



2023年12月期 第3四半期決算説明資料

2023年11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	2023年12月期	第3四半期決算報告
Section 2	各施策の進捗	
Appendix	会社概要	



FRONTIER
MANAGEMENT
INC.

Section 1

2023年12月期 第3四半期決算報告



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

- 2023年度第3四半期実績は、前年比で売上高123%、営業利益126%となり、第3四半期として過去最高
- 前期の投資有価証券評価損が無くなった影響で、親会社株主に帰属する当期純利益は前年比151%となり、増加率は経常利益からさらに拡大
- 経営コンサルティング事業は増勢基調を維持、第3四半期として過去最高の売上高を達成
- 再生支援事業は2022年度末からの強い需要を受け、第2四半期に続き過去最高水準を維持
- M&Aアドバイザー事業は前年同期比97%と堅調に推移
- 2023年9月末の人員数は369人、2022年度末比34人の純増。2023年度増員計画56名に対して進捗率61%
- フロンティア・キャピタル（FCI）は第4四半期に出資対象企業との契約締結を予定、来期に向けた投資先ソーシング中

(百万円)

	2022 / 3Q 実績	2023 / 3Q 実績	増減	前年比	2023年度 業績予想 (2023/2/10公表)	進捗率
売上高	5,889	7,267	+1,378	123%	10,000	73%
営業利益	679	854	+175	126%	1,200	71%
（営業利益率）	(12%)	(12%)	(+0%)	—	(12%)	—
経常利益	696	852	+156	122%	1,200	71%
（経常利益率）	(12%)	(12%)	(△0%)	—	(12%)	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	351	529	+178	151%	700	76%
（親会社株主に 帰属する当期純利益率）	(6%)	(7%)	(+1%)	—	(7%)	—



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

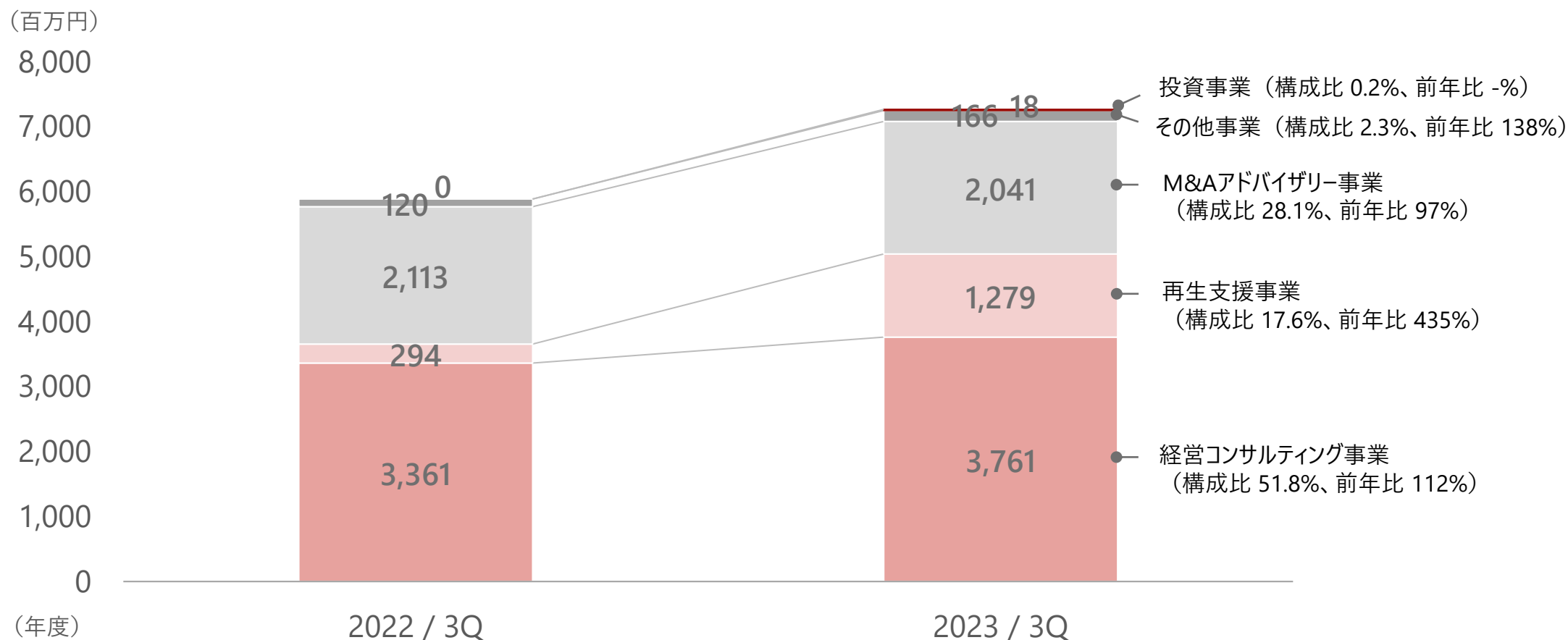
「除FCI連結」ベースの2023年度第3四半期実績は、営業利益率が16%と前年同期比から2%ポイント増加

						(百万円)	
	2022 / 3Q 実績	2023 / 3Q 実績	増減	前年比	2023年度 業績予想 (2023/2/10公表)	進捗率	
売上高	5,900	7,249	+1,348	123%	9,650	75%	
営業利益	785	1,142	+357	145%	1,500	76%	
(営業利益率)	(13%)	(16%)	(+2%)	—	(16%)	—	
経常利益	800	1,154	+354	144%	1,500	77%	
(経常利益率)	(14%)	(16%)	(+2%)	—	(16%)	—	
親会社株主に 帰属する当期純利益	477	831	+354	174%	1,000	83%	
(親会社株主に 帰属する当期純利益率)	(8%)	(11%)	(+3%)	—	(10%)	—	

事業別売上高 【ALL連結】

ALL連結

経営コンサルティング事業： 経営コンサルティング事業は増勢基調を維持。前年比112%を達成
 再生支援事業： 再生支援事業は、2022年度末からの強い需要を受け、前年比435%の成長
 M&Aアドバイザー事業： M&Aアドバイザー事業は昨年の高水準を維持し、前年比97%
 投資事業： 投資検討中のため構成比0.2%に留まる

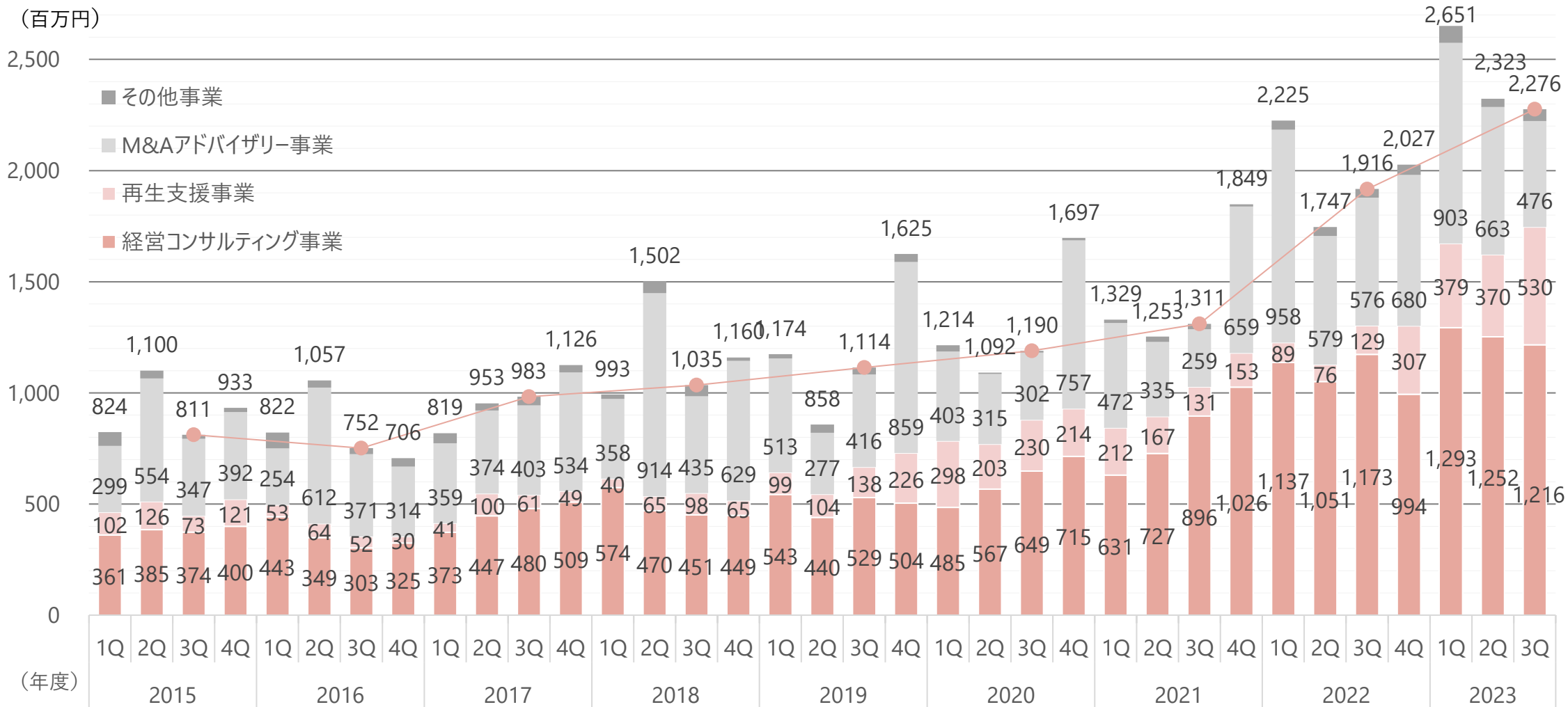


※再生支援事業とは、資金繰りが厳しい状態にある法人が、金融機関に対し返済猶予、債権放棄等の金融支援を依頼するため、経営安定化を目的とした再生計画の策定及び金融機関との利害調整を行うことを支援するとともに、当該再生計画の実行を支援する業務をいう。

