

2024年2月14日

各位

会社名 フロンティア・マネジメント株式会社
代表者名 代表取締役 社長執行役員 大西 正一郎
(コード番号：7038 東証プライム市場)
問合せ先 執行役員 カンパニー企画管理部門長 濱田 寛明
(TEL. 03-6862-8335)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において 2024年12月期から2026年12月期を対象期間とする中期経営計画を決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社が目指す姿

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を目指します。

2. 成長戦略（事業戦略と組織強化）

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ため、以下の事業戦略と組織強化に取り組みます。

(1) コンサルティング・M&Aアドバイザー事業

クライアント企業が持つ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します。

- ① 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
- ② デジタル化をハンズオンで支援し、顧客の生産性を改善
- ③ 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
- ④ 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
- ⑤ 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

連結子会社フロンティア・キャピタル株式会社（以下、「FCI」という。）の投資本格化と多様な投資方針を持つ新ファンド組成に取り組みます。

- ① 結果実現への関与を高める投資事業を強化
- ② 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
- ③ 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

積極的な採用による量的拡大と生産性改善、ならびにM&Aによる非連続成長を目指します。

- ① 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
- ② 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
- ③ 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

上記により、中期経営計画最終年度である 2026 年 12 月期（当社第 20 期）の数値目標は、連結売上高 230 億円、連結経常利益 35 億円、連結当期純利益 24 億円とし、主な KPI としては、①連結経常利益 35 億円以上、②FCI を除く連結経常利益率 20%以上、③ROE30%以上を維持、④連結人員数（FCI の連結投資先を除く）620 名以上、⑤投資事業の出資件数 8 件（連結 2 件）・出資額 150 億円、⑥Cx0 派遣人数年間 50 名以上といたします。

※ 中期経営計画の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上



FRONTIER
MANAGEMENT
INC.

