



2021～2023年度 中期経営計画

Frontier Management Mid-term Plan 2021-2023

～日系大手ファームへの飛躍～

2021年2月9日

フロンティア・マネジメント株式会社

目次

- 第1章 目指す姿
- 第2章 環境認識
- 第3章 既存事業
- 第4章 新規施策
- 第5章 サステナビリティ

目次

第1章 目指す姿

第2章 環境認識

第3章 既存事業

第4章 新規施策

第5章 サステナビリティ

2023年度での達成を目指す

フロンティア・ マネジメントの姿

1 量的拡大の加速

- 日系大手コンサルティングファームへ飛躍する

2 差別化されたソリューションの追求

- 独自の総合的ソリューションにより、今日的経営課題に応える唯一無二の存在となる

3 プリンシパル投資の実施

- クライアントの資金ニーズに応えて企業価値増大を支援する

中期的な利益成長に向けた

3つの重要戦略

1 積極的な人材採用の継続、重要セクター、シニア採用の強化

- 年間約40人の社員数純増
- エネルギーや自動車など重要産業におけるプロフェッショナル採用
- マーケティング力を有するシニアメンバーの採用

2 提供するソリューションの拡大、エリア（面、密度）の強化

- DXコンサルなど今日的課題解決に向けたソリューションの充実
- M&A事業に加えてコンサルティング事業でもクロスボーダー強化
- 地域金融機関との連携強化（ファンド事業サポートなど）

3 自社のM&A・提携、資本を使ったビジネスモデル導入

- M&A、資本提携、業務提携、合併会社設立を通じて、規模と多様性を追求
- 既存のコンサルティング事業においても資本参加を交えたビジネスモデルを導入

目次

第1章 目指す姿

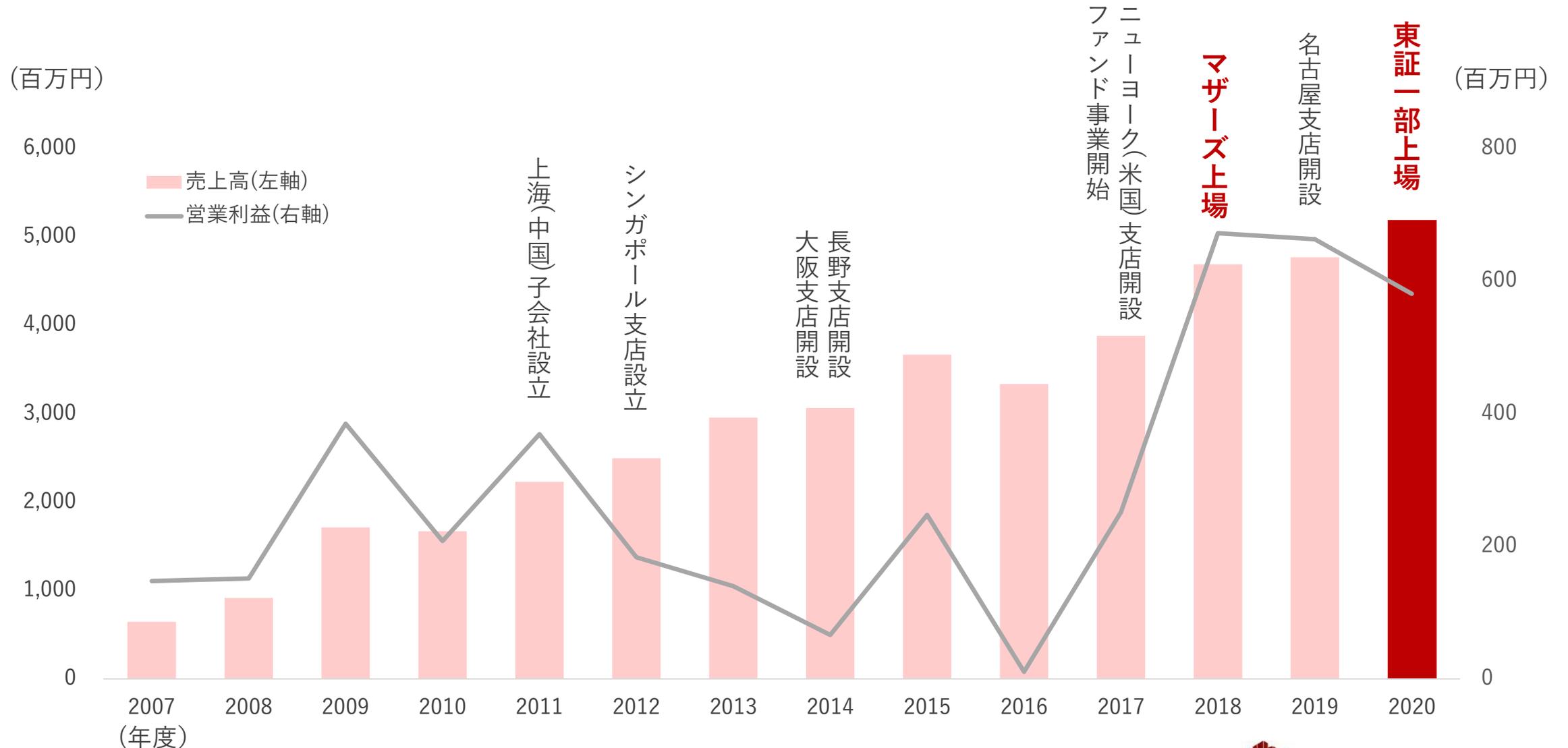
第2章 環境認識

第3章 既存事業

第4章 新規施策

第5章 サステナビリティ

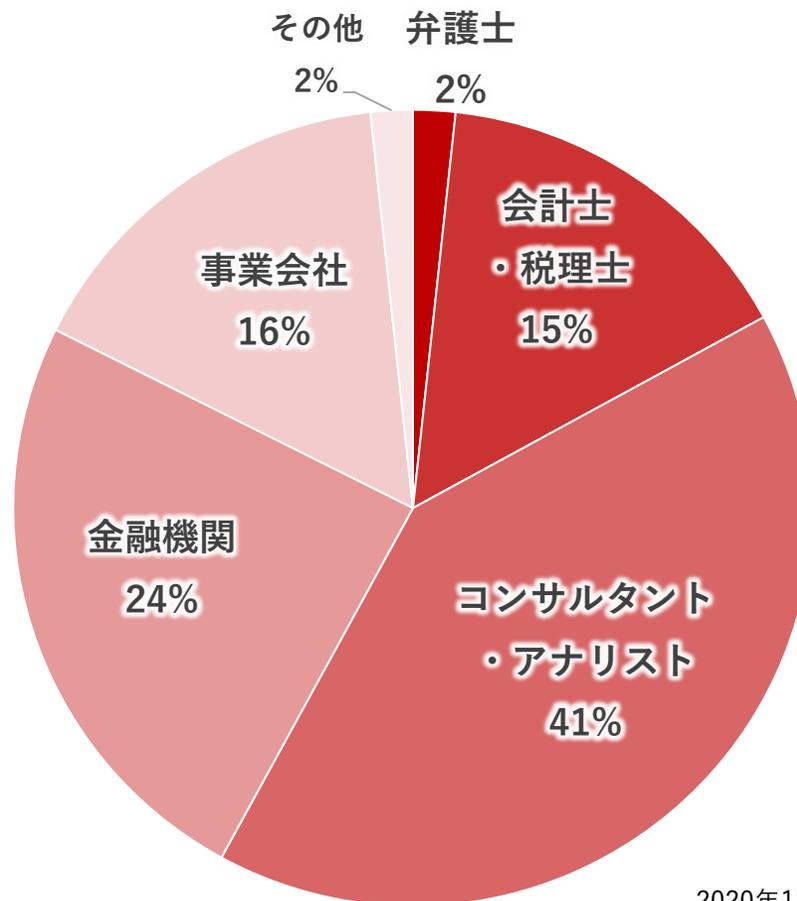
これまでのフロンティア・マネジメントの歩み



フロンティア・マネジメントのビジネスモデルの特性と強み

- グローバル化、法制度の改正、コーポレートガバナンス・コード(CGC)の改訂など、経営者の対応すべき経営課題は年々複雑化、高度化
- 複雑な経営課題の連立方程式を解くため、多様なバックグラウンドをもった専門家集団を束ねた総合的なソリューションを提供
- フロンティア・マネジメントは経営のスペシャリスト集団として高品質な専門サービスを提供

社員のバックグラウンド構成比



2020年12月末日時点

複雑化・複層化する経営課題

- 2006年の会社法が施行されてから約10年を経てステewardシップコードやコーポレートガバナンス・コード(CGC)が制定
- 近年は両コードの改訂が行われ、少数株主の保護、社外取締役の資格要件や構成割合が厳格化
- 今後もより厳格化の方向で改訂が予定され、そのような時代に沿った総合的ソリューションの提供が必要

会社を取り巻く諸制度の新設・改訂

- 2001年
私的整理に関するガイドライン公表
- 2003年
産業再生機構発足
- 2006年
会社法施行
- 2007年
事業再生ADR制度発足
- 2010年
国際会計基準適用開始

2007年フロンティア・マネジメント設立

ガバナンス制度の導入

- 2014年
伊藤レポート公表
- 2014年
ステewardシップコード制定
- 2015年
コーポレートガバナンス・コード制定
- 2015年
改正会社法施行

ガバナンス制度の強化

- 2017年
ステewardシップコード改訂
- 2018年
コーポレートガバナンス・コード改訂
- 2020年
ステewardシップコード再改訂
- 2020年
自然災害による被災者の債務整理に関するガイドライン制定
- 2021年
コーポレートガバナンス・コード再改訂
- 2021年
改正会社法施行

