



## 2022年12月期 通期決算説明資料

2023年2月10日

フロンティア・マネジメント株式会社

東証プライム市場：7038

## 目次

Section 1	2022年12月期	通期決算報告
Section 2	2023年12月期	見通し
Section 3	会社概要	



FRONTIER  
MANAGEMENT  
INC.

Section 1

## 2022年12月期 通期決算報告



サマリ フロンティア・マネジメントグループ連結 【ALL連結】

ALL連結

- 2022年度通期実績は、売上高+37%増、営業利益+81%増の大幅な増収増益となり、過去最高の実績を達成。
- 経営コンサルティング事業は増員効果および新規プロダクトの増加が奏功。再生事業も第4四半期より増加の兆し。
- M&Aアドバイザー事業は大型案件の成約が増加し、過去最高の売上を達成。
- 期末人員数は2022年度の期初計画を若干超過。
- 1株当たり配当金は28円と前年度10円から大幅に増加。
- 子会社のフロンティア・キャピタル（FCI）は2022年末に総額135億円の資金調達を発表。

	2021年度 実績	2022年度 実績 (ALL連結)	増減	増減率	(百万円)			
					2022年度 業績予想 (2022/2/10公表)	期初業績予想に対する 達成率	2022年度 修正業績予想 (2022/11/11公表)	修正業績予想に対する 達成率
売上高	5,741	7,916	+2,175	+37%	7,000	113%	8,000	99%
営業利益	501	908	+407	+81%	800	114%	1,000	91%
経常利益	514	922	+408	+79%	800	115%	1,000	92%
親会社株主に 帰属する当期純利益	338	557	+219	+64%	500	111%	600	93%
期末人員数（人）	255	335	+80	+31%	330	102%	-	-

サマリ

フロンティア・マネジメントグループ連結

【除FCI連結】

除FCI連結

- 事業・企業への投資とその後の経営改革を専業とするFCIは、投資実績如何によってFMI連結業績への影響が大きいので、FMI連結決算へ不規則な影響を与えるため、FMI連結業績だけだと当グループの業績の把握を困難にする可能性がある。
- 加えて、当社は、今後の配当性向として、FCIによる影響を含めてキャッシュ移動を伴わない収益増減を捨象した「除FCI連結」の親会社株主に帰属する当期純利益の40%とする旨を公表している。このため、株主に対して配当額の計算過程を分かりやすく説明するため、本資料では「除FCI連結」の図表やスライドを盛り込むこととした。
- 「除FCI連結」で見た2022年度連結決算は、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益ともに前年比2倍以上の好決算。

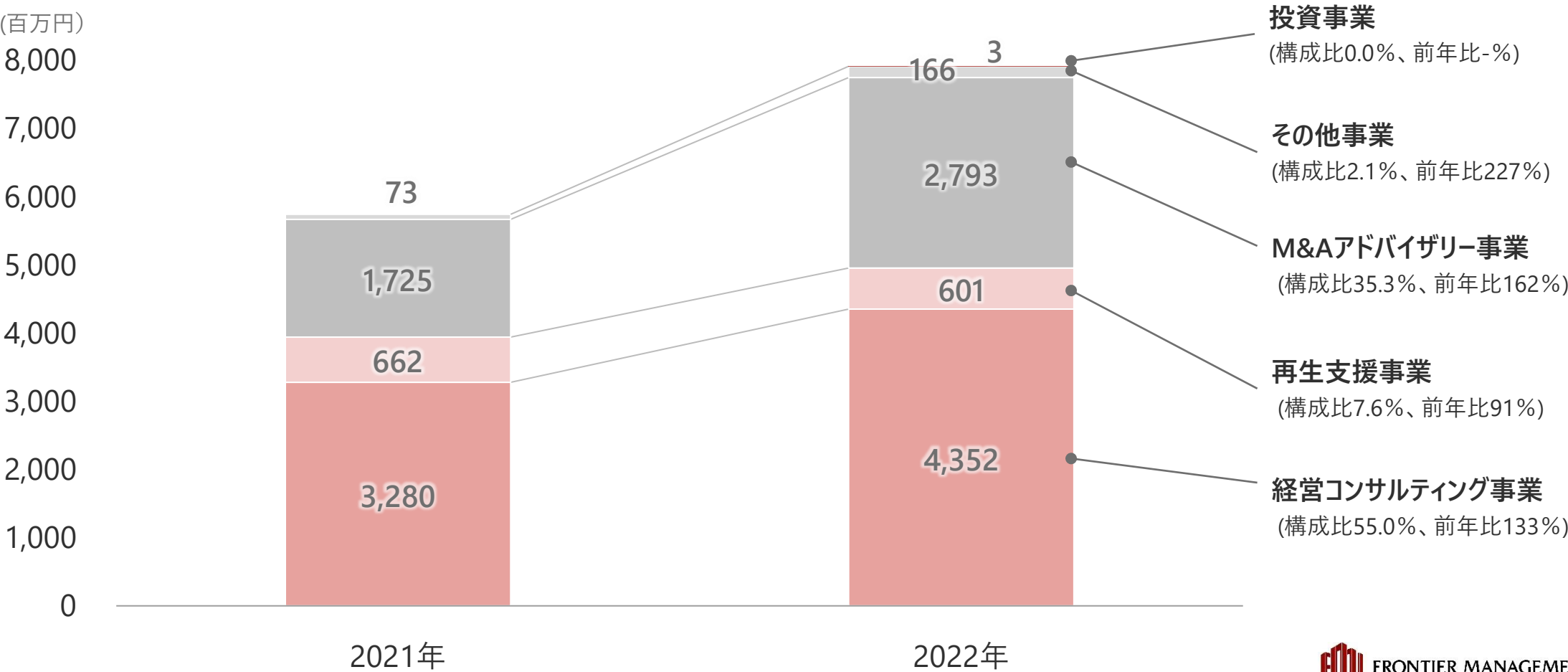
(百万円)

	2021年度 実績	2022年度 実績 (除FCI連結)	増減	増減率
売上高	5,741	7,898	+2,157	+37%
営業利益	501	1,099	+598	+119%
経常利益	514	1,112	+598	+116%
親会社株主に 帰属する当期純利益	338	748	+410	+121%
期末人員数（人）	255	324	+69	+27%

事業別売上高 【ALL連結】

ALL連結

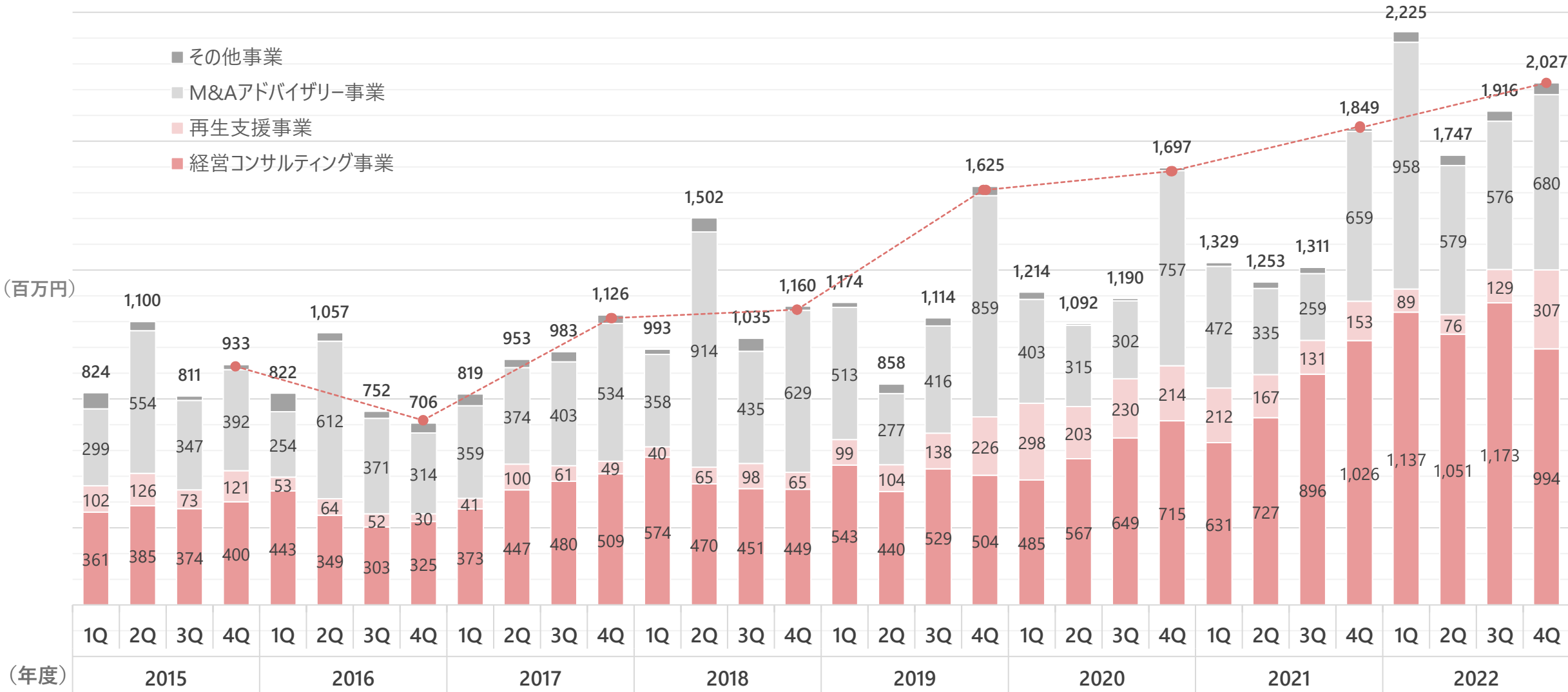
経営コンサルティング事業： 増員効果と新規プロダクトの増加により好調を維持  
再生支援事業： 再生支援のニーズは弱含みであったが、第4四半期から回復の兆し  
M&Aアドバイザリー事業： 組織体制の整備が進み、大型・中型のM&A案件が順調に成立し、業績は大幅に回復  
投資事業： 事業の本格的な立ち上げは2023年度に持ち越し



# 事業別の四半期売上高推移【除FCI連結】(1/2)

除FCI連結

連結売上高は、第4四半期として過去最高水準



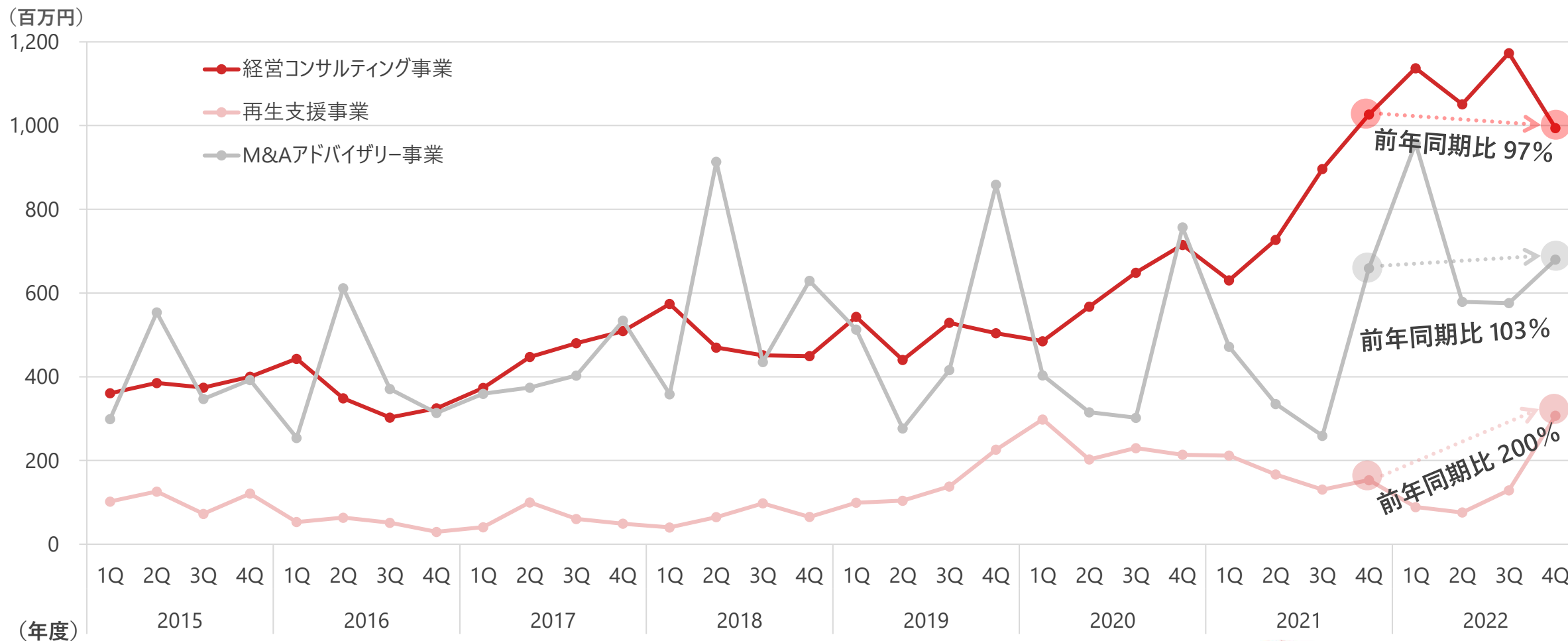
# 事業別の四半期売上高推移 【除FCI連結】(2/2)

