



2020年3月3日

各 位

会社名 フロンティア・マネジメント株式会社  
代表者名 代表取締役 大西 正一郎  
(コード番号：7038、東証マザーズ)  
問合せ先 取締役経営管理部長 高橋 義昭  
(TEL. 03-6862-8335)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時 2020年2月13日(木) 17:00~18:00  
開催方法 対面による実開催  
開催場所 ベルサール八重洲 2階 RoomF  
東京都中央区八重洲1-3-7 八重洲ファーストフィナンシャルビル  
説明会資料名 2019年12月期 決算説明資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以 上



# 2019年12月期 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2月13日

---

## 目次

---

Section 1	エグゼクティブサマリー	.....	P. 2
Section 2	2019年12月期 決算報告	.....	P. 6
Section 3	株主還元	.....	P.17
Section 4	2020年12月期 業績予想	.....	P.19
Section 5	中期経営計画	.....	P.26
Section 6	会社概要	.....	P.29



## Section 1

# エグゼクティブサマリー

---



## エグゼクティブサマリー ～ 連結業績の状況

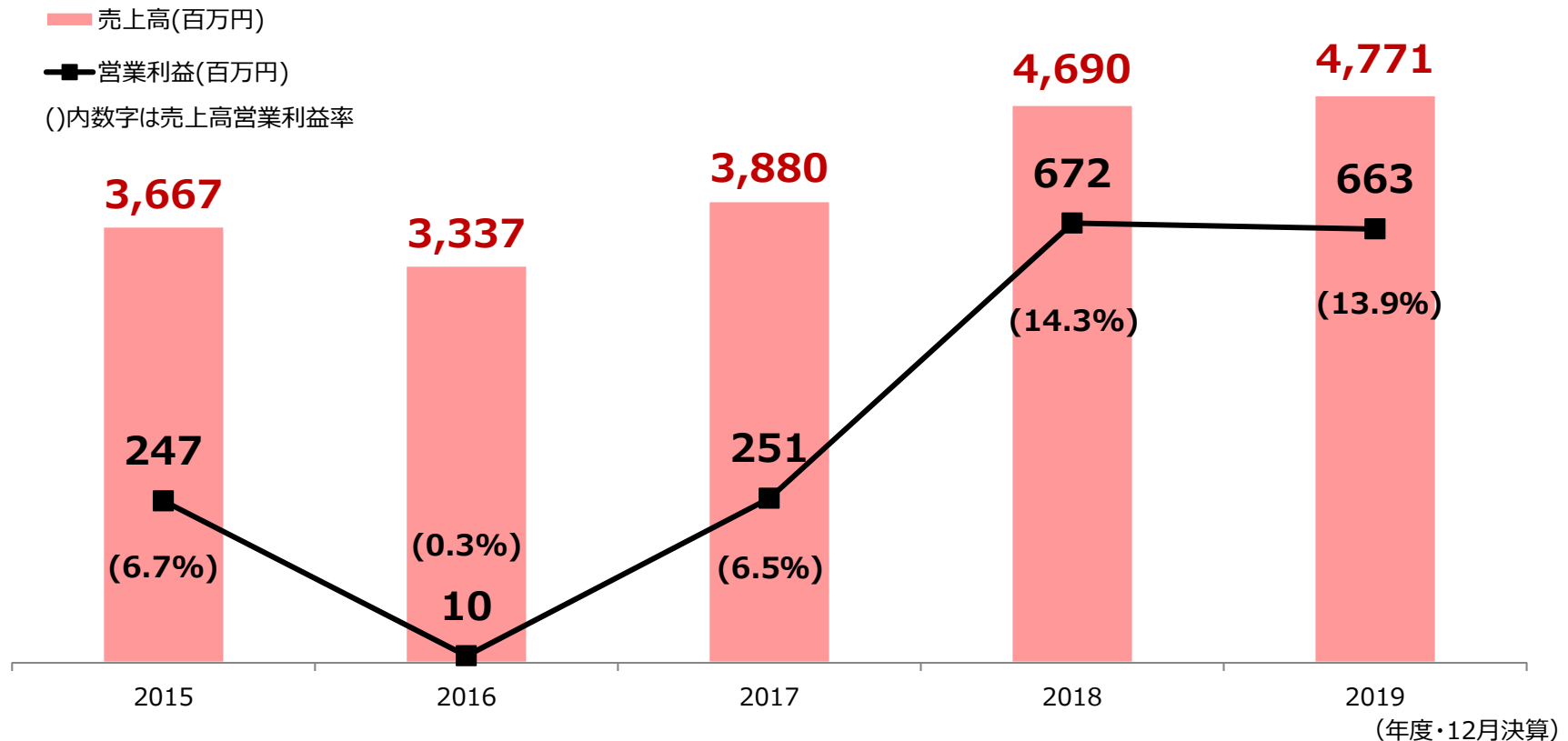
- 売上高、営業利益、経常利益については期初の業績予想を達成
- 売上高は、2018年度にあった大型FA案件（1件で4億円超）が2019年度はなくなったものの、主要3事業全てでの増収（上記の影響を除く）により、前年比2%増

(百万円)

	2018年12月期 実績	2019年12月期 実績	増減額	増減率	2019年12月期 当初業績予想 (2019/2/14公表)	達成率
売上高	4,690	<b>4,771</b>	+81	+2%	4,700	102%
営業利益	672	<b>663</b>	△10	△1%	650	102%
経常利益	676	<b>678</b>	+ 2	+0%	649	105%
当期純利益	472	<b>429</b>	△44	△9%	448	96%

## エグゼクティブサマリー ～ 連結業績の推移

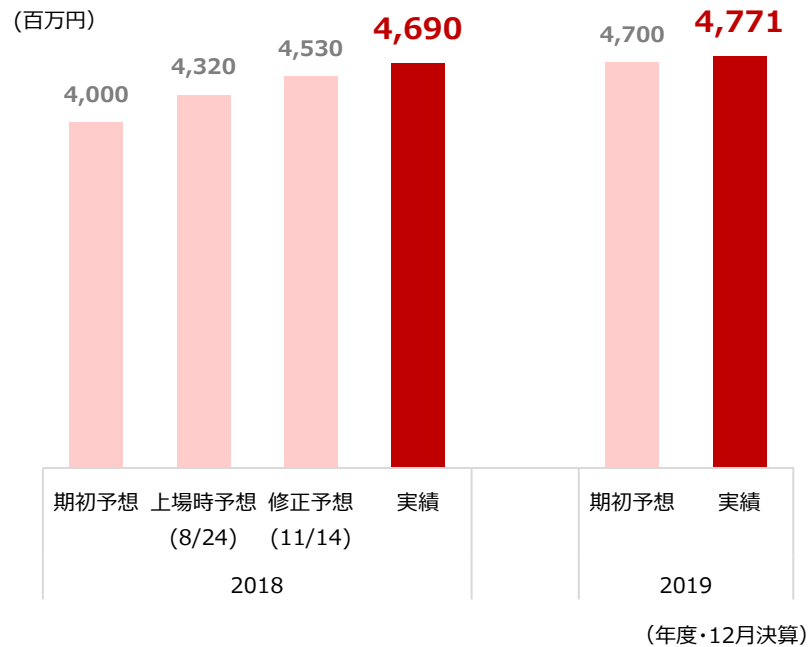
- 売上高は過去最高の実績
- 営業利益と売上高営業利益率は、2018年度の大型案件の剥落を補い、2018年度水準を維持



