



2024年12月期 第2四半期決算説明資料

2024年8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2四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2四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2Q累計実績は、前年同期比で売上高91%、営業利益16%
- 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）は増勢基調を維持し、全四半期を通じて過去最高の売上高を達成（2Q累計では前年同期比で111%、2Qだけでは前年同期比118%）
- M&Aアドバイザー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6月末時点のM&A受注残は高位にあり、3Q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
- 2024年6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 / 2Q 累計実績	2024 / 2Q 累計実績	増減	前年同期比	2024年度 業績予想 (2024/2/14公表)	達成率
売上高	4,991	4,559	△431	91%	13,000	35%
営業利益	695	108	△586	16%	1,620	7%
（営業利益率）	(14%)	(2%)	(△12%)	—	(12%)	—
経常利益	695	113	△581	16%	1,570	7%
（経常利益率）	(14%)	(2%)	(△11%)	—	(12%)	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	406	13	△393	3%	1,000	1%
（親会社株主に 帰属する当期純利益率）	(8%)	(0%)	(△8%)	—	(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】

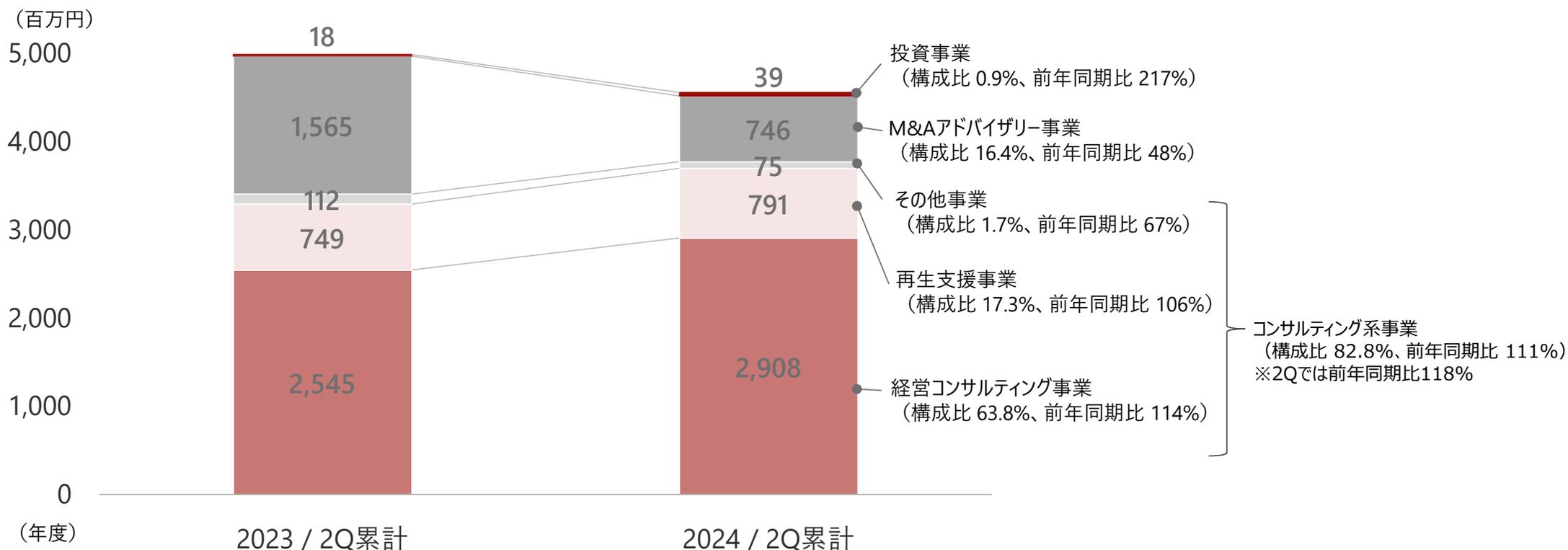
- 「除FCI連結」ベースにおいても、前述のM&Aアドバイザリー事業における四半期単位での売上高変動の影響を受け、前年同期比売上高91%、営業利益31%となる

(単位：百万円)

	2023 / 2Q 累計実績	2024 / 2Q 累計実績	増減	前年同期比	2024年度 業績予想 (2024/2/14公表)	達成率
売上高	4,973	4,520	△452	91%	11,800	38%
営業利益	888	271	△617	31%	1,870	15%
(営業利益率)	(18%)	(6%)	(△12%)	—	(16%)	—
経常利益	900	278	△622	31%	1,860	15%
(経常利益率)	(18%)	(6%)	(△12%)	—	(16%)	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	612	178	△434	29%	1,340	13%
(親会社株主に 帰属する当期純利益率)	(12%)	(4%)	(△8%)	—	(11%)	—

事業別売上高 【ALL連結】

- コンサルティング系事業：2Qに大きく伸長し、2Q累計では前年同期比111%（2Qでは前年同期比118%）
 - 経営コンサルティング事業：2Qに大きく伸長し、2Q累計では前年同期比114%。同事業において過去最高（2Qでは前年同期比121%）
 - 再生支援事業：近時の再生案件増加基調の下で堅調に推移し、2Q累計では前年同期比106%。（2Qでは前年同期比108%）
- M&Aアドバイザー事業：大型成功報酬があった前年と比べて48%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）。出資先企業への経営支援に係る収入の計上がスタート



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сал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сал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



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、2Q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)

	2023 / 2Q 累計実績	2024 / 2Q 累計実績	増減	前年同期比
売上高	4,991	4,559	△431	91%
営業費用	4,295	4,451	+155	104%
外注費等	500	553	+54	111%
人件費	2,776	2,618	△158	94%
採用費	181	264	+83	146%
その他費用	837	1,013	+176	121%
営業利益	695	108	△586	16%
経常利益	695	113	△581	16%
税前利益	695	113	△581	16%
親会社株主に帰属する当期純利益	406	13	△393	3%
償却費等	51	50	△1	98%
EBITDA	746	159	△588	21%
【参考】				
FMI単体営業利益	882	286	△596	32%
セレブレイン営業利益	23	-14	△38	△61%
Athema持分法投資損益	-	0	-	-

連結BS概要 【ALL連結】

- FCIが3月に投資を実行したため現預金残高が減少。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
賞与・配当・税金支払による現預金残高減少により、流動資産は減少
- 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)

