



2024年12月期 第1四半期決算説明資料

2024年5月14日

フロンティア・マネジメント株式会社（FMI）

東証プライム市場：7038

目次

Section 1	2024年12月期 第1四半期決算報告と全社概況
Section 2	コンサルティング系事業の概況
Section 3	M&Aアドバイザリー事業の概況
Section 4	投資事業の概況
Appendix	会社概要



FRONTIER
MANAGEMENT
INC.

Section 1

2024年12月期 第1四半期決算報告と全社概況



サマリ フロンティア・マネジメントグループ連結 【ALL連結】

- 2024年度第1四半期実績は、前年同期比で売上高81%、営業利益13%
- M&A事業は成功報酬型ビジネスの性質上、四半期単位での売上高の変動が大きく、大型のM&A成功報酬を計上した前年と比べて大幅減収。一方で、2024年4月時点のM&A受注残は高位にあり、第2四半期以降の成功報酬により売上予算達成の見通しに変更はない
- 経営コンサルティング事業と再生支援事業は増勢基調を維持。両事業の合計では、全四半期を通じて過去最高の売上高を達成
- 2024年3月末の人員に4月の新卒入社者を加算した人員数は421名。2023年度末比で52名純増。2024年度増員計画70名に対して進捗率74%
- フロンティア・キャピタル（FCI）は、3月に1社への出資を完了（累計で出資2社）。投資計画に沿った活動を継続

（単位：百万円）

	2023 / 1Q 実績	2024 / 1Q 実績	増減	増減率	2024年度 業績予想 (2024/2/14公表)	達成率
売上高	2,653	2,161	△493	81%	13,000	17%
営業利益	480	63	△417	13%	1,620	4%
（営業利益率）	(18%)	(3%)	(△15%)	—	(12%)	—
経常利益	478	72	△406	15%	1,570	5%
（経常利益率）	(18%)	(3%)	(△15%)	—	(12%)	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	260	13	△248	5%	1,000	1%
（親会社株主に 帰属する当期純利益率）	(10%)	(1%)	(△9%)	—	(8%)	—

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

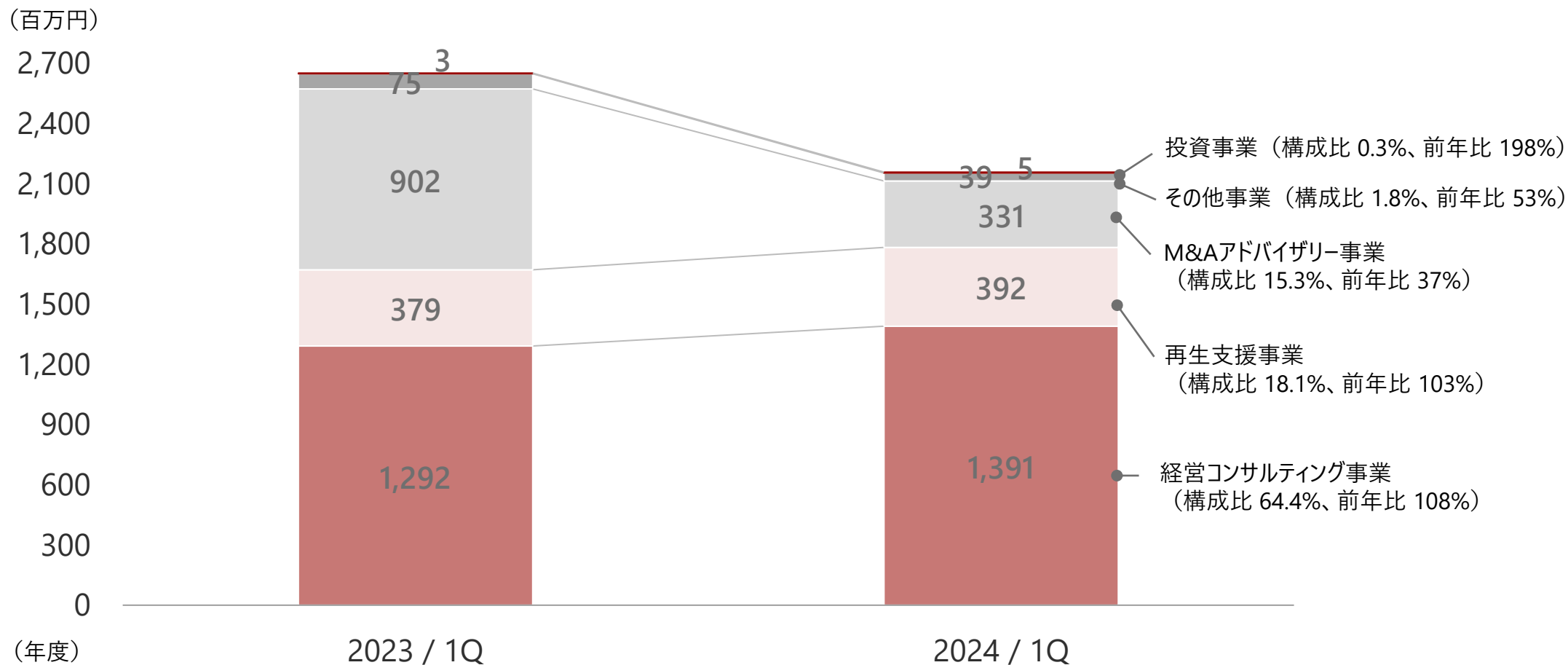
「除FCI連結」ベースにおいても、前述のM&A事業における四半期単位での売上高変動の影響を受け、前年同期比売上高81%、営業利益28%

(単位：百万円)

	2023 / 1Q 実績	2024 / 1Q 実績	増減	増減率	2024年度 業績予想 (2024/2/14公表)	達成率
売上高	2,650	2,155	△495	81%	11,800	18%
営業利益	580	159	△421	28%	1,870	9%
(営業利益率)	(22%)	(7%)	(△14%)	—	(16%)	—
経常利益	590	170	△420	29%	1,860	9%
(経常利益率)	(22%)	(8%)	(△14%)	—	(16%)	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	371	111	△260	30%	1,340	8%
(親会社株主に 帰属する当期純利益率)	(14%)	(5%)	(△9%)	—	(11%)	—

事業別売上高 【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収基調を維持し、前年同期比108%を達成。同事業の過去最高売上高を計上
- 再生支援事業： 再生支援事業は、2022年度末からの再生案件増加基調の下、前年同期比103%へ成長
- M&Aアドバイザー事業： M&Aアドバイザー事業は大型成功報酬（約5億円）があった前年と比べて37%にとどまる
- 投資事業： 3月に1社の出資案件を完了（累計で2社）。出資先会社からのコンサル収入による収益貢献は第2四半期以降



※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。

連結PL概要 【ALL連結】

M&Aアドバイザー事業の四半期ごとの売上高変動の影響を受け、第1四半期の売上高及び利益はいずれも前年同期比で減少

(単位：百万円)

	2023 / 1Q 実績	2024 / 1Q 実績	増減	増減率
売上高	2,653	2,161	△493	81%
営業費用	2,173	2,098	△75	97%
外注費等	267	257	△11	96%
人件費	1,415	1,281	△133	91%
採用費	82	130	+49	159%
その他費用	408	428	+20	105%
営業利益	480	63	△417	13%
経常利益	478	72	△406	15%
税前利益	478	72	△406	15%
親会社株主に帰属する当期純利益	260	13	△248	5%
償却費等	25	25	△0	99%
EBITDA	505	88	△418	17%
【参考】				
FMI単体営業利益	565	159	△407	28%
セレブレイン営業利益	20	6	△14	31%
Athema持分法投資損益	-	0	-	-

連結BS概要 【ALL連結】

- FCIが出資を実施したことにより現預金残高は減少。ただ、取得した有価証券は流動資産となるため流動資産残高への影響無し
流動資産は全体として賞与・配当・税金支払による現預金残高減少のため減少
- 流動負債は、賞与支給のため短期借入を行ったものの、前期末に計上した税金や賞与の未払・引当が減少したことで、全体として減少
- 株主資本は、配当金支払により減少

(単位：百万円)

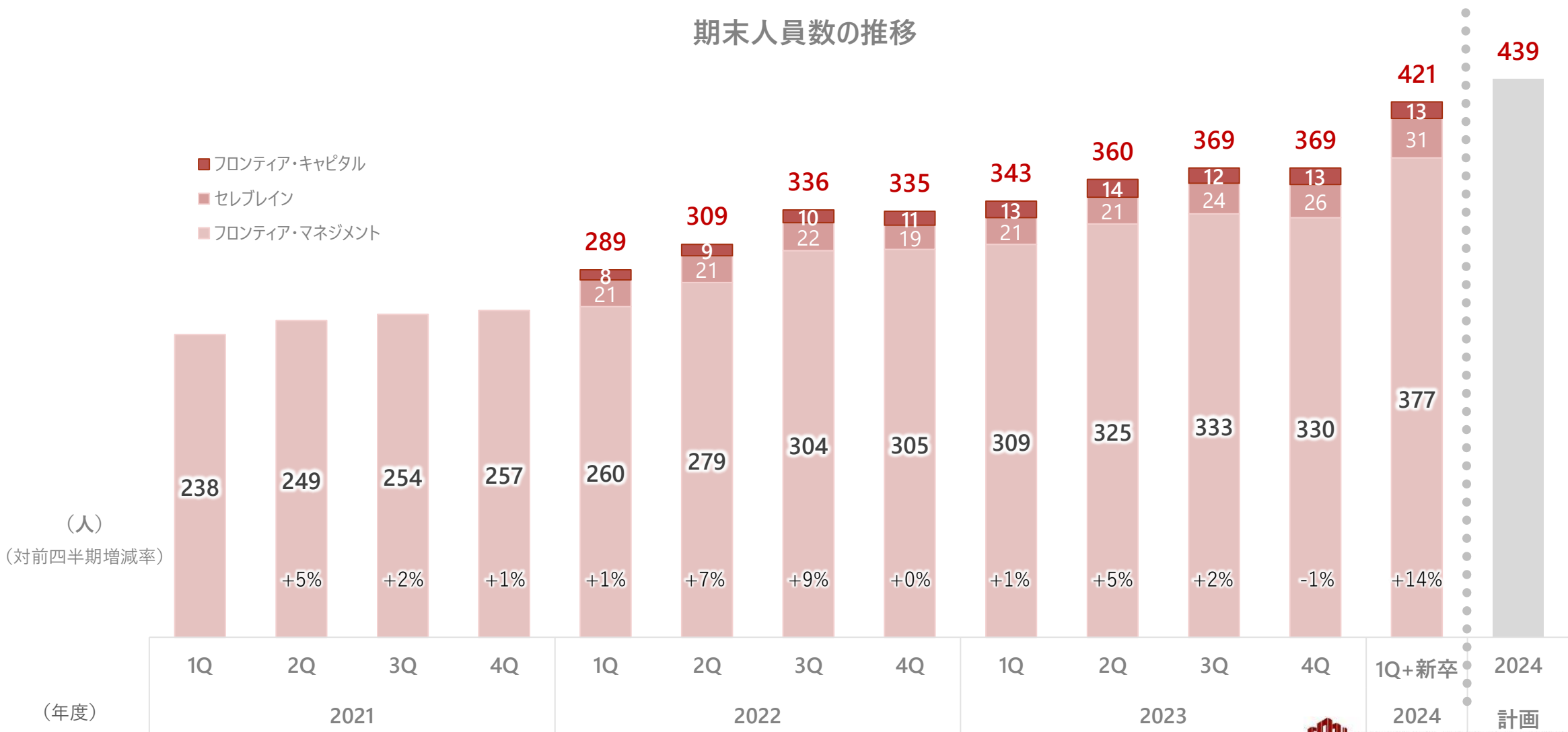
	2023年4Q末	2024年1Q末	増減	増減率
流動資産	8,159	7,284	△875	89%
固定資産	2,709	2,686	△22	99%
繰延資産	5	5	△0	92%
資産合計	10,874	9,976	△898	92%
流動負債	2,569	2,147	△422	84%
固定負債	1,483	1,424	△59	96%
株主資本	3,699	3,255	△445	88%
その他純資産	3,122	3,150	+28	101%
負債純資産合計	10,874	9,976	△898	92%
現預金	5,838	3,928	△1,910	67%
有利子負債	1,589	2,129	+541	134%
Net Debt	△4,249	△1,798	+2,451	42%