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



■ 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

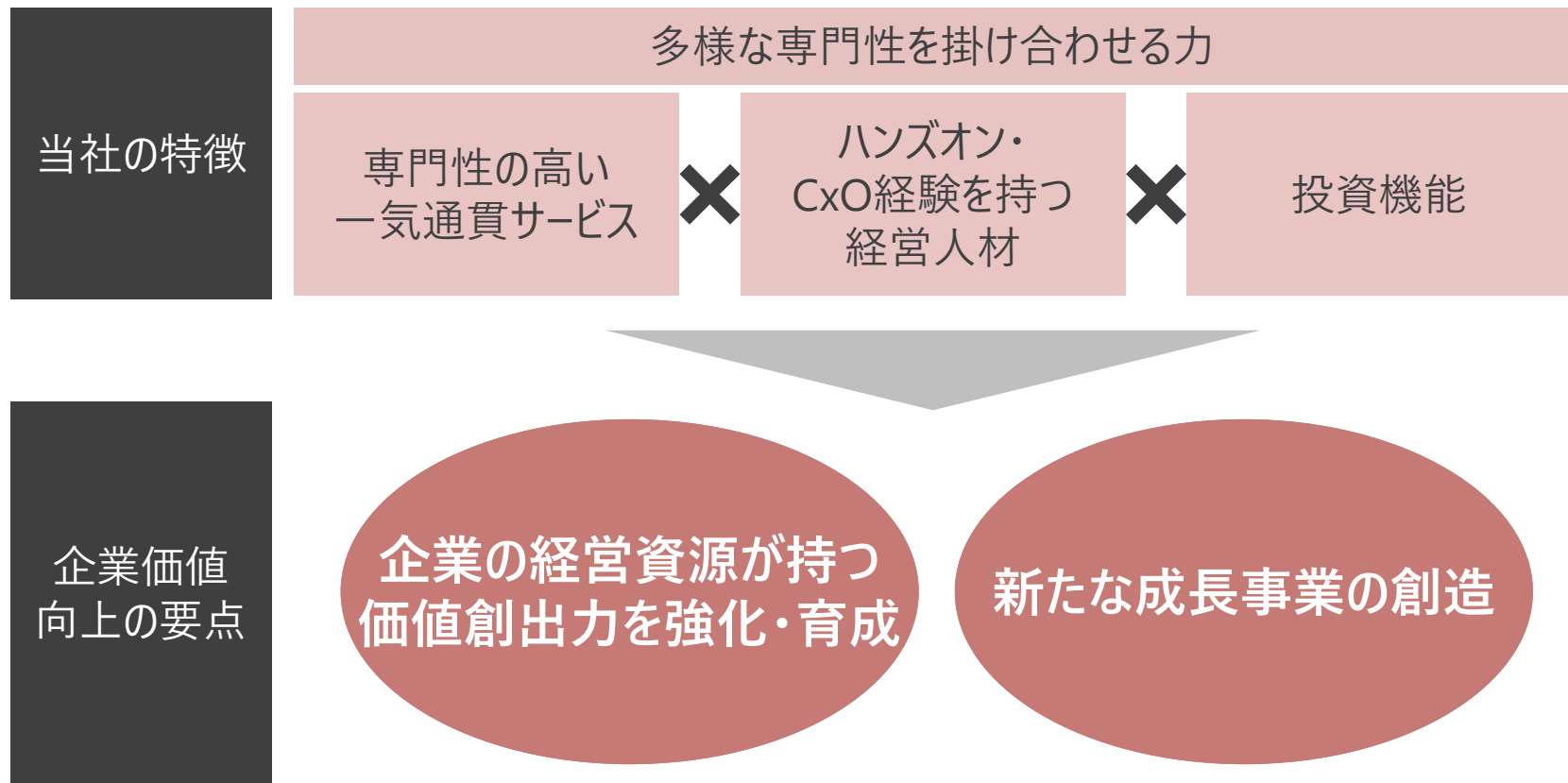
■ フロンティア・マネジメントの価値観

- 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

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



1 コンサルティング・M&Aアドバイザー事業： 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

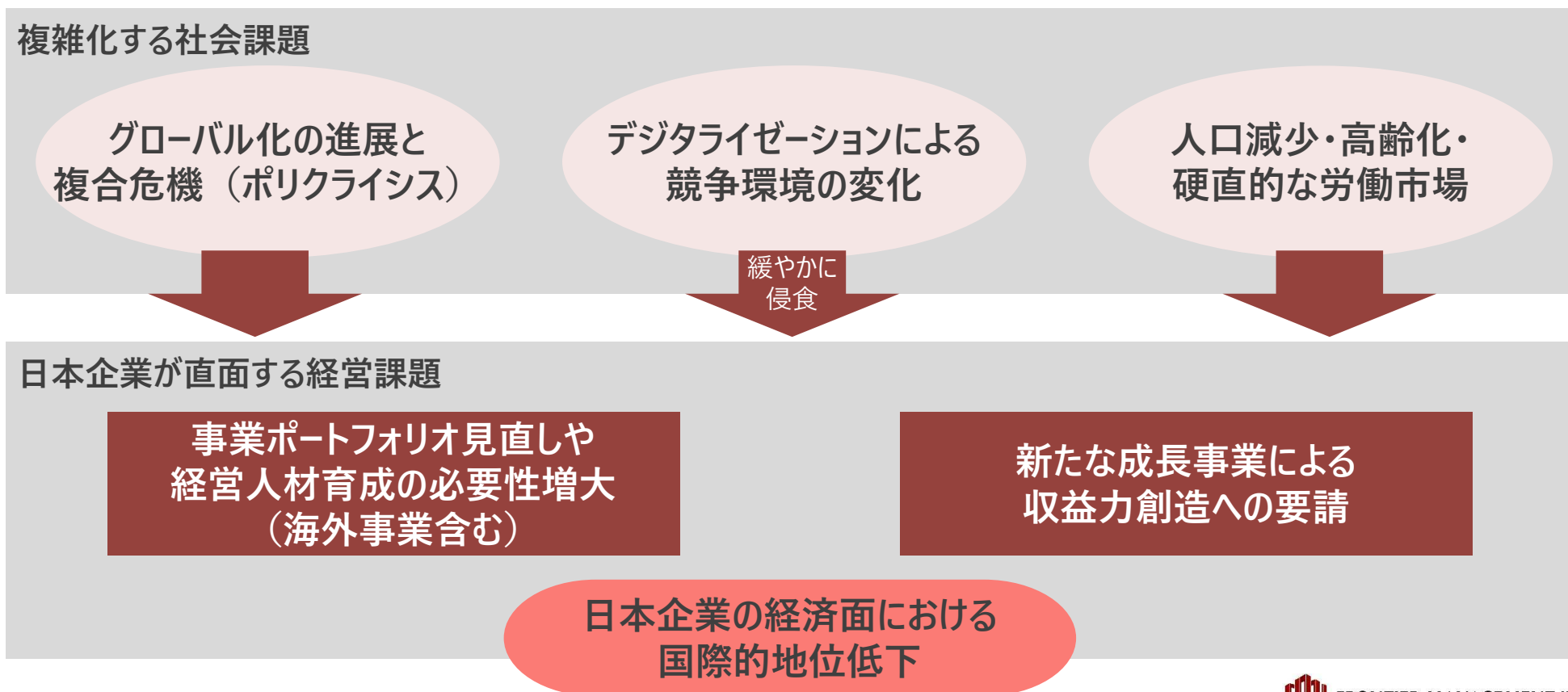
市場機会と成長戦略



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

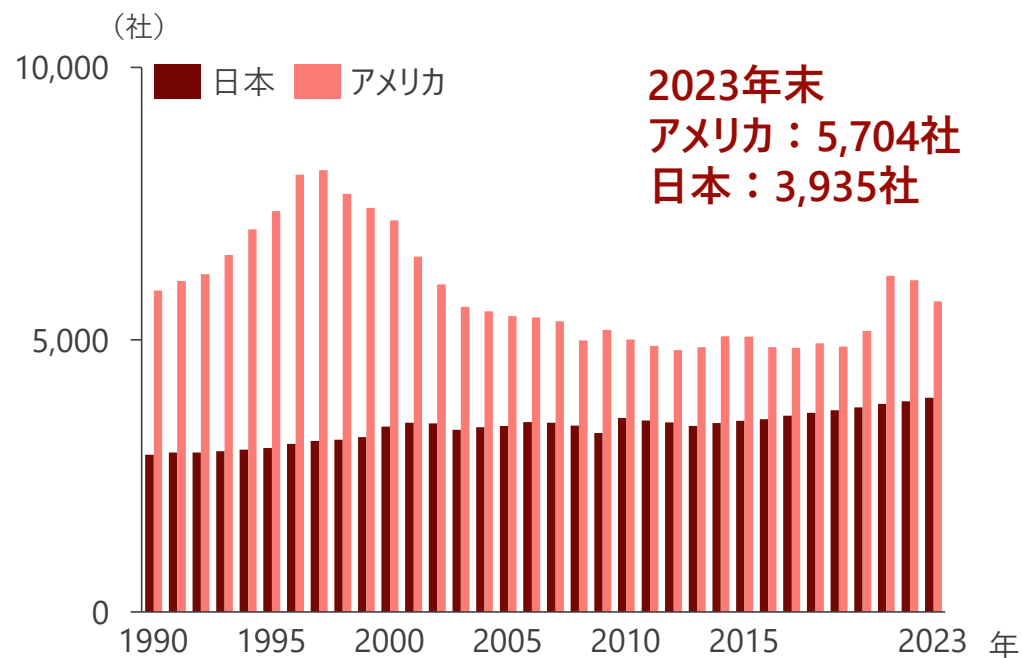


日本企業を取り巻く社会課題と経営課題 ～日米の上場企業比較 日本企業は劣位

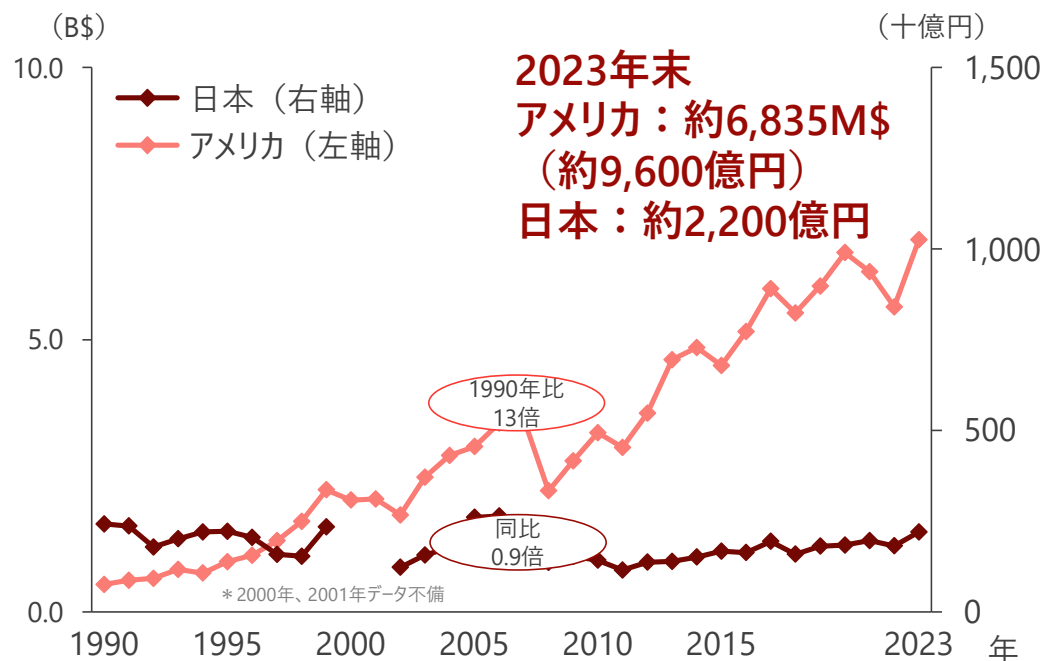
- 日本企業の一社当たりの時価総額はアメリカ企業に大きく劣っており、過去と比較しても日本企業は事業を拡大できていない

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）

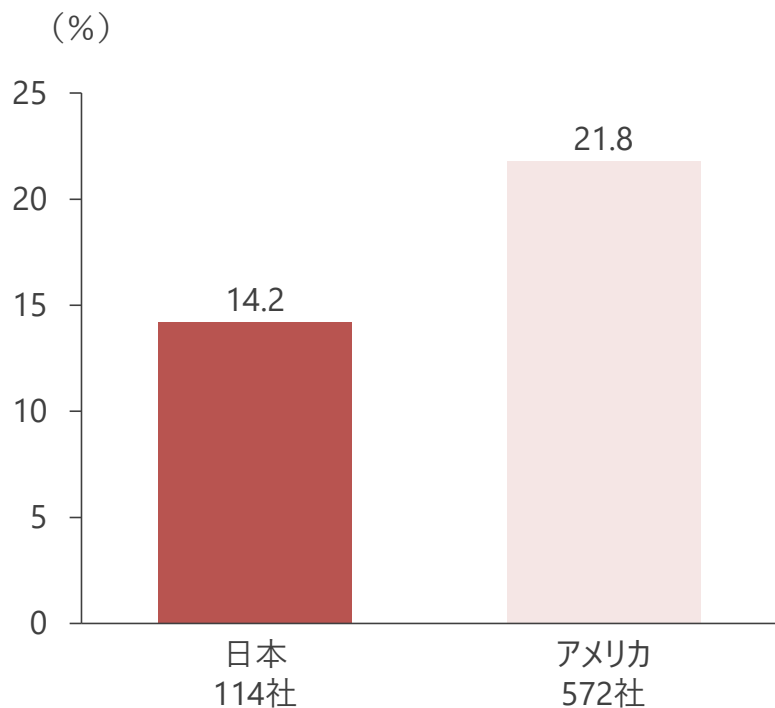


出所：WEF、東京証券取引所、SPEEDAよりフロンティア・マネジメント作成
※：日本は東京証券取引所、大阪取引所（廃止）の合算値であり、2013年以前は一部重複が含まれる
米国はNYSE、Nasdaqの合算値。

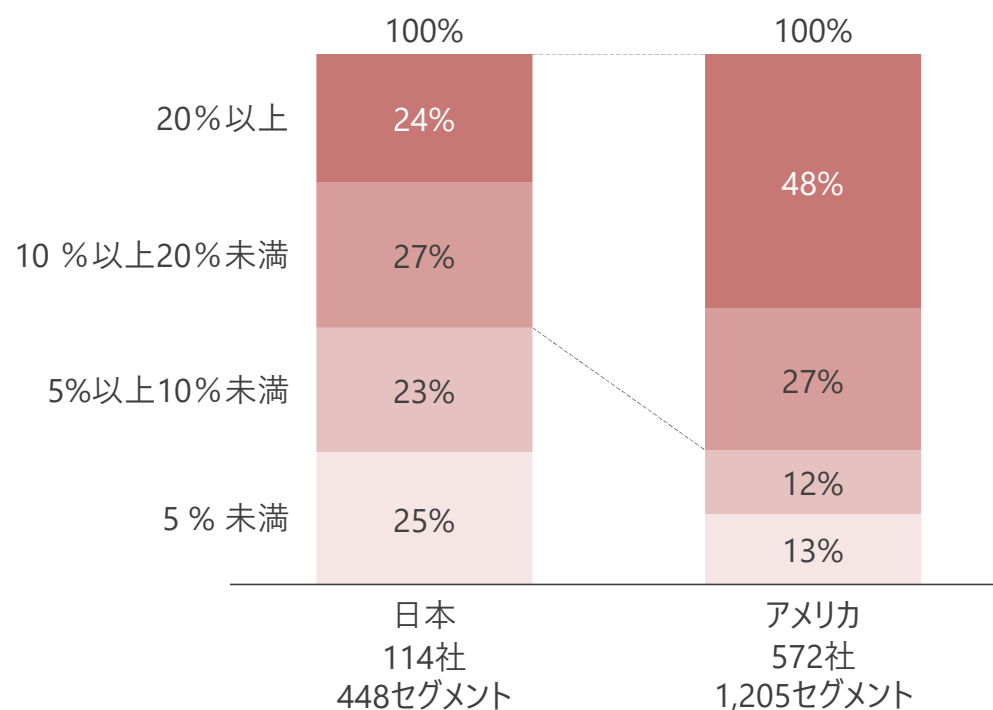
日本企業を取り巻く社会課題と経営課題 ～日本企業の低い収益力と事業ポートフォリオ

- 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)



