2024-2026年度　中期経営計画

2024年2月14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

第1章 フロンティア・マネジメントの目指す姿
第2章 市場機会と成長戦略
第3章 フロンティア・マネジメントの組織強化
第4章 数値計画・株主還元方針

FRONTIER MANAGEMENT INC.

第1章

フロンティア・マネジメントの目指す姿

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。

目指す姿と価値観

フロンティア・マネジメントが目指す姿

- クライアントの事業特性に応じた最適なサービスを提供し、企業価値向上の結果実現を支えるグローバルな独立系プロフェッショナルファーム

フロンティア・マネジメントの価値観

- 本質の追求
- 結果実現へのコミットメント
- 多様性を武器に
- 全体観を持つ

成長戦略骨子

- 企業の経営資源が持つ価値創出力の強化・育成、および新たな成長事業の創造を結果実現し、企業価値を向上する

成長戦略骨子

当社の特徴

多様な専門性を掛け合わせる力

専門性の高い一気通貫サービス × ハンズオン・CxO経験を持つ経営人材 × 投資機能

企業価値向上の要点

企業の経営資源が持つ価値創出力を強化・育成

新たな成長事業の創造

事業戦略と組織強化

1 コンサルティング・M&Aアドバイザリー事業：経営資源の価値創出力を強化・育成するソリューションに注力

- 事業ポートフォリオに係る戦略策定・M&A実行・PMIの一気通貫支援
- デジタル化をハンズオンで支援し、顧客の生産性を改善
- 再生案件における計画策定・ハンズオン・投資・CxO派遣といったフルスペック支援機能の完備
- ミッドキャップクロスボーダーM&A・PMIの一気通貫支援により、顧客のグローバル競争力を強化
- 経営戦略に応じて、将来の成長を担う経営チーム組成・経営人材育成を支援

2 投資事業：FCI投資本格化と新ファンド組成

- 結果実現への関与を高める投資事業を強化
- FCIは、地域中核企業への投資を本格化させ、対象会社の飛躍的成長を実現するとともに、連結投資の実行により、当社グループの規模拡大にも貢献
- 新規ファンド（リバイタルファンド・ベンチャーファンド等）の立ち上げ

3 組織強化：量的拡大・生産性改善とM&Aによる非連続成長

- 3年で200人増加（単体ベース）。採用手段を多様化し、量的拡大と効率性向上を両立
- ナレッジDB高度化、生成AI、業務BPOを通じた業務生産性の大幅改善
- シナジーが期待される企業とのM&A・アライアンス積極実施

FRONTIER MANAGEMENT INC.

第2章

市場機会と成長戦略

日本企業を取り巻く社会課題と経営課題

- 社会課題はより一層複雑化。日本企業の経済面における国際的地位低下という経営課題に着目

複雑化する社会課題と日本企業が直面する経営課題

複雑化する社会課題

グローバル化の進展と
複合危機（ポリクライシス）

デジタライゼーションによる
競争環境の変化

人口減少・高齢化・
硬直的な労働市場

緩やかに
侵食

日本企業が直面する経営課題

事業ポートフォリオ見直しや
経営人材育成の必要性増大
（海外事業含む）

新たな成長事業による
収益力創造への要請

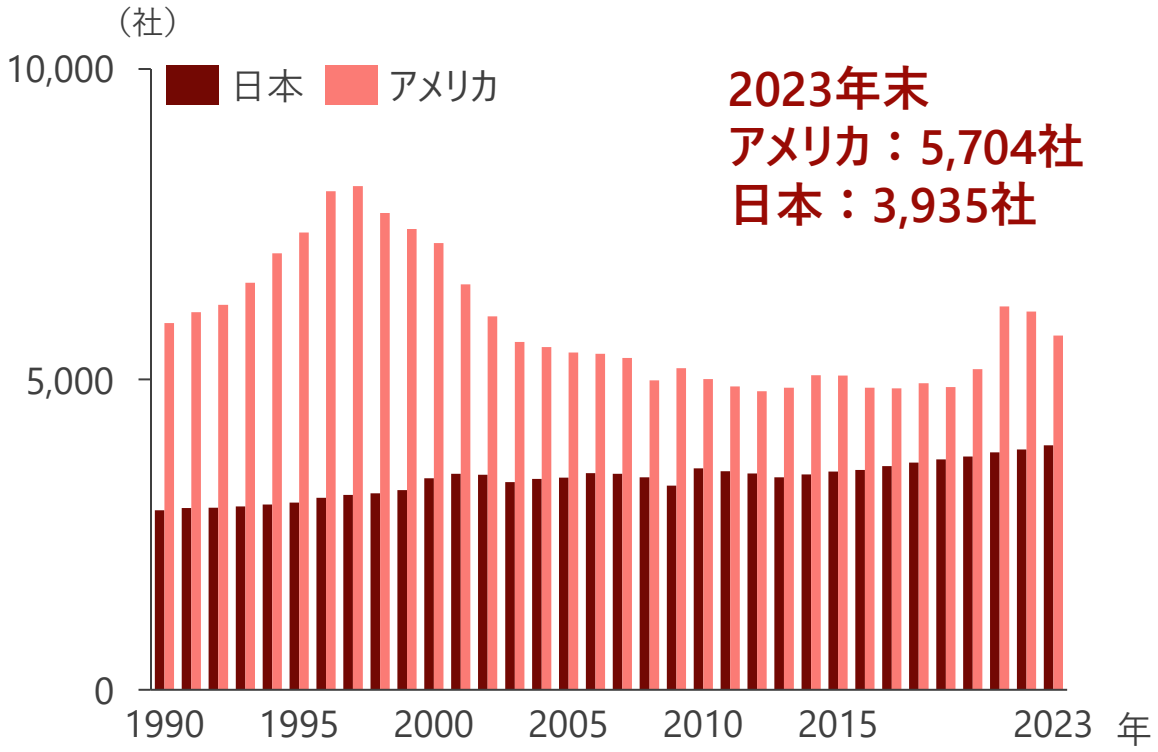
日本企業の経済面における
国際的地位低下

日本企業を取り巻く社会課題と経営課題　～日米の上場企業比較 日本企業は劣位

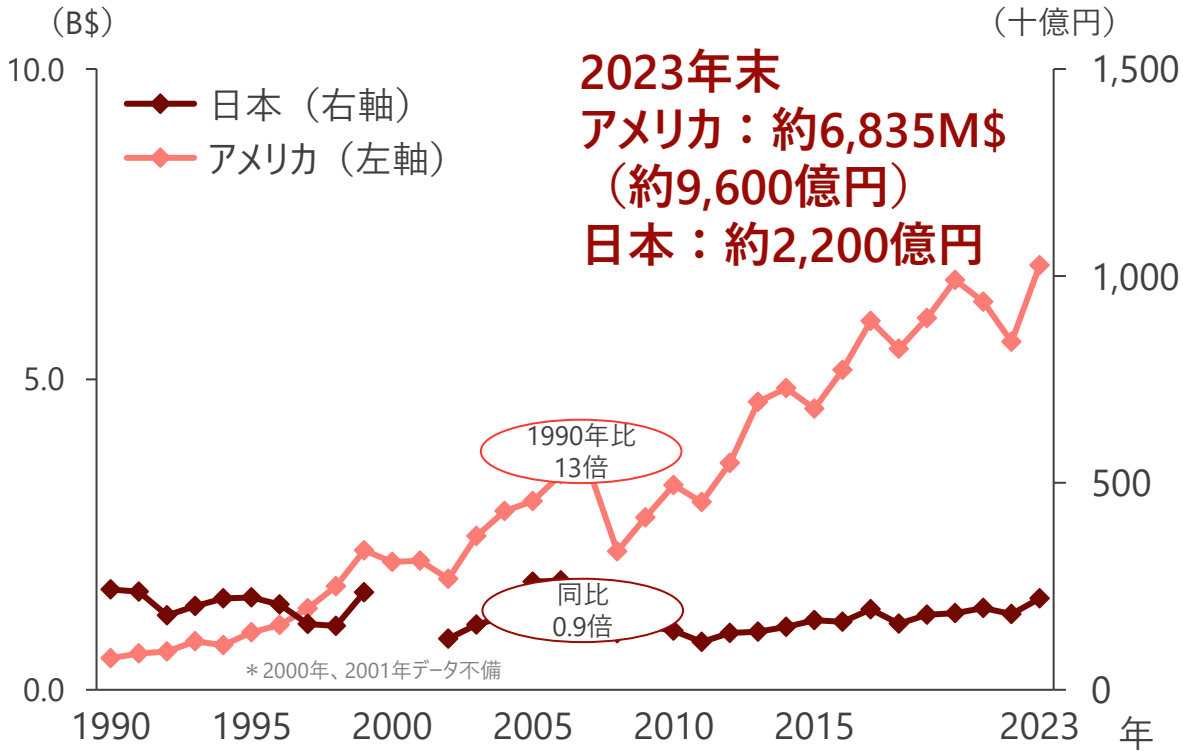
- 日本企業の一社当たりの時価総額はアメリカ企業に大きく劣っており、過去と比較しても日本企業は事業を拡大できていない

日本と米国の株式市場の変化（時価総額はGAFAM分除いたケース）※

上場企業数



上場企業一社あたりの時価総額（GAFAM除き）

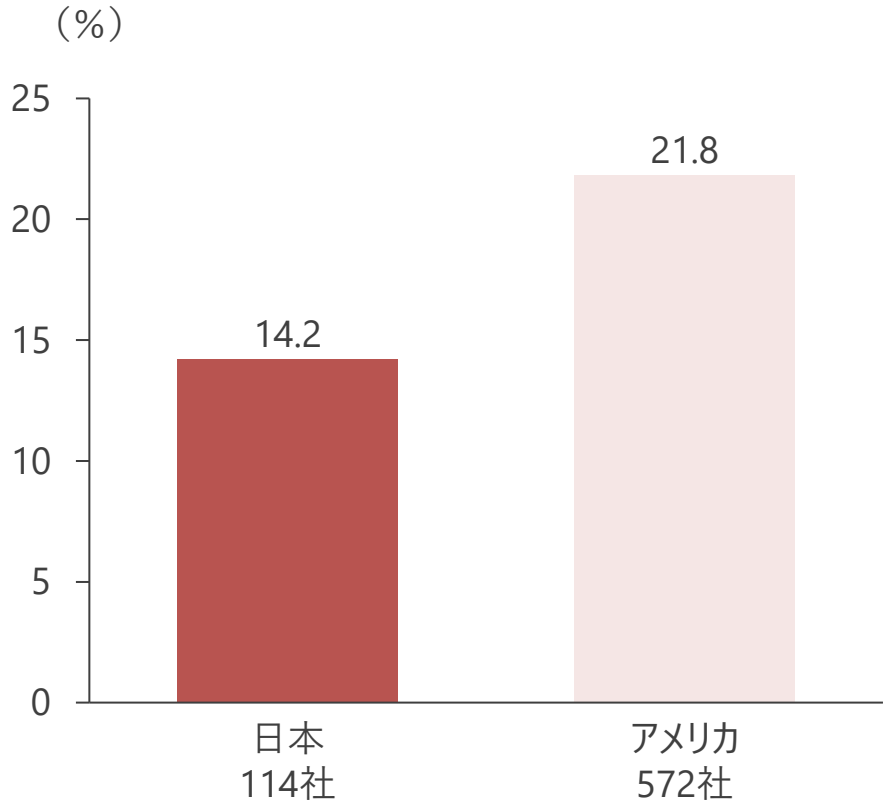


出所：WEF、東京証券取引所、SPEEDAよりフロンティア・マネジメント作成
※：日本は東京証券取引所、大阪取引所（廃止）の合算値であり、2013年以前は一部重複が含まれる
米国はNYSE、Nasdaqの合算値。