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3四半期として過去最高



事業別の四半期売上高推移 【除FCI連結】 (2/2)

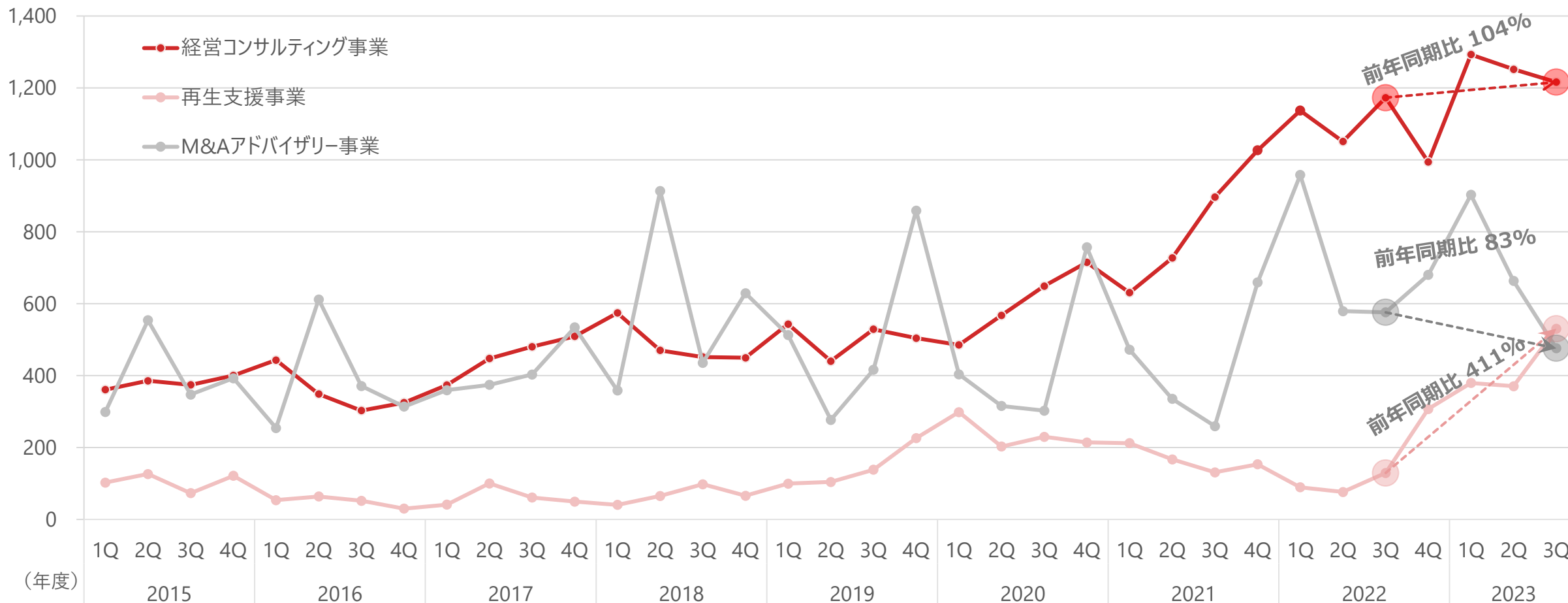
除FCI連結

経営コンサルティング事業は、増勢基調を維持し、第3四半期として過去最高の売上高を達成

M&Aアドバイザー事業は、第3四半期売上高が前年同期比83%と堅調に推移

再生支援事業は、2022年度末からの強い需要を受け第2四半期に続き過去最高水準を維持し、前年同期比411%

(百万円)



連結PL概要 【ALL連結】

売上高、営業利益、EBITDA、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益いずれも、第3四半期として過去最高

	(百万円)			
	2022 / 3Q 実績	2023 / 3Q 実績	増減	前年比
売上高	5,889	7,267	+1,378	123%
営業費用	5,210	6,413	+1,203	123%
外注費等	254	773	+520	305%
人件費	3,551	4,123	+573	116%
採用費	391	293	△97	75%
その他費用	1,014	1,222	+208	121%
営業利益	679	854	+175	126%
経常利益	696	852	+156	122%
税前利益	643	852	+209	133%
親会社株主に帰属する当期純利益	351	529	+178	151%
減価償却費	31	50	+18	157%
EBITDA	711	904	+193	127%

連結PL概要 【除FCI連結】

除FCI連結

	(百万円)			
	2022 / 3Q 実績	2023 / 3Q 実績	増減	前年比
売上高	5,900	7,249	+1,348	123%
営業費用	5,115	6,106	+991	119%
外注費等	254	794	+541	313%
人件費	3,477	3,918	+441	113%
採用費	391	287	△103	74%
その他費用	993	1,105	+112	111%
営業利益	785	1,142	+357	145%
経常利益	800	1,154	+354	144%
税前利益	762	900	+138	118%
親会社株主に帰属する当期純利益	477	831	+354	174%
減価償却費	31	50	+18	157%
EBITDA	817	1,192	+375	146%