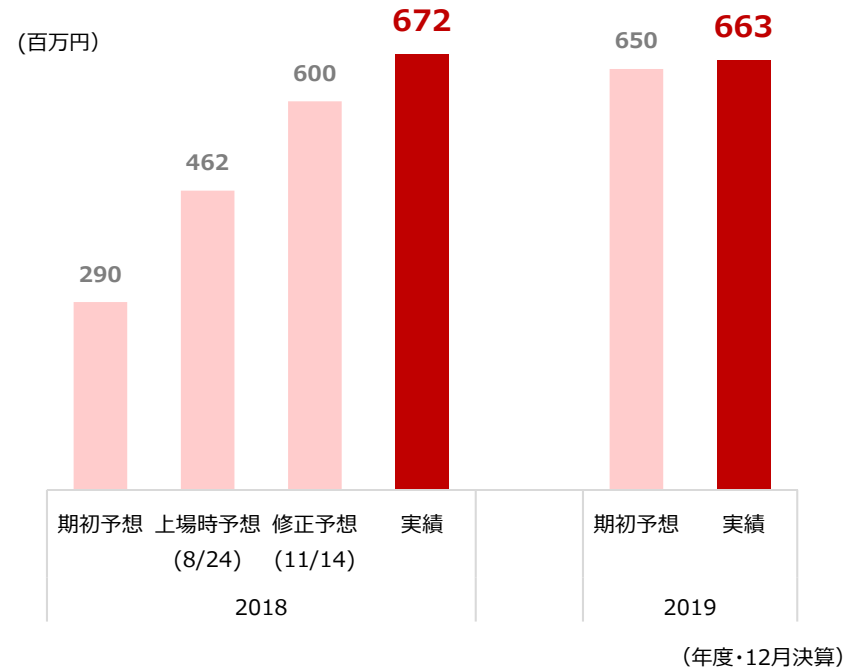
## エグゼクティブサマリー ～ 業績予想と実績

- 2018年度に引き続き、売上高・営業利益ともに、公表した業績予想を達成

### 売上高 業績予想と実績



### 営業利益 業績予想と実績





## Section 2

# 2019年12月期 決算報告

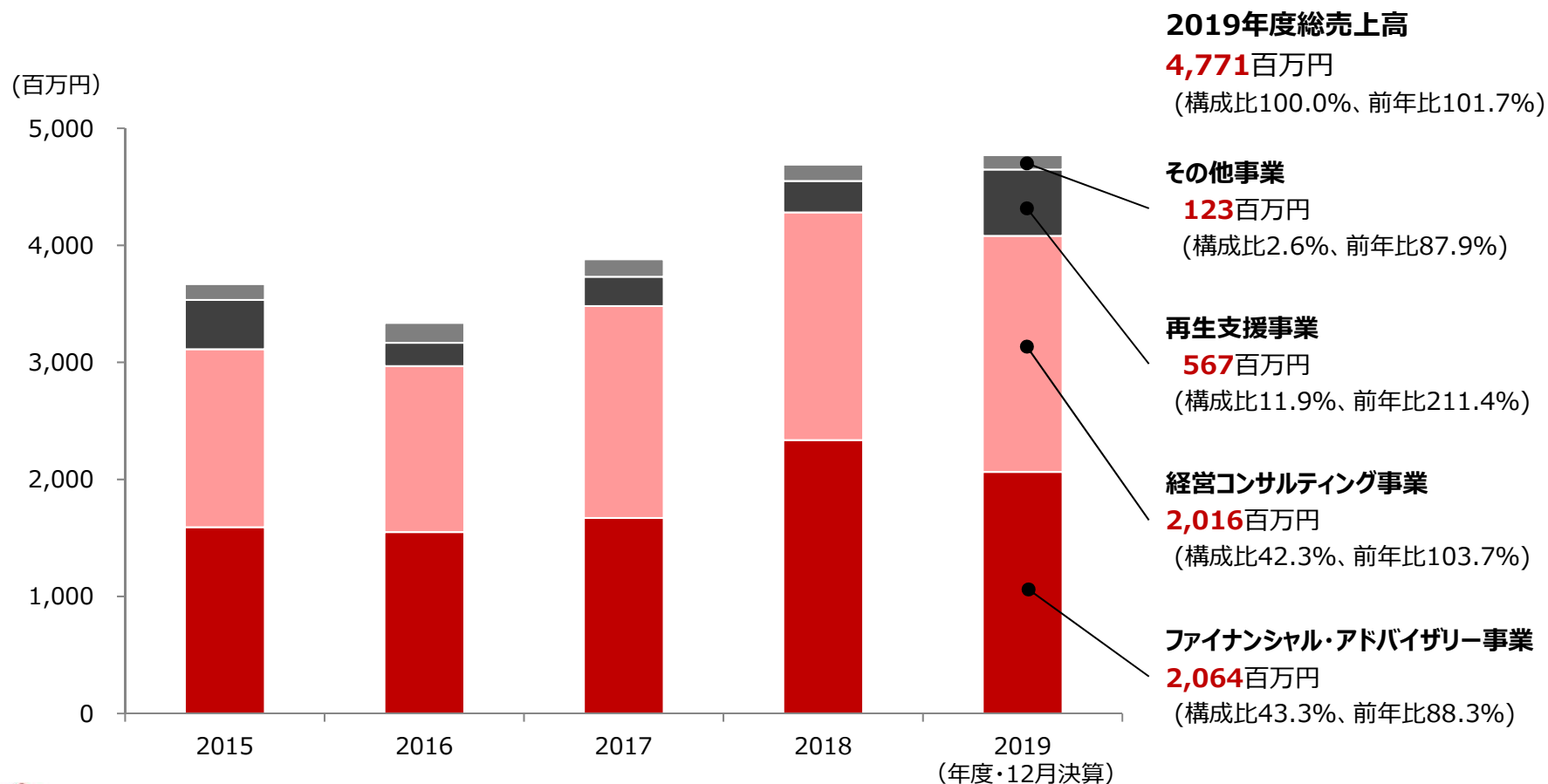
---





## 2019年12月期 決算報告 ～事業別売上高

- 2018年度の大型案件の影響を除くと、ファイナンシャル・アドバイザー事業は増収
- 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、案件増加、単価増大により、倍増



## 2019年12月期 決算報告 ～連結PL概要

(百万円)

	2018年 12月期	2019年 12月期	増減率
売上高	4,690	<b>4,771</b>	+2%
営業費用	4,017	<b>4,107</b>	+2%
外注費等	380	<b>267</b>	△30%
人件費	2,682	<b>2,765</b>	+3%
オフィス経費	225	<b>258</b>	+15%
採用費	135	<b>147</b>	+9%
その他費用	592	<b>669</b>	+13%
営業利益	672	<b>663</b>	△1%
経常利益	676	<b>678</b>	+0%
税前利益	717	<b>635</b>	△11%
当期純利益	472	<b>429</b>	△9%