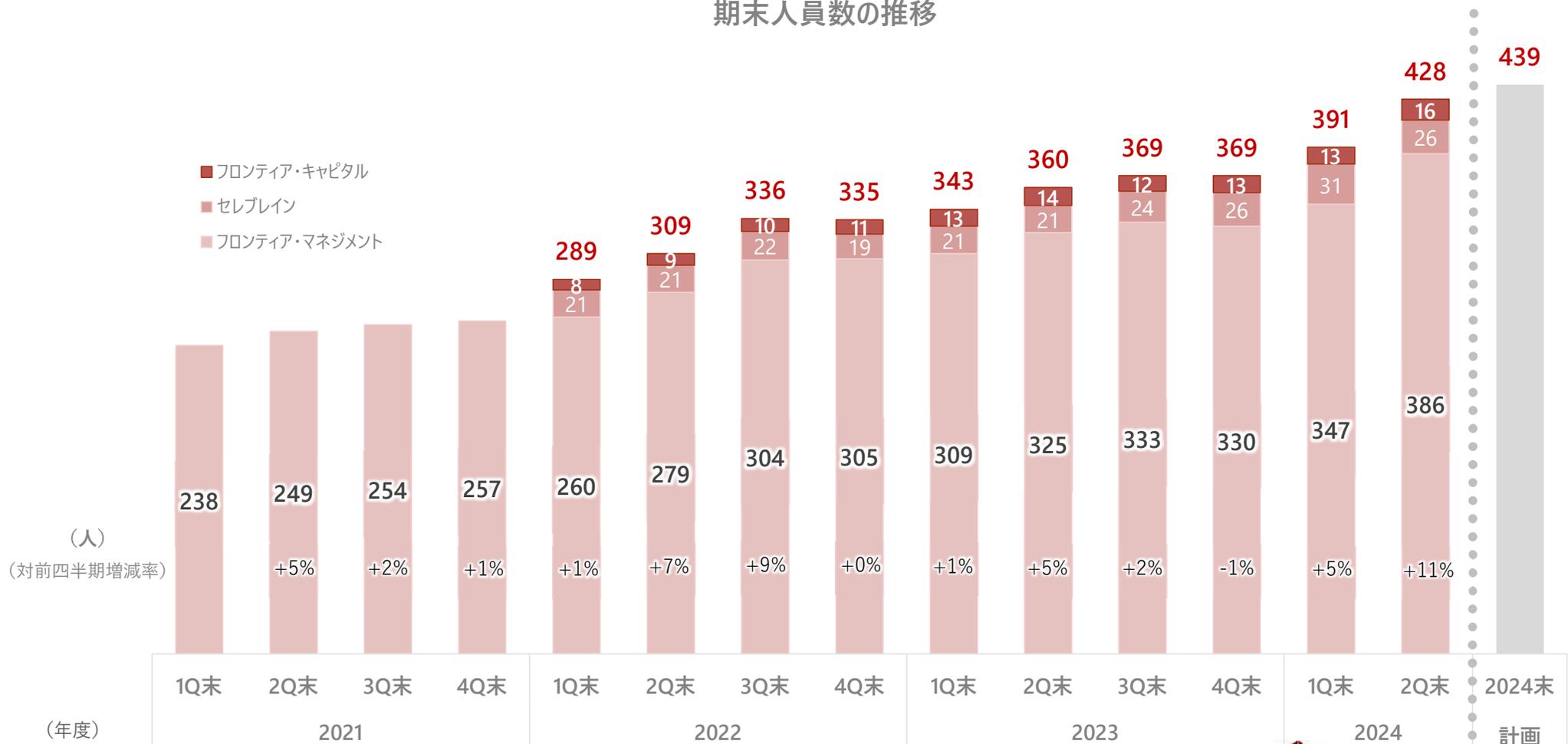
	2023年4Q末	2024年2Q末	増減	前年同期比
流動資産	8,159	6,863	△1,297	84%
固定資産	2,709	2,699	△10	100%
繰延資産	5	4	△1	85%
資産合計	10,874	9,567	△1,307	88%
流動負債	2,569	1,716	△853	67%
固定負債	1,483	1,365	△118	92%
株主資本	3,699	3,261	△439	88%
その他純資産	3,122	3,224	+102	103%
負債純資産合計	10,874	9,567	△1,307	88%
現預金	5,838	3,343	△2,496	57%
有利子負債	1,589	2,070	+481	130%
Net Debt	△4,249	△1,272	+2,977	30%



人員数の推移

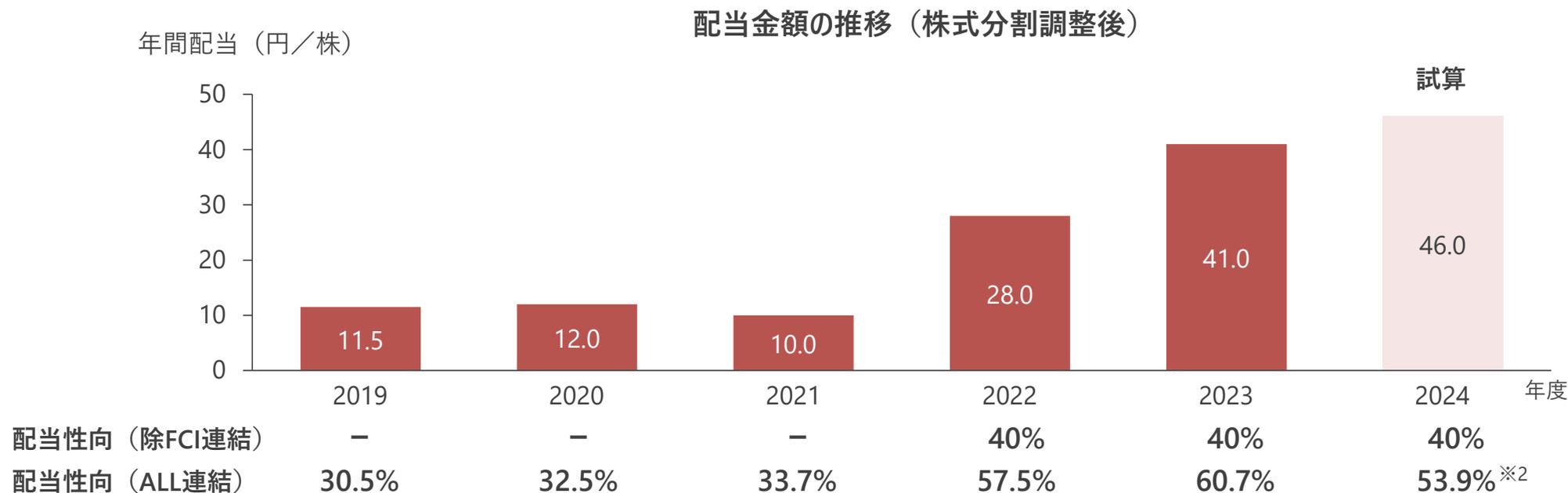
- 2024年6月末の人員数は428人。2023年度末比59人の純増。2024年度増員計画70名に対して進捗率84%

期末人員数の推移



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FCI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）