除FCI連結

経営コンサルティング事業は高水準を維持しつつも、第4四半期（期間）は前年同期比、前四半期比ともに微減

M&Aアドバイザリー事業は高水準を維持し、第4四半期（期間）として過去最高の売上高

再生支援事業は、第4四半期（期間）として前年同期比で増収し、過去最高の売上高に回復





連結PL概要 【ALL連結】

ALL連結

積極的な採用継続により人件費は増加しているが、それを上回る増収により、売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益共に過去最高

(百万円)				
	2021年度	2022年度	増減	増減率
売上高 (内セレブレイン397百万円)	5,741	7,915	+2,174	+37%
営業費用	5,240	7,007	+1,767	+33%
外注費等	194	364	+170	+87%
人件費	3,841	4,771	+930	+24%
採用費	231	469	+238	+103%
その他費用	971	1,403	+432	+44%
営業利益 (内セレブレイン45百万円)	501	908	+407	+81%
経常利益	514	921	+407	+79%
税前利益	514	868	+354	+68%
親会社株主に帰属する当期純利益	338	556	+218	+64%
減価償却費	36	47	+11	+30%
EBITDA	552	976	+424	+76%

\*2022年度の売上高、営業利益に、2022年度中に子会社となったセレブレインの売上高と営業利益を表内に内数として表示しています。

連結PL概要 【除FCI連結】

除FCI連結

(百万円)				
	2021年度	2022年度	増減	増減率
売上高 (内セブレイン397百万円)	5,741	7,898	+2,157	+37%
営業費用	5,240	6,798	+1,558	+29%
外注費等	194	364	+170	+87%
人件費	3,841	4,639	+798	+20%
採用費	231	450	+219	+94%
その他費用	971	1,345	+374	+38%
営業利益 (内セブレイン45百万円)	501	1,099	+598	+119%
経常利益	514	1,112	+598	+116%
税前利益	514	1,059	+545	+106%
親会社株主に帰属する当期純利益	338	748	+410	+121%
減価償却費	36	47	+11	+30%
EBITDA	552	1,167	+615	+111%

連結BS概要 【ALL連結】

ALL連結

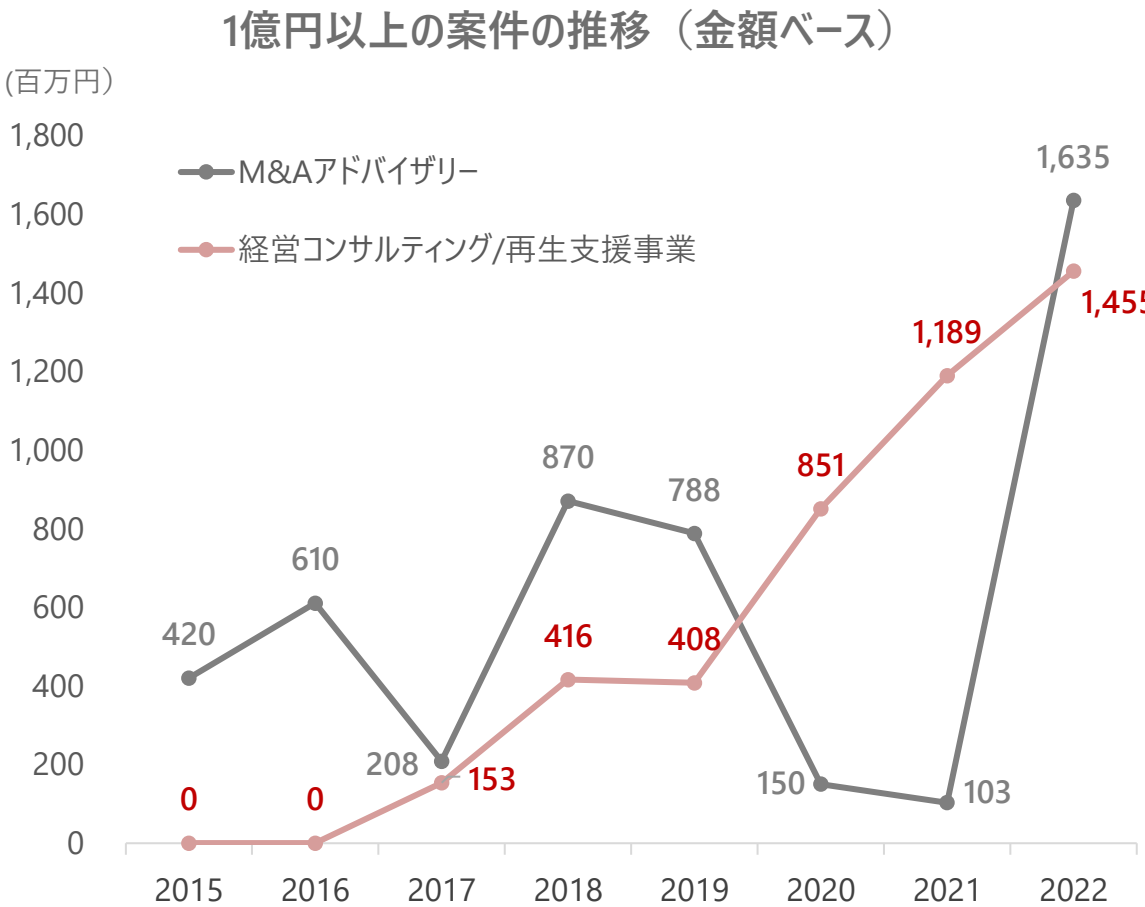
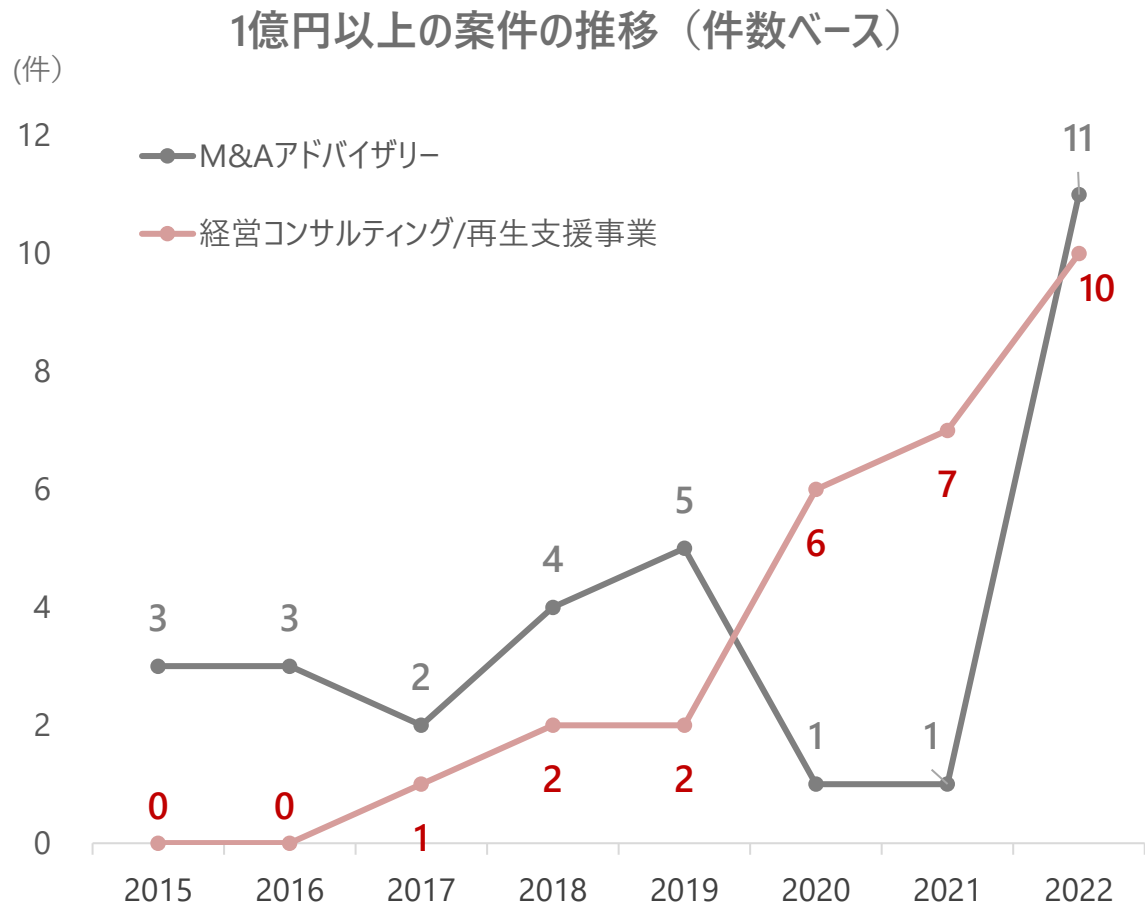
現金及び預金の増加等により流動資産は増加  
のれんや敷金及び保証金の増加等により固定資産は増加  
賞与引当金や1年内返済予定の長期借入金の増加等により流動負債は増加  
長期借入金の増加等により固定負債は増加  
親会社株主に帰属する当期純利益の増加により株主資本は増加

(百万円)

	2021年12月末	2022年12月末	増減	増減率
流動資産	2,998	4,276	+1,278	+42%
固定資産	821	1,375	+554	+67%
繰延資産	-	7	+7	-
資産合計	3,819	5,658	+1,839	+48%
流動負債	1,283	1,868	+585	+46%
固定負債	82	776	+694	+846%
株主資本	2,398	2,918	+520	+22%
その他純資産	56	96	+40	+71%
負債純資産合計	3,819	5,658	+1,839	+48%
現預金	1,784	3,199	+1,415	+79%
有利子負債	-	777	+777	-
Net Debt	△1,784	△2,422	△638	+36%

# 大型案件数の推移

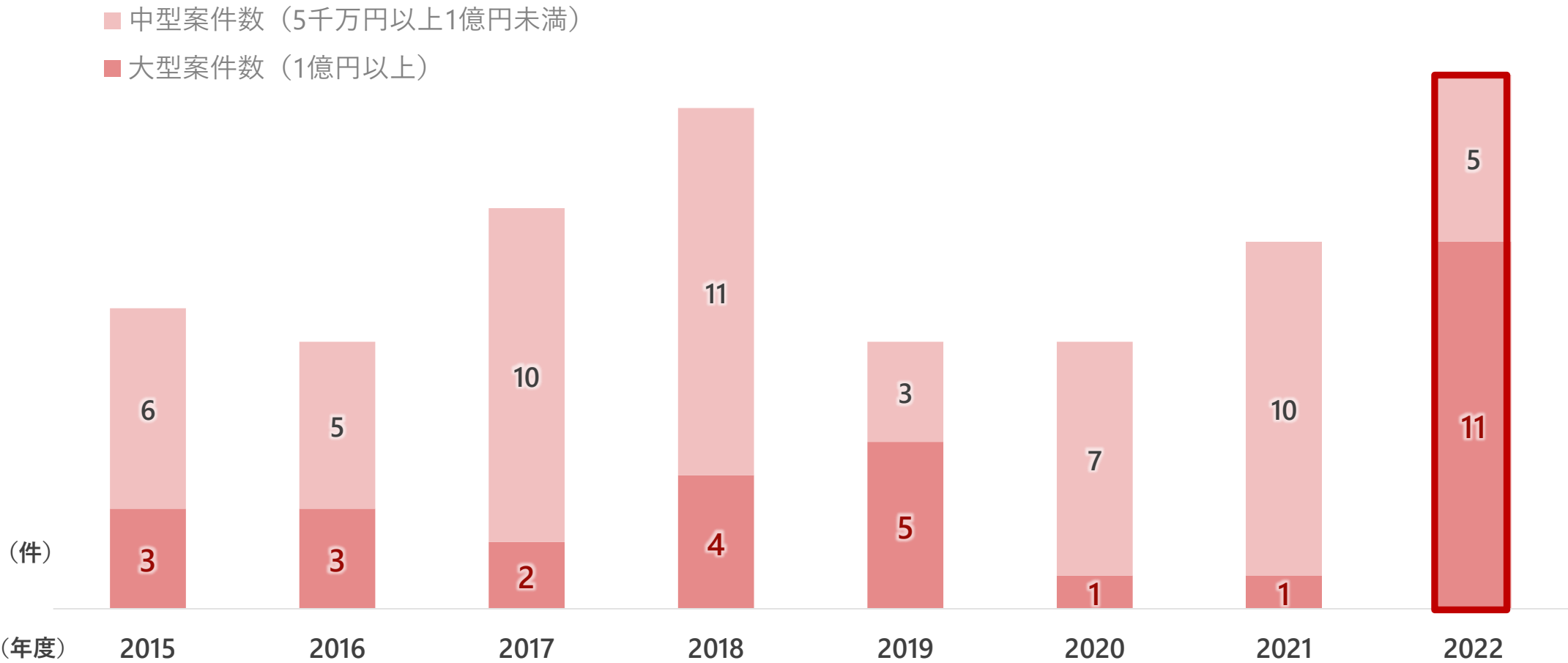
M&Aアドバイザリー事業、経営コンサルティング/再生支援事業共に、1億円以上の案件数、案件額ともに過去最高の実績