連結BS概要 【ALL連結】

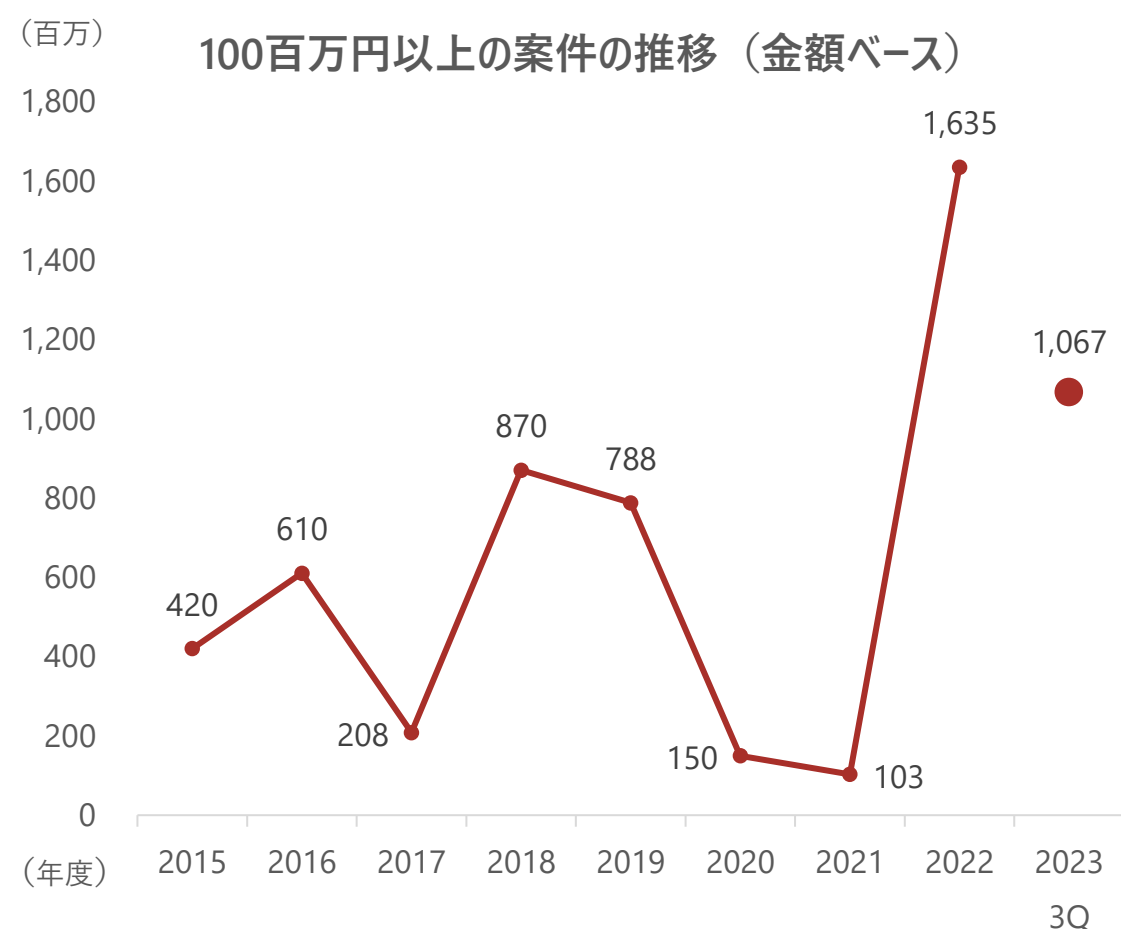
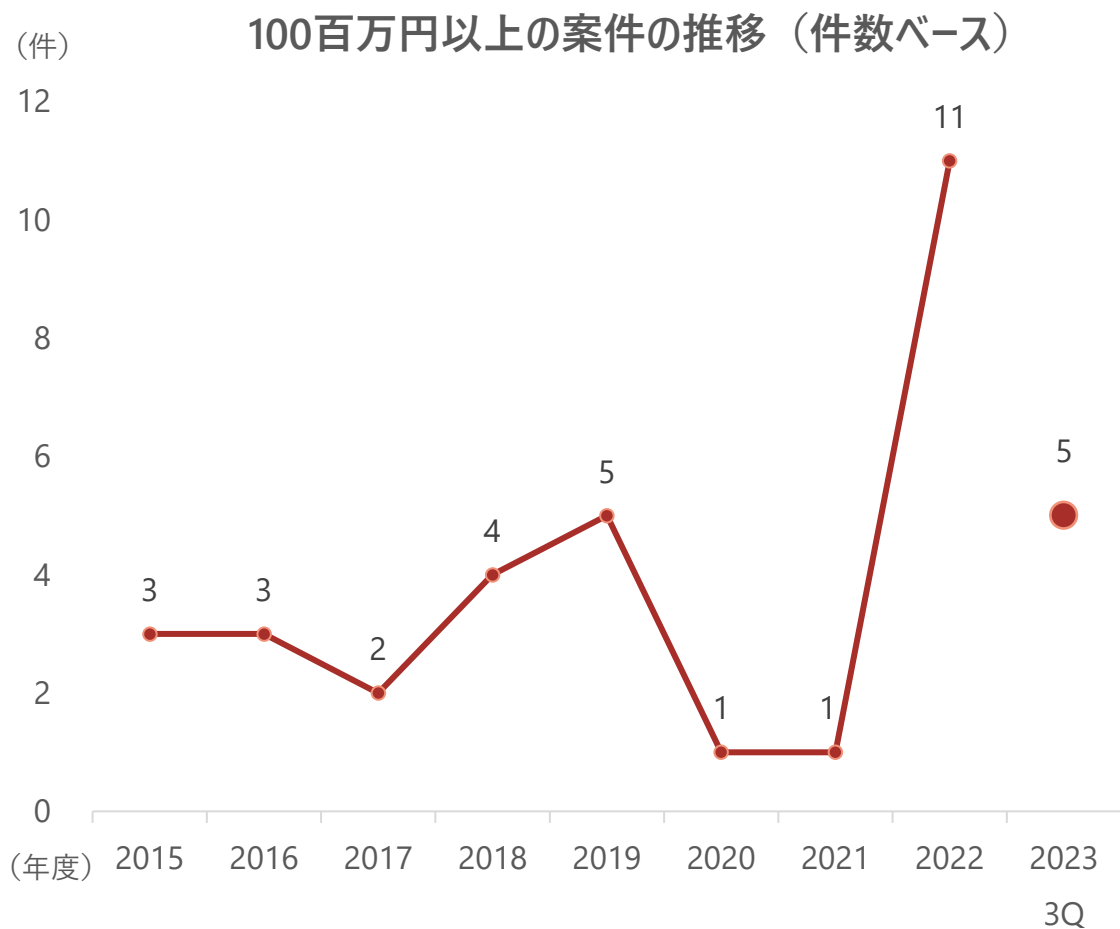
FCIの第三者割当増資による現預金の増加等で、流動資産、その他純資産が増加
Athema株式の取得による関係会社株式の増加等で、固定資産が増加

(百万円)

	2022年4Q末	2023年3Q末	増減	前年比
流動資産	4,276	7,882	+3,606	184%
固定資産	1,375	2,655	+1,281	193%
繰延資産	7	6	△1	82%
資産合計	5,658	10,544	+4,886	186%
流動負債	1,868	2,335	+467	125%
固定負債	774	1,642	+868	212%
株主資本	2,918	3,461	+543	119%
その他純資産	97	3,104	+3,008	3,200%
負債純資産合計	5,658	10,544	+4,886	186%
現預金	3,199	6,577	+3,378	206%
有利子負債	777	2,148	+1,371	276%
Net Debt	△2,421	△4,428	△2,007	183%

M&Aアドバイザー事業における大型案件数の推移

M&Aアドバイザー事業においては、100百万円以上の大型案件は第3四半期累計で5件獲得、大型案件の単価は上昇傾向



※大型案件の件数・金額は、各年度の1月～12月の期間で計上。コンサルティング事業は長期に亘る案件が中心のため通期決算にて開示予定
2023年7月～9月にクローズングした100百万円以上の大型案件は無く、件数・金額は第2四半期累計と同一



FRONTIER
MANAGEMENT
INC.

