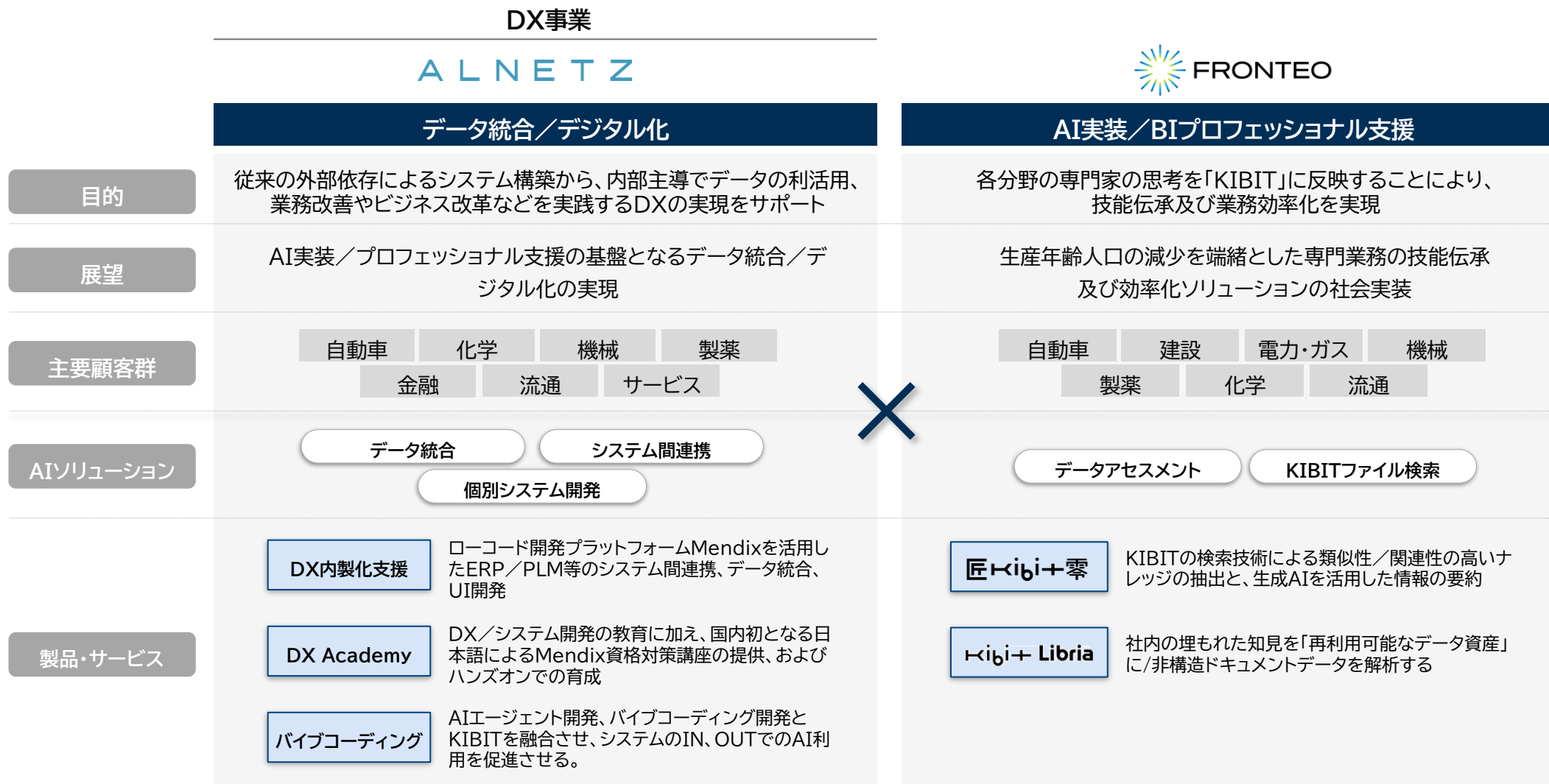
5. 2026年3月期業績ハイライト

6. 今後の成長戦略

7. リスク情報

4-iii. 事業内容 全体像

- アルネットが提供するDXソリューションにより企業のデジタル変革を実現し、FRONTEOが提供するBIプロフェッショナル支援ソリューションを加えることで高付加価値化を実現する

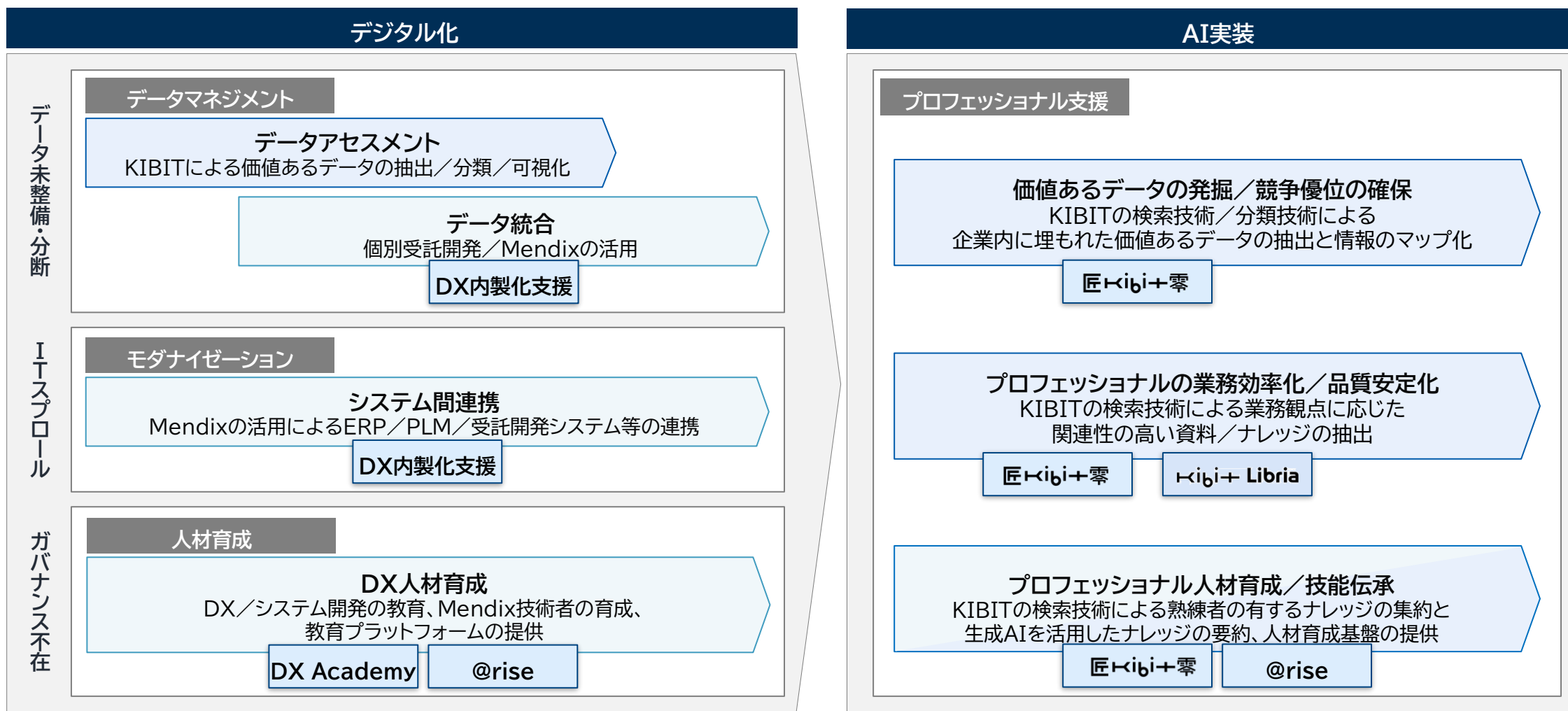


4-iii. 事業内容 バリューチェーン

DX実現段階および課題の種類に応じたソリューションを有しており、DX推進の初期段階からAI実装による高度化までを一貫して支援可能

アルネット

FRONTEO



4-iii. 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	講座提供
概要	データアセスメントおよびAI活用を提案するコンサルタント業務	「KIBIT」およびその他AI技術を用いた概念検証	個別システム開発の提供 KIBIT/アルネッツ社製品およびMendixの導入支援	KIBIT/アルネッツ社製品のライセンス提供 Mendixのサブライセンス提供	ライセンス保守、 受託開発したシステム保守、 各種製品の運用支援	DX Academyにおける講座提供
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	コンテンツ提供 ハンズオン講座 (講座当たり単価) カスタム講座提供 (人×対象工数)
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 イニシャル収益※1	イニシャル収益 リカーリング収益※2

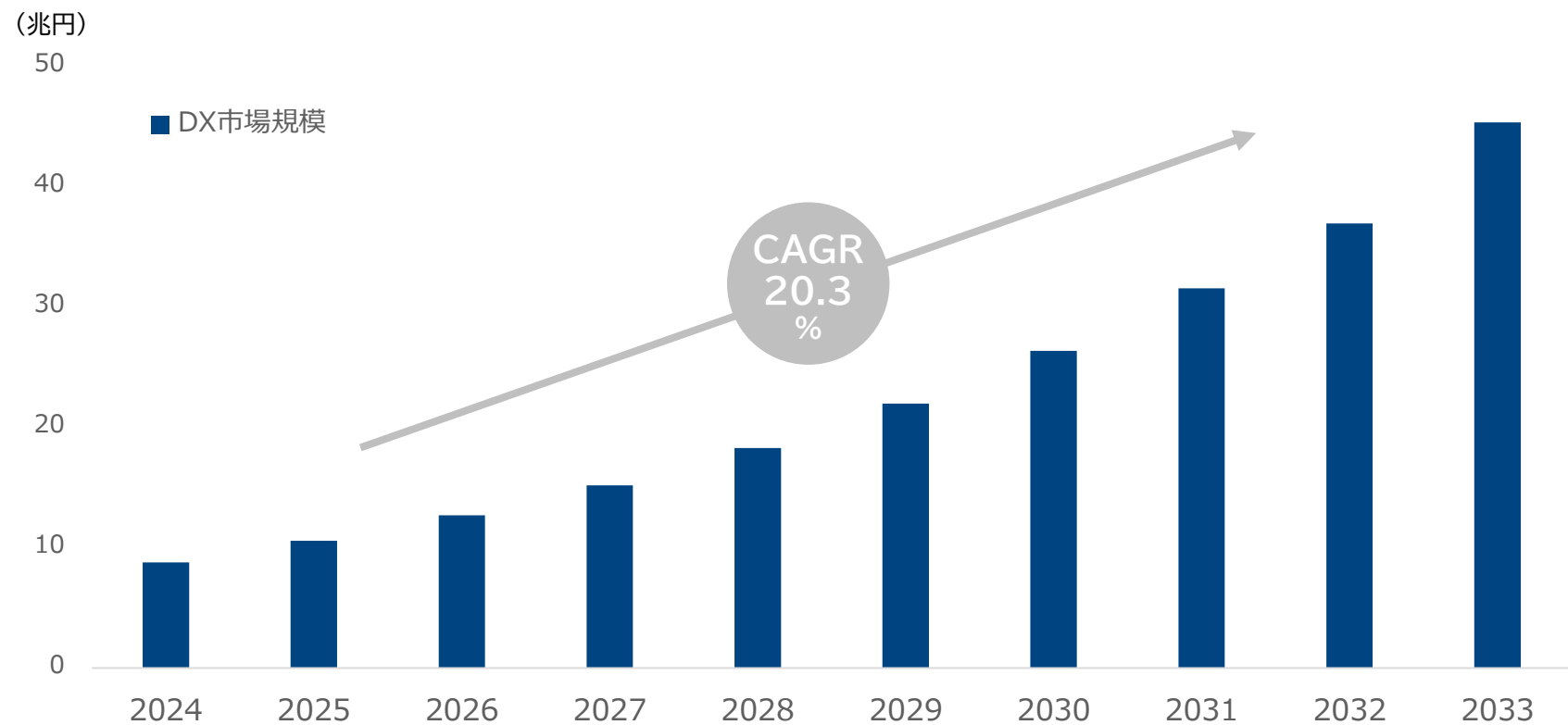
※1 運用支援等を定期的の契約ではなく、スポットで対応するイニシャル収益の場合あり