### ■ 外注費等

- 人員の増加に伴い、業務の内製化を推進するなどして、減少

### ■ オフィス経費

- オフィス移転に伴い、地代家賃微増の他、新規什器の減価償却費の増大により増加

### ■ 営業外収益

- 持分法による投資利益13百万円を計上

### ■ 特別利益・特別損失

- 特別損失として、本社移転費用43百万円を計上
- なお、2018年度は特別利益として資産除去債務戻入益40百万円を計上

## 2019年12月期 決算報告 ～連結BS概要

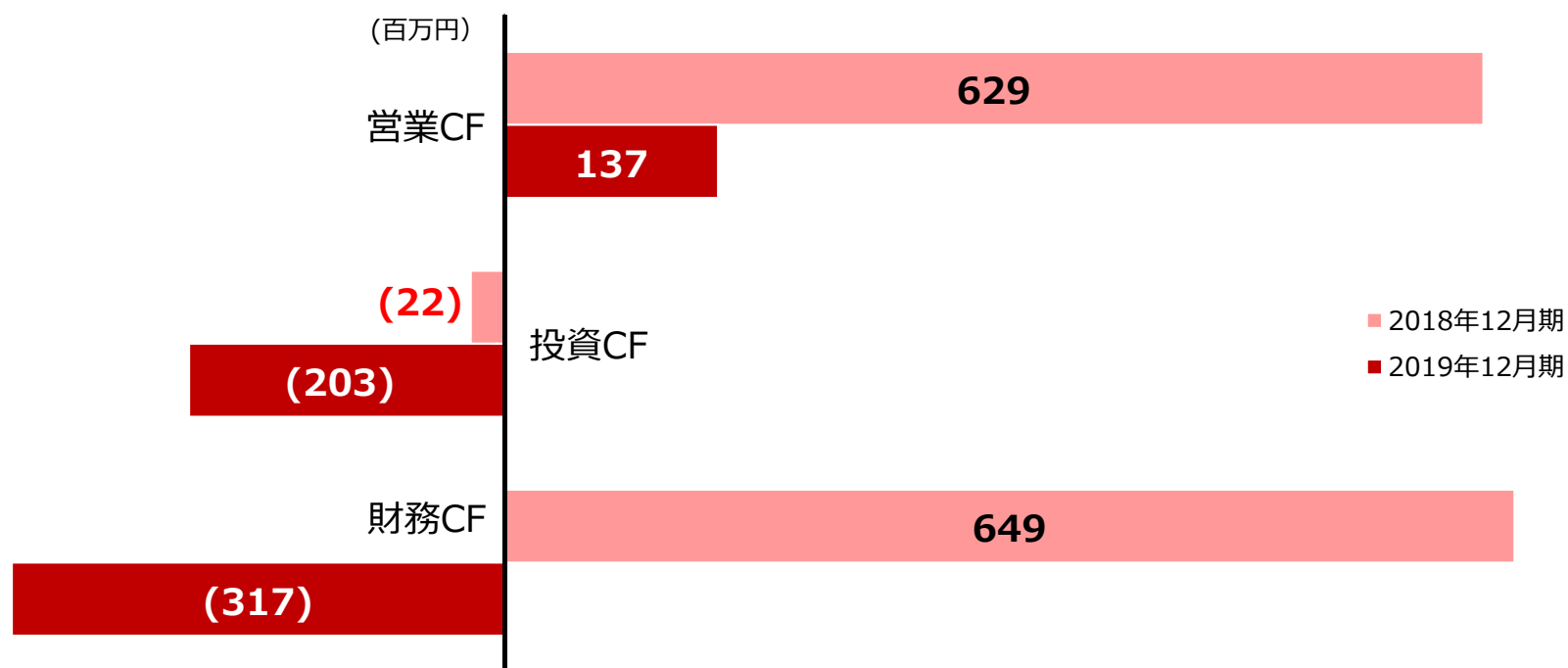
- 流動資産の減少要因は、現預金及び売掛金の減少など
- 固定資産の増加要因は、移転に伴う什器備品の増加など
- 流動負債の減少要因は、賞与引当金、借入金及び買掛金の減少など

(百万円)

	2018年12月期末	2019年12月期末	増減額
流動資産	3,360	<b>2,585</b>	△776
固定資産	263	<b>683</b>	+420
資産合計	3,623	<b>3,269</b>	△355
流動負債	1,722	<b>1,001</b>	△722
固定負債	3	<b>82</b>	+78
株主資本	1,886	<b>2,173</b>	+286
その他純資産	11	<b>12</b>	+1
負債純資産合計	3,623	<b>3,269</b>	△355

