



2020年12月期 第2四半期 決算説明資料

フロンティア・マネジメント株式会社
(東証マザーズ：7038)
2020年8月11日



目次

Section 1	2020年12月期 第2四半期決算報告	P. 2
Section 2	各種施策の進捗	P.11
Section 3	2020年12月期 通期の見通し	P.17
Section 4	株主還元	P.21
Section 5	会社概要	P.23



Section 1

2020年12月期 第2四半期決算報告



2020年12月期 第2四半期決算報告 ～ サマリー

- 経営コンサルティング事業が継続的に成長
- 再生支援事業は大幅に増収
- コロナの影響により、クロスボーダーM&A案件による売上高は想定に対し未達
- 今後のニーズ拡大を見据え、前倒しで採用を強化（期末200名目標を上期で達成）
→ 人件費・採用費が想定よりも早く増加。下期以降の案件増加への対応済み

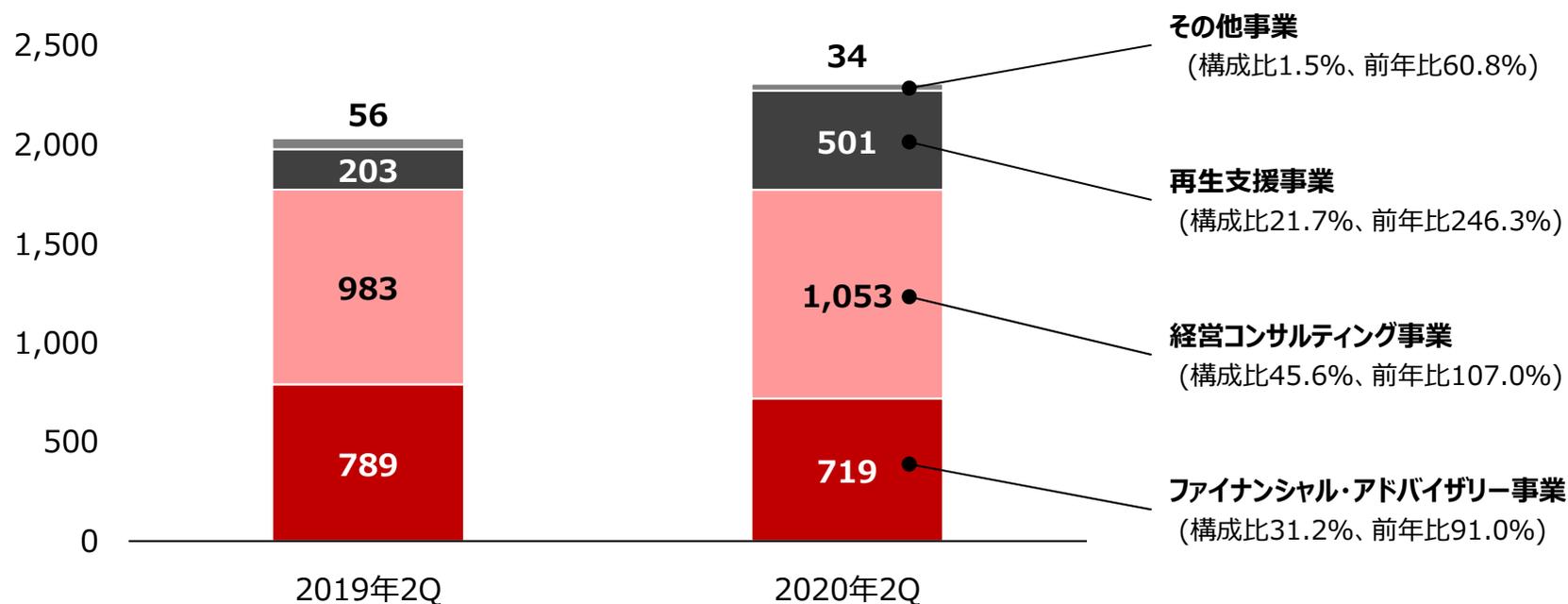
(百万円)

	2019年12月期 2Q実績	2020年12月期 2Q実績	増減額	増減率	2020年12月期 当初業績予想 (2020/2/13公表)	進捗率
売上高	2,031	2,305	+274	+ 13%	5,300	44%
営業利益	19	118	+ 99	+508%	800	15%
経常利益	31	126	+ 94	+300%	800	16%
当期純利益	15	81	+ 66	+445%	557	15%