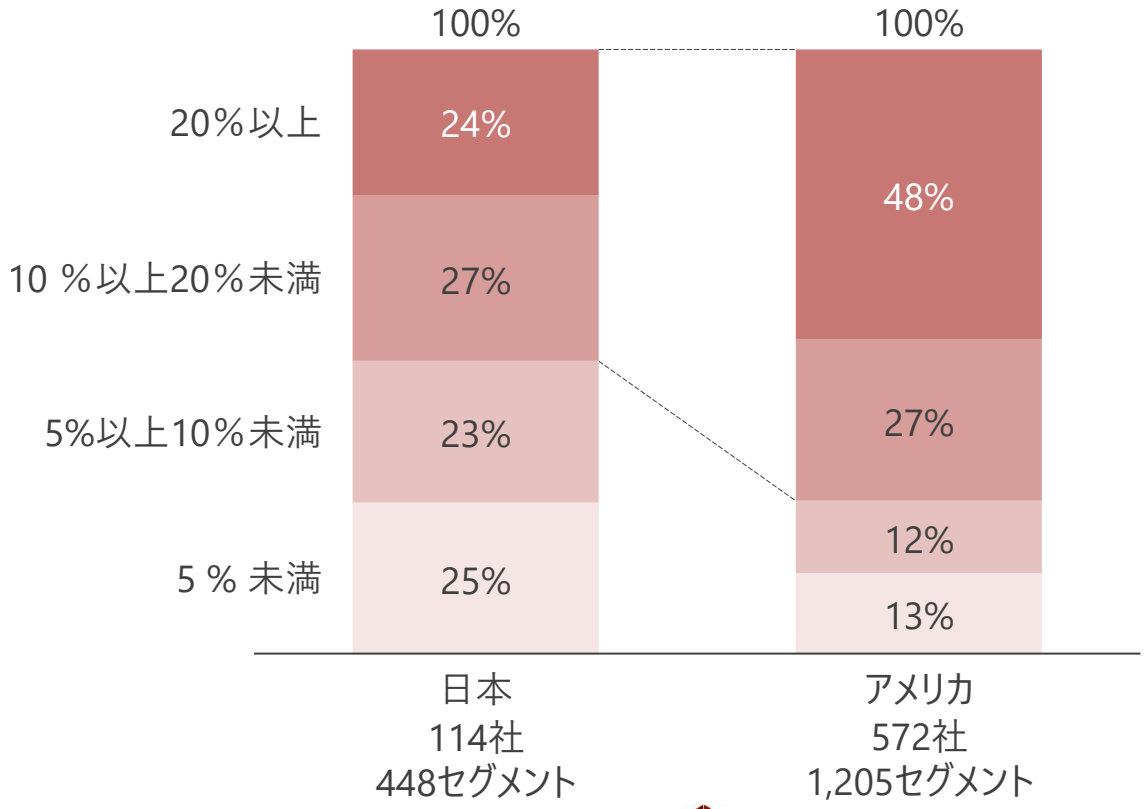
日本企業を取り巻く社会課題と経営課題　～日本企業の低い収益力と事業ポートフォリオ

- 日本企業は米国企業と比べ利益率が低く、その内訳をみると営業利益率10％未満が半数を占める。低収益な事業ポートフォリオの分散が、上場企業成長の重石となっている

日米企業の営業利益率平均
(時価総額100億ドル以上の上場企業)



全事業セグメント数に占める営業利益率の分布※
(時価総額100億ドル以上の上場企業)



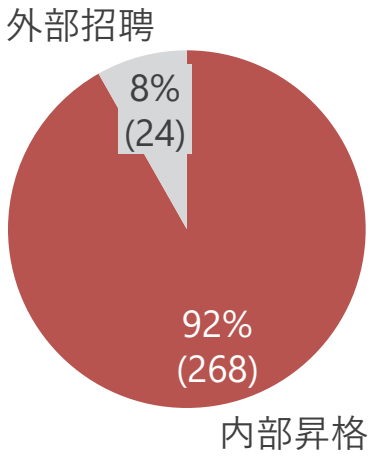
出所：Factsetよりフロンティア・マネジメント作成
※：2023年10月調査時点での直近会計年度末の時価総額が100億ドル以上の企業のうち、直近年度の営業利益率が-100%～100％の事業セグメントを抽出

日本企業を取り巻く社会課題と経営課題　～経営人材派遣・育成の必要性

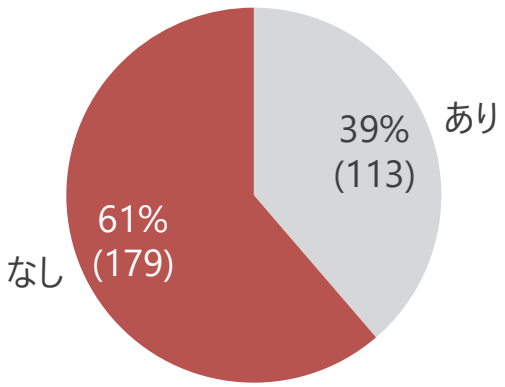
- 日本は内部昇格かつ他社での職務経験がない「生え抜き人材」がCEOとなるケースが大半。また、「経営」経験のある人材が少ないという状況。
  経営人材の多様性や経営スキルを高めるという観点から、経営人材派遣・育成、およびハンズオンコンサルティングのニーズとなり得る

新任CEOの属性（2022年）

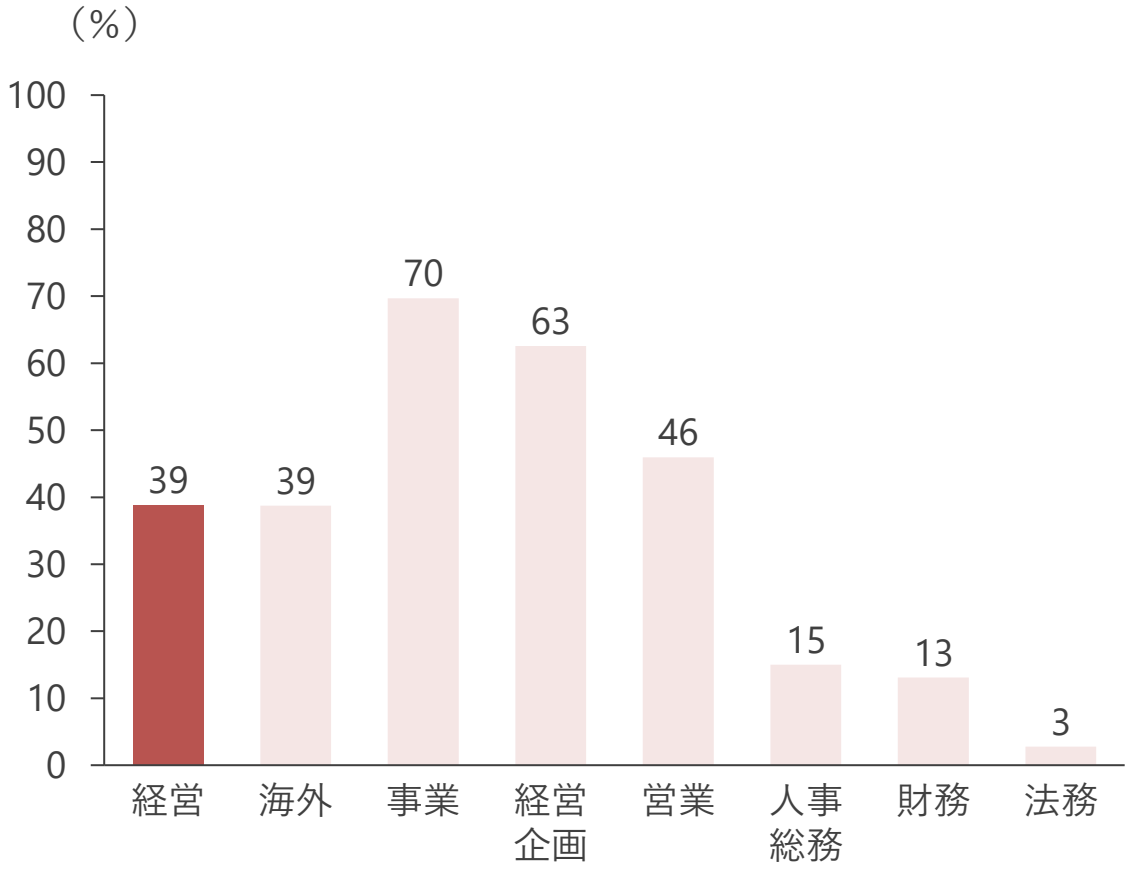
内部昇格比率



他社での職務経験



CEOの保有スキル（2019年）



出所：（左）日経バリューサーチを用いて2022年の社長人事290社以上を抽出しフロンティア・マネジメントが独自調査
（右）旬刊 商事法務よりフロンティア・マネジメント作成

フロンティア・マネジメントの成長戦略

日本企業が直面する経営課題

- 事業ポートフォリオ見直しや経営人材育成の必要性増大（海外事業含む）
- 新たな成長事業による収益力創造への要請

事業ごとの重点テーマ

事業部門	ハンズオン・一気通貫支援ソリューションの高度化
BtoB/BtoCコンサルティング	DXハンズオン支援
デジタル戦略コンサルティング	新規事業ハンズオン支援
クロスボーダーコンサルティング	お客様のフェーズに応じたCxO派遣
再生支援	フルスペック再生支援（計画策定からハンズオン/投資まで）
企業価値戦略	地方創生支援
経営執行支援	事業ポートフォリオに係る戦略からM&A・PMI支援
M＆Aアドバイザリー	ミッドキャップクロスボーダーM&AとPMIの一気通貫支援
セレブレイン	人事戦略・経営人材育成・人材開発・組織風土改革