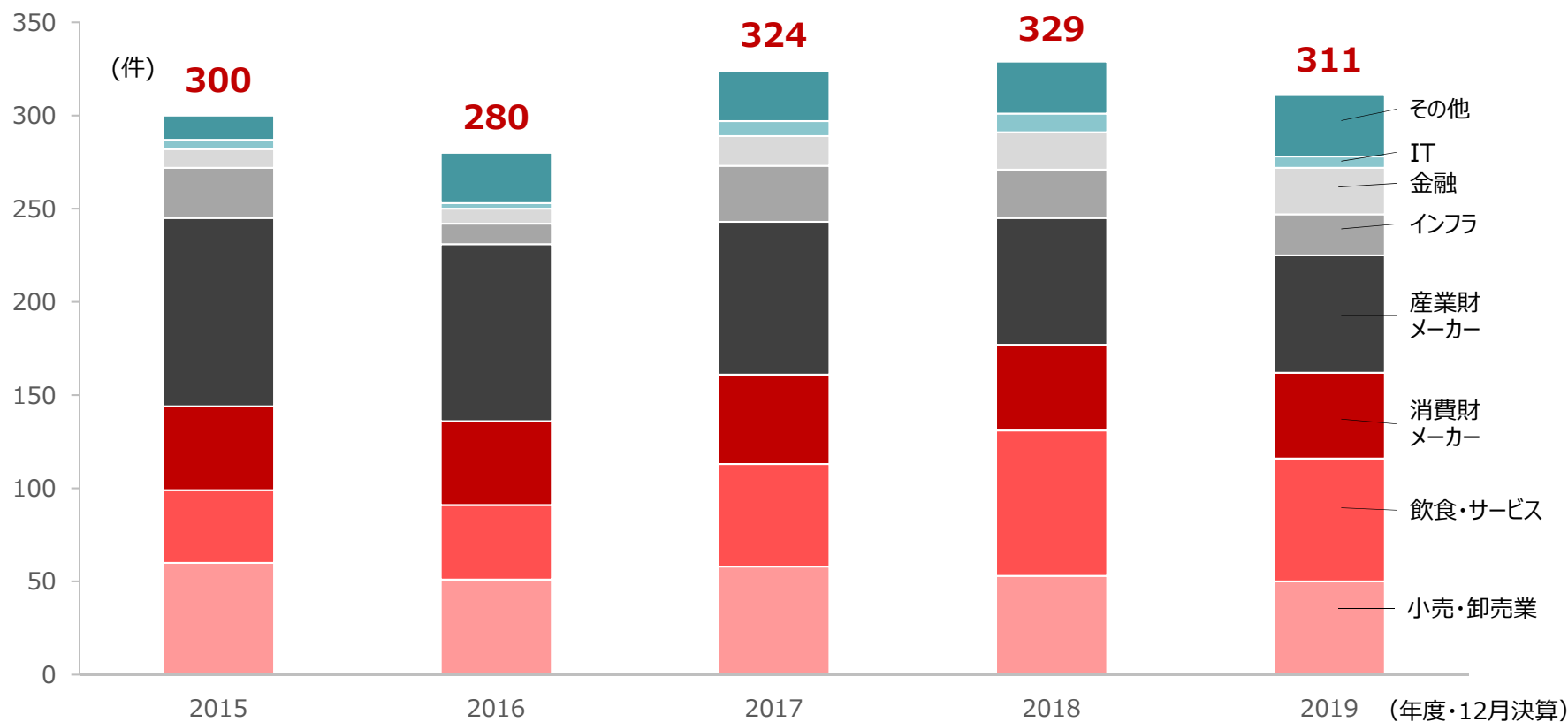
## 2019年12月期 決算報告 ～連結CF概要

- 営業CF+137百万円は、主として税金等調整前当期純利益635百万円、賞与引当金の減少226百万円及び法人税等の支払257百万円によるもの
- 投資CF△203百万円は、主としてオフィス移転に伴う有形固定資産の取得180百万円によるもの
- 財務CF△317百万円は、主として短期借入金の返済175百万円及び配当金の支払い142百万円によるもの



## 2019年12月期 決算報告 ～業種別案件数の推移

- 2019年度は高単価・長期継続案件が増加したため、2018年度に対して案件単価が約7.6%上昇し、結果として件数は微減



※コンサルティング支援、M&A助言等を含む全案件数

(単年度・売上計上ベース)

## 2019年12月期 決算報告 ～トピックス① M&Aの推移

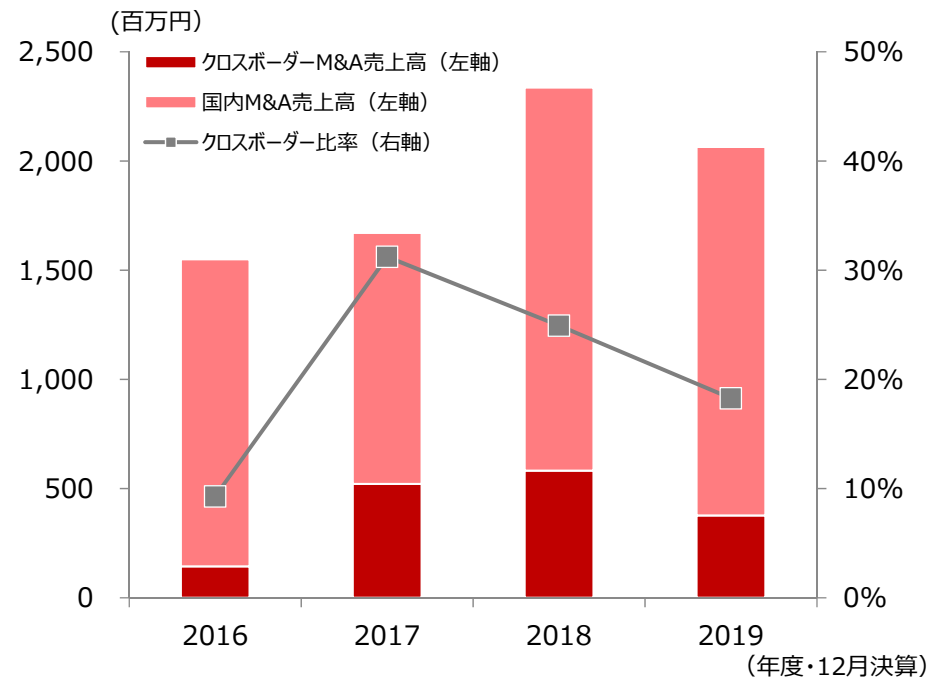
- アドバイザー・ランキングにおいては、引き続き上位の実績
- クロスボーダーM&Aについては、一時的に減少するも、海外支店の拡充等により対応力を強化、2020年度以降の増収のための体制整備の年となる

2011-2019年累計 M&A取引件数ランキング

順位	アドバイザー	取引件数 合計
1	三井住友フィナンシャルグループ	966
2	野村ホールディングス	815
3	みずほフィナンシャルグループ	794
4	大和証券グループ本社	429
5	モルガン・スタンレー	331
6	デロイト トウシュ トーマツ	315
<b>7</b>	<b>フロンティア・マネジメント</b>	<b>239</b>

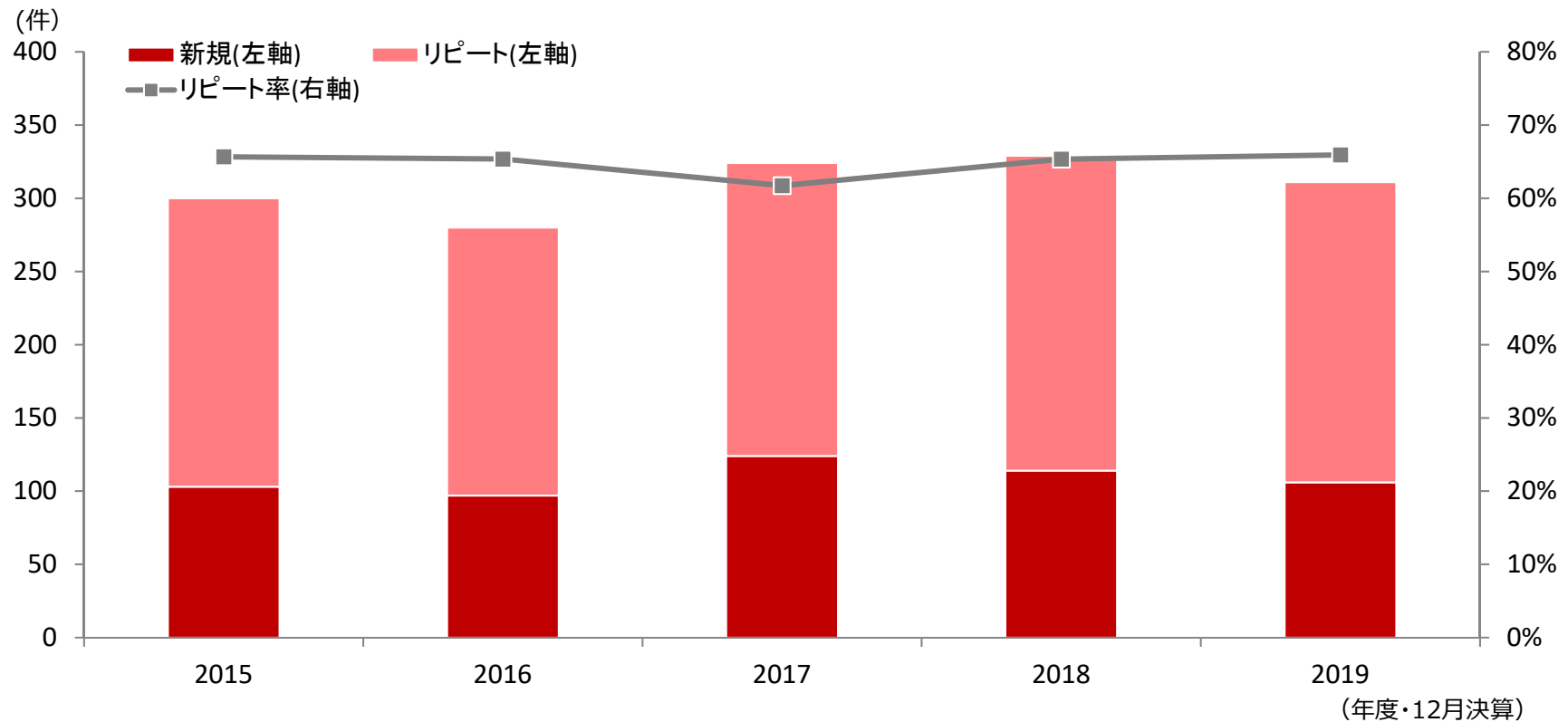
出所：Bloomberg「2011-2019年日本M&Aマーケットレビュー  
アドバイザー・ランキング」より当社作成

