



2024年12月期 第3四半期決算説明資料

2024年11月13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3四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3四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3Q累計実績は、前年同期比で売上高93%、営業利益11%
- コンサルティング系事業（経営コンサルティング事業、再生支援事業、その他事業）は増勢基調を維持（3Q累計では前年同期比で108%）
- M&Aアドバイザー事業は、大型のM&A成功報酬を計上した前年と比べて大幅減収。年度末が近づいている現在の状況に基づき、年内のクロージング確度を個別に精査した結果、通期業績予想を大幅下方修正
- 2024年9月末の人員数は428名。2023年度末比で59名純増。2024年度増員計画70名に対して進捗率84%
- フロンティア・キャピタル（FCI）はこれまで2社に出資を完了。7月には50億円の増資を実行。投資計画に沿った投資活動に向けて稼働中

（単位：百万円）

	2023 / 3Q 累計実績	2024 / 3Q 累計実績	増減	前年同期比	2024年度 修正業績予想 (2024/11/13公表)
売上高	7,267	6,748	△519	93%	9,000
営業利益 ^(*)	854	92	△762	11%	△950
（営業利益率）	(12%)	(1%)	(△10%)	—	(△11%)
経常利益	852	18	△834	2%	△1,030
（経常利益率）	(12%)	(0%)	(△11%)	—	(△11%)
親会社株主に 帰属する当期純利益	529	△109	△639	—	△870
（親会社株主に 帰属する当期純利益率）	(7%)	(△2%)	(△9%)	—	(△10%)

(*) 四半期決算においては、M&Aアドバイザー事業のボラティリティを勘案し、在籍社員の賞与支給見込み額を毎四半期均等に積み立てるのではなく、賞与前営業利益の50%を上限として賞与引当金を計上。修正業績予想においては実際の賞与支給見込みをもとに再計算している

除FCI連結

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」ベースにおいても、前述のM&Aアドバイザリー事業における今年度の大幅な売上高の減少影響を受け、前年同期比は売上高92%、営業利益32%となる

(単位：百万円)

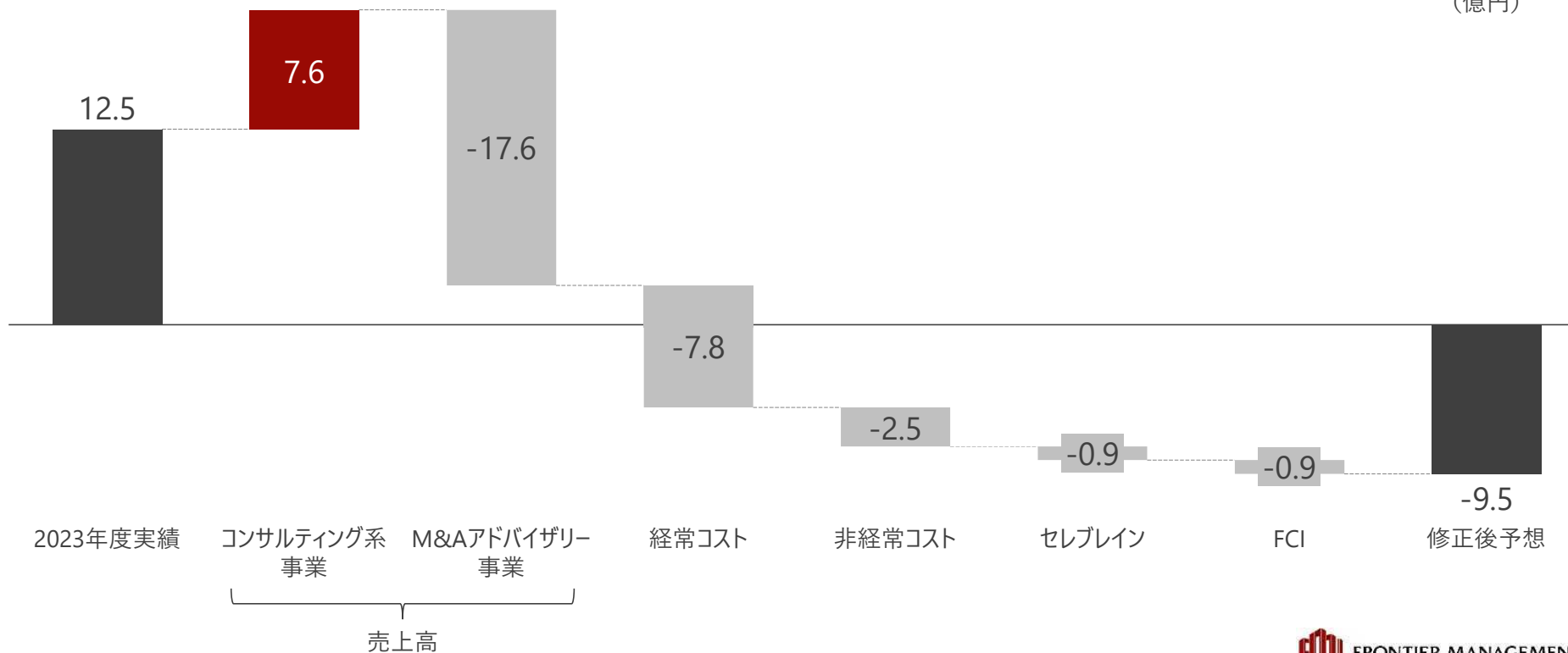
	2023 / 3Q 累計実績	2024 / 3Q 累計実績	増減	前年同期比	2024年度 修正業績予想 (2024/11/13公表)
売上高	7,249	6,681	△568	92%	8,900
営業利益	1,142	370	△772	32%	△470
(営業利益率)	(16%)	(6%)	(△10%)	—	(△5%)
経常利益	1,154	317	△837	27%	△530
(経常利益率)	(16%)	(5%)	(△11%)	—	(△6%)
親会社株主に 帰属する当期純利益	831	190	△642	23%	△370
(親会社株主に 帰属する当期純利益率)	(11%)	(3%)	(△9%)	—	(△4%)

修正業績予想 前年対比 【ALL連結】

- 前年対比でみた場合、コンサルティング系事業は売上増加
- M&Aアドバイザリー事業は昨年度末から受注残高に占めるクロスボーダー案件の比率が高い中、複数件の大型クロスボーダー案件において消滅または期ズレが発生したことにより大幅な下振れ
- 今年度は、様々な特殊要因に基づき各種コーポレート対応業務が増加し、それに伴う非経常コストの負担が増加
- FCI関連は投資時期が計画対比で後ろ倒しになったためコストが先行

業績予想修正の内訳（営業利益への影響、前年対比）

（億円）



業績予想下方修正に伴う今後の対応

【今年度実行する施策】

業績予想下方修正における営業損失の発生を重く受け止め、以下の施策を実行いたします

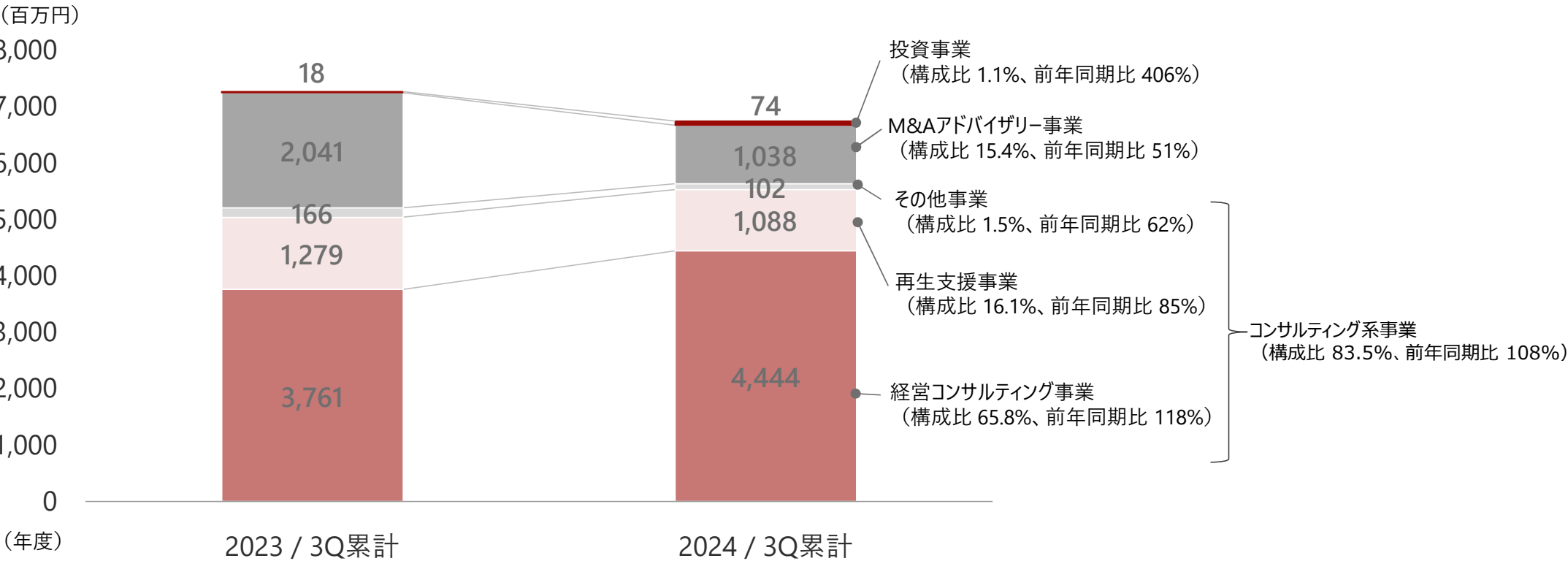
- 大西代表取締役の今年度固定報酬2か月分を削減
- 取締役に対する譲渡制限付株式報酬の合意解約
- 不振部門を中心に管理職賞与の削減
- 不要不急コストの削減・停止

