

2020 年 9 月 10 日

各位

会 社 名 株式会社フロンティアインターナショナル
代表者名 代表取締役社長 河 村 康 宏
(コード番号：7050 東証マザーズ)
問合せ先 取締役管理本部長 清 水 紀 年
(電話：03-5778-3500)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

新型コロナウイルス感染症の状況を踏まえ、当期は対面形式による説明会の開催は実施いたしません。

その代替として、9/10 に決算説明資料を当社 HP に掲載いたします。

お問い合わせがある場合には、以下の通り随時電話により受付・回答いたしますが、お問合せ内容、及び回答は一般に縦覧することといたします。

記

開催状況

開催日時、開催方法 随時電話による受付
人事総務課 IR 担当 電話番号 03-5778-3500
※お問い合わせ内容及び回答は、別途一般に縦覧いたします。

説明会資料名 2020 年 4 月期決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用する資料

以 上



2020年4月期 決算説明資料

株式会社フロンティアインターナショナル
東証マザーズ 7050



01 エグゼクティブサマリー

売上高、各段階損益で過去最高値を更新

売上高は15期連続増収、経常利益は7期連続増益を達成
全ての項目で過去最高値を更新

付加価値向上とコスト管理を更に推し進め、採算性も続伸

経常利益率は前期の8.7%から1%以上伸ばして、9.8%にまで到達

イベントのオンライン化、配信を高品質で可能にするコンソーシアム構築

株式会社サイバー・バズ、株式会社CHET Groupと共同で、インフルエンサーを活用した
Live生配信イベントパッケージを開発

01 エグゼクティブサマリー

イベントのオンライン化・配信に対応するインフラ投資実行

各種イベント機材のみならず、最新の配信機材を備えた「F studio SHIBUYA」を本社1Fにオープン

新型コロナウイルスへの直接的対応

中国国内での新型コロナウイルス感染拡大によるリセッションに対応するため、いち早く中国子会社の解散・清算を決定（年内に清算終了予定）

市況の不透明感に備える財務的対応

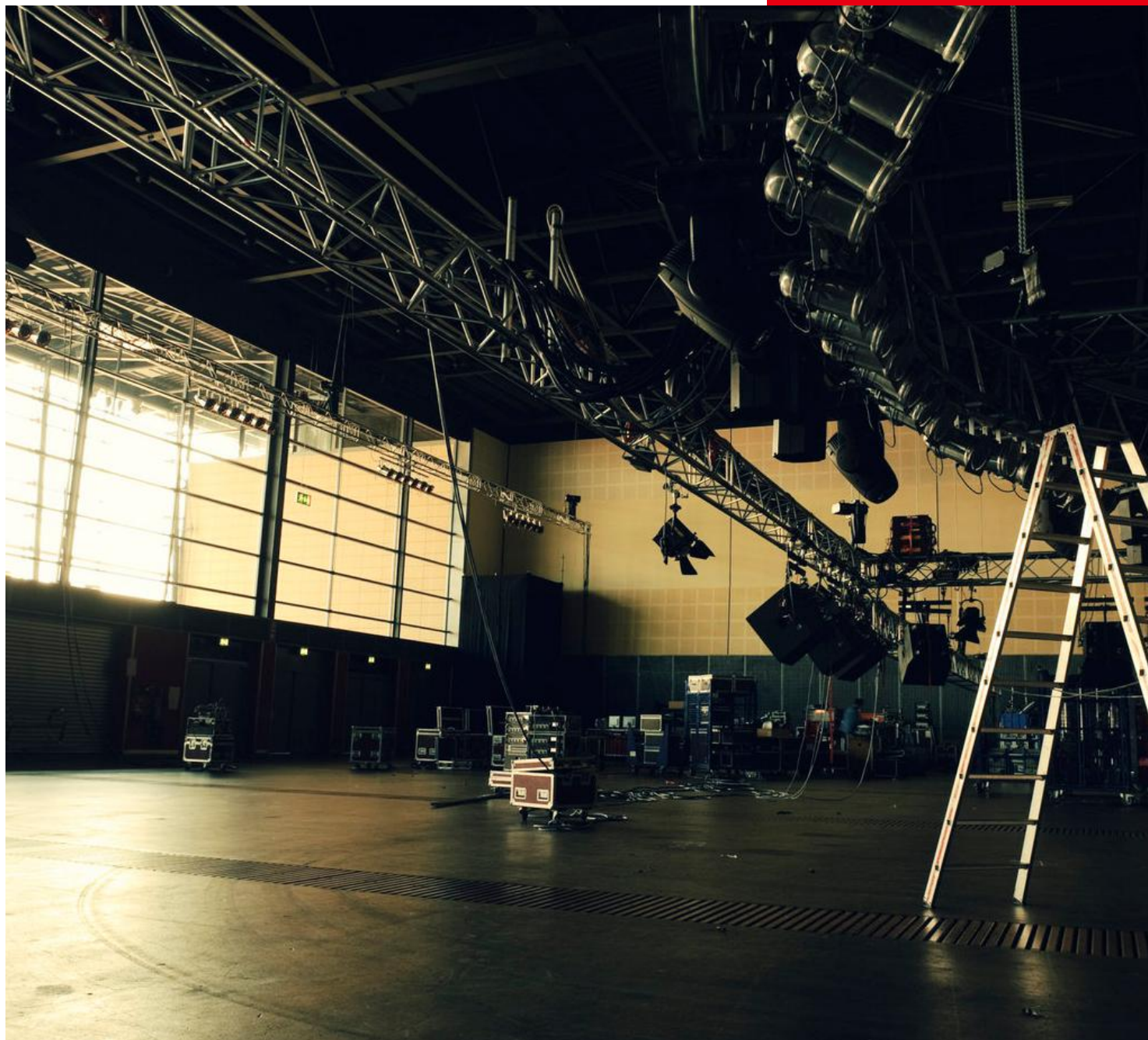
2020年7月まで総額約1億円の自社株買いを実施すると共に、金融機関とのコミットメントライン契約締結を進め、市況の不透明感に盤石の構えで臨む