クロスボーダーM&A売上高推移



## 2019年12月期 決算報告 ～トピックス② 高リピート率の維持

- 当社の特徴である多様なソリューションの提供により、同一顧客からのリピートが多いため、3分の2がリピート案件となっており、ソーシングの安定性を引き続き維持



※コンサルティング支援、M&A助言等を含む全案件数

---

## 2019年12月期 決算報告 ～トピックス③ 新規ビジネスの開始

---

### ■ 「ビジネス・プロセス・ソリューション室」を新設（2019年6月）

急増する業務効率化ニーズに対応したソリューションの提供と、新規顧客の開拓を図る。

- BPOの推進、RPA・AIを活用した業務効率化の推進を支援し、顧客の企業価値拡大に寄与
- 本施策の一環として、下記のジェンパクト社との協業を実施

### ■ ジェンパクト社と協業を開始（2019年8月）

BPOの推進、RPA・AIの活用などにより、顧客に提供するソリューションの幅を更に拡大

- ジェンパクト社は、1997年にGEの一部門として事業を開始後、2005年にGEグループから独立した、顧客のデジタルトランスフォーメーションの実現を支援するGenpact Limited社(NYSE 上場)の日本法人
- 本協業により、従来の当社ネットワークではアクセス出来なかった、大手企業の案件を創出しており、協業効果は発現済



---

## 2019年12月期 決算報告 ～トピックス④ 海外M&A対応力の強化

---

### ■ CFIの正会員登録（2019年2月）、当社のクロスボーダーM&Aの機能を更に強化 従来以上に海外企業の売買候補情報へのアクセスが可能となる。

- CFI（Corporate Finance International）とは、欧州を中心として18か国にまたがり世界展開するM&Aファーム団体であり、当社含め14社で構成
- 日本からは当社のみが加盟

### ■ ニューヨーク支店の機能強化

- 欧米におけるM&A経験が豊富なニューヨーク支店長を新規採用
- M&A情報が集積するニューヨークにおける情報収集能力を強化

### ■ シンガポール支店の拡充

- 新たに駐在員の派遣や、現地採用を実施し、人員を拡充
- ASEANにおけるM&A情報の情報収集能力を強化

---

## 2019年12月期 決算報告 ～トピックス⑤ 本社移転・支店開設等

---

### ■ 本社を東京都港区に移転（2019年7月）

- オフィス効率の向上： 3フロアに分かれていたオフィスを1フロアに集約
- 業務品質の向上： 社員同士の異なる専門性の交流を促進

### ■ 名古屋支店を開設（2019年7月）

- 東海エリアの顧客企業へ直接かつ迅速に対応
- 東海エリアの顧客先開拓力を強化

### ■ 大阪支店を拡充（2019年1月）

- 2018年末に大阪支店を拡充し、2019年を通して人員を増強
- 近畿をはじめとする西日本エリアの案件対応力を強化し、増加しているニーズを取り込み



## Section 3

# 株主還元



## 株主還元

- 当期純利益の30%を配当するという方針を維持
- 2019年度の一株当たり配当額は23円
- 株主優待として、期末に当社株式1单元(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

	2017年 12月期	2018年 12月期	2019年 12月期
当期純利益	144百万円	472百万円	<b>429百万円</b>
配当総額	43百万円	142百万円	<b>131百万円</b>
配当性向 <sup>※1</sup>	30%	30%	<b>30%</b>
一株当たり配当額	8円65銭 <sup>※2</sup>	25円00銭 <sup>※2</sup>	<b>23円00銭</b>

※1 配当性向は、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）ベース）で計算

※2 当社は2018年7月13日付で株式の1,000分割を、2019年10月1日付で株式の2分割を実施しており、上記数値は分割を遡及適用した場合の数値



## Section 4

# 2020年12月期 業績予想

---



## 2020年12月期 業績予想

- 既存事業における大企業顧客案件の獲得増加や、危機管理等の新規ビジネス、再生案件の増加の取り込み等により、売上高は5,300百万円（前年比11%増）を見込む。
- 費用の増加は主として人件費などの人員数連動経費であり、地代家賃等の増加がないため、営業利益は売上高よりも増加率が高く800百万円（前年比21%増）を見込む。
- 2019年度の特別損失43百万円の影響がなくなり、純利益は前年比30%増を見込む。

(百万円)

	2019年12月期 実績	2020年12月期 業績予想	増減率
売上高	4,771	<b>5,300</b>	+11%
営業利益	663	<b>800</b>	+21%
経常利益	678	<b>800</b>	+18%
当期純利益	429	<b>557</b>	+30%

## 2020年12月期 業績予想 ～トピックス① 既存ビジネスの強化

- 大企業の顧客に対する営業を強化し、業界最先端の案件、大型案件、長期継続案件等の獲得を図る
  - M&A戦略、BPO、新規事業戦略等の大企業においてニーズがあるコンサルティングのソリューションの強化・拡充を図る
  - 大企業に対するシニアコンタクト等を有する顧問ネットワークの仕組みを創出