# M&Aアドバイザー事業における売上計上された大型・中型案件数

1億円以上の大型案件数は過去最高の11件

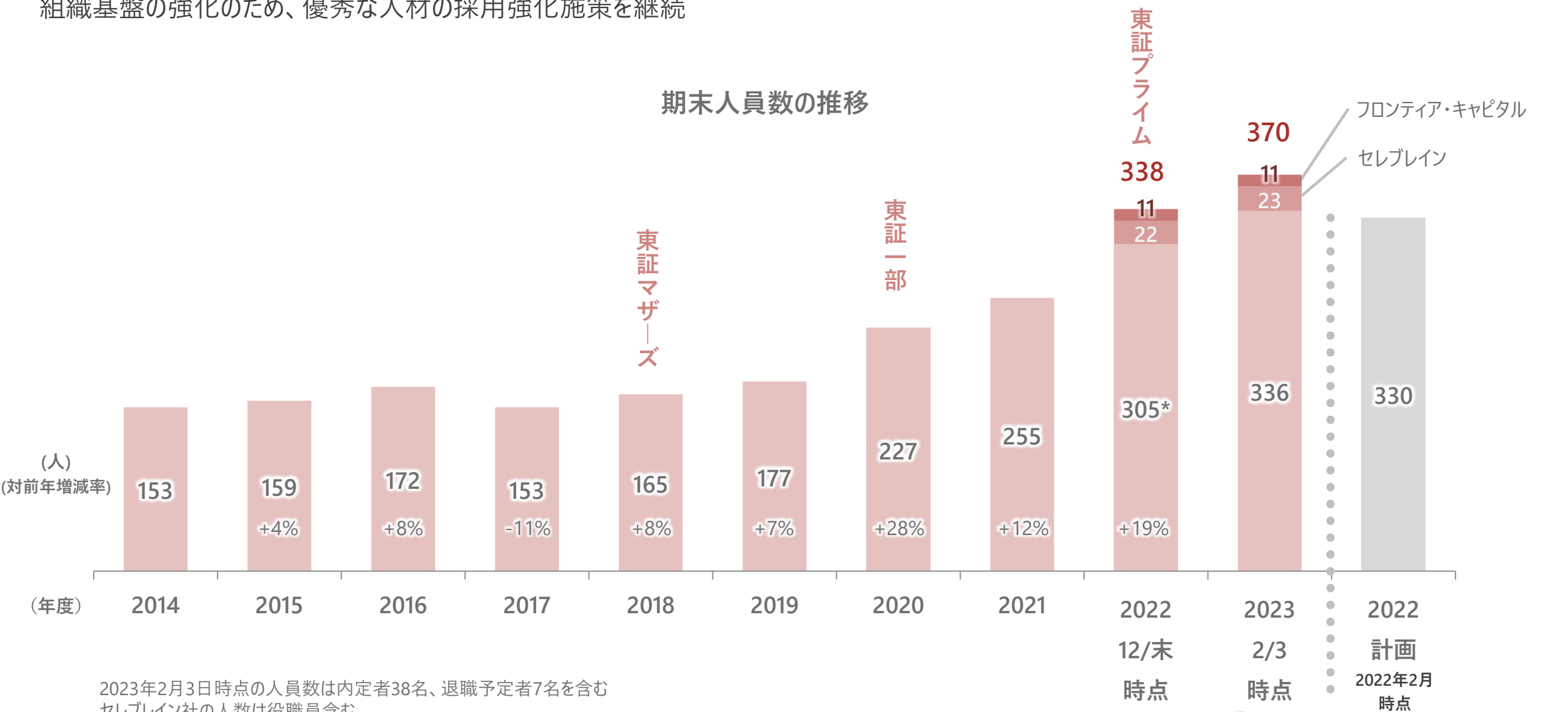
売上計上案件数推移



# 積極的な増員戦略 【ALL連結】

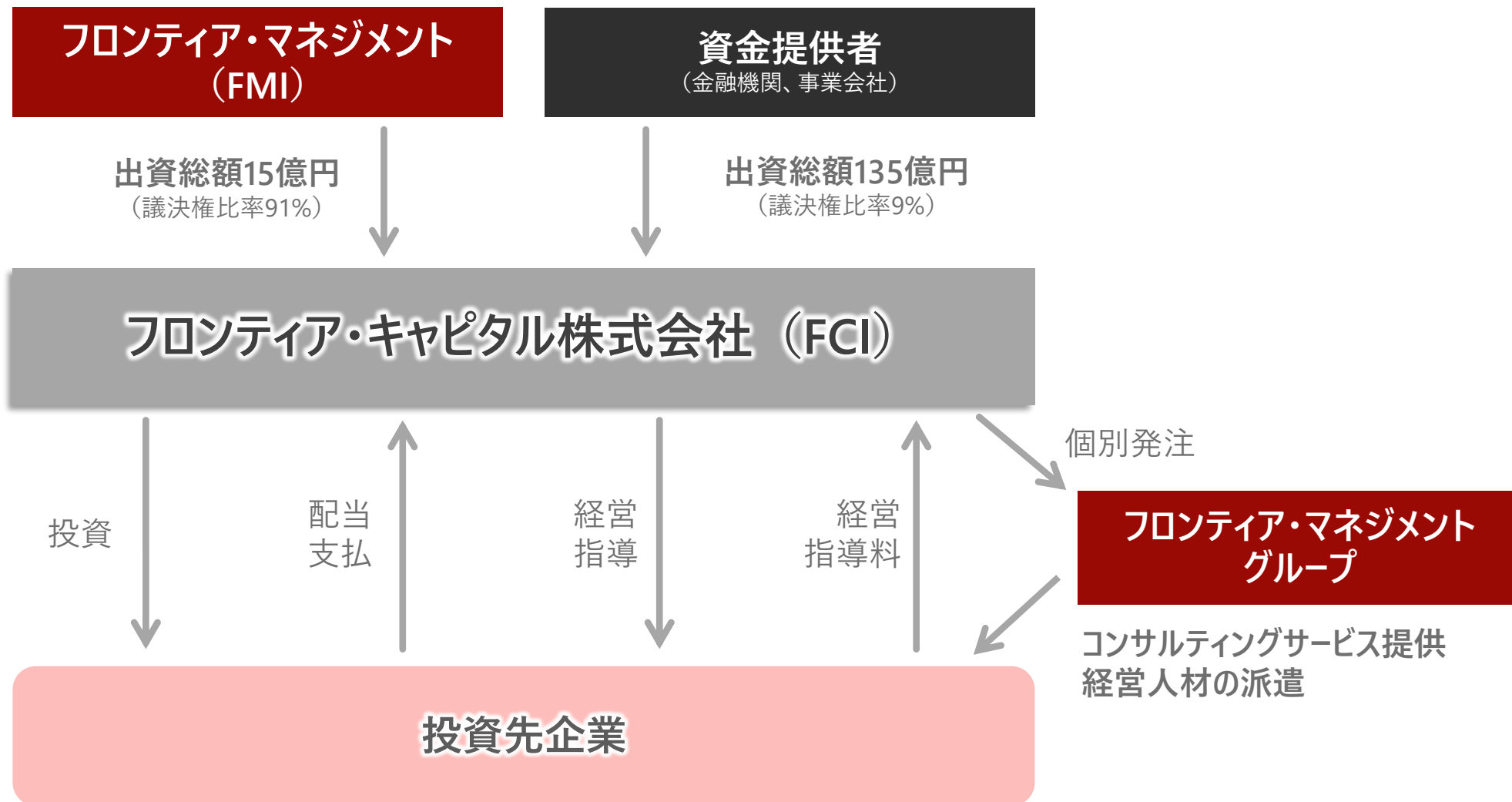
ALL連結

組織基盤の強化のため、優秀な人材の採用強化施策を継続



2023年2月3日時点の人員数は内定者38名、退職予定者7名を含む  
セレブレイン社の人数は役職員含む  
2021年2月公表の中期経営計画における、2023年の計画期末人員数は350人

## フロンティア・キャピタル株式会社 スキーム概要



## フロンティア・キャピタル資金調達の完了予定 ～2023年度は本格稼働へ～

2023年1月にアンカー投資家3行（株式会社福岡銀行、株式会社ゆうちょ銀行、株式会社横浜銀行）と他4行（株式会社埼玉りそな銀行、株式会社第四北越銀行、株式会社北陸銀行及び株式会社三井住友銀行）から合計26億円の出資に続き、2月に2先からの追加出資を予定しており、コミットメントベースで総額150億円の出資調達の見込み

出資者	第1回出資金額	出資コミット金額(残額)	出資総額
フロンティア・マネジメント(株)	10億円	5億円	15億円
(株)ゆうちょ銀行	30億円	105億円	135億円
(株)福岡銀行			
(株)横浜銀行			
(株)埼玉りそな銀行			
(株)第四北越銀行			
(株)北陸銀行			
(株)三井住友銀行			
A社			
B社			
合計	40億円	110億円	150億円

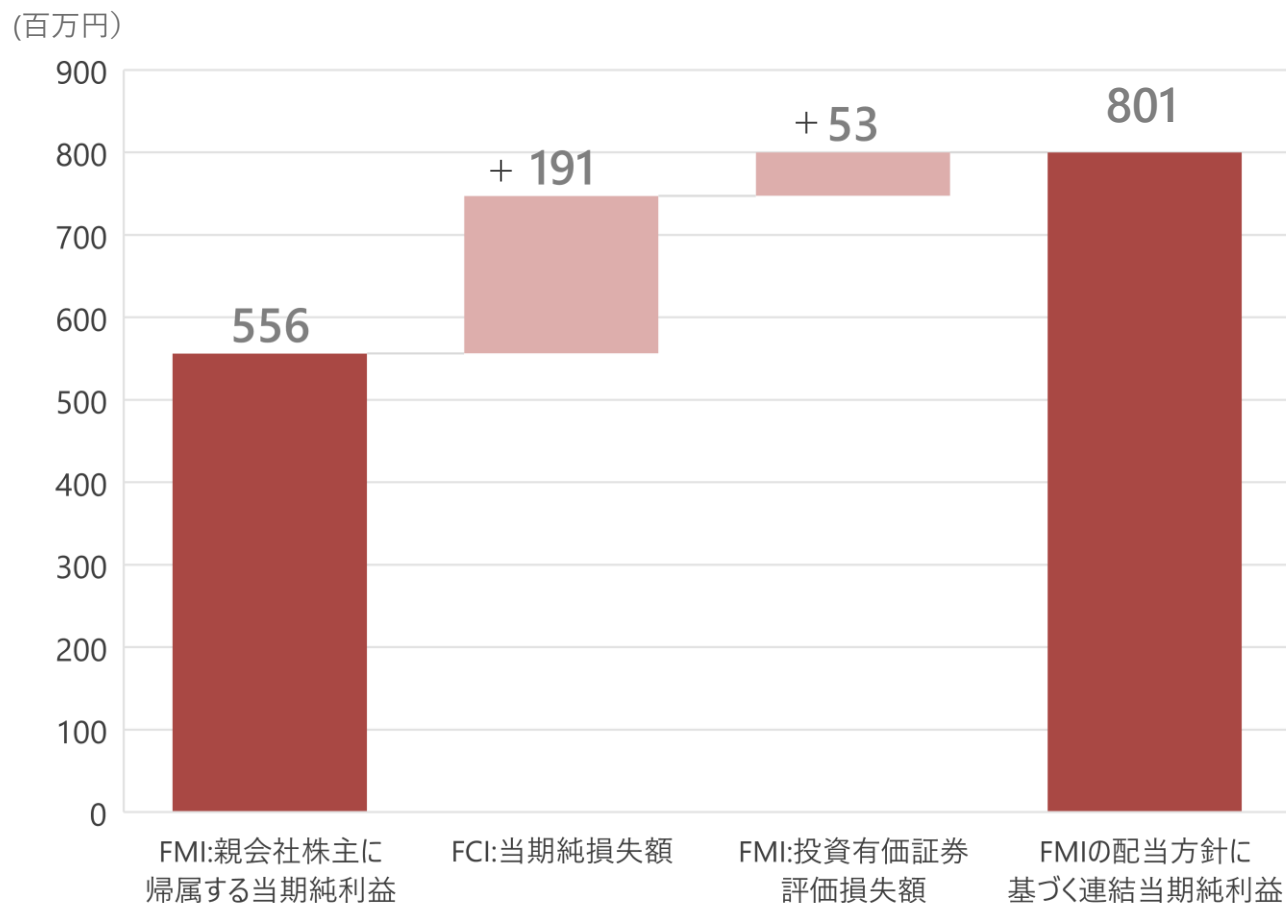


## 株主還元 ～配当方針について～

2022年12月27日公表した「配当方針の見直しに関するお知らせ」の通り、「除FCI連結」の親会社株主に帰属する当期純利益に対して配当性向40%とする。

キャッシュ移動を伴わないFCIの損益、投資有価証券の評価損失の影響等を除く資金的裏付けのある損益をベースとした株主還元を行う。

2022年12月期の「ALL連結」の親会社株主に帰属する当期純利益に対する名目上の配当性向は57.5%となる。



### 【配当金総額の考え方】

801百万円 × 40% ÷ 320百万円

### 【1株当たり配当金額】

320百万円 ÷ 発行済株式数(11,462千株/除 自己株式) ÷ 28円



FRONTIER  
MANAGEMENT  
INC.