人員数の推移

ALL連結

2024年3月末の人員数に新卒入社者を加算した人数は421人。2023年度末比52人の純増。2024年度増員計画70名に対して進捗率74%

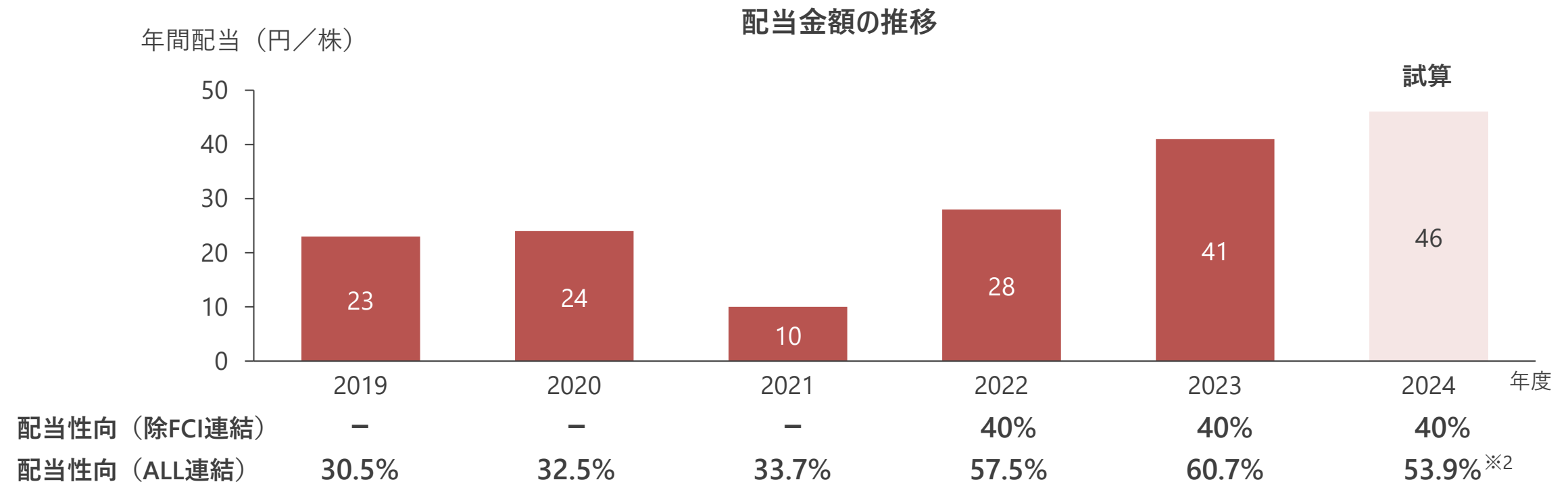
期末人員数の推移



株主還元方針

当社は、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している。具体的には、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もとに配当金額を決定。

2024年度についても業績に予想から変動があり得ることから配当予想は公表していないものの、仮に2024年2月14日に当社が発表した今年度通期見通しに基づき、配当性向40%（除FC連結での親会社株主に帰属する当期純利益1,340百万円に対する割合）にて試算した場合、今年度の配当は46円／株となる。^{※1}



※1 当該配当金額は当社として株主等に対してお約束する金額ではなく、あくまでも一定の業績予想に基づき、当社の配当方針を適用して試算したものに過ぎない

※2 2024年度については、前年度に比してFCIの業績が改善することを予想しているため、結果的にALL連結に対する配当性向が前年度に比して小さく計算される（除FCI連結に対する配当性向は40%で変わらない）

株主優待制度

フロンティア・マネジメント プレミアム優待倶楽部



まずは
会員登録

本サイトから登録をお願いいたします



ポイントが
貯まる

保有株式数・保有期間に応じてポイントが貯まる



優待商品と
交換

貯まったポイントを優待商品と交換

2023年12月より、
株主様への更なる還元を目的として、
株主優待ポイント制度を拡充！
詳細は[こちら](#)

5,000種類以上の優待商品





FRONTIER
MANAGEMENT
INC.