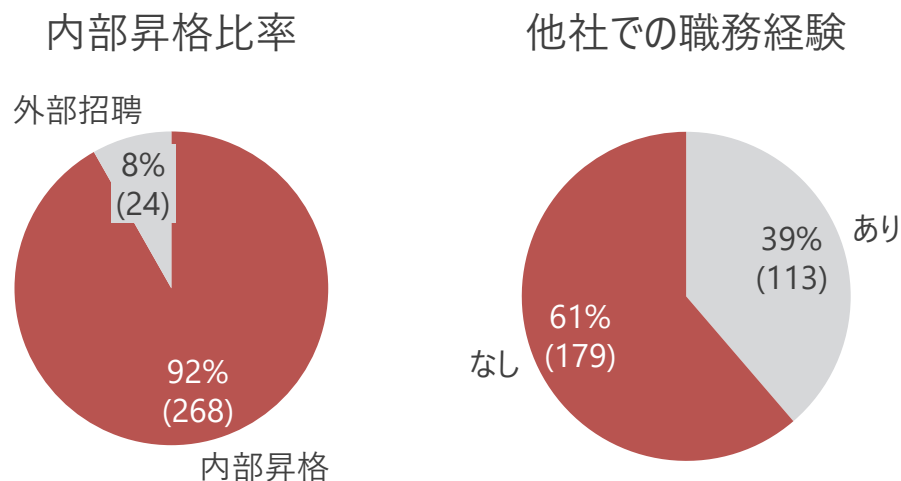
出所：Factsetよりフロンティア・マネジメント作成

※：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

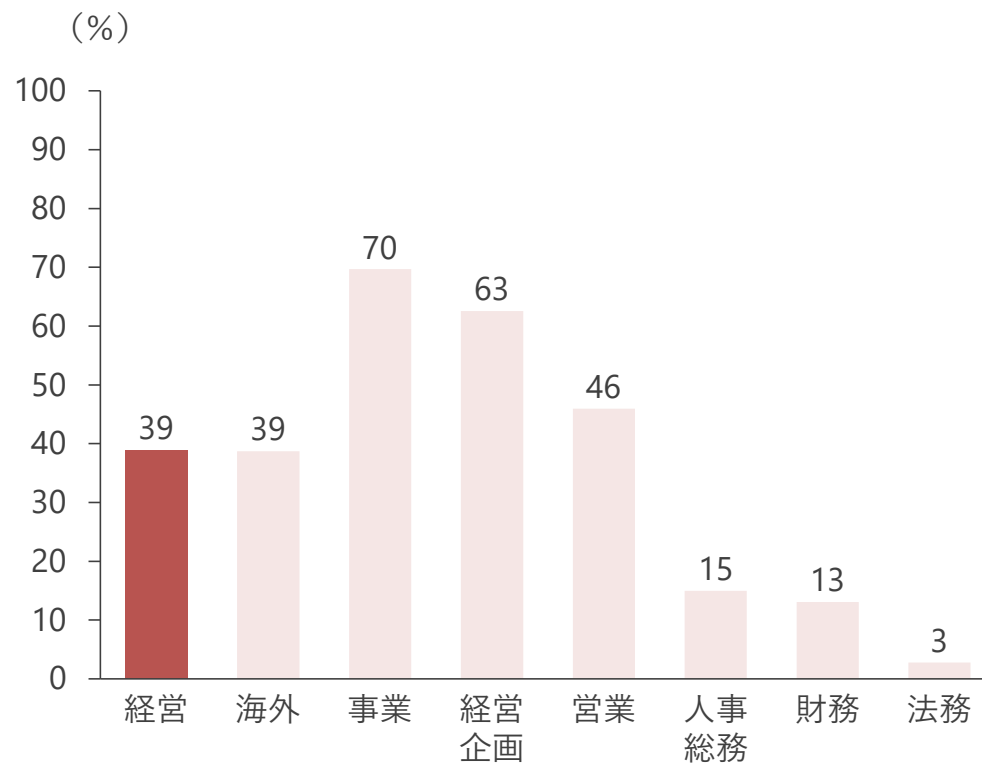
日本企業を取り巻く社会課題と経営課題 ～経営人材派遣・育成の必要性

- 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）



CEOの保有スキル（2019年）



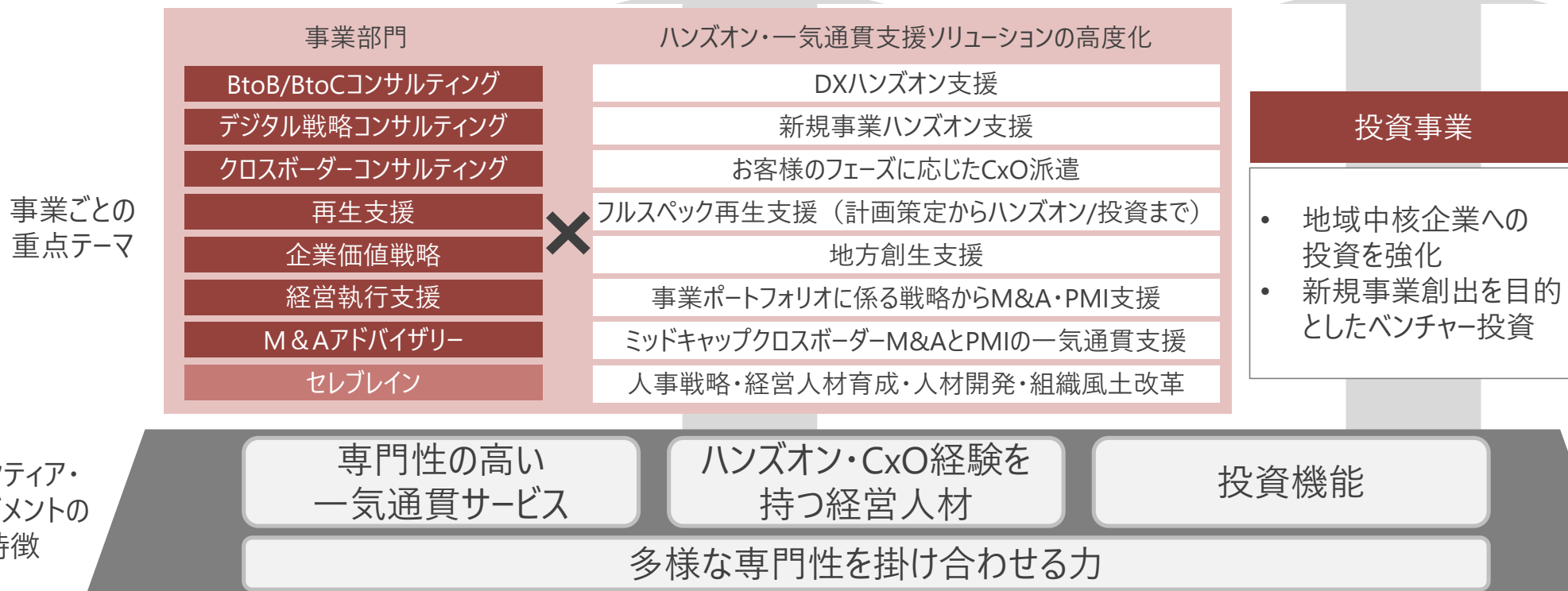
出所：（左）日経バリューサーチを用いて2022年の社長人事290社以上を抽出しフロンティア・マネジメントが独自調査
（右）旬刊 商事法務よりフロンティア・マネジメント作成

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

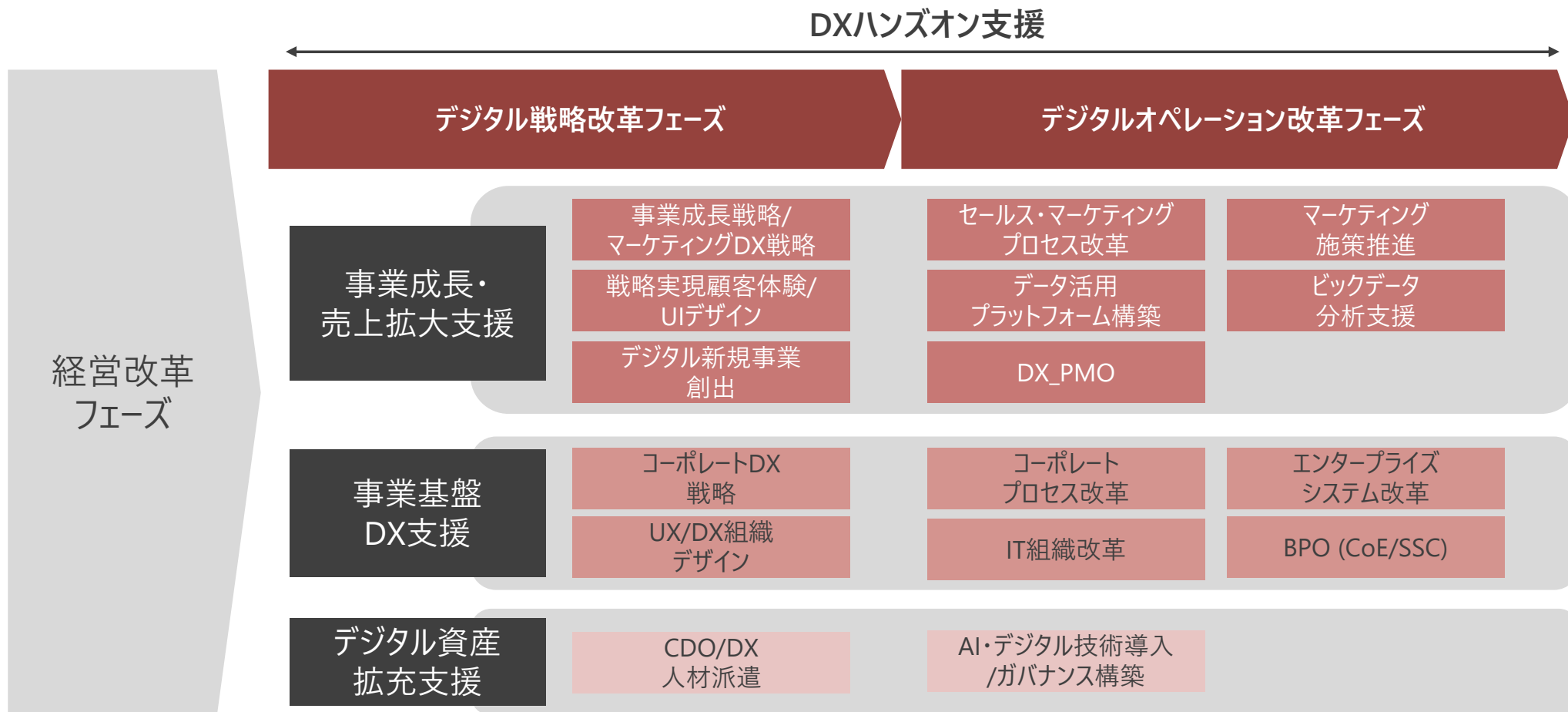
事業ポートフォリオ見直しや
経営人材育成の必要性増大
(海外事業含む)