【来期以降の対応検討】

- 業績不振の根本課題に対処し、新たな成長に向けた構造改革案を検討しております
(検討中の構造改革案)
 - ✓ 大幅な生産性改善を図り、コスト構造を抜本的に見直す
 - ✓ 次世代経営幹部の抜擢を進め、より活性化し多様性のある新しい経営チームへ変革
 - ✓ 業績不振の最大要因となったM&Aアドバイザリー事業を大西代表取締役が統括し、ボラティリティ（受注・成約面）が相対的に低い国内M&A案件の収益基盤の再強化をベースに、基本的な事業立て直しを図る。
また、海外M&A案件については、成約確率を吟味の上での受注を図る
 - ✓ 今年度分散したコンサルティング系部門を機能軸で再統合し、強みあるソリューションに経営資源を集中
 - ✓ 営業部門については、相互の連携強化を図るとともに集約再編。
事業法人（投資ファンド等も含む）向け営業及びM&A営業の強化を図る
- 上記の構造改革案をベースとして中期経営計画を再策定し、2025年2月の通期決算発表時の公表を予定しております

事業別売上高 【ALL連結】

- コンサルティング系事業：3Qも継続的に伸長し、3Q累計では前年同期比108%
経営コンサルティング事業：引き続き好調を維持。3Q累計では前年同期比118%。同事業において過去最高
再生支援事業：2Qまでは再生案件増加基調の下で堅調に推移したものの、大型案件終了も影響し3Q累計では前年同期比85%
- M&Aアドバイザリー事業：海外大型案件の消滅や期ズレ等の影響により、前年対比で51%に大きく減少
- 投資事業：出資先企業への経営支援に係る収入の計上が2Qよりスタート



連結PL概要 【ALL連結】

- M&Aアドバイザー事業の売上高減少の影響を受け、3Q累計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)

	ALL連結				除FCI連結			
	2023 / 3Q 累計実績	2024 / 3Q 累計実績	増減	前年同期 比	2023 / 3Q 累計実績	2024 / 3Q 累計実績	増減	前年同期 比
売上高	7,267	6,748	△519	93%	7,249	6,681	△568	92%
営業費用	6,413	6,656	+243	104%	6,106	6,310	+204	103%
外注費等	773	833	+60	108%	794	826	+31	104%
人件費	4,123	3,975	△148	96%	3,918	3,782	△137	97%
採用費	293	351	+57	119%	287	337	+50	118%
その他費用	1,222	1,496	+274	122%	1,105	1,364	+259	123%
営業利益	854	92	△762	11%	1,142	370	△772	32%
経常利益	852	18	△834	2%	1,154	317	△837	27%
税前利益	852	18	△834	2%	1,154	317	△837	27%
親会社株主に帰属する当期純利益	529	△109	△639	—	831	190	△642	23%
償却費等	78	76	△2	98%	77	75	△2	98%
EBITDA	932	168	△764	18%	1,219	445	△774	37%

【参考】

FMI単体営業利益	1,136	411	△725	36%
セレブレイン営業利益	37	△39	△77	—
Athema持分法投資損益	-	△5	△5	—

(*) 四半期決算においては、M&Aアドバイザー事業のボラティリティを勘案し、在籍社員の賞与支給見込み額を毎四半期均等に積み立てるのではなく、賞与前営業利益の50%を上限として賞与引当金を計上。前述の修正業績予想においては実際の賞与支給見込みをもとに再計算している

連結BS概要 【ALL連結】

- 流動資産は、FCIの増資による資金調達により現預金を中心に増加
- 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
- その他純資産は、FCIの増資による非支配株主持分により増加

(単位：百万円)

	2023年4Q末	2024年3Q末	増減	前年同期比
流動資産	8,159	11,640	+3,480	143%
固定資産	2,709	2,509	△200	93%
繰延資産	5	4	△1	77%
資産合計	10,874	14,153	+3,279	130%
流動負債	2,569	1,543	△1,026	60%
固定負債	1,483	1,341	△142	90%
株主資本	3,699	3,144	△555	85%
その他純資産	3,122	8,124	+5,002	260%
負債純資産合計	10,874	14,153	+3,279	130%
現預金	5,838	8,339	+2,501	143%
有利子負債	1,589	2,059	+470	130%
Net Debt	△4,249	△6,280	△2,031	148%