日本企業が直面する社会変化とビジネス機会

構造的・制度的社会変化

CGC、社外役員、コンプライアンス強化
株主価値向上に向けたより強いベクトル

少子高齢化による内需の縮小
事業承継、中堅企業の海外進出

親子上場問題の議論の拡大
によるMBOの増大

事業再生における私的整理の浸透
私的整理でのM&A増加

新型コロナウイルスを契機とした社会変化

事業ポートフォリオ転換
企業再生、資金調達ニーズの増大

コロナ禍で進展したDXによる
企業行動の更なる変化

ビジネス機会

経営コンサルティング

ファイナンシャル・アドバイザー

再生支援

目次

第1章 目指す姿

第2章 環境認識

第3章 既存事業

第4章 新規施策

第5章 サステナビリティ

中期経営計画の基本構想

中期経営計画目標

2023年度 **売上87億円**（2020年比68%成長）
営業利益率20%
ROE 20%以上

基本構想

< 量的拡大の加速 >

- 年間約40名の増員計画
- カバレッジ分野の拡大
- シニア採用で営業力強化

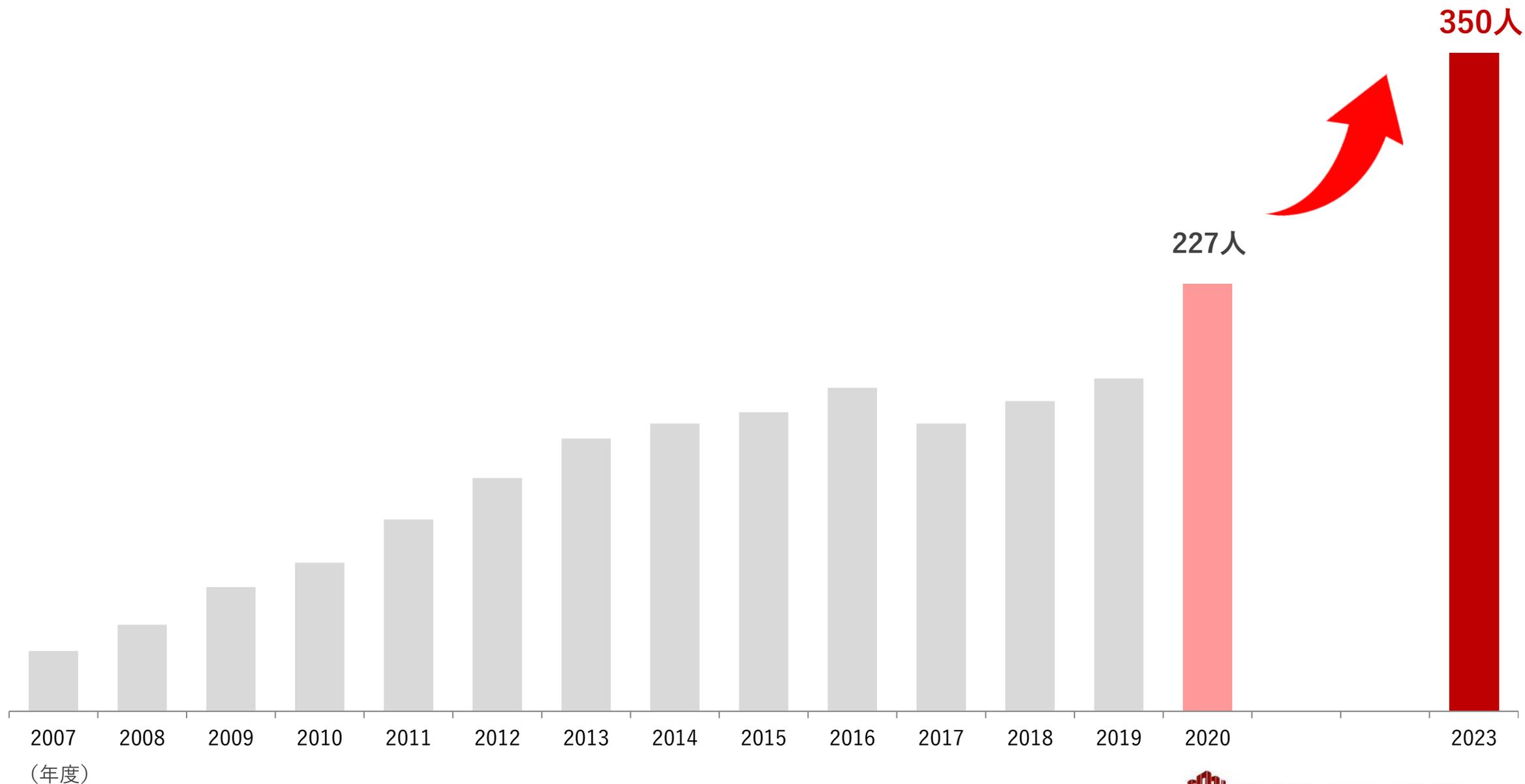
< 価値提供の多様化 >

- DXコンサルなどの取り組み
- クロスボーダー強化
- 地方銀行との連携多様化

< 投資による成長 >

- 自社のM&Aによる成長
- 資本を交えたコンサル事業
- ファンド関連事業の強化

人員計画：2023年度末で350人を目指す



重点産業分野の拡大とシニア採用による営業力強化

- 幅広い産業へのサポート体制構築の為、2020年に不動産、建設分野のアナリストを招聘し中期的にさらなる領域拡大を計画

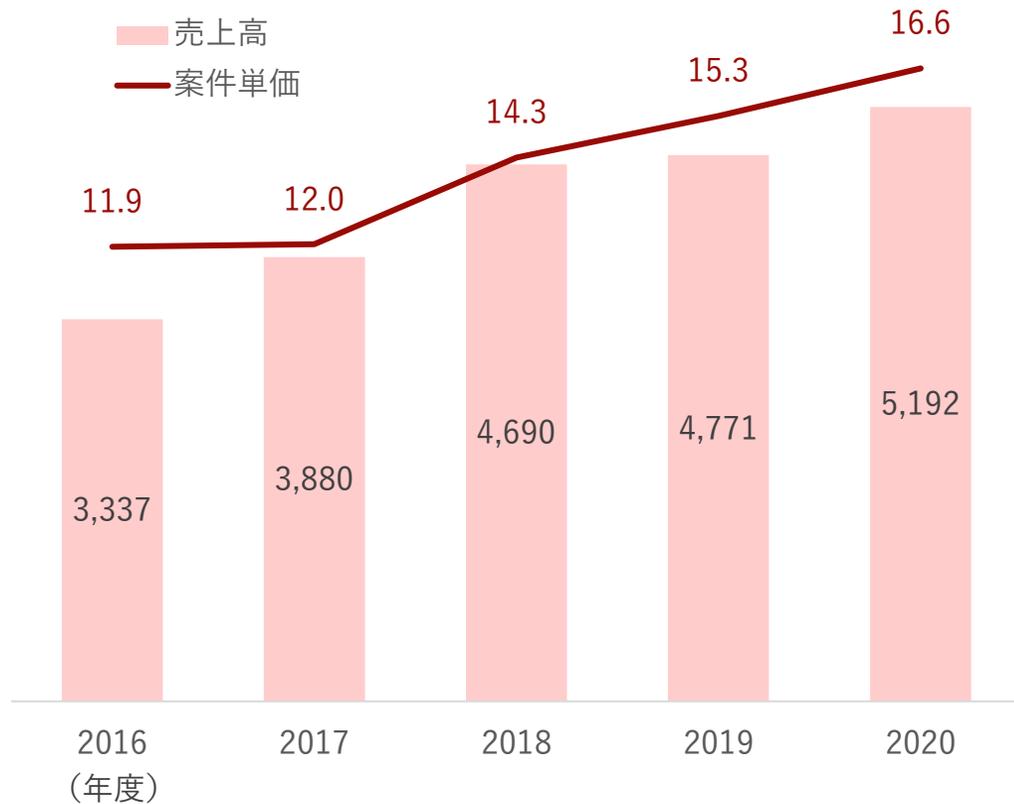
在籍スペシャリスト	産業分類	2019	2020	2021~2023
	機械・造船・プラント			●
	運輸			●
	化学・繊維・ガラス・紙パ・その他素材			●
	鉄鋼・非鉄			●
	情報通信			●
	銀行・証券・保険・その他金融			●
	電力・エネルギー			●
	自動車・自動車部品			●
	建設・不動産		●	●
	食品		●	●
	医療・ヘルスケア・福祉・医薬品		●	●
	トイレットリー・化粧品	●	●	●
	娯楽・エンターテインメント	●	●	●
	産業用電子機器	●	●	●
	家電・AV機器・電子部品	●	●	●
	精密機械・半導体製造装置	●	●	●
	宿泊業・飲食サービス	●	●	●
	卸売・小売・流通	●	●	●