Section 2

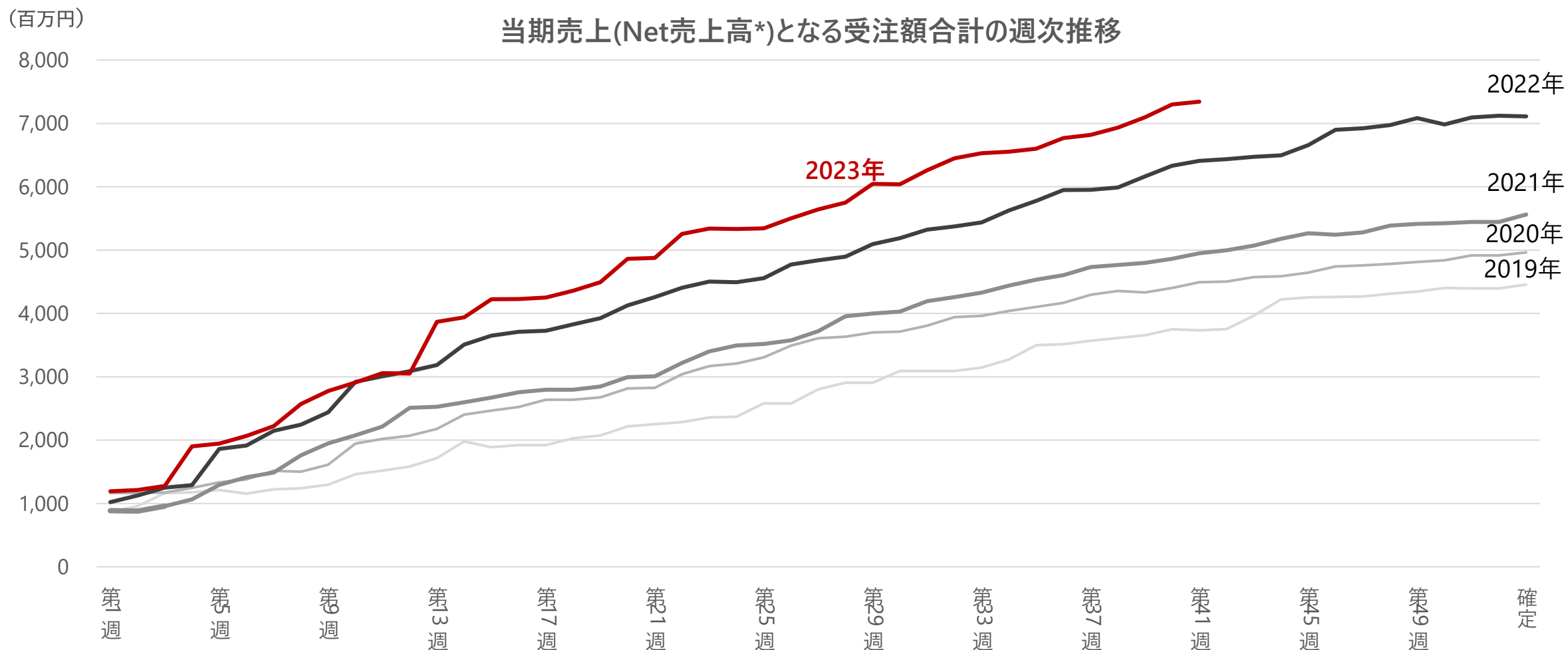
各施策の進捗



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

第3四半期も第2四半期に続き、前年度を上回る推移を維持



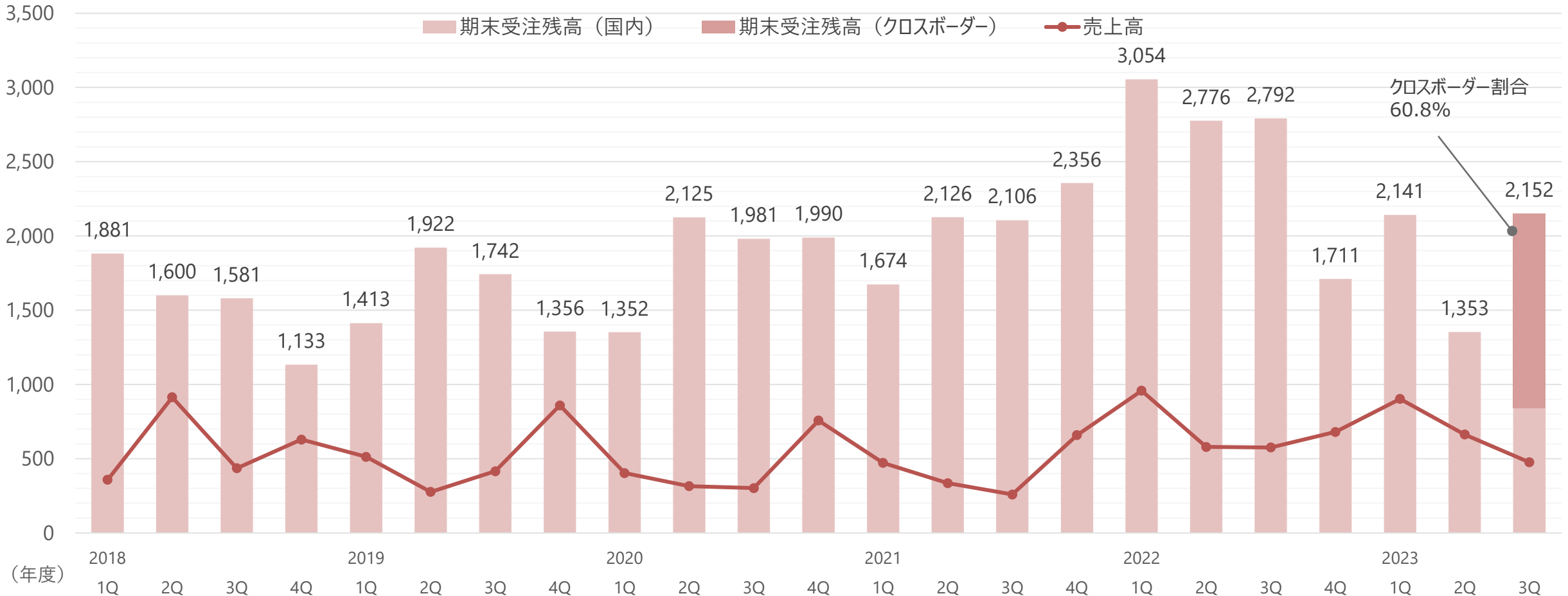
* Net売上高は売上高から外注費・案件紹介料を除いたもの

M&Aアドバイザー事業の受注残高

2022年下期以降、案件の確度管理を精緻化。10月末時点の受注・確度上昇案件を反映した受注残高は第1四半期と同水準を維持

(百万円)

M&Aアドバイザー事業期末受注残高および売上高の推移



※受注残高は、外注費・案件紹介料を除いたNet売上高にて計上しています。

確度が高い案件を見込んでいますが、成約に至らないケースもあります。

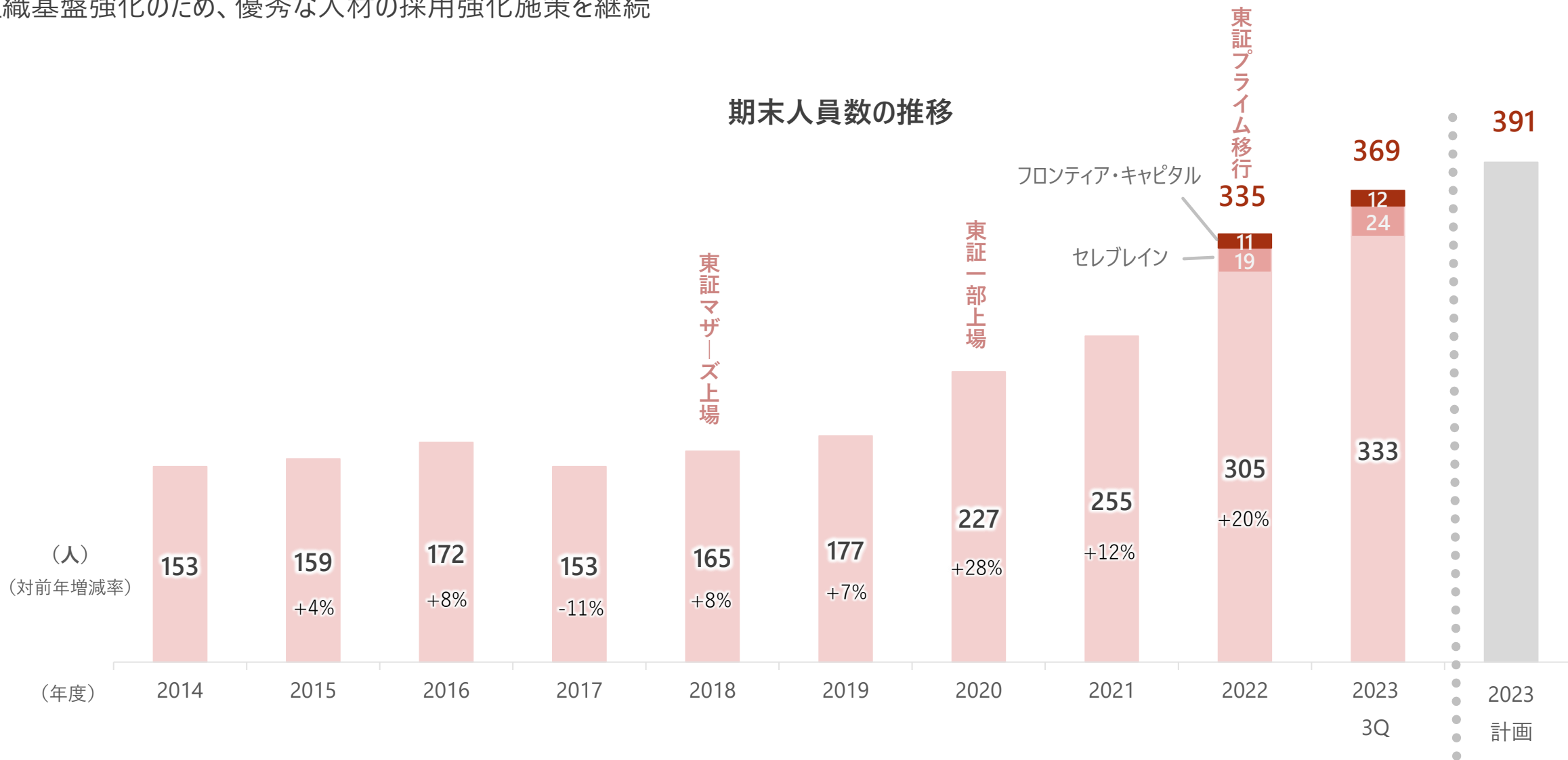
2023年3QからM&A受注残高に占めるクロスボーダー案件の割合を示しています。(※クロスボーダー案件：顧客、交渉相手のいずれかが国外企業である案件)