2020年12月期 第2四半期決算報告 ～ 事業別売上高

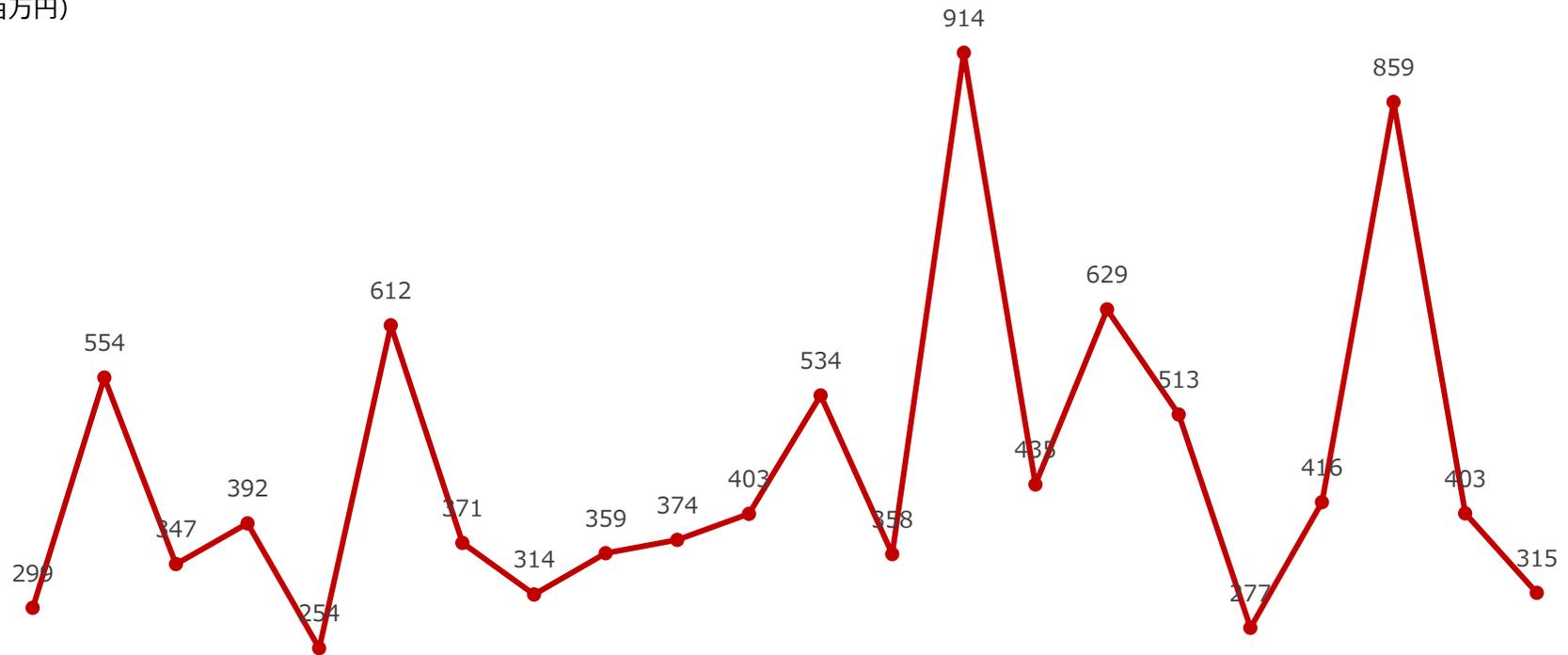
- FA事業は、コロナ影響による国外移動制限のためにクロスボーダーM&Aの売上未達、ほか国内M&Aにも一定の影響があり、全体として減収
- 経営コンサルティング事業は、継続案件の増加や、案件規模の大型化などにより増収
- 再生支援事業は、案件数も案件単価も増大し、前年同期比2.5倍と大幅増収

(百万円)



四半期売上高推移(1/3) ～ファイナンシャル・アドバイザー事業

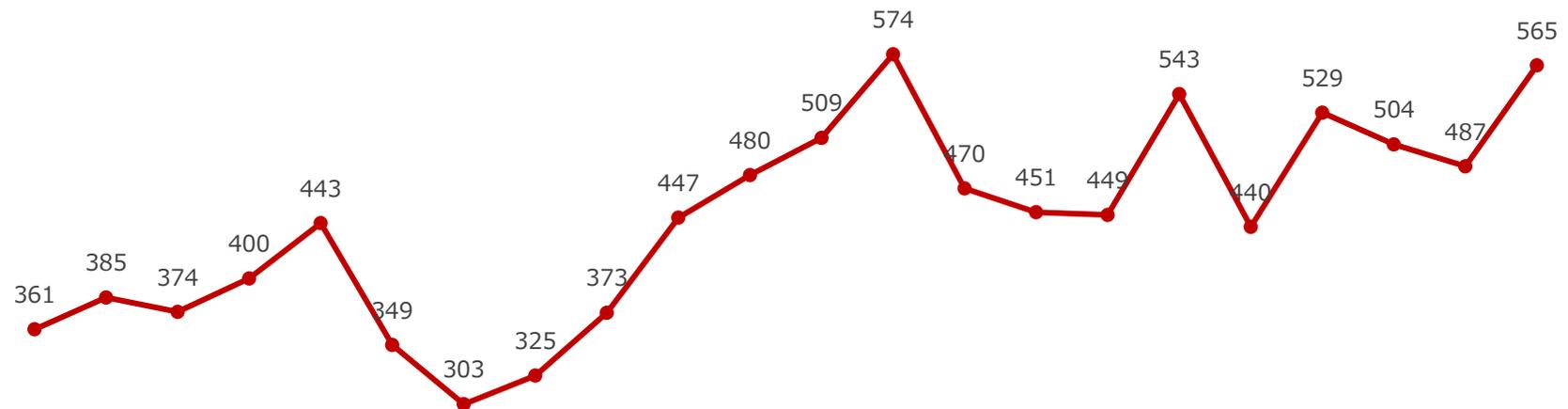
(百万円)



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q																
2015				2016				2017				2018				2019				2020	