Section 2

2023年12月期 見通し



通期見通しサマリ 【ALL連結】

ALL連結

2023年度は連結売上高100億円（前年同期比26％増）、連結営業利益12億円（同32％増）、親会社株主に帰属する当期純利益7億円（同26％増）、期末人員数391名を目指す

	(百万円)			
	2022年度 実績	2023年度 業績予想	増減	増減率
売上高	7,915	10,000	+2,085	+26%
営業利益	908	1,200	+292	+32%
経常利益	921	1,200	+279	+30%
親会社株主に 帰属する当期純利益	556	700	+144	+25%
期末人員数（人）	338	391	+53	+15%

# 通期見通しサマリ 【除FCI連結】

除FCI連結

2023年度のFCIを除く業績予想は、売上高96億円（前年同期比22.2％増）、営業利益15億円（同36.5％増）、親会社株主に帰属する当期純利益10億円（同33.7％増）を目指す

	2022年度 実績	2023年度 業績予想	(百万円)	
			増減	増減率
売上高	7,898	9,650	+1,752	+22%
営業利益	1,099	1,500	+401	+36%
経常利益	1,113	1,500	+387	+34%
親会社株主に 帰属する当期純利益	748	1,000	+252	+33%
期末人員数（人）	327	376	+49	+14%

## 2021年2月に発表した「中期経営計画」（再掲）

### 中期経営計画目標

**2023年度 売上高87億円**（2020年度比68%成長）

**営業利益率20%**

**ROE 20%以上**

### 基本構想

#### < 量的拡大の加速 >

- ・ 年間約40名の増員計画
- ・ カバレッジ分野の拡大
- ・ シニア採用で営業力強化

#### < 価値提供の多様化 >

- ・ DXコンサルなどの取り組み
- ・ クロスボーダー強化
- ・ 地方銀行との連携多様化

#### < 投資による成長 >

- ・ 自社のM&Aによる成長
- ・ 資本を交えたコンサル事業
- ・ ファンド関連事業の強化

## 中期経営計画との対比

「ALL連結予算」及び「除FCI連結予算」は、営業利益は計画に届かないものの、売上高・ROEについては中期経営計画を達成する見込み

(百万円)

ALL連結		2023年度			
		中期経営計画	予算	増減	達成率
	売上高	8,700	10,000	+1,300	114%
	営業利益額	1,740	1,200	△540	68%
	営業利益率	20%	12%	△8%	60%
	ROE	20%	21%	+1%	104%
	期末人員数（人）	350	391	+41	111%

(百万円)

除FCI連結		2023年度			
		中期経営計画	予算	増減	達成率
	売上高	8,700	9,650	+950	110%
	営業利益額	1,740	1,500	△240	86%
	営業利益率	20%	16%	△5%	77%
	ROE	20%	29%	+9%	144%
	期末人員数（人）	350	376	+26	107%

## 中期経営計画に対する進捗（施策目標に対する進捗）

### 基本構想

#### < 量的拡大の加速 >

- ・ 年間約40名の増員計画
- ・ カバレッジ分野の拡大
- ・ シニア採用で営業力強化



- ・ 年間約55名の増員達成 ○
- ・ カバレッジ分野は微増 △
- ・ 副社長及び顧問の加入 ○

#### < 価値提供の多様化 >

- ・ DXコンサルなどの取り組み
- ・ クロスボーダー強化
- ・ 地方銀行との連携多様化



- ・ デジタル戦略部署の設置 ○
- ・ コロナ影響により  
クロスボーダーは減少 ▲
- ・ 金融機関出身者の採用や  
トレーニーの受け入れ強化 ○

#### < 投資による成長 >

- ・ 自社のM&Aによる成長
- ・ 資本を交えたコンサル事業
- ・ ファンド関連事業の強化



- ・ セレブレイン社の  
グループ会社化 ○
- ・ 資本を交えたコンサル事業 ▲
- ・ 投資会社事業開始 △

## 2023年度戦略

ALL連結

### 2023年度 重要戦略

- I. 組織的営業体制の強化
- II. ソリューションの拡充・強化
- III. 拠点戦略の再構築
- IV. 収益性の向上
- V. 投資事業の始動

### 中長期的取組施策

- VI. 働き方改革、DE & Iの推進
- VII. ブランディング強化

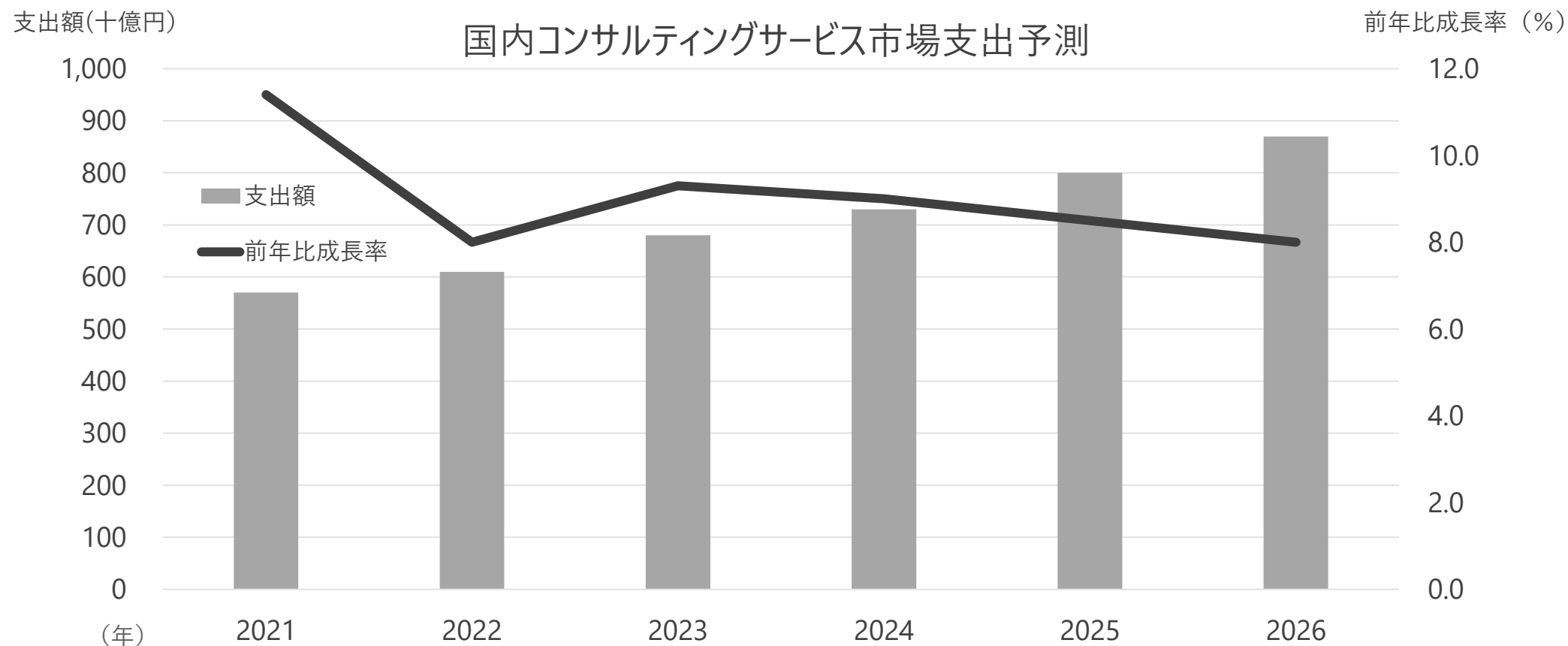


## 経営コンサルティング事業の外部環境

2021～2026 前年比成長率8%超の成長傾向が継続すると予測

2021年企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）を中心に、戦略、財務／経理、業務改善、組織／変革、GRC\*等すべてのセグメントで成長

2022 年以降も、業際／クロスインダストリーでの連携や、全産業でのESG（Environmental, Social, and Governance）関連／社会課題解決に向けた案件の増加に伴い、産業分野別の成長率に顕著な違いなく、高成長を継続すると予測（IDC Japanレポートより抜粋）