案件の大型化・複雑化

- 過去5年間で案件の大型化が進み案件単価が上昇
- コンサルティングのクロスボーダー案件増加による案件の大型化・長期化

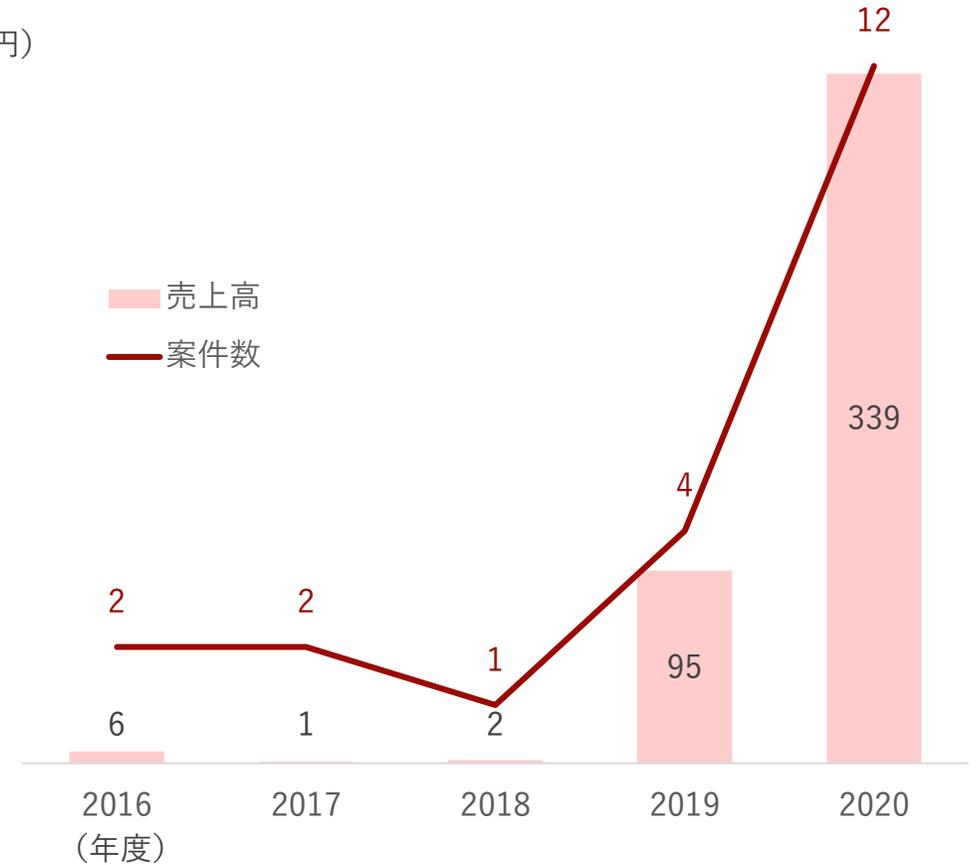
案件単価と売上高推移

(百万円)



コンサルティングのクロスボーダー案件推移

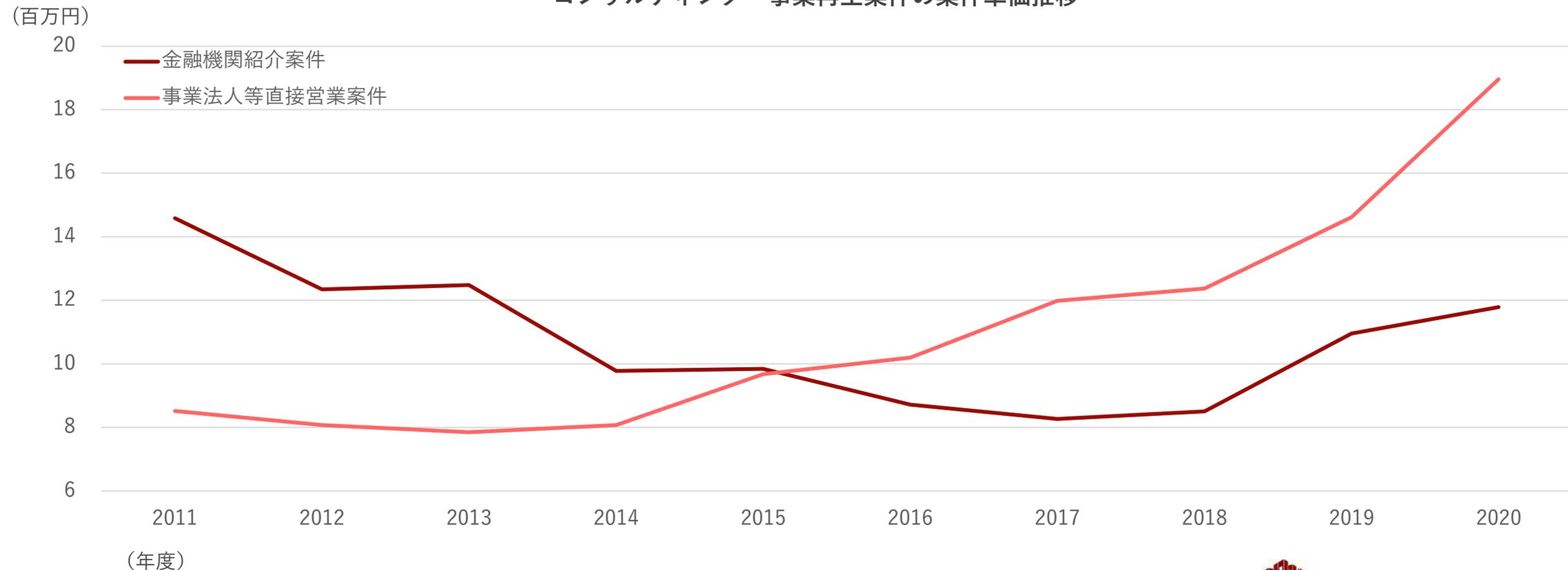
(百万円)



コンサルティング・事業再生案件の案件単価推移

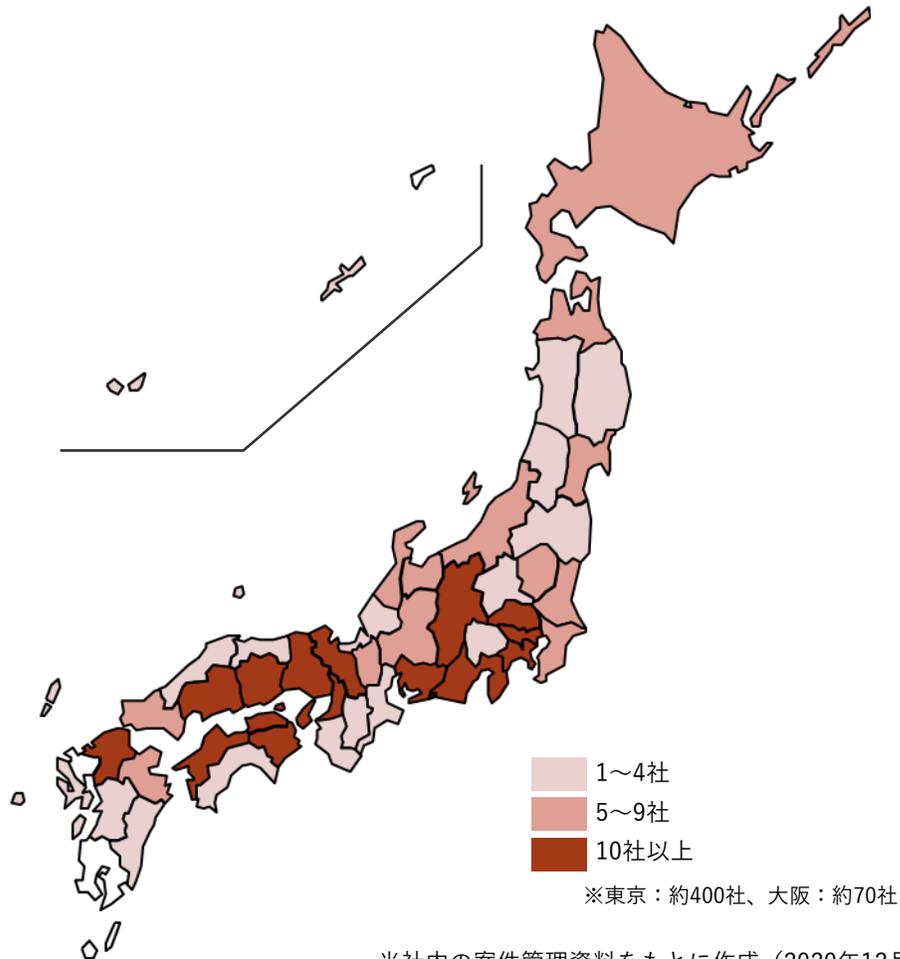
- 金融機関からの事業再生に関する紹介案件は案件単価の減少が進んでいたが、足元では上昇中、今後更なる拡大を想定
- 事業法人等への直接営業案件は、顧客規模の拡大に伴い案件の大型化が進行中