積極的な増員戦略

ALL連結

組織基盤強化のため、優秀な人材の採用強化施策を継続

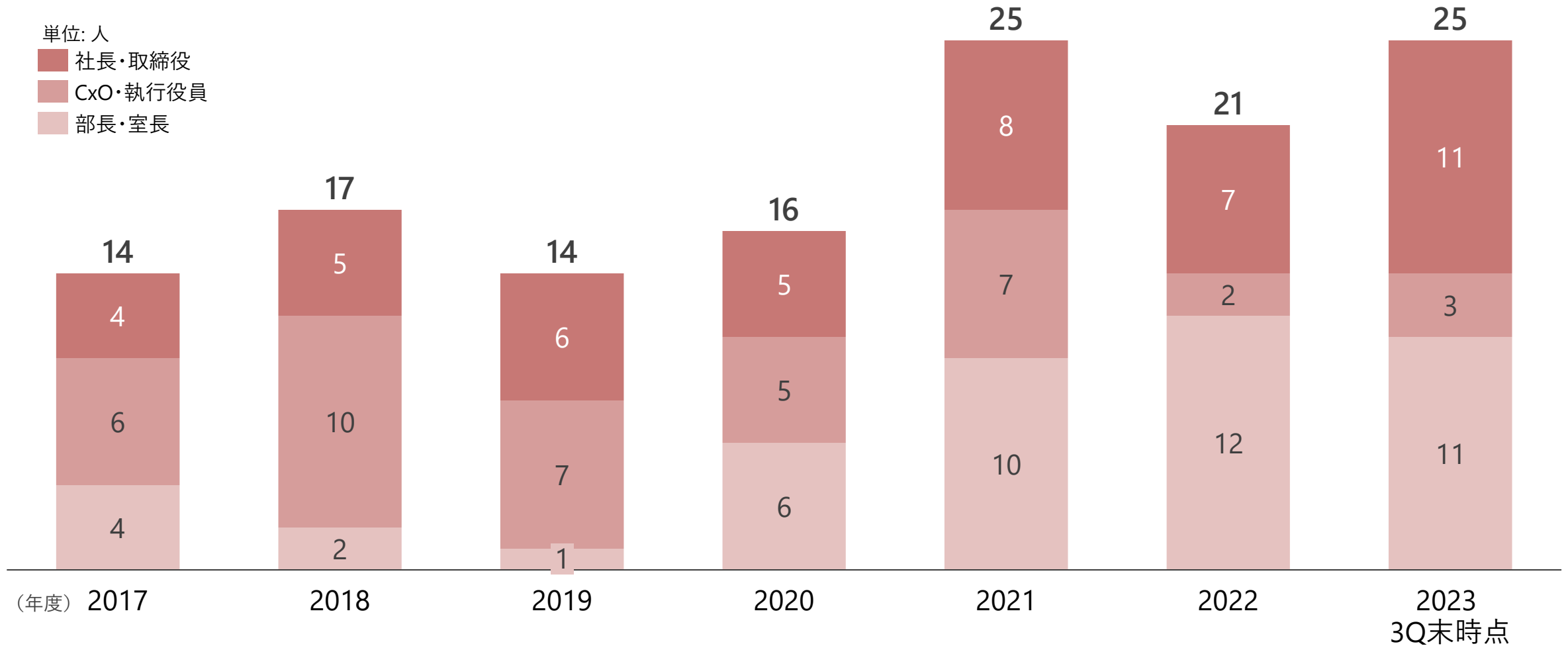
期末人員数の推移



※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

ソリューションの拡充・強化：ハンズオン支援～経営人材派遣実績の推移

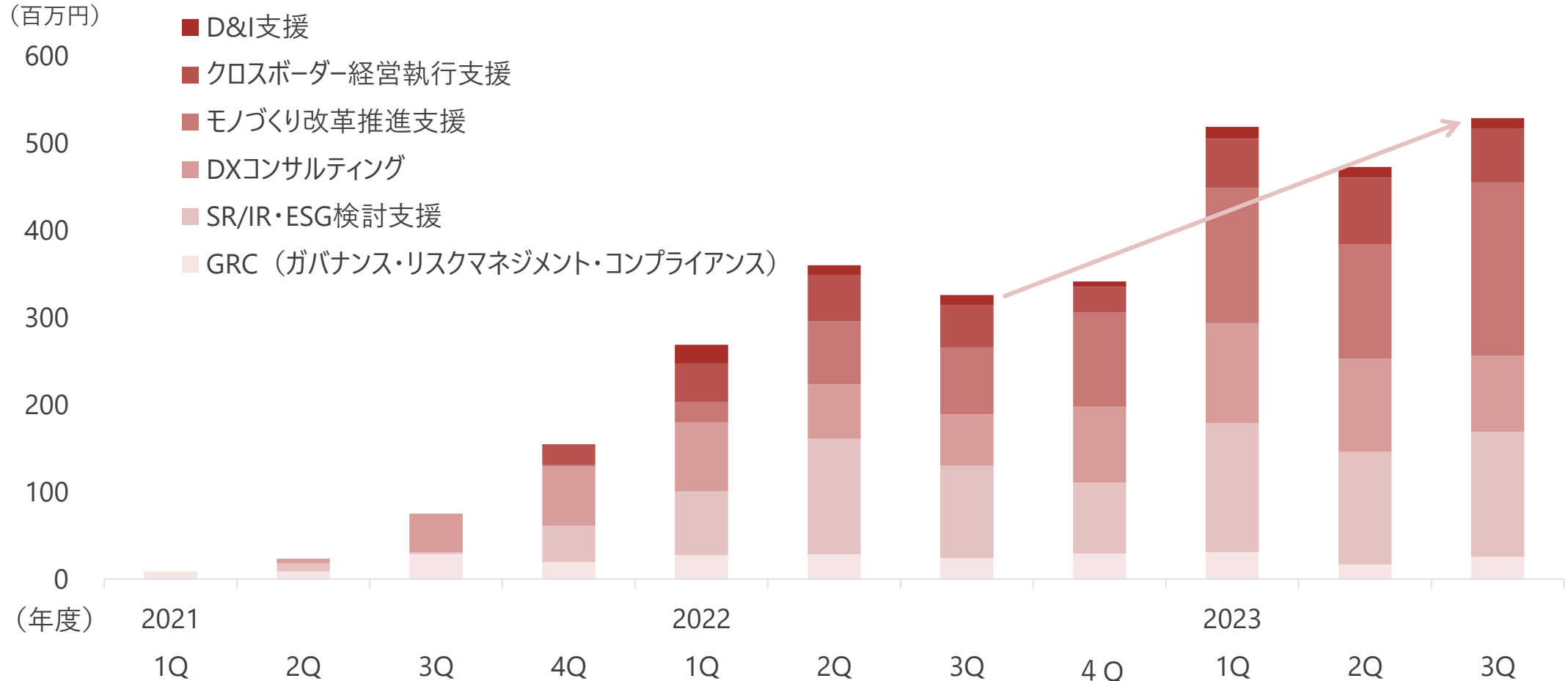
経営者(経営チーム)派遣サービスは、2023年度第3四半期末時点で2022年度通年を超え2021年期末に並ぶ高水準



ソリューションの拡充・強化：新規ソリューション～新規ソリューション売上高の推移

新規ソリューションは着実に成長。前年同期比で約2倍の売上

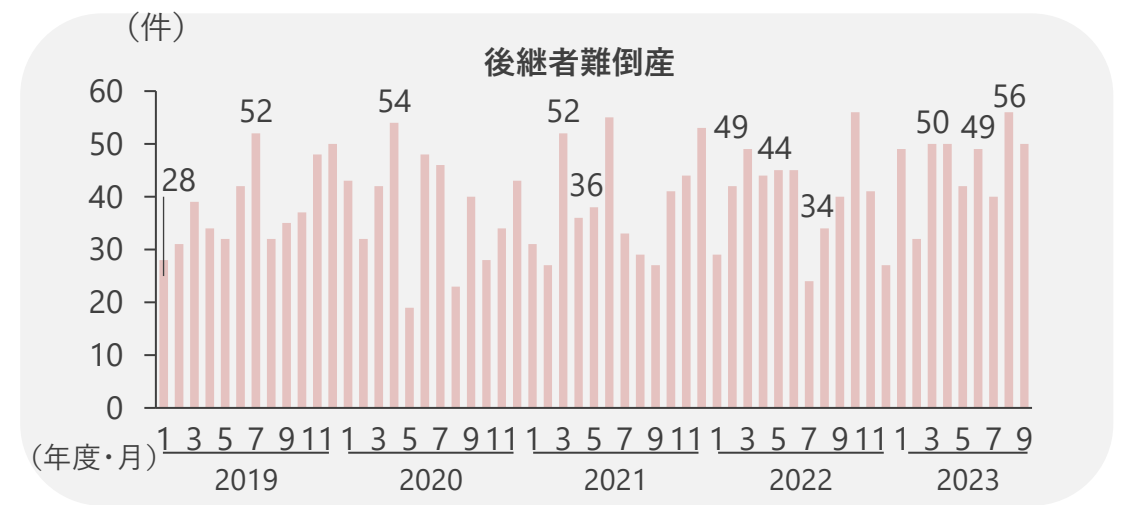
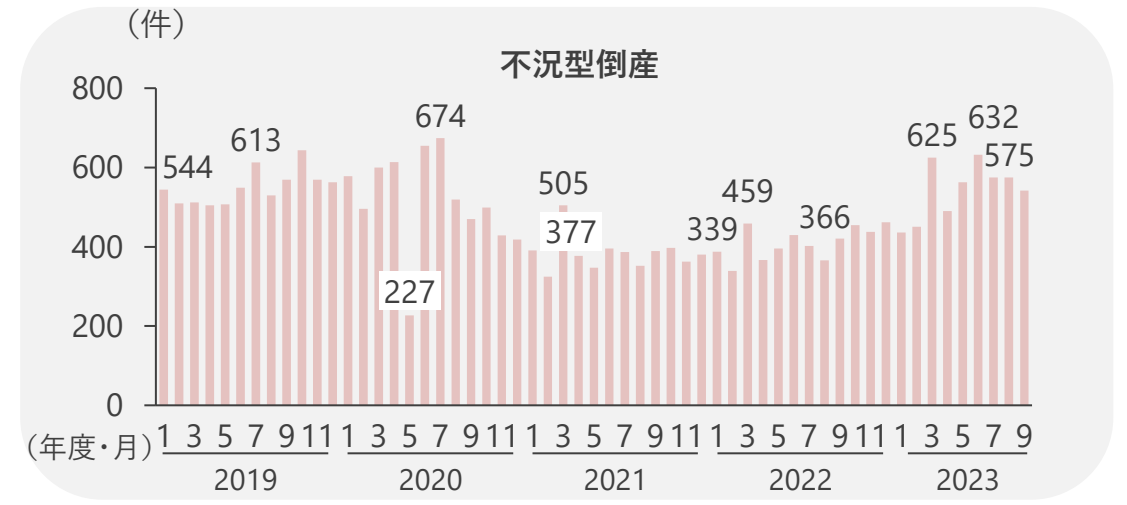
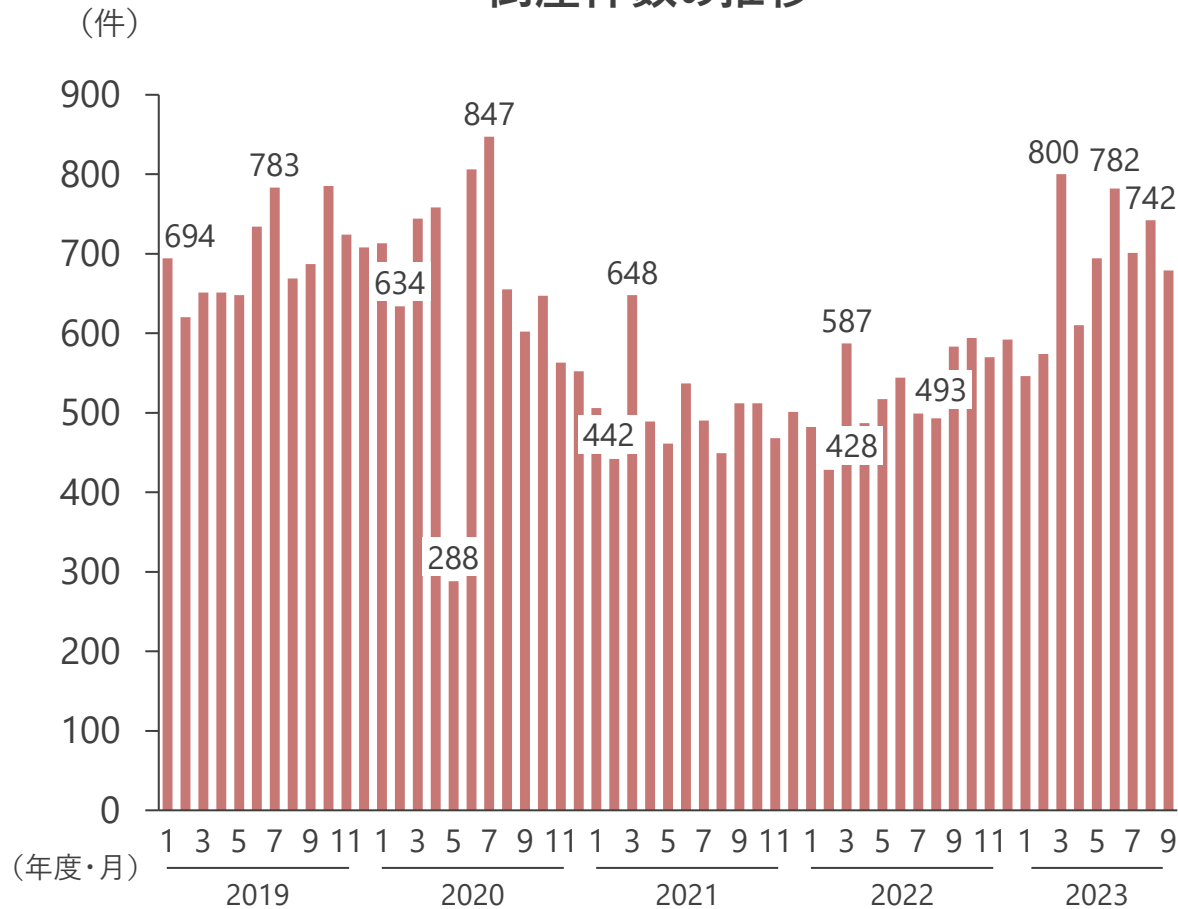
2020～2022年に立ち上げた新規ソリューションの進捗状況