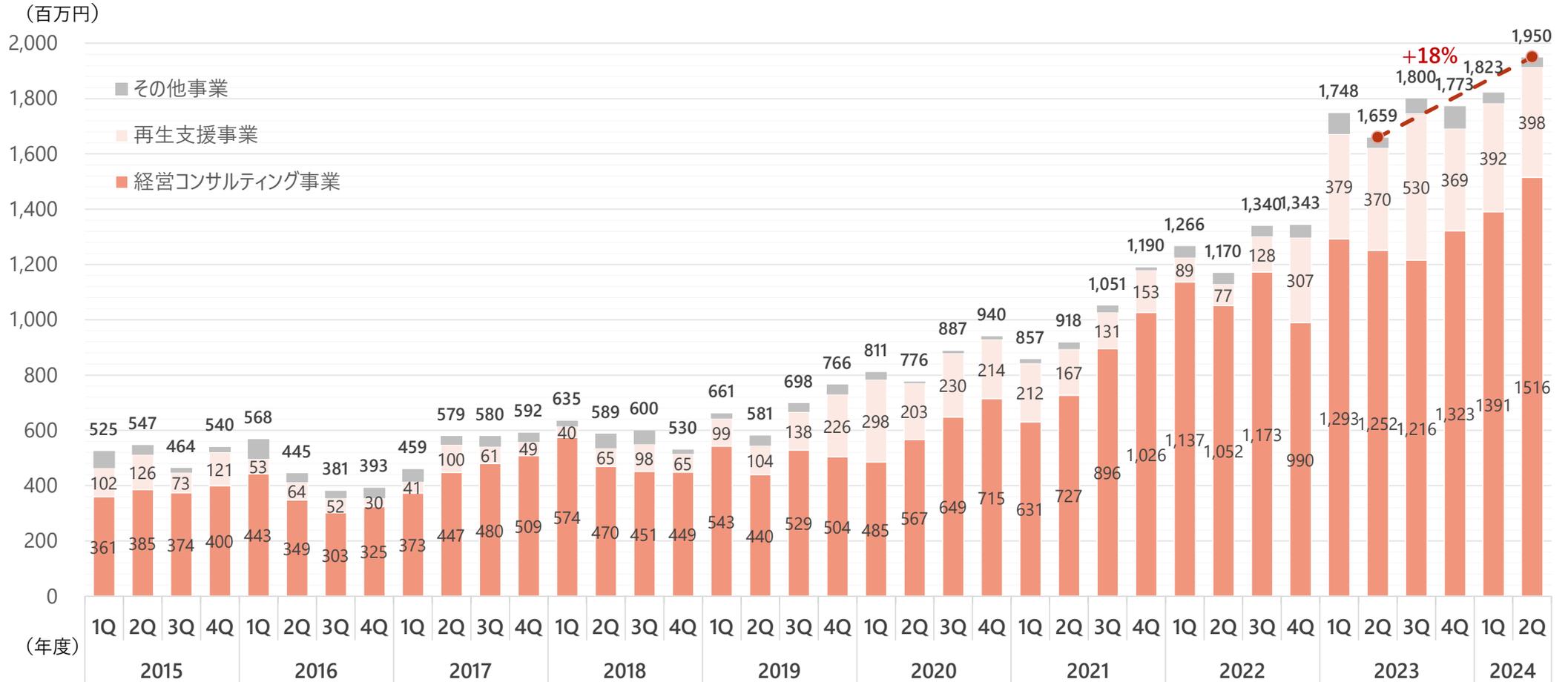
Section 2

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】

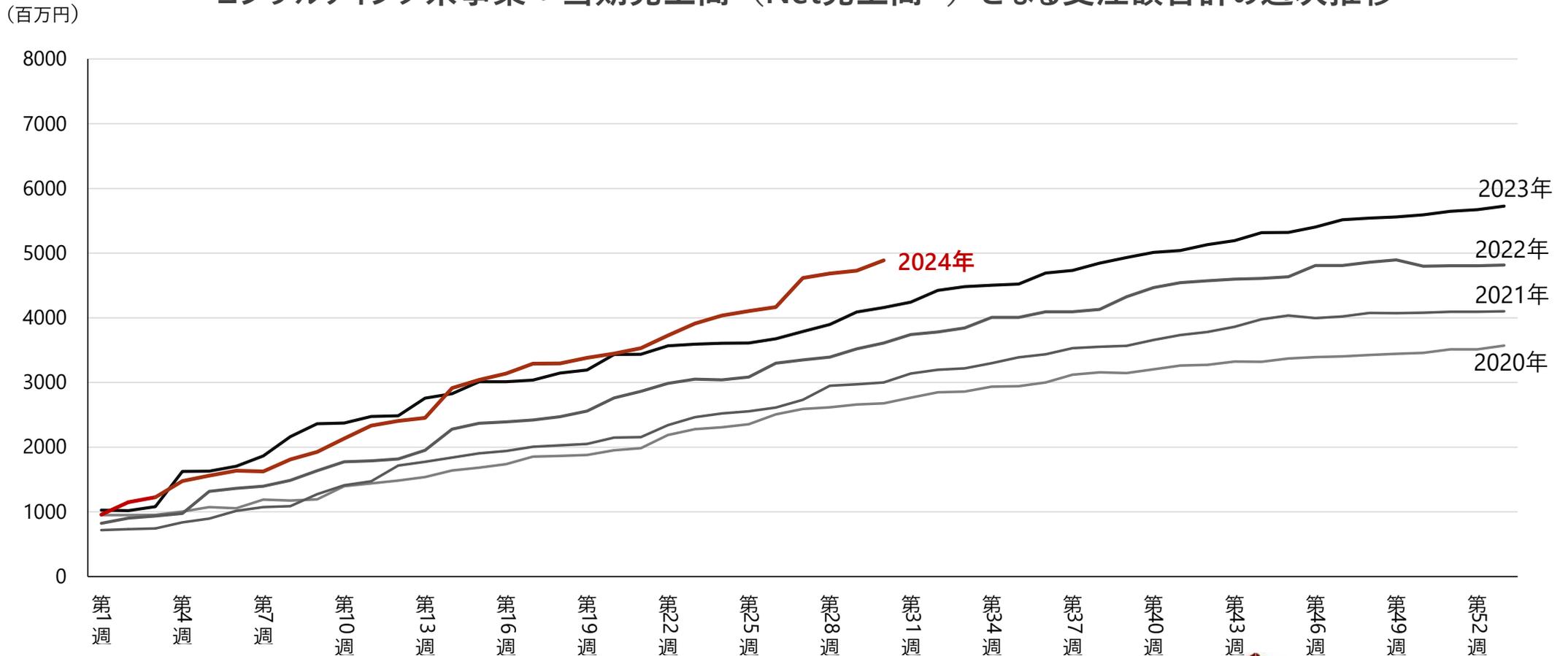
- コンサルティング系事業でみると、2Qは前年同期比で約18%増加。全四半期を通じて過去最高の売上高を計上



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の受注額は過去最高ペースで積み上がり。下期の売上拡大に貢献