投資事業

- 地域中核企業への投資を強化
- 新規事業創出を目的としたベンチャー投資

フロンティア・マネジメントの特徴

- 専門性の高い一気通貫サービス
- ハンズオン・CxO経験を持つ経営人材
- 投資機能

多様な専門性を掛け合わせる力

コンサルティング・M&Aアドバイザリー事業　～ソリューション強化：DXハンズオン支援

- 経営改革からデジタル戦略・オペレーションに至るまでハンズオンで支援し、顧客の収益力・生産性を改善

DXハンズオン支援

経営改革フェーズ	デジタル戦略改革フェーズ		デジタルオペレーション改革フェーズ	
事業成長・売上拡大支援	事業成長戦略/マーケティングDX戦略		セールス・マーケティングプロセス改革	マーケティング施策推進
	戦略実現顧客体験/UIデザイン		データ活用プラットフォーム構築	ビックデータ分析支援
	デジタル新規事業創出		DX_PMO	
事業基盤DX支援	コーポレートDX戦略		コーポレートプロセス改革	エンタープライズシステム改革
	UX/DX組織デザイン		IT組織改革	BPO (CoE/SSC)
デジタル資産拡充支援	CDO/DX人材派遣		AI・デジタル技術導入/ガバナンス構築	

コンサルティング・M&Aアドバイザリー事業　～ソリューション強化：フルスペック再生支援

- 再生計画策定、CxO派遣/ハンズオンコンサルティングのみならず、投資も含めてフルスペックで再生を支援

FMIの再生支援トータルパッケージ

再生計画策定等

緊急対応
- 損益計画、資金計画の内容把握
- 再生スキームの協議

DD・計画策定
- BDD・FDD
- 事業再生計画の策定

スポンサー探索・FA

一気通貫で支援

CxO派遣/ハンズオンコンサルティング

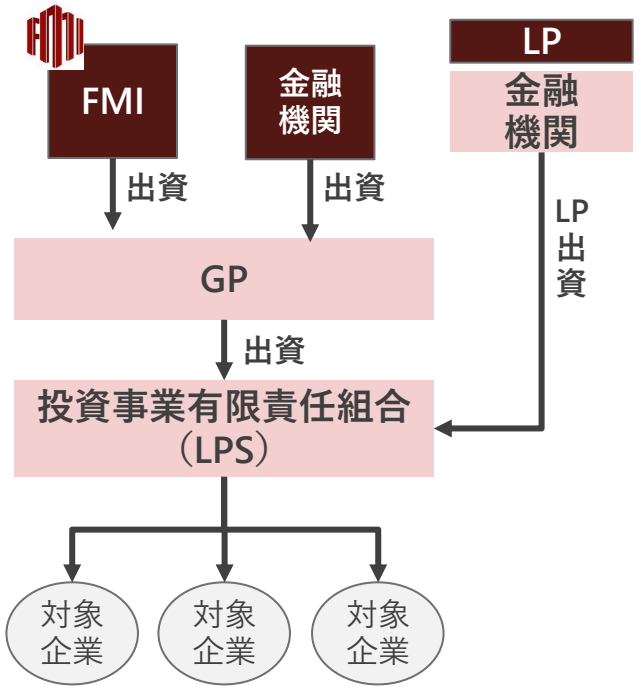
ターンアラウンドマネージャー

CxOとして派遣

対象企業　対象企業　対象企業

✓ 再生局面の経営改革支援
✓ 柔軟なハンズオン支援

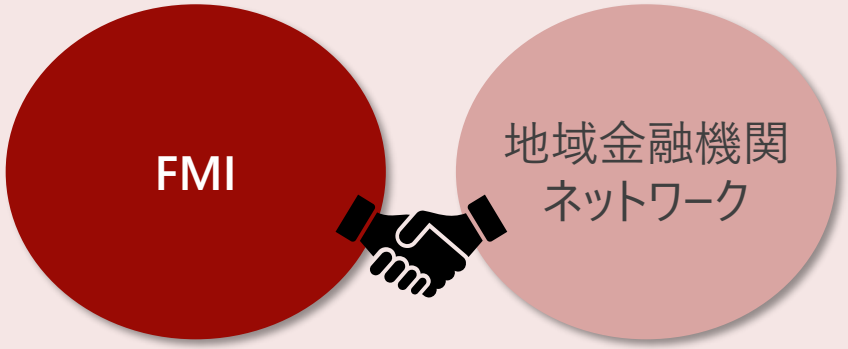
リバイタルファンド



コンサルティング・M&Aアドバイザリー事業　～ソリューション強化：地方創生支援

- 地域金融機関ネットワークを活かし、地域中核企業の持続的な成長を実現することで、地方創生に貢献

FMIの支援体制



提供ソリューション

- 経営人材育成・紹介
- CxO派遣
- DXハンズオン支援
- 地域中核企業への投資
- エリアを跨いだビジネスマッチング

地域中核企業の
経営課題へアプローチ

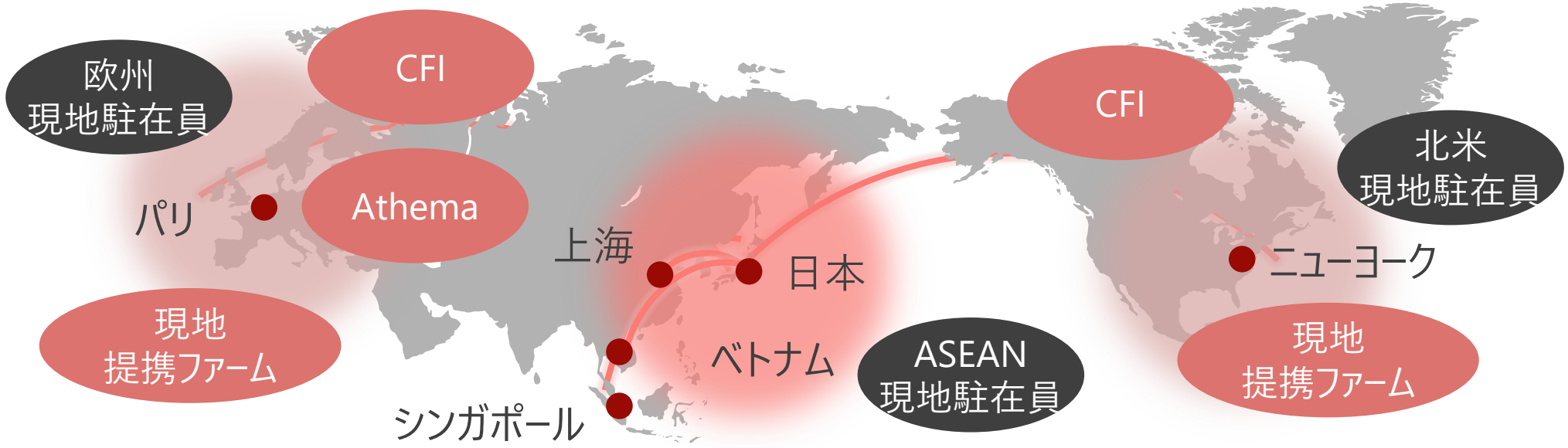
地域中核企業の主要な経営課題

- 経営人材不足
- 成長性の高い
事業ポートフォリオへの転換
- 低い生産性
- 地域経済の衰退

**地域中核企業の課題を解決し、
持続的な成長を結果実現
<u>地方創生に貢献</u>**

コンサルティング・M&Aアドバイザリー事業　～ソリューション強化：ミッドキャップクロスボーダーM&A・PMI

- 世界中の魅力的なM&A情報を集め、ミッドキャップを中心としたクロスボーダーM&A・PMIを支援



世界中から日本へ情報が集まる ＆ 買収後PMIが可能な体制を構築

日本・海外企業に魅力的なミッドキャップクロスボーダーM&A機会を提供　PMIまで一気通貫支援

コンサルティングチーム　M&Aアドバイザリーチーム

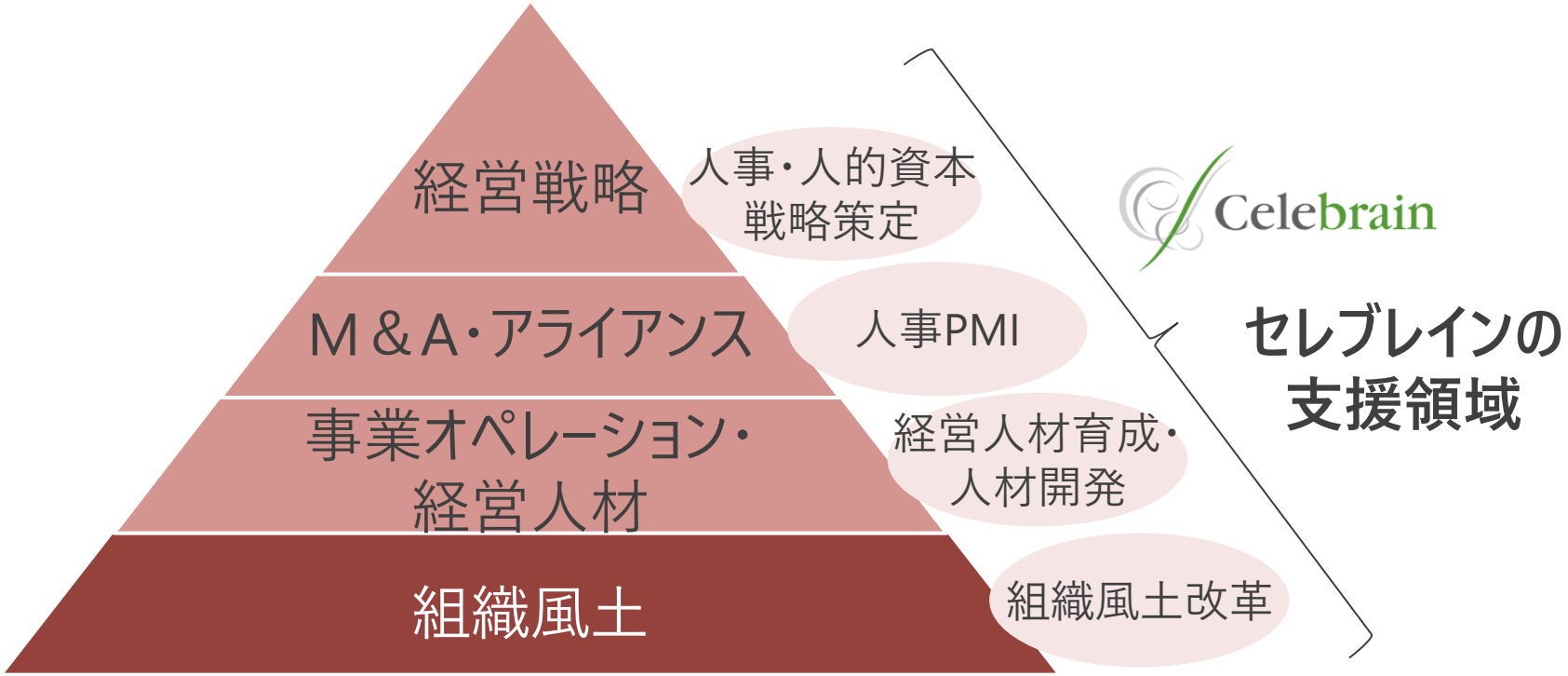
M&A戦略検討 → M&A実行 → 買収完了準備 → PMI・ハンズオンコンサル