コンサルティング・事業再生案件の案件単価推移



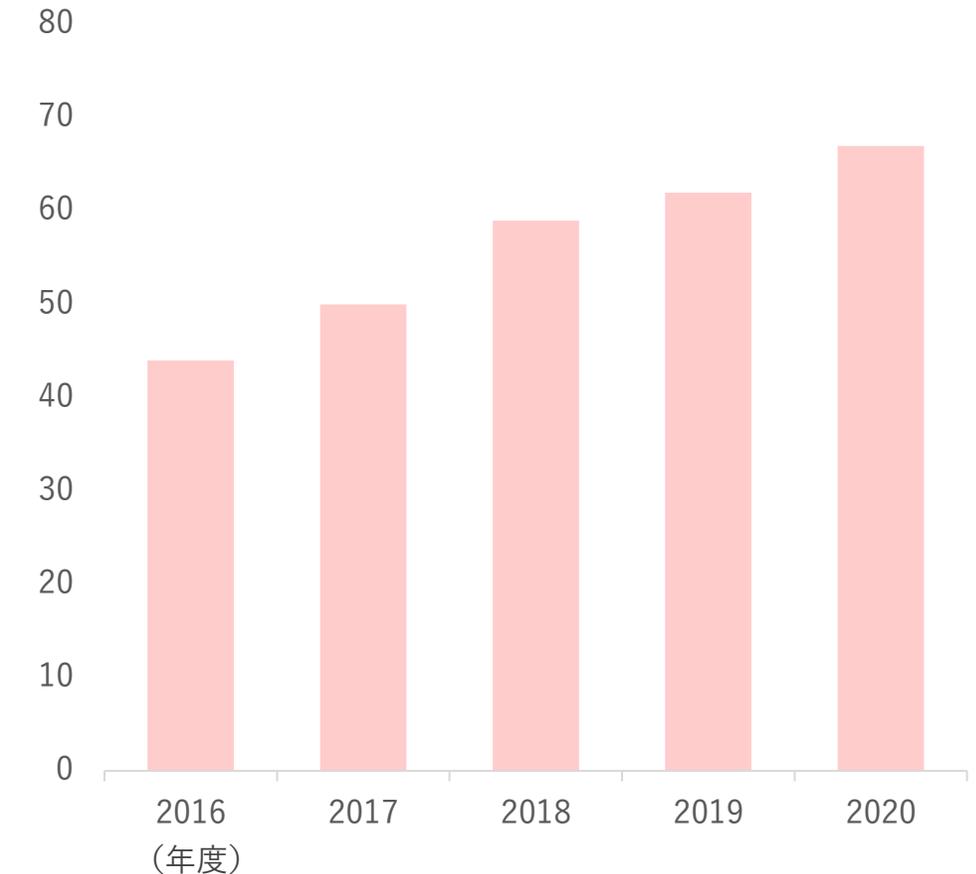
全国に広がる顧客企業数と取引金融機関数の推移

都道府県別の顧客企業数



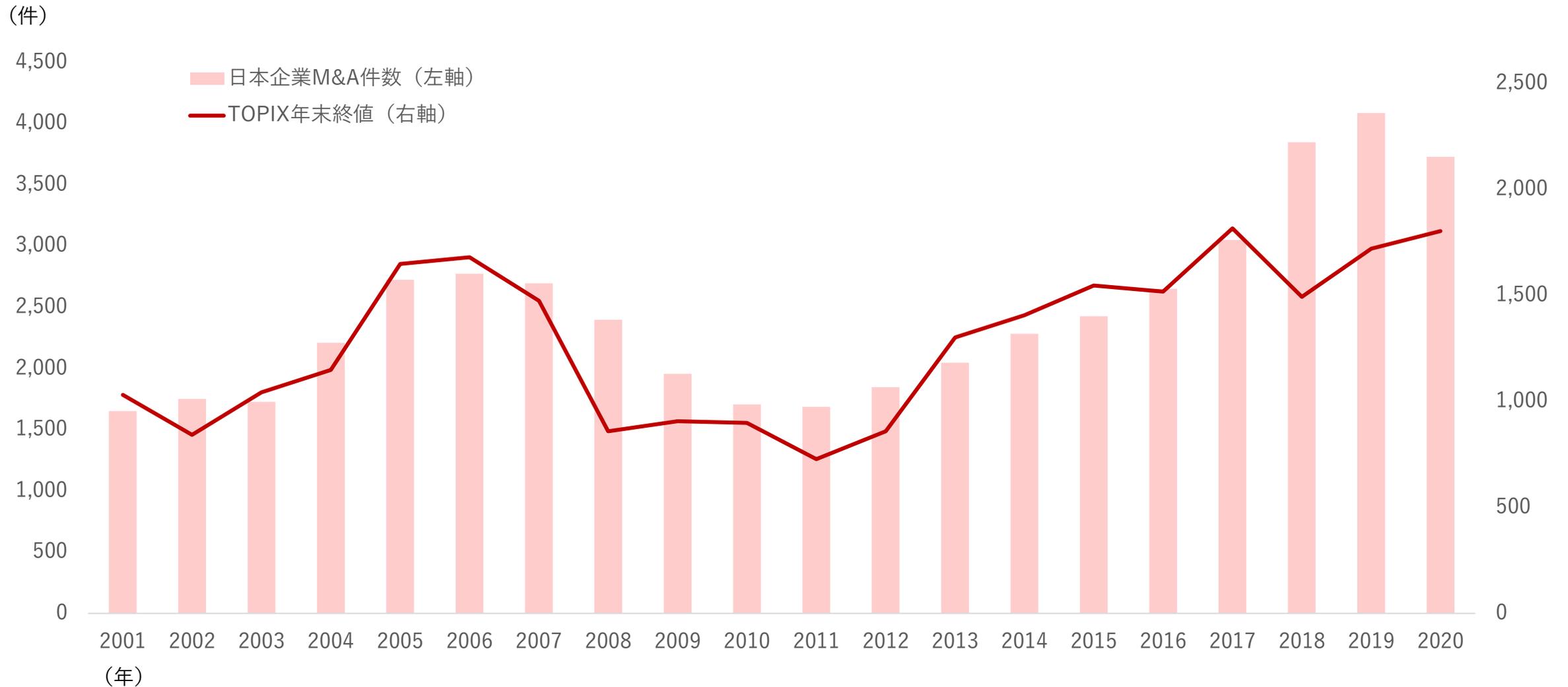
当社内の案件管理資料をもとに作成（2020年12月末時点）

取引金融機関数推移（累積）



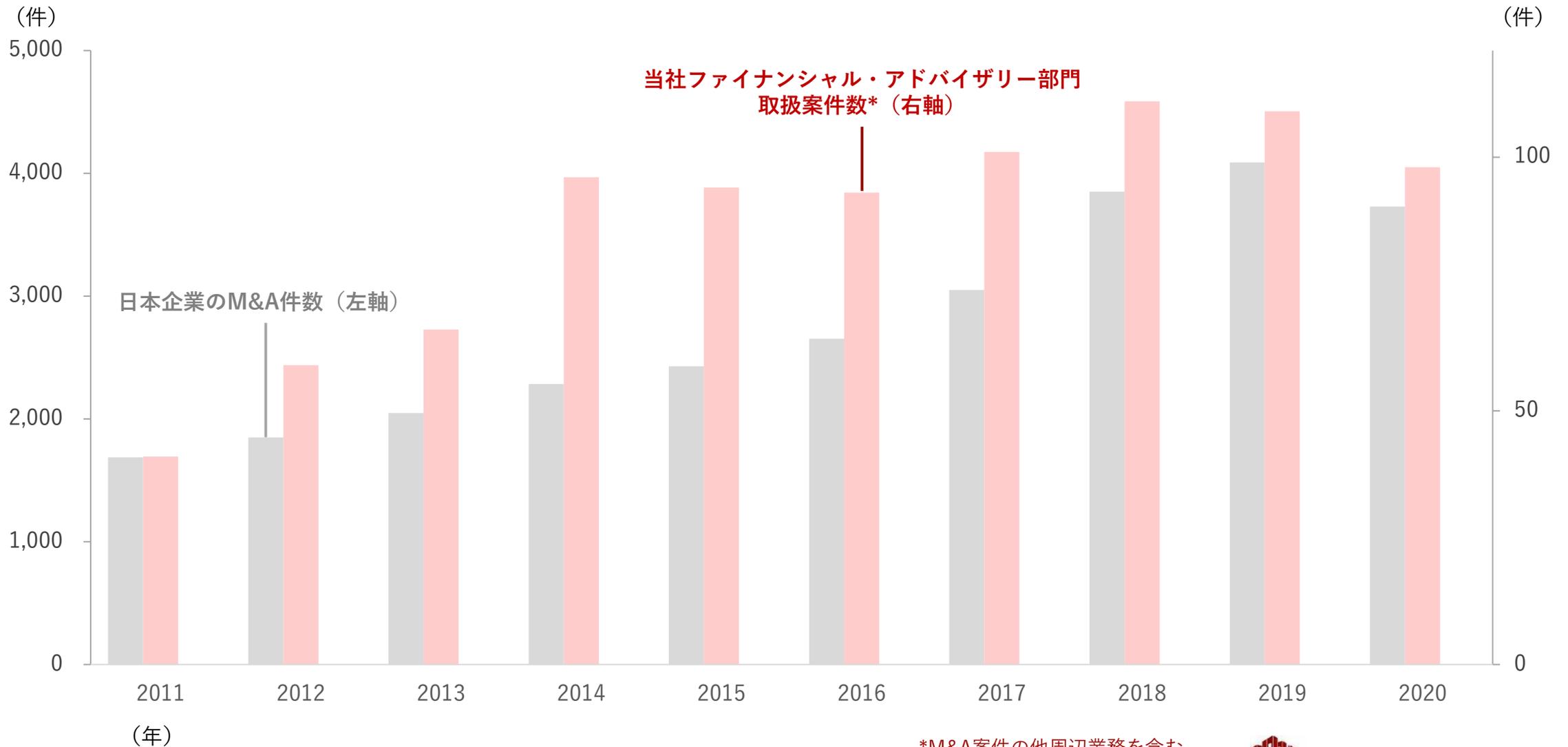
TOPIXと日本企業のM&A件数の推移

- 日本企業のM&A件数は概ねTOPIXと連動した推移