新たな成長事業による
収益力創造への要請



コンサルティング・M&Aアドバイザー事業 ～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



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

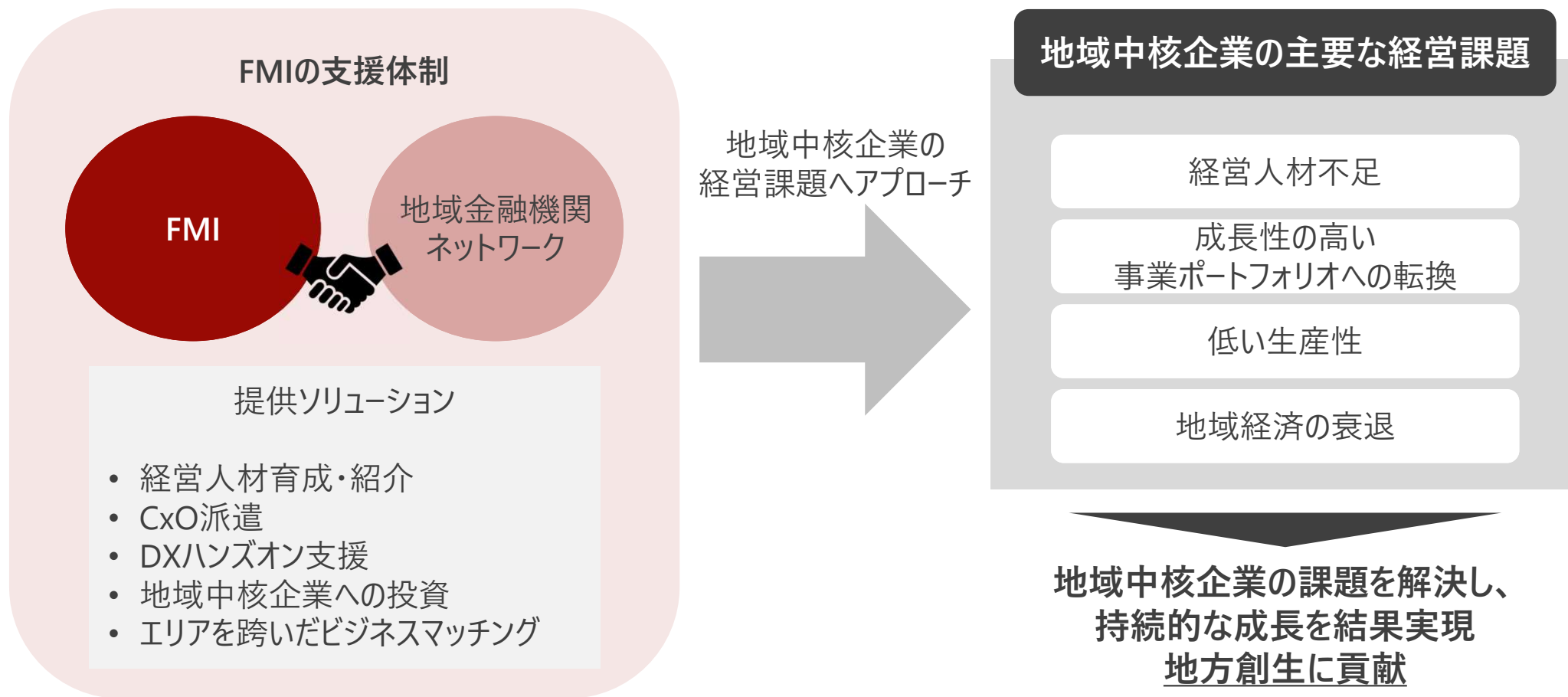
- 再生計画策定、CxO派遣/ハンズオンコンサルティングのみならず、投資も含めてフルスペックで再生を支援

FMIの再生支援トータルパッケージ



コンサルティング・M&Aアドバイザー事業 ～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



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

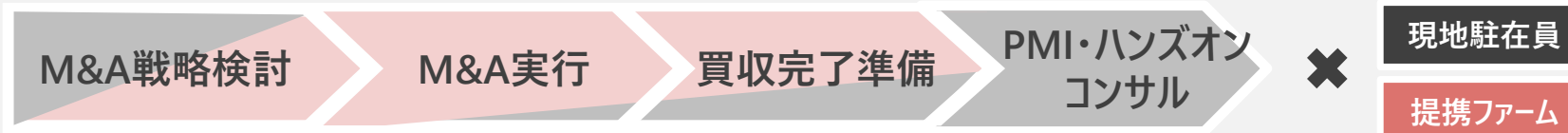
- 世界中の魅力的なM&A情報を集め、ミッドキャップを中心としたクロスボーダーM&A・PMIを支援



