



成長可能性に関する説明資料

フロンティア・マネジメント株式会社
(東証マザーズ:7038)
2018年9月28日

サマリー

当社は2007年設立の総合コンサルティングファーム。主要事業は経営コンサルティング、M&Aアドバイザリー、企業再生など。多様な専門性を持った社員を有し、案件毎に最適チームを組成して顧客ニーズに応える手法が、当社の特徴。

創業以来、地銀など金融機関(約50行)や海外提携先(約50社)とのネットワーク構築、産業調査部の経験豊富なアナリストによる人脈構築に注力。クライアントベースの拡充を背景に、獲得案件数の増加と、顧客からの安定したリピートを実現。

今後は、①増勢基調が続く国内外の中規模M&Aの積極的な取り込み、②金融機関ネットワークの更なる深耕による多様な案件の獲得、③日本政策投資銀行との投資ファンドビジネスの推進、などにより、更なる企業価値の増大を目指す。

2018年12月期の業績予想は、売上高4,320百万円(前年比11%増)、経常利益461百万円(同81%増)。第2四半期(2018年6月)実績の進捗率は、売上高58%、経常利益98%。

目次

Section 1 会社概要およびビジネスモデルの特徴

- ・沿革、代表取締役略歴、連結業績の推移
- ・特徴: 多様な専門家によるワンストップサービス、国内外の強固なネットワーク
- ・実績: 一貫した獲得案件数の増加、豊富なM&A実績

Section 2 市場動向および成長戦略

- ・市場動向: 国内外ともに中規模M&Aが増勢基調続く
- ・成長戦略①: 金融機関との更なる関係強化
- ・成長戦略②: クロスボーダービジネスの強化
- ・成長戦略③: 日本政策投資銀行との投資ファンドビジネスの推進



Section 1

会社概要およびビジネスモデルの特徴



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 (2018年9月28日現在)
従業員数	158名 (2018年9月1日現在)
所在地	東京都千代田区九段北3-2-11 住友不動産九段北ビル
子会社・支店	(国内) 長野支店、大阪支店 (海外) 上海子会社、シンガポール支店、ニューヨーク支店

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
2008年	現在地(東京都千代田区九段北)に移転
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

代表取締役の略歴



代表取締役

大西 正一郎

Shoichiro Onishi

略歴

- 弁護士登録後、奥野総合法律事務所に勤務し、1997年に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。
- 2003年に産業再生機構に入社。三井鉱山の案件に監査役として、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年にフロンティア・マネジメント設立。



代表取締役

松岡 真宏

Masahiro Matsuoka

略歴

- 野村総合研究所、パークレイズ証券会社を経て、UBS証券会社に入社し、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年以上に渡り流通業界を中心に証券アナリストとして活動。
- 2003年に産業再生機構に入社。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年にフロンティア・マネジメント設立。

事業内容

2017年度
総売上高
3,880百万円
(100.0%)※

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
- ◆ **計画策定・計画実行支援**
 - ✓ アクションプランの策定支援
 - ✓ 事業・財務再構築の実行支援
- ◆ **CEOやCFO派遣を含む経営執行支援**
 - ✓ トップマネジメントチーム派遣支援
 - ✓ エクイティホルダーとの協業支援

ファイナンシャル・アドバイザー (FA)

- ◆ **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、具体的M&A案件のご紹介、ターゲット企業へのアプローチ
 - ✓ 取引ストラクチャー提案
 - ✓ 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**
 - ✓ M&A後の統合 (PMI*)に関する計画・戦略策定
 - ✓ 統合プロジェクトマネジメント
- ◆ **事業承継に関するコンサルティング**
 - ✓ 事業承継に関するワンストップサービス

経営
コンサルティング

1,810百万円
(46.7%)※

ファイナンシャル・
アドバイザー

1,670百万円
(43.0%)※

再生支援

251百万円
(6.5%)※

その他

149百万円
(3.8%)※

再生支援

- ◆ **再生手続支援**
 - ✓ 緊急時におけるPMO*2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
- ◆ **ターンアラウンドマネジャー派遣**
 - ✓ 事業再生時の経営改革支援
 - ✓ 柔軟なハンズオン支援メニューの提示