日本企業のM&A件数とファイナンシャル・アドバイザー部門の取扱案件数の推移

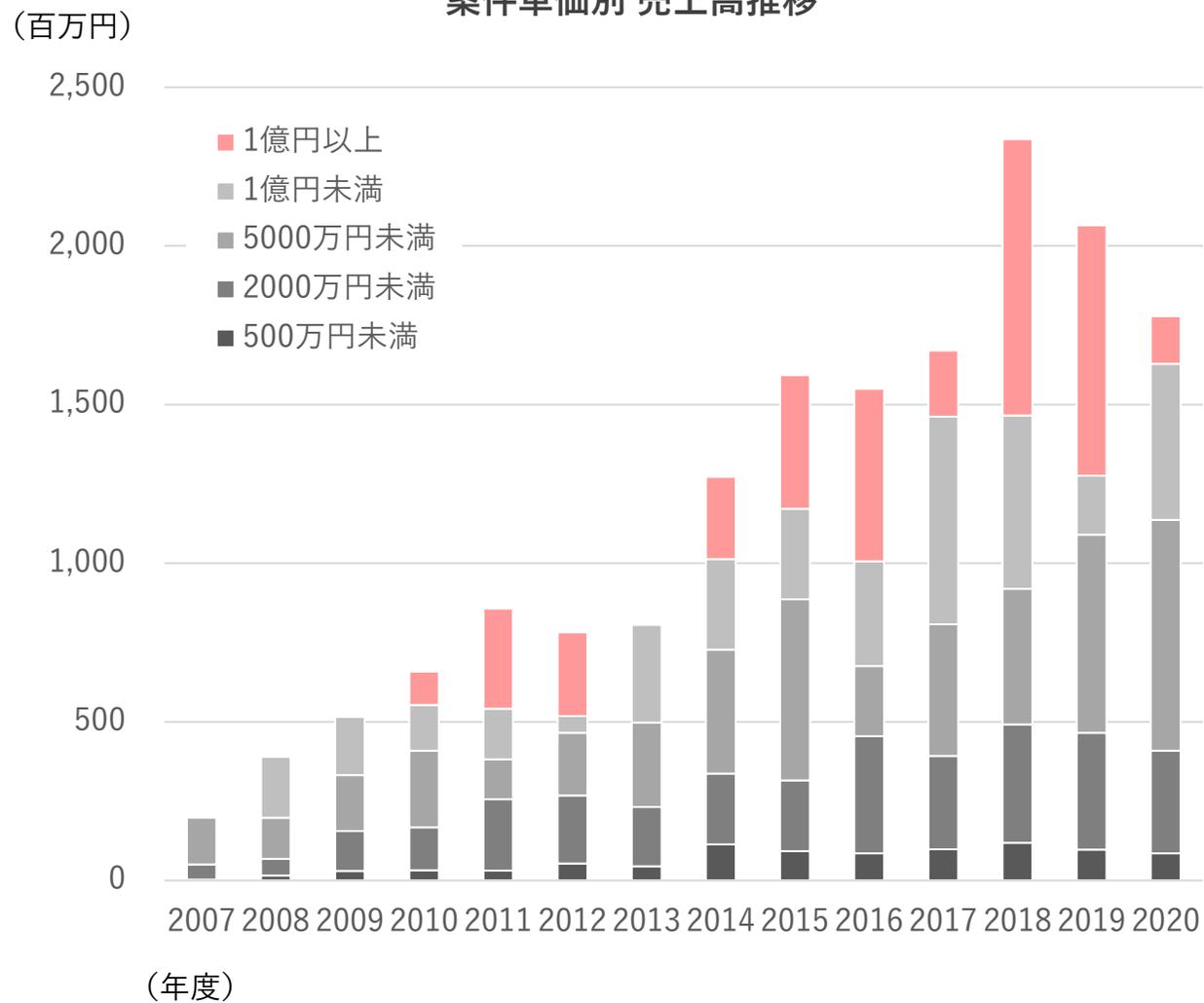
- コロナの影響で一時緊縮するも、概ね市場トレンドを超えて取扱案件数は推移



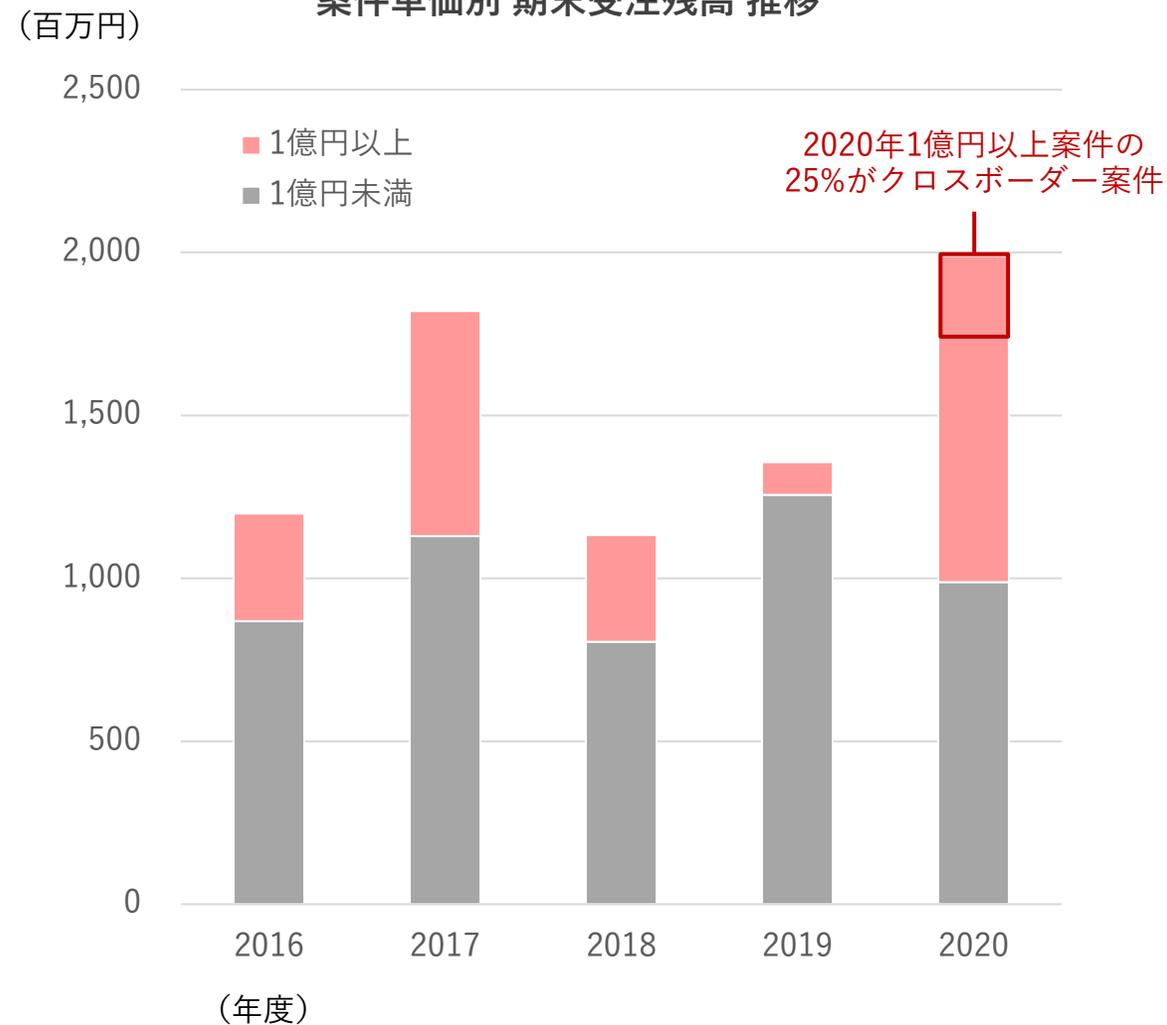
*M&A案件の他周辺業務を含む

ファイナンシャル・アドバイザー事業の実績傾向

案件単価別 売上高推移



案件単価別 期末受注残高 推移



目次

第1章 目指す姿

第2章 環境認識

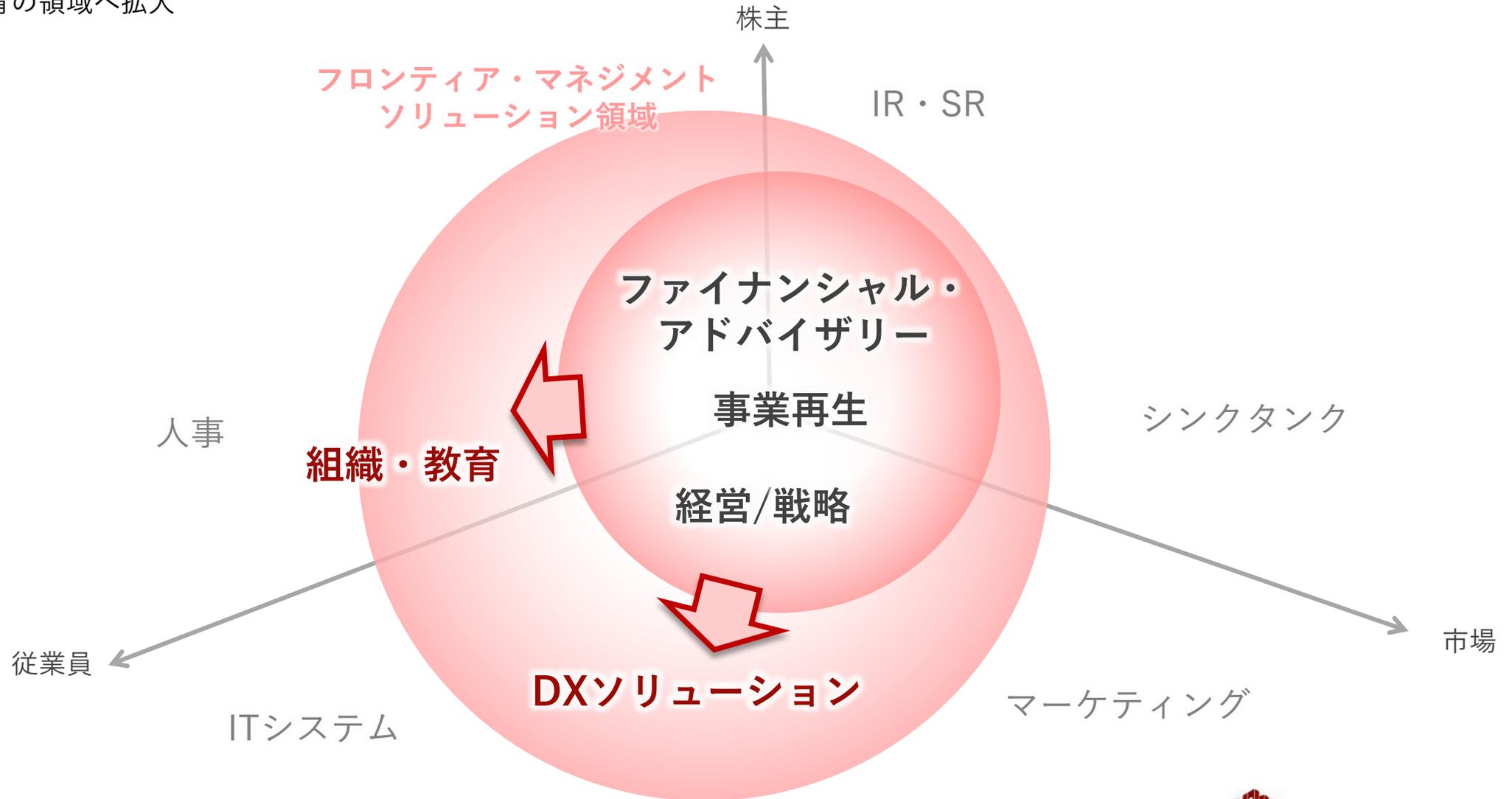
第3章 既存事業

第4章 新規施策