✖ 現地駐在員 / 提携ファーム

コンサルティング・M&Aアドバイザリー事業　～ソリューション強化：人事戦略・経営人材育成・組織風土改革

- セレブレインとの連携による人事戦略・経営人材育成・組織風土改革についてもより一層強化

経営戦略の実現に向けたセレブレインとの一気通貫ソリューション



外部環境の変化

- 開示義務化による
人的資本への関心高まり
- M&Aに伴う
新たな人事設計の
ニーズ増大
- （経営）人材不足

投資事業　～強化方針

- コンサルティング・M&Aアドバイザリー事業の強化と同時に、多様な投資方針を持つ新ファンド立上げを計画

コンサルティング/M＆Aアドバイザリー事業

ハンズオン
コンサルティング

CxO派遣

再生支援

M＆A

地域中核企業の
収益力強化/新規事業創出支援

投資事業

事業承継・地方創生
- FCI

事業再生
- 南都キャピタル共同ファンド
- 新リバイタルファンド　New

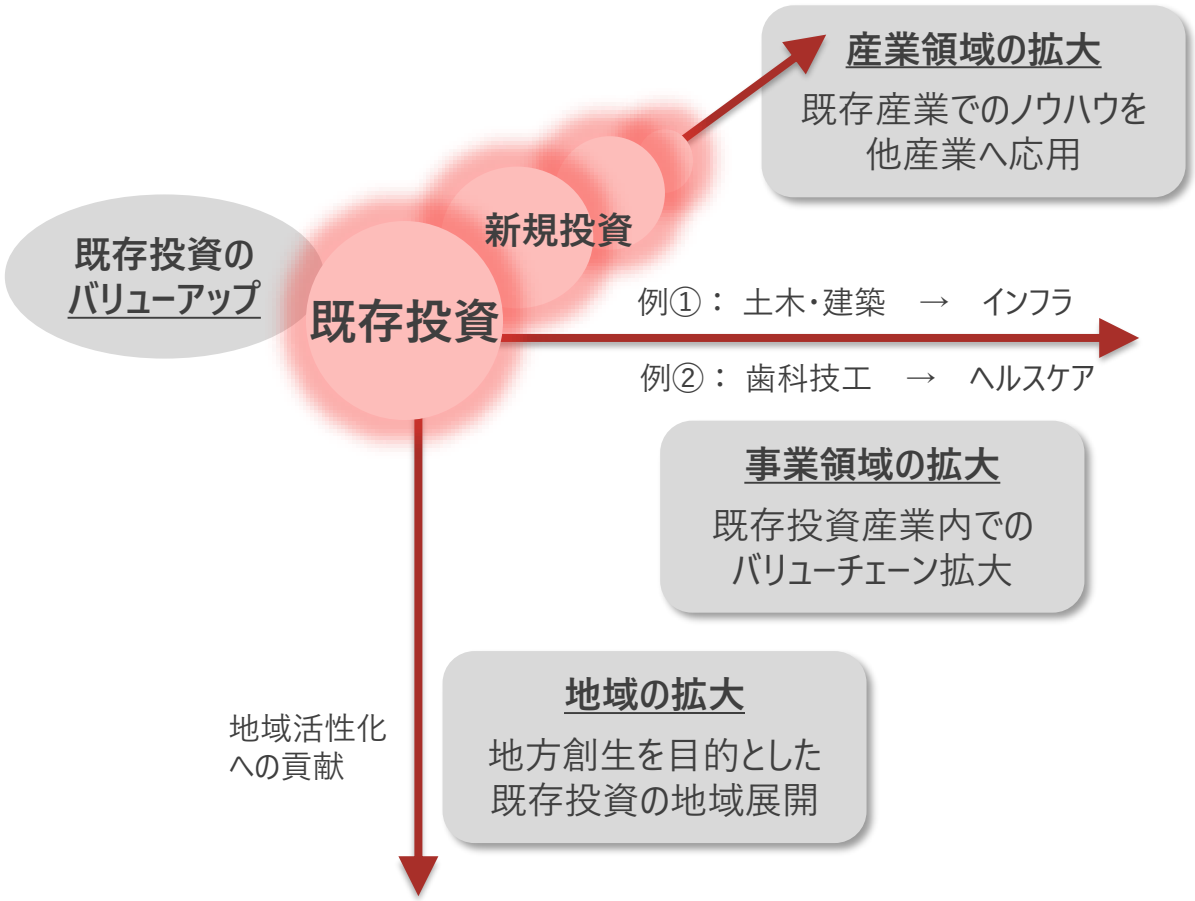
ベンチャー
- 新ファンド　New
  新規成長事業の創造を後押し

投資事業　～FCIの成長戦略

- FCIは地域活性化等に資する出資案件の発掘・実行を継続

投資コンセプト	• 特定の産業・エリア・業種に限らず、経営課題を抱える様々な企業に対してヒト・ノウハウ・カネを投入することで、長期的視点から経営課題の解決を支援し、ひいては地域経済の活性化に貢献
特徴	• 中長期の投資により持続的な企業価値向上を支援 • ハンズオンでの常駐支援及び経営人材の提供 • 事業戦略構築力とその実現力
2024年度目標	• 連結投資（マジョリティ出資）1件を早期実施 • 非連結投資案件（マイノリティ出資）についても積極的に検討