その他

- ✓ 法務・財務・税務等のデュー・ディリジェンス
- ✓ 教育研修事業 (フロンティア・ビジネススクール)
- ✓ ファンドによる資金支援業務

※ 図中カッコ内%数値は売上構成比

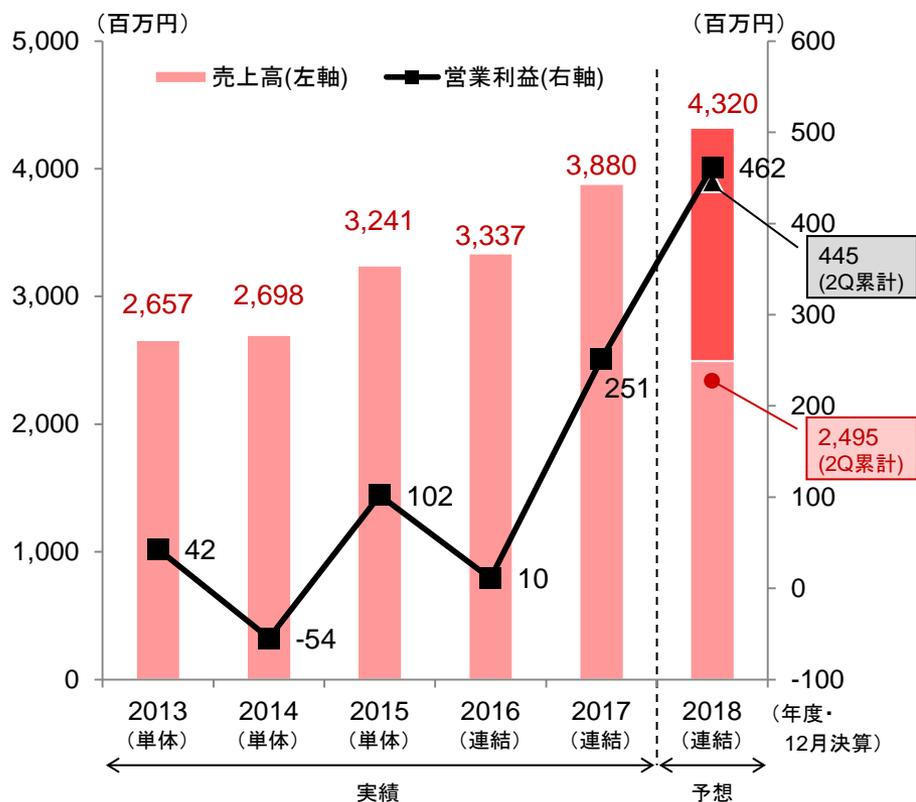
*1 PMIとはPost Merger Integration: M&A成立後の統合プロセス