四半期売上高推移(2/3) ～経営コンサルティング事業

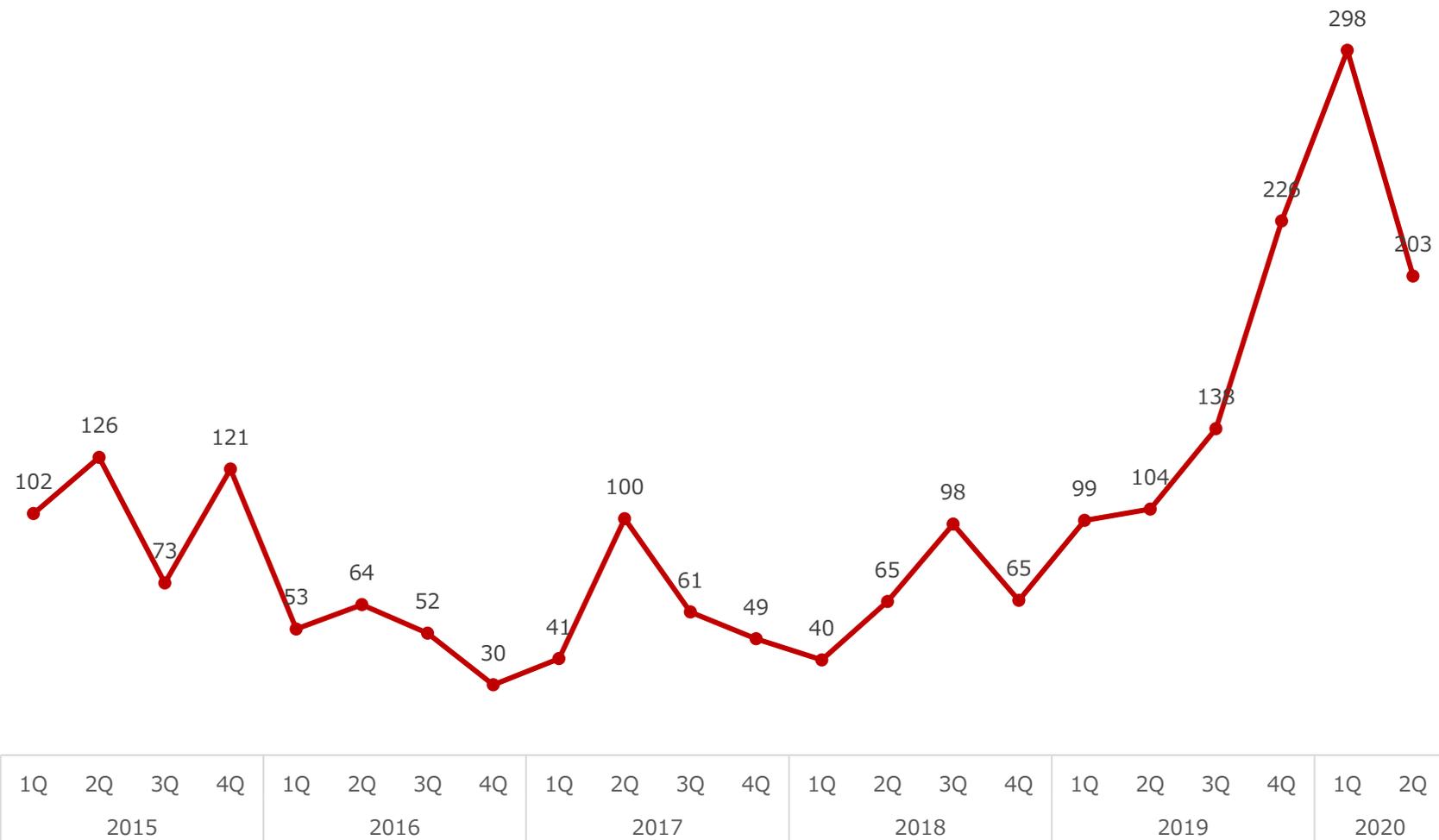
(百万円)



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q																
2015				2016				2017				2018				2019				2020	

四半期売上高推移(3/3) ～再生支援事業

(百万円)



2020年12月期 第2四半期決算報告 ～ 連結PL概要

(百万円)

	2019年 2Q実績	2020年 2Q実績	増減率
売上高	2,031	2,305	+13%
営業費用	2,012	2,187	+9%
外注費等	193	98	△49%
人件費	1,321	1,531	+16%
採用費	66	108	+62%
その他費用	429	449	+5%
営業利益	19	118	+508%
経常利益	31	126	+300%
税前利益	31	126	+300%
当期純利益	15	81	+445%
減価償却費	9	19	+96%
EBITDA	41	145	+249%

■ 外注費等

- 外注を必要とする案件が減少したため減少

■ 人件費・採用費

- ニーズ拡大を見越して、採用の積極化・増員の前倒しを実施
- 期末200名の目標を、上期において達成
- 上記により、人件費・採用費が想定以上のペースで増大、前年対比でも大きく増加

2020年12月期 第2四半期決算報告 ～ 連結BS概要

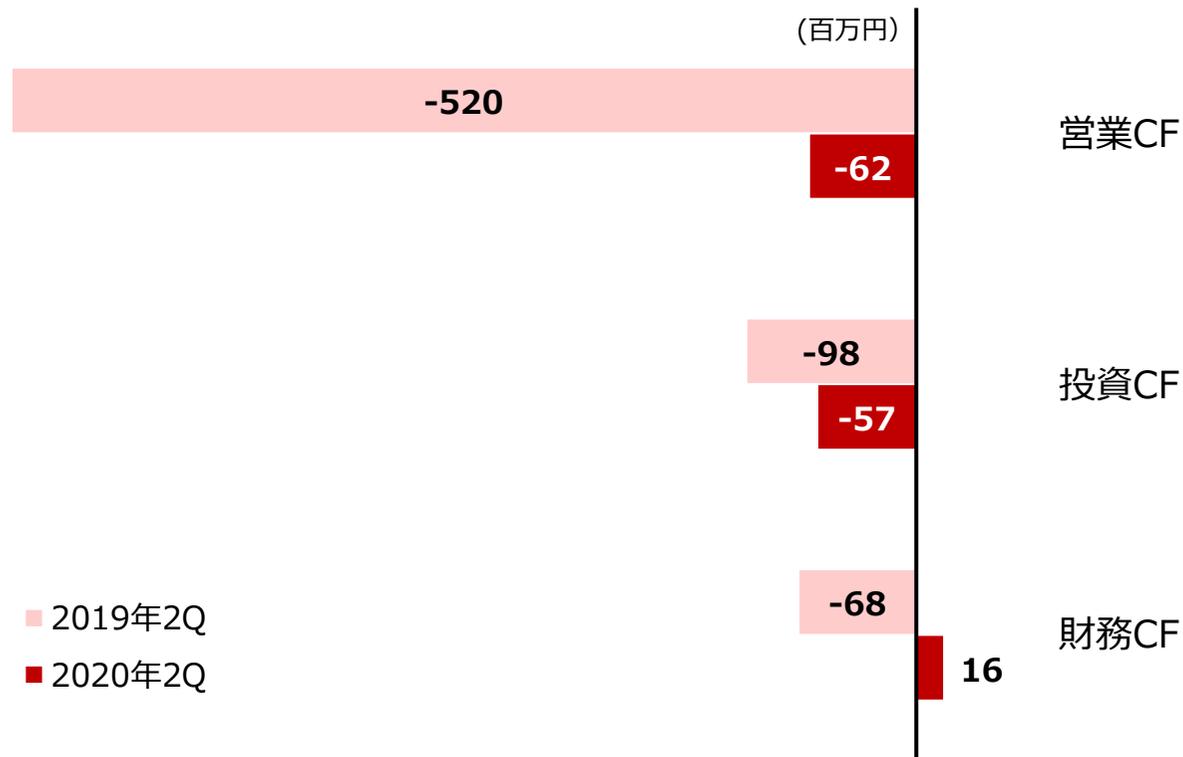
- 流動資産の減少要因は、売掛金の回収に伴う減少など
- 流動負債の減少要因は、賞与引当金や法人税等の支払いによる減少、及び短期借入金の増加など