中長期拡大に向けたポートフォリオ戦略



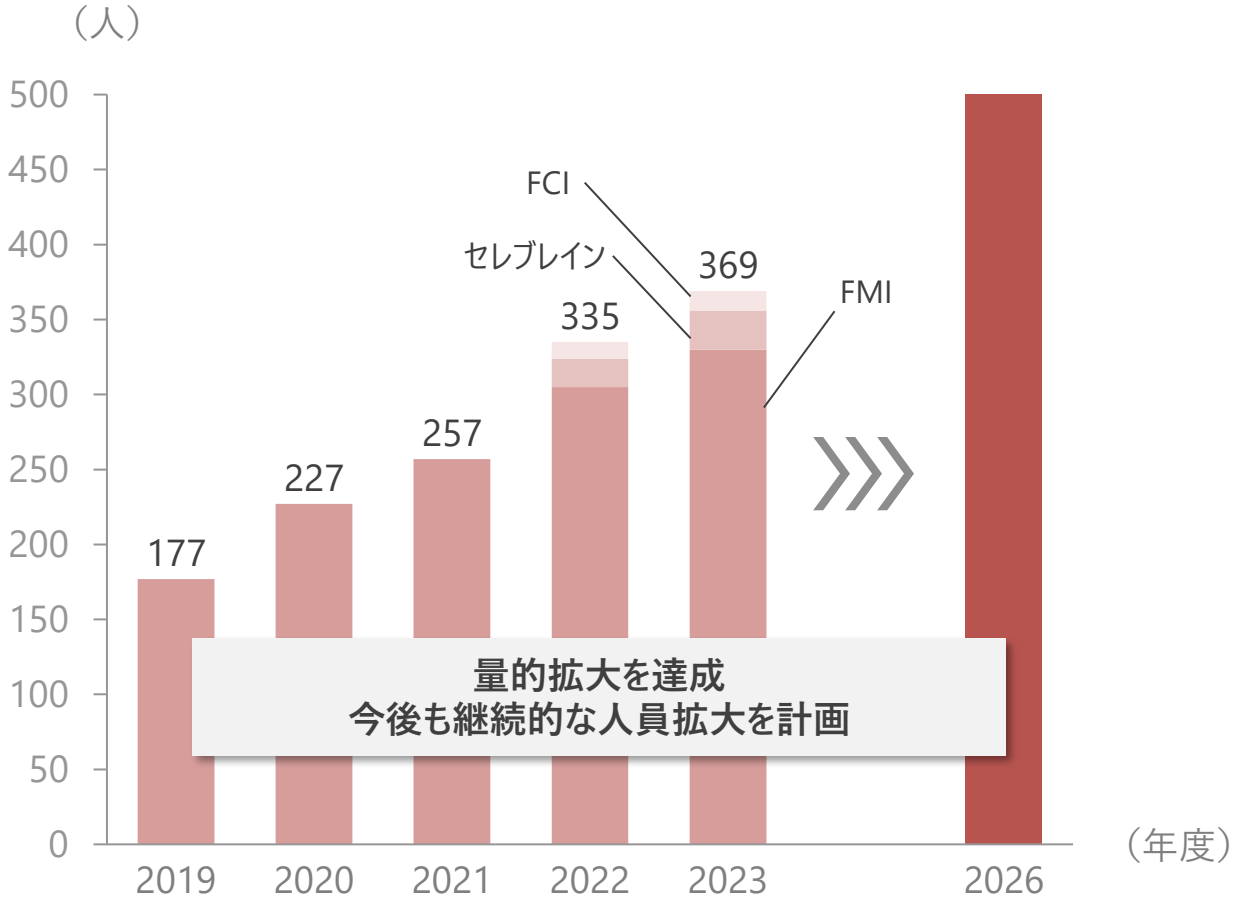
第3章

フロンティア・マネジメントの組織強化

量的拡大・生産性改善に向けた取り組み

- 積極的な採用により、量的な拡大は実現。今後は①採用手法の多様化、②働きやすい職場環境整備に特に注力

FMIグループ従業員数



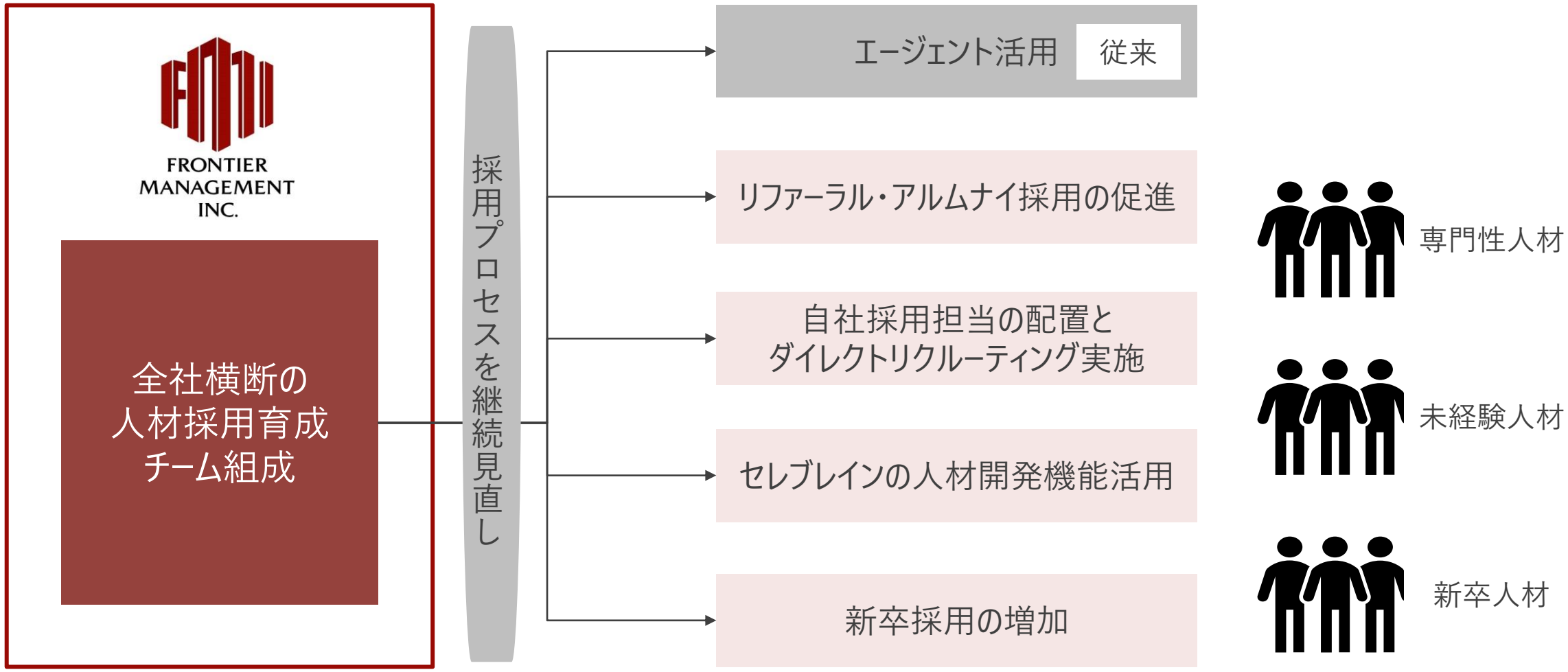
今後の注力施策

採用手法の多様化

働きやすい職場環境の整備

採用手法の多様化

- 全社横断の人材採用育成チームを組成し、多様な採用手法の展開や継続的なプロセス見直しを実施
  また、ダイレクトリクルーティングによる採用内部化やセレブレインの活用を推進し、採用コストの低減を図る



働きやすい職場環境の整備

- 全社横断の「DE&I推進委員会」を開催し、「キャリアビジョンを叶える成長機会」と「ライフスタイルに合った多様な働き方」による施策を実施

キャリアビジョンを叶える成長機会

- 部署間異動支援制度
- 部門横断プラクティスチームへの参画
- 国内外の様々な拠点での勤務
- 人材教育制度の拡充
- 働き方改革推進室の設置
- 外国籍社員への生活支援

ライフスタイルに合った多様な働き方

- 生産性改善（社内DX強化・業務集約・外部活用）
- フレックスタイム制度
- 在宅勤務・遠隔地勤務制度（サテライトオフィスも活用）
- DE&Iに関する各種研修
- ベビーシッター補助・提携保育園
- 全社員人間ドック

M&A・アライアンスの強化

- シナジーが期待される企業とのM&A・アライアンスを積極的に行い、機能強化およびFMIグループの成長を加速

	再生支援	ハンズオンコンサルティング/CxO派遣	M&Aアドバイザリー
目的	フルスペック再生支援の体制拡大	DXハンズオン支援の拡大	ミッドキャップクロスボーダーM&Aの拡大
強化領域	金融機関と連携したリバイタルファンドの立ち上げ	DXコンサルティングのリソース強化 最先端技術領域に関する外部連携	海外コンサル・M＆Aファームとの連携（CFI含む）によるクロスボーダーネットワーク強化

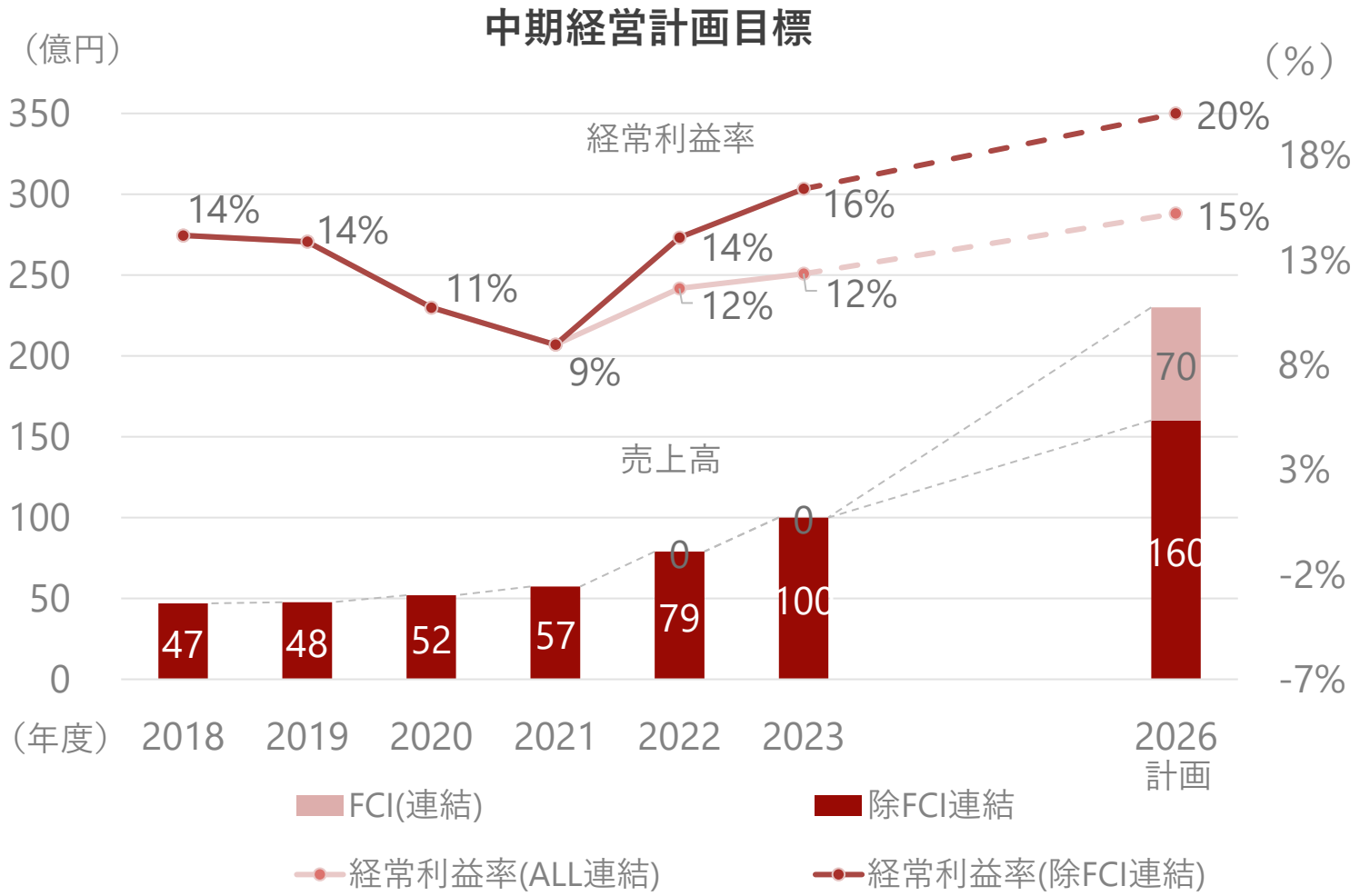
FRONTIER MANAGEMENT INC.

第4章

数値計画・株主還元方針

中期経営計画目標

- 2026年度に、除FCI連結で売上高160億円、経常利益32億円を計画。FCIの連結投資案件も収益貢献し、ALL連結では経常利益35億円まで拡大



ALL連結	2023年度	2026年度
売上高	100	230
経常利益	12	35
当期純利益※	8	24

（億円）

除FCI連結	2023年度	2026年度
売上高	100	160
経常利益	16	32
当期純利益※	12	23

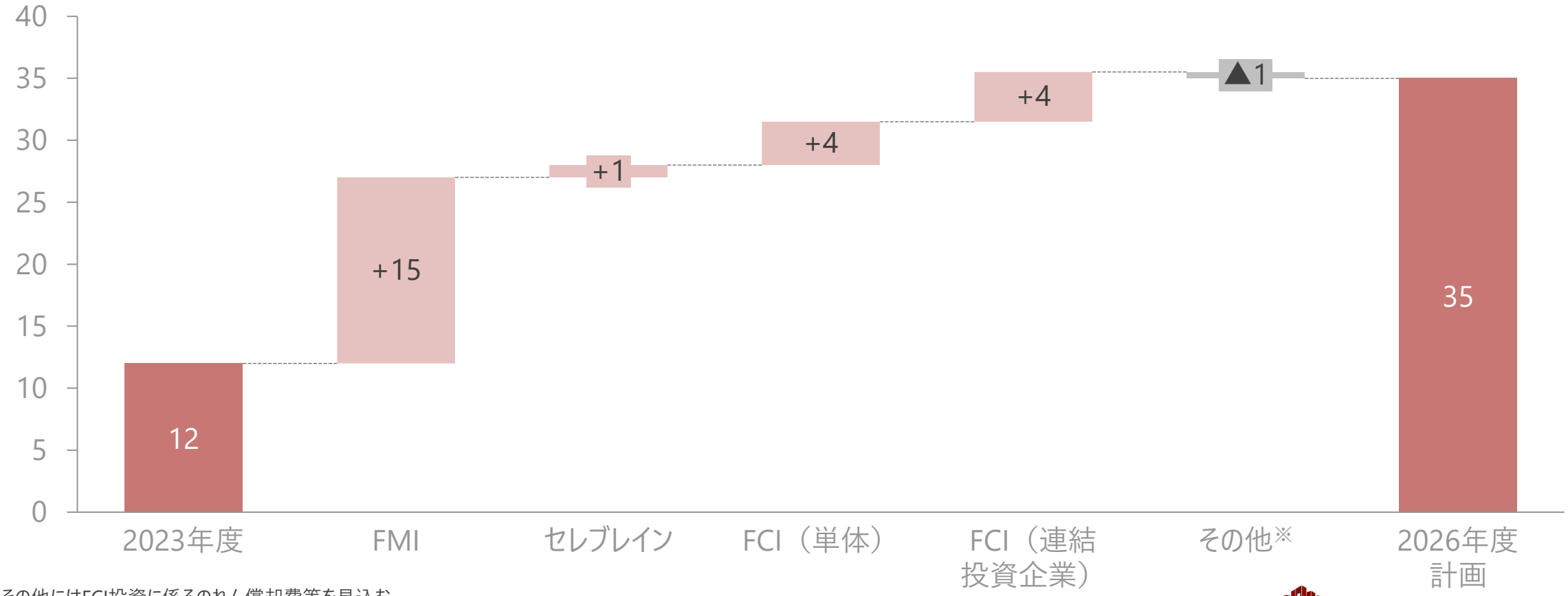
※上記の当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を意味する