01	Company Profile 会社概要		P.4
02	Financial Summary 決算概要		P.8
03	Topics トピックス		P.18
04	Appendix アペンディクス		P.20

01

Company Profile

会社概要

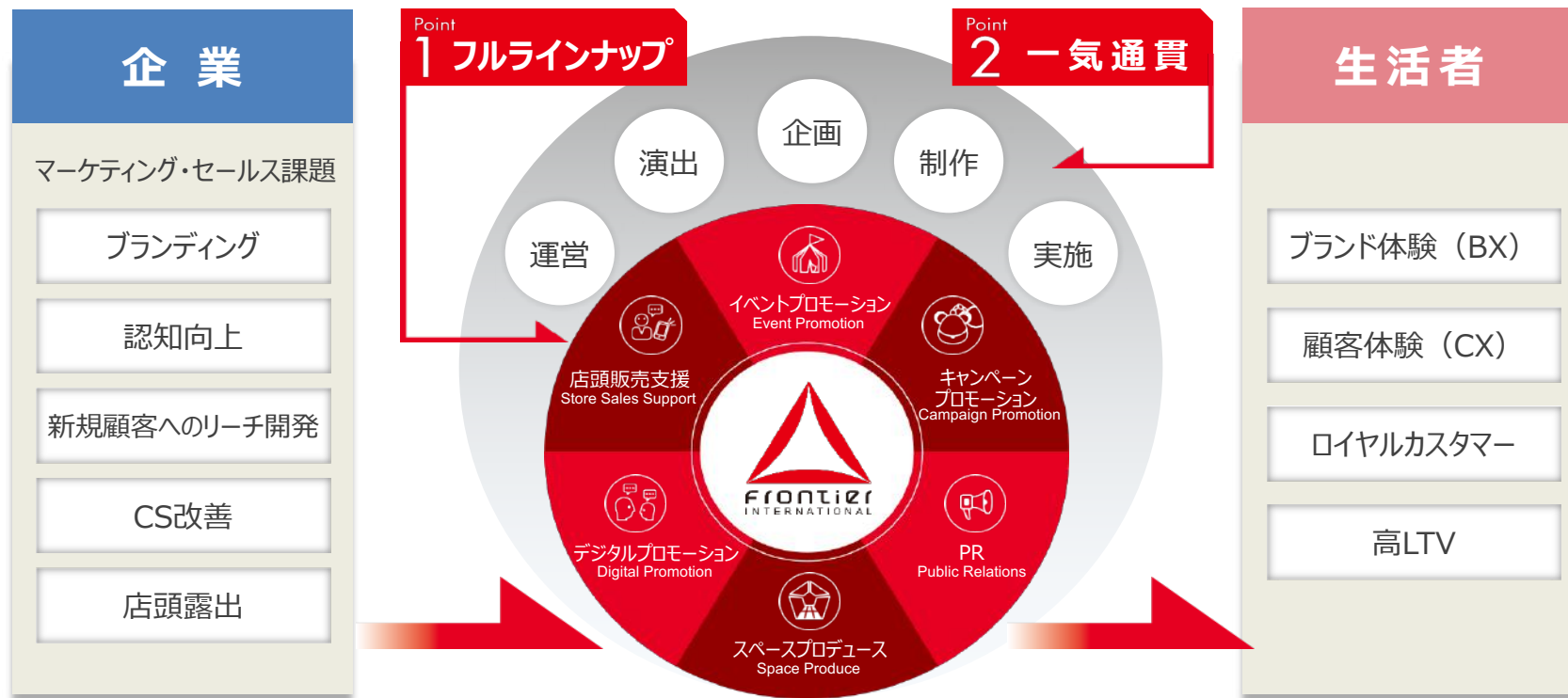


01 会社概要・沿革

社名	株式会社フロンティアインターナショナル	1990年6月	● イベント・キャンペーンの企画、制作、運営を目的として、東京都港区六本木に当社設立
事業内容	プロモーション事業 ・イベントプロモーション ・キャンペーンプロモーション ・PR ・スペースプロデュース ・デジタルプロモーション ・店頭販売支援	2001年7月	● 現在地（東京都渋谷区渋谷）に、本社移転
代表取締役	河村 康宏	2005年11月	● 名古屋オフィスを新設
設立	1990年6月	2008年2月	● 大阪オフィスを新設
資本金	33,675千円（2019年10月末時点）	2009年5月	● 福岡オフィスを新設
所在地	東京都渋谷区渋谷3-3-5 NBF渋谷イースト	2010年8月	● 中国に划劳通文化艺术咨询（上海）有限公司を設立
主要拠点	国内：東京、名古屋、大阪、福岡、札幌 海外：上海、ジャカルタ	2013年4月	● 店頭販売支援事業に特化したセルコム株式会社を設立
正社員数	230人 （2019年10月末時点・連結（国内））	2013年5月	● インドネシアにPT.FRONTIER INTERNATIONAL INDONESIAを設立
子会社	○セルコム株式会社 ○株式会社フロンティアダイレクト ○划劳通文化艺术咨询（上海）有限公司 OPT.FRONTIER INTERNATIONAL INDONESIA	2018年2月	● 札幌オフィスを新設
		2018年5月	● 株式会社フロンティアインターナショナルの店頭販売支援事業を2018年5月1日付けで分社化し、新会社「株式会社フロンティアダイレクト」を設立
		2019年2月	● 東証マザーズ上場
		2019年7月	● 仙台、横浜、広島、小倉にサテライトオフィスを出店し、国内9拠点に