ソリューションの拡充・強化：再生支援事業の外部環境 ～再生支援ニーズの高まり

コロナ禍での補助金優遇が終わり、倒産が増加傾向

倒産件数の推移



出所：帝国データバンクよりフロンティア・マネジメント作成

ソリューションの拡充・強化：再生支援事業 ～市場ニーズに対応し得る体制構築

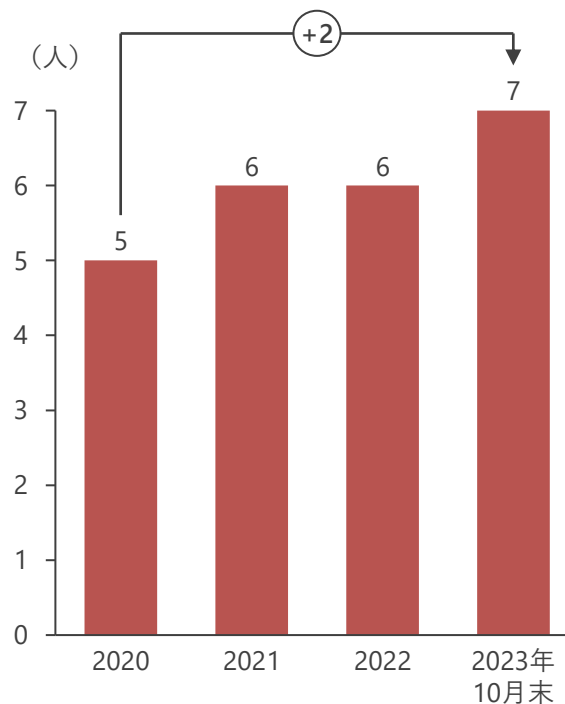
当社は再生支援ニーズ拡大に対応するべく、体制強化に取り組んでおります

再生支援事業強化の主な施策

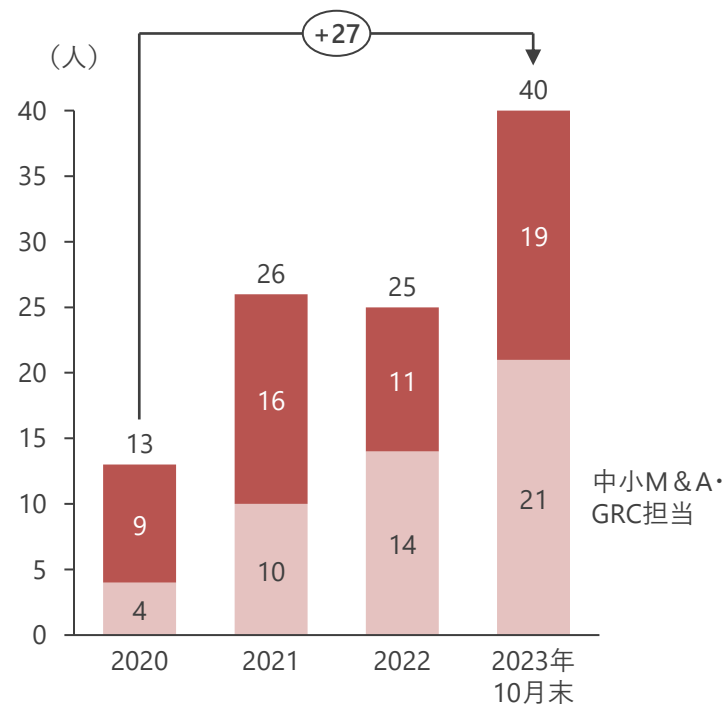
1 再生支援事業人員数の増加

2 再生支援事業と、
再生支援事業関連部署
(中小M&A・GRC)との連携強化

金融機関担当営業の人員数



再生支援事業関連部署の人員数



※2022、2023年はプール制（若手社員が横断的に業務を行う組織体制）により減少

需要が強い再生市場での成長に向けて体制強化

ソリューションの拡充・強化：再生支援事業 ～主な案件紹介

当社の再生支援案件の事例は以下の通りです。案件サイズの大型化が進んでいます

再生系 M&A・ファイナンシャルアドバイザー

❖不動産業

売上高: 1,000億円以上 社員: 1,000名以上
-スポンサーへの引継ぎ支援、金融機関等対応支援

❖サービス業

売上高: 150億円 社員: 800名以上
-スポンサー選定支援、再生計画策定支援、金融機関等対応支援

❖電子部品メーカー

売上高: 1,000億円以上 社員: 非公開
-スポンサー選定支援、金融機関等対応支援

再生系 コンサルティング

❖電気器具メーカー

売上高: 非公開 社員: 2,000名以上
-再生計画策定支援、主要施策実行支援

❖建設業

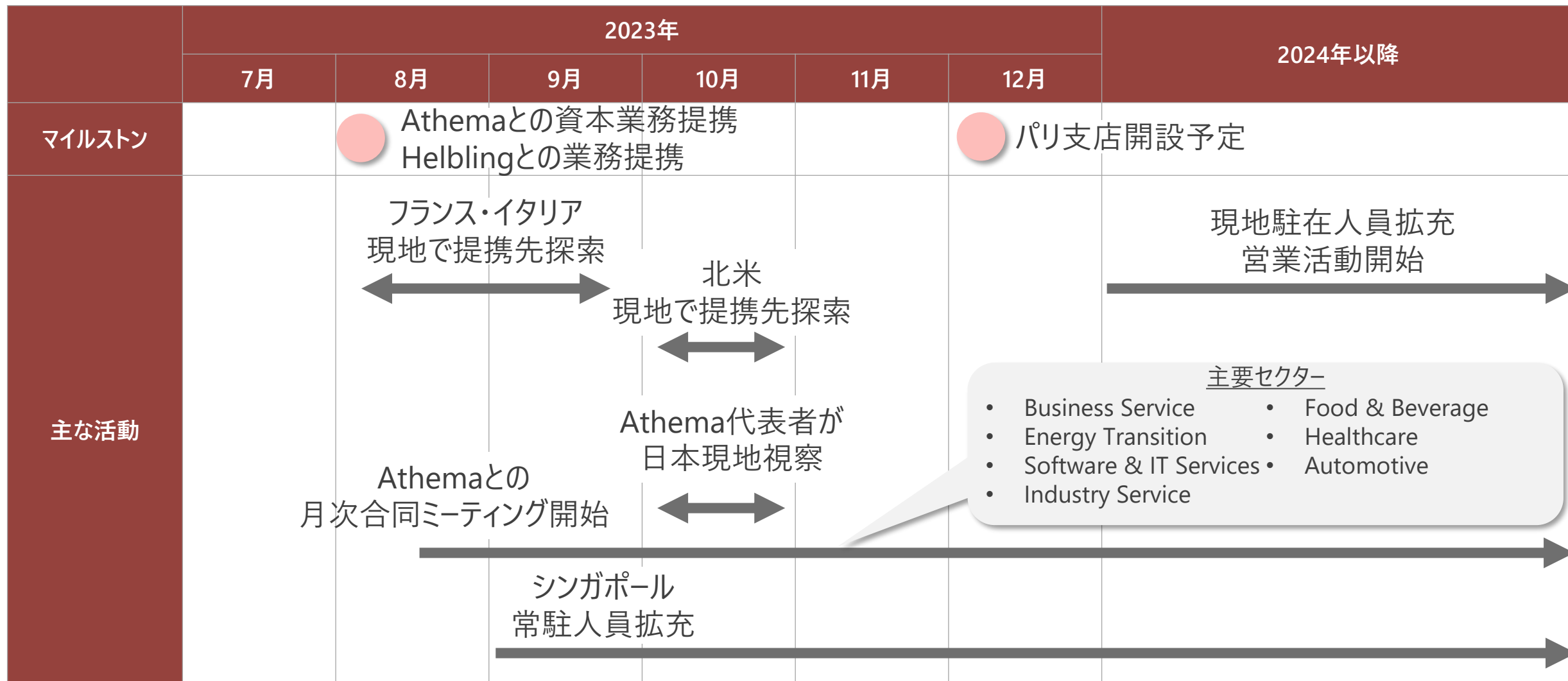
売上高: 4,000億円以上 社員: 非公開
-再生計画検証、金融機関等対応支援

❖造船業

売上高: 非公開 社員: 非公開
-再生計画策定支援、計画実行支援、金融機関等対応支援

ソリューションの拡充・強化：クロスボーダー ～欧州・北米などとの連携強化

8月のAthemaとの資本業務提携後、月次でのセクター別合同ミーティングを開催。当社パリ支店の開設も予定しています





FRONTIER
MANAGEMENT
INC.

Appendix

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



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、パ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