【前提】
- ALL連結とは、FCI及びその連結投資企業を含む、すべてのグループ会社の連結損益のこと。除FCI連結とは、FCI及びその連結投資企業を除いた連結損益のこと
- FCIについては2024年度に連結投資を1件実施することを想定。2025年度及び2026年度についても連結投資の検討を進めるが、計画には含めていない
- 当社が40%出資するAthemaについては、当社が20%の株式を追加取得するオプションを有しているが、当該オプションを行使する前の損益等を計画としている

中期経営計画 経常利益の見通し（ALL連結）

- 2026年度のALL連結の経常利益は35億円を見込んでおり、その内訳として、2023年度対比でFMI+15億円、セレブレイン+1億円、FCIも単体が+4億円で黒字化、連結投資企業も+4億円の利益貢献を計画している
- なお、FCIについては、2026年までの連結投資及び非連結投資の実行により、投資先への経営人材の派遣等を通じた投資事業の収益化が、FCI単体レベルで一定程度実現する見通し

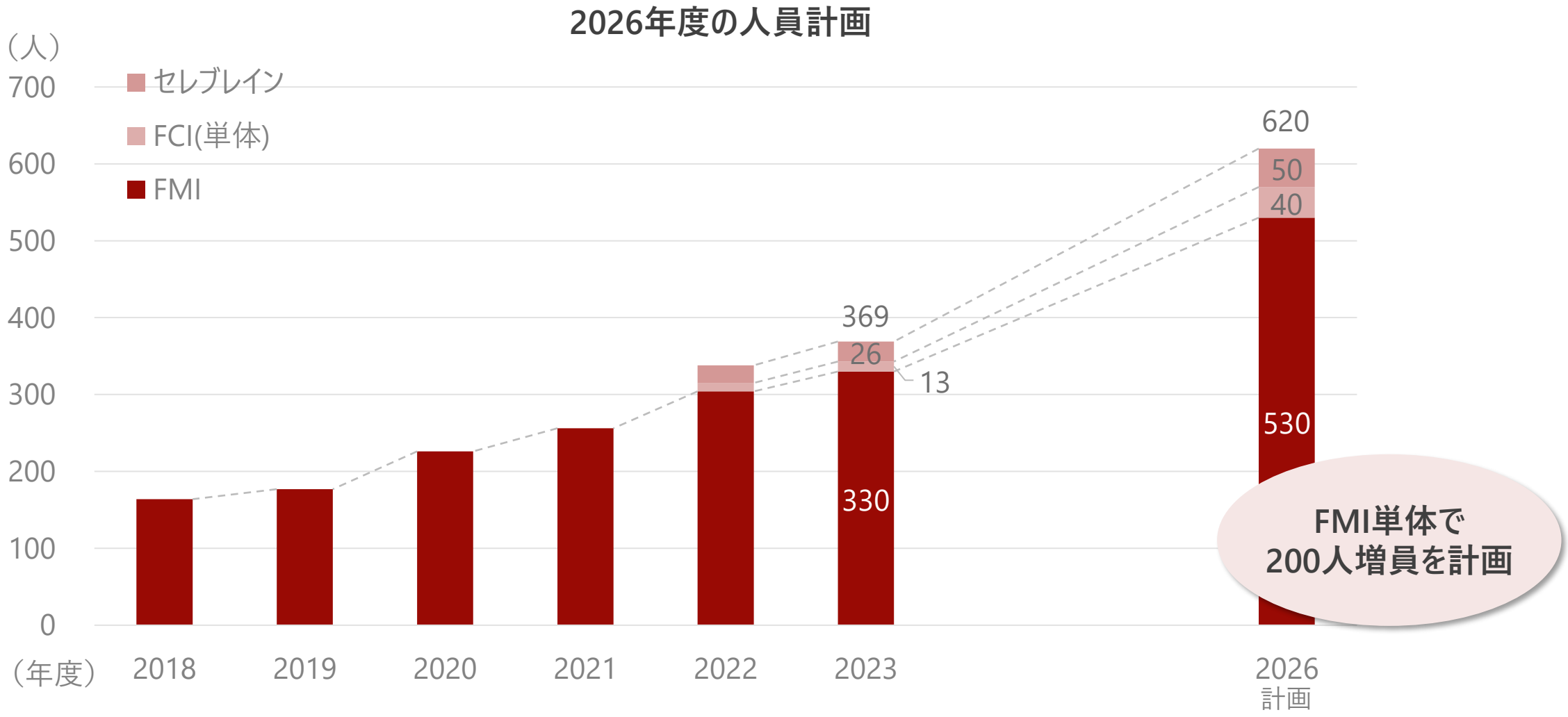
2023-2026年度での経常利益成長の内訳



※その他にはFCI投資に係るのれん償却費等を見込む

人員計画

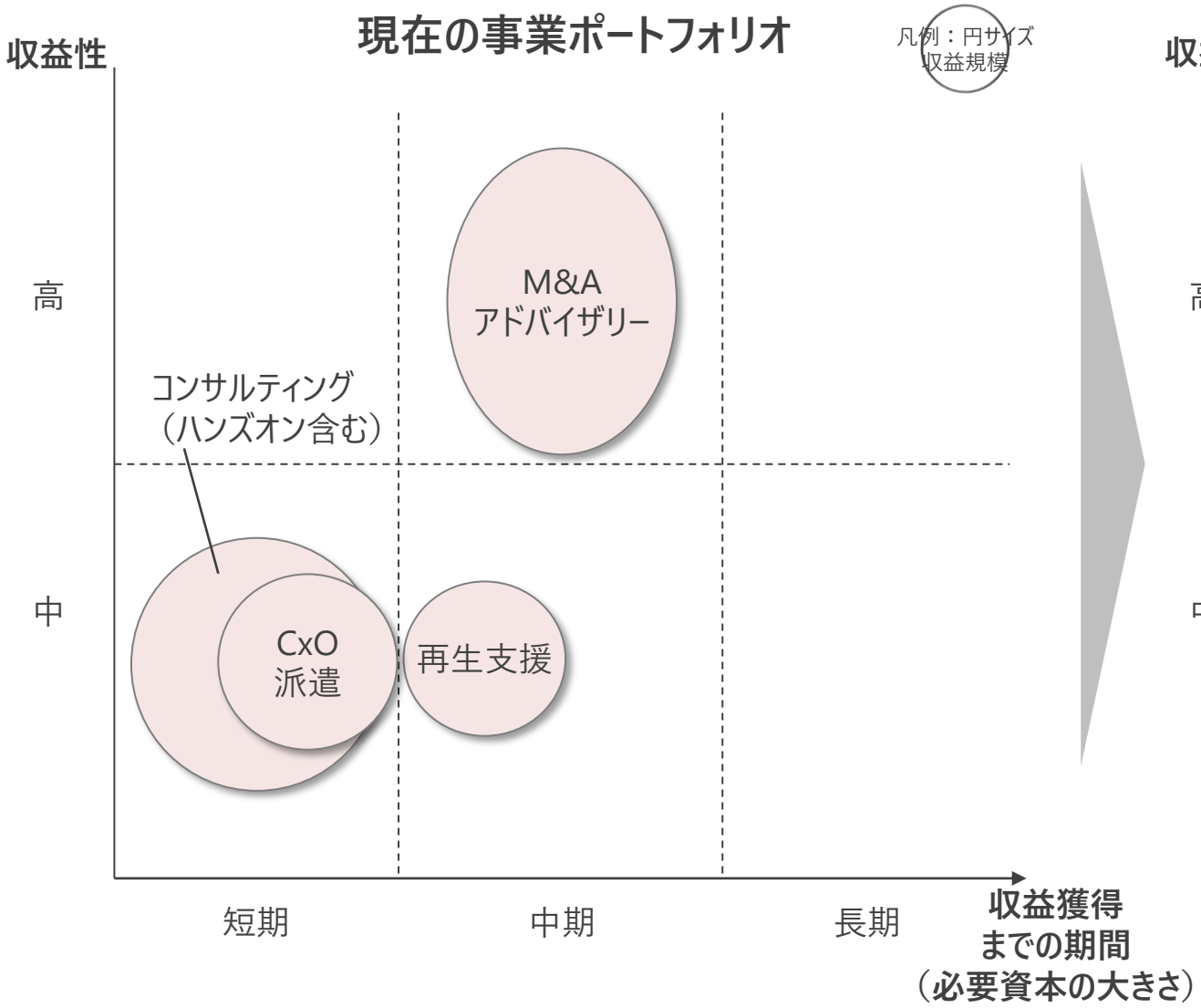
- 積極採用を継続し、FMI単体では200人増員

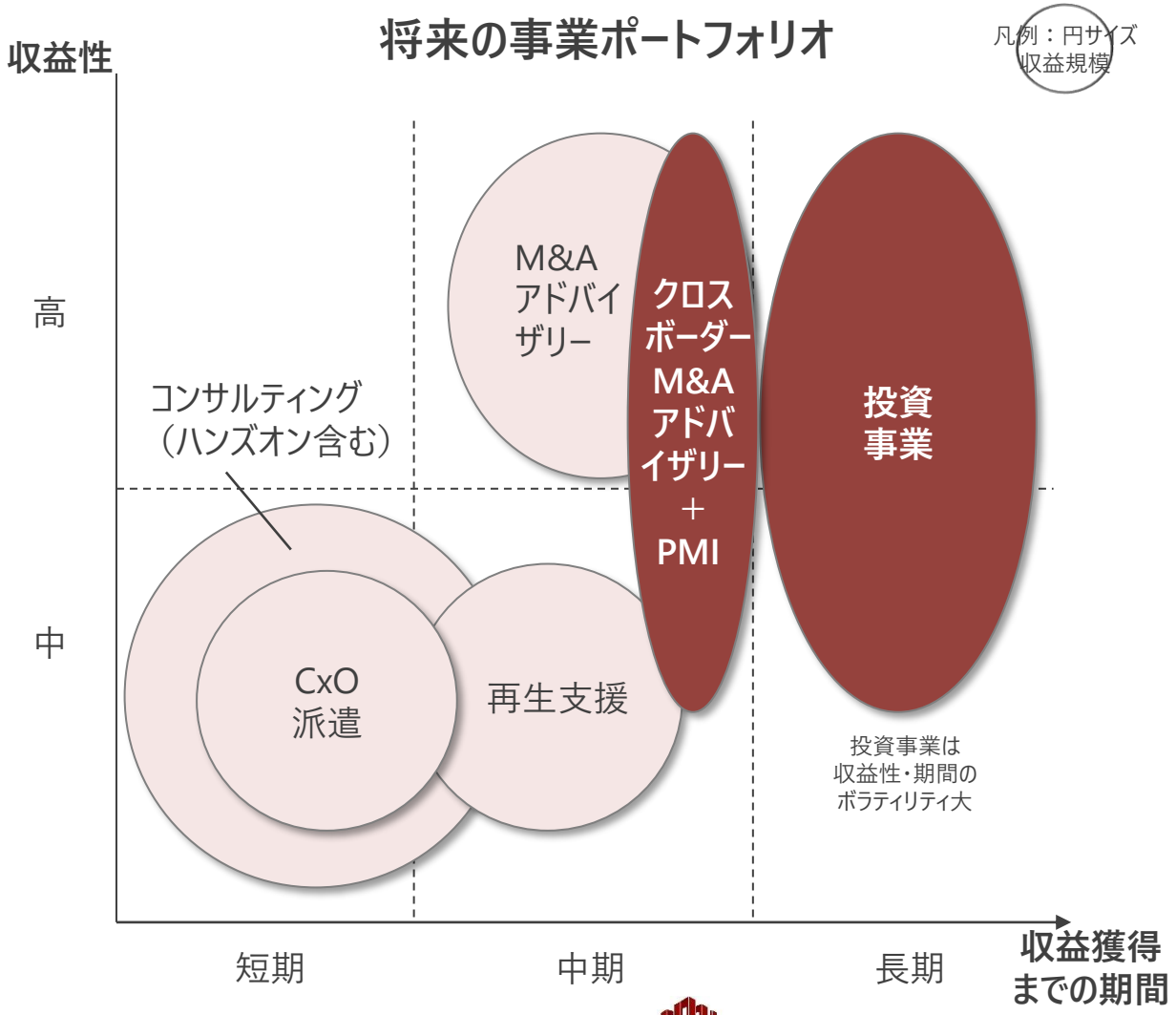


【前提】
FCIは2024年度に1件の連結投資を想定しているが、人員計画はFCI単体のものを反映

長期的な事業ポートフォリオの広がり

- 必要資本が大きいクロスボーダーM&A・投資事業をポートフォリオに組み入れ、成長性・収益性の更なる飛躍を目指す





主なKPI（2026年度）と株主還元方針

ALL連結 経常利益	35億円以上
除FCI連結 経常利益率	20%以上
ROE※1	30%以上を維持 参考：2023年末WACC 8%※2
連結人員数 （除FCI連結投資）	620名以上
投資事業 出資件数・出資額	3年間累計で 8件（FCI連結2件）、150億円 ※連結投資は2件を目標とするが、数値計画目標上は1件のみ折り込み
CxO派遣人数	50名以上/年

【株主還元方針】

- 将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針とする
- 配当性向の目標を**親会社株主に帰属する当期純利益の40%**とし、**FCIの損益や投資有価証券評価損等のキャッシュの移動を伴わない損益の影響を控除した資金的裏付けのある損益**を基に配当金額を決定

※1：ROE = 親会社株主に帰属する当期純利益÷自己資本（期中平均）
※2：WACCは当社の加重平均資本コストのこと。リスクフリーレート 0.75%、マーケットリスクプレミアム 6%、当社のベータ 1.2、当社の純有利子負債はゼロとして試算

FRONTIER MANAGEMENT INC.