*2 PMOとはProject Management Office: プロジェクトを調整・支援する組織

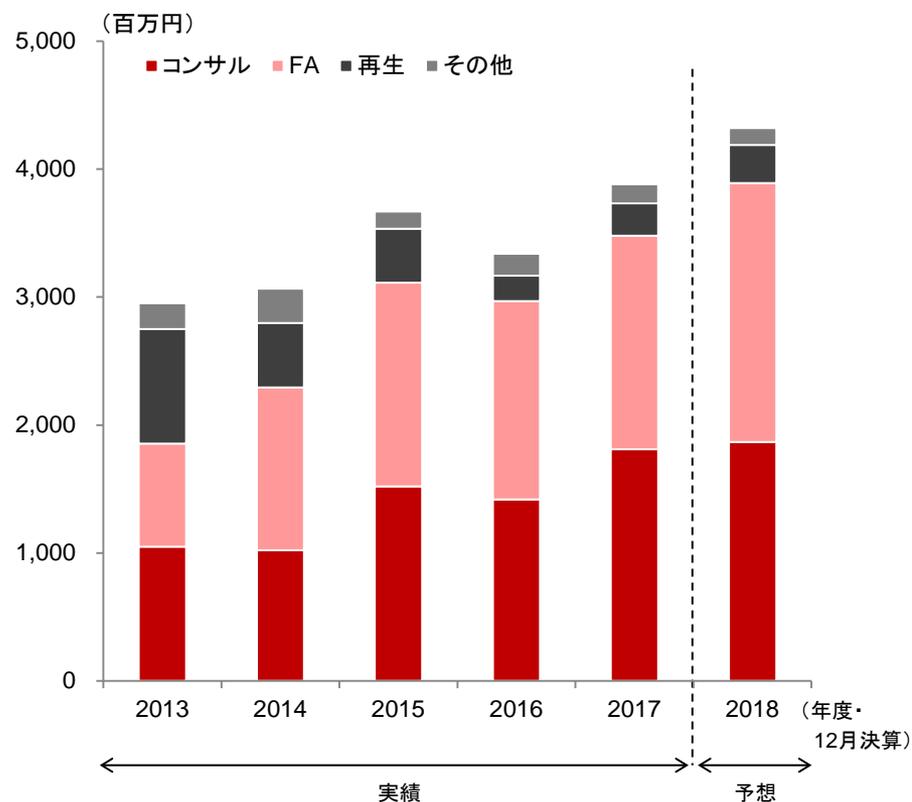
連結業績推移

2018年度は売上高、営業利益ともに過去最高を更新する見通しです。

売上高と営業利益の推移



事業セグメント別の売上高の推移



※上記は全て連結の数字であります。

ビジネスモデルの特徴(1/3) ~ 多様なプロ人材によるワンストップ型企业支援

当社は多様な知見と経験を持つ人材で組成されたプロフェッショナル集団であり、コンサル支援から法務・財務DDまで、ワンストップ型の企業支援を提供しています。

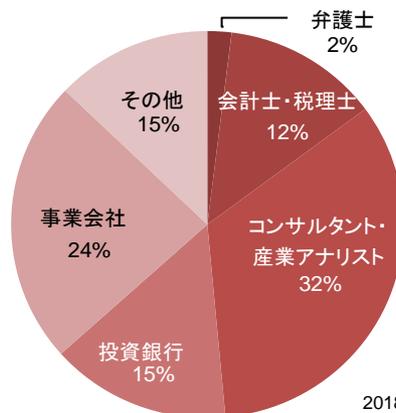
当社の主なターゲット顧客

大企業の一部署、グループ会社・子会社
上場中堅企業
地方の中核企業



様々な顧客ニーズにワンストップで対応する総合提案力

<多様なプロフェッショナル人材>

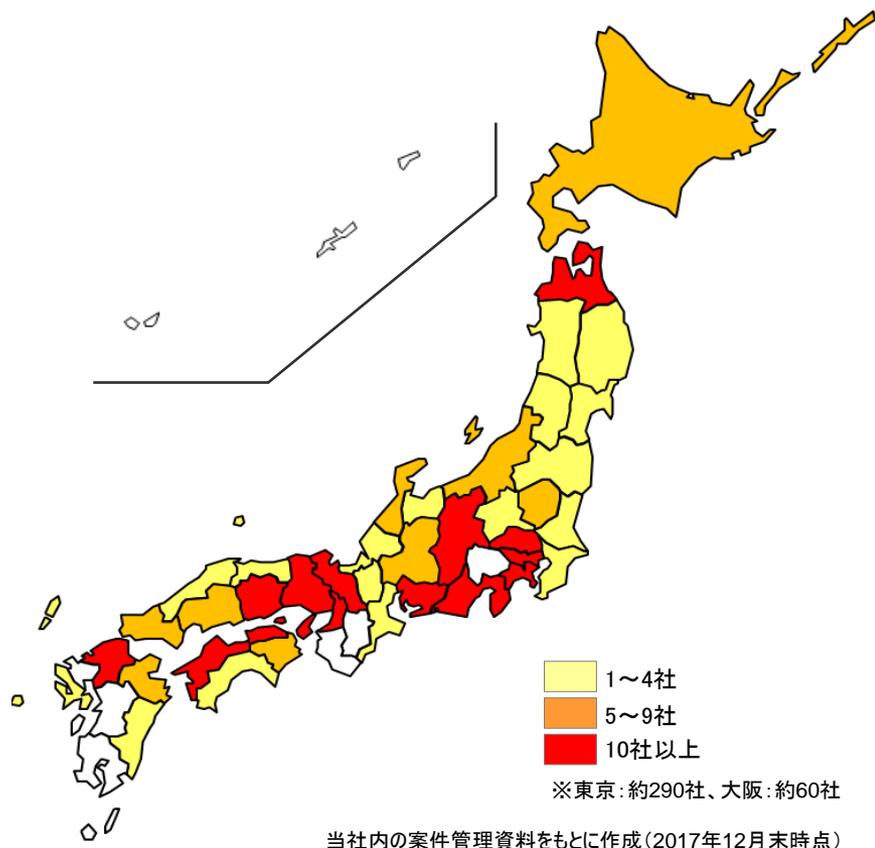


2018年8月1日時点

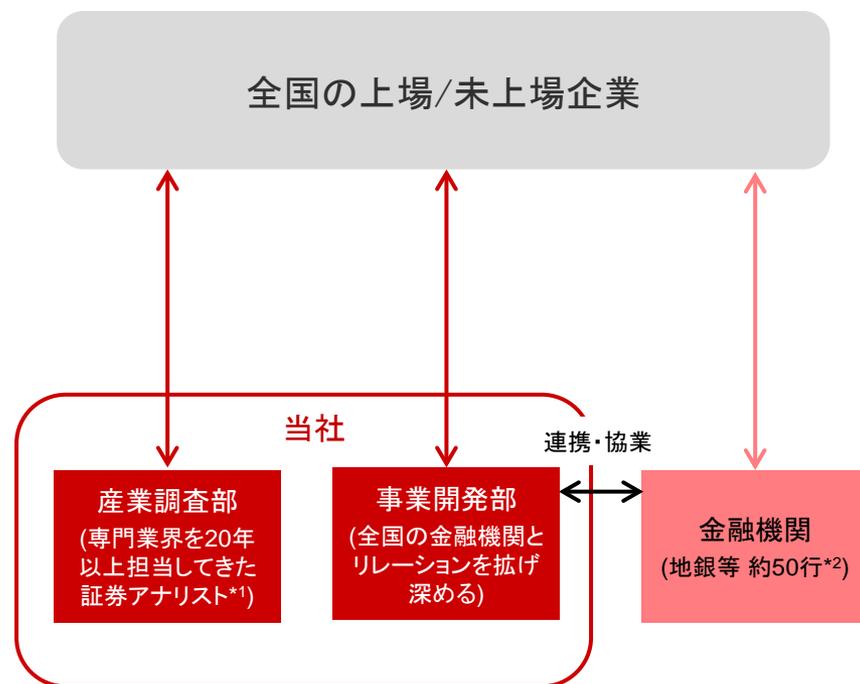