01 ビジネスモデル

当社グループが実装する種々の機能により生成される『 Total Promotion 』



Corporate Philosophy

企業理念

「体験がもたらす喜びを、人や社会に」

02

Financial Summary
決算概要



2020/4期の実施案件の一例

Japan Content Showcase 2019

映像・音楽・アニメーションの国際見本市を集約し、コンテンツの垣根を越えたアジアを代表するコンテンツマーケットの運営業務



東京ガールズコレクション 2020 S/S

初の無観客開催となったことで、今まで以上に世間の話題となったイベントの運営、進行を担当@国立代々木競技場



UENOYES2019

上野公園とその周辺の博物館、美術館を舞台にアートの魅力を発信する同イベントにて、運営統括を担当



RIZAP BODYMAKE GRANDPRIX2019

全国5か所の予選会を勝ち抜いた優勝者が結集して、コンテスト形式で全国大会を実施



2020/4期決算概要（損益計算書_連結）

全ての項目で過去最高を更新

特に、営業利益は前期比+1.6億円、+14.1%の大幅増益

この結果、売上高では15期連続増収、経常利益では7期連続増益を達成

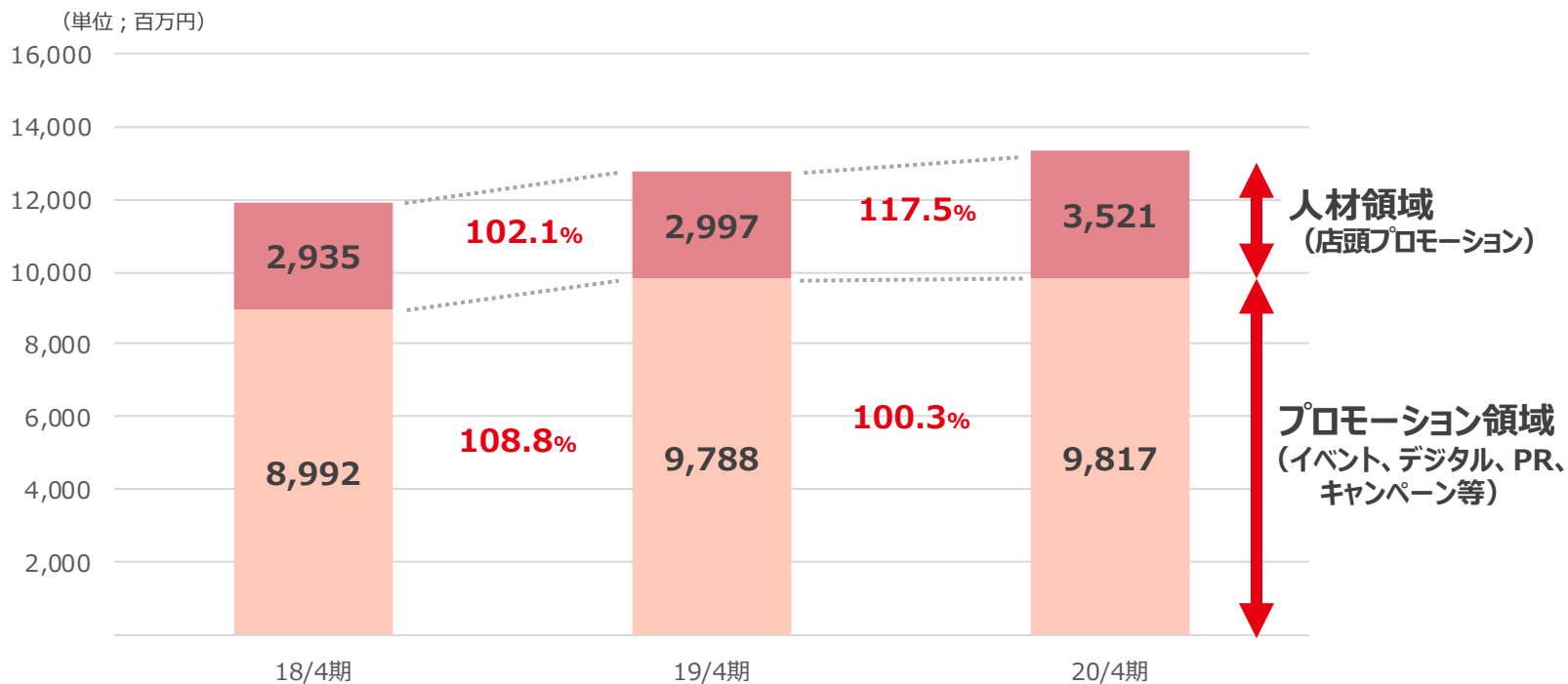
【連結決算概要（P/L）】

(単位：百万円)	19/4期	20/4期		差異	
	実績	期初予想 (2019/6公表)	実績	前年同期比	期初予想比
売上高	12,780	13,158	13,118	102.6%	99.7%
売上原価	9,942	-	9,935	99.9%	-
売上総利益	2,838	-	3,183	112.2%	-
販管費	1,711	-	1,898	110.9%	-
営業利益	1,126	1,152	1,285	114.1%	111.5%
経常利益	1,114	1,146	1,288	115.6%	112.4%
当期利益	818	748	825	100.9%	110.3%