Section 2

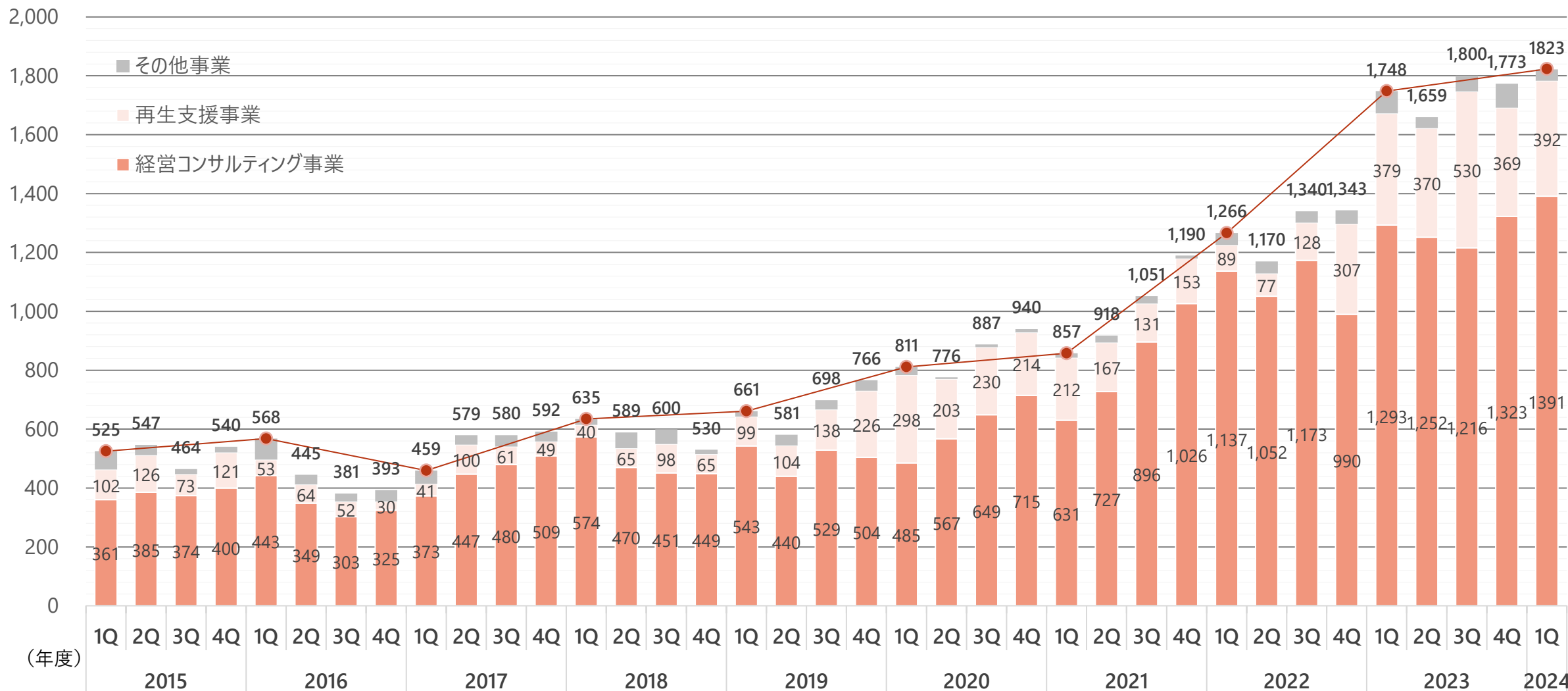
コンサルティング系事業の概況



事業別の四半期売上高推移 【除FCI連結・コンサルティング系事業】

経営コンサルティング事業及び再生支援事業の合算では全四半期を通じて過去最高の売上高を計上

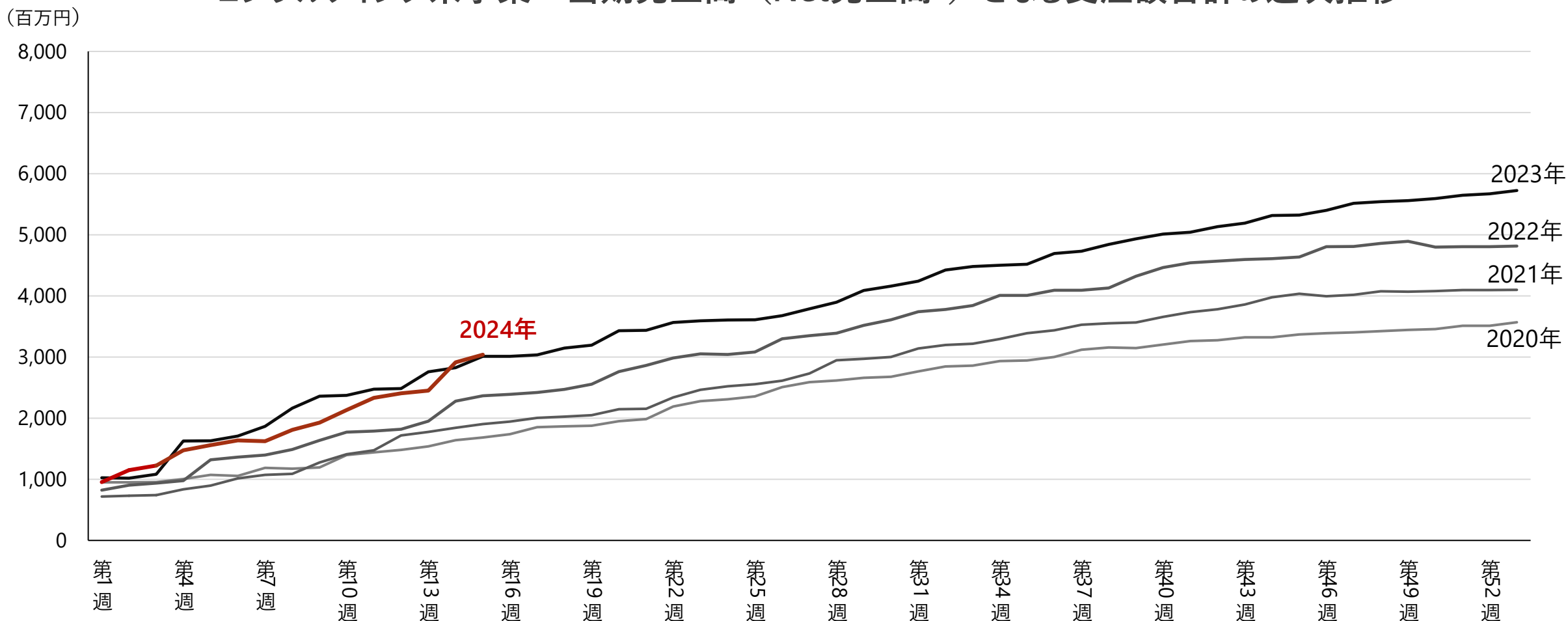
(百万円)



当期売上となる受注額合計の週次推移 【FMI単体・コンサルティング系事業】

前年度と同水準で推移

コンサルティング系事業：当期売上高（Net売上高※）となる受注額合計の週次推移

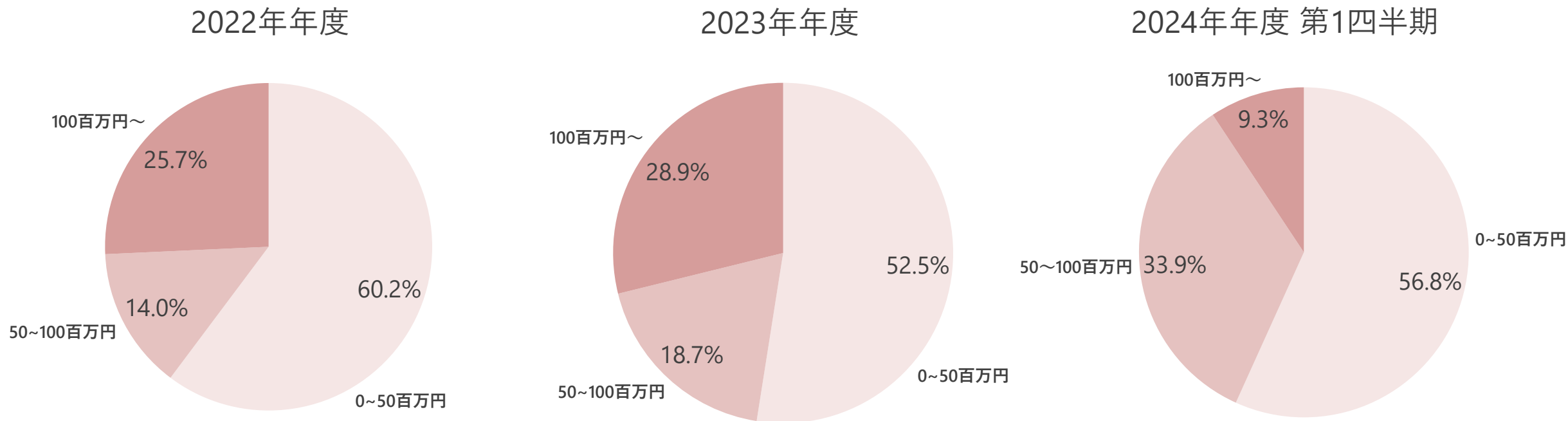


※ Net売上高は売上高から外注費・案件紹介料を除いたもの

コンサルティング系事業における案件（手数料）規模の推移 【FMI単体・コンサルティング系事業】

単価50百万円以上の案件の割合が上昇（2022年－2024年 +3.4%）

契約を締結した年度ごとの、コンサルティング系案件の受取手数料総額の構成（受取手数料の金額ベースでの構成比(%)）

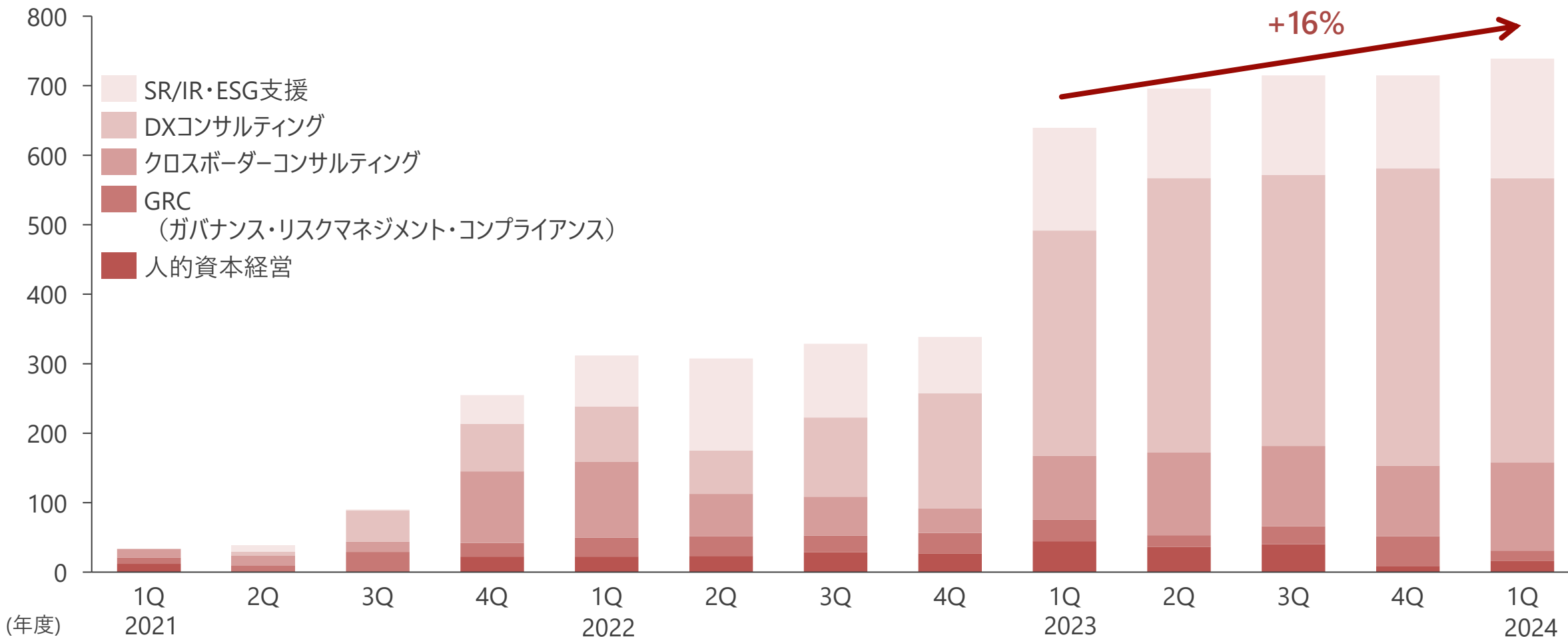


※各年度（四半期）に契約を締結したコンサルティング系案件について、当該案件に係る受取手数料の合計金額（受取予定額を含む）で分類。例えば、2024年第1四半期については、同期間に契約を締結した案件の一覧を見た場合、受取手数料総額が50万円以下の案件が、金額ベースで56.8%あったということ。各案件の執行期間中の（案件のライフタイム全体にわたる）受取手数料総額で分類しているため、その年度（四半期）の売上高とは必ずしも一致しない。

ソリューションの拡充・強化：新規ソリューション売上高の推移 【FMI単体・コンサルティング系事業】

新規ソリューションは、大きく伸長した前年同期を上回り、成長を継続

(百万円)