ビジネスモデルの特徴(2/3) ～ 全国横断的な顧客基盤と強固なネットワーク

連携・協業する地銀とのネットワークと当社所属の産業アナリストが持つ業界知見等を活かして、強固な顧客基盤を構築しています。

都道府県別の当社顧客企業数



連携・協業地銀と事業開発部・産業調査部による強固なネットワーク



*1 主要なカバー業界：電機・テクノロジー、電子部品・材料、メディア・エンターテインメント、機械、小売、化学

*2 協業実績のある金融機関数

ビジネスモデルの特徴(3/3) ~ 海外ネットワーク

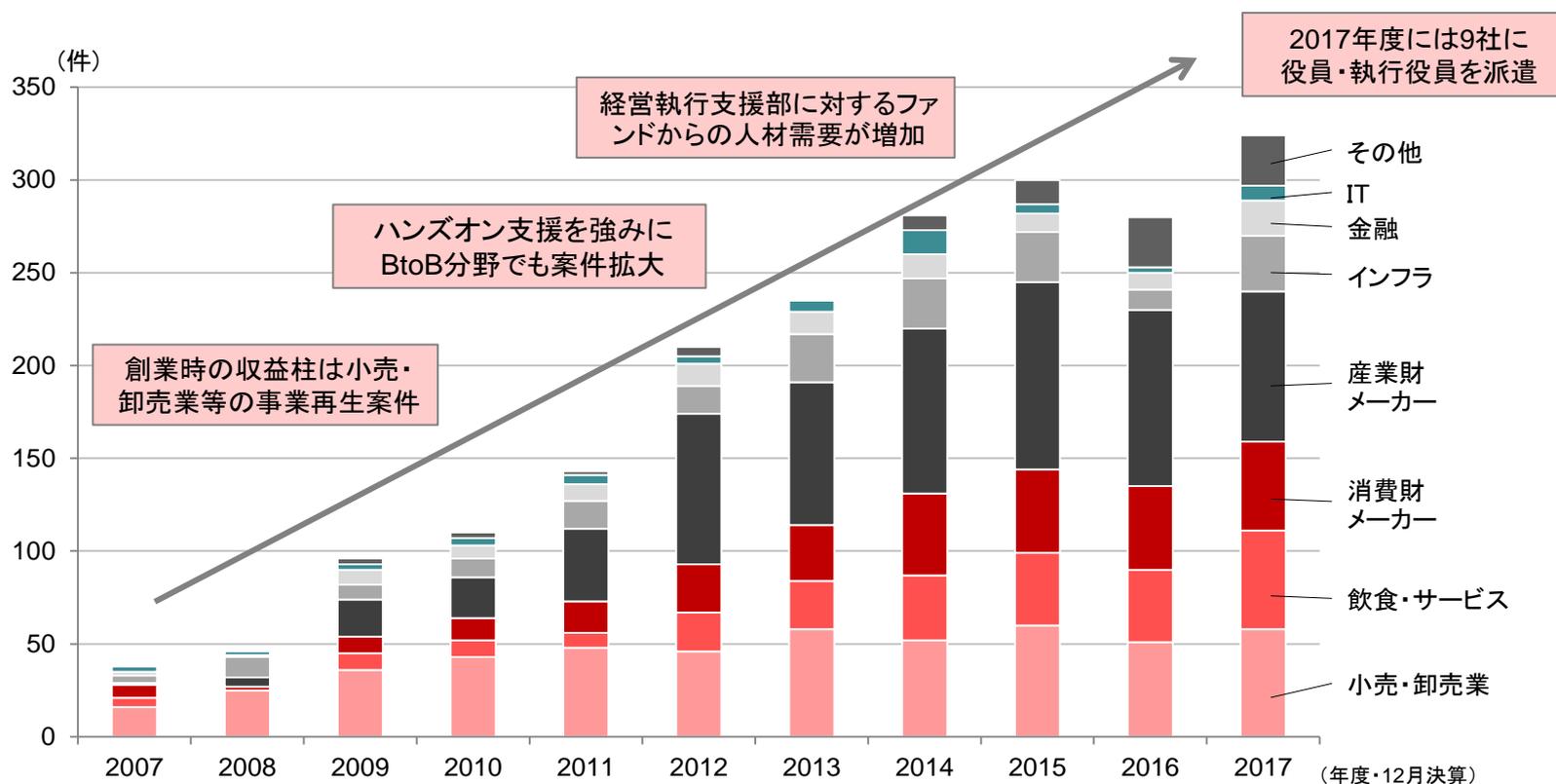
上海、シンガポール、ニューヨークに拠点を構えるほか、北米・欧州・中国・アセアン・インド等で約50社のM&Aブティック等との提携網を構築しています。



これまでの当社の実績(1/2) ~ 様々な業種へのサービス提供

創業来の強みであるB to C領域に加えて、製造業、インフラ産業、金融機関に至るまで顧客基盤の裾野を着実に広げています。

業種別案件数の推移(※)



※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・連結・
売上計上ベース)