(百万円)

	2019年12月末	2020年6月末	増減額
流動資産	2,585	2,309	△276
固定資産	683	730	+46
資産合計	3,269	3,039	△230
流動負債	1,001	849	△152
固定負債	82	82	+0
株主資本	2,173	2,094	△79
その他純資産	12	13	+0
負債純資産合計	3,269	3,039	△230
現預金	1,733	1,630	△103
有利子負債	–	250	+250
Net Debt	△1,733	△1,380	+353

2020年12月期 第2四半期決算報告 ～ 連結CF概要

- 営業CF△62百万円は、主として利益による増加と、賞与引当金や法人税等の支払いによる減少によるもの
- 投資CF△57百万円は、主としてZuva社株式の取得によるもの
- 財務CF+16百万円は、主として短期借入金の増加と、配当・自己株取得による減少によるもの





Section 2

各種施策の進捗



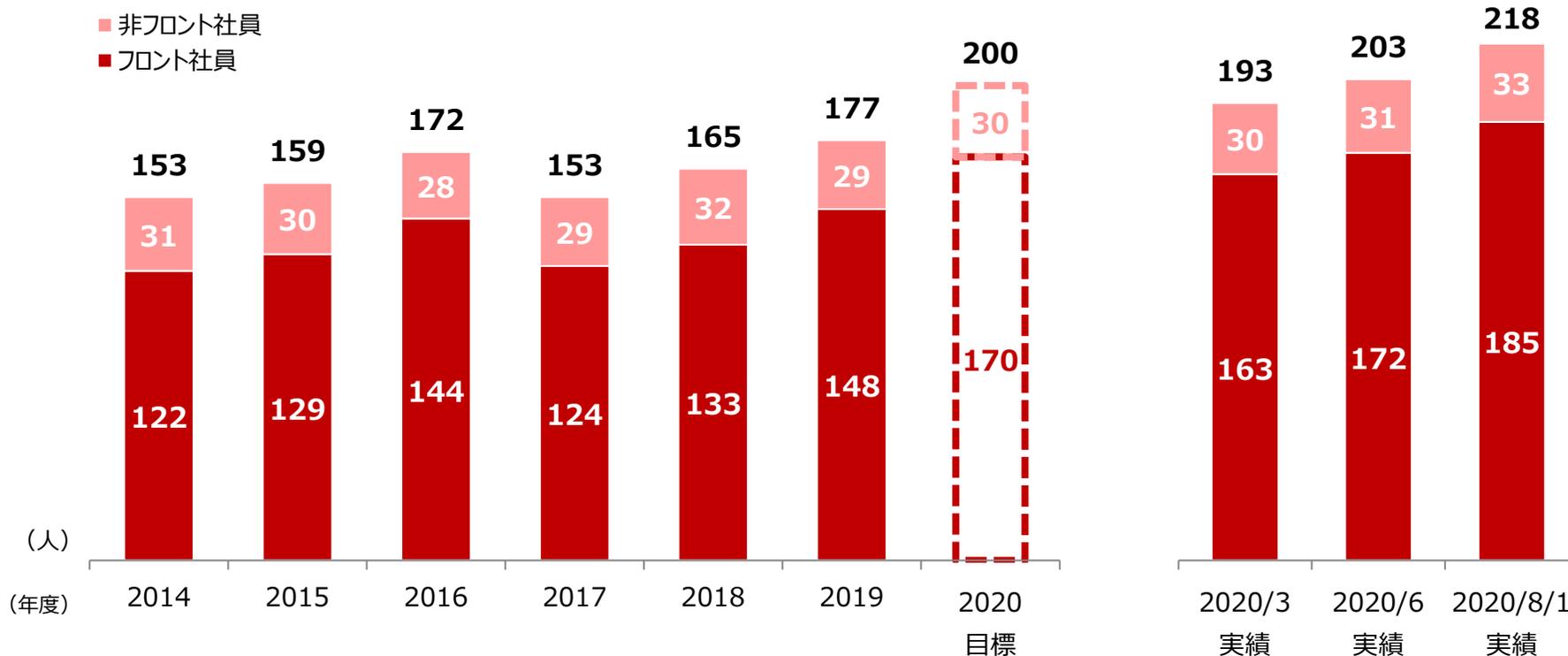
体制強化を目的として、採用を積極化

■ 当初計画以上の採用を前倒しで実施

- 今期末200人体制目標を、上期において達成済
- 下期以降で再生系コンサルティング案件の飛躍的増大が予想され、再生系部署、コンサル系部署にて大幅に人員増強を図るため、下期にも更なる採用を行い、今期末には220名体制へ