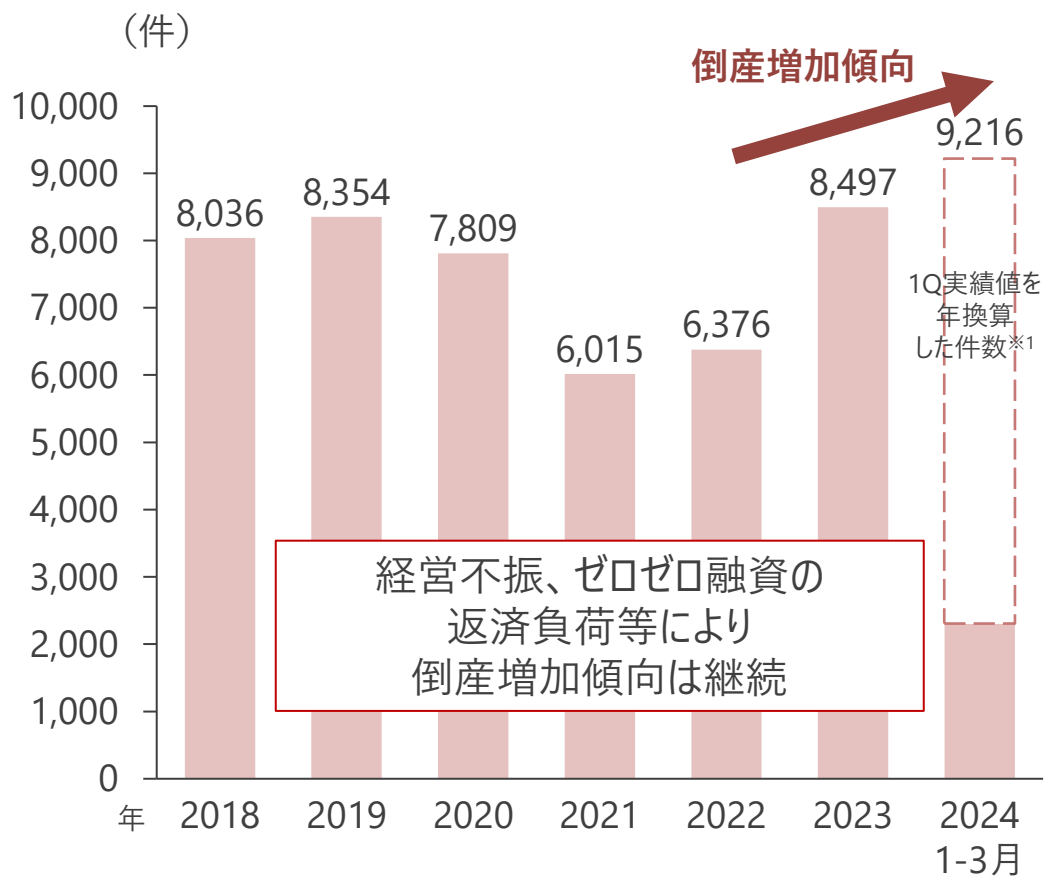
※2024年度第1四半期より、以下の通り区分を修正

- 「モノづくり改革推進支援」を削除（案件数も増加したことで、当社の通常サービスメニューの一つと位置付けを変更）
- 「クロスボーダー経営執行支援」を「クロスボーダーコンサルティング」に、「D&I支援」を「人的資本経営」に見直し（サービス範囲を拡大し、新機軸としての位置づけを明確化）

ソリューションの拡充・強化：再生支援体制の強化 【FMI単体・コンサルティング系事業】

2024年も継続して倒産件数が増加傾向。外部環境のニーズに合わせて、再生支援案件の体制強化を継続

倒産件数推移



再生案件の需要増加に伴う人員体制強化



ソリューションの拡充・強化：クロスボーダー強化

2024年2月にパリ支店の登記を完了。2024年4月よりフランス1名、オランダ1名の人員を拡充し、体制強化

分類		中国	ASEAN	米州	欧州
自社	M&A	2011年度 頂拓投資諮詢（上海） 有限公司設立	2012年度 シンガポール支店	2017年度 ニューヨーク支店	
	コンサルティング・PMI	2011年度 同上	2023年度 シンガポール支店に シニアコンサルタント配置		2024年2月パリ支店開設 2024年4月よりフランスとオランダに シニアコンサルタント配置
アライアンス	M&A				Athema 2023年度出資
	コンサルティング・PMI			2019年度 CFI Group正会員化	helbling 2023年度業務提携



FRONTIER
MANAGEMENT
INC.

Section 3

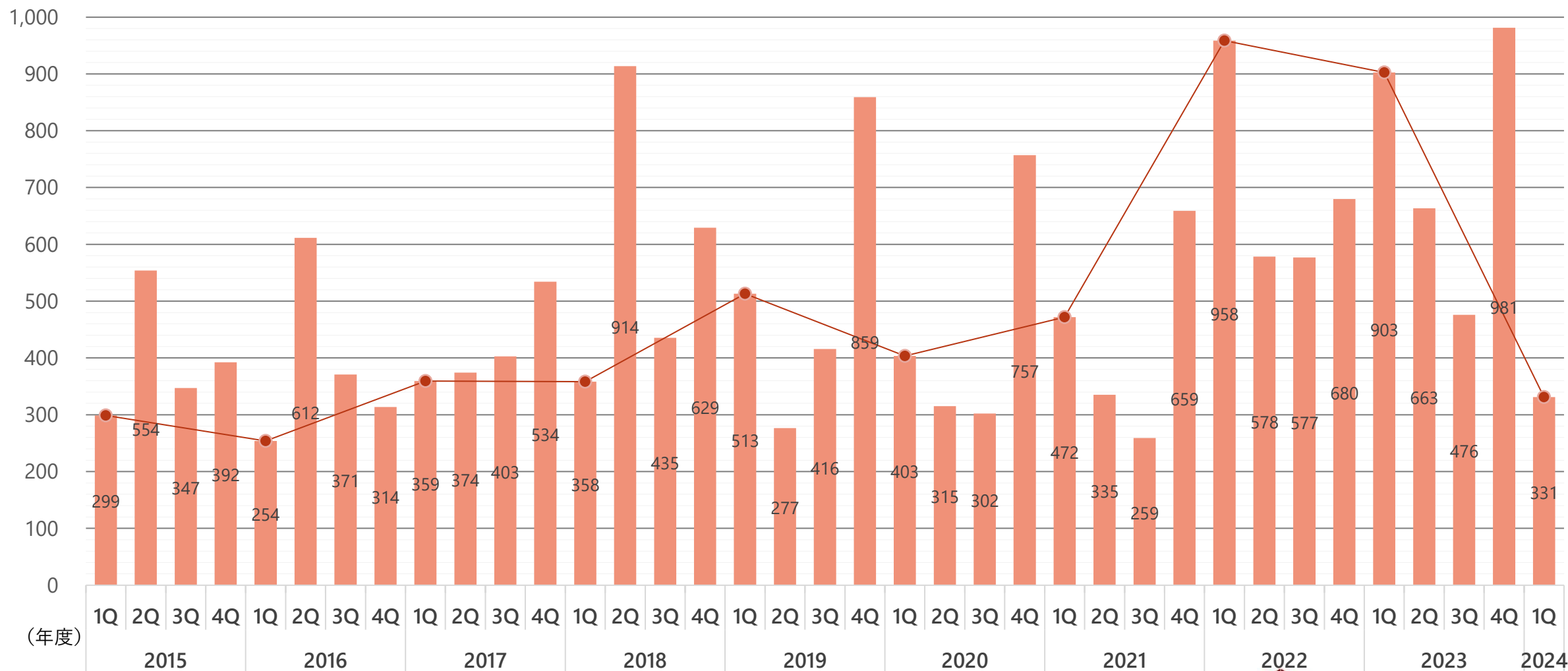
M&Aアドバイザー事業の概況



M&Aアドバイザー事業の四半期売上高推移

M&Aアドバイザー事業については、2023年4Q決算において予定通り完了した案件が多かった一方で、2024年1Qには期ずれとなった案件が少なかったことから、2021年第3四半期以来の低い水準にとどまっている

(百万円)

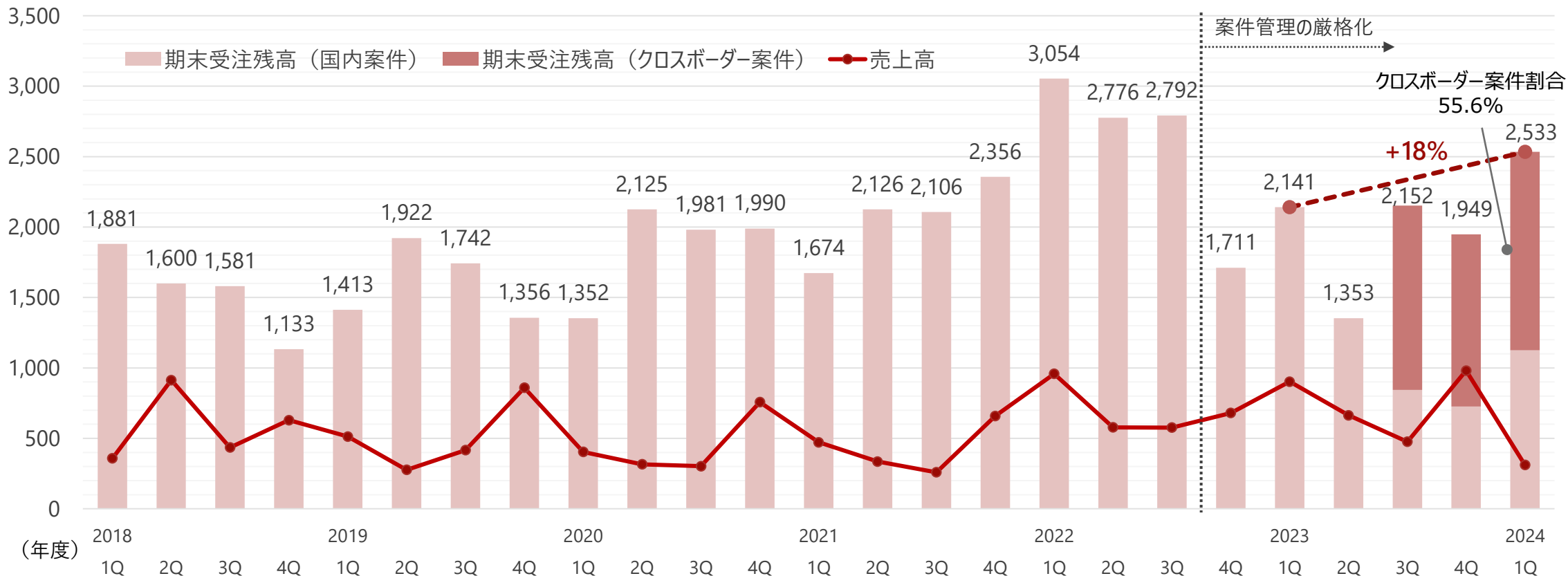


M&Aアドバイザー事業の受注残高

2024年第1四半期の売上高は低水準にとどまったものの、3月末時点の案件受注残高は前年同期比で約18%増加。2022年以来の高水準へ到達

(百万円)