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

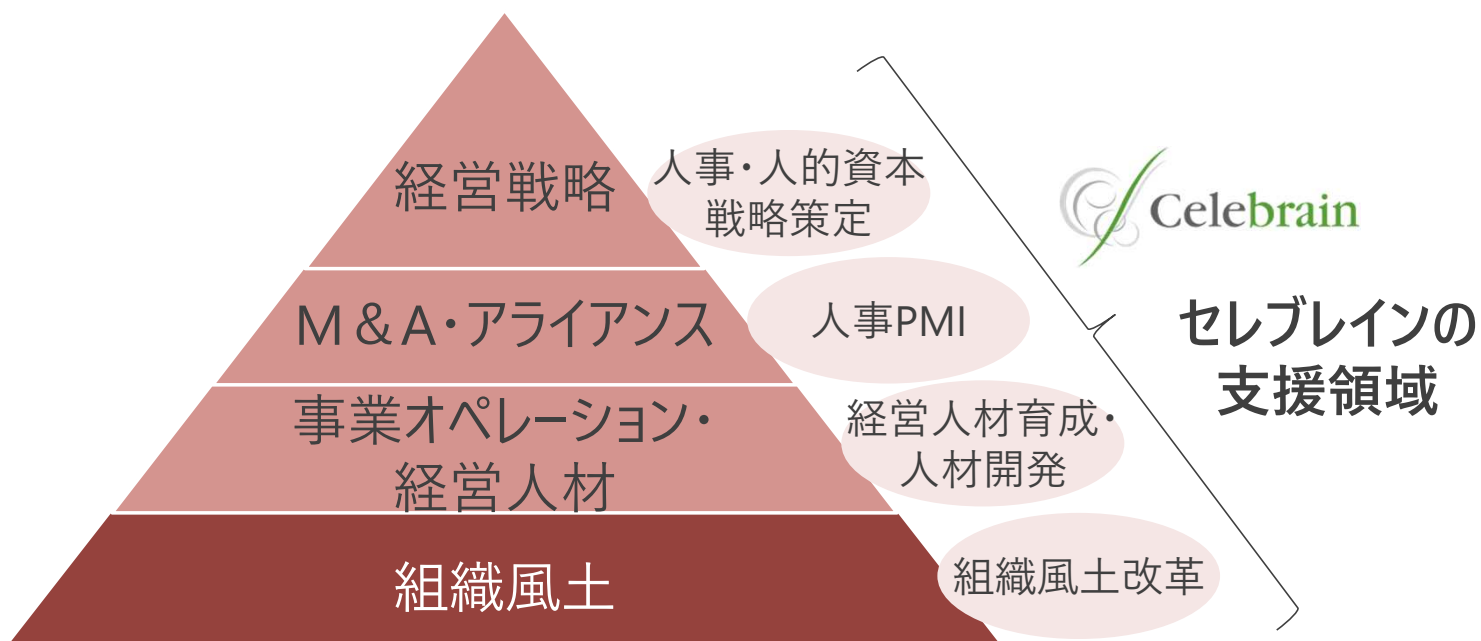
■ コンサルティングチーム ■ M&Aアドバイザリーチーム



コンサルティング・M&Aアドバイザー事業 ～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



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
新規成長事業の創造を後押し

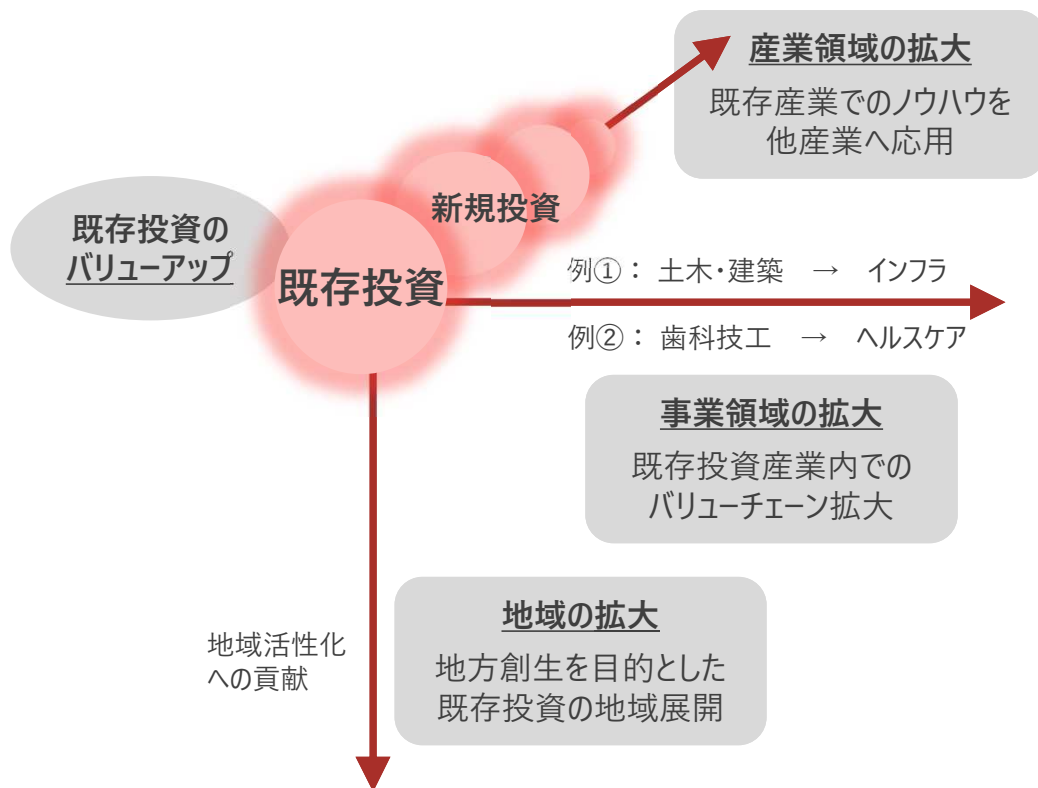
New

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	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">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





FRONTIER
MANAGEMENT
INC.