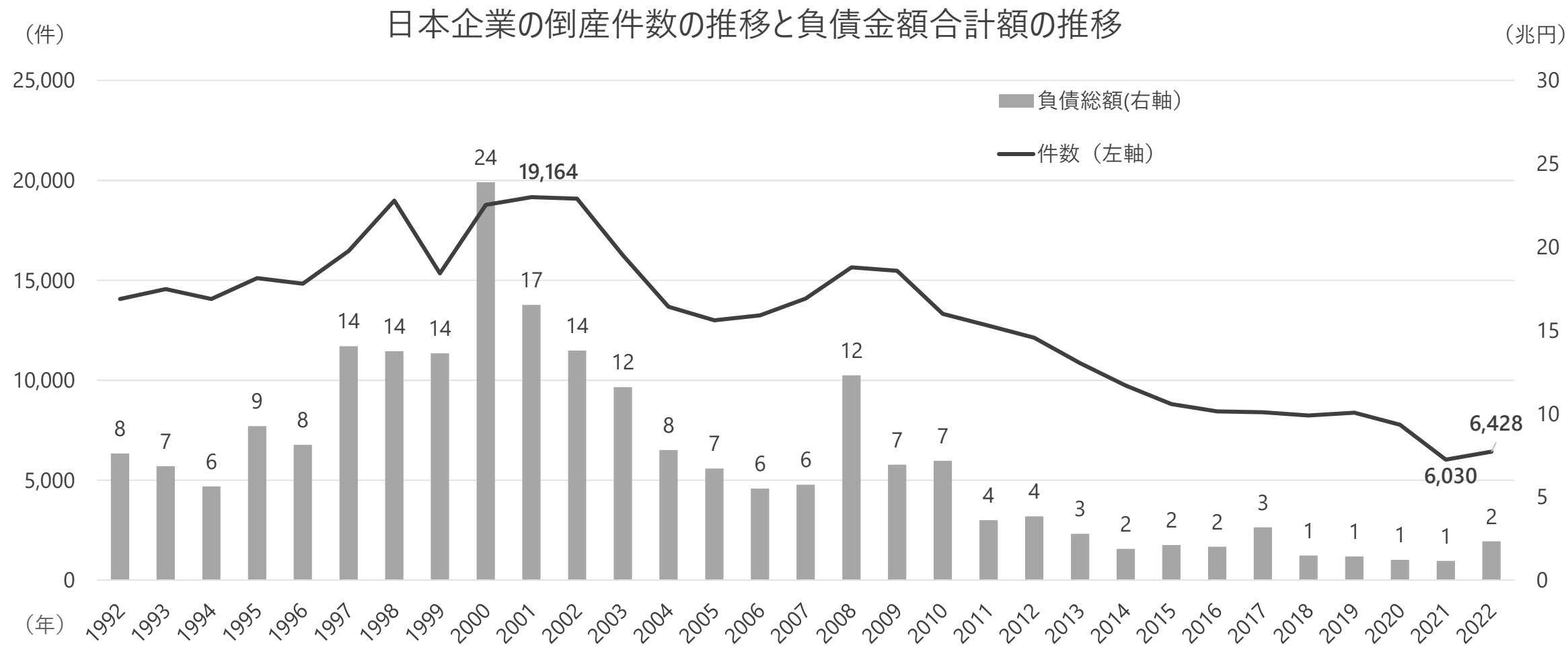


出典：2022年5月26日発表、国内ビジネスコンサルティングサービス市場支出額予測：2021年～2026年（出典：IDC Japan）

\*GRC：ガバナンス、リスクマネジメント、コンプライアンスの略称

# 再生支援事業の外部環境

件数、負債総額ともに2000年前後の大きなピークと2008年のピークを経て長期的に漸減傾向が続く



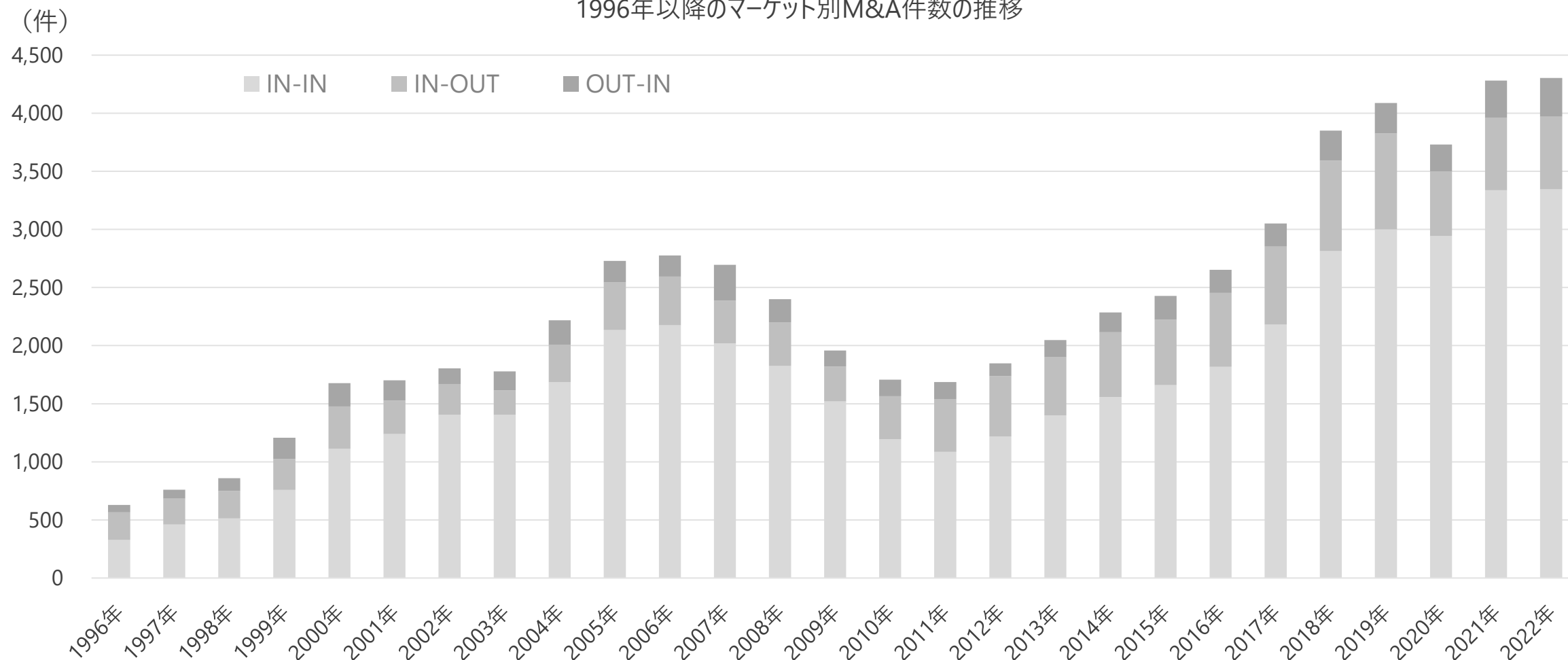
出典：東京商工リサーチデータよりフロンティア・マネジメント作成

## M&Aアドバイザー事業の外部環境

国内のM&A市場は引き続き好調。組織的営業力を強化し受注・成約増を目指す

コロナ収束により、クロスボーダー案件の増加が期待される中、海外拠点の拡充を図りニーズに対応する体制を整える

1996年以降のマーケット別M&A件数の推移

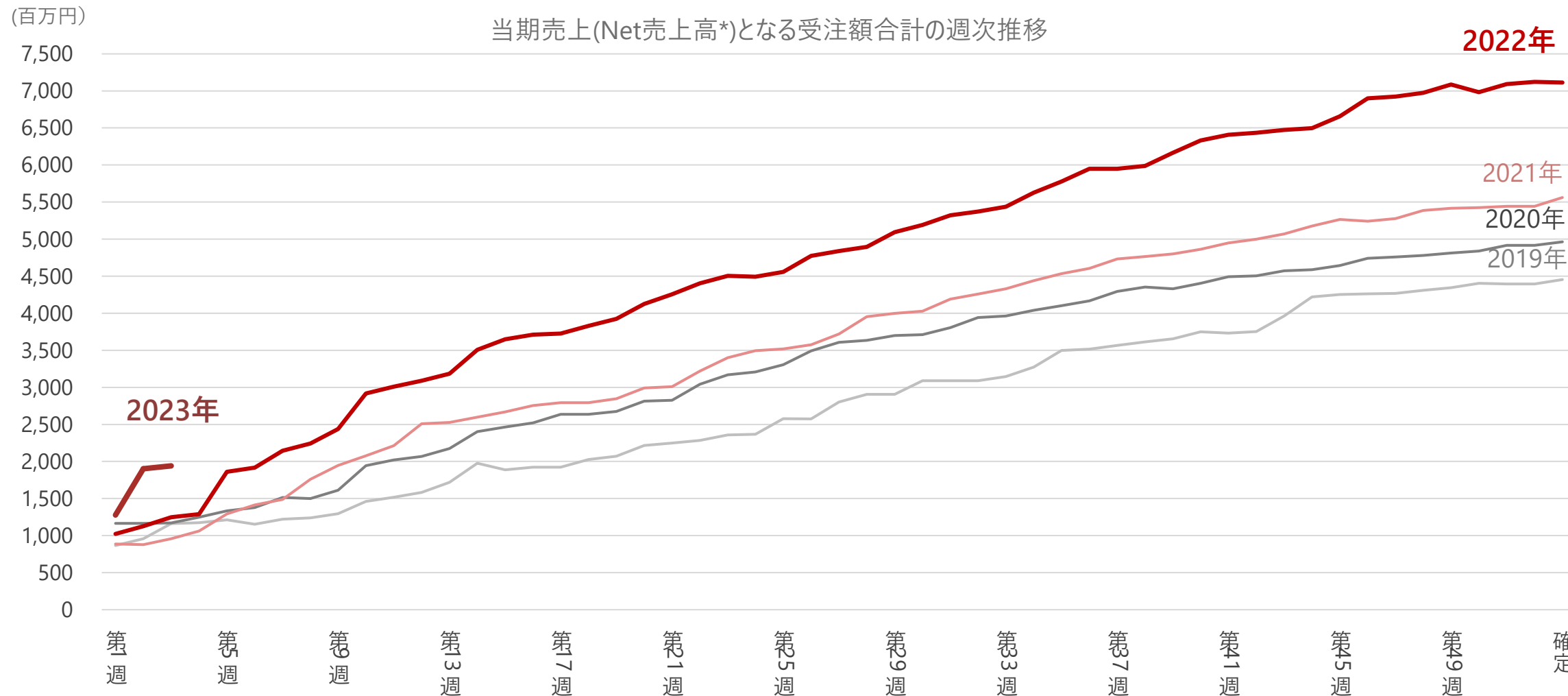


# 当期売上となる受注額合計の週次推移 【除FCI連結】

除FCI連結

2022年度は過年度を大幅に上回るペースで推移

2023年度も昨年を上回る受注金額でスタート



\* Net売上高は売上高から外注費・案件紹介料を除いたもの

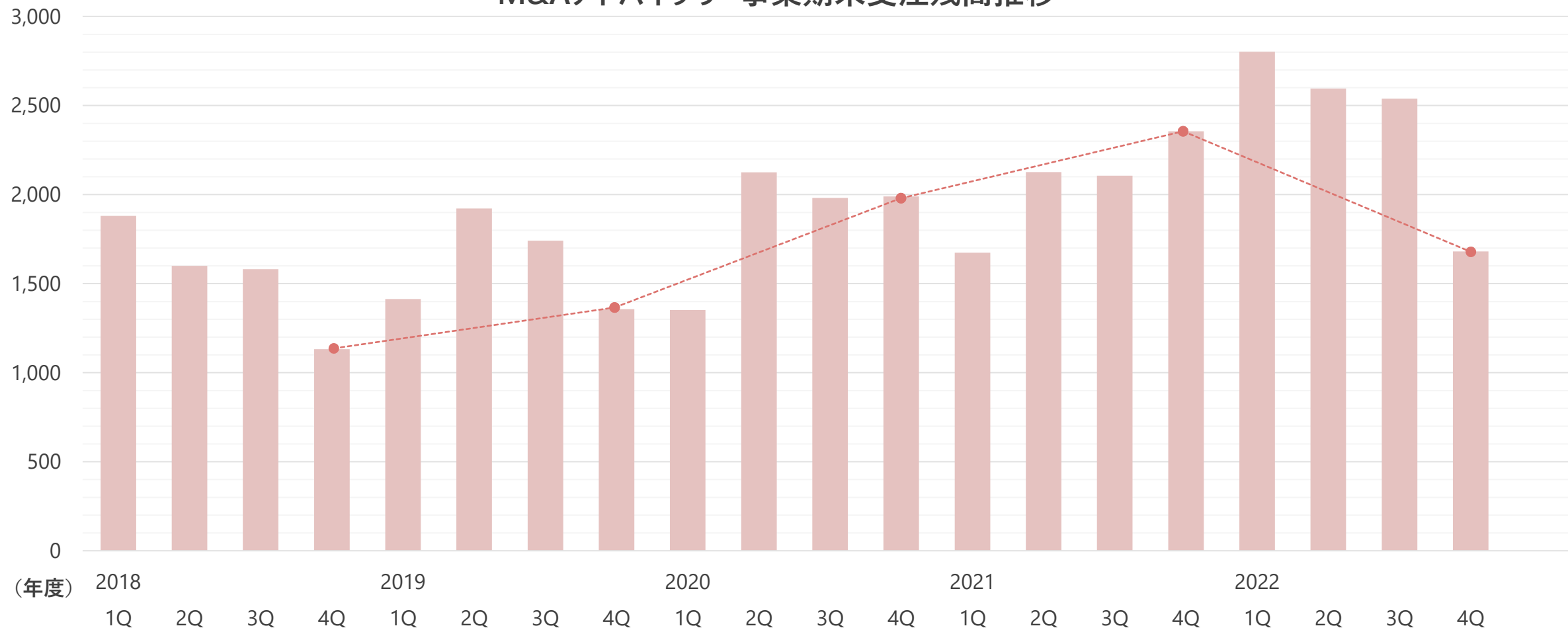


## M&Aアドバイザー事業の受注残高

受注残高は、12月末時点においては前年同期比で減少

(百万円)

### M&Aアドバイザー事業期末受注残高推移



「受注残高」は確度が高い案件を算出していますが、成約に至らないケースもあります。

# I. 組織的営業体制の強化

大手クライアントの各部署に対する多層的・多面的な営業の実施

事業法人営業部の拡充

大手金融機関の営業経験者による当社フロント社員向けの営業研修実施

## ～金融機関との連携強化～



常勤顧問  
西原 政雄

1975年に大蔵省（現 財務省）に入省し、2004年に金融庁検査局長に就任。2007年に監督局長、2008年に証券取引等監視委員会事務局長を歴任。2009年には民間都市開発推進機構専務理事に就任、2013年に全国地方銀行協会副会長専務理事に就任。



プリンシパル・アドバイザー  
長谷川 貴史

1988年に(株)三菱銀行（現、(株)三菱UFJ銀行）に入行。要職を経て2012年にアジア投資銀行部副部長として香港に赴任。2013年に上海に移り、理事として中国現地法人の副頭取を、2016年に東京にて東アジア企画部長を務める。2018年に三菱UFJキャピタル(株)常務取締役投資第一本部長。



プリンシパル・アドバイザー  
北村 弘

1991年に(株)住友銀行（現 (株)三井住友銀行）入行。不良債権処理、ターンアラウンドの専担部署、統括部署での勤務を経て、2014年より審査部門に従事、2019年企業審査部部長に就任。