M&Aアドバイザー事業の期末受注残高及び売上高の推移

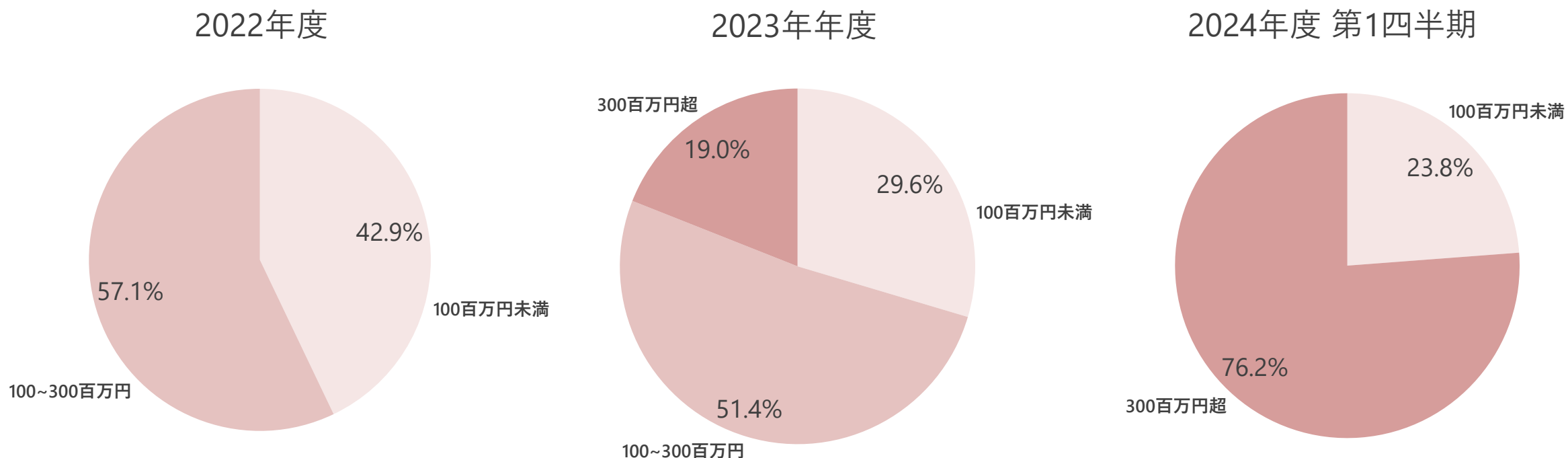


※受注残高は、顧客と当社の間でM&Aアドバイザー業務の提供に係る契約を締結し、当社にて執行中（受注）の案件として取り組んでいるものの受注手数料の総額を表示。いわゆる、案件パイプラインの手数料収入の総額。なお、当該受注残に計上されていたとしても、その全てが当社の売上高になるとは限らず、また、売上計上のタイミングも確定しているものではない。今後の案件の進捗より、途中でプロジェクトが延期されるもの、案件自体がなくなるもの（そのため、当社の売上高とはならないもの）もある。2023年3QからM&A受注残高に占めるクロスボーダー案件の割合を表示している（注：クロスボーダー案件とは、顧客、交渉相手のいずれかが国外企業である案件）

M&Aアドバイザー事業における案件（手数料）規模の推移

2024年度は未だ開始3ヶ月ではあるものの、過去と比較して、当社が執行するM&A案件は手数料水準の高いものへ推移

成功報酬を計上した年度ごとの、M&A案件の受取手数料総額の構成（受取手数料の金額ベースでの構成比(%)）



※各年度（四半期）に終了したM&A案件について、当該案件に係る受取手数料の合計金額で分類。例えば、2024年第1四半期については、同期間に成功報酬を計上した案件の一覧を見た場合、受取手数料総額が300百万円超となっている案件が、金額ベースで76.2%あったということ。各案件の執行期間中の（案件のライフタイム全体にわたる）受取手数料総額で分類しているため、その年度（四半期）の売上高とは必ずしも一致しない。

M&Aアドバイザー事業の案件紹介～パリ支店連携によるクロスボーダーM&A

東京本社とパリ支店の連携によるクロスボーダーM&A案件も着実に実績を積み上げ。4月1日にも1件の案件合意を公表

当社の欧州戦略

□ クロスボーダーアドバイザーネットワーク開拓

- ✓ 提携ファーム・ネットワークを広げ、クロスボーダーコンサルティング・M&Aを欧州・米州・ASEANを中心に提供

□ 海外拠点の強化

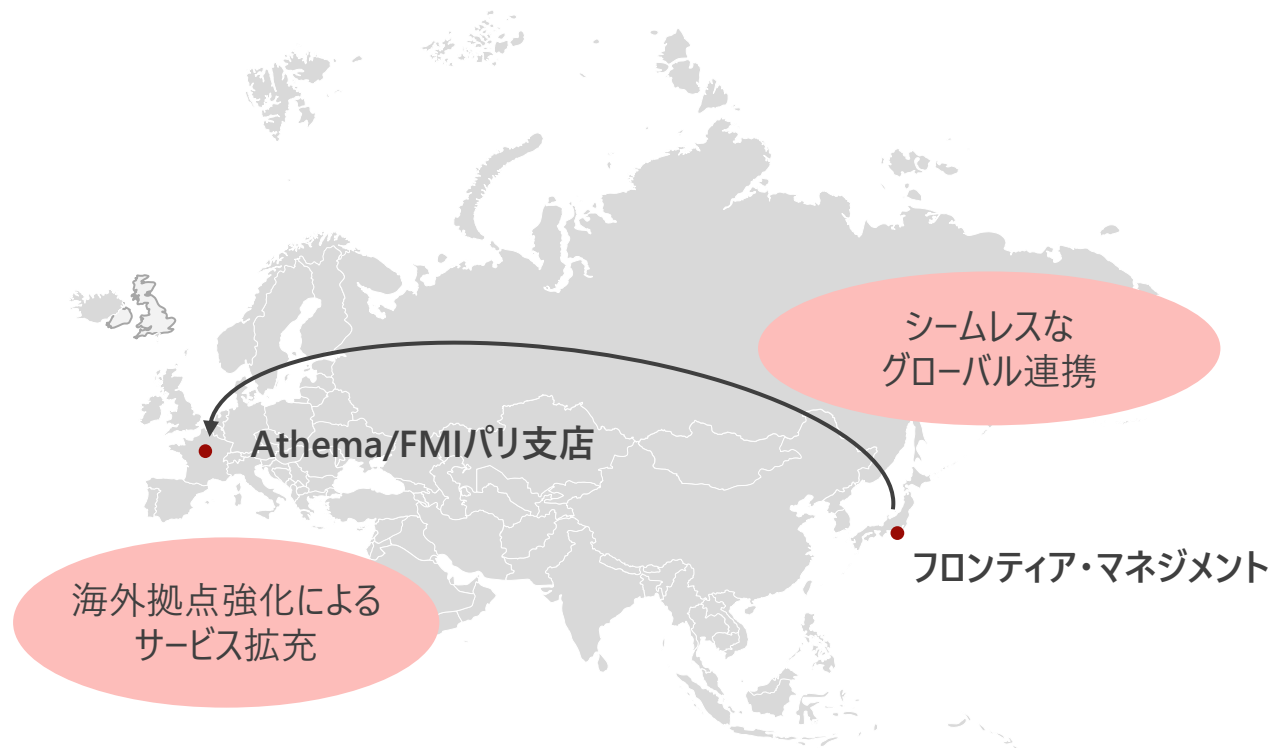
- ✓ Athema/FMIパリ支店を通じた欧州市場開拓
- ✓ 海外拠点各地での駐在員配置・現地採用

□ クライアントに寄り添った最適なアドバイザー体制

- ✓ 日本・海外拠点それぞれで高度な専門知識を持つ専門家を組み合わせ、クライアントにとって最適なソリューションを提供

案件事例

- (株)ソディックによる伊Prima Additive S.r.lとの資本業務提携契約の締結（2024年4月1日発表）





FRONTIER
MANAGEMENT
INC.