第3章

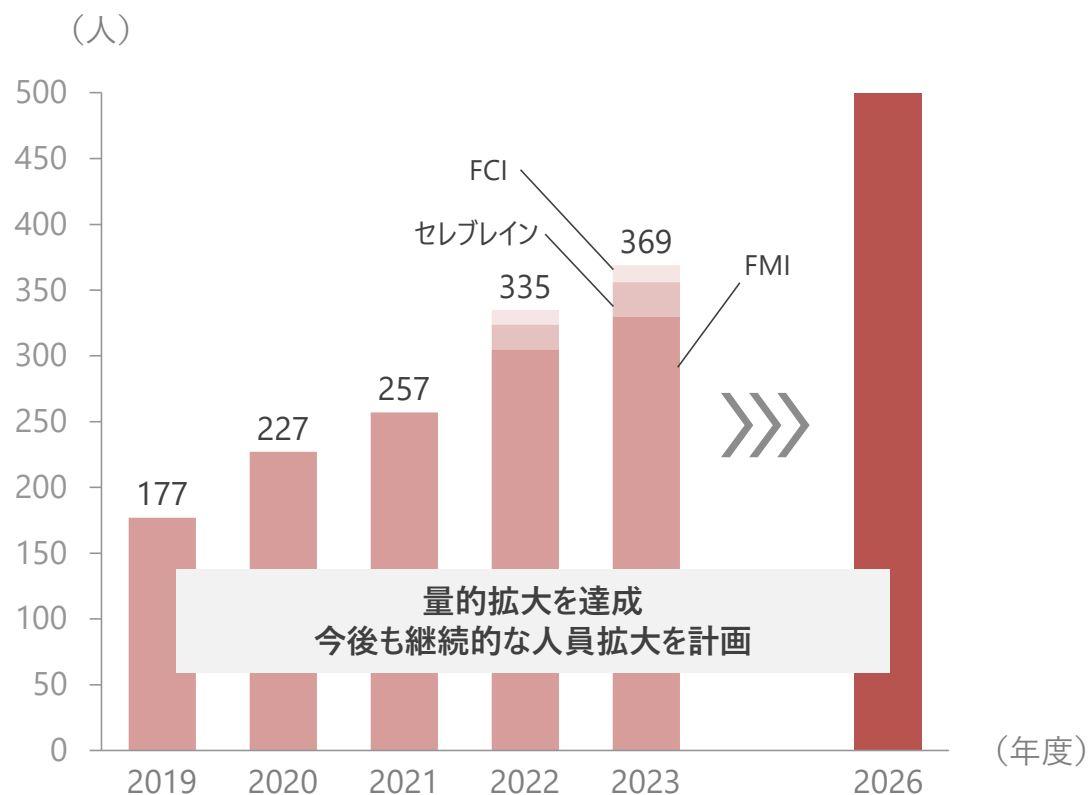
フロンティア・マネジメントの組織強化



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



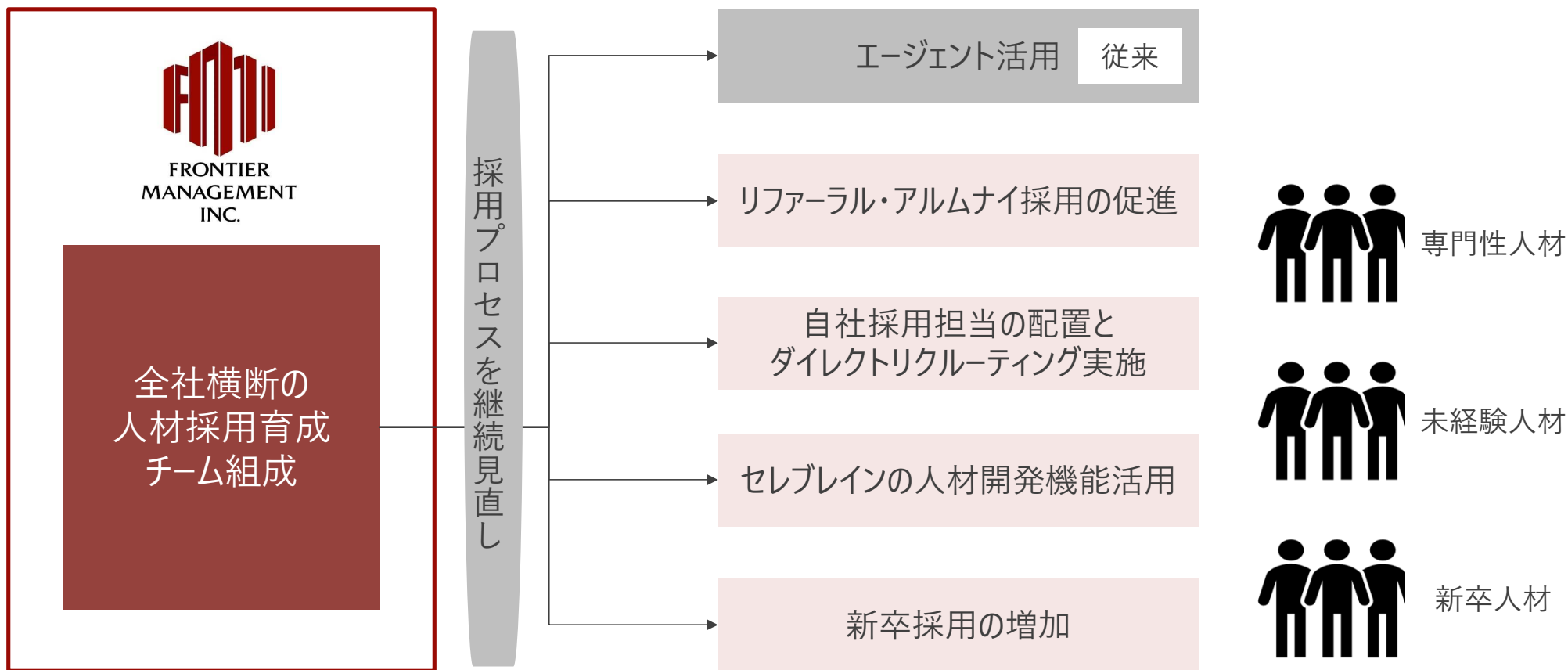
今後の注力施策

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

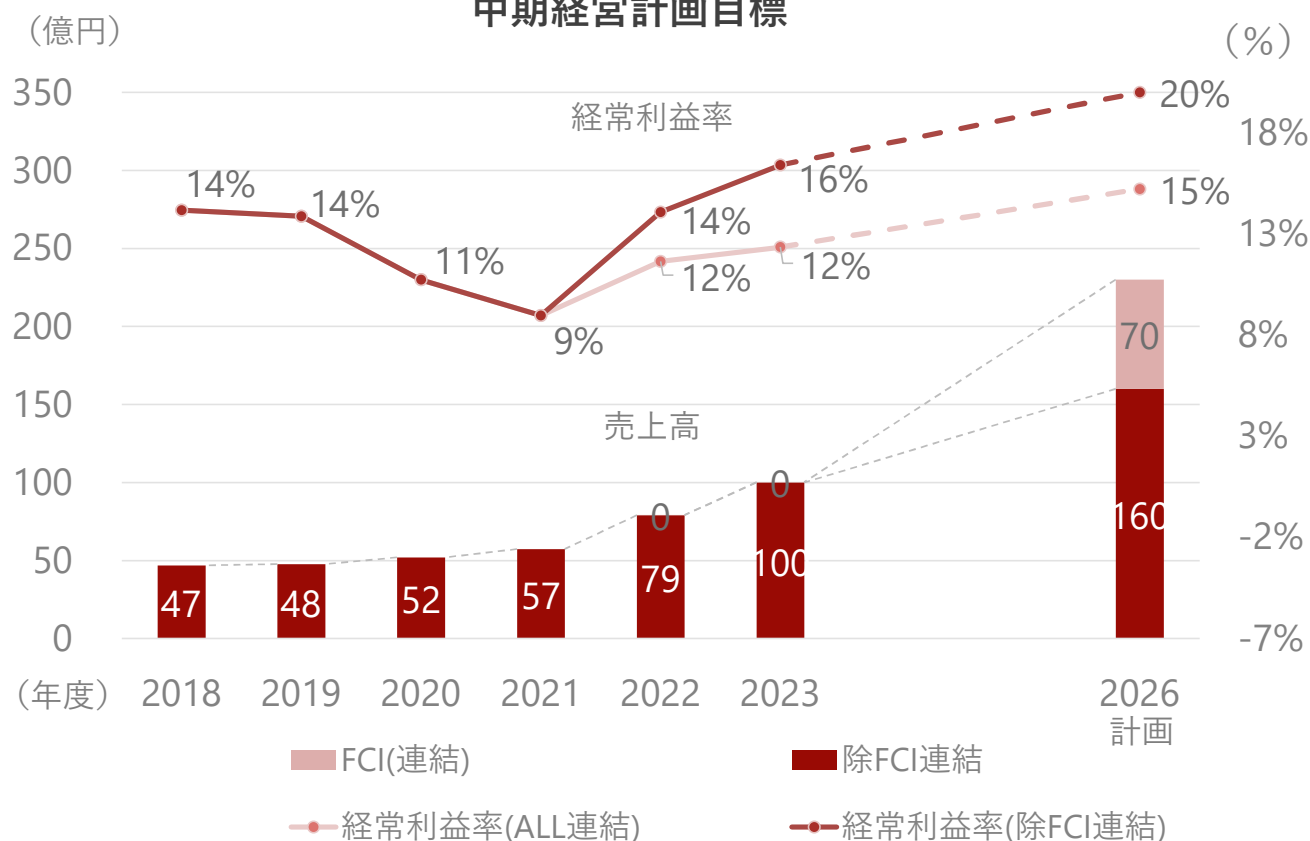
数値計画・株主還元方針



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

中期経営計画目標



	ALL連結 (億円)	
	2023年度	2026年度
売上高	100	230
経常利益	12	35
当期純利益※	8	24

	除FCI連結 (億円)	
	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

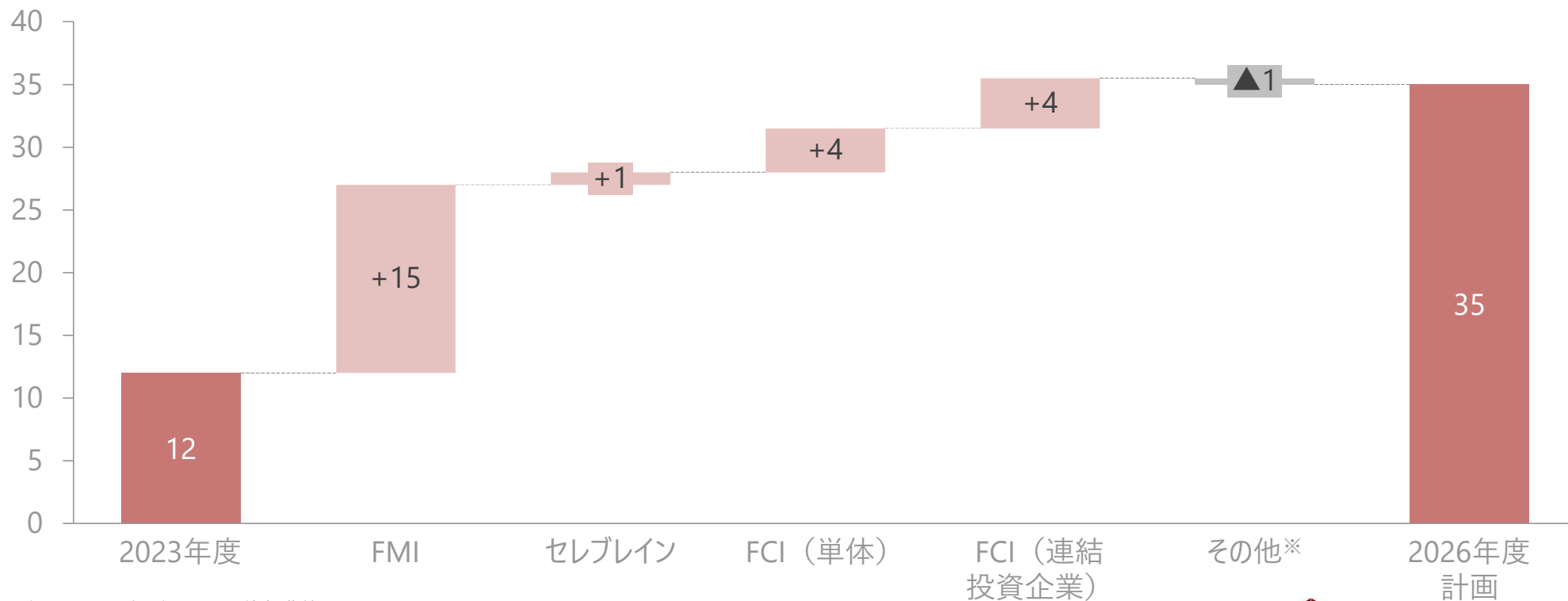
- 【前提】
- ALL連結とは、FCI及びその連結投資企業を含む、すべてのグループ会社の連結損益のこと。除FCI連結とは、FCI及びその連結投資企業を除いた連結損益のこと
 - FCIについては2024年度に連結投資を1件実施することを想定。2025年度及び2026年度についても連結投資の検討を進めるが、計画には含めていない
 - 当社が40%出資するAthetaについては、当社が20%の株式を追加取得するオプションを有しているが、当該オプションを行使する前の損益等を計画としている