プリンシパル・アドバイザー  
新井 清

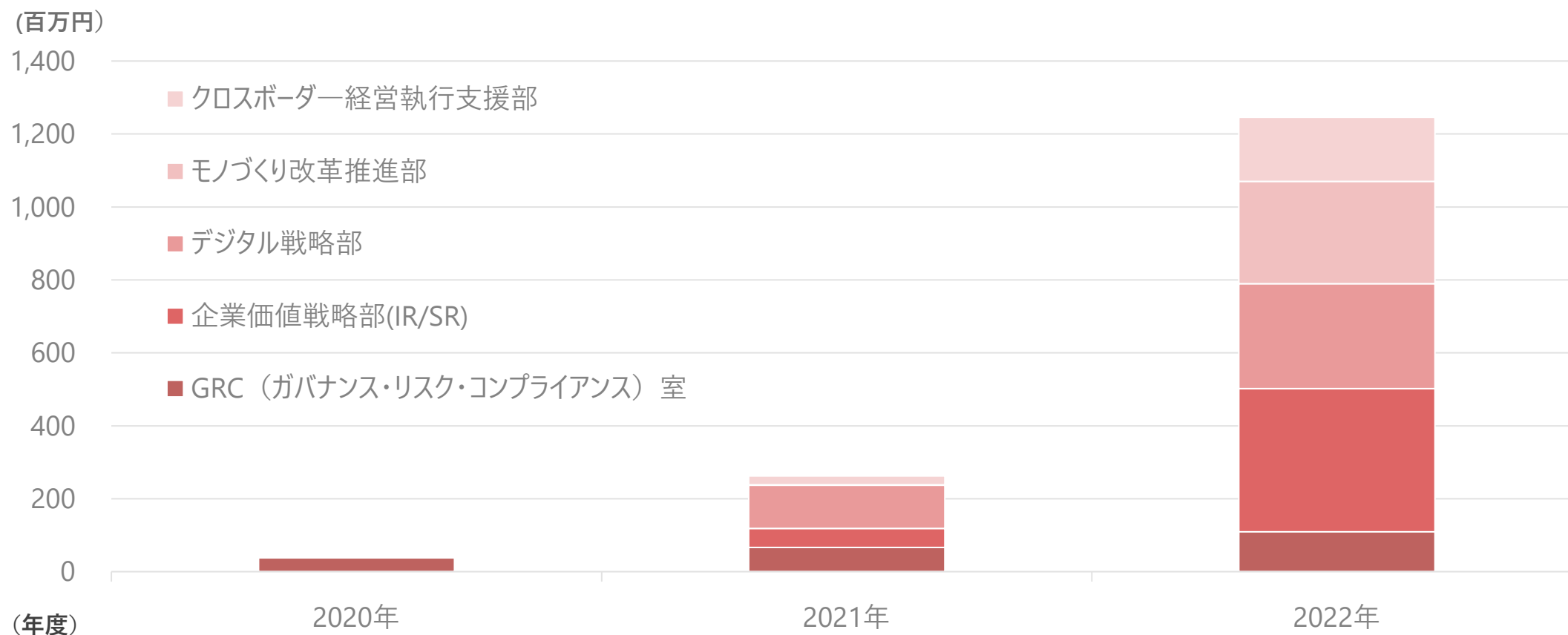
1988年 (株)富士銀行（現 (株)みずほ銀行）入行、国内営業部店・本部企画部門での勤務を経て、2009年 JUKI(株)業務出向、2012年以降国内の支店長を複数経て、2017年 (株)レオパレス21 執行役員経営企画部長、2021年 スズデン(株) 執行役員総務部長。

## II. ソリューションの拡充・強化

クロスボーダーM&Aの拡大

IR/SR、DX、TCFD、GRC（ガバナンス・リスク・コンプライアンス）領域のソリューション拡充と新規ソリューション開発

### 2020～2022年に立ち上げた新規事業の進捗状況



### III. 拠点戦略の再構築

国内拠点：福岡支店開設(2023年1月)

海外拠点：欧州拠点設置検討

#### 国内拠点

#### 九州エリア

当社重要顧客企業の拠点も多く、有力企業の本拠地も多い。

同エリアの顧客へ質の高いサービスを提供するため現地の優秀な人材を雇用するとともに、ITを活用した東京本社との連携により、福岡での業務拡大と地域貢献を目指す。



#### 海外拠点



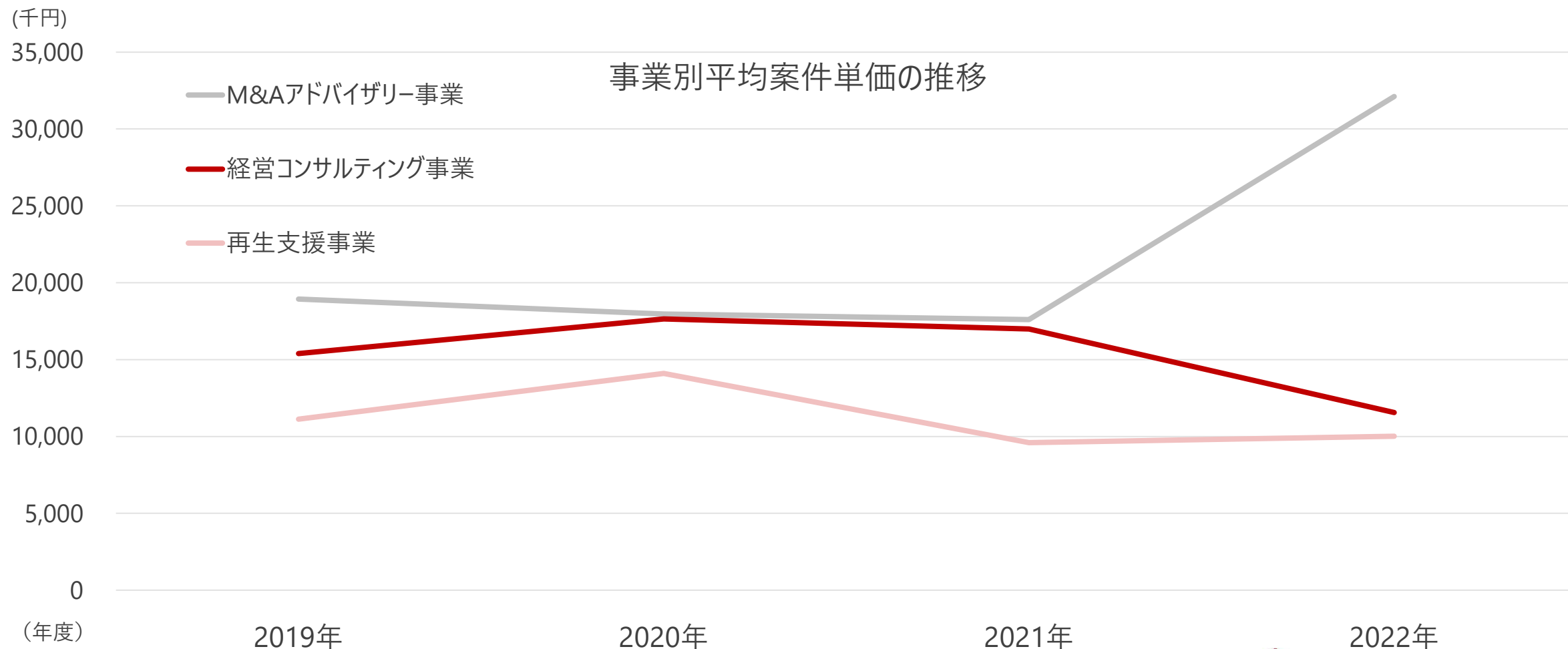


## IV. 収益性の向上

案件単価の向上および業務の効率化へ取り組む

M&Aアドバイザリーは難易度の高い案件に積極的に取り組むことで2022年度は案件単価向上に寄与

経営コンサルティング事業/再生支援事業は、2022年ソリューションの幅を広げることに注力。今後業務効率化を進め、収益性向上を目指す



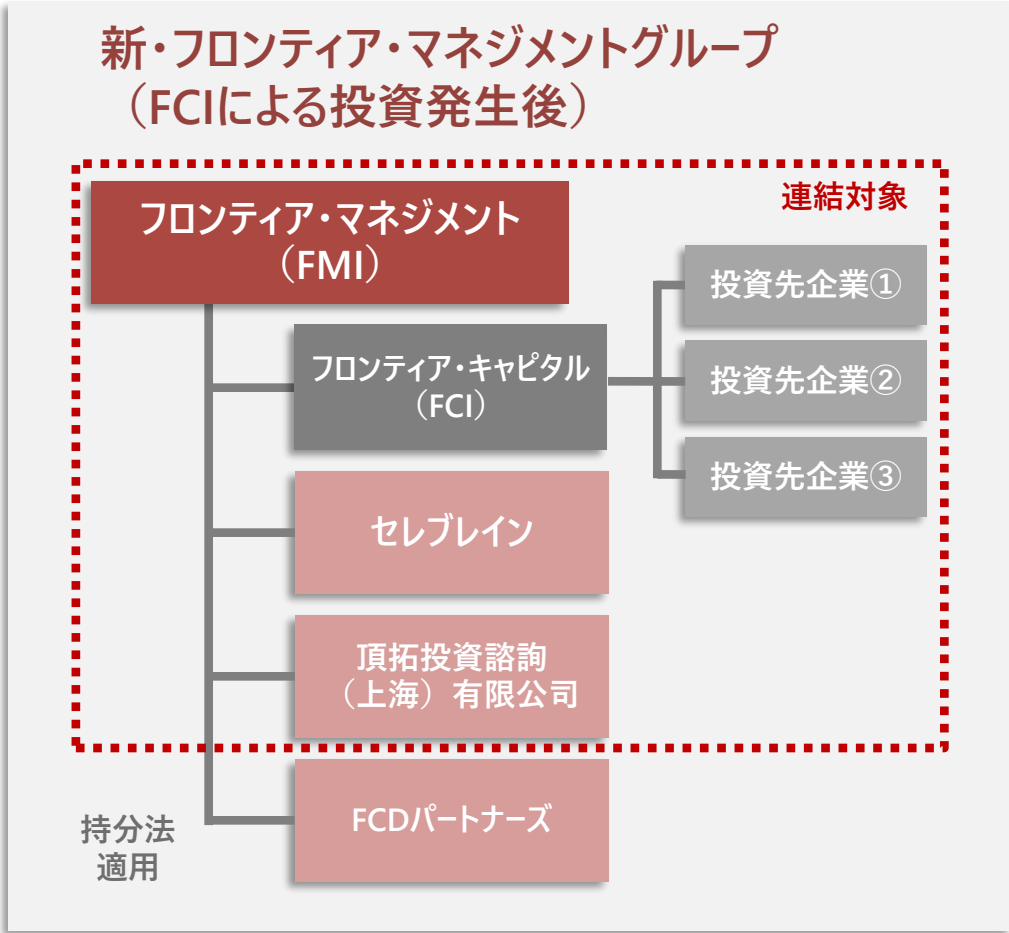
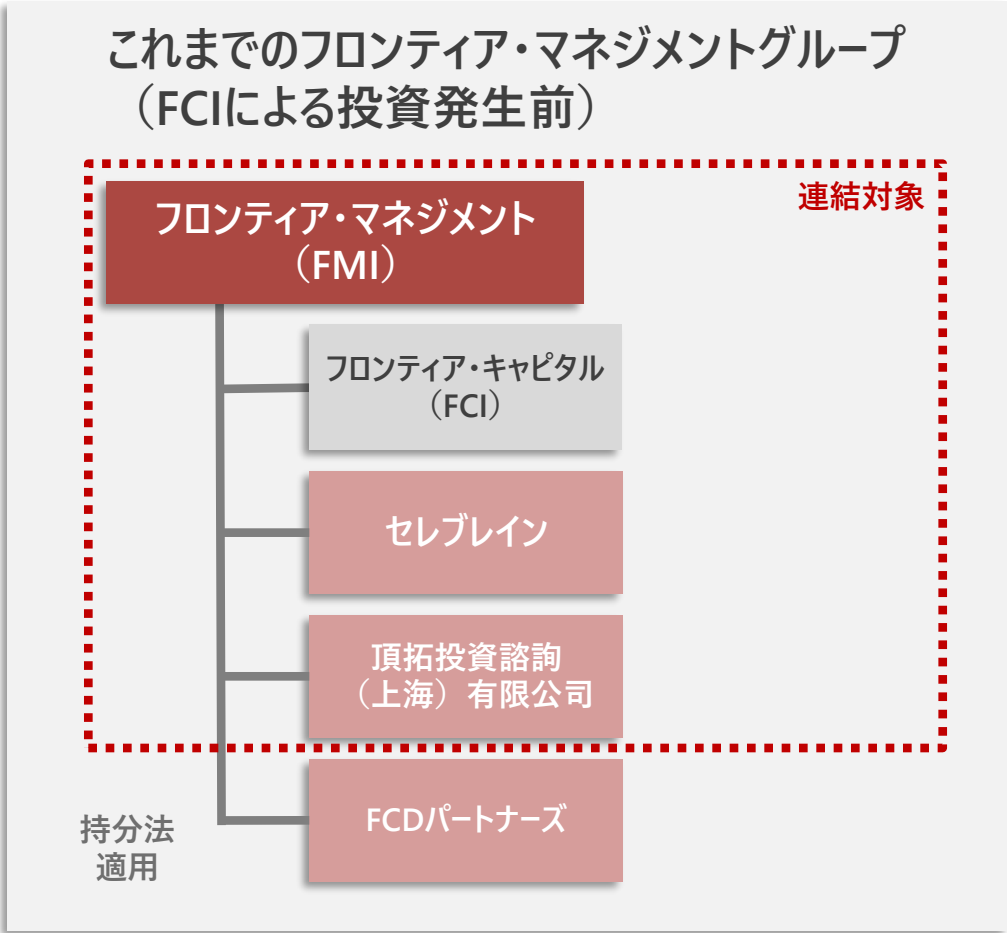
V. 投資事業の始動 FCIの一般的なファンド方式との違い