※2 年度単位での契約の場合あり

4-iii. 市場規模

- | 製造業を中心とした企業の業務効率化／自動化／技能伝承の課題は深刻度を増しており、引き続き市場は拡大見込み
- | 政府によるデジタル政策の推進、クラウド活用拡大に伴い2033年には約45兆円規模に成長すると予測

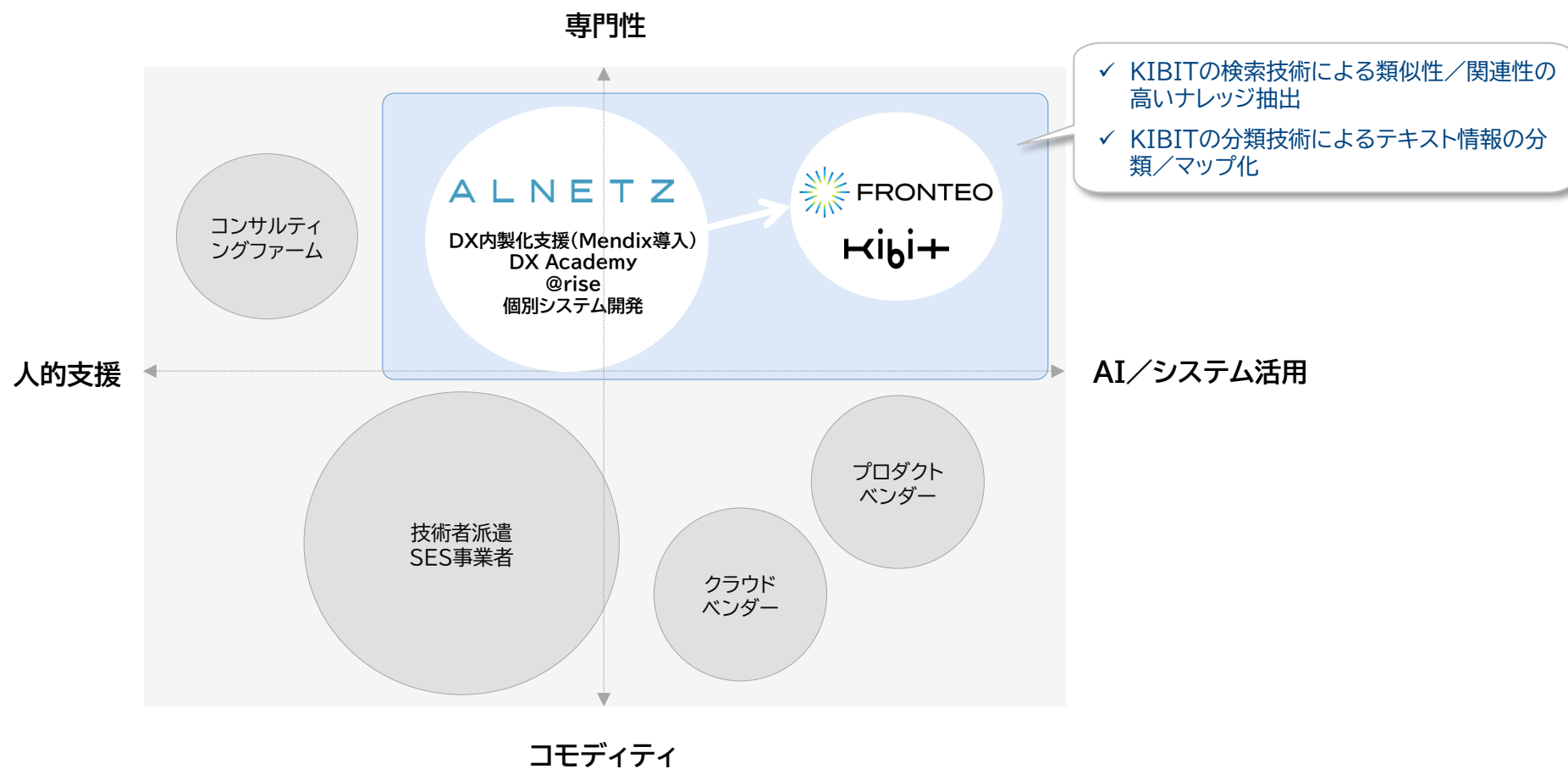
DX市場規模(2024~2033年)



*当社予測

4-iii. 競争環境

- | アルネットが企業のデジタルトランスフォーメーションを推進
- | FRONTEOがAI活用によるプロフェッショナル業務の支援ソリューションを提供



1. 会社概要
2. 企業理念
3. FRONTEOの方程式駆動型AI(人工知能)「KIBIT」
4. 事業概要
 - i. ライフサイエンスAI事業
 - ii. リスクマネジメント事業
 - iii. DX事業
- 5. 2026年3月期業績ハイライト**
6. 今後の成長戦略
7. リスク情報

5. 2026年3月期 通期 経営指標

- 連結売上高は、ライフサイエンスAI事業(AI創薬分野)の好調およびアルネッツ(DX事業)の買収効果が、リスクマネジメント事業(リーガルテックAI分野)の米国事業撤退による売上減少を上回り、前年同期比25.3%増で着地
- 連結営業利益は、ライフサイエンスAI事業の収益改善およびアルネッツ(DX事業)の収益貢献により、前年同期比40.1%増で着地
- 引き続き、ライフサイエンスAI事業を中核事業と位置づけ、経営資源を戦略的に選択・集中することで、事業拡大を加速

連結業績		ライフサイエンスAI事業	
売上高	7,643 百万円 前年同期比 +25.3%	売上高	1,033 百万円 前年同期比 +191.4%
営業利益	739 百万円 前年同期比 +40.1%	営業利益	▲16 百万円
		リスクマネジメント事業	
		売上高	4,019 百万円 前年同期比 ▲25.2%
		営業利益	606 百万円 前年同期比 ▲8.1%
		DX事業	
EBITDA	1,182 百万円	売上高	2,590 百万円 前年同期比 +598.9%
		営業利益	149 百万円 前年同期比 +49.6%

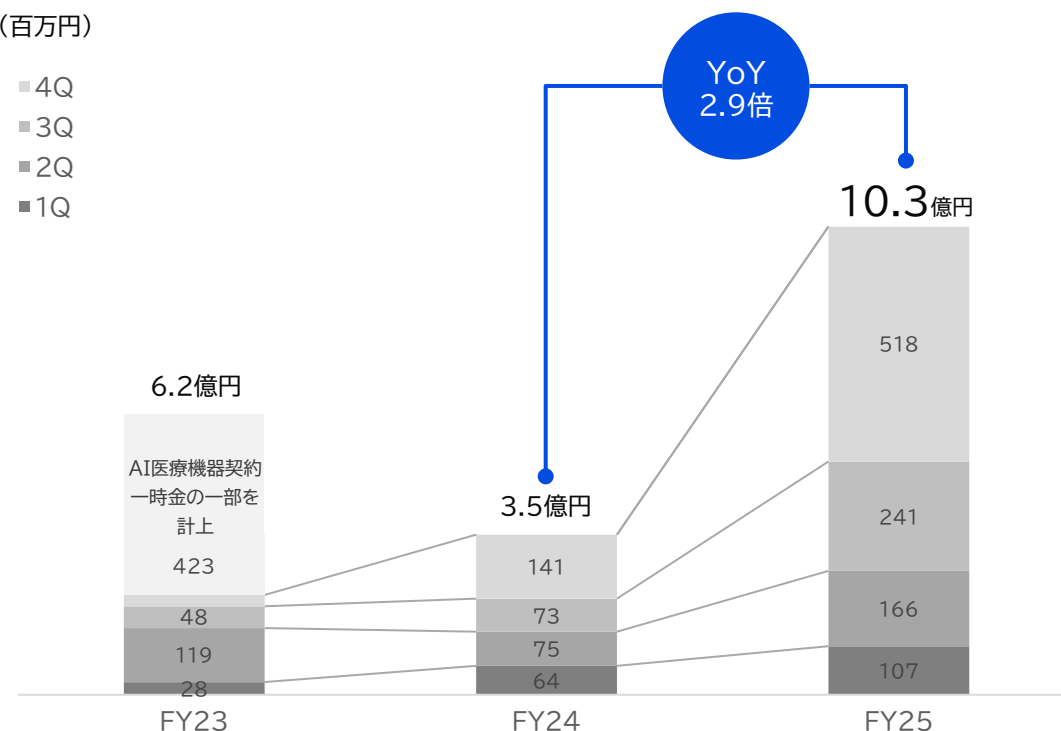
5. ライフサイエンスAI事業 売上高

- AI創薬分野のAI創薬支援サービス“Drug Discovery AI Factory(DDAIF)”は、共創プロジェクト※案件数がFY24の7件から大幅に増加し、22件で着地。また、国内バイオベンチャーとの共同創薬エコシステム事業「DDAIF Innovation Bridge」が第4四半期から収益に貢献し、下期は営業利益黒字化を達成
- AI医療機器分野において、塩野義製薬との共同開発の「会話型 認知機能検査用AIプログラム医療機器(SDS-881)」は、製造販売承認取得および社会実装に向けた開発が計画通りに進捗。「トークラボKIBIT」の収益はFY25から寄与