Section 4

投資事業の概況



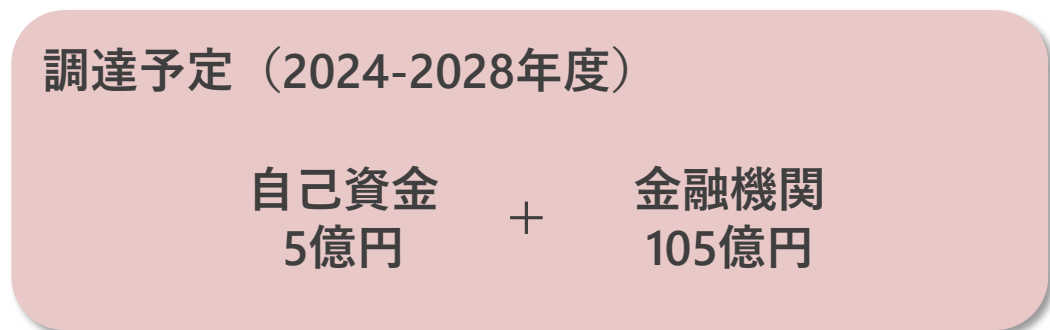
フロンティア・キャピタルの投資事業

投資資金としての調達予定額150億円のうち、40億円を既に調達済み。3軸で領域を拡大し、今後の投資事業の拡大を狙う

資金調達計画



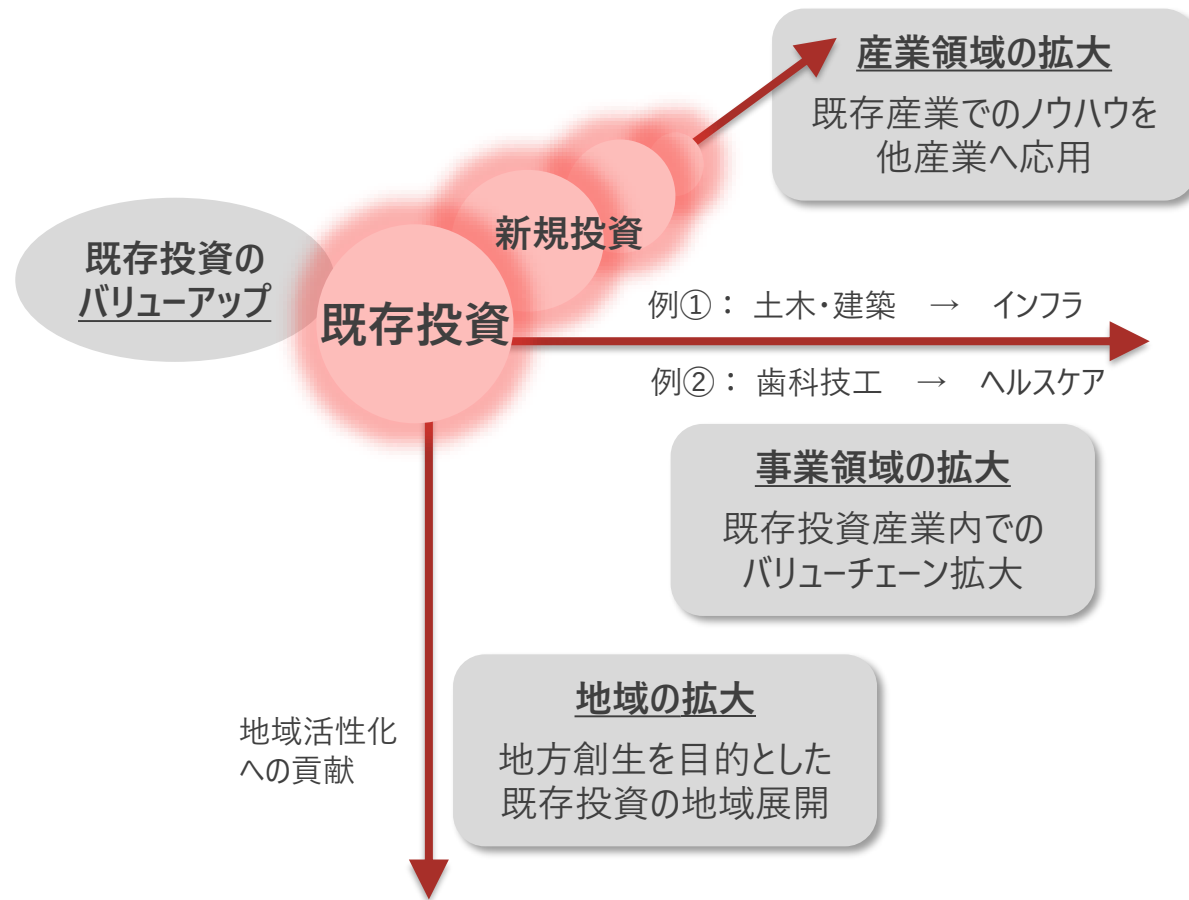
+



||

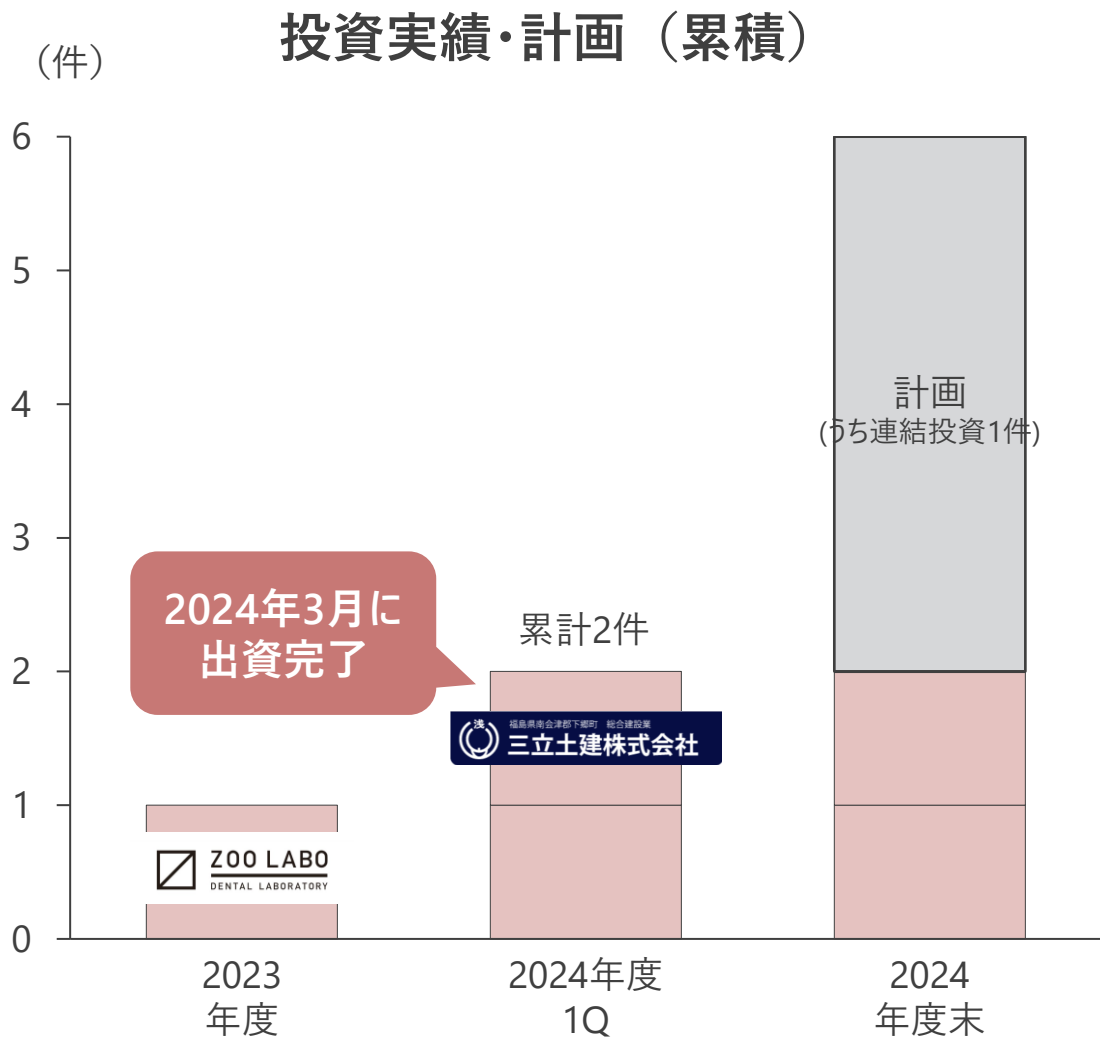
合計150億円の投資資金を調達予定

中長期拡大に向けたポートフォリオ戦略



フロンティア・キャピタルの投資実績と計画

2024年3月に三立土建グループへの出資を完了。2024年度中にさらに4件の投資を計画（うち1件は連結投資目標）



直近の投資企業紹介（2024年3月出資完了）

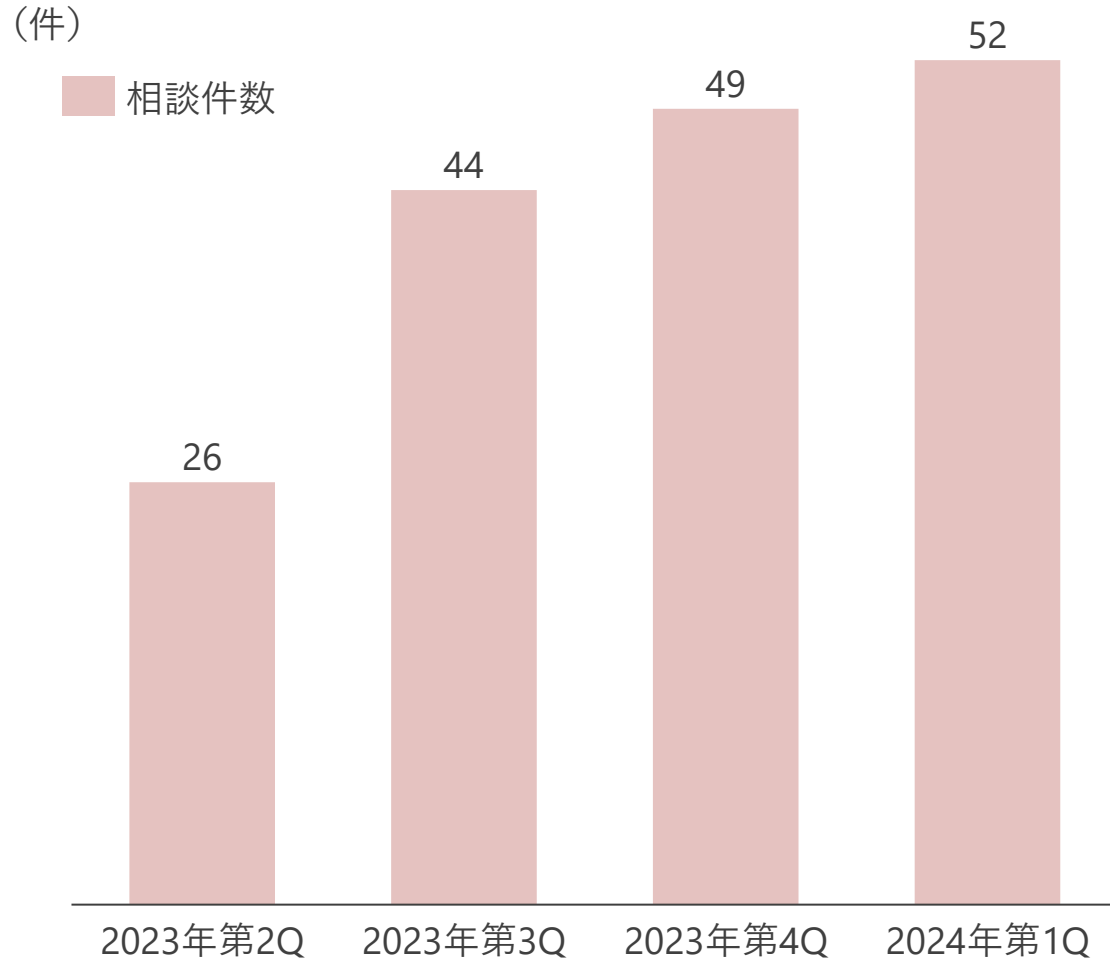
会社名	三立土建株式会社
本社所在地	福島県南会津郡下郷町
代表者	代表取締役 浅沼秀俊
従業員数	140名（グループ合計）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 総合建設業（土木一式・建築一式請負） 土木・建築工事の企画設計及び施工の監督等
事業所	南会津郡（本社）、郡山市、会津若松市
グループ会社	三立道路(株)、(株)三立エンタープライズ