これまでの当社の実績(2/2) ~ 豊富なM&A実績

Bloomberg「日本M&Aマーケットレビュー アドバイザー・ランキング」の過去7年間の累計取引件数において、当社は国内6位の実績を有しています。

2011-2017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	789
2	野村ホールディングス	654
3	みずほフィナンシャルグループ	642
4	大和証券グループ本社	345
5	モルガン・スタンレー	277
6	フロンティア・マネジメント	203
7	デロイトトウシュトーマツ	196
8	三菱UFJフィナンシャル・グループ	193
9	GCA	146
10	KPMG Corp Finance	109

出所: Bloomberg「2011-2017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

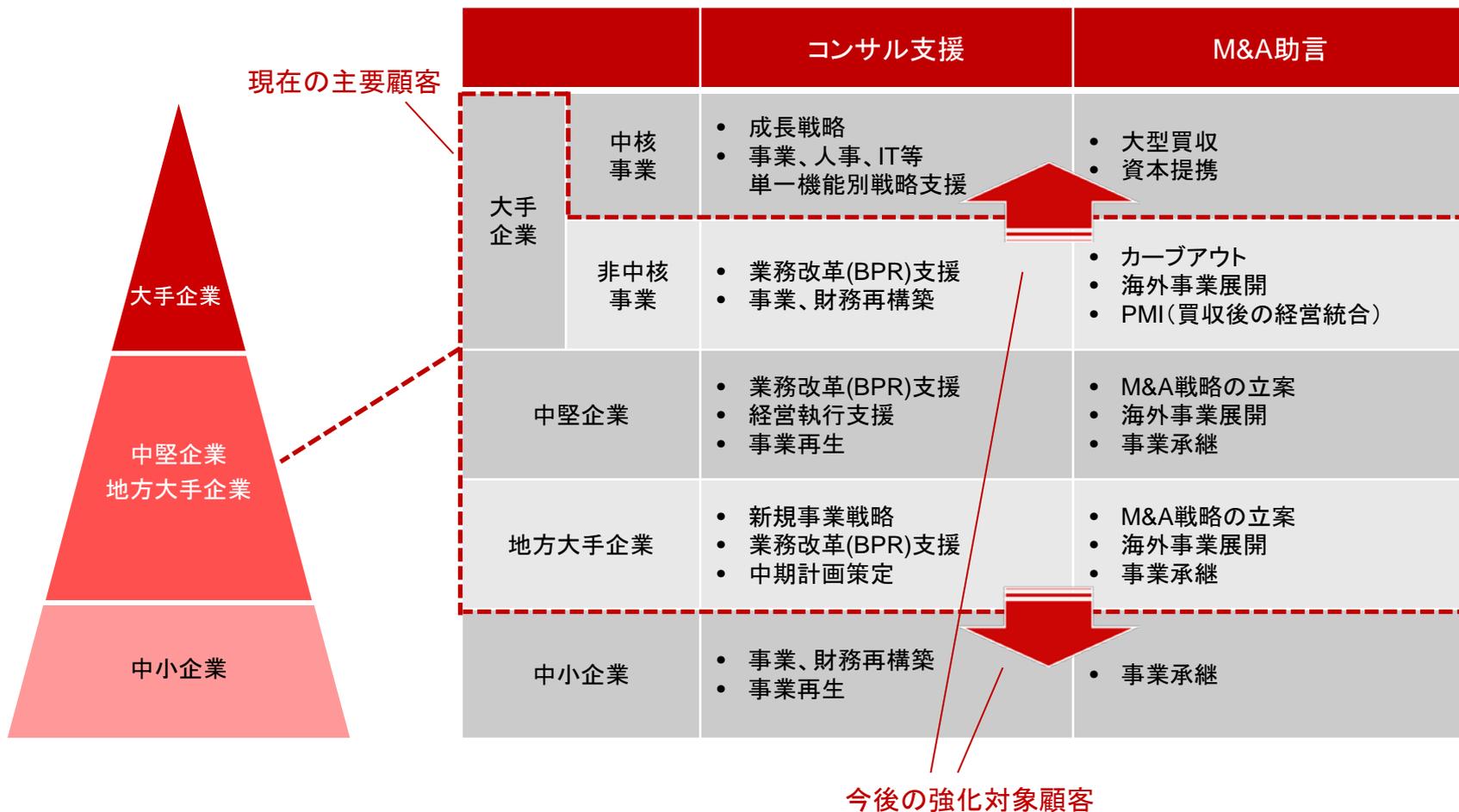


Section 2

市場動向および成長戦略



市場動向 ~ マーケットニーズ

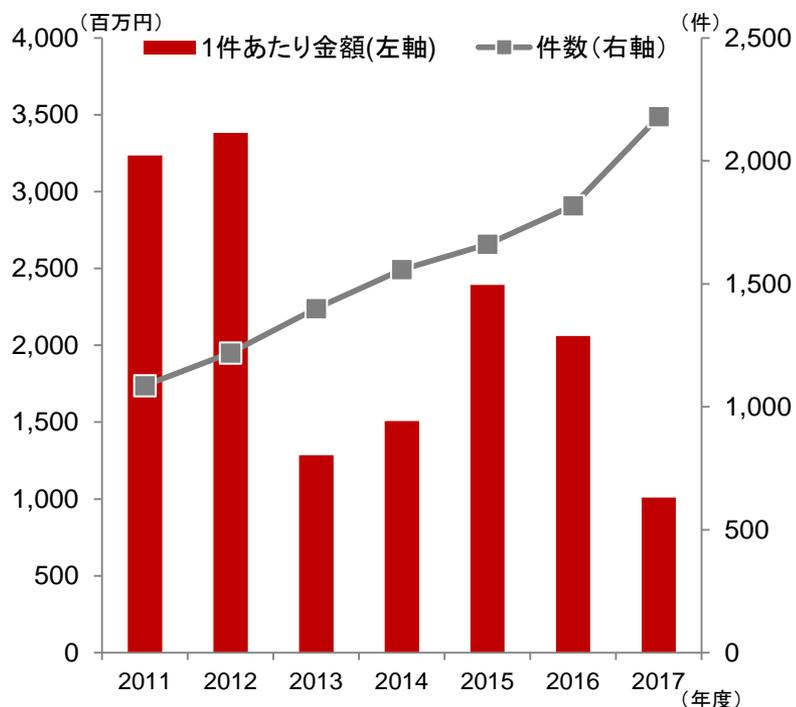


市場動向 ～ IN-INの小型化・IN-OUTの増加

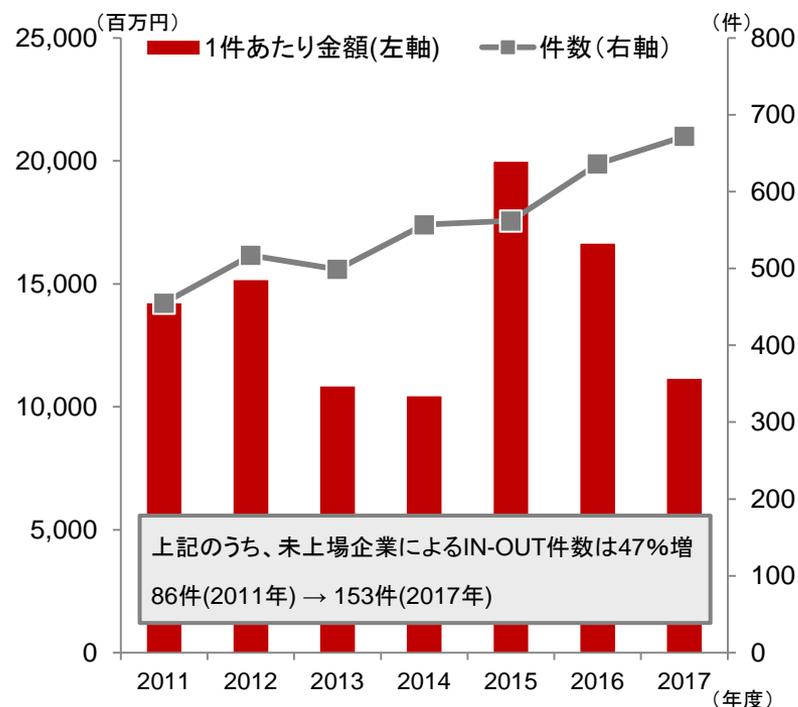
IN-IN型のM&A（国内同士のM&A）は中規模案件を中心に増加傾向にあり、当社のビジネス機会は拡大しています。