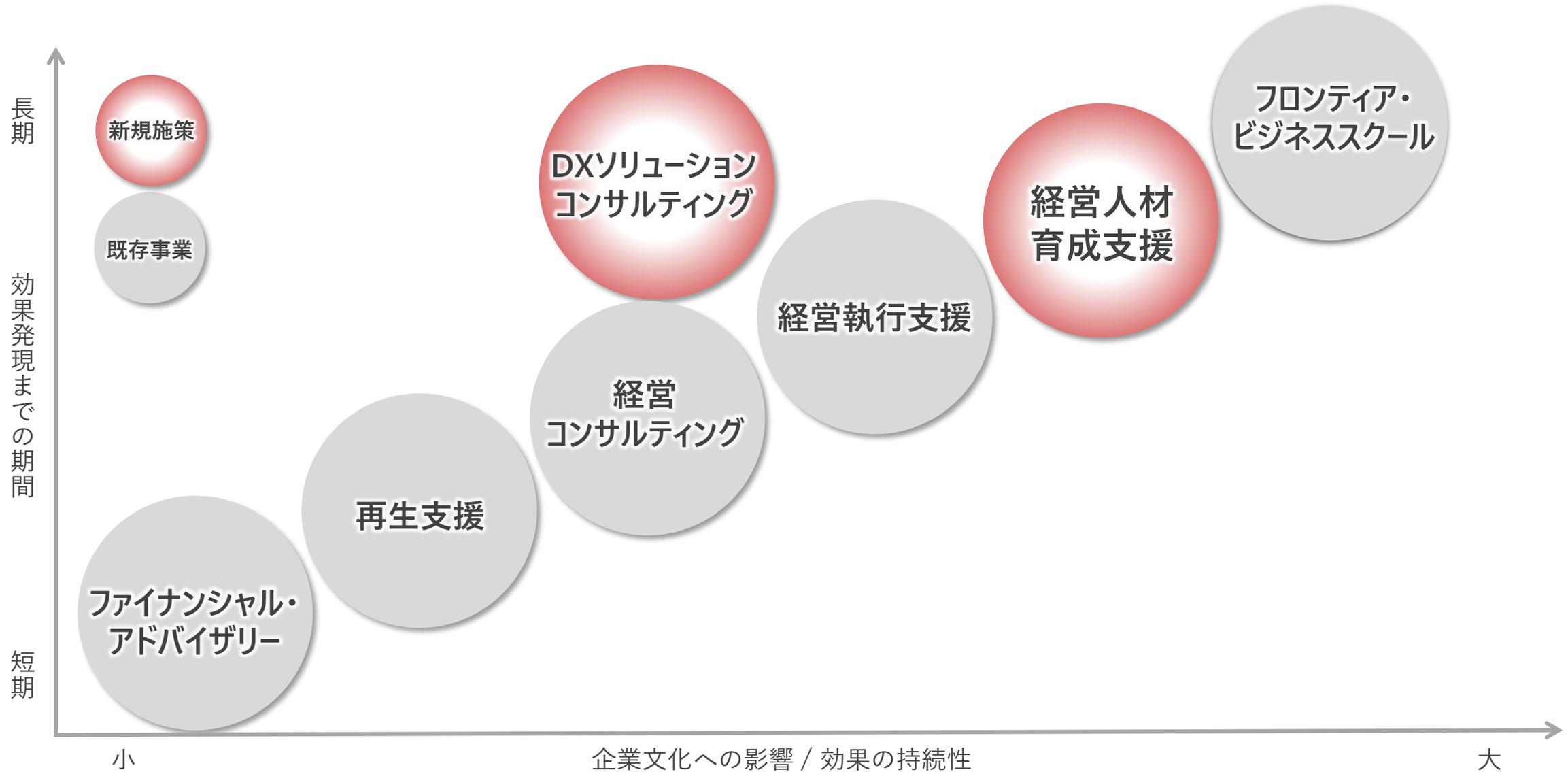
第5章 サステナビリティ

ソリューション領域の拡大

- 事業の中心となっている経営コンサルティング、事業再生、ファイナンシャル・アドバイザーに加え、DXソリューション、組織・教育の領域へ拡大

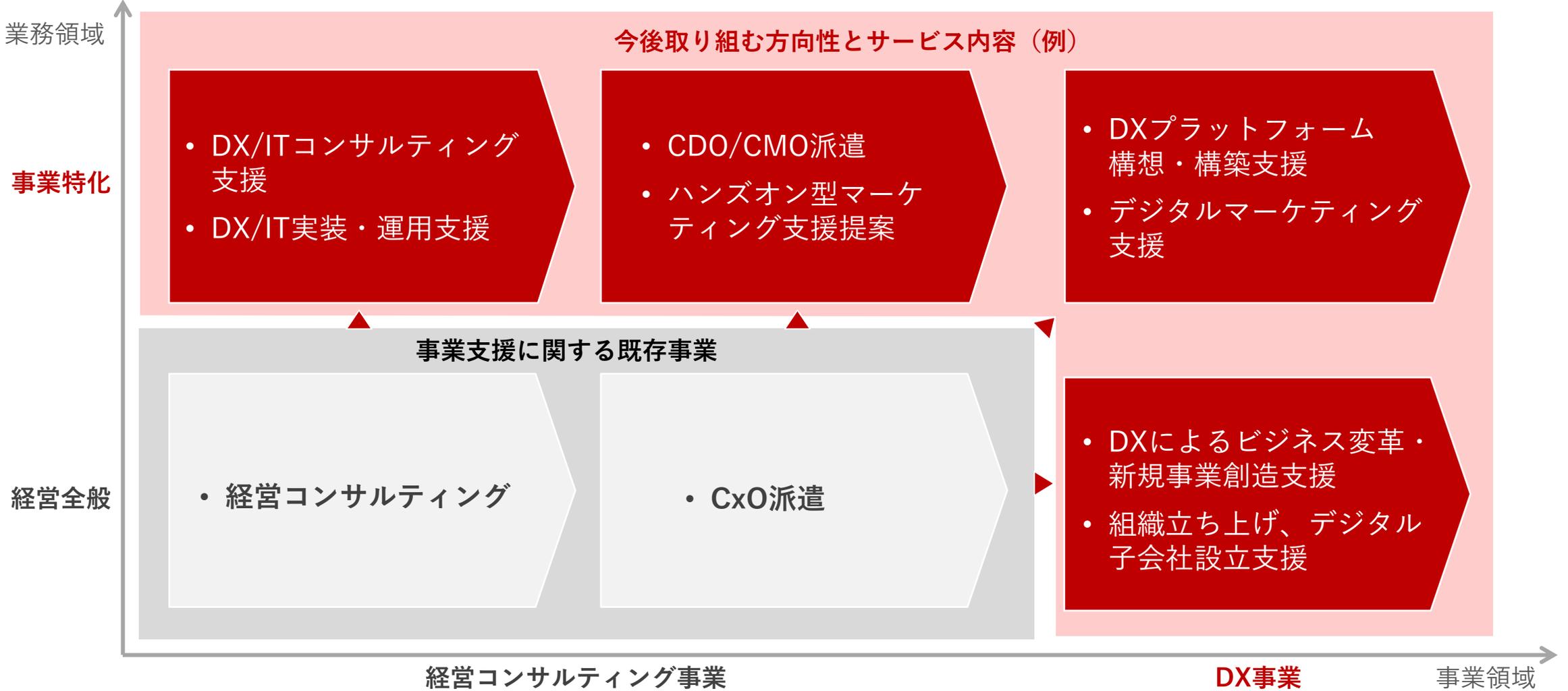


新規施策の位置付け



DX戦略を通じたビジネストランスフォーメーション

- 企業再生や経営改革で蓄積したノウハウと近年のIT技術を掛け合わせ、他社との連携も図りながら当社ならではのユニークなビジネストランスフォーメーションサービスを提供