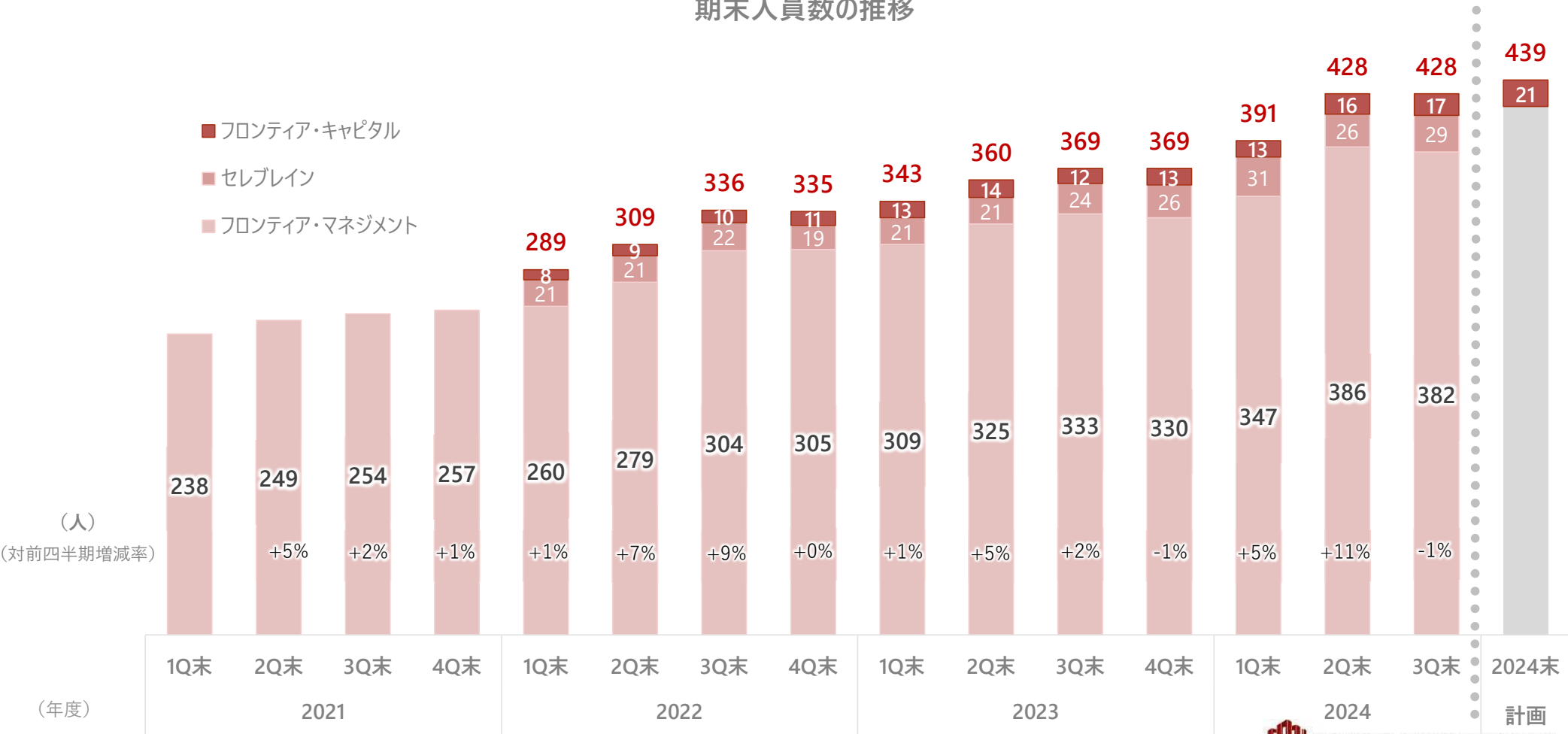


ALL連結

人員数の推移

- 2024年9月末の人員数は428人。2023年度末比59人の純増。2024年度増員計画70名に対して進捗率84%

期末人員数の推移





Section 2

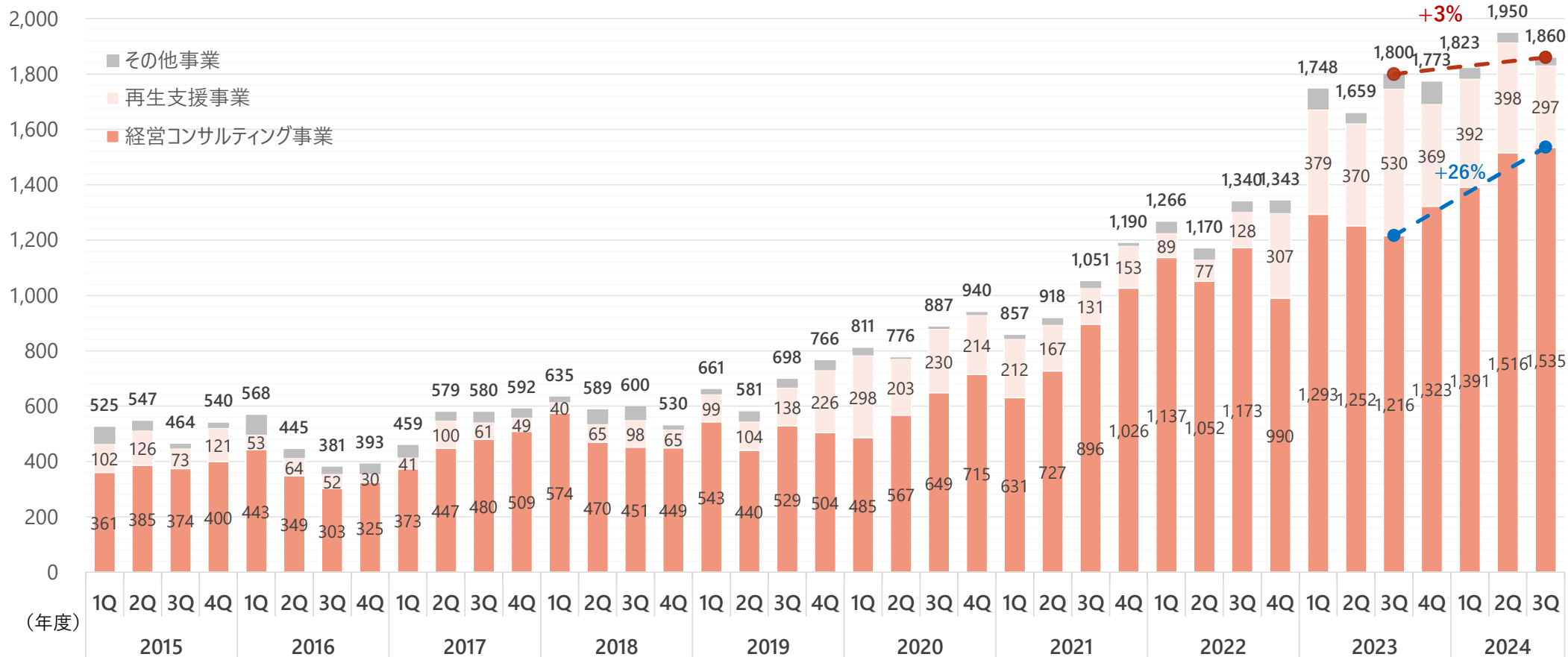
コンサルティング系事業の概況



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は過去最高の売上高（前年比26%成長）を計上したものの、再生支援事業は大型案件終了の影響で下振れ。
コンサルティング系事業全体では前年比3%成長

（百万円）

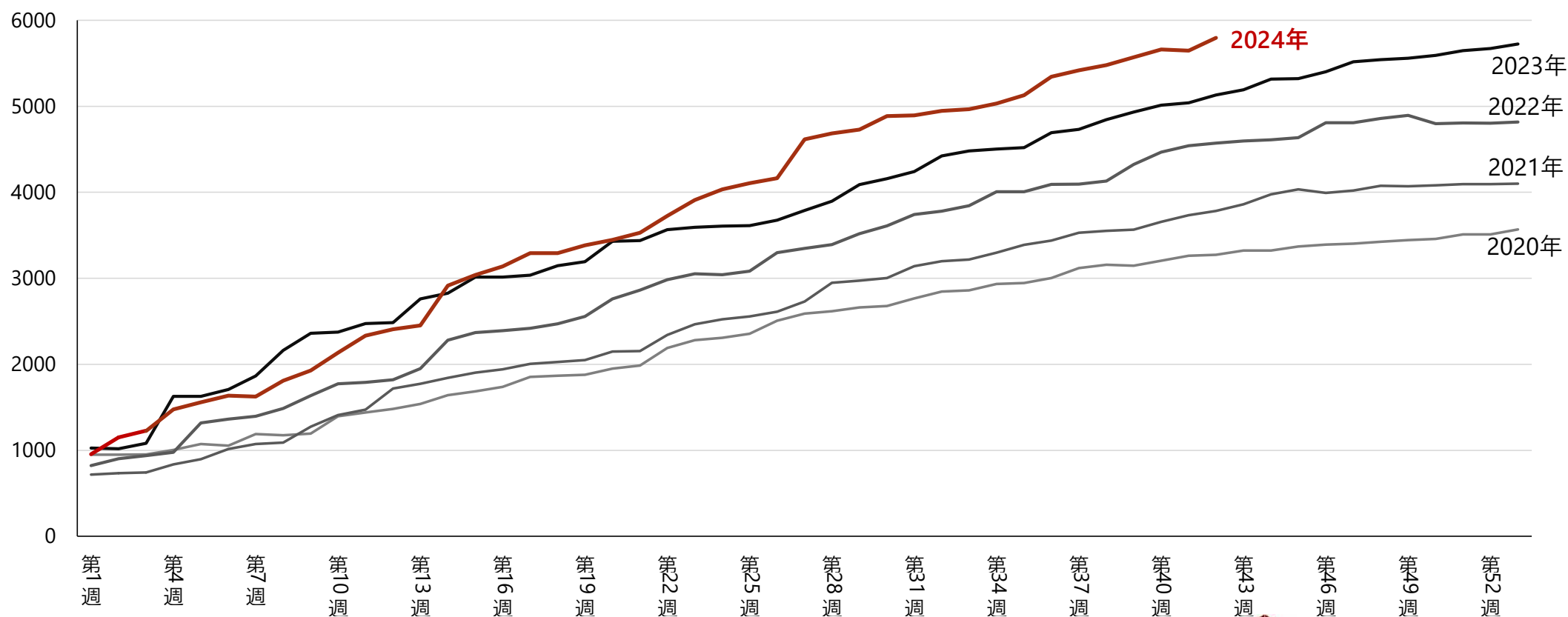


当期売上となる受注額合計の週次推移 【FMI単体・コンサルティング系事業】

- コンサルティング系事業は、月額単価の高い案件の増加もあり、過去最高ペースで積み上がり

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

(百万円)



※ Net売上高は売上高から外注費・案件紹介料を除いたもの

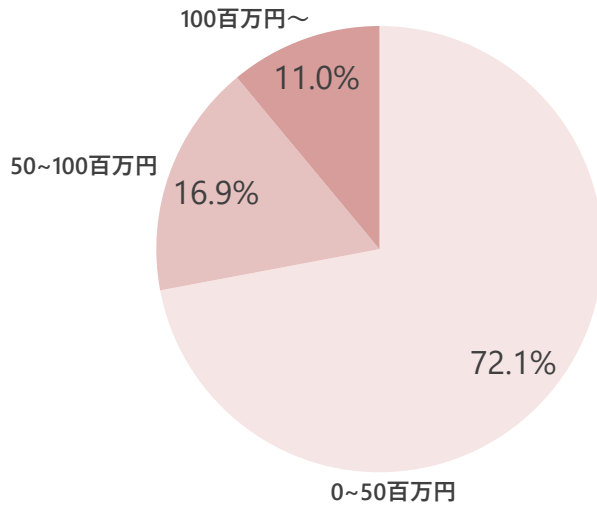


コンサルティング系事業における案件（手数料）規模の推移 【FMI単体・コンサルティング系事業】

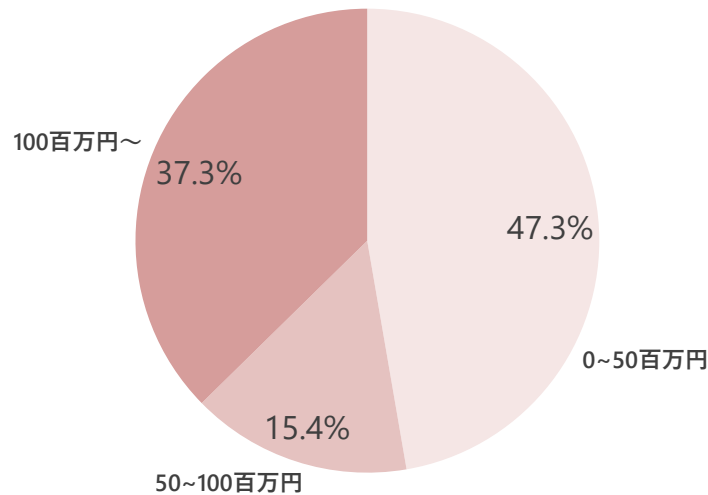
- 年度ごとに契約した案件の比率でみると、昨年に続き1億円以上の案件比率はおよそ1/3。
2023年度に続き、月額単価の上昇が受取手数料拡大に貢献