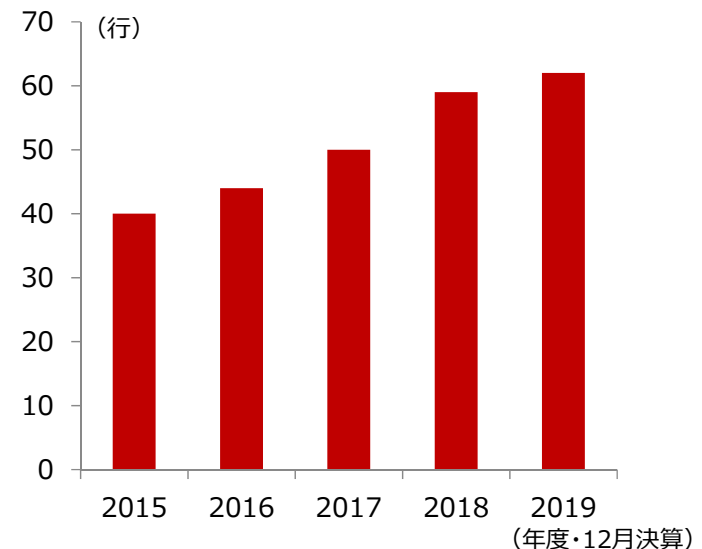
### ■ 海外案件の増加

- 2019年度中に、提携先との連携の強化や、海外支店の拡充などにより海外案件の対応力は強化済み
- クロスボーダーM&A案件の増加のほか、そこから派生する海外PMI案件やコンサルティング案件の獲得を企図

### ■ 金融機関への営業の深掘

- 下図のとおり、案件紹介実績のある金融機関は地域・数ともに順調に拡大中であり、今後も更なる拡大・連携強化を模索
- 収益力低下に悩む金融機関へのコンサルティングサービスの提供を積極的に実施
- 金融機関との連携による事業承継案件の拡大

案件紹介実績のある金融機関数の推移

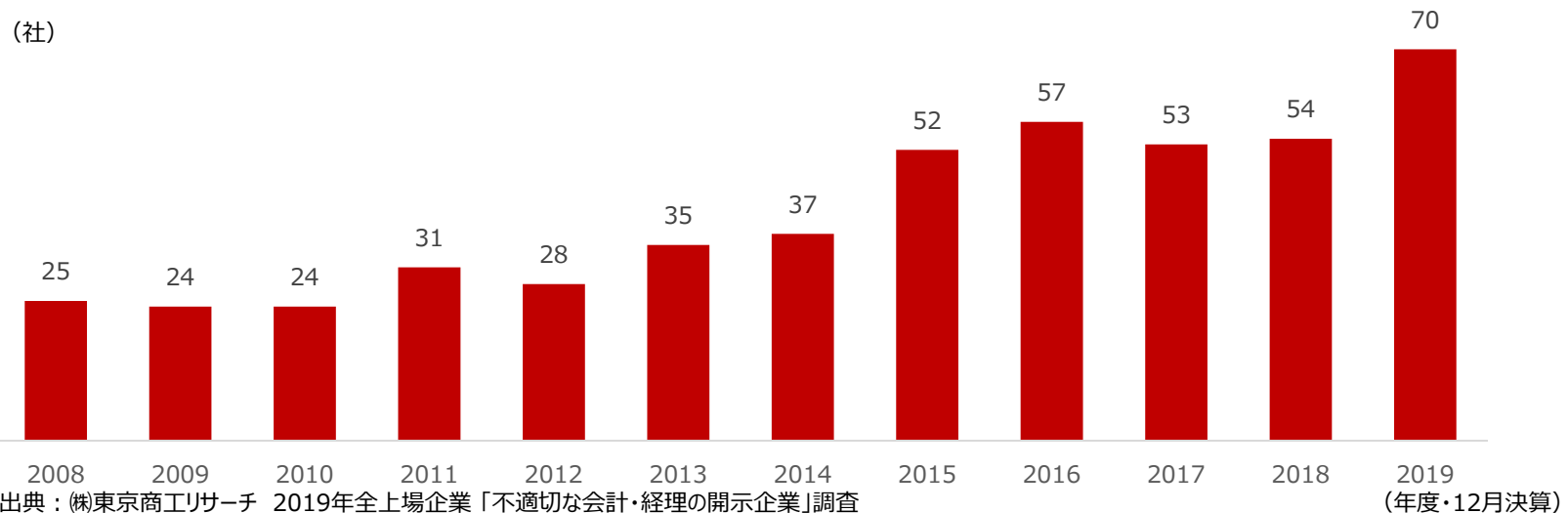


## 2020年12月期 業績予想 ～トピックス②-1 新規ビジネスの開始

### ■ 「リスク・アンド・クライシス・アドバイザリー室」の新設（2020年2月） 企業の危機対応・ガバナンス構築をサポートする業務を開始

- 近年増加している企業の不正や粉飾に端を発する危機対応につき、初期的な不正調査・危機管理対応から再発防止策の策定・ガバナンス構築までをサポート
- 当該業務は監査法人系コンサル会社以外の専門業者が少なく、市場開拓余地が十分存在
- 当社の既存業務とのシナジーが十分に存在（ガバナンス構築のコンサルティング、財務課題のM&Aによる解決、企業存続危機時の再生支援、一時的な経営者不在に対応する経営執行支援など）

不適切な会計・経理の開示を行った上場企業数の推移



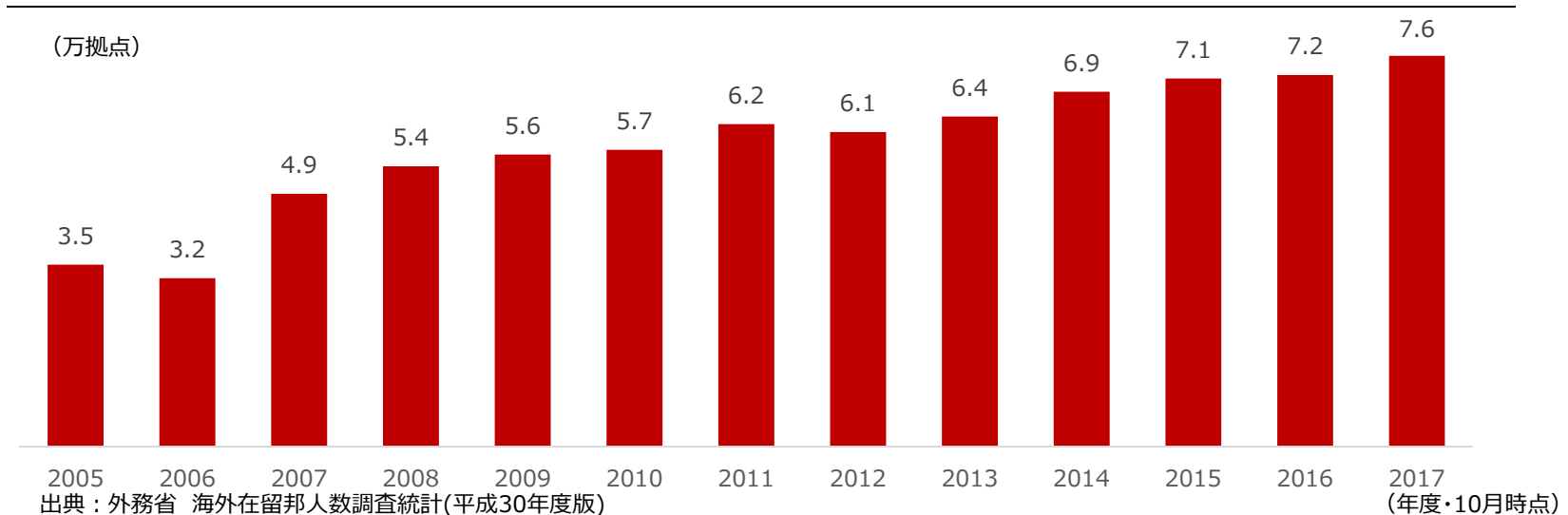


## 2020年12月期 業績予想 ～トピックス②-2 新規ビジネスの開始

### ■ 海外の経営執行支援業務を推進

- 日本企業による海外進出や海外企業の買収により、日本企業による海外子会社のマネジメント機会が増加するも、海外子会社のコントロールの難しさや経験の少なさなどから、海外の経営執行支援業務に対するニーズは増加中
- 当社において既に数件の受注実績があり、今後は更なる人材育成の強化と体制整備により業務を拡大
- クロスボーダーM&AのPMI業務との親和性もあり、既存業務とのシナジーが十分に存在