IN-OUT型のM&A（国内企業による国外企業のM&A）も増加傾向にあり、特に当社のサポートを必要とするような未上場企業によるM&Aが増加しています。

IN-IN型のM&A案件数と1件当たり取引金額の推移



IN-OUT型のM&A案件数と1件当たり取引金額の推移

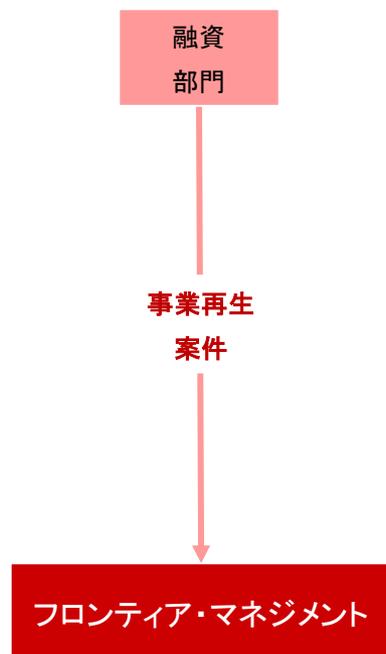


出所：(株)レコフデータ「MARR」より当社作成

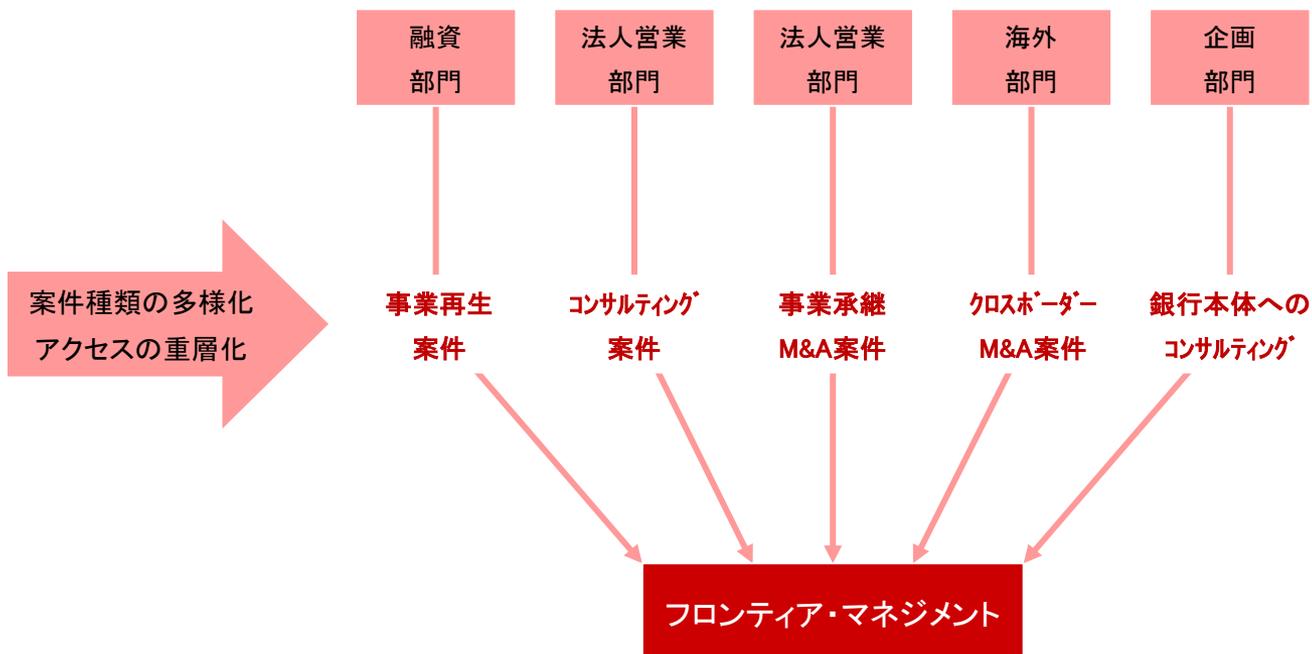
成長戦略(1/3) ~ 金融機関との更なるアライアンス

人口減少を背景に、金融機関は資金貸付主体から、ソリューションビジネス主体への移行を加速させております。多様化する協業案件に対し、アクセス重層化とサービス拡充により、当社のビジネス機会は拡大しています。

従来(金融機関は貸付主体)



今後(金融機関はソリューションビジネスを拡大)



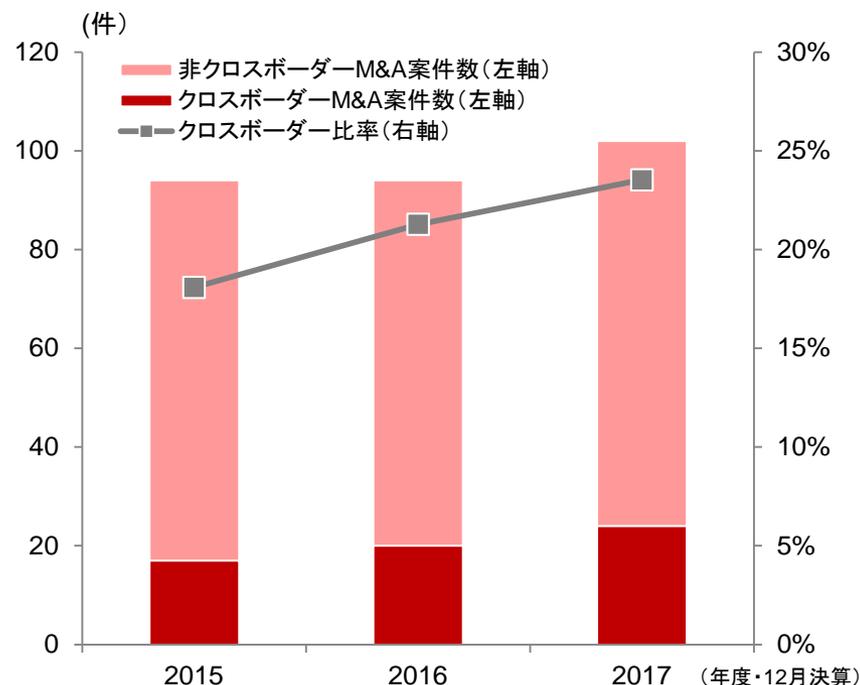
成長戦略(2/3) ～ 海外ネットワークの拡充

海外子会社・支店に加えて、世界各地の証券会社・ブティックファームとの提携によって海外案件への対応力を強化した結果、クロスボーダーM&Aの案件獲得数を着実に増加させています。