売上高

(百万円)

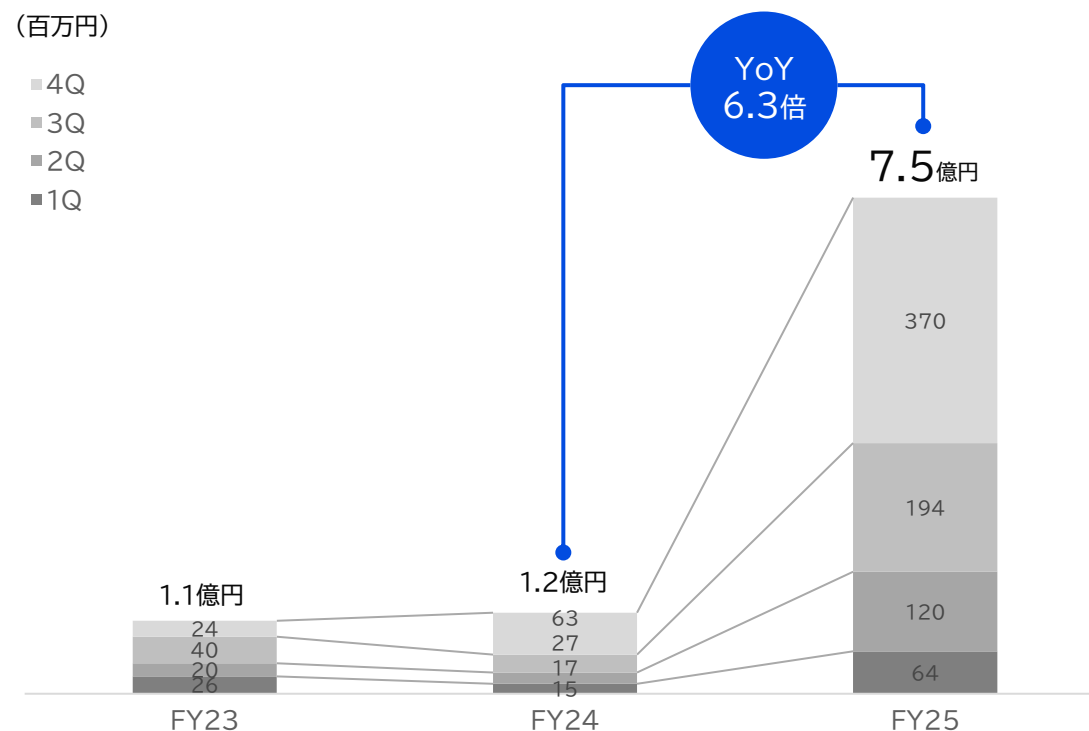
- 4Q
- 3Q
- 2Q
- 1Q



AI創薬売上高

(百万円)

- 4Q
- 3Q
- 2Q
- 1Q



※共創プロジェクトとは、製薬企業と当社の研究チームが協調し、検証済標的の獲得までを目指す形態

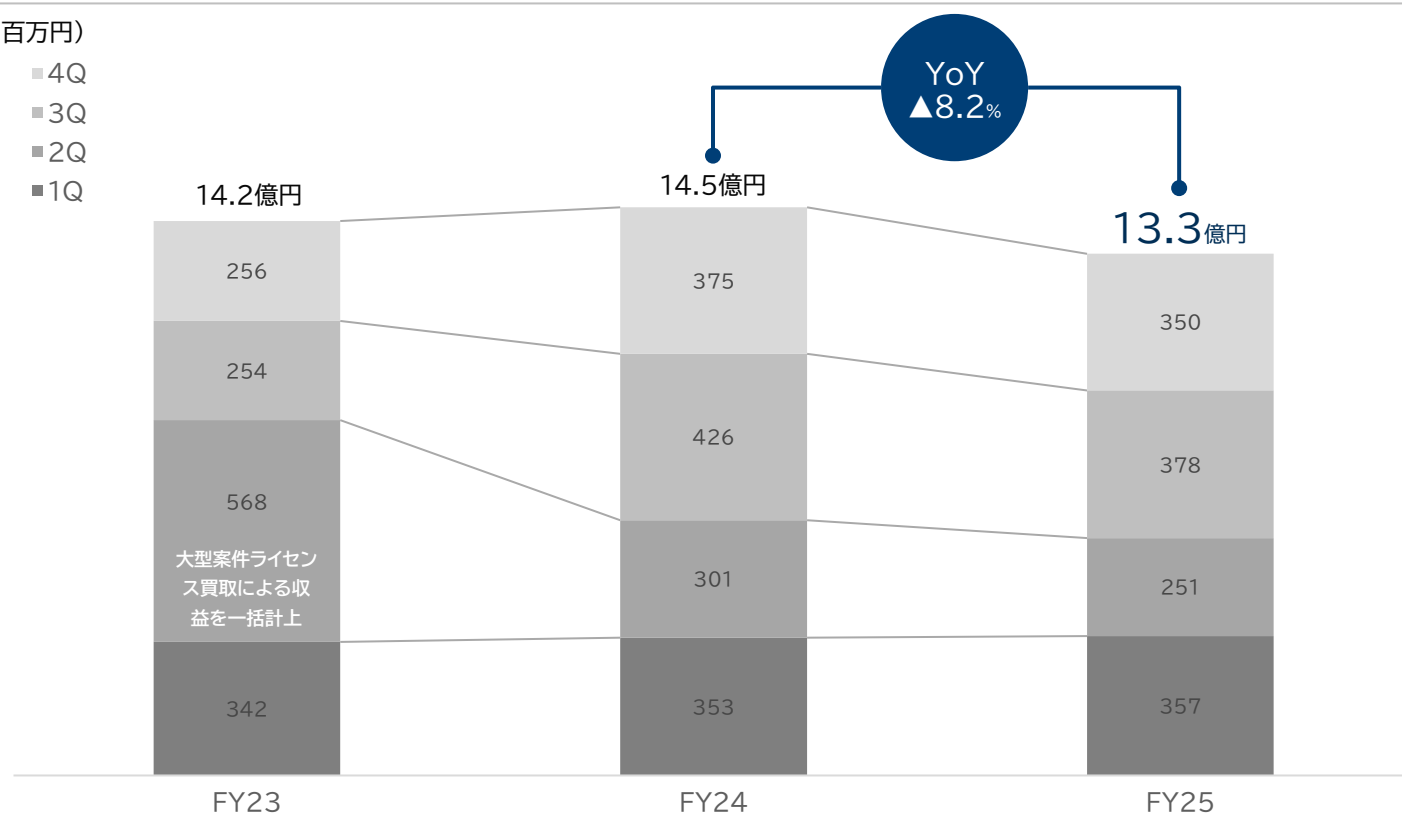
5. リスクマネジメント事業 BI・コンプライアンス支援分野 分野別売上高

- 売上高は前年同期比8.2%減。リカーリング率85%
- リカーリング収益は堅調に推移した一方、新規案件の積み上げは十分な成果に至らず
- 引き続き、情報漏洩、人権問題、品質不正などの社会的重要度の高いテーマにおける需要の取り込みを推進するとともに、プロダクトの選択と集中を通じて収益性の高い事業構造への転換を進める

売上高

(百万円)