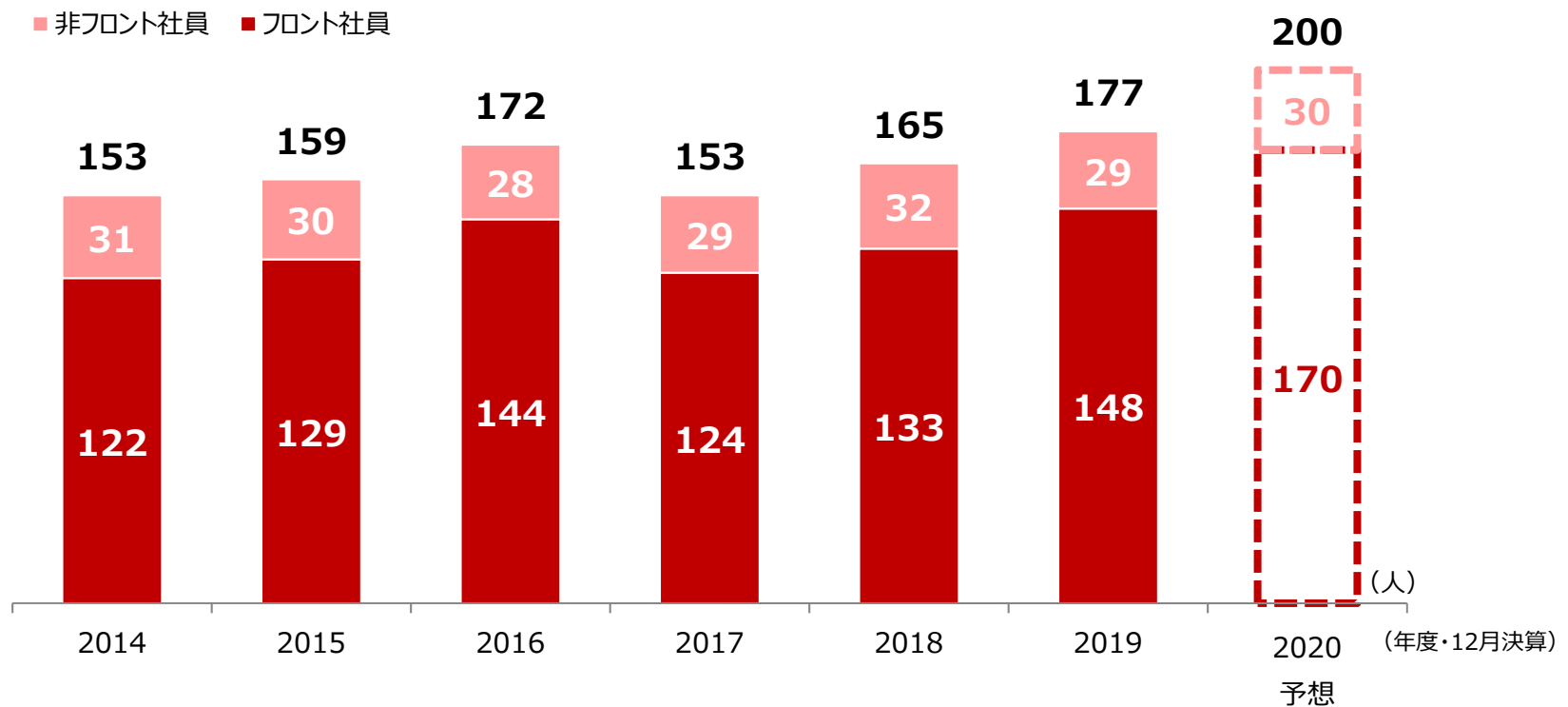
日系企業の海外拠点数の推移



## 2020年12月期 業績予想 ～トピックス③ 人材強化

- 採用により2020年期末に200人体制を目標
- 新卒採用を再開し、2020年から毎年5～10名の新卒社員を確保へ

期末従業員数の推移



---

## 2020年12月期 業績予想 ～トピックス④ その他

---

### ■ オウンドメディアの運用開始（2020年2月）

- 当社の独自メディアの開始・運用による、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

### ■ 任意の「指名諮問委員会」・「報酬諮問委員会」を設置（2020年2月）

- ガバナンス強化のため、取締役会の任意の諮問機関として両委員会を設置
- 取締役会における意思決定プロセスの公正性、客観性および透明性を向上させることで、コーポレート・ガバナンス体制のより一層の充実・強化を図る