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

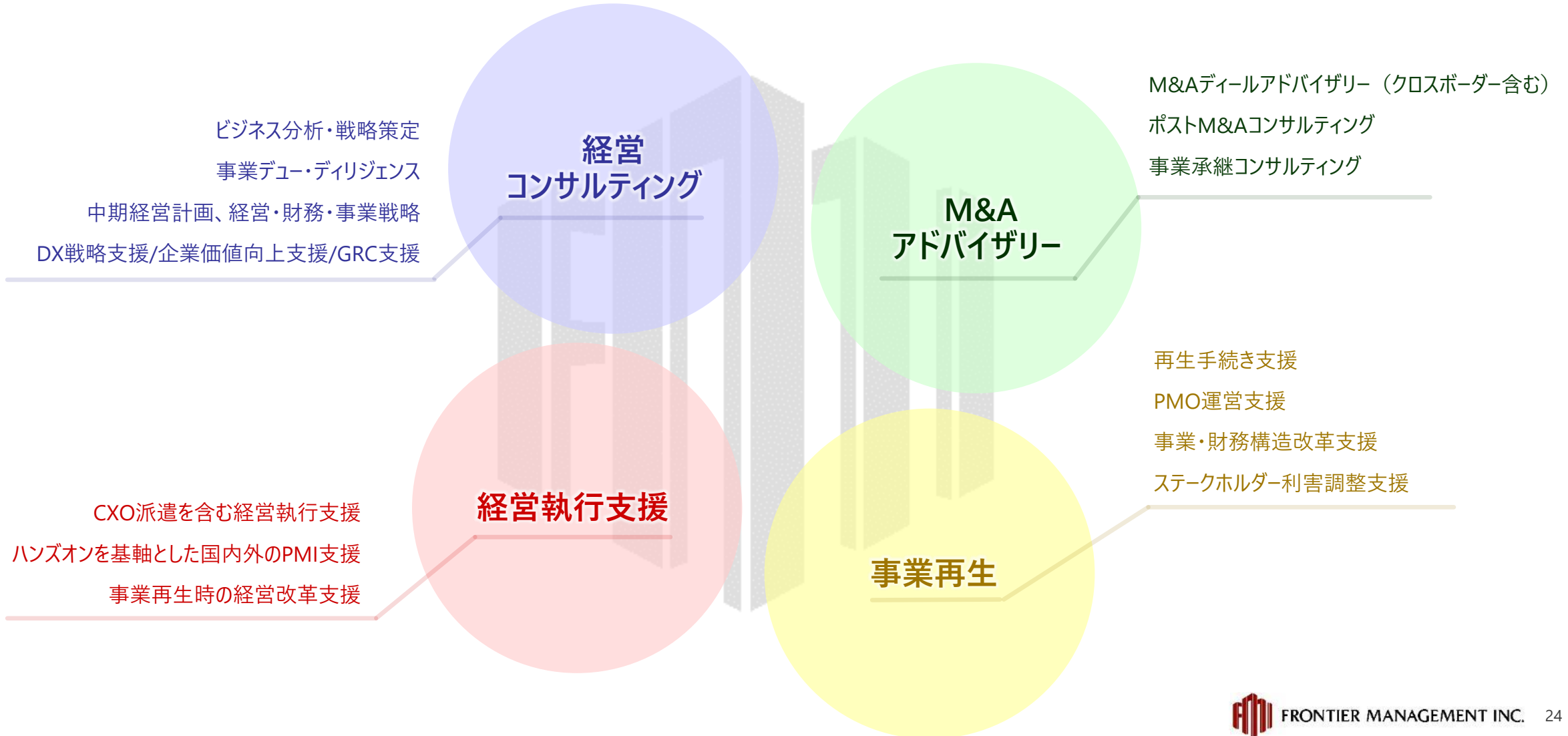


フロンティア・マネジメント株式会社

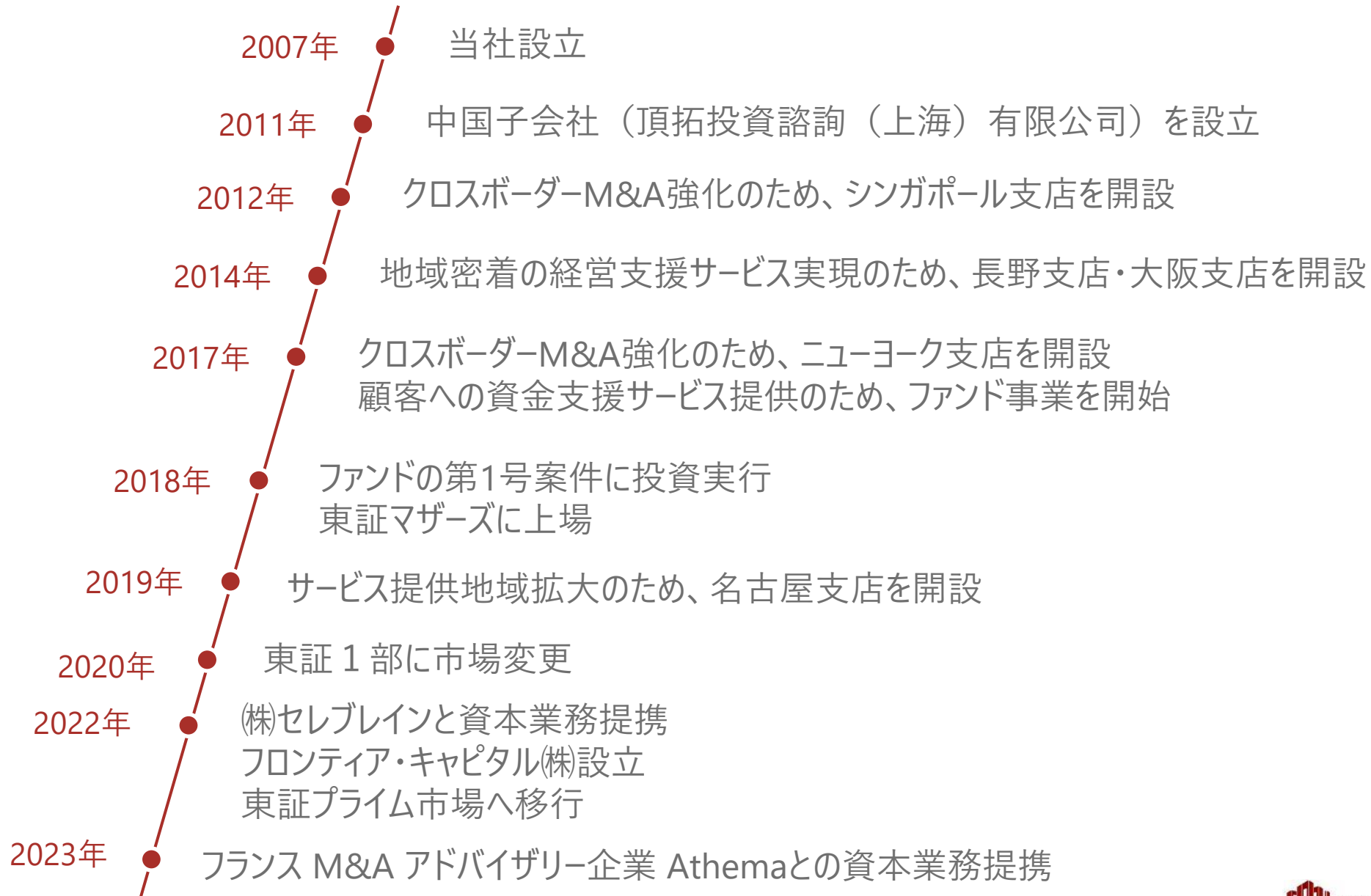


フロンティア・マネジメントの事業内容

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



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



取締役

西原 政雄

MASAO NISHIHARA



社外取締役

大杉 和人

KAZUHITO OSUGI

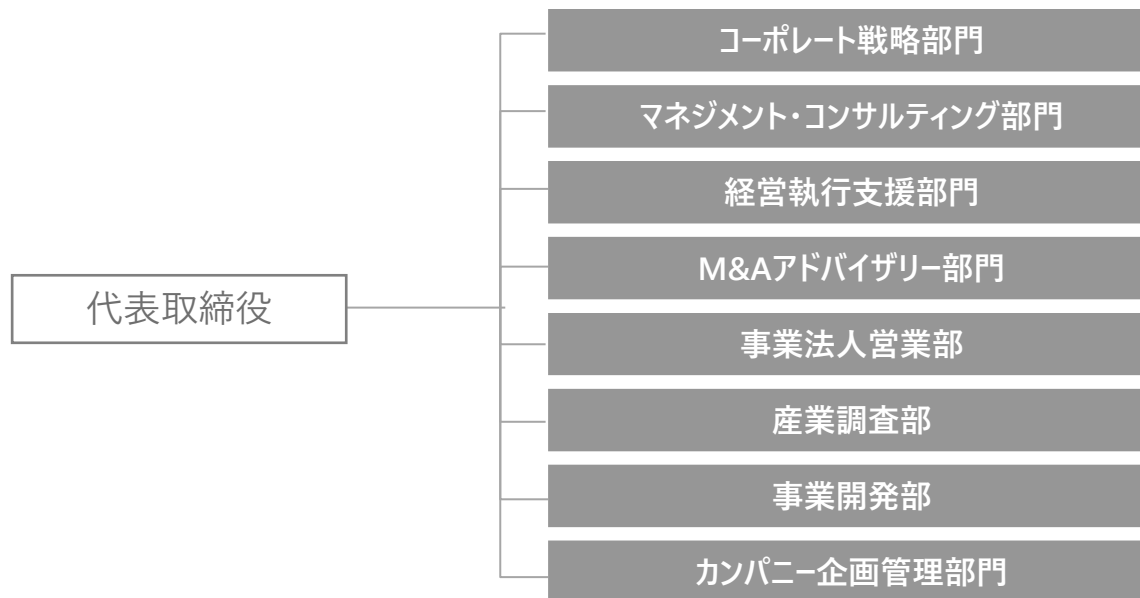


社外取締役

鵜瀬 恵子

KEIKO UNOTORO

フロンティア・マネジメント株式会社



支店

大阪支店	名古屋支店
福岡支店	シンガポール支店
ニューヨーク支店	パリ支店 (予定)

子会社・関連会社

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	FCDパートナーズ株式会社 (日本政策投資銀行との合弁会社)
Athema	

■ 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。

人材採用・人材育成・社内環境整備の強化

- 当社グループは、多様性に富むプロフェッショナルの叡智を集め、顧客の経営課題解決の支援を通じて、豊かな地球環境と持続可能な社会への貢献を果たすとともに、当社グループの持続的な成長と発展を実現
- サステナビリティの重要テーマは、人材の多様性と専門性の確立、「社会・ビジネスの在り方」の転換への貢献、企業の成長力とレジリエンスの強化
- 人材採用、人材育成、社内環境整備を強化

人材採用の強化

全社横断の採用推進委員会による積極的な人材採用を実施する。

人材育成方針

多様な人材が能力を磨き、
クライアント・ステークホルダー・社会の信頼を得られるよう行動し、
プロフェッショナルとして活躍できるように成長を支援する。