海外ネットワークの拡充

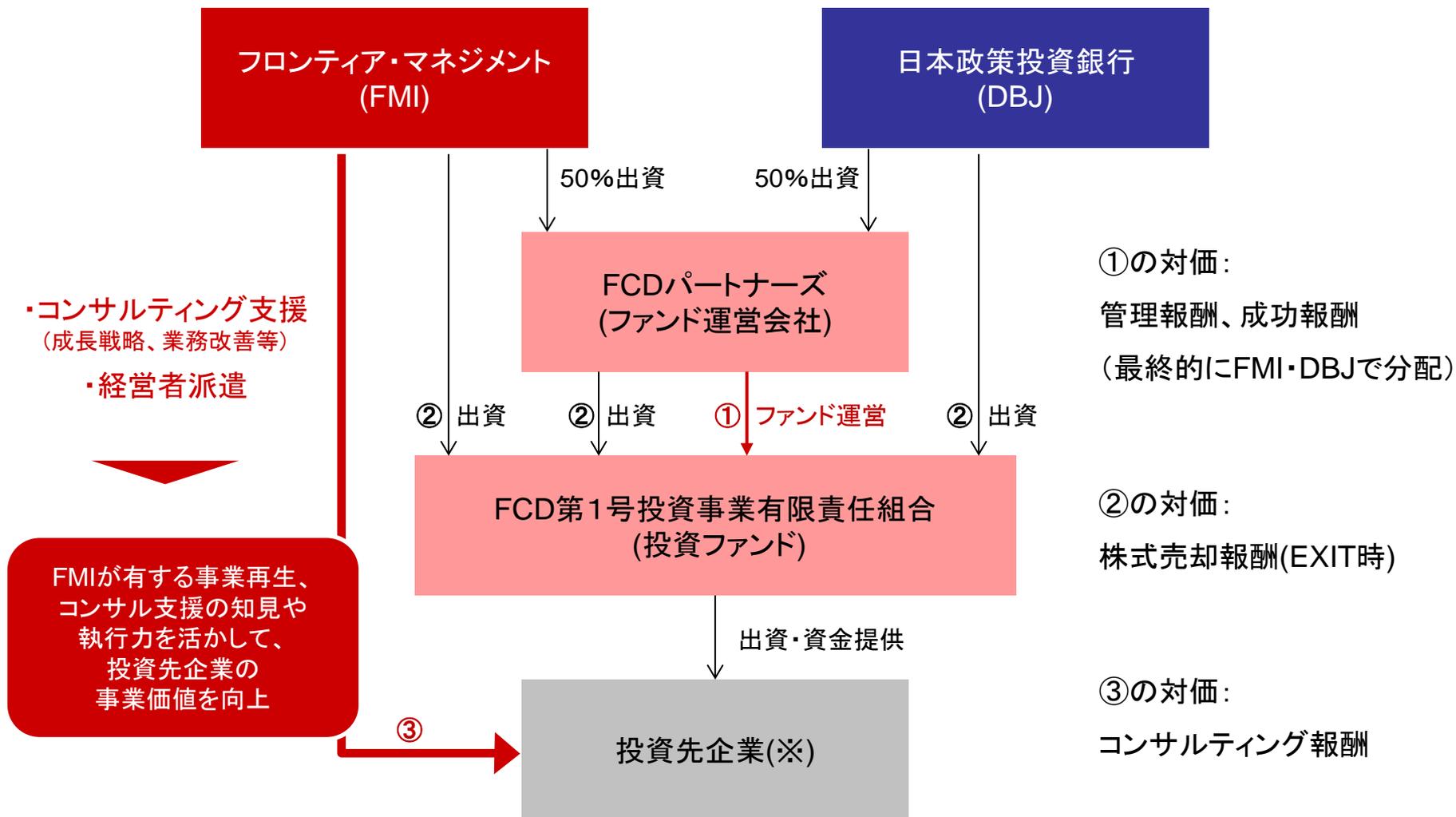
2011年	上海に子会社を設立
2012年	シンガポールに支店を開設
2013年	米系証券会社と提携
2013年	印系証券会社と提携
§	欧州等のアドバイザーファーム複数と提携を拡大
2017年	国際的なM&Aブティックグループに加盟
2017年	ニューヨークに支店を開設

クロスボーダーM&A案件が増加



※ 上記数値は公表不可の案件も含まれるため、14ページの公表案件数のランキングとは必ずしも一致しません。

成長戦略(3/3) ~ 投資事業の開始



※ 第1号案件は飲食店経営「俺の株式会社」

2018年度の業績予想

単位:百万円	2018年度 通期予想	前年比	2017年度 実績	2018年度 上期実績	進捗率
売上高	4,320	+11%	3,880	2,495	58%
営業利益	462	+84%	251	445	97%
経常利益	461	+81%	254	451	98%
当期純利益	277	+92%	144	278	100%
EPS (円/株)	107.67	+87%	57.61	111.10	103%

※ EPSは、公募による自己株式処分株式数(270,000株)を考慮した予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当による自己株式の処分に係る株式数(最大78,000株)は考慮しておりません。

※ 当社は2018年7月13日に株式を1,000分割しておりますが、2017年度期初から分割があったものとしてEPSを算出しています。

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。
- 本資料は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。