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

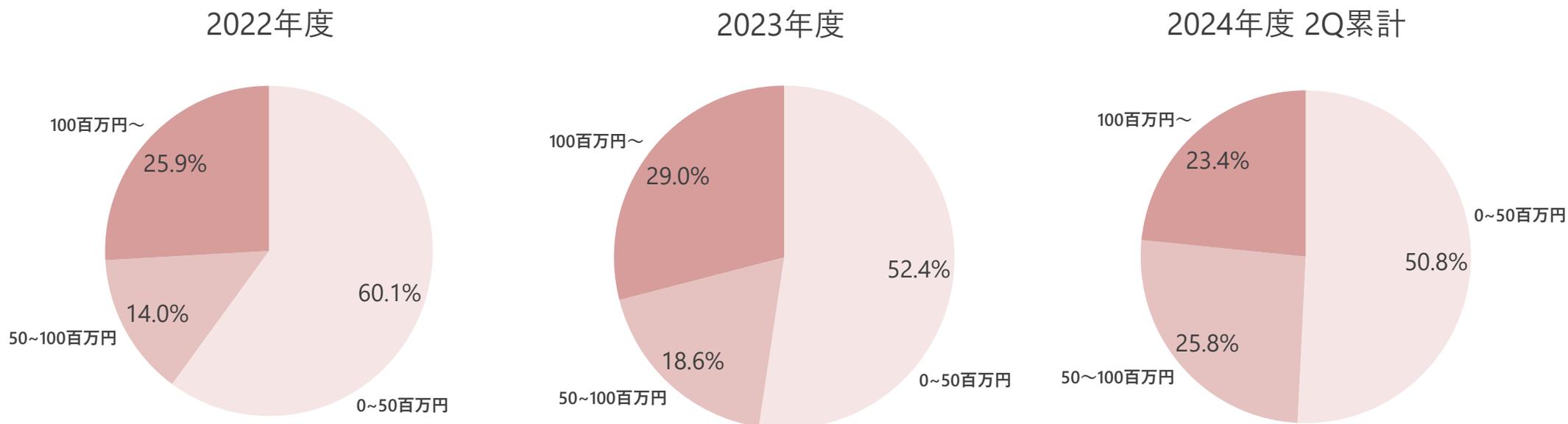


※ Net売上高は売上高から外注費・案件紹介料を除いたもの

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39.9%→2024年49.2% +9.3%）

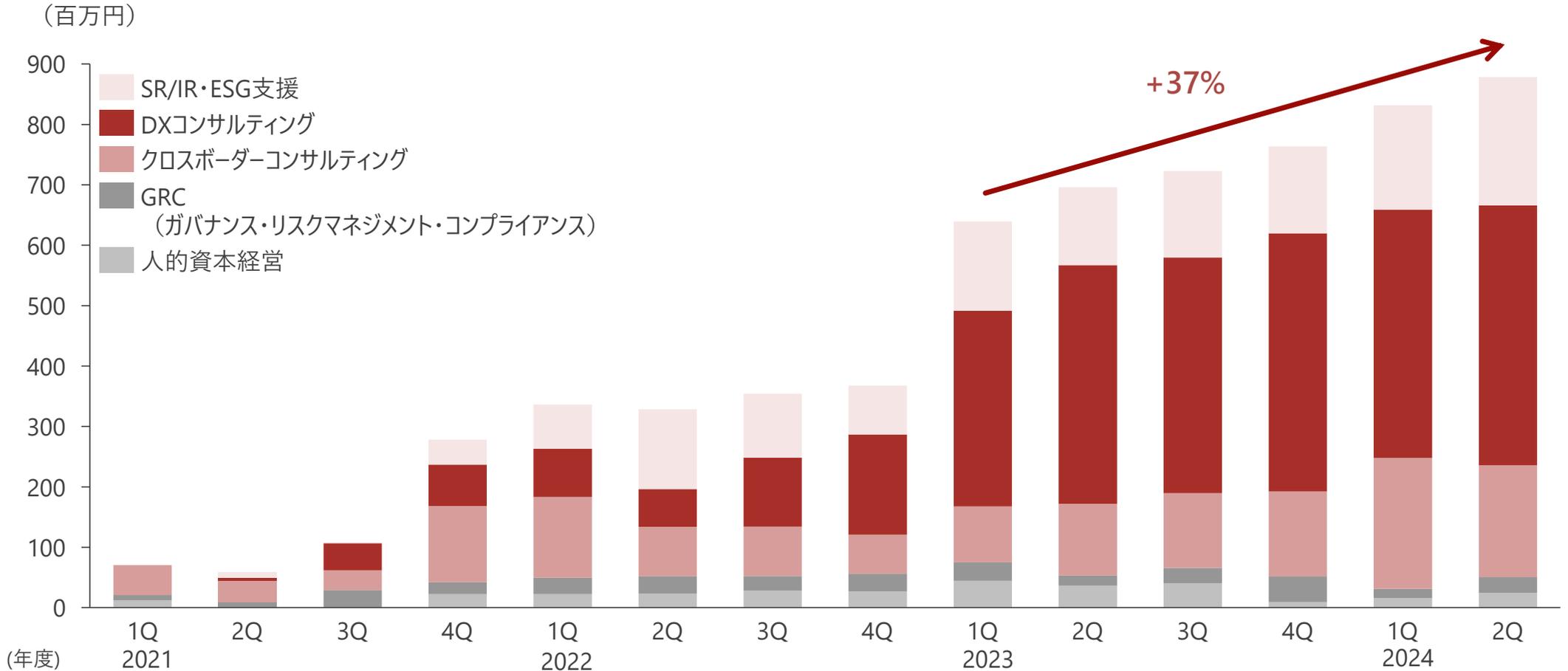
契約を締結した年度ごとの、コンサルティング系案件の受取手数料総額の構成（受取手数料の金額ベースでの構成比(%)）



※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年度2Q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50.8%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、成長を継続。特にDXコンサルティング・SR/IR・ESG支援が大きく伸長



※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：DXコンサルティング強化に向けた株式会社Hakkyとの業務提携

- データ基盤構築・活用・AIプロダクト開発支援に強みを持つ株式会社Hakkyと業務提携。AIプロダクトの開発工数を大幅に削減するHakky独自のツールによって、AIプロダクト開発・導入まで踏み込んだハンズオンコンサルティングが可能となります

会社概要

会社名	株式会社Hakky	Hakky
設立	2021年	
代表者	齋藤 和正	
所在地	東京都新宿区新宿5丁目18番20号	
体制	43名（2023年7月時点、業務委託含む） うちデータサイエンティスト約20名、 プロジェクトマネージャー4名、SE15名	
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. データ基盤構築事業 2. データ活用支援事業 3. AIプロダクト開発支援事業 	