	フロンティア・キャピタル	一般的なファンド方式
投資期間 (関与期間)	長期投資 事業価値最大化が判断基準	3-5年 時間的制約ある場合が多い
投資先への 派遣人材	当社グループ内 プロフェッショナル人材	外部人材が中心

## V. 投資事業の始動と成長

### フロンティア・マネジメントグループの企業規模拡大

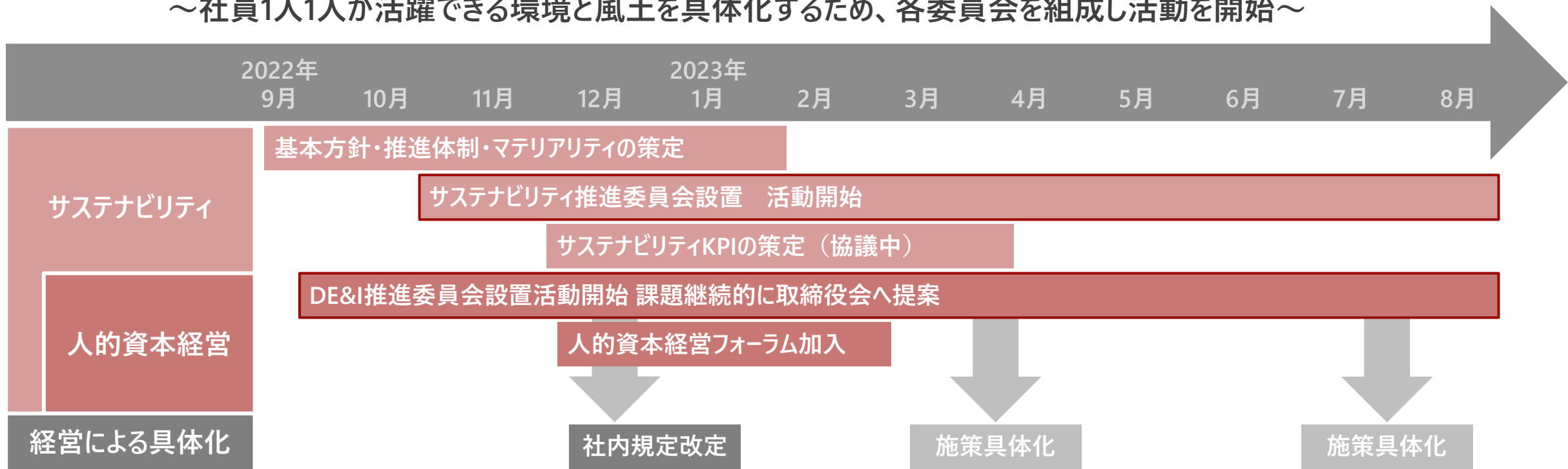
FMIグループはFCIの新たな事業により企業規模拡大を加速させます。



\*FCIの投資先がすべてFMIの連結対象となるものではありません

## VI.働き方改革、DE & Iの推進

～社員1人1人が活躍できる環境と風土を具体化するため、各委員会を組成し活動を開始～



サステナビリティ推進委員会	サステナビリティに関する重要課題（マテリアリティ）に対する活動計画や目標設定並びにその進捗管理、そしてそれらの情報開示に関する事項等の審議および業務指示を行い、定期的に取り締役会へ報告・提案を行う機関 メンバー：代表取締役社長執行役員を委員長とし、主要な組織の長にて構成される。
DE&I推進委員会	当社の従業員の個性が活きる職場の実現、活力のある組織風土の醸成を目指し、意見交換、施策検討のための機関。隔月で委員会を開催し適宜経営へ報告・提案を行う。 メンバー：委員長、委員、事務局、オブザーバーにて構成される。委員は各部門長の推薦で構成。現在16名にて活動中。

## VII. ブランディングの強化

オウンドメディア、雑誌寄稿や書籍出版等を通じ、当社社員の知名度アップと当社の認知度向上を図る

### オウンドメディア

累計3,100,000PV

2020年2月～2022年12月実績



Frontier Eyes Online

2020年2月運営開始の当社オウンドメディアは着実に読者層を拡大。2022年はサイトをリニューアルを行い、さらに読者層を拡大中。

2022年12月は過去最高の月間17万PVを達成  
2023年は更なる執筆数の拡充を図る



### 雑誌・Webメディア寄稿・書籍

DIAMOND  
online

ニッセン ONLINE



2021年より、ダイヤモンド社が運営する「ダイヤモンドオンライン」への寄稿継続。2022年銀行向け雑誌の大手、ニッセンオンラインへ定期執筆枠での寄稿を開始。その他、隔月刊雑誌「Food Biz」や銀行研修社による「銀行実務」等、他メディアに積極的に寄稿し、オウンドメディアとは異なる読者層を獲得中



『ESG格差』2023年1月発売  
当社代表松岡真宏、マネージングディレクター山手剛人、同首藤繭子による共著  
『「良い投資」とβアクティビズム』2022年10月発売  
当社代表の松岡真宏監訳

### メディア出演



2022年 2月テレビ東京  
「Newsモーニングサテライト」  
へ中村達SAのインタビュー



2022年 BSテレ東「日経  
モーニングプラスFT」に代表  
松岡が出演



### ビジネススクール

累計1,600名超

2016～2022年実績



2016年開校、2020年オンライン化 顧客課題解決に役立つ“実践的な”講義



FRONTIER  
BUSINESS SCHOOL



NIKKEI event & seminar  
日経イベント&セミナー

2022年日経MMと当社のFBSのコラボウェビナーを開催。2023年度も継続して実施予定

### ウェビナー

累計6,600名超

2020年9月～2022年12月実績



FRONTIER MANAGEMENT INC.



Section 3

## 会社概要



## フロンティア・マネジメント設立の背景



代表取締役 共同社長執行役員

**大西 正一郎**

Shoichiro Onishi

- 弁護士登録後、奥野総合法律事務所に勤務  
1997年 パートナー弁護士に就任
- 日本リースやライフ、大成火災海上保険の会社更生に管財人代理等に関与



入社



代表取締役 共同社長執行役員

**松岡 真宏**

Masahiro Matsuoka

- 野村総合研究所、バークレイズ証券会社を経て  
UBS証券会社に入社  
1999年に株式調査部長 兼 マネージングディレクターに就任
- 10年以上流通業界を中心に証券アナリストとして活動