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(%)）

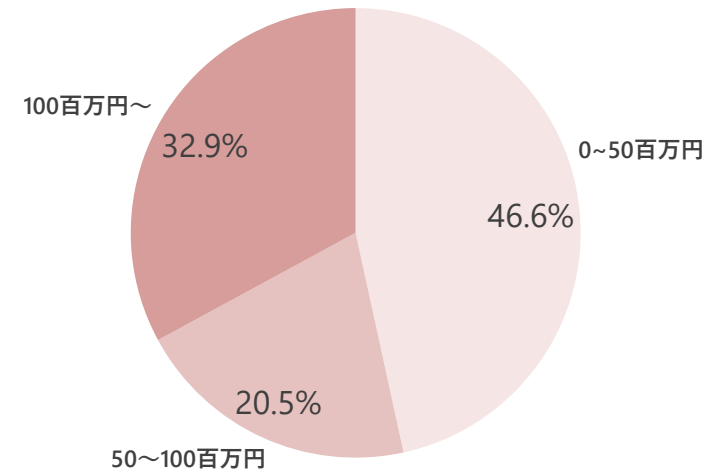
2022年度



2023年度



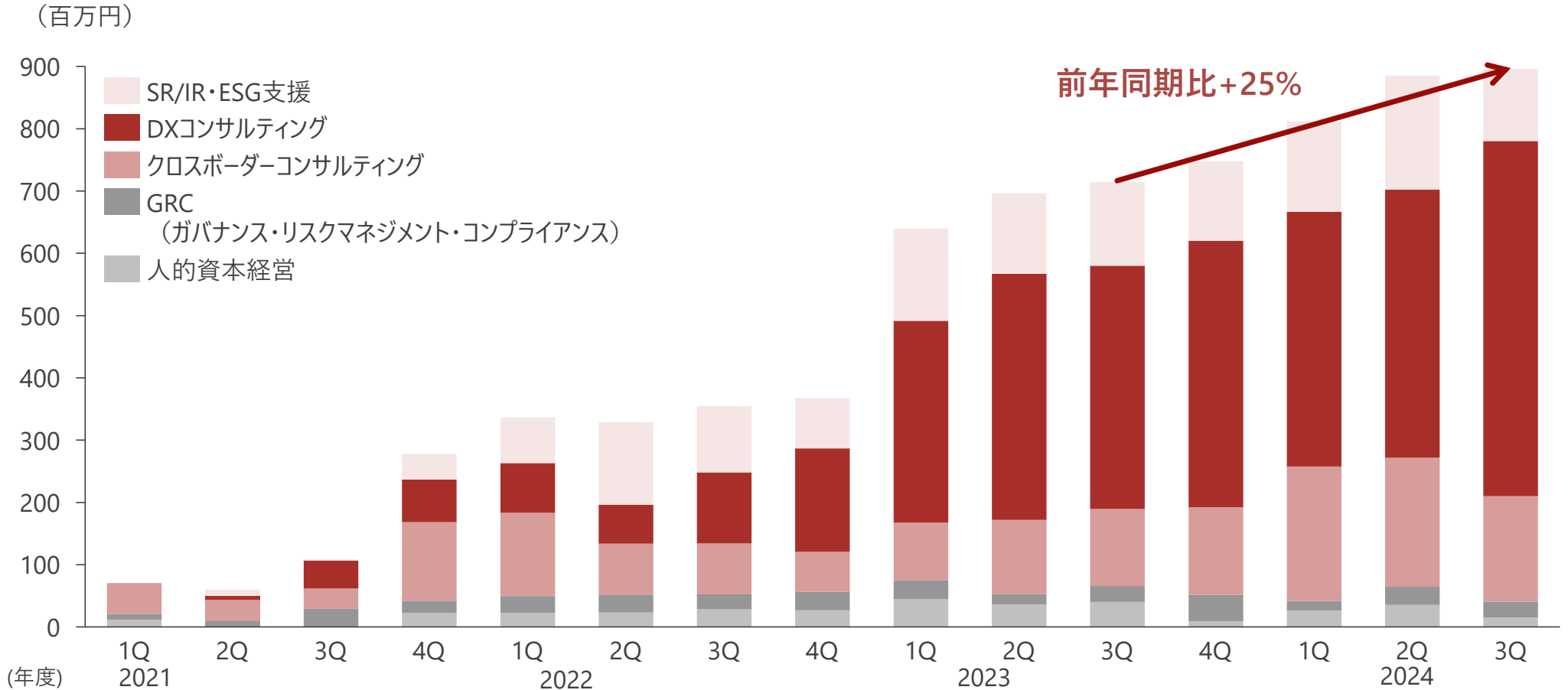
2024年度 3Q累計



※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年度3Q累計については、同期間に契約を締結した案件の一覧において、受取手数料総額が50百万円以下の案件が、金額ベースで46.6%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、成長を継続。特にDXコンサルティングが大きく伸長



※2024年度1Q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：SR/IR・人的資本経営のマーケティング活動

- 新規ソリューションに関するウェビナーを高頻度で開催。ウェビナーを通じて、コンサルティング案件の相談件数が増加傾向

戦略コンサルタントに聞く、実践アプローチ

NIKKEI
VALUESEARCH

さらば「中計病」！
企業価値向上の
ための 中期経営計画

▶ 9.12 木 16:00 - 17:10

日経バリュースearch・無料セミナー

本橋 陽介 氏 山手 剛人 氏
フロンティア・マネジメント株式会社

※第三四半期に実施した
ウェビナーの一部

4,000名超が視聴したセミナーを期間限定で無料公開！

動画で学ぶ
経営企画の実務
コンサルタントが解説する3テーマ

01 中期経営計画の策定
02 企業価値評価の基本
03 人的資本経営の実践的アプローチ

本橋 陽介 氏 山手 剛人 氏 長森 洋志 氏
フロンティア・マネジメント株式会社 株式会社

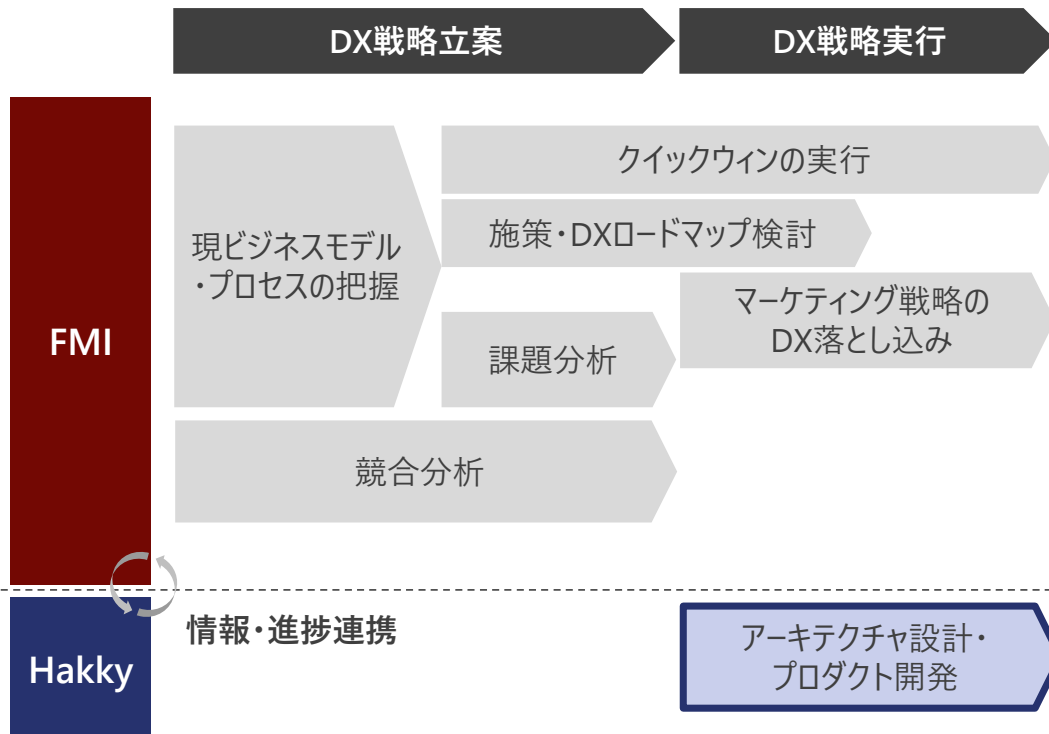
6,000名以上がウェビナーを視聴
コンサルティング案件相談件数が増加

ソリューションの拡充・強化： Hakky社との協業事例

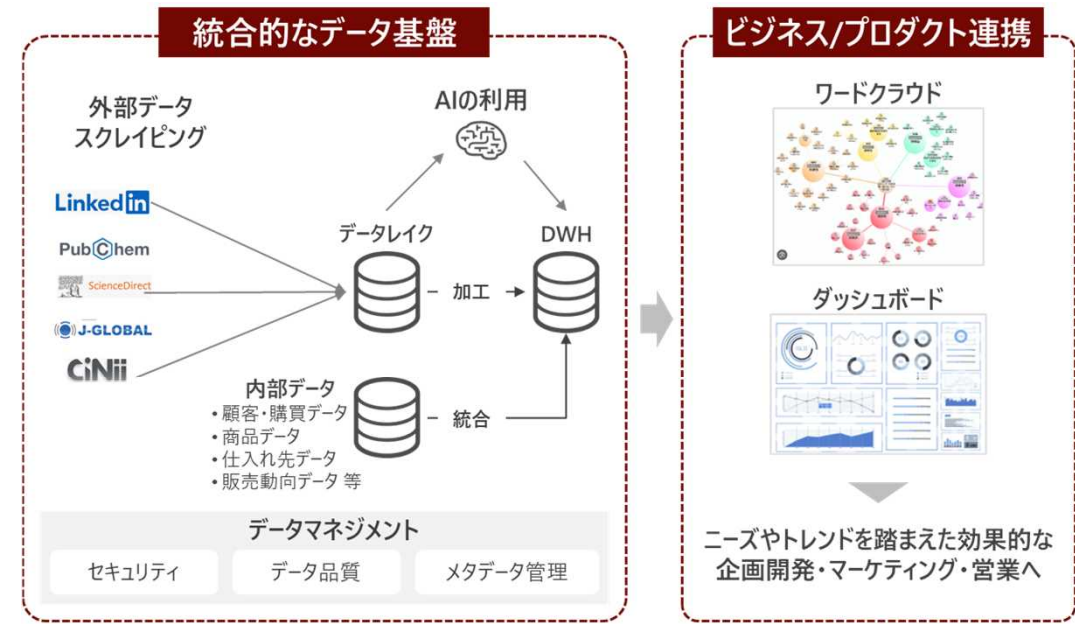
- 2024年8月に業務提携を発表したHakky社との大型DX案件がスタート。FMIがDXビジネスモデルを構想し、Hakky社が早期に実装を実現