- 三立土建グループは福島県において道路工事や河川工事等の地域のインフラ整備を行う総合建設グループ
- FCIがSPCを通じて資本参加（マイノリティ出資）をするとともに、代表取締役をはじめとする複数名の役員を派遣
- FMI/FCIのコンサルティング経験等を活かし、三立土建グループの企業価値の向上を通じて地域活性化に貢献

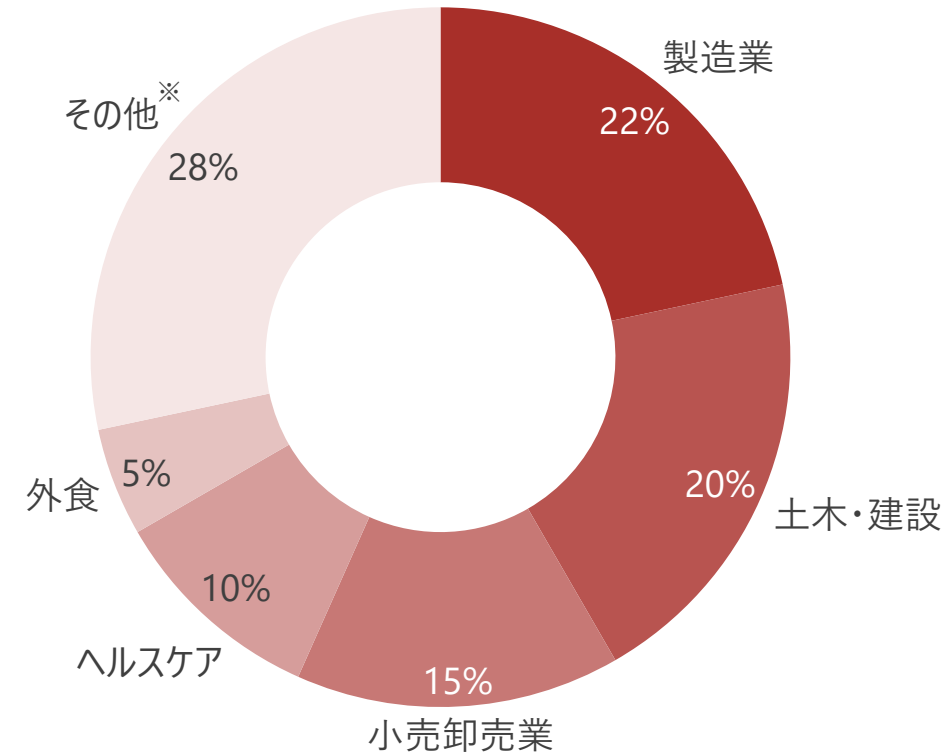
フロンティア・キャピタルの投資活動

昨年の第1四半期以降、フロンティア・キャピタルへの出資相談件数は大きく増加。出資実行に向けて活動を強化

新規相談件数の推移



検討中案件の業種構成



※「その他」には、運送・倉庫、介護、塾、アパレル・サービス、IT・システム、観光・交通、人材派遣などが含まれる



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 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