入社

**IRCJ** 産業再生機構

大西

三井鉱山の案件に監査役として関与  
カネボウ及びダイエーの案件に取締役として、事業再生に関与

松岡

カネボウ及びダイエー案件に取締役として、事業再生に関与

2007年共同で会社設立



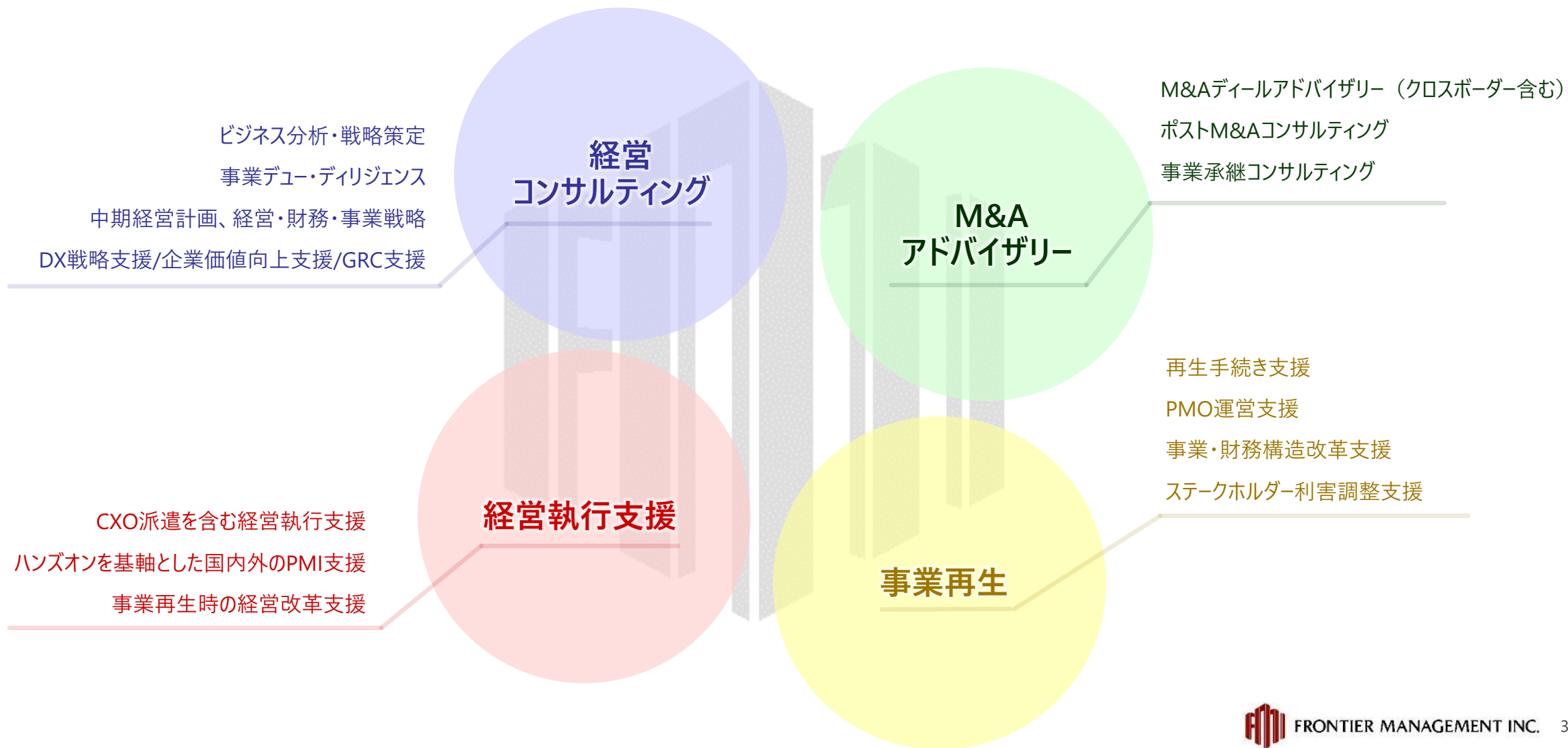
**フロンティア・マネジメント株式会社**





## フロンティア・マネジメントの事業内容

あらゆるステージの企業課題に対応した、幅広いサービスを提供

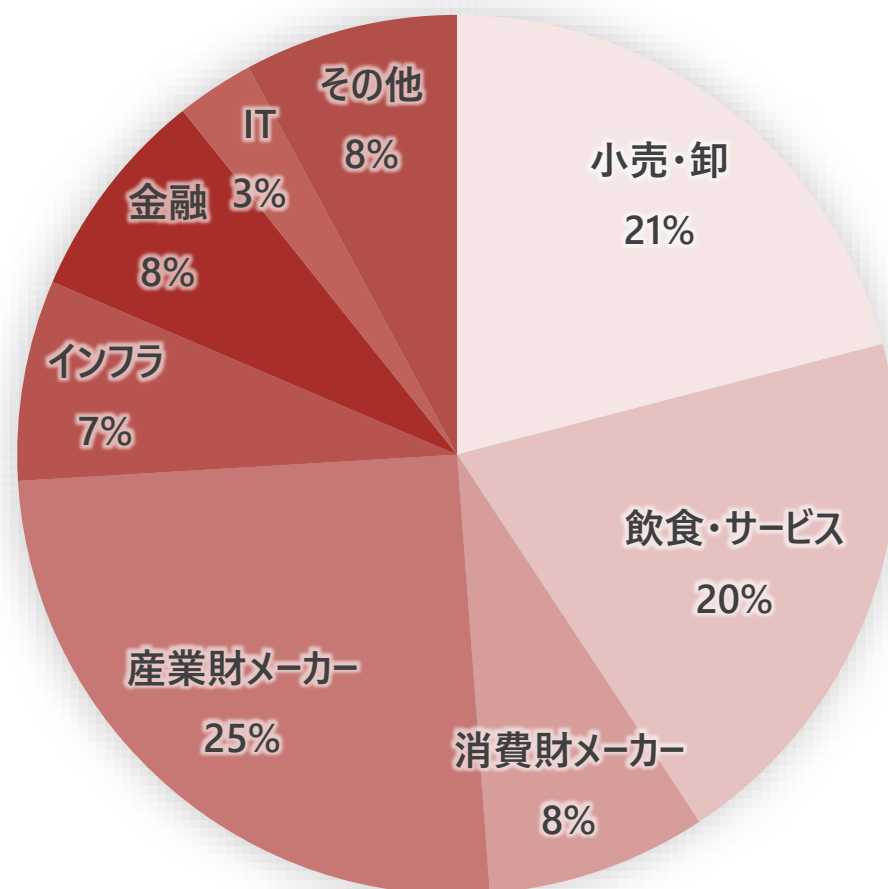




## フロンティア・マネジメントの特徴：多様な顧客層

### 多様な業界の企業様へサービスを提供

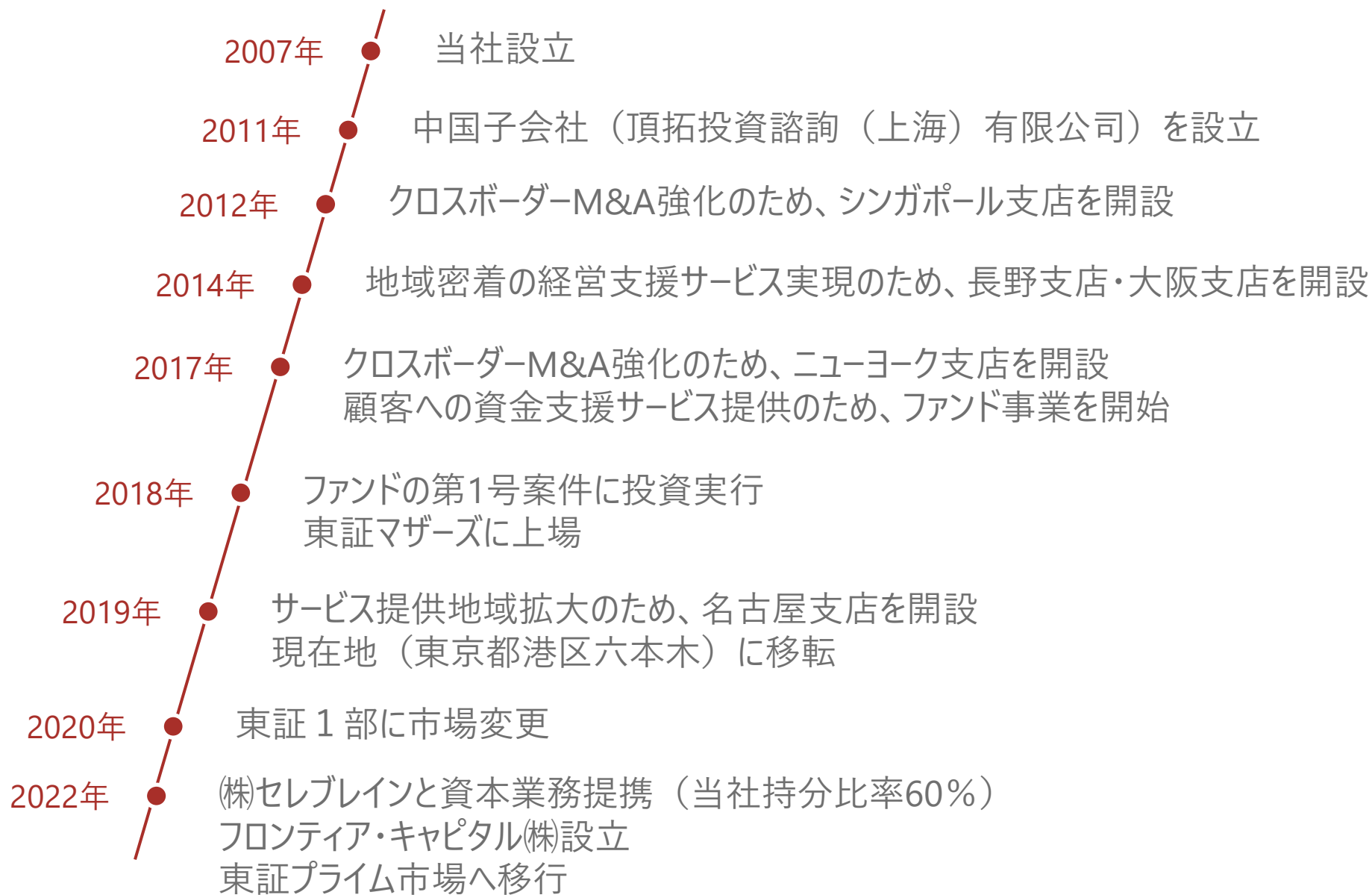
(案件件数の構成比)



2022年12月期実績



## 沿革



取締役 組織図



代表取締役 共同社長執行役員  
**大西 正一郎**  
SHOICHIRO ONISHI



代表取締役 共同社長執行役員  
**松岡 真宏**  
MASAHIRO MATSUOKA



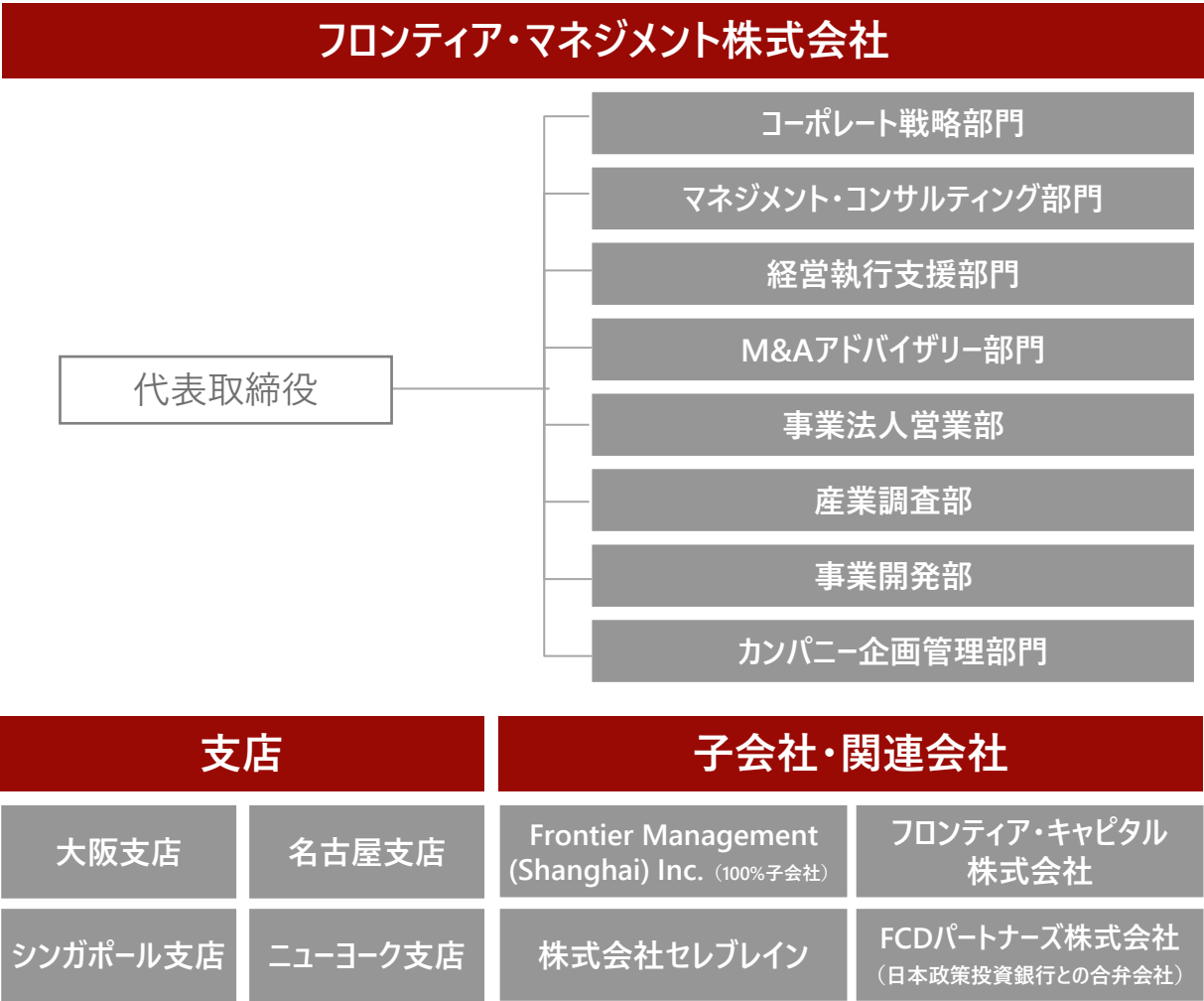
取締役 副社長執行役員  
**小森 忠明**  
TADAAKI KOMORI



社外取締役  
**大杉 和人**  
KAZUHITO OSUGI



社外取締役  
**鵜瀬 恵子**  
KEIKO UNOTORO



### ■ クライアントの利益への貢献

- 企業価値の向上を図ることで、クライアントの利益に貢献します。

### ■ ステークホルダーの利益への貢献

- バランスのとれたソリューションの提供により、株主・経営者・従業員・取引先・顧客・債権者等ステークホルダーの利益に貢献します。

### ■ 社会への貢献

- 顧客企業の提供する価値（財・サービス）の向上を図ることで、社会に貢献します。

# 会社基礎データ

## 会社概要

商号	フロンティア・マネジメント株式会社
英文	Frontier Management Inc.
設立	2007年1月4日
証券コード	7038（東証プライム市場）
所在地	東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー41階
TEL / FAX	<TEL>03-6862-5180（代表）<FAX>03-6862-8611
ホームページ	<a href="https://www.frontier-mgmt.com">https://www.frontier-mgmt.com</a>



主要メンバー	代表取締役 共同社長執行役員 代表取締役 共同社長執行役員	大西 正一郎 松岡 真宏
	取締役 副社長執行役員 社外取締役 社外取締役 常勤監査役 監査役（非常勤） 監査役（非常勤）	小森 忠明 大杉 和人 鷗瀬 恵子 梅本 武 下河邊 和彦 服部 暢達
	専務執行役員 常務執行役員 常務執行役員 執行役員 執行役員 執行役員 執行役員	光澤 利幸 西澤 純男 西田 明德 矢島 政也 彦工 伸治 村田 朋博 濱田 寛明

従業員数	335名（グループ連結）	2022年12月末日現在
支店	大阪支店 ・ 名古屋支店 シンガポール支店 ・ ニューヨーク支店	
グループ会社	Frontier Management (Shanghai) Inc. フロンティア・キャピタル株式会社 株式会社セレブレイン	
関連会社	FCDパートナーズ株式会社（日本政策投資銀行との合併会社）	

## 企業理念

- クライアントの利益への貢献  
企業価値の向上を図ることで、クライアントの利益に貢献します。
- ステークホルダーの利益への貢献  
バランスのとれたソリューションの提供により、株主・経営者・従業員・取引先・顧客・債権者等ステークホルダーの利益に貢献します。
- 社会への貢献  
顧客企業の提供する価値（財・サービス）の向上を図ることで、社会に貢献します。

## 業務内容

1. 経営コンサルティング業務
2. M&Aアドバイザリー業務
3. 経営執行支援業務
4. 事業再生業務

## 沿革

2007年	フロンティア・マネジメント株式会社設立
2011年	中国子会社（頂拓投資諮詢（上海）有限公司）を設立
2012年	クロスボーダーM&A強化のため、シンガポール支店を開設
2014年	地域密着の経営支援サービス実現のため、長野支店・大阪支店を開設
2017年	クロスボーダーM&A強化のため、ニューヨーク支店を開設 顧客への資金支援サービス提供のため、ファンド事業を開始
2018年	ファンドの第1号案件に投資実行 東証マザーズに上場
2019年	サービス提供地域拡大のため、名古屋支店を開設 現在地（東京都港区六本木）に移転
2020年	東証1部に市場変更
2022年	株式会社セレブレインと資本業務提携（当社持分比率60％） フロンティア・キャピタル株式会社設立 東証プライム市場に移行



**FRONTIER  
MANAGEMENT  
INC.**