FMIとHakkyのシナジー

【Hakkyの強み】

Hakkyのプロダクト開発ツール「aigleApp*」で
従来よりコスト・納期を抑えたAIプロダクト開発が可能に



【FMIとのシナジー】



*機械学習モデル開発ツールaigleApp（エーグルアップ）



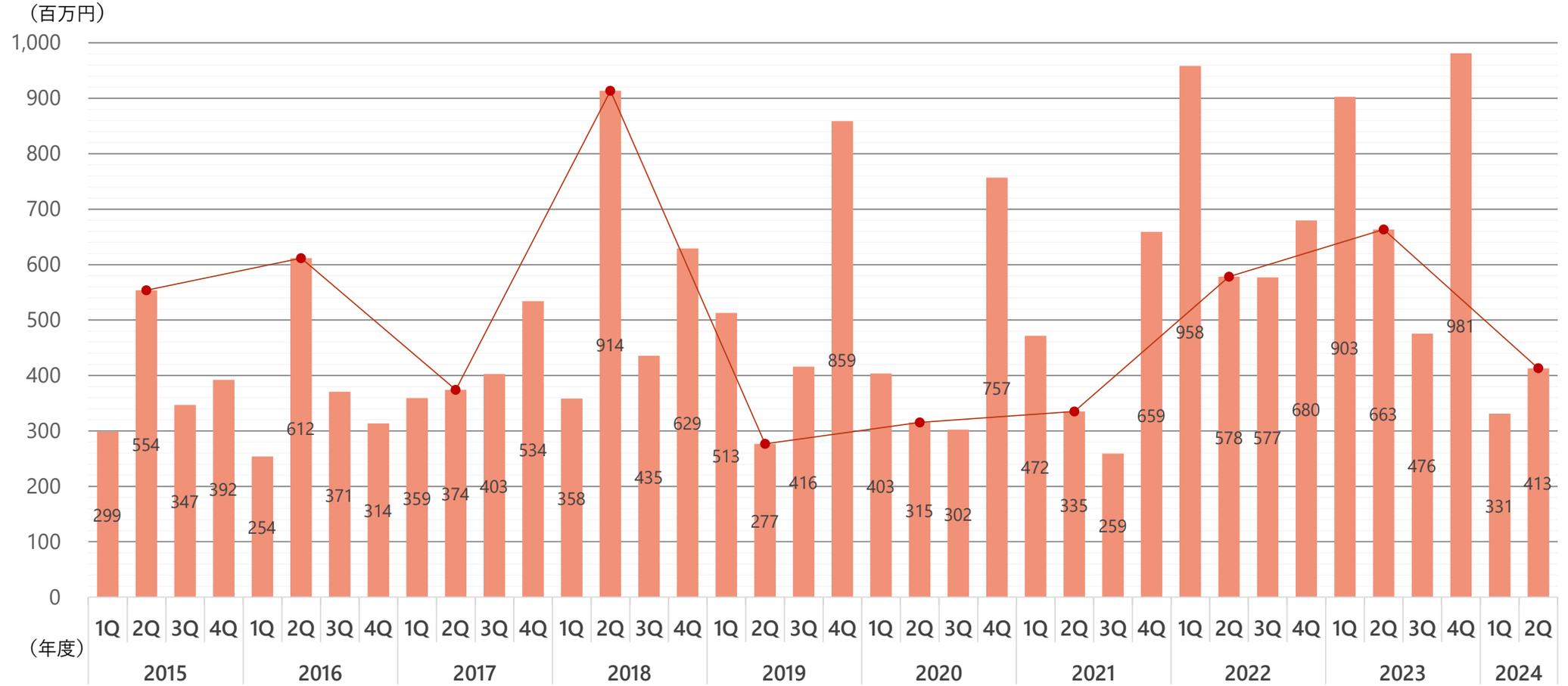
Section 3

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4Qにおいて予定通り完了した案件が多かったため、2024年度は当年度に開始した案件が多く、大きな売上高となる成功報酬の計上は下期以降が中心の予定

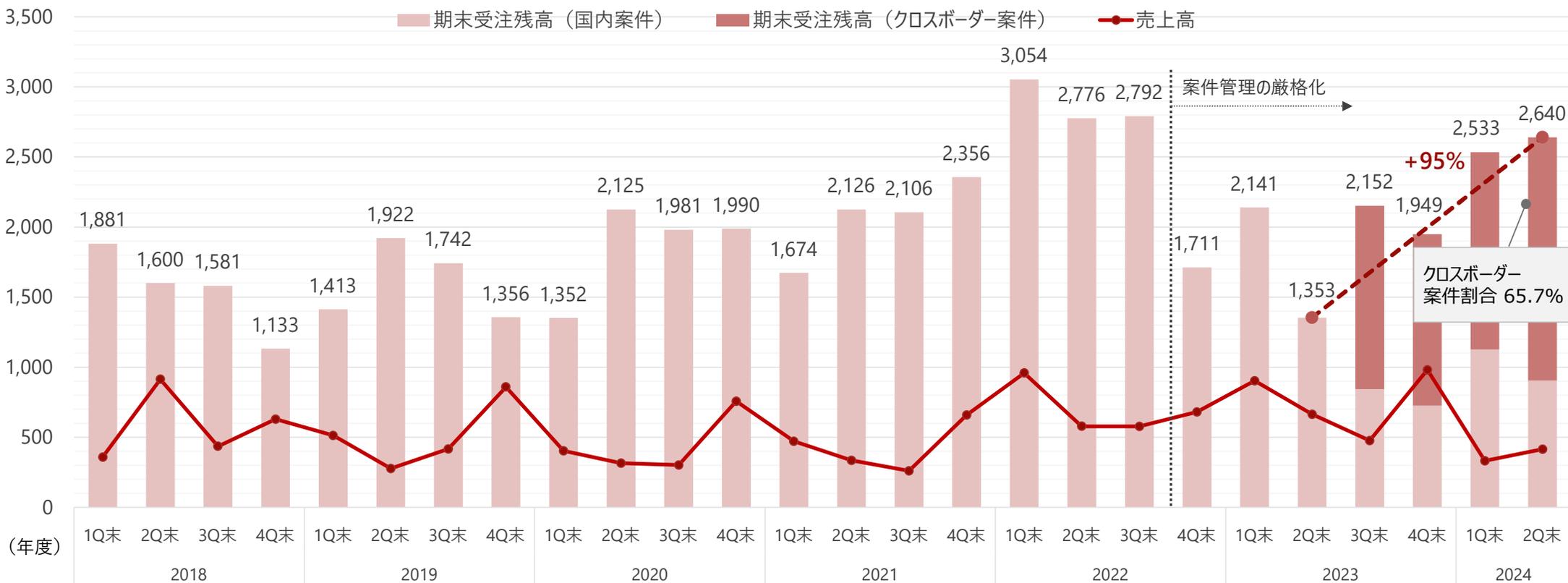


M&Aアドバイザー事業の受注残高

- 2024年度上期の売上高は低水準にとどまったものの、6月末時点の案件受注残高は前年同期比で約95%増加。案件管理方法の改定（厳格化）を行った2022年4Q以来の最高水準に到達

(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

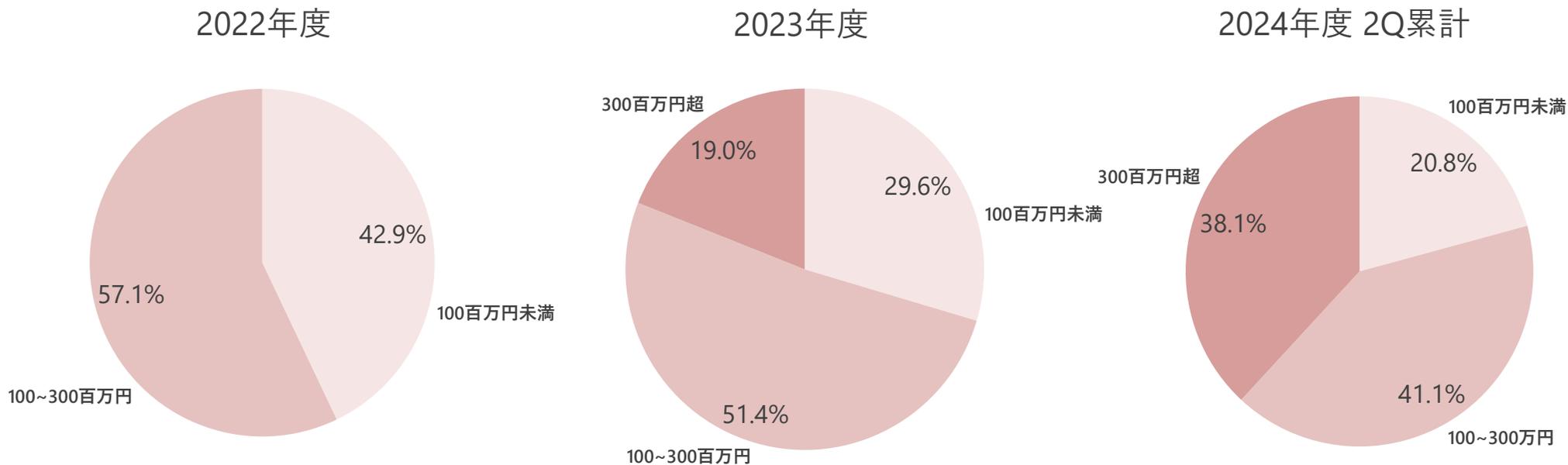


※受注残高は、顧客と当社の間でM&Aアドバイザー業務の提供に係る契約を締結し、当社にて執行中（受注）の案件として取り組んでいるものの受注手数料の総額を表示。いわゆる、案件パイプラインの手数料収入の総額。なお、当該受注残に計上されていたとしても、その全てが当社の売上高になるとは限らず、また、売上計上のタイミングも確定しているものではない。今後の案件の進捗より、途中でプロジェクトが延期されるもの、案件自体がなくなるもの（そのため、当社の売上高とはならないもの）もある。2023年3QからM&A受注残高に占めるクロスボーダー案件の割合を表示している（注：クロスボーダー案件とは、顧客、交渉相手のいずれか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