期末従業員数の推移

今期の従業員数の推移



オウンドメディア「Frontier Eyes Online」を運用

Frontier Eyes Online

キーワードを入力してください

メルマガ登録 お問い合わせ Twitter 公式アカウント

About 特集 ストラテジー インダストリー&トレンド ケース ナレッジ ガバナンス グローバル

カテゴリ別新着記事

インダストリー&トレンド

2020-05-20 三浦 五美
ポストコロナ 「介護」に求められる感染症対策と適切な報酬評価

2020-05-19 水野 英之
新型コロナショック後（ポストコロナ）の自動化投資の先行回復に期待

ガバナンス

2020-05-19 Frontier Eyes Online編集部
NDAとは？秘密保持契約締結のポイントと押さえておくべきリスク

2020-04-30 越守 丈太郎
内部通報者を守るために 公益通報者保護法改正案、実務上のポイント

経営トレンドがここに。

メルマガ登録はこちら

超実践型の講義で経営人材を育成
ビジネススクールの詳細はこちら

経営の悩みを専門家へ相談
お問い合わせはこちら

ランキング記事

- 「ポストコロナ危機」消費社会の構造変化に備えよ
パンデミック（世界的な感染）による新型…
- 「持続可能性」か「成長」か ポストコロナ 繰り返される議論の行方
コロナウイルスの影響は、G8を含む先進国…
- コロナ「耐性」、最も強い企業は… 小売・外食業を「ストレス耐性」で評価
新型コロナウイルス感染拡大に伴う外出自…
- 村上春樹さんから学ぶ経営④～作品に潜む成功へのヒント～危機と指導者
「村上春樹さんに学ぶ経営」の第4回。昨今…

- 当社の独自メディアの開始による当社の認知度向上
- 高品質な記事の掲載による当社のブランドの向上
- 約1,600PV/日(7月平均)
- 現在の会員数は約12,800人

<https://frontier-eyes.online/>

海外スタートアップ企業に関連するアドバイザリー機能を強化

■ Zuva(株)との資本業務提携(2020年5月)

- Zuva社は、海外約100万社のスタートアップ企業の情報を独自技術で編纂し、日本語で提供する情報プラットフォーム企業
海外スタートアップ企業の探索・情報収集を容易にし、かつ直接のアクセスを可能とする
- Zuva社との提携により、当社は以下を促進
 - 大手事業会社と米中ベンチャー企業の連携を、従前以上に頻度高く、容易にする
 - 従前は米中ベンチャー企業と関係が希薄だった、中堅事業会社や地方企業にとって選択肢を増やす
 - 日本進出を企図している米中ベンチャー企業にとって、最適な日本における提携先を探索する
- 資本業務提携のリリース後、本件をきっかけとした顧客からの相談が増加

ASEANのアドバイザー機能の強化

- コロナウィルス感染拡大の影響により一時的にクロスボーダーM&A案件の減少が見込まれているが、成長エリアであるASEAN市場への日本企業の需要増加を見越して、現段階から機能強化を図る

- ベトナムにおいてシニアバンカーを採用(2020年2月)
 - 成長著しいベトナムにて、今後増加するであろうM&Aニーズを捕捉し、事業機会を拡大
 - 第1号案件を獲得し、ベトナム企業のセルサイドFA案件を現在執行中

- シンガポール支店長を任命(2020年8月)
 - 従来は東京のシニアメンバーがシンガポール支店長を兼務していたが、現地での機動性の促進ならび裁量増が必要と判断
 - 2015年より弊社シンガポール支店でM&Aに携わってきたマネージング・ディレクターのAldric How氏をシンガポール支店長に任命

カバーするセクターの拡大 および 企画機能の高度化

■ 沖野 登史彦氏を採用(2020年5月)

- 不動産、住宅、建設セクターのトップアナリストである沖野氏を、産業調査部シニア・アナリストとして採用
- 当社のカバーするセクター領域と知見を拡大し、当社のサービス提供可能な領域の拡大、および当該分野におけるサービスクオリティの向上を目的として招聘
- 沖野氏は26年間、証券会社の株式調査部に所属し、一貫して不動産、住宅、建設セクターの企業調査に従事。10年以上にわたり連続して住宅・不動産セクターのアナリストランキングで1位に選出(※)

■ 越野 純子氏を採用(2020年7月)

- 上場企業の企画部門の部門長を歴任してきた越野氏を、執行役員として採用
- 当社の企画機能の高度化やダイバーシティ推進、そして国内外との戦略的業務提携やIR強化などを目的として招聘
- 越野氏は、機関投資家として経験を持ち、その後複数の上場企業の企画部門長を経験し、前職は(株)JVCケンウッドの執行役員として企画部門を率いる

※ インスティテューショナル・インベスターズの調査にて2004年から2015年まで12年連続で住宅・不動産セクターのアナリストとして1位に選ばれる。
日経ヴェリタスの調査にて2003年から2016年まで14年連続及び2018年に住宅・不動産セクターのアナリストとして1位に選ばれる。



Section 3

2020年12月期 通期の見通し



2020年12月期 通期の見通し (1/2)

■ ファイナンシャル・アドバイザー事業

- 上期に続き、日本企業が海外企業を買収する形のクロスボーダーM&A案件は低調の見込
- 足元でカーブアウト案件（クライアント企業のノンコア事業・ノンコア子会社を他社に売却すること）の相談の増加や、下期における再生系のM&A案件の増加見込みから、下期は業績回復の見込

■ 経営コンサルティング事業・再生支援事業

- 大企業の子会社整理の相談などが増加しており、その後子会社の立て直し（再生案件）や場合により子会社売却（M&A案件）への関与機会も増加
- 金融機関からの事業再生の事前相談が増えつつあり、下期より本格的な案件化が増加する見込み
- 積極的な増員を実施済、拡大するニーズを逃さず下期の更なる増収を図る