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

（億円）

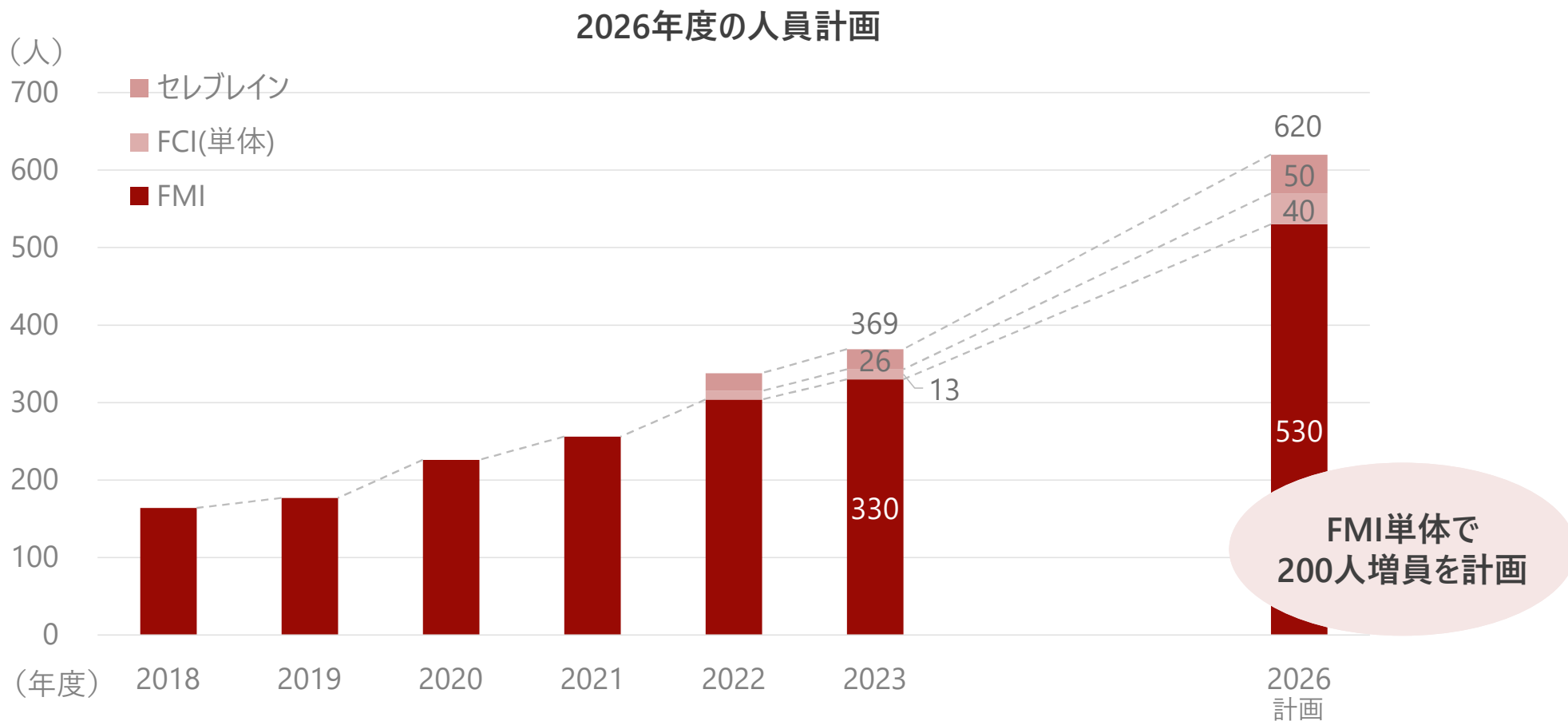
2023-2026年度での経常利益成長の内訳



※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

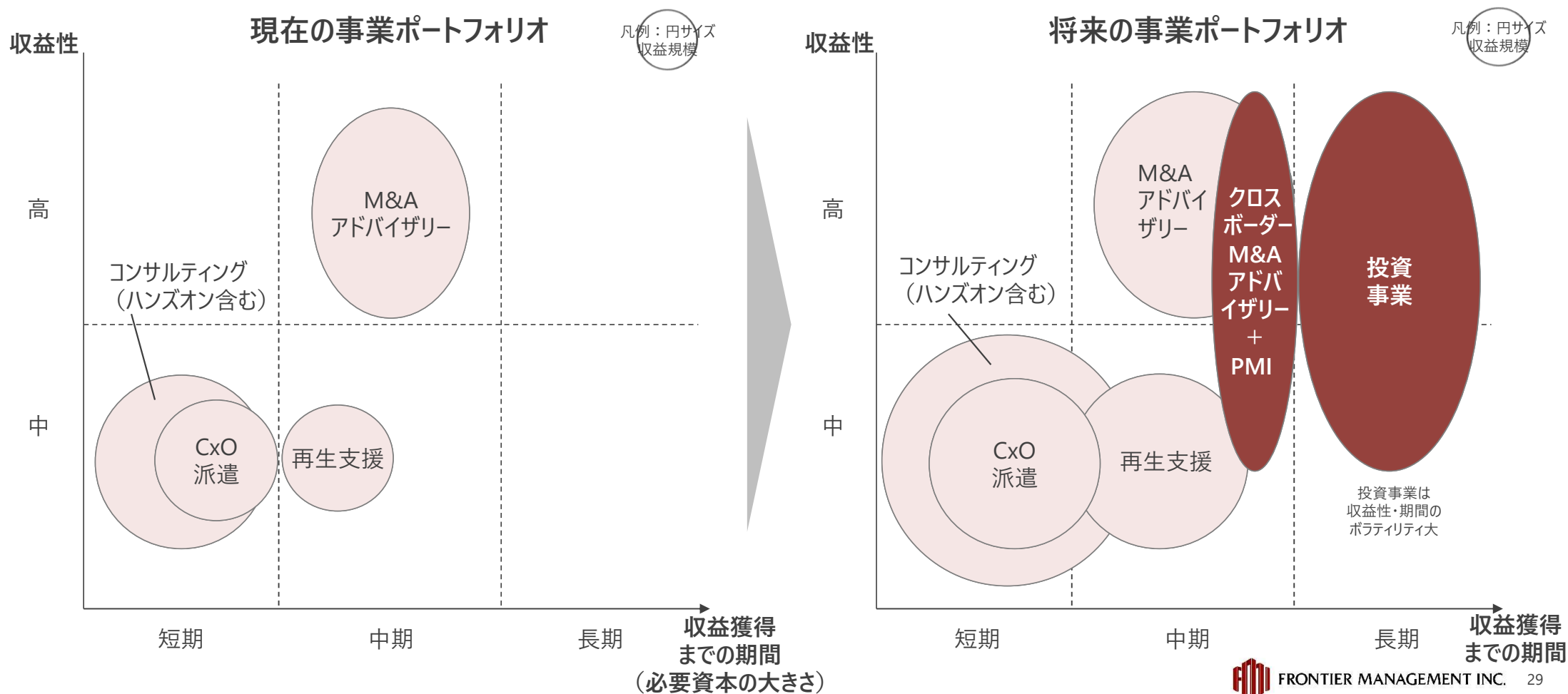


【前提】

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に関与



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

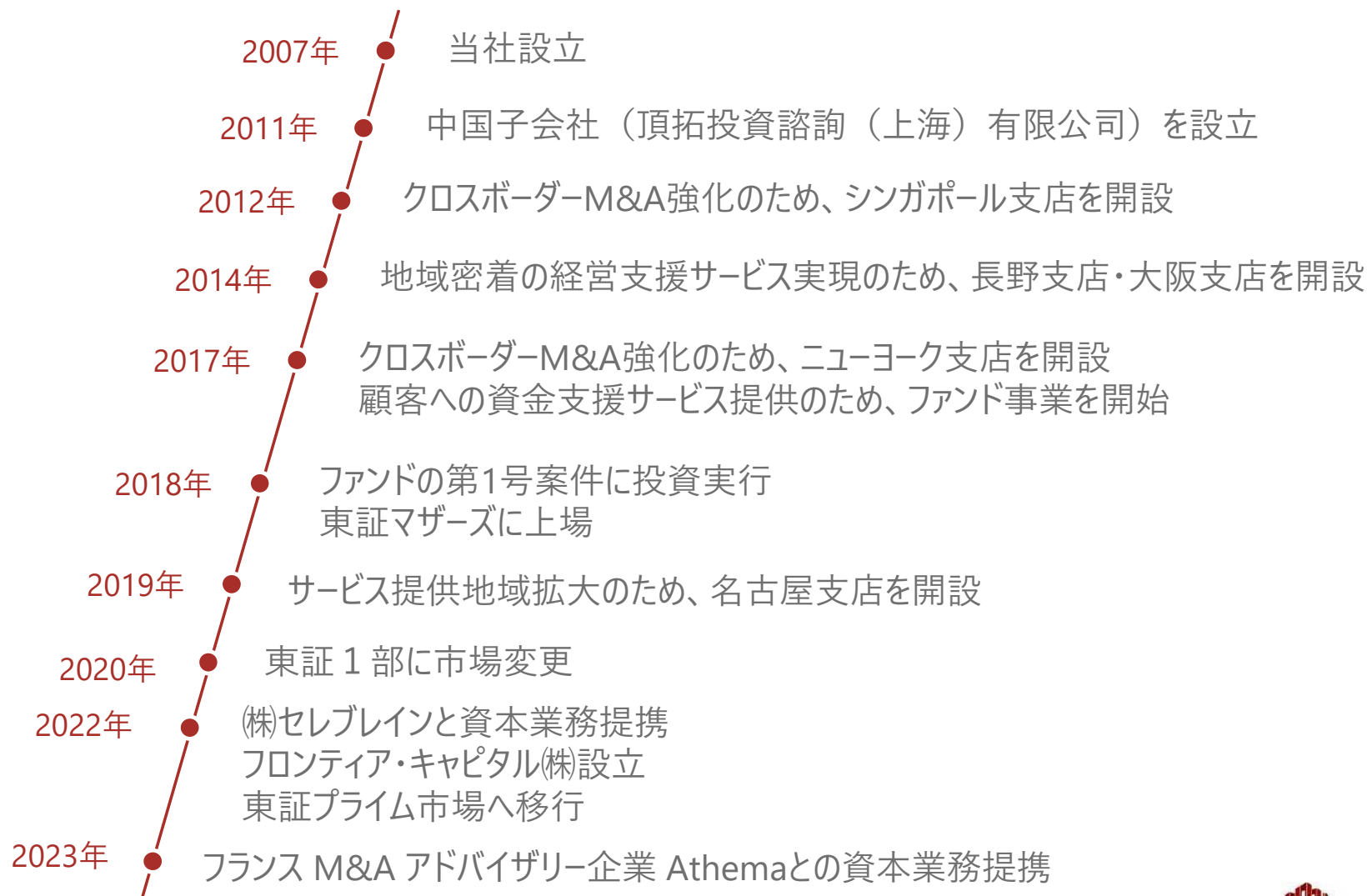
2007年共同で会社設立



フロンティア・マネジメント株式会社



沿革



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

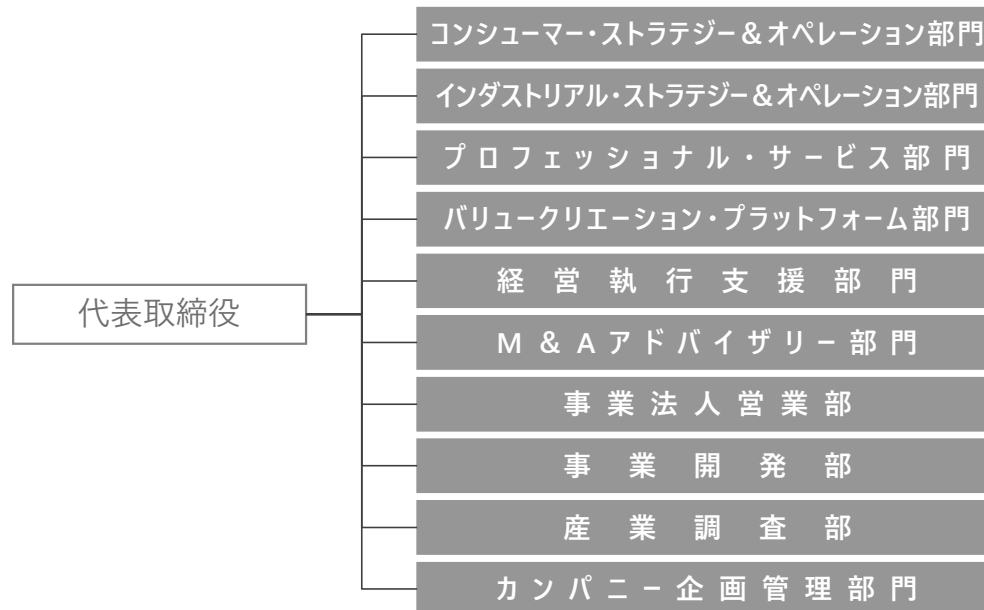


社外取締役
大杉 和人
KAZUHITO OSUGI



社外取締役
鵜瀬 恵子
KEIKO UNOTORO

フロンティア・マネジメント株式会社

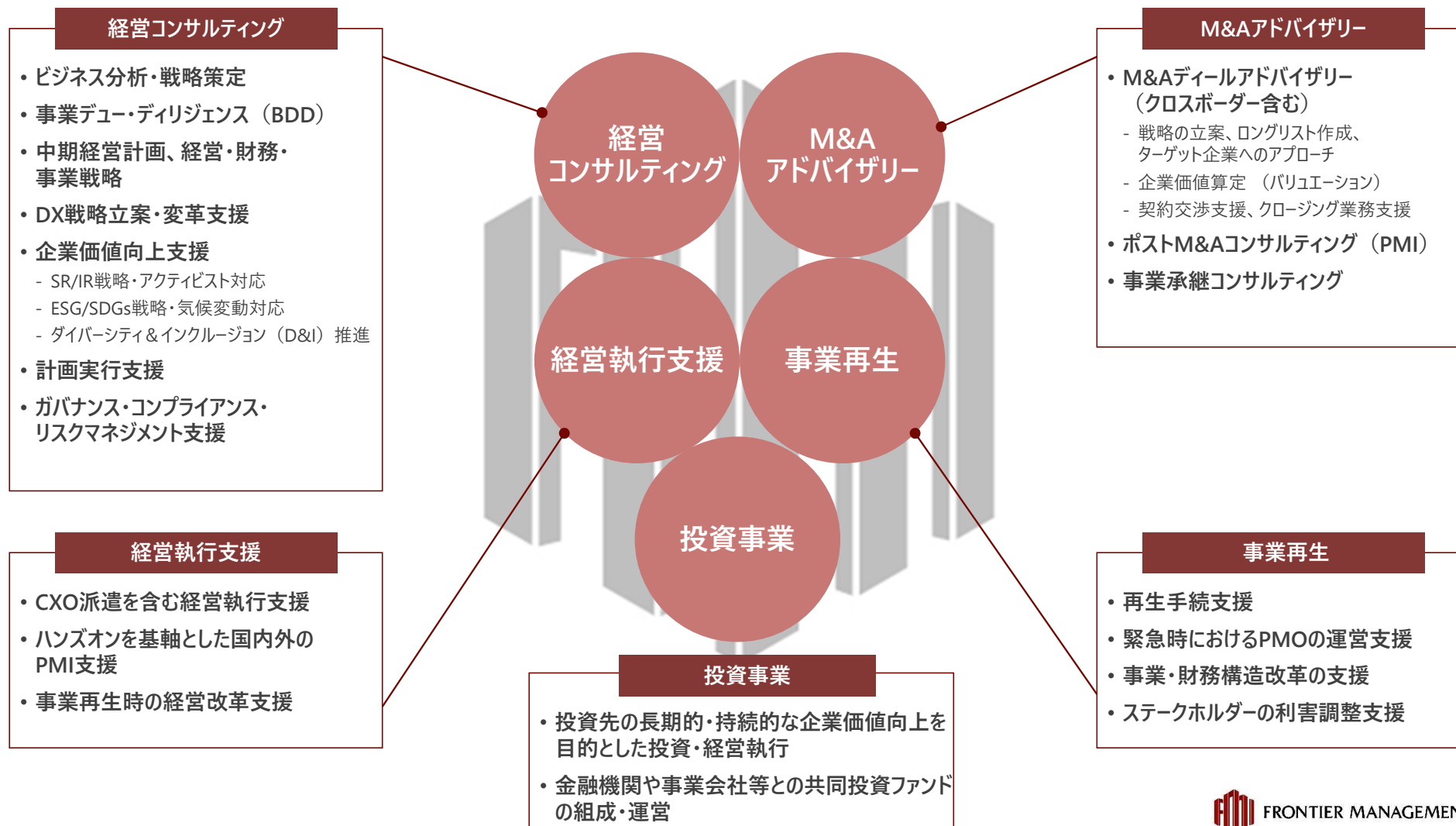


支店

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	

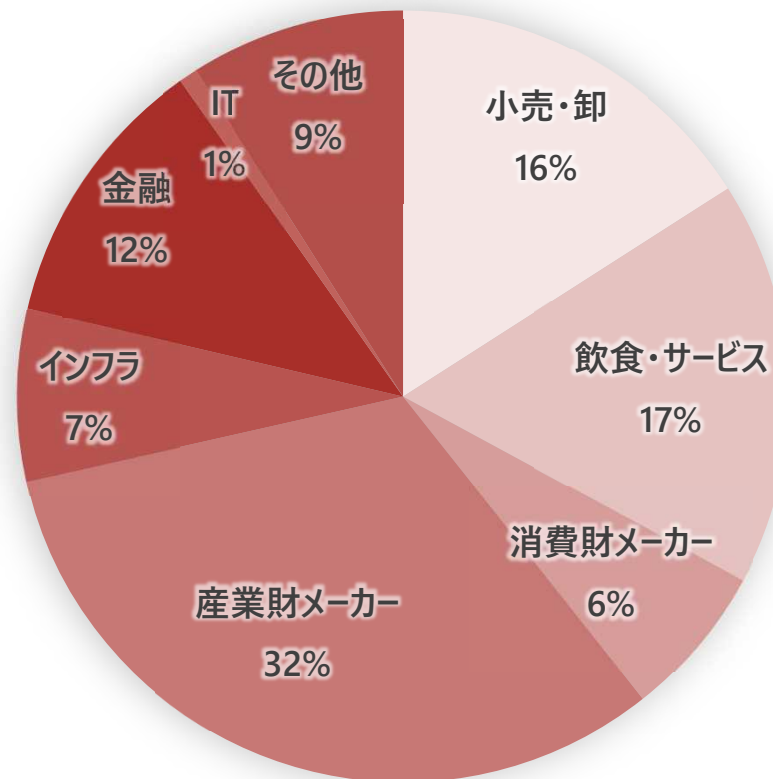
事業内容