- 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年度2Q累計については、同期間に成功報酬を計上した案件の一覧において、受取手数料総額が300万円超となっている案件が、金額ベースで38.1%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：欧州クロスボーダーネットワークの整備

- クロスボーダーM&A・コンサルティングをさらに強化すべく、欧州での体制を強化中

クロスボーダーM&A・コンサルティングビジネス拡大に向けた体制基盤を整備

欧州に基盤を持つ
会計・コンサルティングファームとの
連携開始

M&A・コンサルティングビジネスを
グローバルに展開するための
FMI・Athema合同セクターチーム組成

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アドバイザーチーム

M&A戦略検討

M&A実行

買収完了準備

PMI・ハンズオン
コンサル

現地駐在員

提携ファーム

※PMI：Post Merger Integration。買収を実施した後に行う事業等の具体的な統合・融合に係るプロセスのこと



Section 4

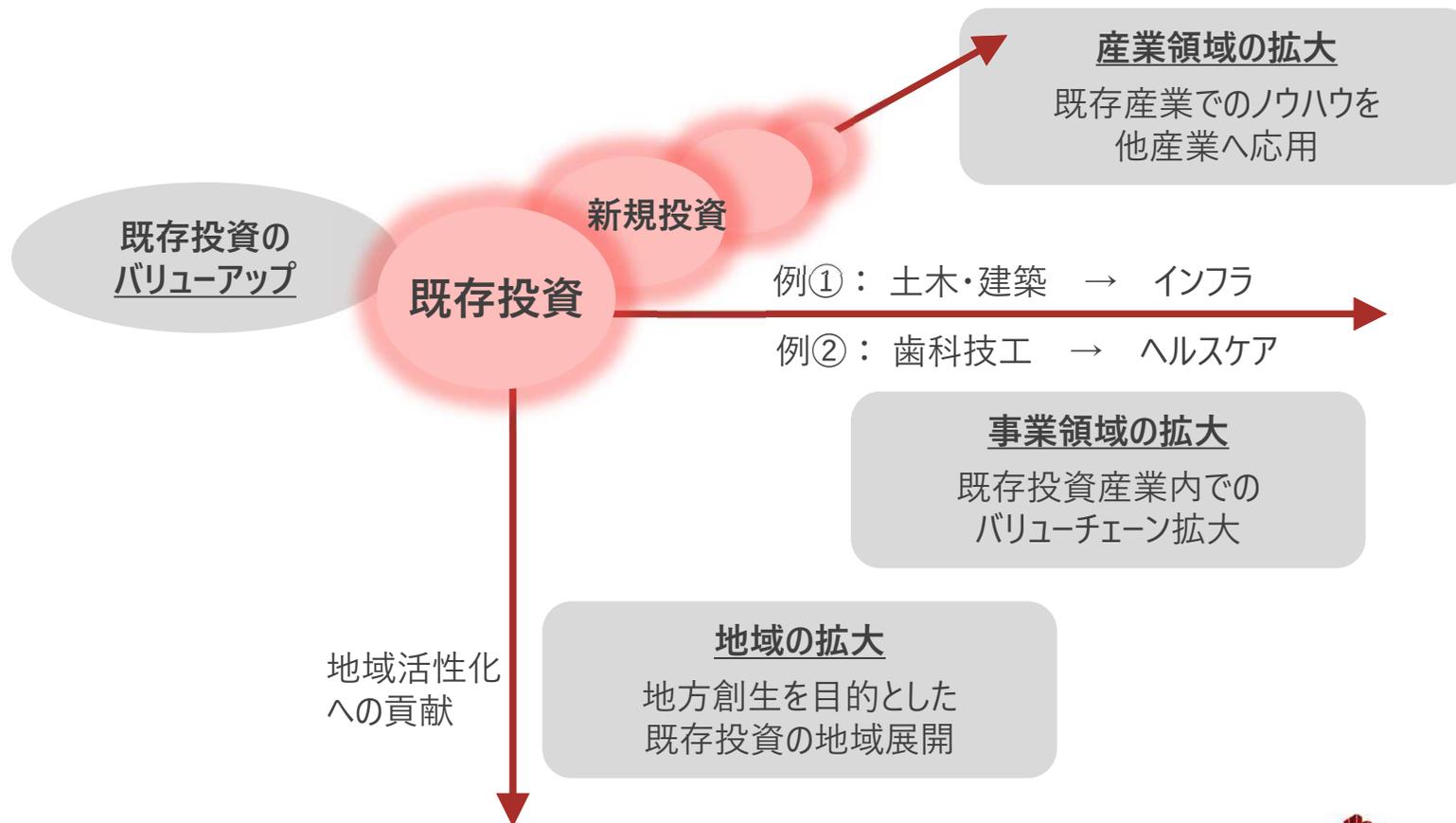
投資事業の概況



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