補足資料

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 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で関与

取締役

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

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

沿革

- 2007年　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
  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
- 2020年　東証１部に市場変更
- 2022年　㈱セレブレインと資本業務提携
  フロンティア・キャピタル㈱設立
  東証プライム市場へ移行
- 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

取締役　組織図

代表取締役　社長執行役員
大西　正一郎
SHOICHIRO ONISHI

取締役
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
鵜瀞　惠子
KEIKO UNOTORO

フロンティア・マネジメント株式会社

代表取締役

- コンシューマー・ストラテジー＆オペレーション部門
- インダストリアル・ストラテジー＆オペレーション部門
- プロフェッショナル・サービス部門
- バリュークリエーション・プラットフォーム部門
- 経営執行支援部門
- M＆Aアドバイザリー部門
- 事業法人営業部
- 事業開発部
- 産業調査部
- カンパニー企画管理部門

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

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

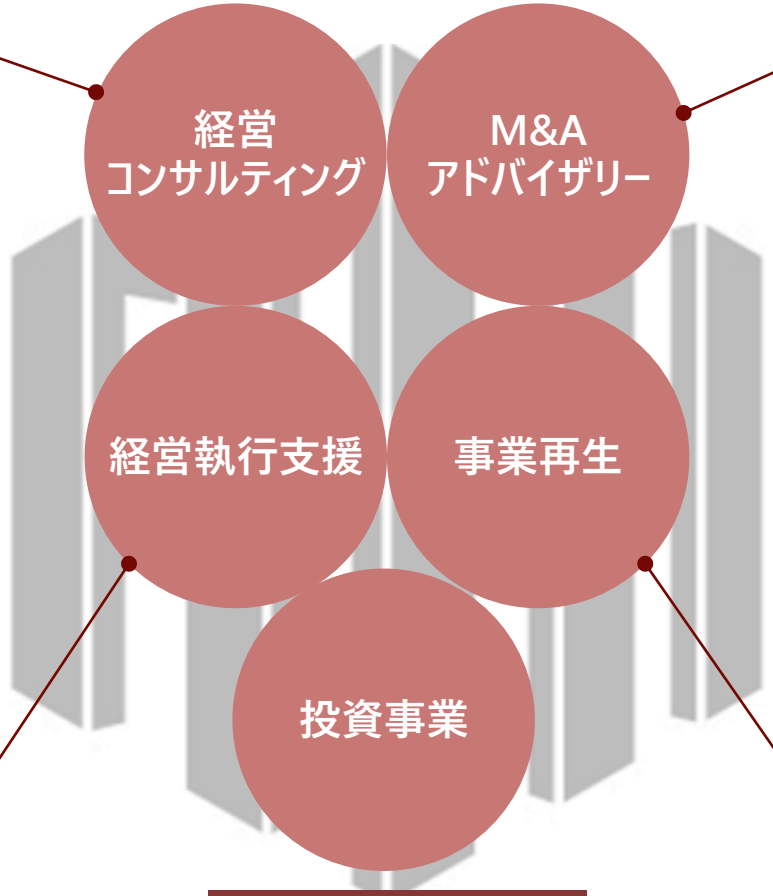
事業内容

経営コンサルティング

- ビジネス分析・戦略策定
- 事業デュー・ディリジェンス（BDD）
- 中期経営計画、経営・財務・事業戦略
- DX戦略立案・変革支援
- 企業価値向上支援
  - SR/IR戦略・アクティビスト対応
  - ESG/SDGs戦略・気候変動対応
  - ダイバーシティ＆インクルージョン（D&I）推進
- 計画実行支援
- ガバナンス・コンプライアンス・リスクマネジメント支援

M&Aアドバイザリー

- M&Aディールアドバイザリー（クロスボーダー含む）
  - 戦略の立案、ロングリスト作成、ターゲット企業へのアプローチ
  - 企業価値算定 （バリュエーション）
  - 契約交渉支援、クロージング業務支援
- ポストM&Aコンサルティング（PMI）
- 事業承継コンサルティング



