

フロンティア・マネジメント

9月28日上場 [7038・マザ]

初値 5,000円

単元 100株

騰落率 121.24%

決算 12月

地銀と連携しコンサルやM&Aを推進 海外企業とのクロスボーダー案件も仲介

国内の中堅企業を対象に経営コンサルティングやM&Aアドバイスを展開しているのがフロンティア・マネジメント(7038)だ。多様なプロ人材を活用することで、ワンストップで全国各地の企業支援を行い、経営上のさまざまな課題を解決へと導いている。

質なサービスを提供しています」(大西正一郎代表取締役)

金融機関を通じ案件獲得
地方企業の成長に貢献

同社の手がけるM&Aの3〜4割は、全国の地銀などのタイアップ



大西正一郎 代表取締役

フロンティア・マネジメントは、11月14日に2018年12月期の連結業績予想の上方修正を発表。想定より多くのM&A事業が成約したことから、予想売上高を45億3000万円(前期比16・7%増)、経常利益は6億800万円(同139・1%増)に修正した。

同社は産業再生機構の出身者が中心となって2007年に創業。当初は企業再生を中心に手がけていたが、景気の回復により、現在は企業へのコンサルとM&Aが業務の中心を占める。過去7年間のM&A取引件数は203件で国内6位となっている。

「当社の社員は、約160名のうち税理士など士業の専門家が15%で、他に経営コンサルタント、アナリストが34%、投資銀行出身者が15%な

ど、多様なバックグラウンドを持つ専門家を多数採用している。案件ごとにこれらのスタッフを入れ替えて対応することで、コンサル支援から法務や財務までワンストップで高品質なサービスを提供しています」(大西正一郎代表取締役)

「地方はさまざまな課題を抱えており、地銀だけでは解決が難しい。時に同社が県外の客を探す。また地銀の代わりに売り手側企業につくこともあるという。」

そこに我々の仕事があります」(同氏)

最近増えつつあるのは、国内企業と海外企業をつなげる「クロスボーダー」の案件。同社はNY、シンガポール、上海の拠点の他に世界40社以上のM&Aブティックと連携し、中規模企業同士のM&Aなどを手がけている。今年7月には、シンガポール企業による日本のレストランチェーンの一部買収においてファイナンス・アドバイザー業務を担当した。

「クロスボーダー案件は未上場企業や地方企業が対象となることも多く、地銀のソリューションの一端ともなっている。今後の日本企業成長のための業務でもあります」(同氏)

現状では銀行からの案件が5割を占めるほか、金融機関経由でコンサルタントに新規案件が入ってきている。また顧客のリピート率は6割と高い。今後の目標としては、2020年に社員200名、売上高50億円を目指す。一方で、今後の成長の起爆剤として日本政策投資銀行と共同で企業承継を目的としたファンドに出資するなど、投資事業もスタートさせた。

「ファンドによって企業に投資することで、経営陣を教育し伸びていく企業を作る。そして、たとえば50億のファンドなら100億にしていきたい。これはやりがいのある仕事だと思います」(同氏)