- 4Q
- 3Q
- 2Q
- 1Q

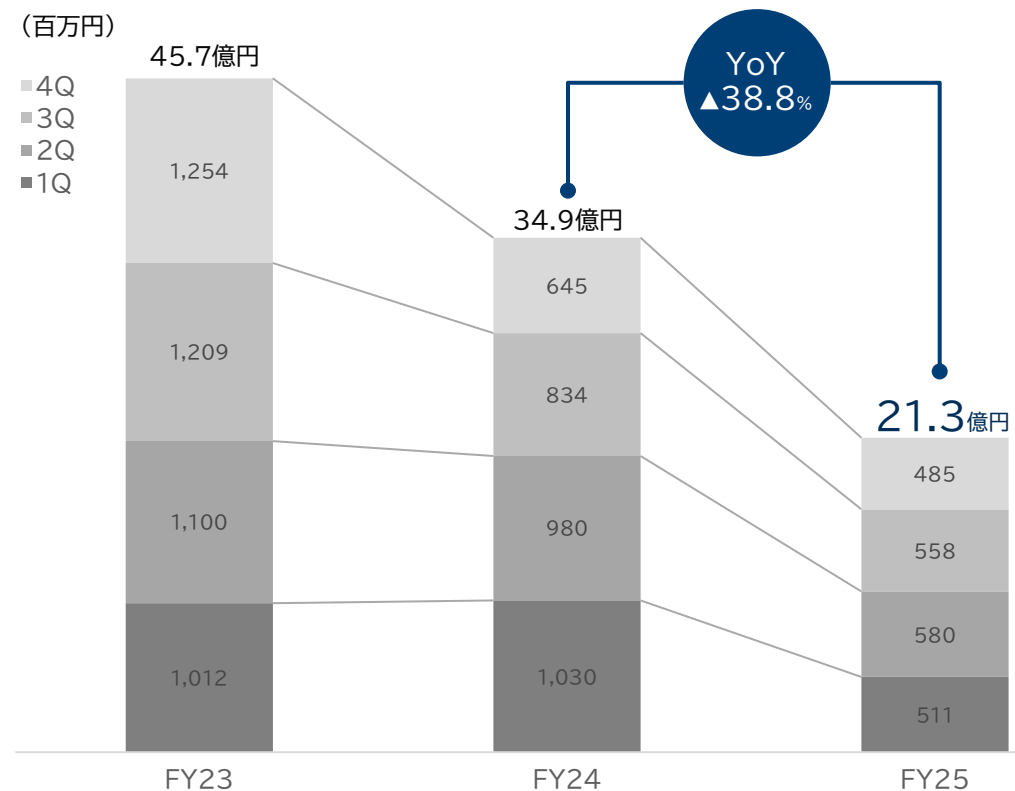


5. リスクマネジメント事業 リーガルテックAI分野 分野別売上高

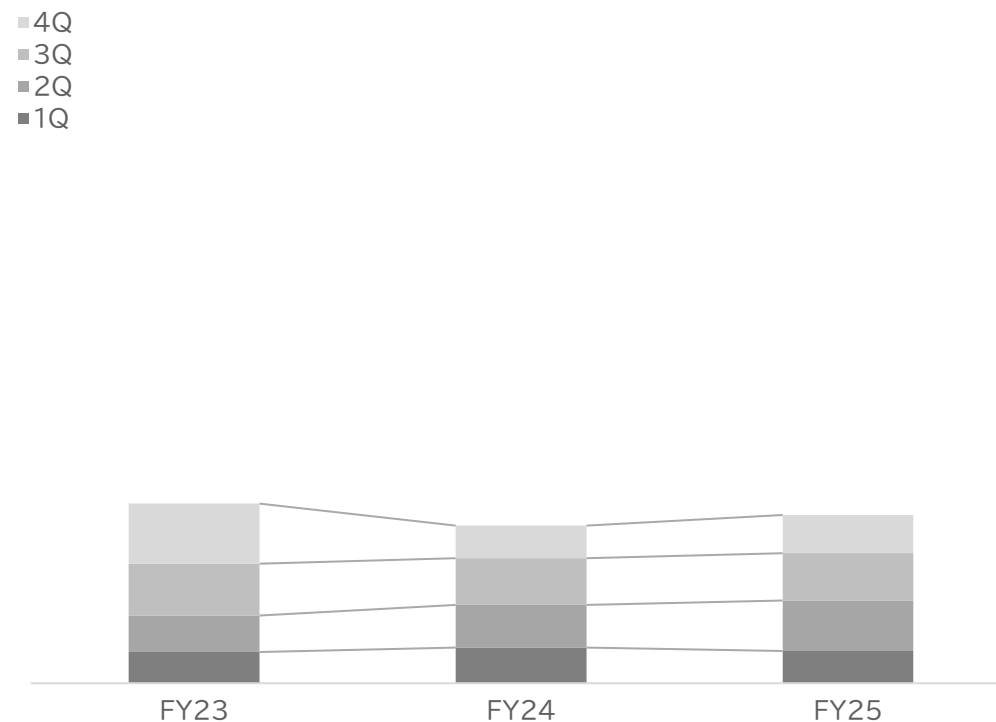
売上高は前年同期比38.8%減

米国・台湾からの事業撤退の影響を受け、eディスカバリ案件の売上減少。一方、国内では第三者委員会や特別調査委員会を含む調査ニーズの高まりを受け、デジタル・フォレンジック案件は堅調に推移

売上高



デジタル・フォレンジック



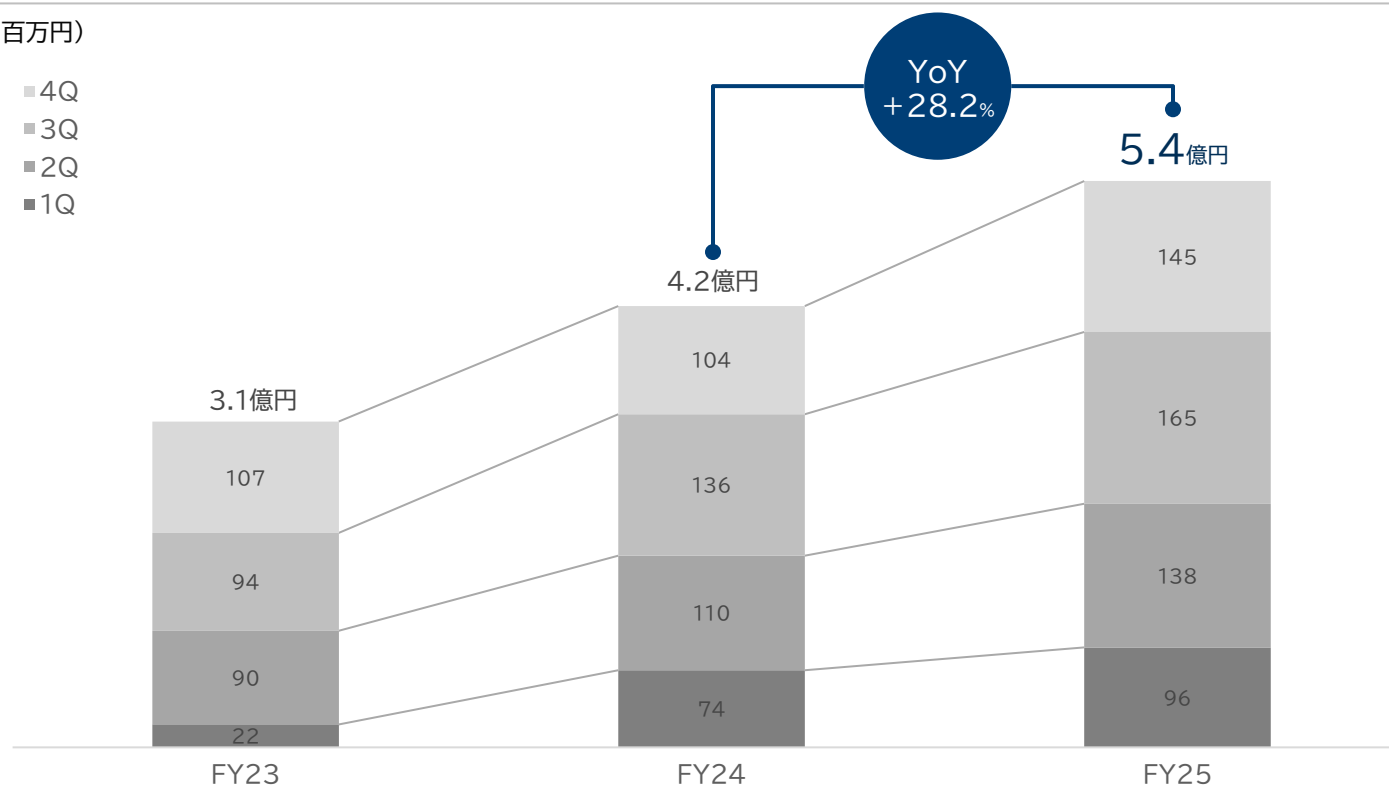
5. リスクマネジメント事業 経済安全保障分野 分野別売上高

- 売上高は前年同期比28.2%増と大幅増収。官公庁向けは前年同期比約2倍。リカーリング率68%
- 内閣府事業の一環である「研究セキュリティ・リスクマネジメントシステム」を受託開発
- 日本の研究競争力と安全保障を脅かすリスクとして、国際的な研究活動における技術流出や外国からの不当な影響への懸念が高まる中、日本政府は2025年12月に「研究セキュリティ・インテグリティの確保に関する取組のための手順書」を策定。研究機関や企業に対して体制整備を求めるなど、本分野における需要は今後も拡大する見込み

売上高

(百万円)

- 4Q
- 3Q
- 2Q
- 1Q



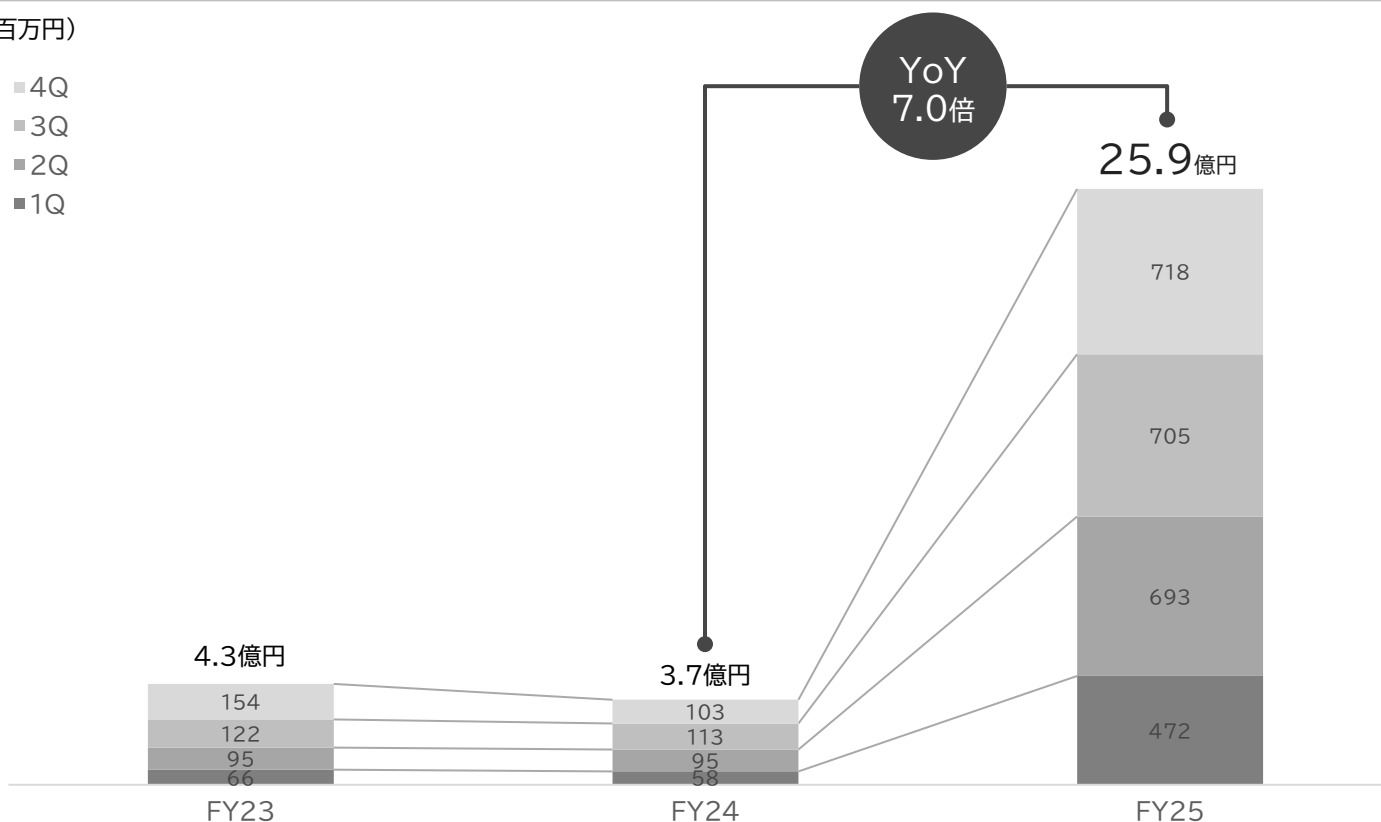
5. DX事業 売上高

- | 売上高はアルネッツ買収により前年同期比7倍と大幅増収
- | アルネッツが提供するソリューションを通じて、企業内に分散するデータの統合およびデジタル化を実現し、企業のDX推進のための基盤を整備
- | FRONTEOのプロフェッショナル支援ソリューションとの組み合わせにより、DX推進の初期段階からAI導入・高度化に至るまで、包括的なDX支援を可能なものとし、DX事業の持続的な成長を目指す

売上高

(百万円)