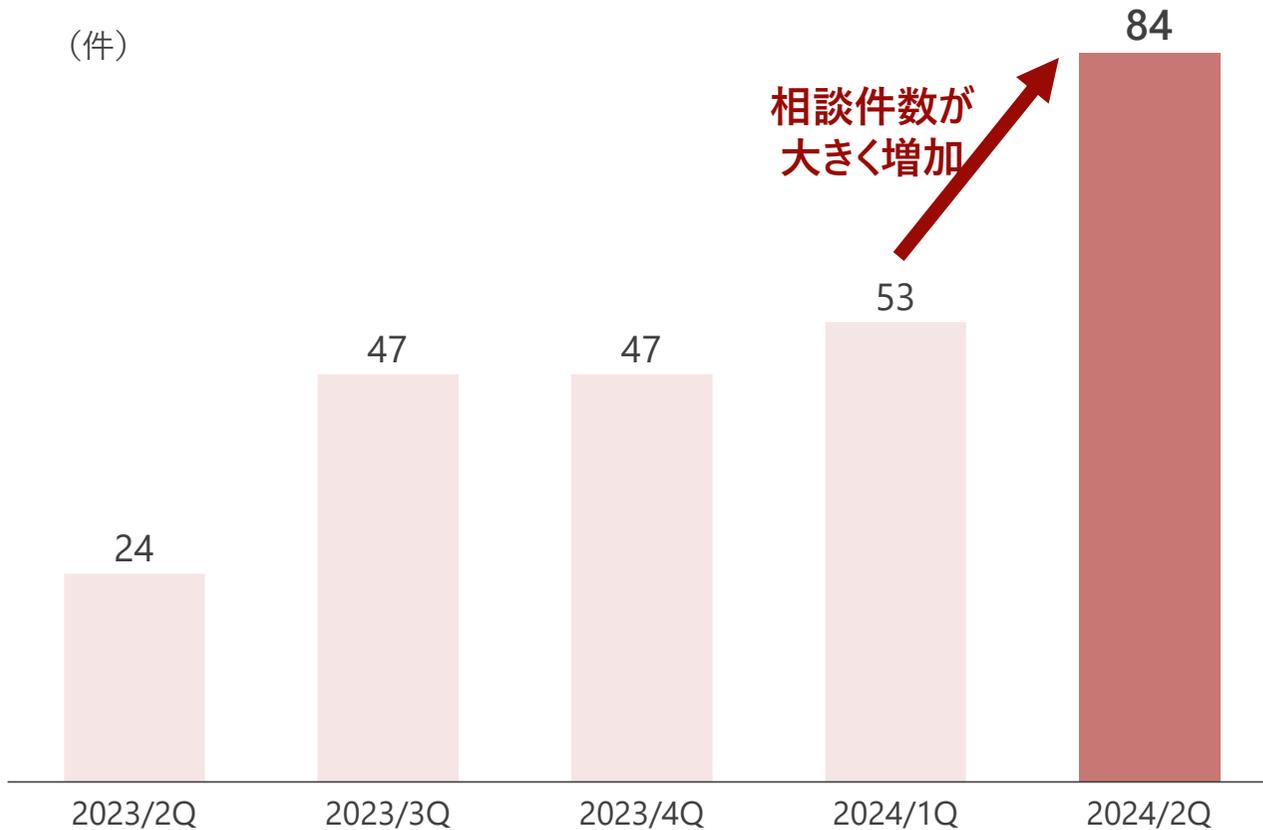


フロンティア・キャピタルの投資活動

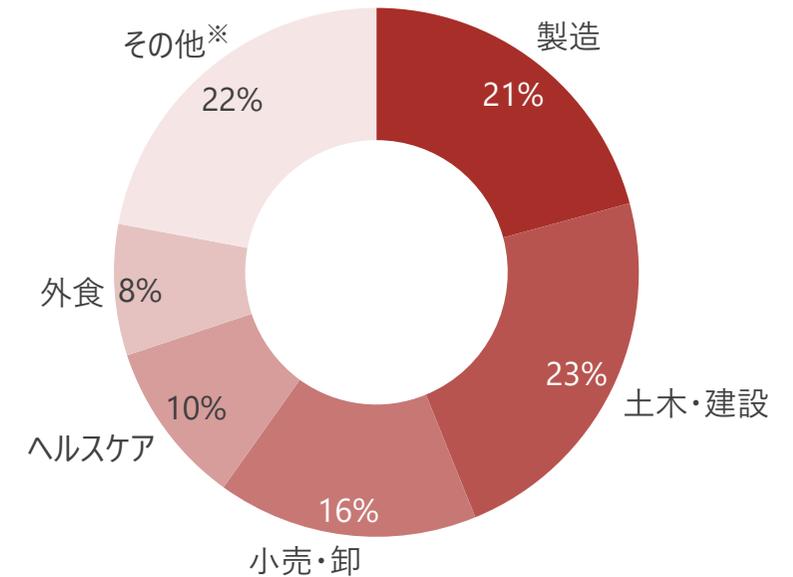
- 新規案件の相談件数は大きく増加。出資実行に向けて活動を強化

新規相談件数推移

(件)



検討中案件（82件）の業種構成



※システム・ソフトウェア開発、アパレルなど

フロンティア・キャピタルの資金調達

- 相談件数の増加にともない、現在、DD移行案件も含めた具体的な検討が進んでいる潜在的案件数（パイプライン）が増加。今後の投資実行に備えて、株主間契約に基づき、フロンティア・キャピタル（FCI）は、2024年7月にアンカー投資家と一般投資家から合わせて50億円を調達。これにより、既に調達済みの40億円と合わせて、合計（累計）90億円の投資資金を調達したこととなる（2件の投資実行により一部資金は出資済み）

分類	出資者	2024年6月末	現在の払込済出資額	将来的な出資総額 (予定)
当社	フロンティア・マネジメント(株)	1,000百万円	1,000百万円	1,500百万円
アンカー 投資家	(株)ゆうちょ銀行	3,000百万円	8,000百万円	13,500百万円
	(株)福岡銀行			
	(株)横浜銀行			
一般 投資家	(株)埼玉りそな銀行			
	(株)第四北越銀行			
	(株)北陸銀行			
	(株)三井住友銀行			
	(株)常陽銀行			
	東海東京フィナンシャルホールディングス(株)			
合計		4,000百万円	9,000百万円	15,000百万円