案件概要とスケジュール

□ 専門商社のDX戦略検討・実行支援において、FMIとHakky社が協業



DXを活用したビジネスモデルイメージ



AIを用いて散らばるデータを分析可能なデータ基盤へ
→企画開発・営業のスピードが格段アップ

Hakky社と組むことで
DXソリューションの
早期実現が可能に



Section 3

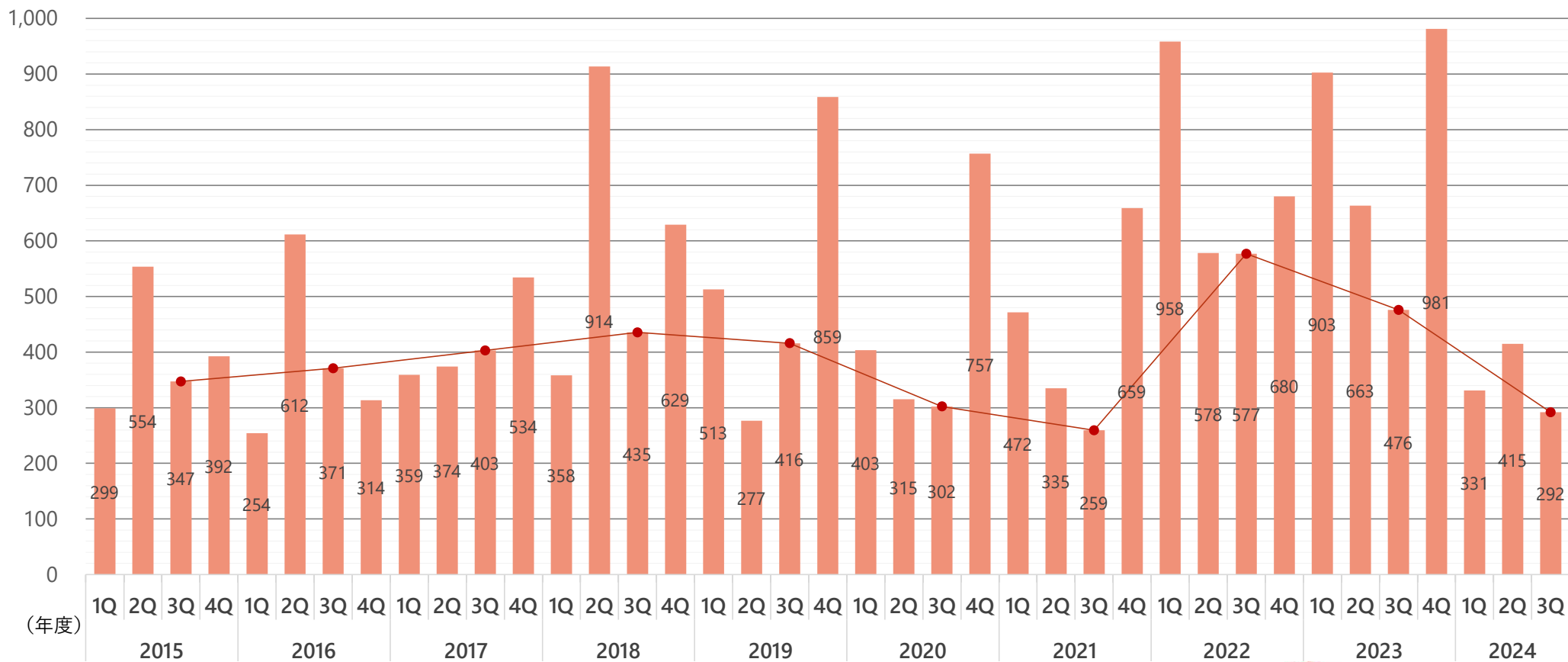
M&Aアドバイザー事業の概況



M&Aアドバイザー事業の四半期売上高推移

- M&Aアドバイザー事業では、2023年度下期の受注不足と同年度4Qに完了した案件が多かったことにより、2023年度から持越して2024年度中にクロージングし成功報酬が計上される案件が大幅に減少。このため2024年度の売上高が低調に推移している
- 鋭意進行中の大型案件は複数あるものの、途中で消滅又はクロージングまで時間を要する案件も多く、成功報酬の十分な実現に至っていない状況

(百万円)

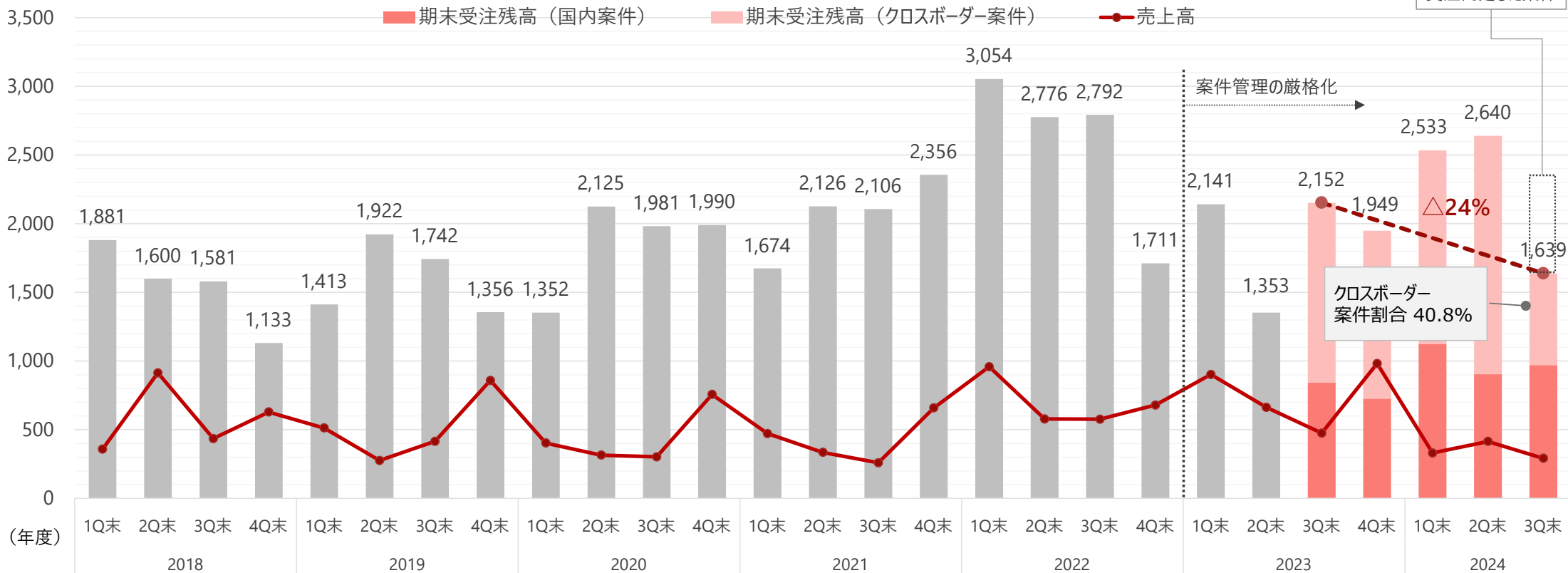


M&Aアドバイザー事業の受注残高

- 2024年度3Q末時点の案件受注残高は、複数のクロスボーダー大型案件の消滅があり、前年同期比で約24%減少
- 前四半期末と比較した場合、複数のクロスボーダー大型案件の消滅と国内案件の受注増加により、国内案件の比率が相対的に増加

(百万円)