- 4Q
- 3Q
- 2Q
- 1Q



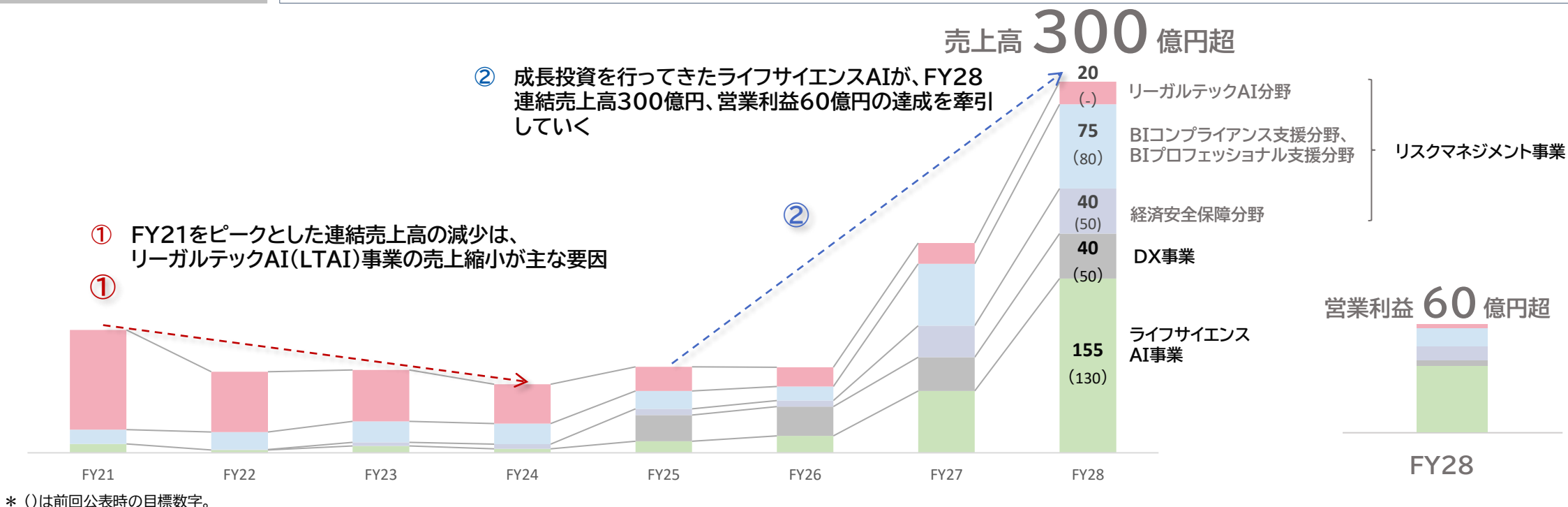
1. 会社概要
2. 企業理念
3. FRONTEOの方程式駆動型AI(人工知能)「KIBIT」
4. 事業概要
 - i. ライフサイエンスAI事業
 - ii. リスクマネジメント事業
 - iii. DX事業
5. 2026年3月期業績ハイライト
6. 今後の成長戦略
7. リスク情報

6. ステージ4（中期計画）FY28の売上高・営業利益イメージ

ライフサイエンスAIをステージ4の中核事業と位置づけ、経営資源の集中を徹底

前回公表した事項(2025年6月24日)からの変更点

ライフサイエンスAI事業	中核事業として位置付けているライフサイエンスAI事業については、従来のアップフロント型収益モデルから、パイプライン導出による一時金、マイルストーン、ロイヤルティなどを軸としたアップサイド型収益モデルへの転換の推進。FY28の計画を130億から155億円に上方修正。リスクマネジメント事業の減少分をライフサイエンス事業の成長が補う計画
リスクマネジメント事業	一方、リスクマネジメント事業については、経営資源をライフサイエンスAI事業へ集中投資する方針のもと、FY25の実績を踏まえFY28計画を約10%減に修正
DX事業	買収したアルネッツ社が想定通りの効果を発揮していることから、FY28計画を据え置いたが、プロフェッショナル支援分野をリスクマネジメント事業へ戻したため、DX全体ではFY28の計画を純減



6. FY25の振り返り

FY25全社総括

ライフサイエンスAI事業

AI創薬分野の共創プロジェクトが当期のKPIを超過するなど、想定を上回る受注ペースで進捗したため、営業利益などを期初計画から上方修正(2025年11月14日)
売上高は前年同期比約3倍に成長。下期において営業利益黒字化を達成し、通期黒字化へ目途

■ライフサイエンスAI事業 AI創薬分野:

創薬開発プロセスの関与レベルや契約形態に応じて設計された4つのAI創薬ビジネスモデルを構築。従来のアップフロント型の収益に加え、パイプライン導出の一時金、マイルストーン、ロイヤルティを軸としたアップサイド型収益モデルのポートフォリオを形成

■ライフサイエンスAI事業 AI医療機器分野:

塩野義製薬との共同開発「会話型 認知機能検査用AIプログラム医療機器(SDS-881)」は2026年度の承認取得へ向けて予定通りの進捗

リスクマネジメント事業

ビジネスインテリジェンス・コンプライアンス支援分野において、新規獲得の積み上げが前年同期比減少したため、営業利益などを期初計画から下方修正(2025年11月14日)

■ビジネスインテリジェンス・コンプライアンス支援分野:

金融領域への導入は順調に進み、リカーリング収益は堅調に推移した一方、製造業における解約および新規案件獲得の停滞により当初計画には至らず

■リーガルテックAI分野:

米国・台湾からの事業撤退の影響を受けeディスカバリ案件の売上減少。一方、国内では第三者委員会を含む調査ニーズの高まりを受け、デジタル・フォレンジック案件は堅調に推移

■経済安全保障分野:

売上高は前年同期比28.2%増と大幅増収。官公庁向けは前年同期比約2倍。リカーリング率は68%と高水準を維持。内閣府事業の一環である「研究セキュリティ・リスクマネジメントシステム」を受託開発

DX事業

BI・プロフェッショナル支援分野との一体運営を通じた、高付加価値な統合型DXソリューション提供を推進し、株式会社アルネッツ(以下アルネッツ)による顧客基盤の拡大に注力した戦略が奏功したため、営業利益などを期初計画から上方修正(2025年11月14日)

アルネッツ買収により前年同期比7倍と大幅増収。FRONTEOのプロフェッショナル支援ソリューションとの組み合わせにより、DX推進の初期段階からAI導入・高度化に至るまで、包括的な支援を可能なものとし、DX事業の持続的な成長を目指す

6. FY25までの振り返りとステージ4への変更点

ライフサイエンスAI事業（AI創薬分野）

FY25までの課題と進捗状況

- ✓ Drug Discovery AI Factory (DDAIF) を核とする、創薬プロセスの関与レベルや契約形態に応じて設計された4つのAI創薬ビジネスモデルを構築。従来のアップフロント型の収益に加え、パイプライン導出の一時金、マイルストーン、ロイヤルティを軸としたアップサイド型収益モデルのポートフォリオを形成
- ✓ 共創プロジェクト案件は、FY24の7件から大幅に増加し、22件で着地
- ✓ 特定の疾患や研究テーマに限定しない、研究開発戦略全般の意思決定を支援する「包括的共創モデル」を提供開始
- ✓ 国内バイオベンチャーとの共同創薬エコシステム事業「DDAIF Innovation Bridge」を開始し、FY25 4Qから収益に貢献
- ✓ 「自社研究・共同研究」においては、DDAIFで発見したすい臓がん新規標的分子候補において細胞増殖抑制効果を確認。オクラホマ大学で研究を推進しており、今後は動物実験によるさらなるエビデンスの蓄積を進める

ステージ4への影響

- ✓ 引き続き、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事業としての位置づけ
- ✓ 複数の製薬企業との共創プロジェクトを通じて蓄積した知見と成功実績を基盤に、製薬企業の研究開発戦略全般を支援する「包括的共創モデル」の拡大
- ✓ 「DDAIF Innovation Bridge」においては、アップサイド型収益モデルの共同研究・事業化を推進し、非連続な収益機会を目指す
- ✓ 「自社研究・共同研究」においては、東京科学大学やオクラホマ大学との共同研究を通じて、新規性の高い創薬パイプラインを創出し、自社保有パイプラインの導出における収益化
- ✓ 米国市場への本格的な展開を推進。グローバル製薬企業及び研究機関との連携拡大
- ✓ 従来の共創プロジェクトによる安定的なアップフロント収益構造から、パイプライン導出による一時金やマイルストーン、ロイヤルティ収入のアップサイド型収益モデルを拡大し、非連続な成長と持続的な企業価値の実現を目指す

ライフサイエンスAI事業（AI医療機器分野）

FY25までの課題と進捗状況

- ✓ 「会話型 認知機能検査用AIプログラム医療機器（SDS-881）」について、厚生労働省のプログラム医療機器調査会において優先審査対象品目への指定を受け、治験届を提出。2026年度の承認取得を目指す
- ✓ 非医療機器に関しては、産業横断アライアンスの一環として、「あたまの健康度」判定Webアプリケーションサービス「トークラボKIBIT」販売開始
- ✓ 「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ルティ収入を見込む
- ✓ 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. FY25までの振り返りとステージ4への変更点

リスクマネジメント事業（BIコンプライアンス支援分野）

FY25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"> ✓ 企業の不正リスクの未然防止に関する需要は拡大基調 ✓ 規制強化を背景に、大手金融機関を中心に不正検知システム「KIBIT Eye」の導入が進展。五大証券会社への導入実績は4社（80%）へ拡大 ✓ リカーリング収益は85%に到達。リカーリング収益は堅調に推移した一方、新規案件の積み上げは十分な成果に至らず 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 前回の公表に対し、FY25の実績を鑑みステージ4（中期計画）の売上計画を変更 ✓ 「KIBIT Eye」を基幹サービスとしたリカーリング率向上に加え、プロダクトの選択と集中を通じて事業収益性の向上を図り、持続的な成長を実現 ✓ 既存顧客との取引深耕に加え、金融機関や製薬企業をはじめとする大手企業・準大手企業をターゲットとした大規模プロジェクトの獲得を推進

リスクマネジメント事業（BIプロフェッショナル支援分野）

FY25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"> ✓ 製造業を中心とした日本企業では、生産年齢人口の減少や熟練技術者の退職に伴う技能伝承の課題が深刻化しており、中長期的な成長が見込まれる重要な領域と位置づけ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ DX事業からリスクマネジメント事業へ戻す ✓ 前回の公表に対し、FY25の実績を鑑みステージ4（中期計画）の売上計画を変更 ✓ 「KIBIT Libria」「匠KIBIT零」を中心ソリューションと位置づけ、戦略的なプロダクトの選択と集中を実行することで、中期的な競争力強化を優先する

リスクマネジメント事業（リーガルテックAI分野）

FY25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"> ✓ 米国子会社の撤退によりeディスカバリ案件売上減少した一方、国内では第三者委員会を含む調査ニーズの高まりを受け、デジタル・フォレンジック案件は堅調に推移 ✓ 収益相関性が高い組織／オペレーションを維持し、収益性の高い事業運営を継続 ✓ 顧客基盤の構築に向けた「FLLP」の推進や「Risk Initiative Community」を通じたマーケティング及び営業活動を積極的に展開 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 引き続き、顧客基盤の構築・強化活動を継続 ✓ BIコンプライアンス支援分野と連携を一層強め、有事対応で得た知見を平時におけるリスク診断やリスクシナリオの構築などにより、顧客への提供価値向上と収益機会の拡大を図る ✓ 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を継続