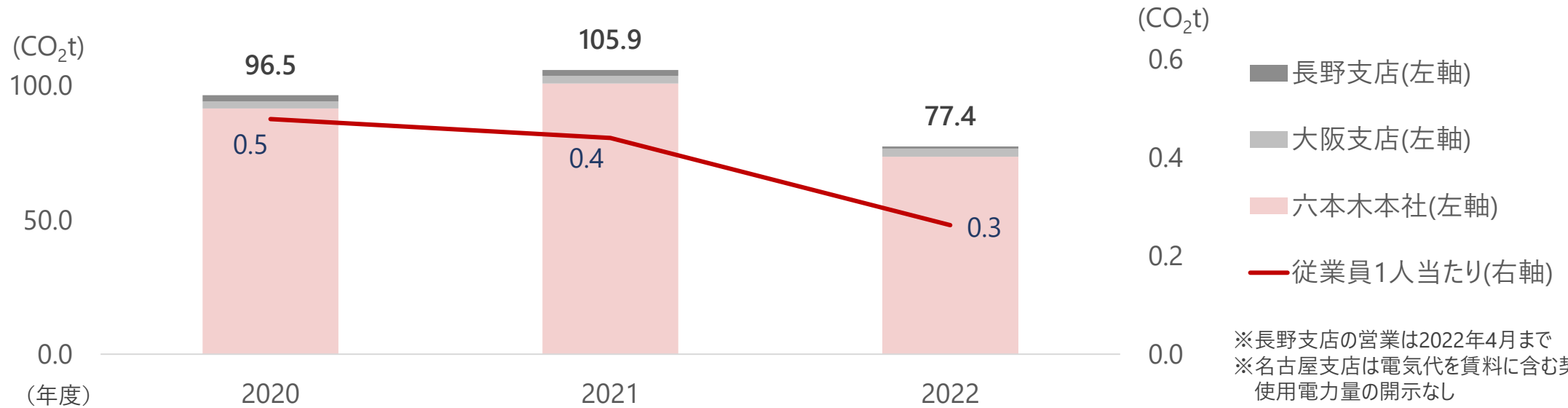
社内環境整備方針

多様な人材が健康で活躍でき、力を存分に発揮できる職場環境を整備する。

TCFD提言へ対応

- 当社においては温室効果ガスの排出量削減や環境負荷低減を推進するとともに、顧客企業に対しては、持続可能な地球環境と社会の構築のため、新しいビジネスモデルへの転換支援を推進することで気候変動へ貢献
- 気候変動による自然災害等によりコンサルティング・アドバイザリー事業への悪影響が認められる一方で、脱炭素社会への移行や気候変動への適応に向けた、コンサルティング・アドバイザリー事業の需要が増加する可能性あり
- 当社は、2030年12月期までに温室効果ガス排出量を2021年12月期比50%削減、2050年12月期までに温室効果ガス排出量を2021年12月期比実質ゼロを目指す

当社国内拠点CO2排出量 (t) 推移



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	https://www.frontier-mgmt.com	
主要メンバー	代表取締役 共同社長執行役員	大西 正一郎
	代表取締役 共同社長執行役員	松岡 真宏
	取締役 副社長執行役員	小森 忠明
	取締役	西原 政雄
	社外取締役	大杉 和人
	社外取締役	鶴瀬 恵子
	常勤監査役	梅本 武
	監査役 (非常勤)	下河邊 和彦
	監査役 (非常勤)	服部 暢達
	常務執行役員	西澤 純男
	常務執行役員	西田 明德
	執行役員	彦工 伸治
	執行役員	村田 朋博
	執行役員	濱田 寛明
従業員数	369名 (グループ連結)	2023年9月末日現在
支店	大阪支店・名古屋支店・福岡支店 シンガポール支店・ニューヨーク支店・パリ支店(予定)	
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弁会社) Athemata	



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
- 2023年 フランス M&A アドバイザリー企業 Athemaとの資本業務提携



**FRONTIER
MANAGEMENT
INC.**