経営執行支援

- CXO派遣を含む経営執行支援
- ハンズオンを基軸とした国内外のPMI支援
- 事業再生時の経営改革支援

事業再生

- 再生手続支援
- 緊急時におけるPMOの運営支援
- 事業・財務構造改革の支援
- ステークホルダーの利害調整支援

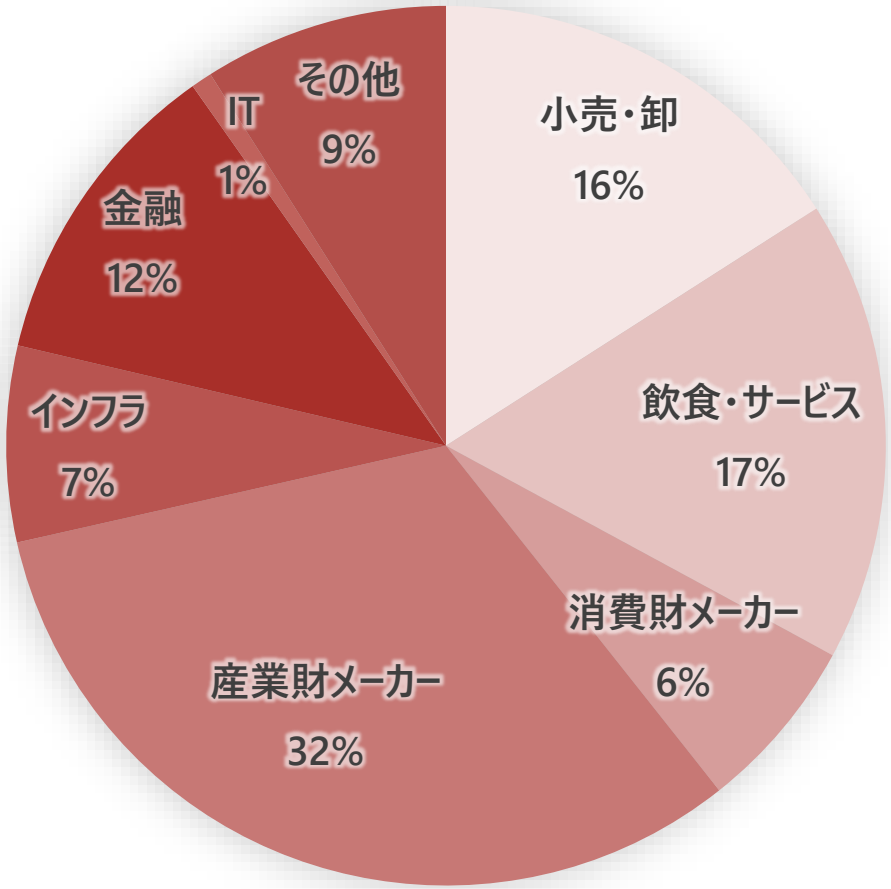
投資事業

- 投資先の長期的・持続的な企業価値向上を目的とした投資・経営執行
- 金融機関や事業会社等との共同投資ファンドの組成・運営

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）



2023年度実績

フロンティア・マネジメントの特徴：多様な専門性を組み合わせ最適なソリューションを提供

当社の主な機能とソリューション

主な領域：✓

企業の経営アジェンダ*		セクター別コンサルティング	機能特化コンサルティング（DX、クロスボーダー、企業価値戦略等）	M&Aアドバイザリー	再生支援	CxO派遣	投資
事業ポートフォリオ見直し	収益力の向上	✓	✓	✓	✓	✓	✓
成長投資	収益力の向上	成長戦略コンサルティング オペレーション改革➡DX マーケティング改革➡DX クロスボーダーコンサルティング M&A戦略➡M&A➡PMI		M&A実行 再生コンサルティング➡再生FA	再生コンサルティング 再生コンサルティング➡CxO派遣	CxO派遣	投資による中長期バリューアップ＋CxO派遣 リバイタルファンド投資＋CxO派遣
人的資本投資	組織強化	✓	✓		✓	✓	✓
サステナビリティ対応	組織強化	オペレーション改革➡人事制度設計	人的資本経営コンサルティング サステナビリティ対応コンサルティング		GRCコンサルティング	CxO派遣	
ガバナンス向上	組織強化						
IRの強化	資本市場への対応見直し		✓	✓			
株主還元の強化	資本市場への対応見直し		資本コスト経営高度化 投資家エンゲージメント MBOによる戦略的非上場化				

*東京証券取引所資料より

専門性を組み合わせ、全社最適かつ真に必要なソリューションをご提供

【FMIの専門性を組み合わせる仕組み】
全社オフサイトミーティング・全社勉強会・部門間異動制度・プラクティスチーム

人材教育制度

多様な人材がプロフェッショナルとして成長できる教育制度を整備

	OJT	Off-JT	
		自己研鑽の支援	内製／外部活用
管理監督者	クライアントへのCxO派遣	資格取得支援	マネジメント研修
管理監督者以外	海外拠点・提携先企業出向	語学学習支援	各種スキル研修 / 中途研修 / 新卒研修 / オンライン研修（Udemy等）
	プロジェクトOJT	セミナー参加支援	

各種コンプライアンス研修

- インサイダー取引
- ハラスメント
- アンコンシャスバイアス
- 反社会的勢力
- 情報セキュリティ

生産性改善の取り組み

社内DX強化、全社横断の知見融合、業務集約・外部活用などにより、業務生産性を向上

	マーケティング	案件執行	ナレッジ蓄積
社内DX強化	**SFA/CRM** 情報集約・営業強化	**ナレッジデータベース・生成AI** 検索性向上・関連情報の集約	**タレントマネジメントデータベース** 社内スキルマップ見える化
	コミュニケーションアプリ・PJ管理アプリ 営業活動・案件執行の生産性向上		
全社横断の知見融合	**部門横断のプラクティスチーム** 営業活動・案件執行の生産性・クオリティ向上		
業務集約・外部活用	**BPO・調査/グラフィックスチーム（国内外）** 調査・スライド作成作業等の分業化による生産性向上		

Athema

2023年7月にフランスM&Aアドバイザリー企業 Athemaと資本業務提携。FMIパリ支店と活動を行い、案件開拓を強化

会社概要

会社名	Athema（登記上の商号: AT Conseil）
設立	2001年
代表者	Antema SAS （Antema SAS代表者：Jean-Marc Teurquetil）
所在地	フランス　パリ
従業員数	16名（2024年1月1日時点）
事業内容	主に製造業、IT、ビジネスサービス、食品・飲料、小売、 エネルギー、不動産、航空業界、ヘルスケア・ライフサイエンスなどの クライアント向けにM&Aアドバイザリーを提供

Jean-Marc Teurquetil氏の経歴について

- 航空、物流、食品・飲料、PEファンド向けアドバイザリー業務に強みを持つ
- Credit Lyonnaisで7年間デリバティブ業務に従事
- BNP Financeのゼネラルマネージャーに就任
- 1996年に独立系証券会社Aurel Levenの代表となり、2006年Cantor Fitzgeraldに売却
- Athemaを設立し、アドバイザリー業務に従事

代表的なカバレッジセクター

食品・飲料

自動車

小売・消費財

Jean-Marc Teurquetil氏、
業界知見を持つ6名のディレクター、
強固な顧客ネットワークを持つ6名の
シニアアドバイザーが連動して
セクターをカバー

ITソフトウェア

ヘルスケア・
ライフサイエンス

電力・エネルギー

セレブレイン

2022年にFMIとセレブレインは資本業務提携を締結。FMIとの連携を強化し、人事コンサルティング事業を拡大

会社概要

会社名	株式会社セレブレイン
設立	2000年10月
代表者	代表取締役社長 高城 幸司 代表取締役副社長 高橋 敦子
所在地	東京都千代田区永田町2-11-1
従業員数	26人（2023年12月1日時点）
事業内容	• 人事戦略コンサルティング（データを解析して最も有効な施策を推進） • 人材開発・研修（AI時代に不可欠の思考法とミドルマネジメントの強化） • HRテクノロジー（人事インフラの整備で効率化とぶれない経営判断） • 組織人事調査・診断サービス（自社、競合の内情を把握した効果的施策） • ヘッドハンティング（人材紹介事業許可番号：13-ユ-04038）

人事コンサルティングのカバレッジ

人事戦略コンサルティング	• 人事制度改革や人材アセスメントなどの人事・組織診断/組織戦略コンサルティング
IPO・M&Aコンサルティング	• M&AやIPOに伴う人事制度統合やポリシー改訂支援
HRテクノロジー	• 各種アプリケーションを組み合わせ、テクノロジーとデータを活用した最適なタレントマネジメント実現
ヘッドハンティング	• CxO人材や先端技術を有する人材など顧客のニーズに合った人材サーチ
人材開発・教育研修	• 人材育成体系の構築、各種ビジネススキル研修、eラーニングコンテンツ開発

フロンティア・キャピタル（FCI）

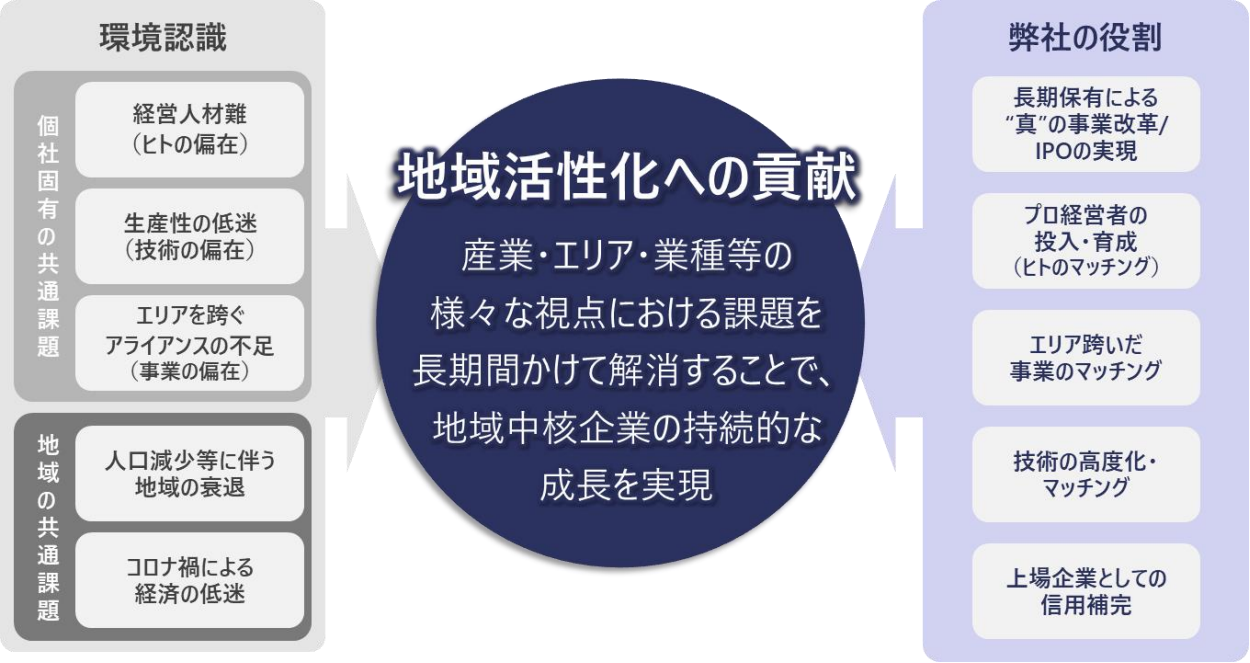
2022年にFCIを設立。地域活性化への貢献をコンセプトに、地域中核企業への投資・共同ファンドによる資金提供等を実施

会社概要

会社名	フロンティア・キャピタル株式会社
設立	2022年
代表者	代表取締役社長CEO兼COO　大西 正一郎 代表取締役　松岡 真宏
所在地	東京都港区六本木3-2-1
従業員数	23名※（2024年1月1日時点）
事業内容	• 投資先の長期的・持続的な企業価値向上を目的とした投資・経営執行 投資検証（• スクリーニング • 方針決定）→ 投資実行（• 条件交渉 • DD）→ バリューアップ（• 経営執行 • 施策実行）→ Exit（• M＆A • IPO） • 金融機関や事業会社等との共同投資ファンドの組成・運営 FCI / パートナー企業 → GP出資 → 共同ファンド → 資金提供 人材派遣 等 → 投資先

※：FMIからの出向者を含む

事業コンセプト



FRONTIER
MANAGEMENT
INC.

© 2024 Frontier Management Inc.