リスクマネジメント事業（経済安全保障分野）

FY25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や、制裁リスト対象国・組織による実質支配を把握するニーズが拡大 ✓ 売上高は前期比28.2%増と大幅増収。売上高に占めるリカーリング比率も68%まで到達 ✓ 内閣府事業の一環である「研究セキュリティ・リスクマネジメントシステム」を受託開発するなど、官公庁向け案件は、前年同期比2倍の成長 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 日本の研究競争力と安全保障を脅かすリスクとして、国際的な研究活動における技術流出や外国からの不当な影響への懸念が高まっている。こうした中、日本政府は2025年12月に「研究セキュリティ・インテグリティの確保に関する取組のための手順書」を策定。研究機関や企業に対して体制整備を求めるなど、本分野における需要は今後も拡大する見込みのため、「研究セキュリティ・リスクマネジメントシステム」の事業を強化していく ✓ 「KIBIT Seizu Analysis」を活用したソリューションの提供を通じて事業拡大を図り、リニアな成長を見込む

6. FY25までの振り返りとステージ4への変更点

DX事業（株式会社アルネット・DX内製化支援、システム開発分野）

FY25までの課題と進捗状況

- ✓ 2025年4月に株式会社アルネットを子会社化。これによりプロフェッショナル支援分野を含めた売上高は前年同期比7倍と大幅増収。
- ✓ アルネットが提供するソリューションを通じて、企業内に分散するデータの統合およびデジタル化を実現
- ✓ 企業のDX推進のための基盤を整備

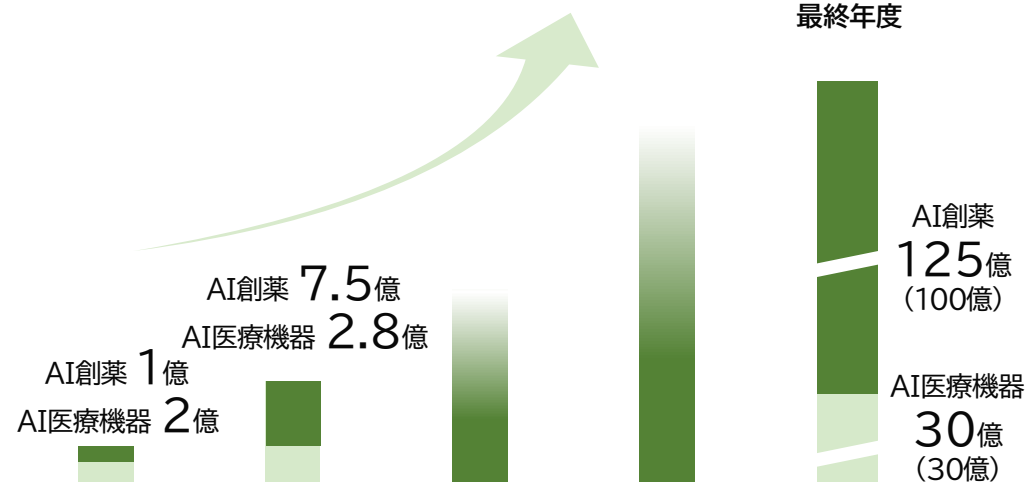
ステージ4への影響

- ✓ FRONTEOのプロフェッショナル支援ソリューションである「KIBIT」を「Mendix」へアドオンすることで、統合されたデータを基に多面的な価値創出が可能となり、高付加価値な統合型DXソリューションの提供を実現
- ✓ 両ソリューションを組み合わせることで、DX推進の初期段階からAI導入・高度化に至るまで、包括的なDX支援を可能とし、DX事業の持続的な成長に向けた取り組みを加速する

6. ライフサイエンスAI事業 AI創薬分野 将来性とKPI

- FY28 売上高155億円達成を目指し、AI創薬支援サービス (DDAIF) の共創プロジェクト*型案件数と導出/成果報酬件数をKPIとする
- DDAIFを活用し従来のアップフロント型の収益に加え、パイプライン導出の一時金、マイルストーン、ロイヤルティを軸としたアップサイド型収益モデルのポートフォリオを形成
- 中長期的には当社独自で探索した分子を製薬会社へ展開することから見込まれる収益も視野に

ステージ4(中期計画)
最終年度



年度別目標

		FY23実績	FY24実績	FY25実績	FY26	FY27	FY28
アップフロント型 収益	案件数	0 (0)	7 (3)	22 (10)	25 (25)	35 (35)	39 (39)
	導出/成果 報酬件数	-	-	-	1 (-)	6 (-)	12 (-)

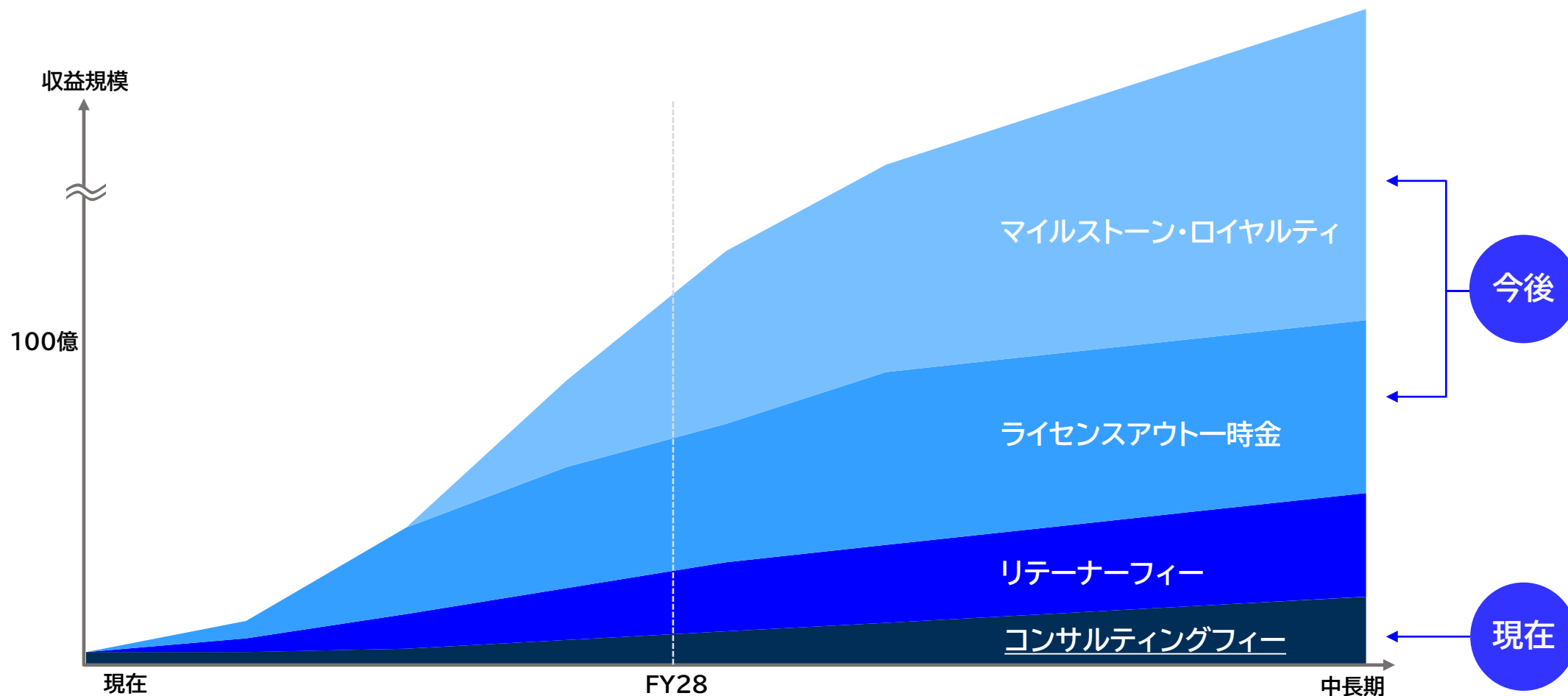
ステージ4達成のための施策

- ✓ FRONTEOの技術基盤と親和性の高い標的分子や適応症、バイオマーカー探索等の領域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が創出した成果の妥当性が一定確認できたタイミングにおいて収益回収をすることで、期待収益規模をスケールアップ
- ✓ また、共創プロジェクトで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創薬パイプラインの創出・開発成功率を継続的に向上させていく
- ✓ 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

*共創プロジェクトとは、製薬企業と当社の研究チームが協調し、検証済標的の獲得までを目指す形態 ()は前回公表時の目標数字。前回公表との比較が無いため(-)にしております

6. ライフサイエンスAI事業 AI創薬分野 ビジネスモデル成長イメージ

- FRONTEOは医薬品開発の設計図ともいえる「仮説」を提供
- 共創プロジェクトをベースとした安定的な収益モデルを基盤とし、創薬開発の進捗に応じたマイルストーンや、パイプライン導出型のビジネスモデルによる、中長期的な非連続成長を目指す