地域金融機関との連携強化

- 従来は、コンサルティング、企業再生、M&Aでの連携が中心
- 地域金融機関のファンド事業の取り組みをサポート

広島銀行、ひろぎんキャピタルパートナーズとの業務提携



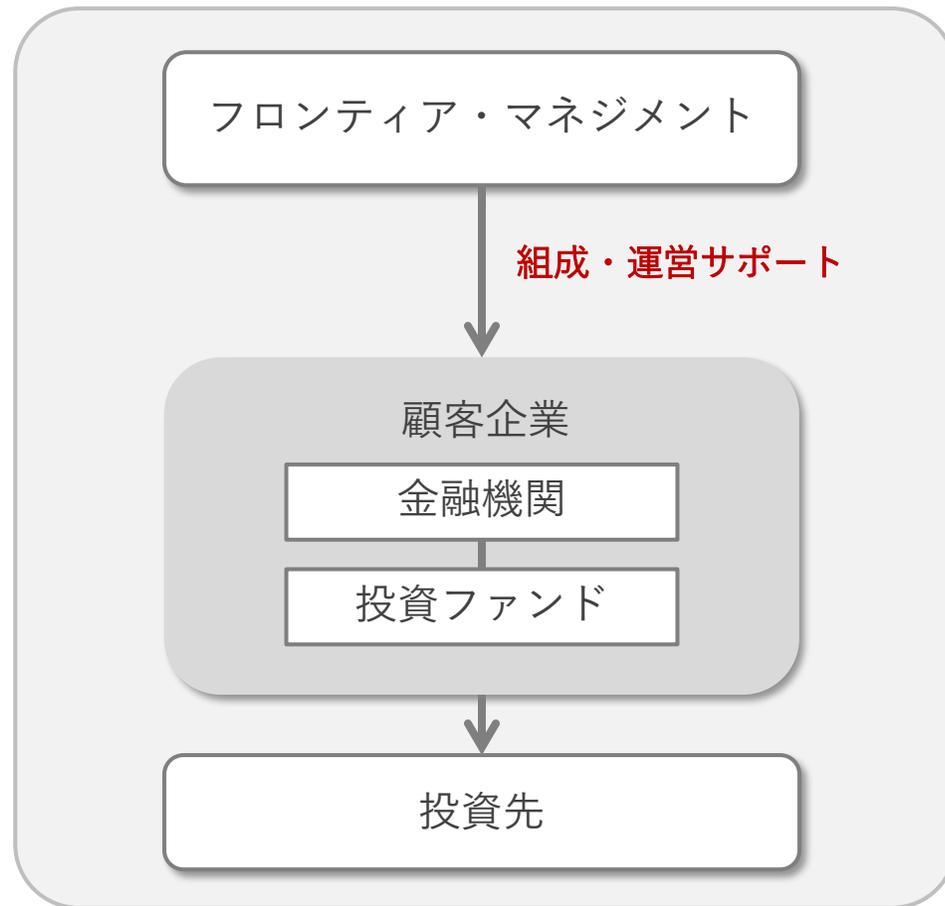
2020年12月17日発表

広島銀行および HiCAP の取引先企業や投資先企業に対し、3社が一体となってコンサルティングサービスやハンズオンでの経営執行支援を提供し、企業価値向上に資する施策を実行することで、地域の経済活性化・発展への寄与を目指す

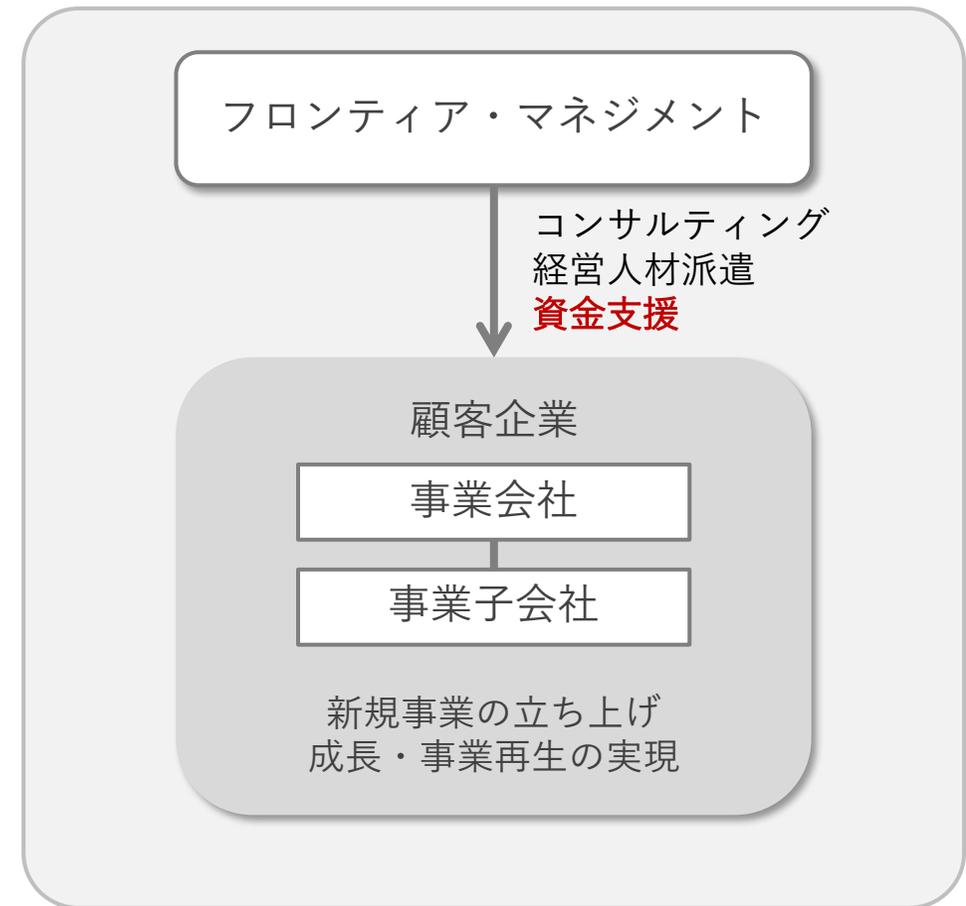
投資や投資事業に関連する新しいコンサルティング事業

- 当社のノウハウを用いて金融機関のファンド組成・運営を支援
- 投資先への経営人材派遣・資金支援によって、事業の成長や再生、新規事業の立ち上げに貢献

ファンド組成支援



経営人材派遣、資金支援



次世代経営人材の育成支援事業

- 日本企業の経営課題に対し大局観をもって解決する人材の創出を支援するため、次世代経営者人材の育成支援事業に着手

当社サービス

顧客企業

既存

経営コンサルティング



対象

新規

次世代経営人材の育成支援

- 次世代を担う人材育成支援と経営コンサルティングを融合させたサービスを提供
- 多くの企業や公共組織の組織風土・体質改革を支援しているスコラ・コンサルトとの業務提携によって、即効性と持続性を兼ね備えた企業価値向上を支援