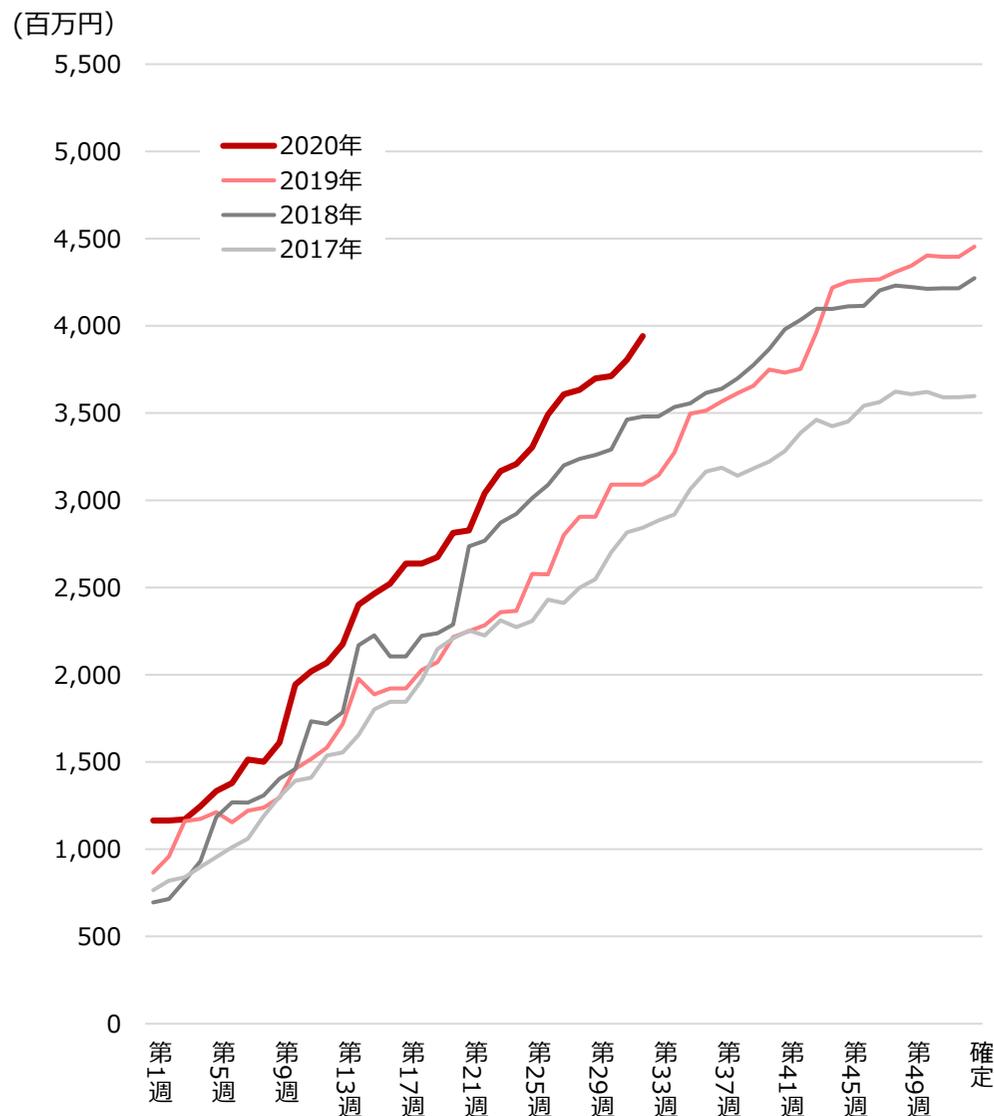
2020年12月期 通期の見通し (2/2)

■ 経費

- 外部環境の急激な変化に伴う当社の収益機会増大に備え、当初計画以上に採用を積極化
 期末200名体制の目標を上期にて達成、上期の人件費・採用費が上振れ
 下期も積極採用を継続し、期末220名体制を目標、人件費・採用費は上振れ見込
- 人件費・採用費以外は、概ね想定通りの見込み

■ これらより、売上高5,300百万円、営業利益800百万円の通期業績予想は不変

Net売上高の通期確定額の推移 – 社内週次管理資料



- 確定した通期Net売上高を週ごとに積上げて管理している資料
- 売上高から外注費・案件紹介料を除いたNet売上高の推移を表示
- M&Aなどの成功報酬については、確定済もしくは獲得濃厚なもののみを反映
- 長期案件・大型案件の増加により過年度よりも良いペースで通期Net売上高を積上げ