2024年7月
アンカー投資家と一般投資家より
新たに50億円調達



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



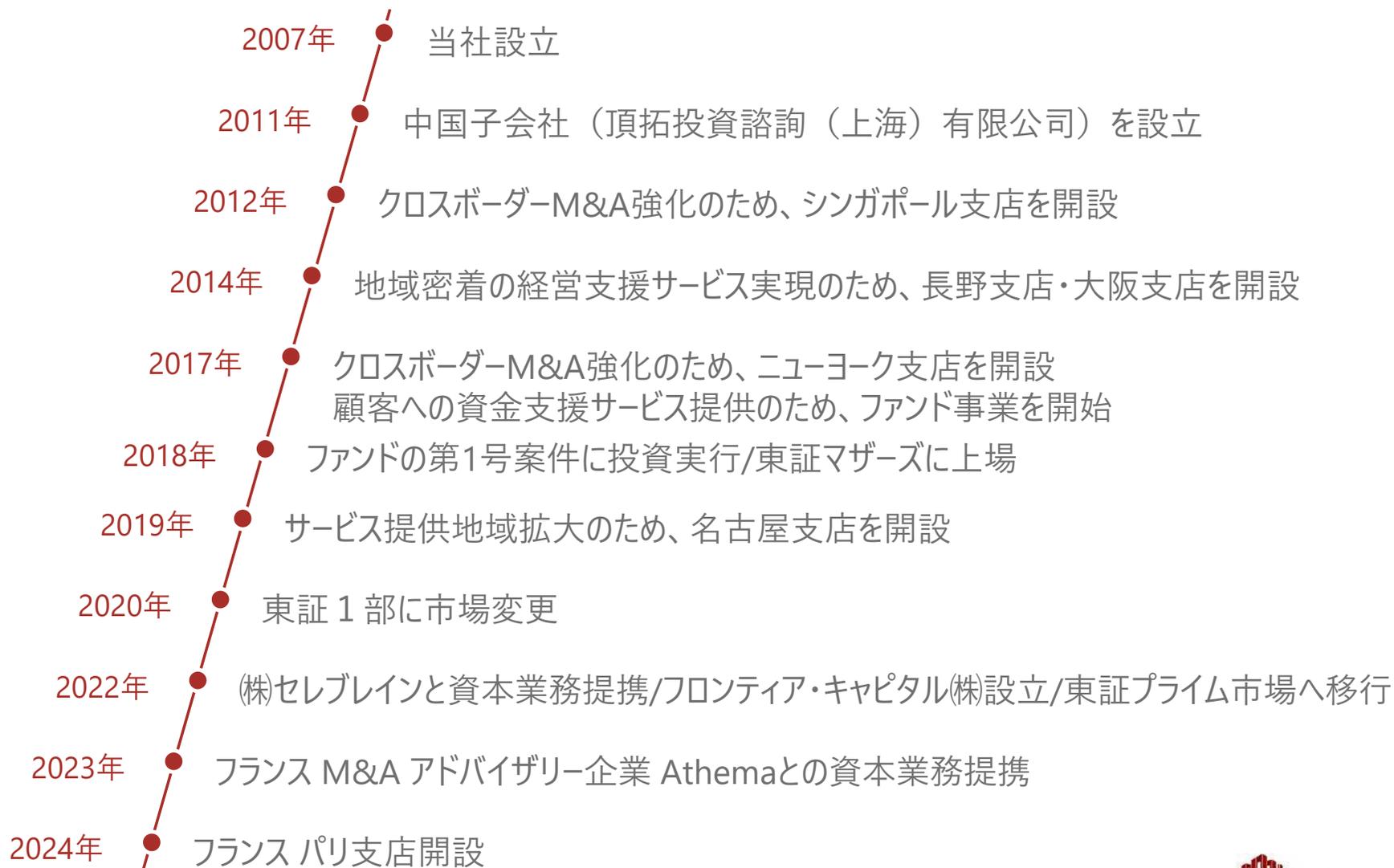
2007年会社設立



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

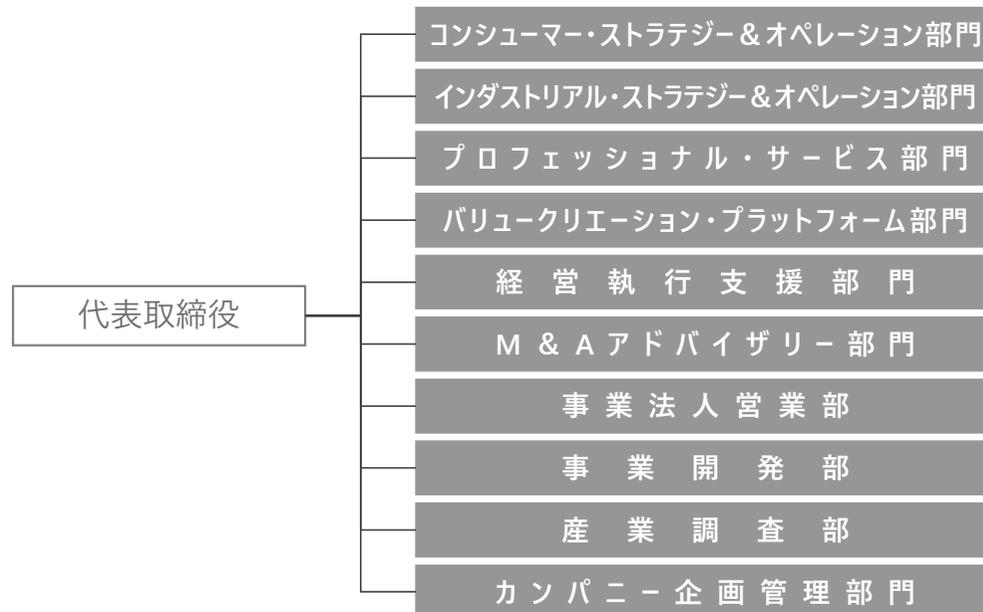


社外取締役
鵜瀬 恵子
KEIKO UNOTORO



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	

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

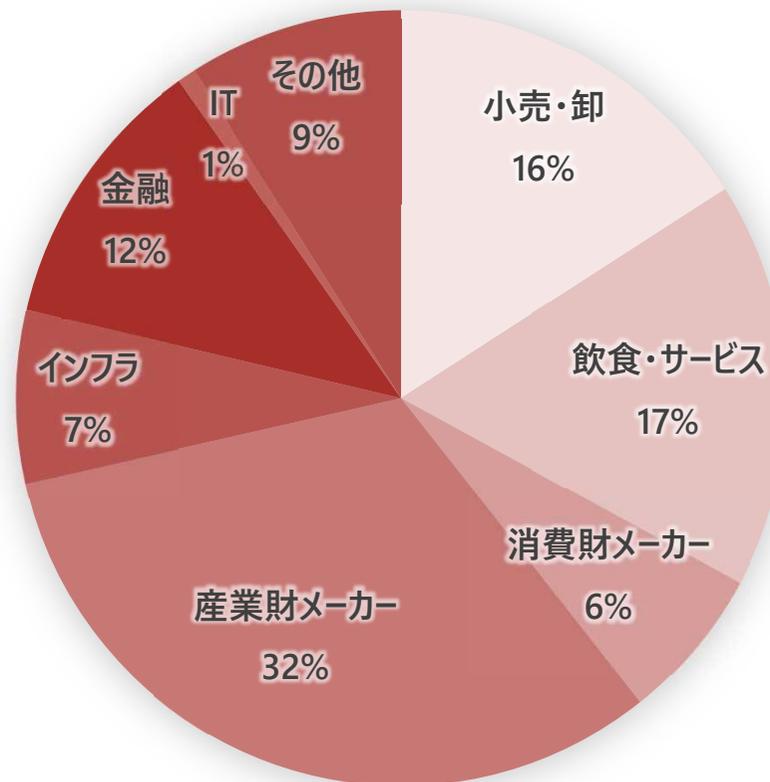
投資事業

- 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*

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

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

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

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	<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

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



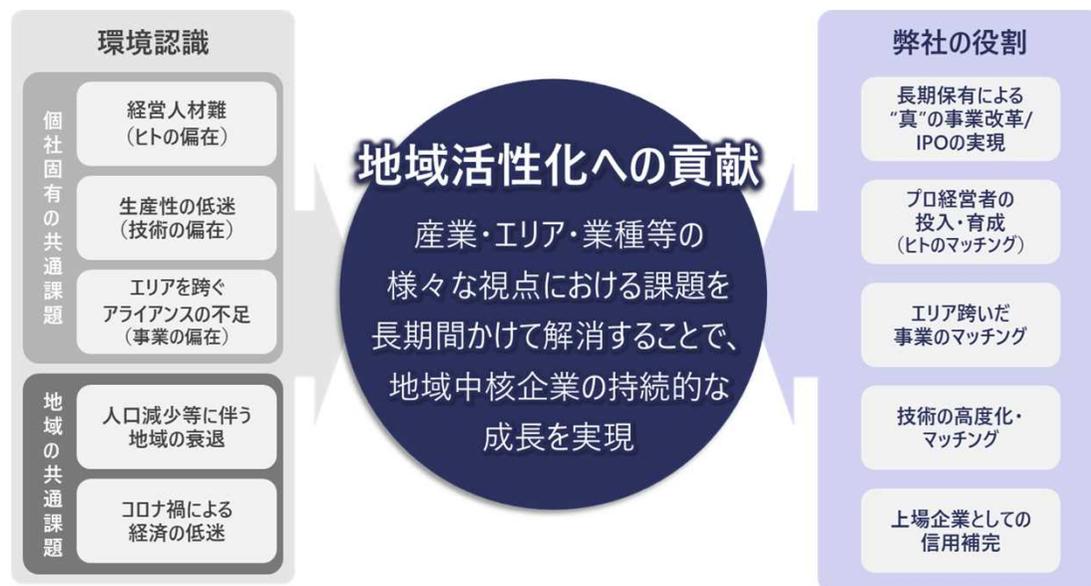
FRONTIER
CAPITAL
INC. FRONTIER
MANAGEMENT INC. GROUP

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>投資検証 → 投資実行 → バリューアップ → Exit</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 </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>FCI (GP) 出資 → パートナー企業 → 共同ファンド → 投資先 (資金提供、人材派遣等)</p> </div>

※：FMIからの出向者を含む

事業コンセプト





**FRONTIER
MANAGEMENT
INC.**