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 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 ガバナンス向上		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	
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
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
	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



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 (FCI)



FRONTIER
CAPITAL
INC. FRONTIER
MANAGEMENT INC. GROUP

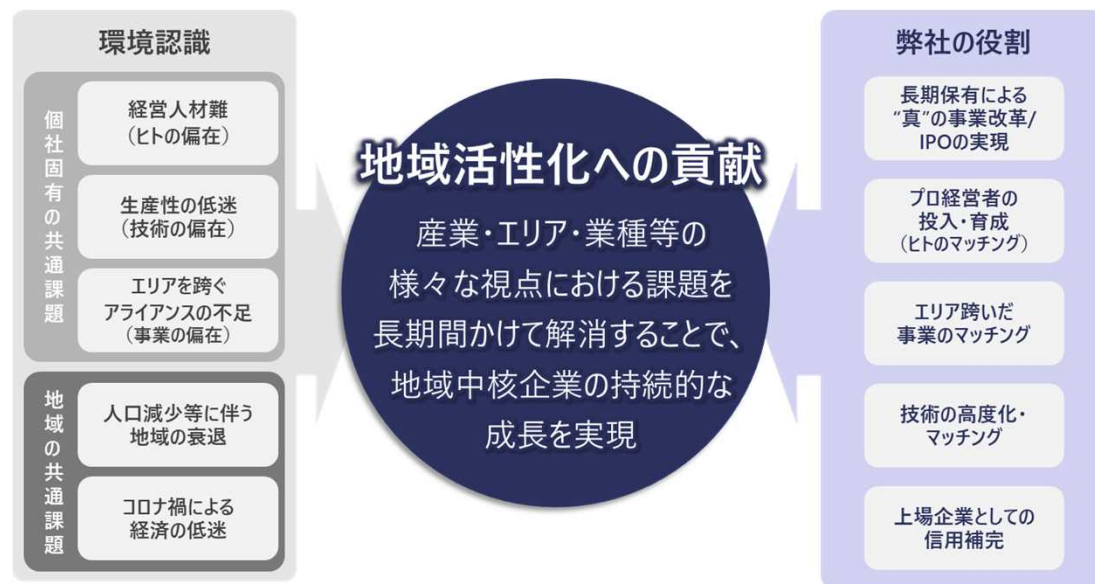
2022年にFCIを設立。地域活性化への貢献をコンセプトに、地域中核企業への投資・共同ファンドによる資金提供等を実施

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 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	<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="margin-top: 10px;"> </div>

※：FMIからの出向者を含む

事業コンセプト





**FRONTIER
MANAGEMENT
INC.**