Section 4

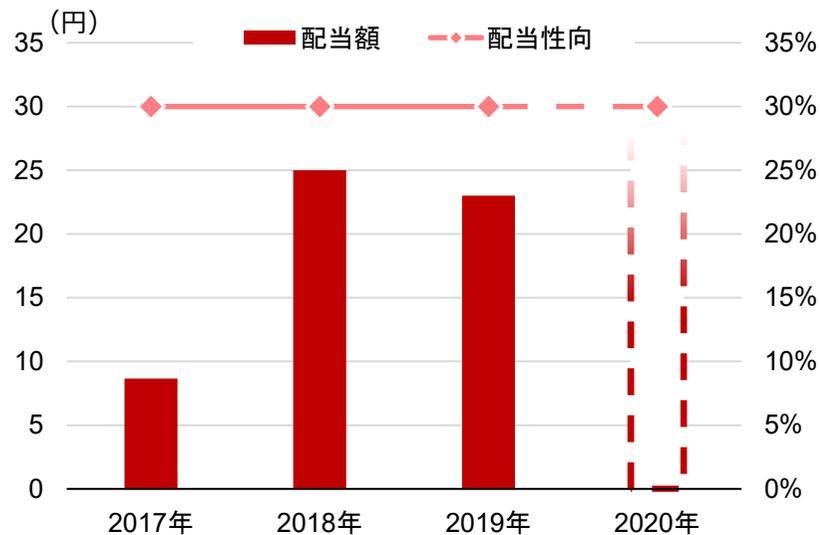
株主還元



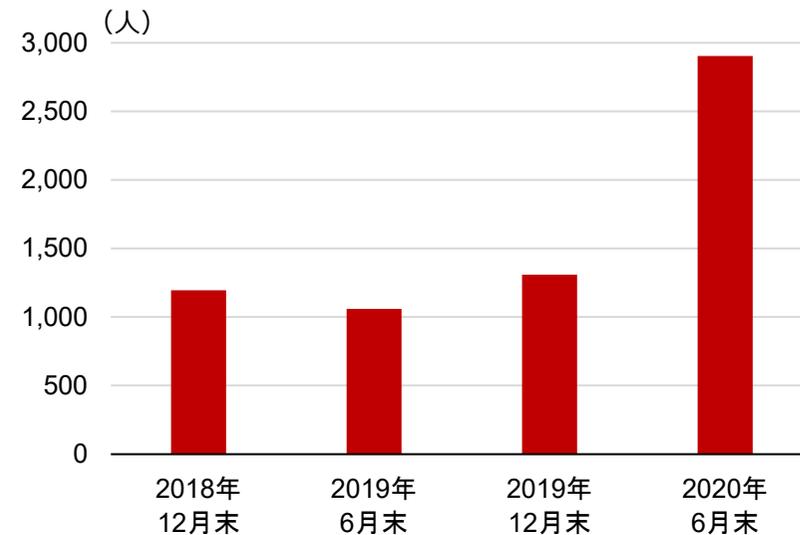
株主還元等

- 配当 : 当期純利益の30%を配当する方針を継続
- 株主優待 : 優待の機会を年1回から年2回に拡充
 - ・ 上期末および期末に、当社株式1単位(100株)以上保有の株主様に対し、一律にQUOカード1,000円分を贈呈
- 株主数 : 6月末で2,500名以上

配当の推移



株主数の推移





Section 5

会社概要



会社概要

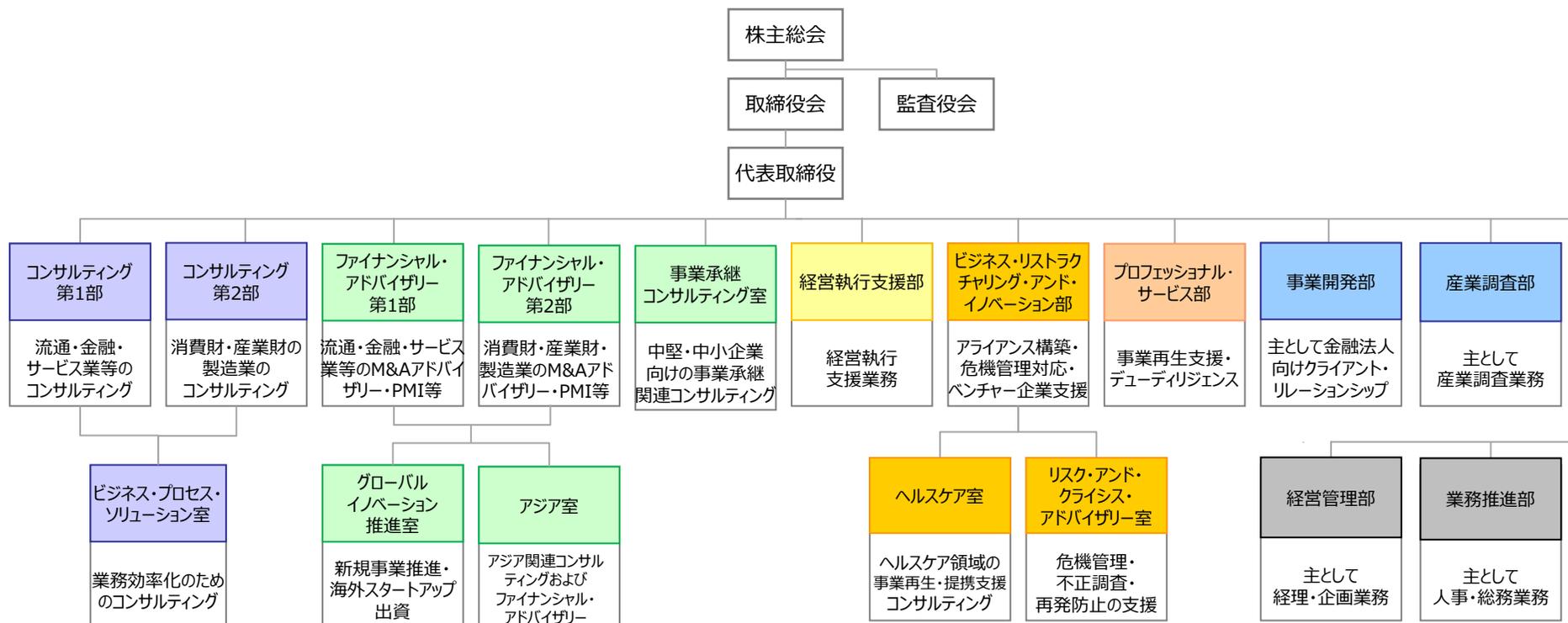
会社名	フロンティア・マネジメント株式会社 (Frontier Management Inc.)
代表者	代表取締役 大西 正一郎 代表取締役 松岡 真宏
設立	2007年1月4日
資本金	161,599千円 (2020年6月30日現在)
従業員数	203名 (2020年6月30日現在)
所在地	東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー
子会社・支店	(国内) 大阪支店、名古屋支店、長野支店 (海外) 上海子会社、シンガポール支店、ニューヨーク支店