入社

IRCJ 産業再生機構

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



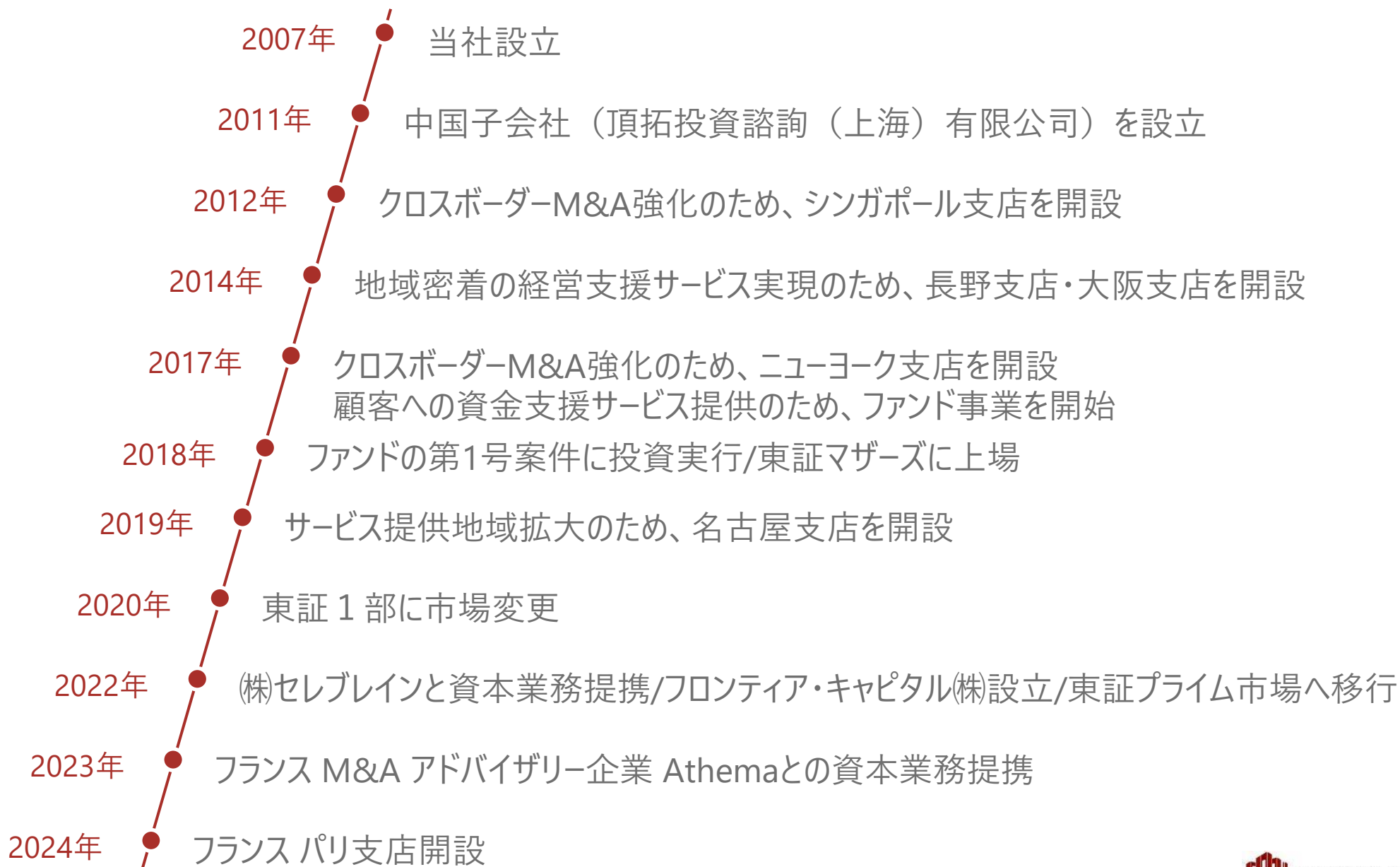
2007年会社設立



フロンティア・マネジメント株式会社



沿革



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
西原 政雄
MASAO NISHIHARA



取締役
梅本 武
TAKESHI UMEMOTO



社外取締役
大杉 和人
KAZUHITO OSUGI

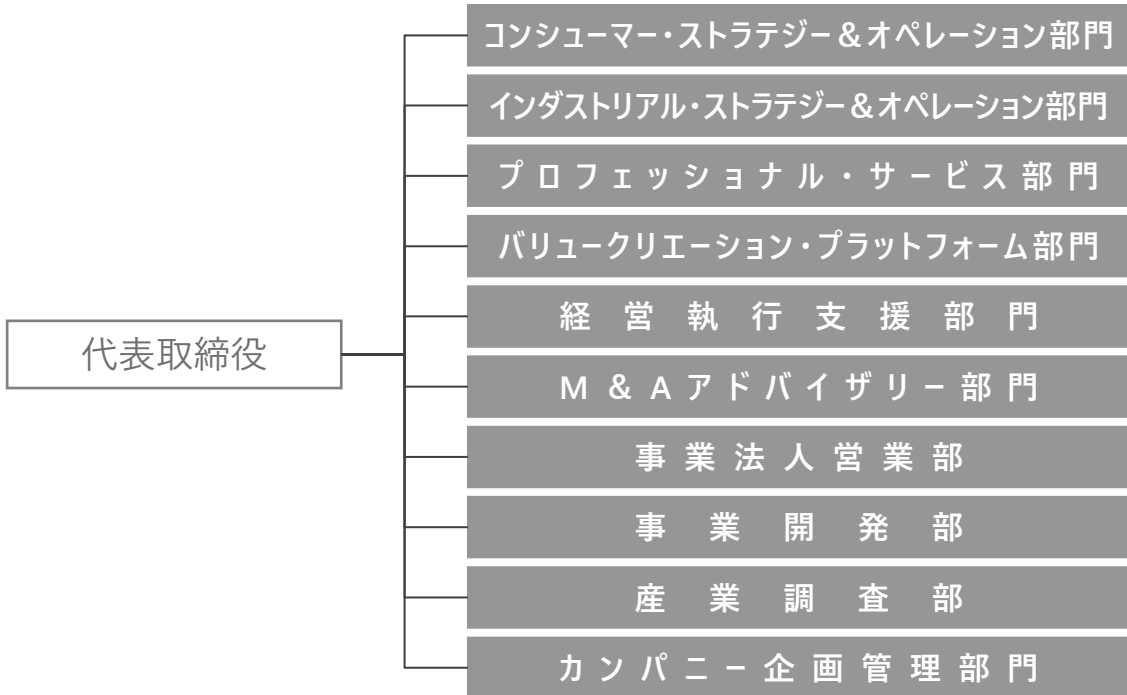


社外取締役
鵜瀬 恵子
KEIKO UNOTORO



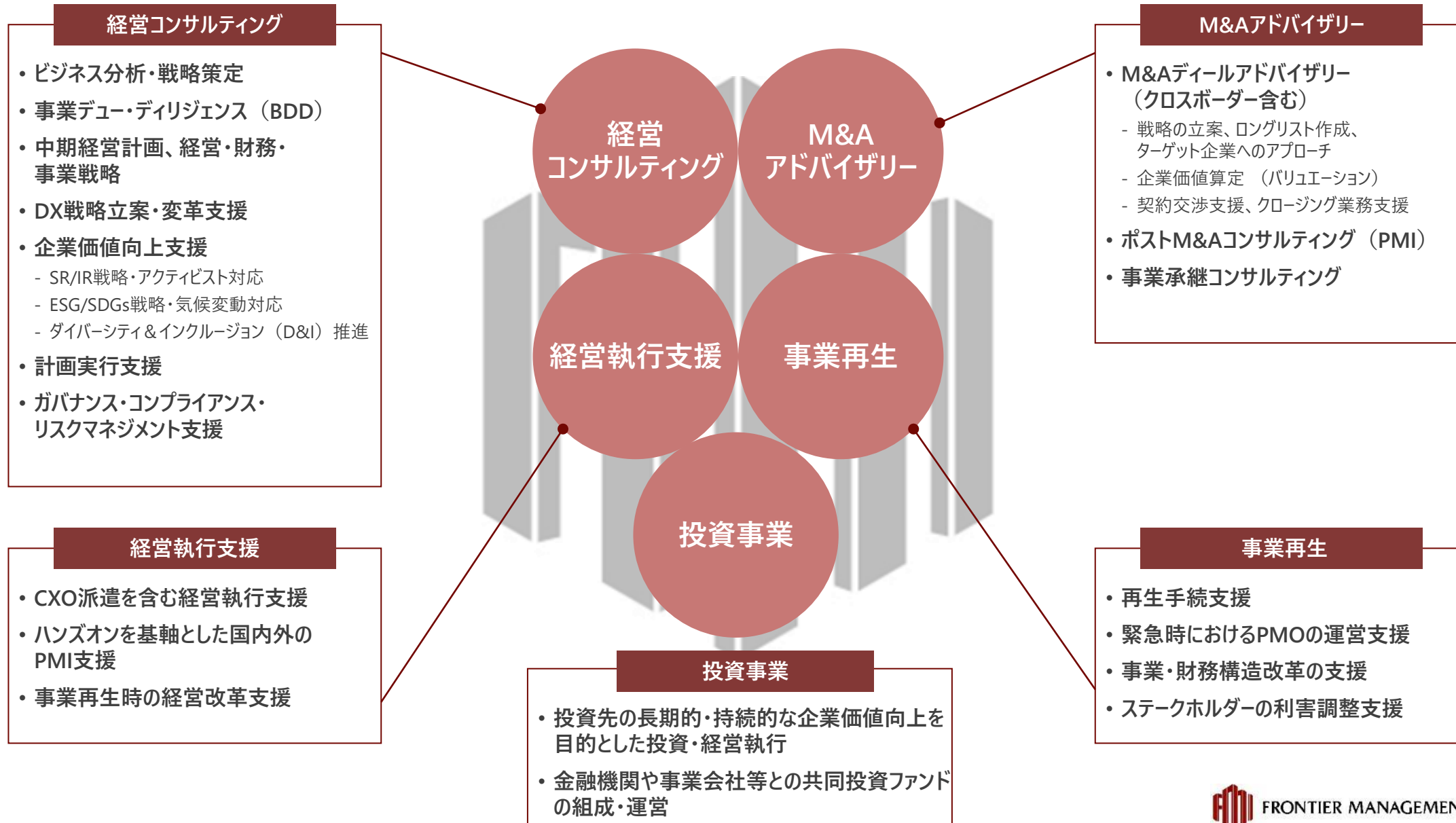
社外取締役
南 晃
HIKARU MINAMI

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	
大阪支店	名古屋支店	Frontier Management (Shanghai) Inc.	フロンティア・キャピタル株式会社
福岡支店	シンガポール支店	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併会社)
ニューヨーク支店	パリ支店	Athema	

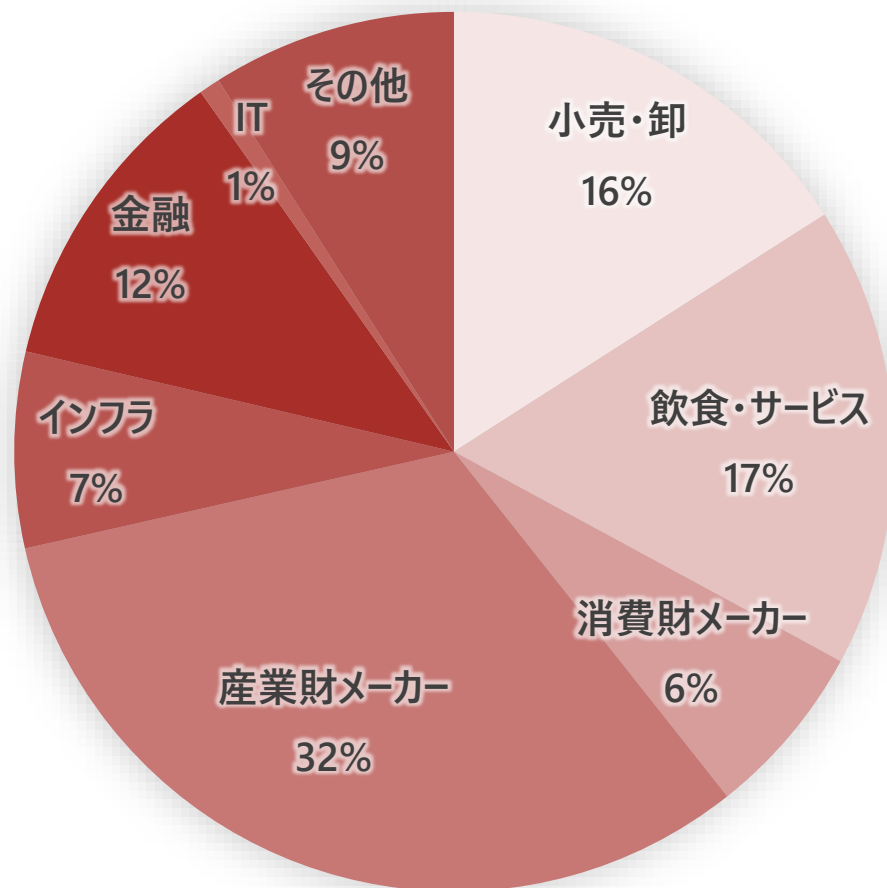
事業内容



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		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	CxO派遣 投資による中長期バリュアップ+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	人的資本経営 コンサルティング オペレーション改革→人事制度設計 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	
サステナビリティ対応							
ガバナンス向上							
IRの強化	資本市場への 対応見直し		✓	✓			
株主還元強化			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				

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

*東京証券取引所資料より

【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	各種コンプライアンス 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	インサイダー取引
	プロジェクト OJT	セミナー参加支援		オンライン研修 (Udemy等)
				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



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パリ支店と連携し、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

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

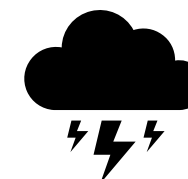
Jean-Marc Teurquetil氏、業界知見を持つ6名のディレクター、強固な顧客ネットワークを持つ6名のシニアアドバイザーが連動してセクターをカバー



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

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

セレブレイン



2022年にFMIとセレブレインは資本業務提携契約を締結。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	<ul style="list-style-type: none"> 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



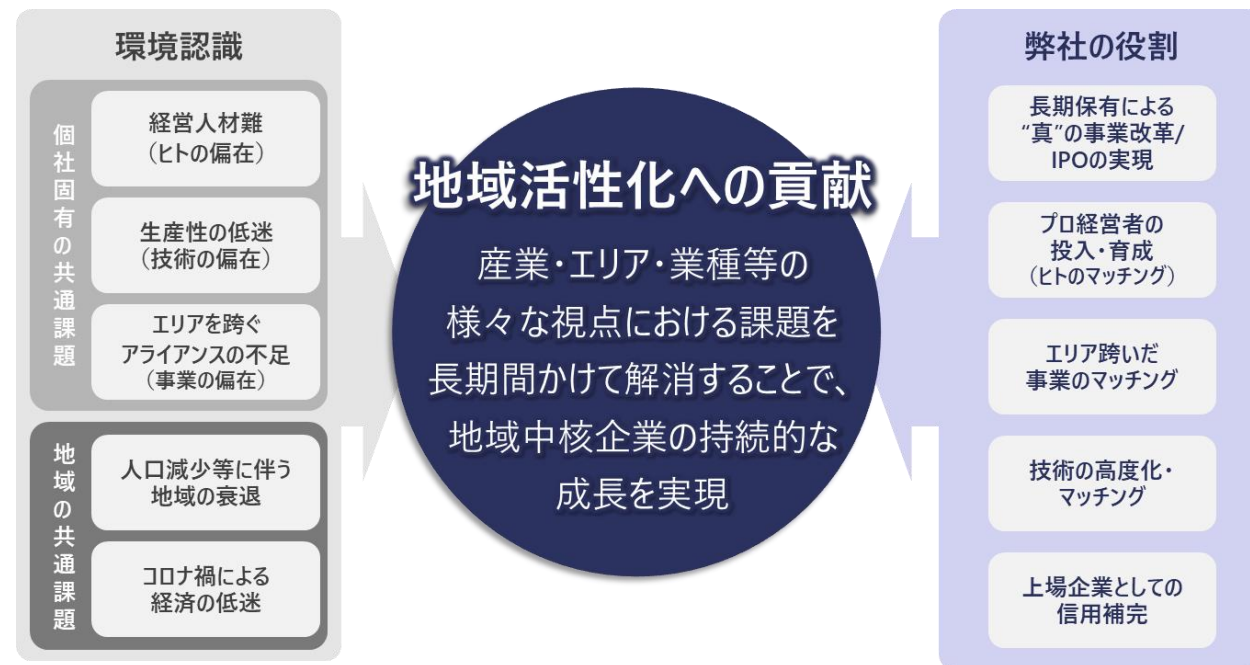
FRONTIER
CAPITAL
INC.
FRONTIER
MANAGEMENT INC. GROUP

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
所在地	東京都港区六本木3-2-1
従業員数	24名※（2024年3月1日時点）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 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 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p style="text-align: center;">投資検証 投資実行 バリューアップ Exit</p> <p> ・ スクリーニング ・ 条件交渉 ・ 経営執行 ・ M & A ・ 方針決定 ・ DD ・ 施策実行 ・ IPO </p> </div> <ul style="list-style-type: none"> 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 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p style="text-align: center;"> FCI GP 出資 → 共同ファンド → 投資先 パートナー企業 </p> <p style="text-align: center; font-size: small;">資金提供 人材派遣 等</p> </div>

事業コンセプト



※：FMIからの出向者を含む



**FRONTIER
MANAGEMENT
INC.**