M&Aアドバイザー事業期末受注残高及び売上高の推移



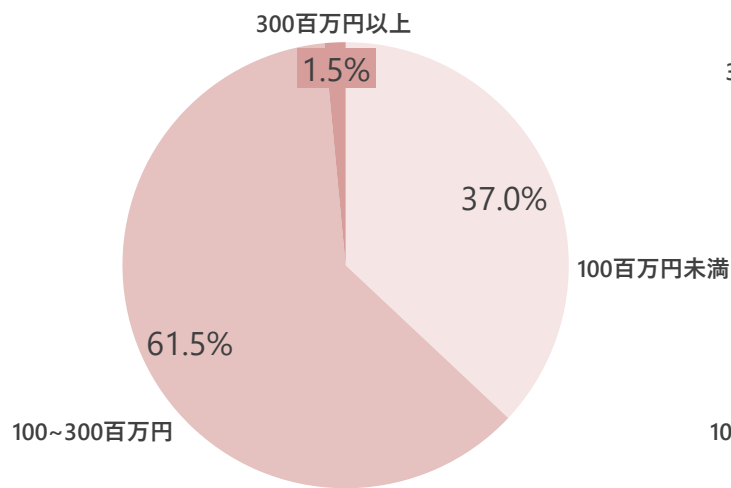
※受注残高は、顧客と当社の間でM&Aアドバイザー業務の提供に係る契約を締結し、当社にて執行中（受注）の案件として取り組んでいるものの受注手数料の総額を表示。いわゆる、案件パイプラインの手数料収入の総額。なお、この受注残に計上されていたとしても、その全てが当社の売上高として実現するとは限らず、また、売上計上のタイミングも確定しているものではない。今後の案件の進捗より、途中で案件が延期されるもの、案件自体がなくなるもの（そのため、当社の売上高とはならないもの）もある。2023年3QからM&A受注残高に占めるクロスボーダー案件の割合を表示している（注：クロスボーダー案件とは、顧客、交渉相手のいずれか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

- 当社が執行するM&A案件の手数料水準をよりの確に開示するため、今四半期より、手数料水準別の収入構成の開示方法を変更し、各年度（累計期間）の売上高がどの手数料水準の案件（受注段階）から構成されているかの内訳で表示
- 2024年3Q累計では、手数料水準が1億円以上（3億円以上を含む）の案件からの収入が大幅に減少しており、結果的に売上高の61.3%が中小型案件（手数料水準が1億円未満）からの収入となっている

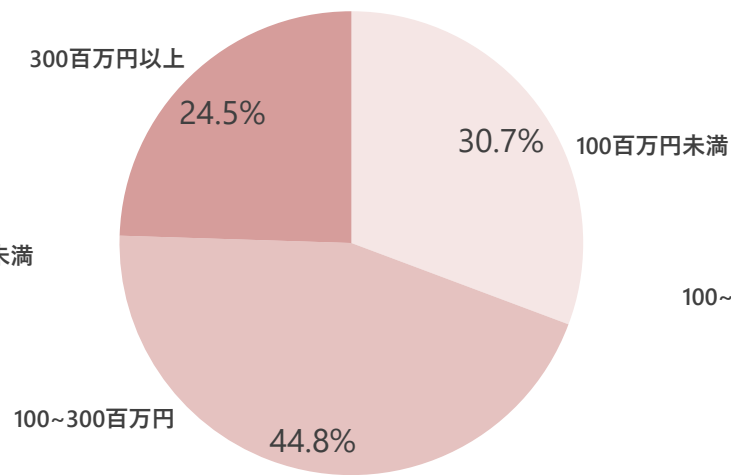
各年度（累計期間）の契約手数料水準別の売上高構成（想定Fee水準ごとの構成比(%)—金額ベース）

2022年度



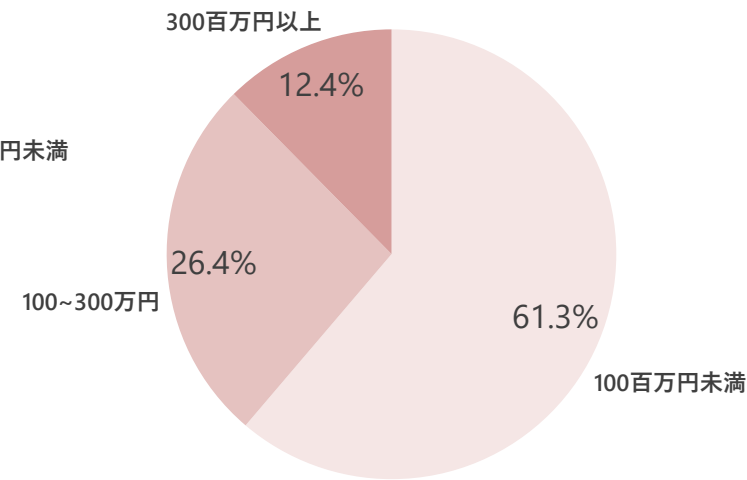
M&Aアドバイザー事業売上高 2,793百万円

2023年度



3,023百万円

2024年度 3Q累計



1,038百万円

※M&Aアドバイザー事業に係る部門の売上高について、案件の受注手数料（契約上の月額報酬及び成功報酬その他の合計）水準ごとに、各年度（累計期間）に実際に受領した報酬（売上高）の割合で表示。例えば、2023年度において、受注手数料300百万円以上で顧客と契約したM&A案件（大型案件）から当社が得た売上高（当該案件に係る月額報酬も成功報酬その他も含む合計）は、同年度の売上高全体に占める割合が24.5%であったということ。なお、受注手数料300百万円以上の案件であったとしても、そのM&A案件が成立せず、当社として一部の手数料（例えば、成功報酬はなく月額報酬のみ）しか受領していない場合には、当該一部の手数料を「300百万円以上」に分類して表示しており、300百万円以上の案件であれば必ず300百万円以上の売上高が計上されるという訳ではない