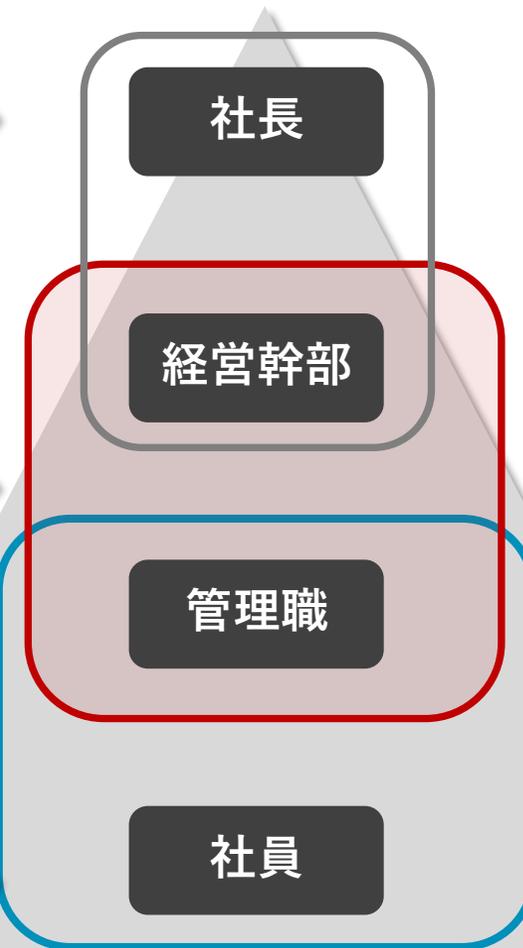
対象

既存

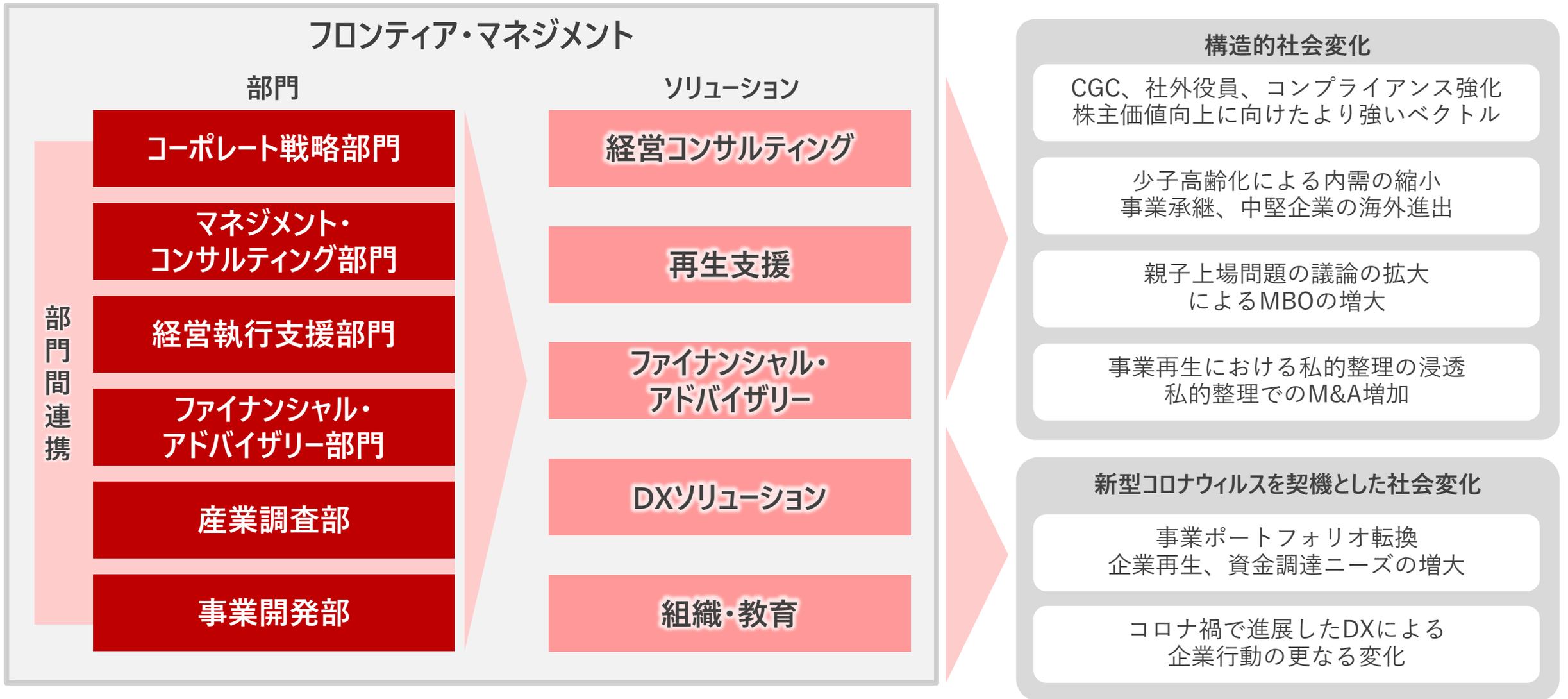
ビジネススクール



対象



社会、環境の変化に合わせ、柔軟なソリューション提供を可能とする組織戦略



新たな顧客接点の創造へ向けたオンライン・マーケティングの拡充

オウンドメディア

累計800,000PV

2020年2月～2021年1月実績



2020年2月運営開始
認知度とブランドの向上を目指す

ビジネススクール

累計1,500名超

2016～2020年実績



FRONTIER
BUSINESS SCHOOL

2016年開校、2020年オンライン化
顧客課題解決に役立つ“実践的な”講義



FRONTIER
MANAGEMENT
INC.

蓄積された
ナレッジ

既存顧客基盤

新たな顧客層の拡大

ウェビナー

累計2,000名超

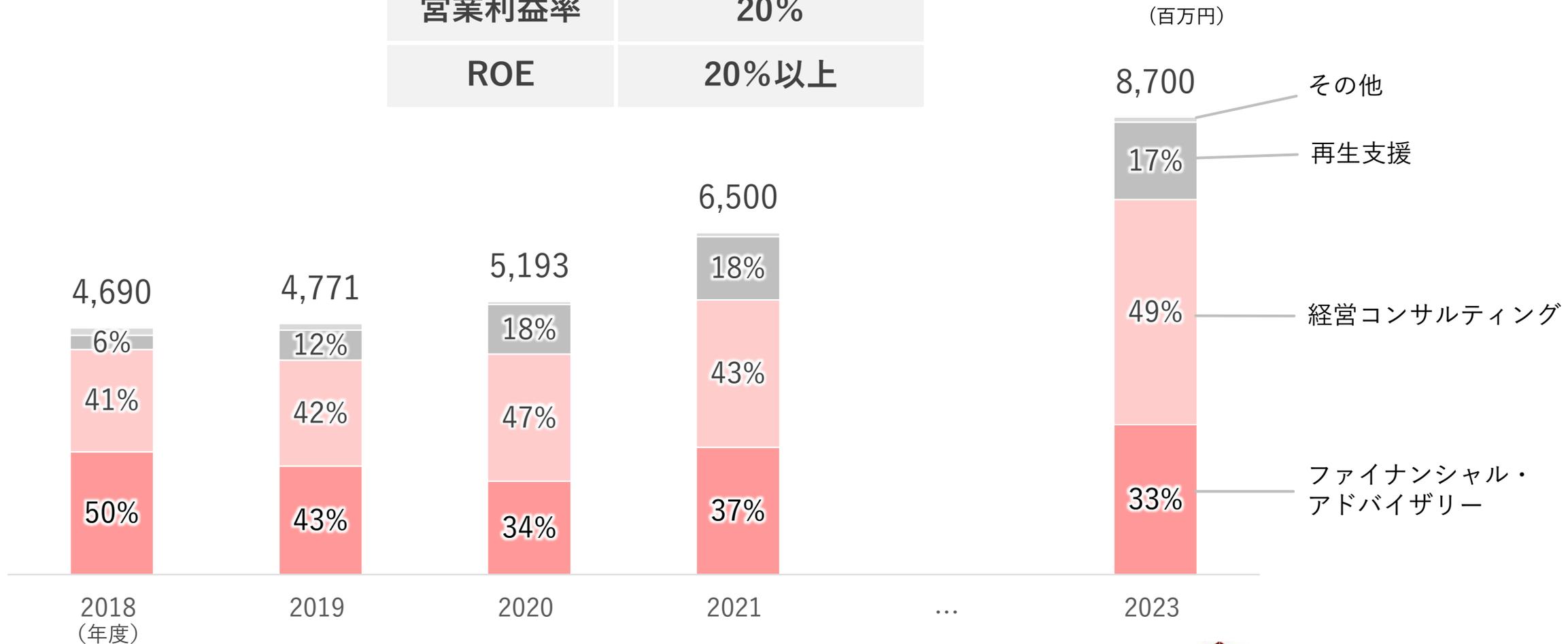
2020年9月～2021年1月実績



2020年9月スタート
従来のセミナーをオンライン化

中期経営計画目標

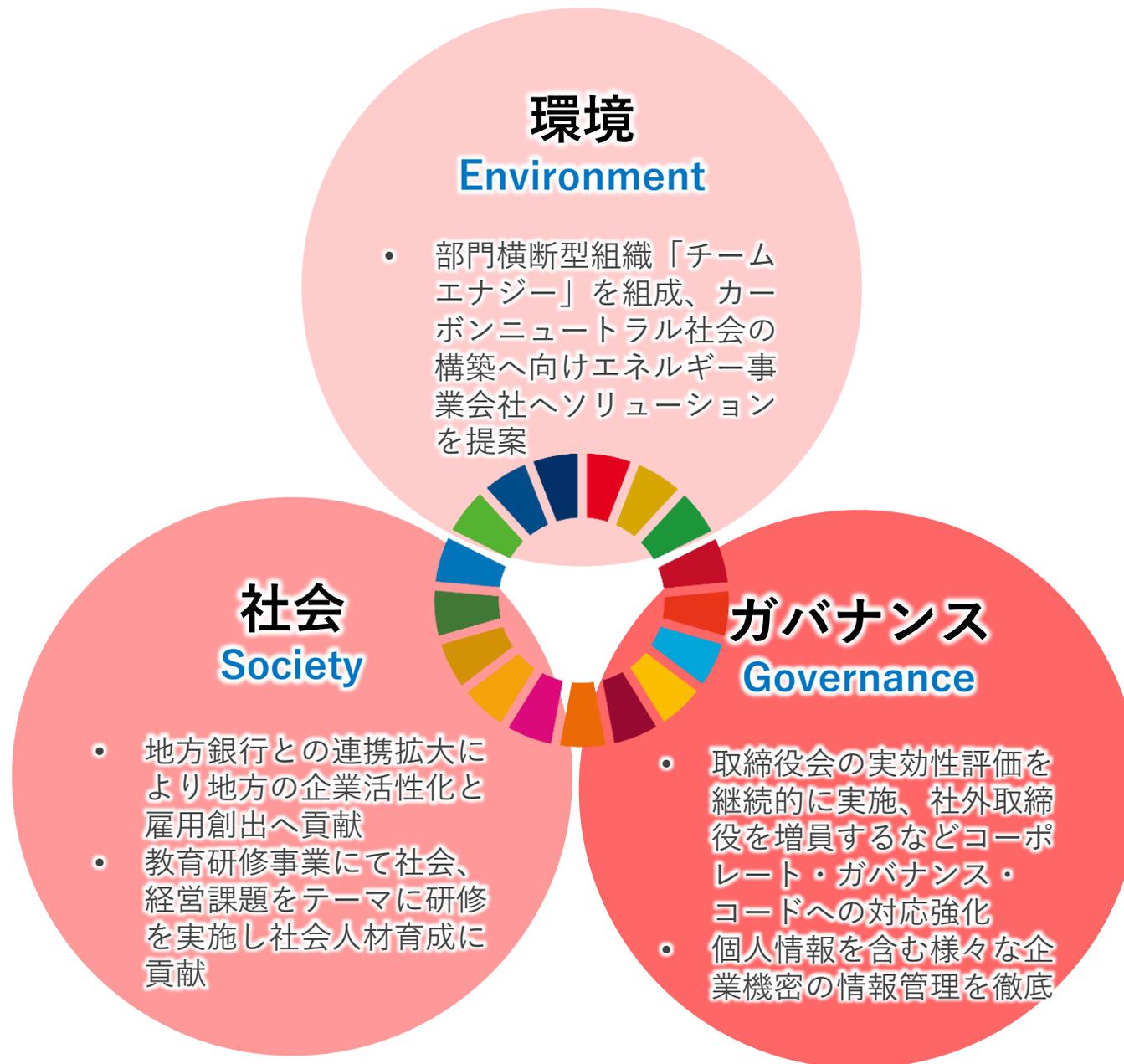
2023年度目標	
売上	87億円
営業利益率	20%
ROE	20%以上



目次

- 第1章 目指す姿
- 第2章 環境認識
- 第3章 既存事業
- 第4章 新規施策
- 第5章 サステナビリティ

ESGへの対応



SDGsへの主な取り組み



コーポレートガバナンス体制の充実に向けた取り組み

- 2018年度 社外取締役の選任(1名)
東証マザーズ上場
- 2020年度 指名諮問委員会・報酬諮問委員会の設置
東証一部への指定替え
取締役会の実効性評価実施
- 2021年度 社外取締役増員予定





**FRONTIER
MANAGEMENT
INC.**