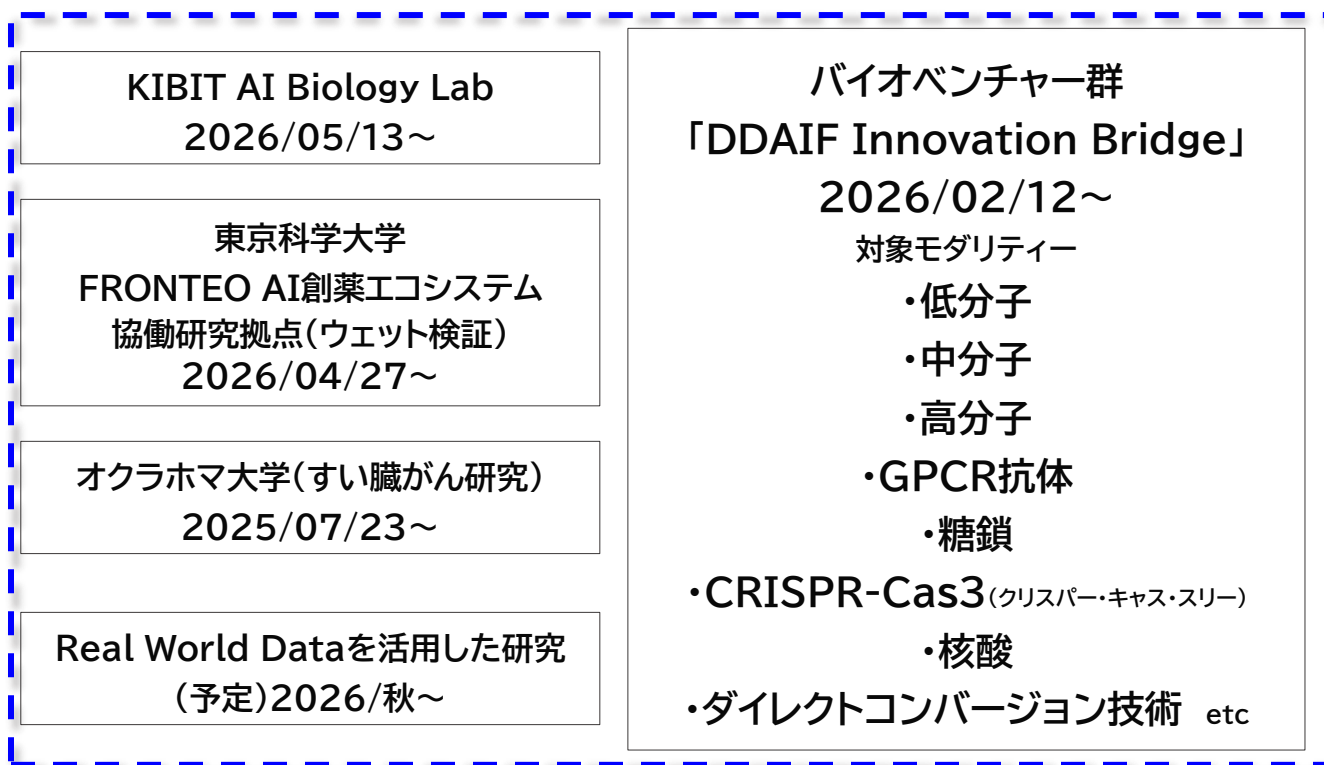
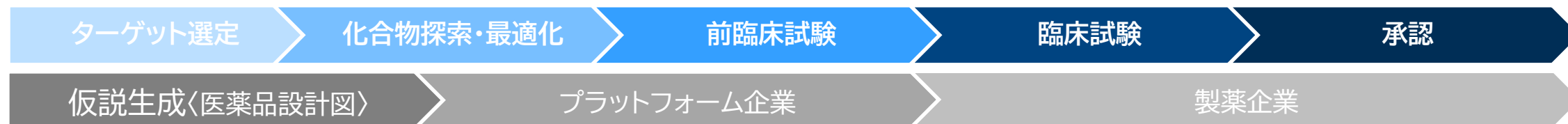
6. ライフサイエンスAI事業 AI創薬分野 ライセンスアウトパイプライン

- | 製薬企業への導出(ライセンスアウト)を目指すパイプラインが複数進行中
- | すい臓がん案件は、米国におけるがん研究の中核機関の一つであるオクラホマ大学で研究を推進。今後は動物実験により、さらなるエビデンスを蓄積
- | エヌビー健康研究所との案件は、最短で2026年度中の製薬企業への導出(ライセンスアウト)を目指す



6. ライフサイエンスAI事業 AI創薬分野 基礎研究から臨床研究を効率化し導出力を強化

DDAIFにより、通常10年以上を要するターゲット選定から化合物探索・最適化、前臨床試験までのプロセスを大幅に効率化し、短期間での導出が可能に



製薬企業へ導出

6. ライフサイエンスAI事業 AI医療機器・非医療機器 パイプライン

- | AI解析による会話型の「あたまの健康度」判定Webアプリケーション「トークラボKIBIT」の提供を開始。日本生命保険、朝日生命保険に導入済み
- | 「会話型 認知機能検査用AIプログラム医療機器(SDS-881)」について、臨床試験が2026年3月完了。2026年度中の承認取得を目指す

アライアンスのパイプライン

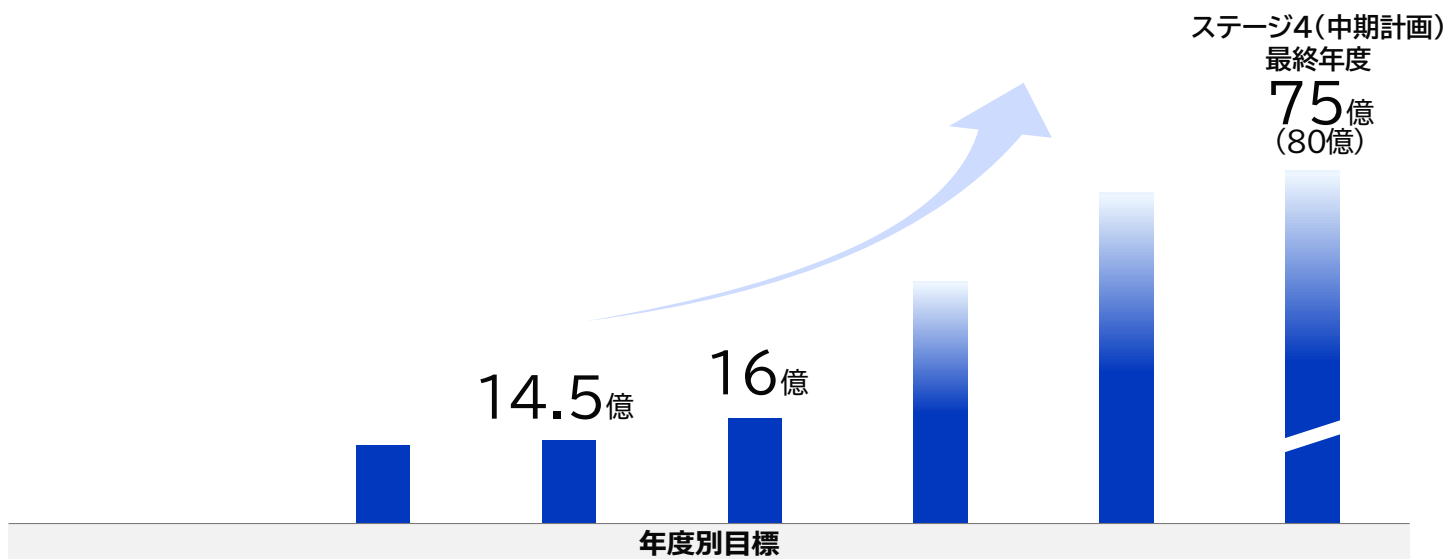


ステージ4達成のための施策

- ✓ 会話型・認知機能検査用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・非医療機器を早期に開発す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. リスクマネジメント事業 BIコンプライアンス支援分野、BIプロフェッショナル支援分野 将来性とKPI

| FY28売上高75億円達成を目指し、**契約企業数**、**平均単価**、**リカーリング率**をKPIに設定



	FY23実績	FY24実績	FY25実績	FY26	FY27	FY28
企業数 (社)	75 (75)	73 (73)	62 (140)	80 (200)	265 (240)	375 (320)
平均単価 (百万円)	18 (18)	20 (20)	21 (17)	20 (20)	21 (20)	25 (25)
リカーリング率 (%)	62 (62)	77 (77)	85 (79)	86 (81)	86 (83)	87 (85)

ステージ4達成のための施策

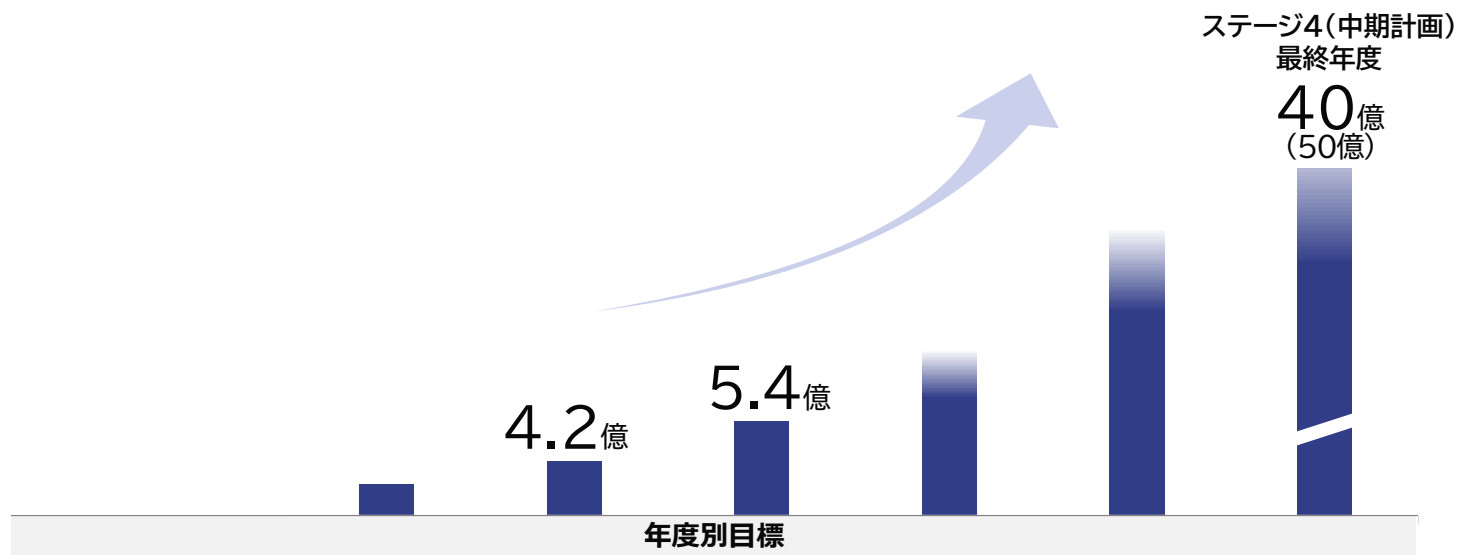
- ✓ FY2028までに導入社数375社、1企業あたり単価を25百万円にし、75億円を目指す
- ✓ 営業施策:
 - FY26は既存顧客との取引深耕を軸としたアカウント毎の取引拡大・早期案件獲得に注力
 - FY26以降は既存顧客との取引深耕に加え、大手企業・準大手企業をターゲットにし、1億円規模の大規模プロジェクトの獲得
 - リカーリング率については、FY25で当初目標を上回る85%に達し、ステージ4までにリカーリング比率87%を目指す
 - 生成AIを活用し、AIエージェント+KIBITの提案を行い、導入社数の倍増を目指す