コンサル
ディング

M & A

投資



Section 4

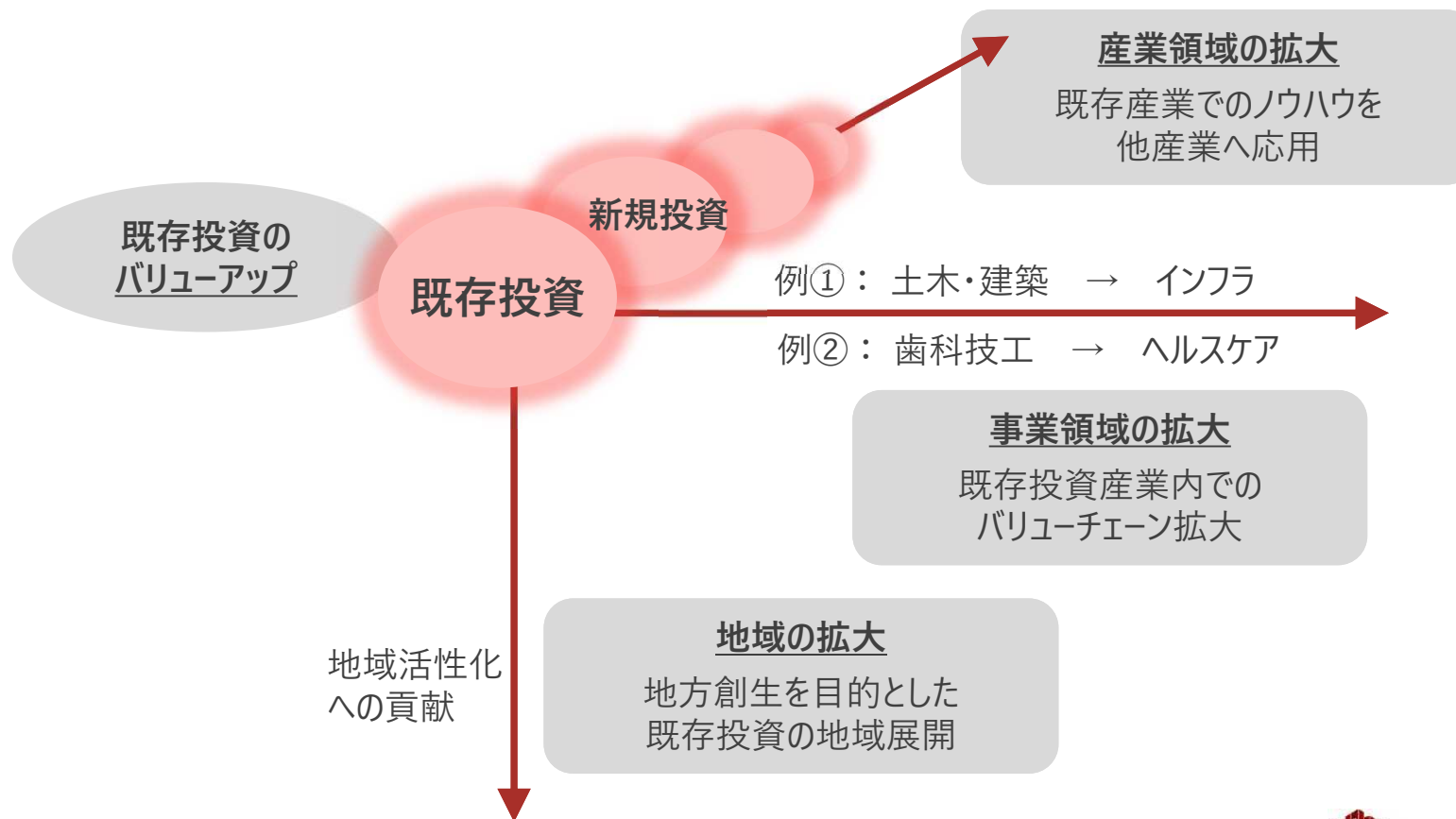
投資事業の概況



フロンティア・キャピタルのポートフォリオ戦略

- 投資事業は、新規投資による①産業領域の拡大、既存投資をテコにした②事業領域の拡大、③地域の拡大、の3つが戦略の柱

中長期拡大に向けたポートフォリオ戦略

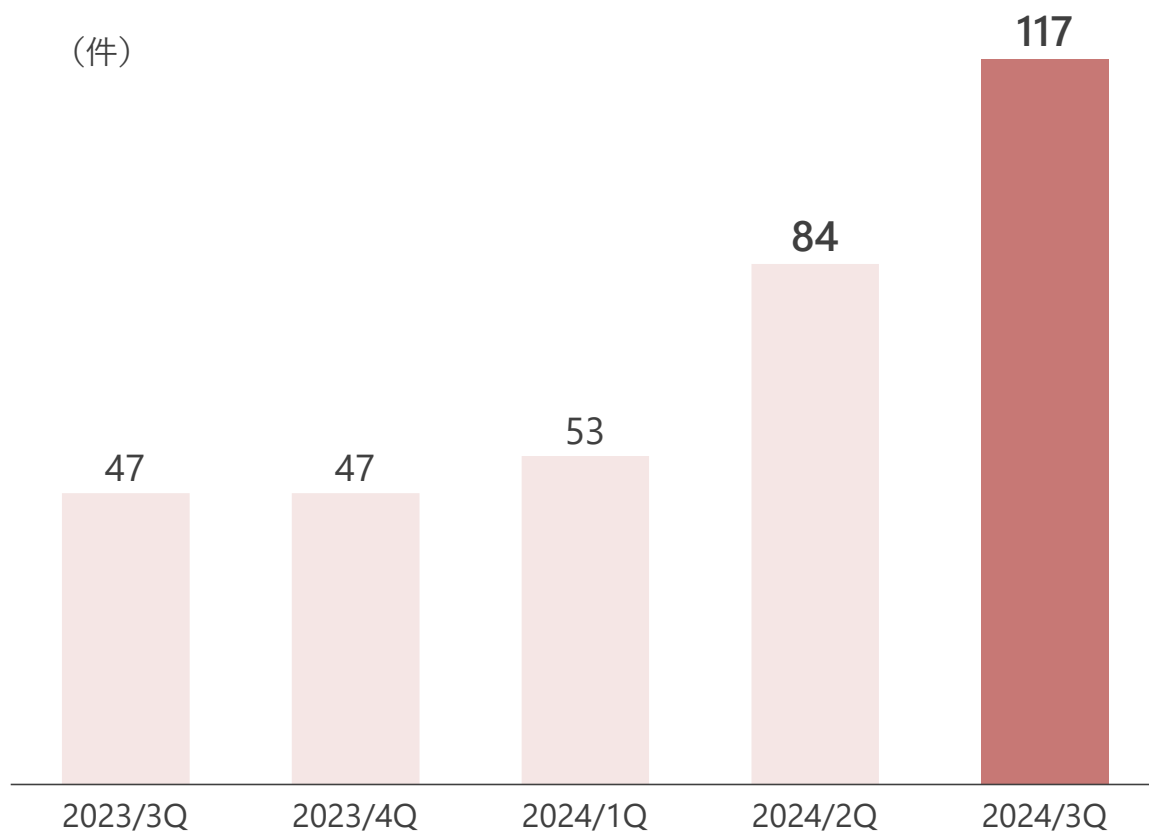


フロンティア・キャピタルの投資活動

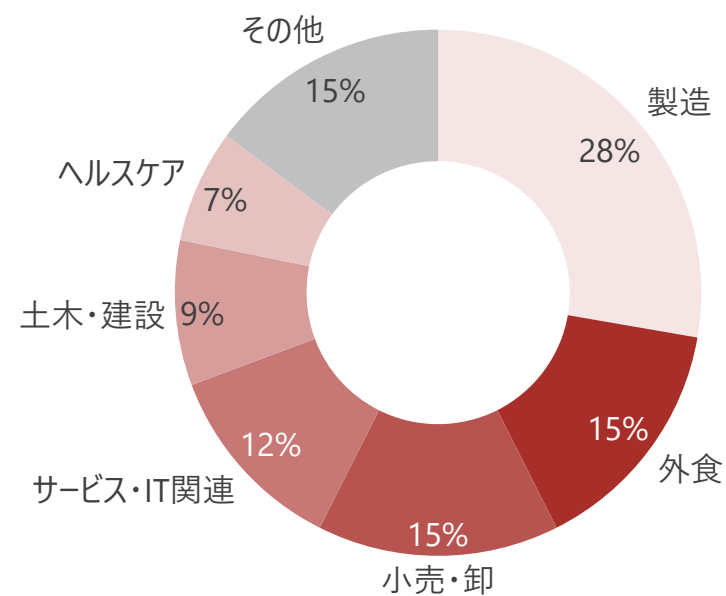
- 新規案件の相談件数は引き続き増加。出資実行に向けて活動を強化

新規相談件数推移

(件)