### ■ 株式報酬制度(従業員向け)の導入

- 株主利益と軌を一にする従業員インセンティブの導入
- 付与する幹部従業員による会社全体の企業価値向上に向けた貢献を期待



## Section 5

# 中期経営計画

---



---

## 中期経営計画

---

### ■ 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%（※）

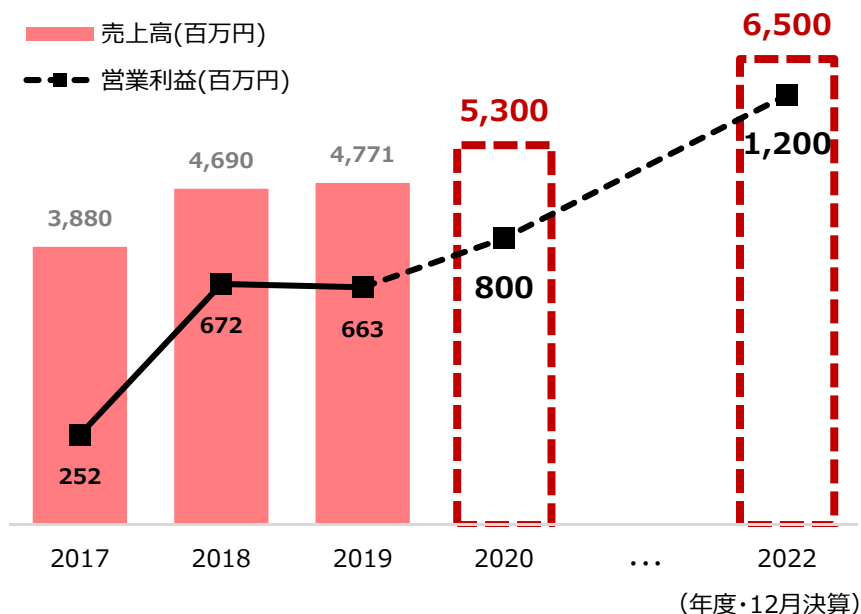
- 2018年実績は30.2%、2019年実績は30.5%

（※）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））

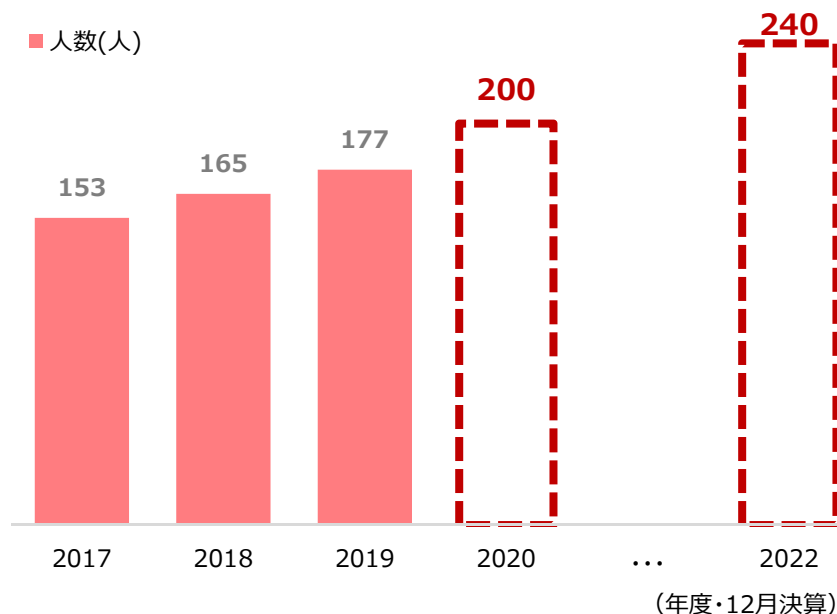
## 中期経営計画 3か年数値計画

- 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





## Section 6

# 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	158,137千円 (2019年12月31日現在)
従業員数	177名 (2019年12月31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



---

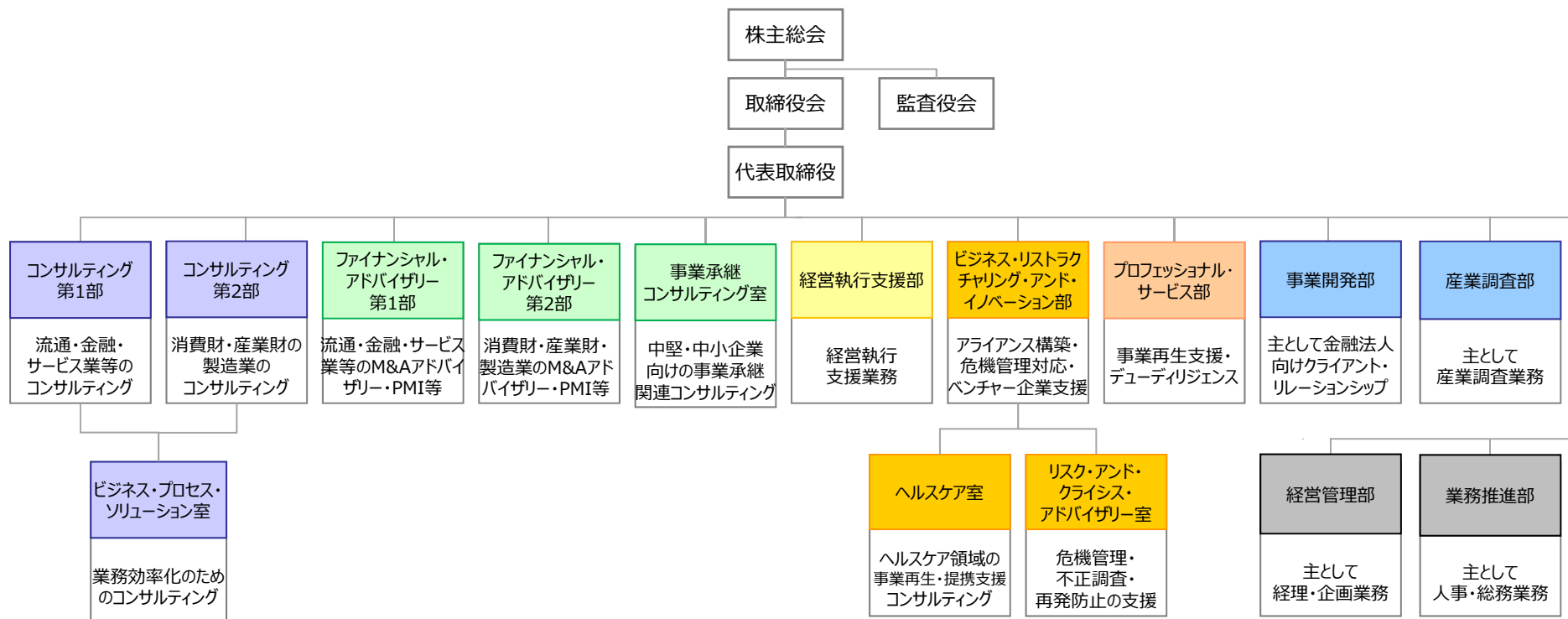
## 会社概要 ～沿革

---

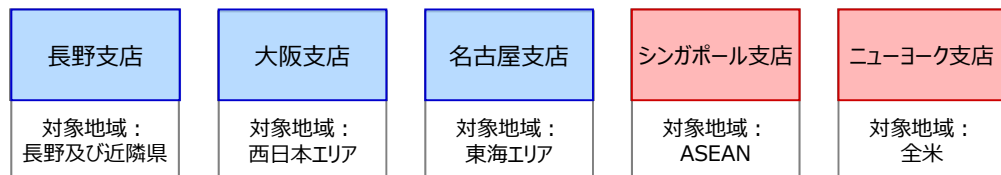
2007年	「複雑化・高度化する経営課題につき、多様な専門的手法を駆使して、総合的に解決すること」を目的として、当社設立
2011年	中国子会社（頂拓投資諮詢（上海）有限公司）を設立
2012年	クロスボーダーM&A強化のため、シンガポール支店を開設
2014年	地域密着の経営支援サービス実現のため、長野支店・大阪支店を開設
2017年	クロスボーダーM&A強化のため、ニューヨーク支店を開設
2017年	顧客への資金支援サービス提供のため、ファンド事業を開始
2018年	ファンドの第1号案件に投資実行
2018年	東京証券取引所マザーズに上場
2019年	サービス提供地域拡大のため、名古屋支店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

# 会社概要 ～組織図

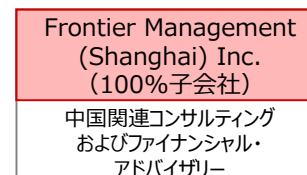
## フロンティア・マネジメント株式会社



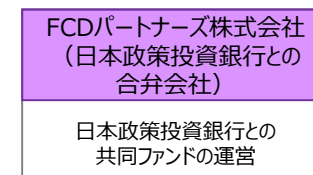
### 支店



### 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。

---

## 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。