*セグメント変更により前回公表と単純比較はできませんが参考情報として()に前回公表時の目標数字を記載しています。

6. リスクマネジメント事業 経済安全保障分野 将来性とKPI

| FY28売上高40億円達成を目指し、**契約企業数**、**平均単価**、**リカーリング率**をKPIに設定

| 経済安全保障室を設置している又は設置を検討している上場企業数は19社*
FY24時点で**当社ソリューションの導入シェアは70%超**と推定



	FY23実績	FY24実績	FY25実績	FY26	FY27	FY28
企業数 (社)	9 (9)	14 (14)	16 (20)	34 (34)	65 (65)	100 (100)
平均単価 (百万円)	35 (35)	38 (38)	30 (40)	43 (43)	46 (46)	50 (50)
リカーリング率 (%)	37 (37)	71 (50)	68 (73)	76 (55)	78 (58)	80 (60)

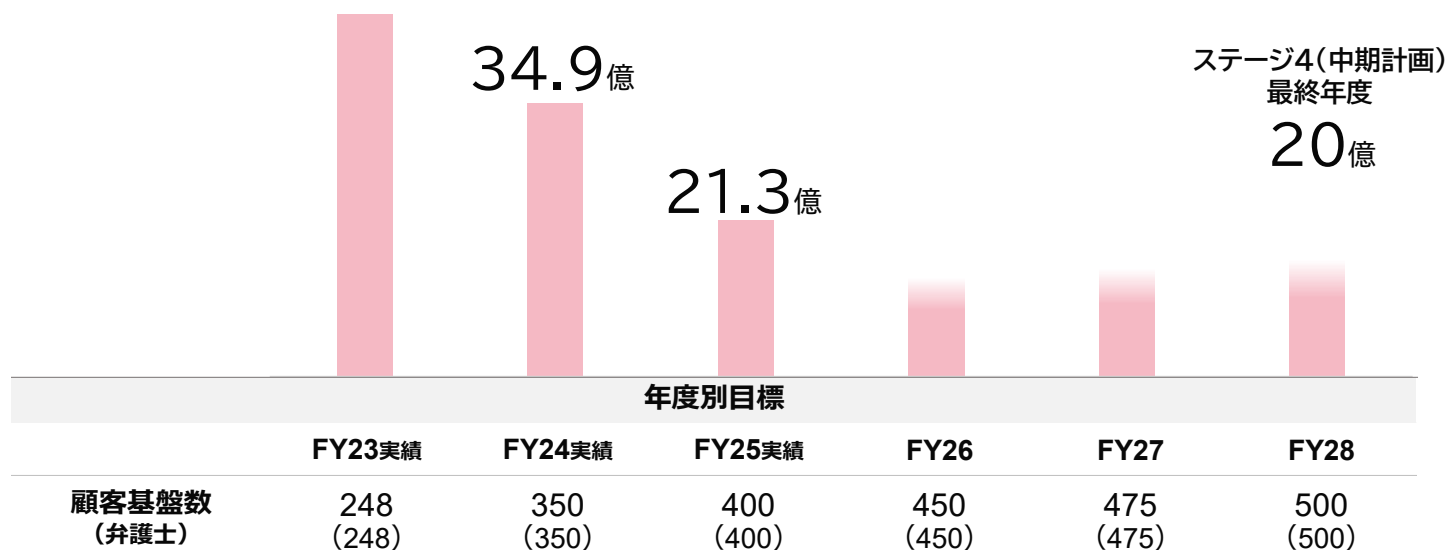
*株式会社第一生命経済研究所「経済安全保障から経営を考える」を参考 ()は前回公表時の目標数字

ステージ4達成のための施策

- ✓ さらなる国内市場活性化の為に、経済安全保障における必要機能階層を定義し、データドリブンな意思決定を行うための総合的なコンサルティングサービス提供を推進していく
- ✓ アーリーアダプター・官公庁への訴求を継続
- ✓ 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
- ✓ リカーリング率については、FY24で当初目標を上回る71%に達し、ステージ4までにリカーリング比率80%を目指す
- ✓ データコストの削減を目指し、システム価格を抑え、利用拡大を推進する
- ✓ DX、BI分野との連携を行い、企業ごとのデータDXを視野に入れ提案を行う

6. リスクマネジメント事業 リーガルテックAI分野 将来性とKPI

| FY28売上高20億円維持を目指し、顧客基盤数(弁護士)をKPIに設定



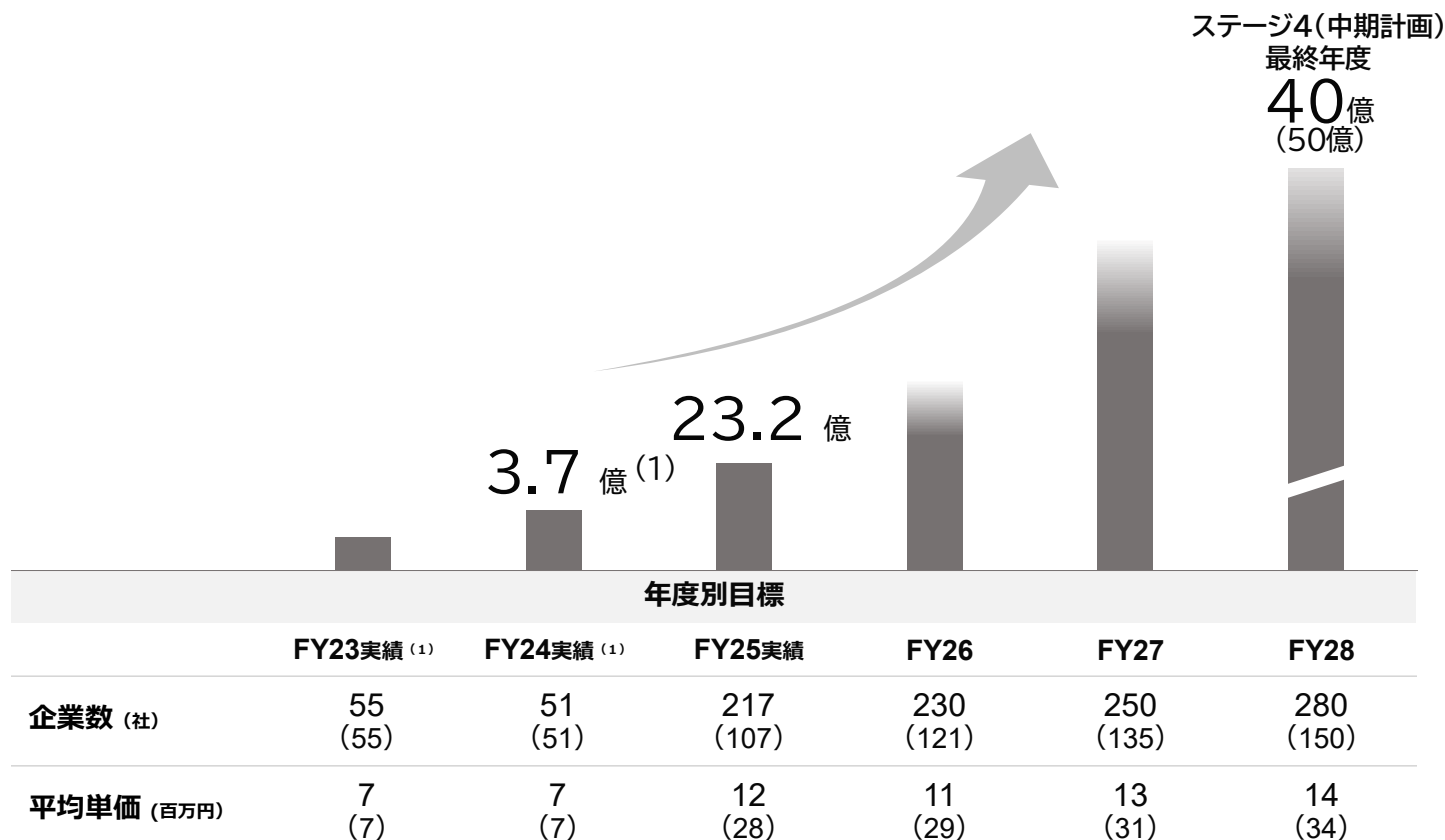
ステージ4達成のための施策

- ✓ FLLP・勉強会・ウェビナーなどを実施し、顧客基盤の構築・強化を継続
- ✓ リスクマネジメント事業内での連携強化 従来からの強みを活かしソリューション導入やサービスの提供を行いつつ、各分野の連携を強め、クライアントが直面する「平時」・「有事」、「内部」・「外部」におけるリスク解決を、全体最適の視点でサポート
- ✓ 収益相関作用が高い組織／オペレーションを維持し、大型案件に左右されない堅実な事業運営

* ()は前回公表時の目標数字

6. DX事業 将来性とKPI

| FY28売上高40億円達成を目指し、**契約企業数**、**平均単価**をKPIに設定



ステージ4達成のための施策

- ✓ 子会社化したアルネットが提供するソリューションを通じた、企業内に分散するデータの統合およびデジタル化を実現し企業のDX推進のための基盤構築と、当社のプロフェッショナル支援ソリューションを組み合わせることで、DX推進の初期段階からAI導入・高度化に至るまで、包括的な支援を可能なものとし、DX事業の持続的な成長を実現
- ✓ KIBITとAIエージェントを組み合わせたSIでのシステム提供を行い、ユーザー固有の課題に対しての問題解決を目指す

(1) BIプロフェッショナル支援のみの売上高 *セグメント変更により前回公表と単純比較はできませんが参考情報として()に前回公表時の目標数字を記載しています。

1. 会社概要
2. 企業理念
3. FRONTEOの方程式駆動型AI(人工知能)「KIBIT」
4. 事業概要
 - i. ライフサイエンスAI事業
 - ii. リスクマネジメント事業
 - iii. DX事業
5. 2026年3月期業績ハイライト
6. 今後の成長戦略
7. リスク情報

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。また、既存技術に対しても、最新技術の習得および適用を積極的に行うことで、運用体制や提供サービスの継続的な強化を図っています。これにより、顧客ニーズの多様化や市場環境の変化に柔軟に対応できる体制を構築しています。</p>
<p>事業の市場環境について</p>	<p>当社グループは、ライフサイエンスAI事業、リスクマネジメント事業及びDX事業においてAIを活用した製品・サービスを提供しております。AIを活用した新規性の高い事業領域においては、市場形成の遅れ、顧客の導入判断の長期化、PoCから本格導入への移行遅延、国内外の競争環境の変化、AI関連規制の整備・強化等により、想定どおりに案件化又は収益化が進まない可能性があります。また、主要取引先が地政学リスク、国際的な通商・制裁措置、エネルギー価格の変動等の影響を受ける場合には、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>当社グループでは、市場環境、規制動向、政治・経済情勢等を継続的に確認し、事業環境の変化に応じた対応を行ってまいります。</p>
<p>法的規制について</p>	<p>当社グループが展開するライフサイエンスAI事業においては、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>その他の事業においては、現時点で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が、今後、事業に関連する法律、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。</p>	<p>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

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。

本資料のアップデートについて、次回は2027年6月を予定しております。