会社概要 ～沿革

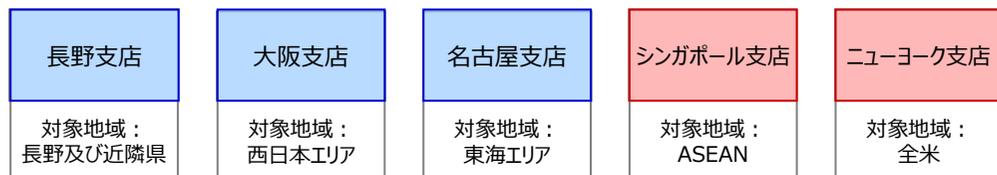
2007年	「複雑化・高度化する経営課題につき、多様な専門的手法を駆使して、総合的に解決すること」を目的として、当社設立
2011年	中国子会社（頂拓投資諮詢（上海）有限公司）を設立
2012年	クロスボーダーM&A強化のため、シンガポール支店を開設
2014年	地域密着の経営支援サービス実現のため、長野支店・大阪支店を開設
2017年	クロスボーダーM&A強化のため、ニューヨーク支店を開設
2017年	顧客への資金支援サービス提供のため、ファンド事業を開始
2018年	ファンドの第1号案件に投資実行
2018年	東京証券取引所マザーズに上場
2019年	サービス提供地域拡大のため、名古屋支店を開設
2019年	現在地（東京都港区六本木）に移転

会社概要 ～組織図

フロンティア・マネジメント株式会社



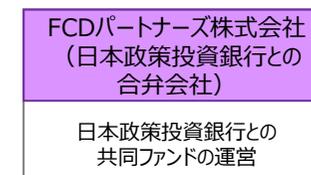
支店



子会社



関連会社



会社概要 ～経営理念

1. 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。

2. 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。

3. 社会への貢献

顧客企業の提供する価値の向上を図ることで、社会に貢献します。

会社概要 ～中期目標

■ 年平均売上高成長率：10%

- 2016年実績（3,337百万円）→2019年実績（4,771百万円）
3年間における年平均売上高成長率は12.7%

■ 年間の増員：20名

- 2018年実績は12名、2019年実績は12名

■ 営業利益率：20%

- 2018年実績は14.3%、2019年実績は13.9%

■ ROE：20%

- 2018年実績は25.0%、2019年実績は19.8%（期末株主資本ベース）

■ 配当性向：30%（※）

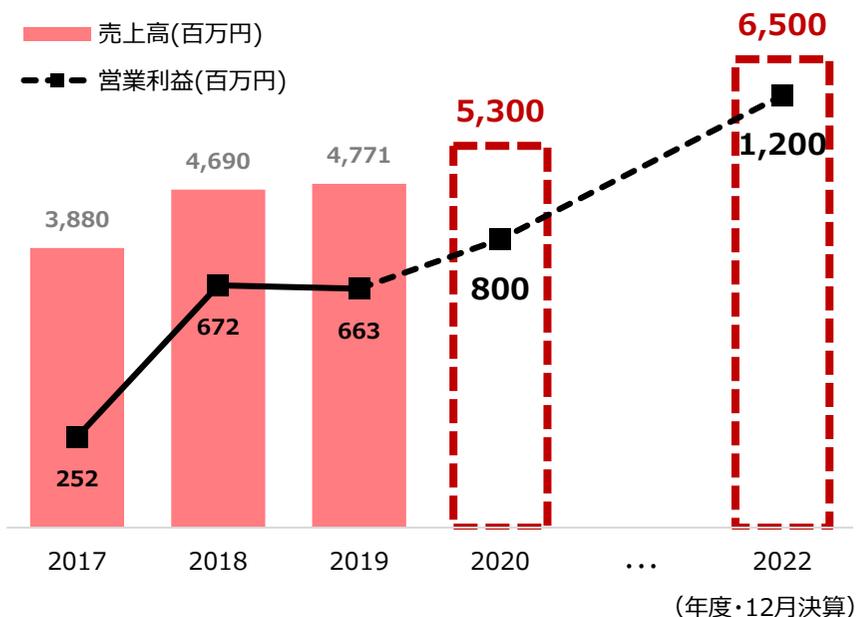
- 2018年実績は30.2%、2019年実績は30.5%

（※）配当性向 = 1株当たり配当額/1株当たり当期純利益（分子分母ともに期末発行済株式数（自己株式控除後））

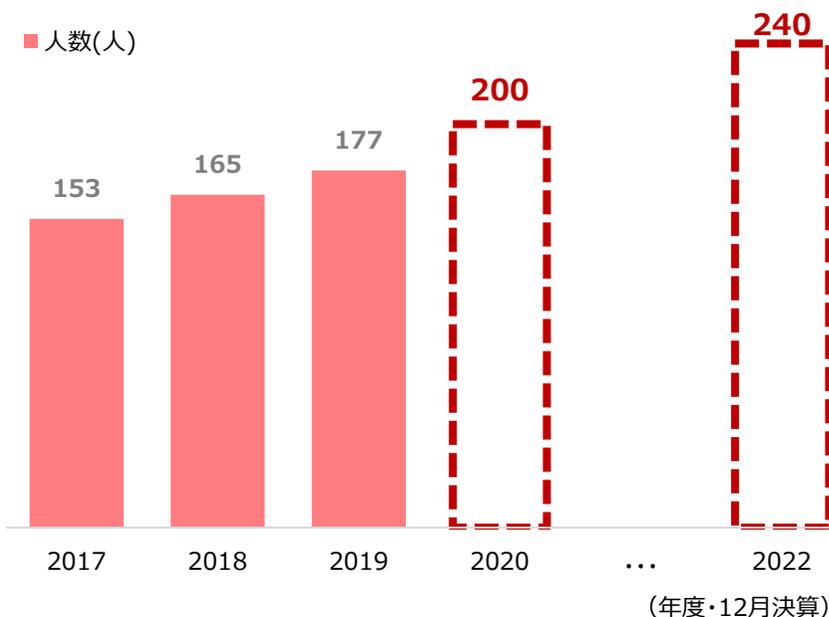
中期経営計画 3か年数値計画

- 2022年度は、売上高 65億円、営業利益 12億円（営業利益率18.5%）を計画
- 2022年度末で、人員は240人まで拡大予定
- ※ 上記の数値には、出資ファンドの投資回収による利益を含まず、また当社自身のM&Aによる拡大効果も含まない

売上高・営業利益 3か年計画



人員数 3か年計画



本資料の取り扱いについて

- 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。