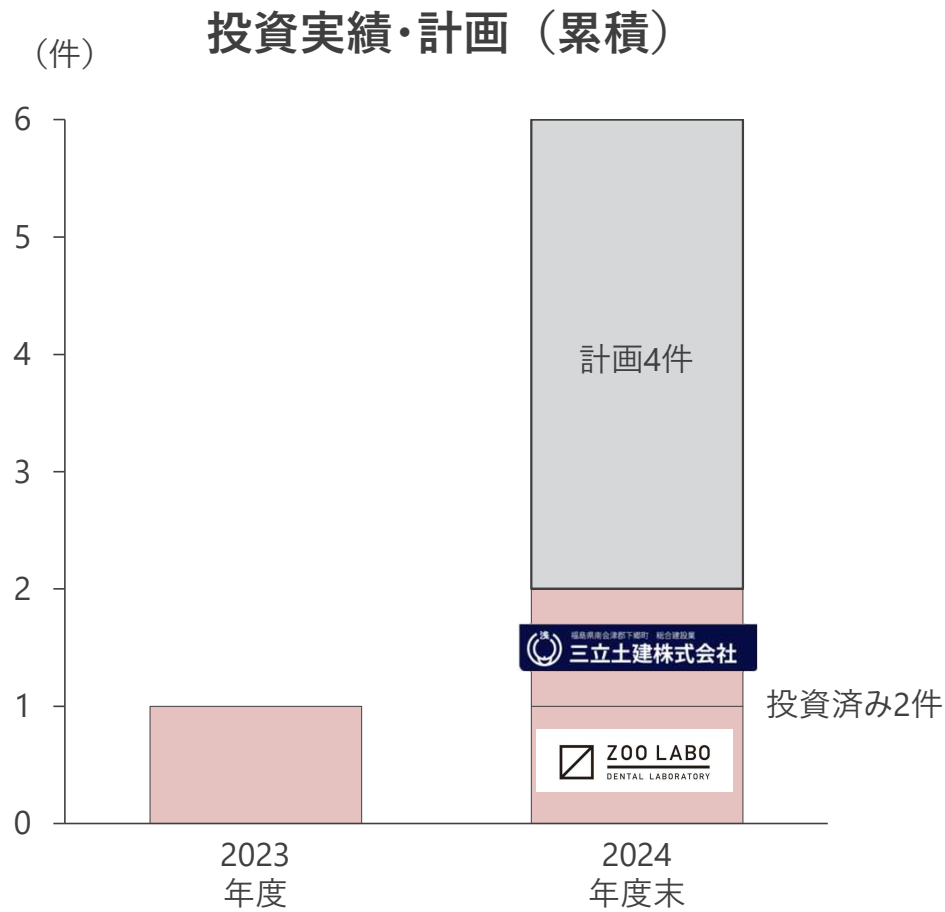


検討中案件（117件）の業種構成



フロンティア・キャピタルの投資活動

- 2024年度末までに累積6件投資する計画。投資時期は後ろ倒しになっているが、現在、投資に向けたデュー・デiligence対応などが複数進行中





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で関与



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



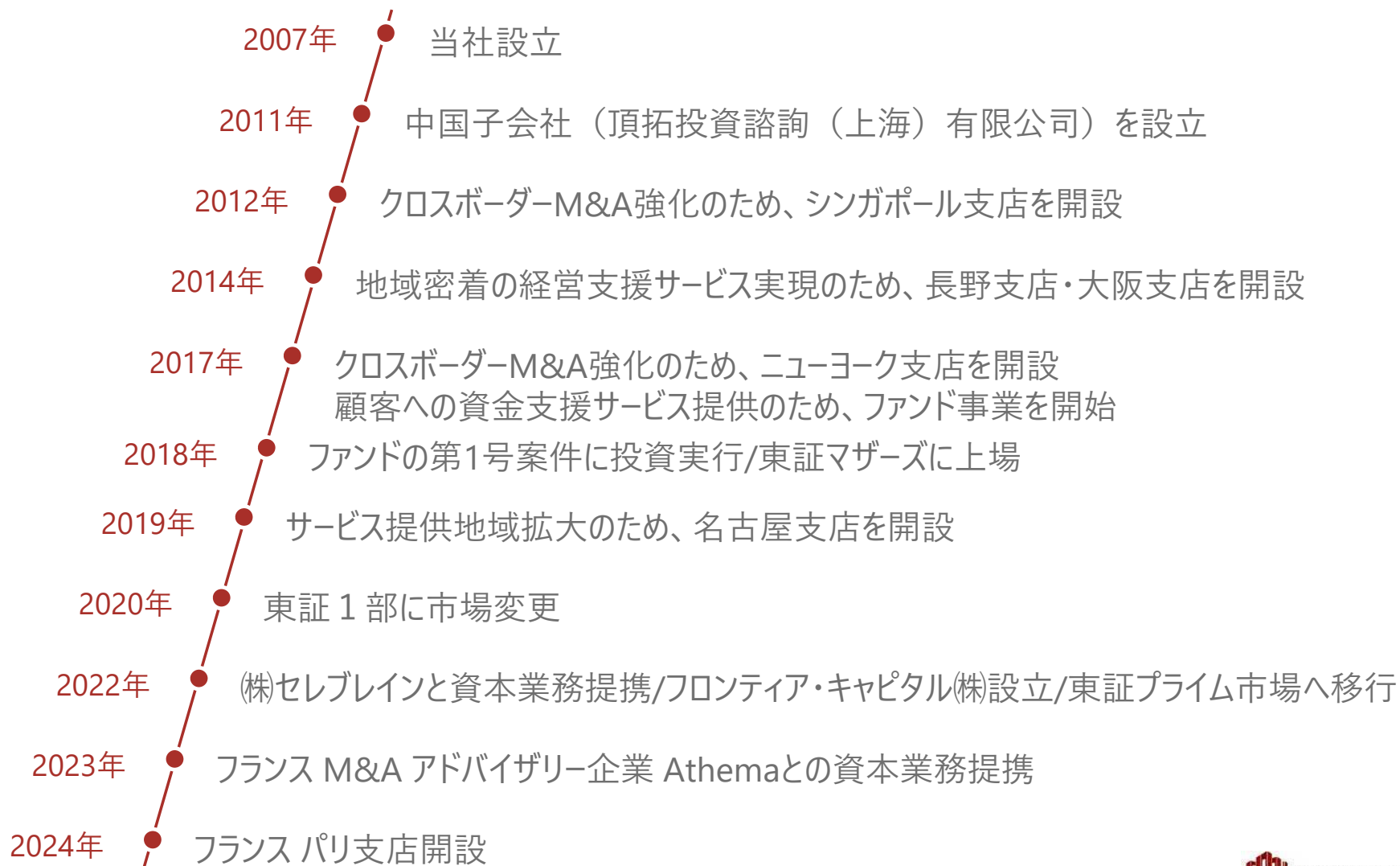
2007年会社設立



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

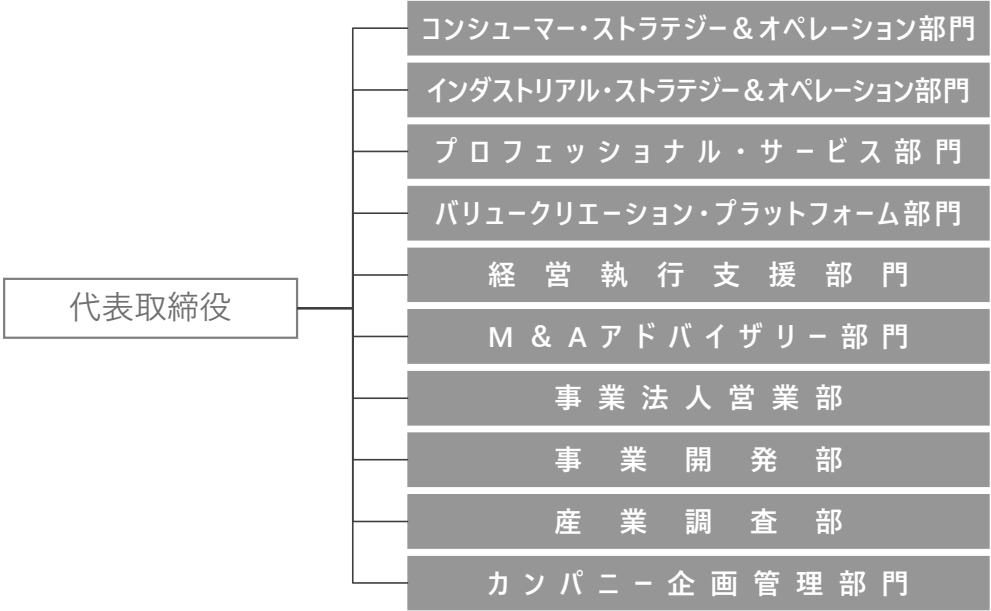


社外取締役
鵜瀬 恵子
KEIKO UNOTORO



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	

ご参考：当社事業区分について

コンサルティング系事業

経営コンサルティング事業

- 事業分析・戦略策定、事業
デュー・ディリジェンス
- 中期経営計画策定、計画実行
支援
- DX戦略立案・変革支援
- 企業価値向上支援
 - － SR/IR戦略・ESG/SDGs・気候変
動対応
- 人的資本経営支援
- ガバナンス・リスクマネジメント・
コンプライアンス支援
- 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

再生支援事業

- 再生手続支援
- 危機時・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の支援

※1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。

※2コンサルティング系事業は、M&Aアドバイザー事業と異なり、原則として労働工数の投入に比例した報酬体系に基づく事業であり、成功報酬を含まない事業区分である。当社で再生支援事業を行う部署は、上記の再生支援業務にまで至らない再生予防的なコンサルティング業務や財務DD等のその他事業をも担当していることから、事業区分として一緒に捉えている。

※3コンサルティング系事業にはその他事業も含む

M & Aアドバイザー事業

- M&Aディールアドバイザー
 - － M&A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（PMI）コンサルティ
ング
- 事業承継コンサルティング

投資事業

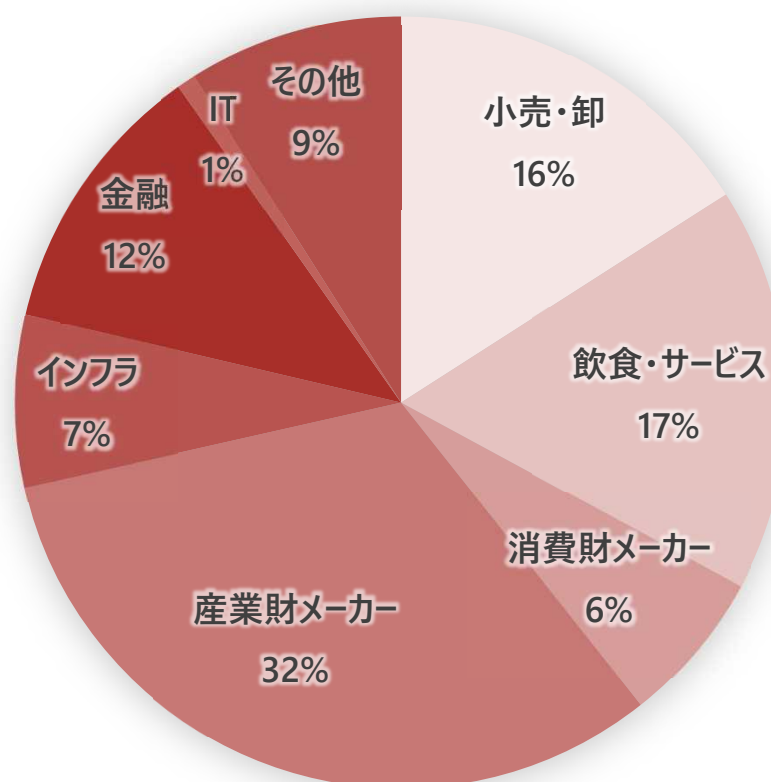
- 投資先の長期的・持続的な企
業価値向上を目的とした投資・
経営執行
- 金融機関や事業会社等との共
同投資ファンド組成・運営



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*

事業ポートフォリオ見直し

成長投資

収益力の向上

人的資本投資

サステナビリティ対応

ガバナンス向上

組織強化

IRの強化

株主還元の強化

資本市場への
対応見直し

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
✓	✓	✓	✓	✓	✓
成長戦略コンサルティング	成長戦略コンサルティング	M&A実行	再生コンサルティング	CxO派遣	
オペレーション改革→DX	オペレーション改革→DX	再生コンサルティング→再生FA		投資による中長期バリュアップ + CxO派遣	
マーケティング改革→DX	マーケティング改革→DX			リバイタルファンド投資 + CxO派遣	
クロスボーダーコンサルティング	クロスボーダーコンサルティング		再生コンサルティング→CxO派遣		
M&A戦略→M&A→PMI	M&A戦略→M&A→PMI				
	✓		✓	✓	✓
	人的資本経営 コンサルティング		GRCコンサルティング	CxO派遣	
オペレーション改革→人事制度設計	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	サステナビリティ対応 コンサルティング				
	✓	✓			
	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

【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

*東京証券取引所資料より

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
	プロジェクト OJT	セミナー参加支援	中途研修 新卒研修
			オンライン研修 (Udemy等)
			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



Athema

2023年7月にフランスM&Aアドバイザー企業 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	19名（2024年6月30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
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

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	- 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 投資実行 バリューアップ Exit - スクリーニング - 方針決定 - 条件交渉 - DD - 経営執行 - 施策実行 - 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 投資先 資金提供 人材派遣 等

※：FMIからの出向者を含む