事業ポートフォリオ①（機能別_連結）

年度によって多少の偏りが生じるものの、当期は人材領域が大きく伸ばした
プロモーション領域についても、新型コロナウイルスによるイベント自粛の影響を受けながら、18/4期より大きく
伸ばした19/4期を上回って着地

【機能別連結売上高推移】

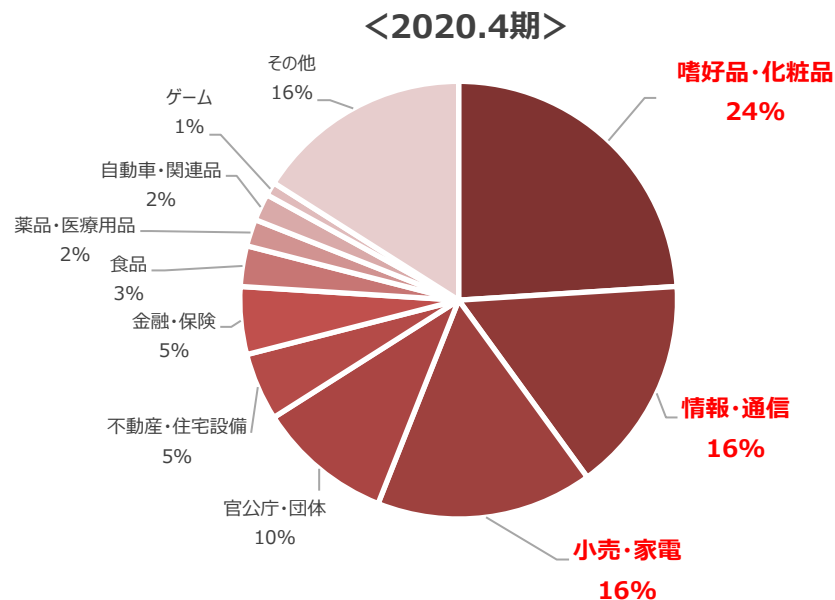
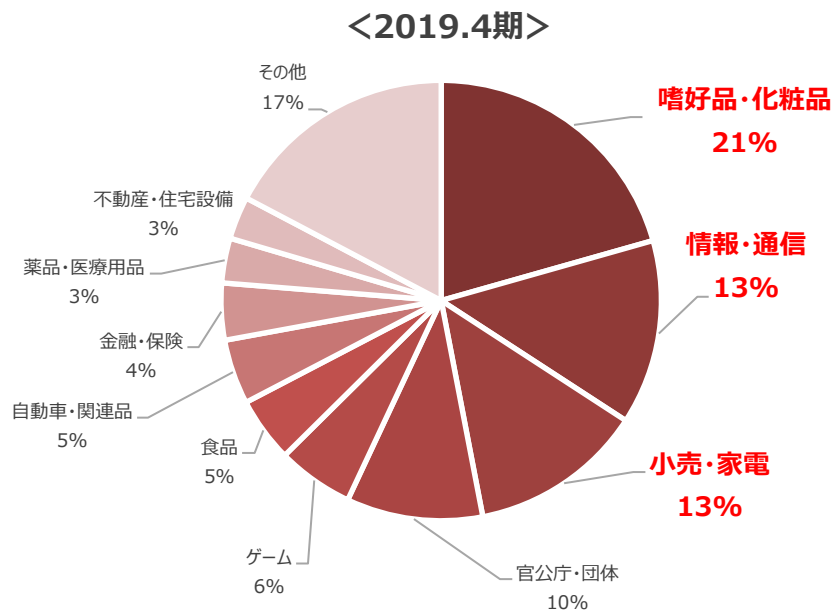


（※：国内子会社のみ、連結調整前の単純合算値で集計）

事業ポートフォリオ②（業界別_連結）

店頭領域の伸長によって「嗜好品・化粧品」のウエイトが増加
ただし、「情報・通信」「小売・家電」のTOP3の業界は変わらず、安定的な受注が継続

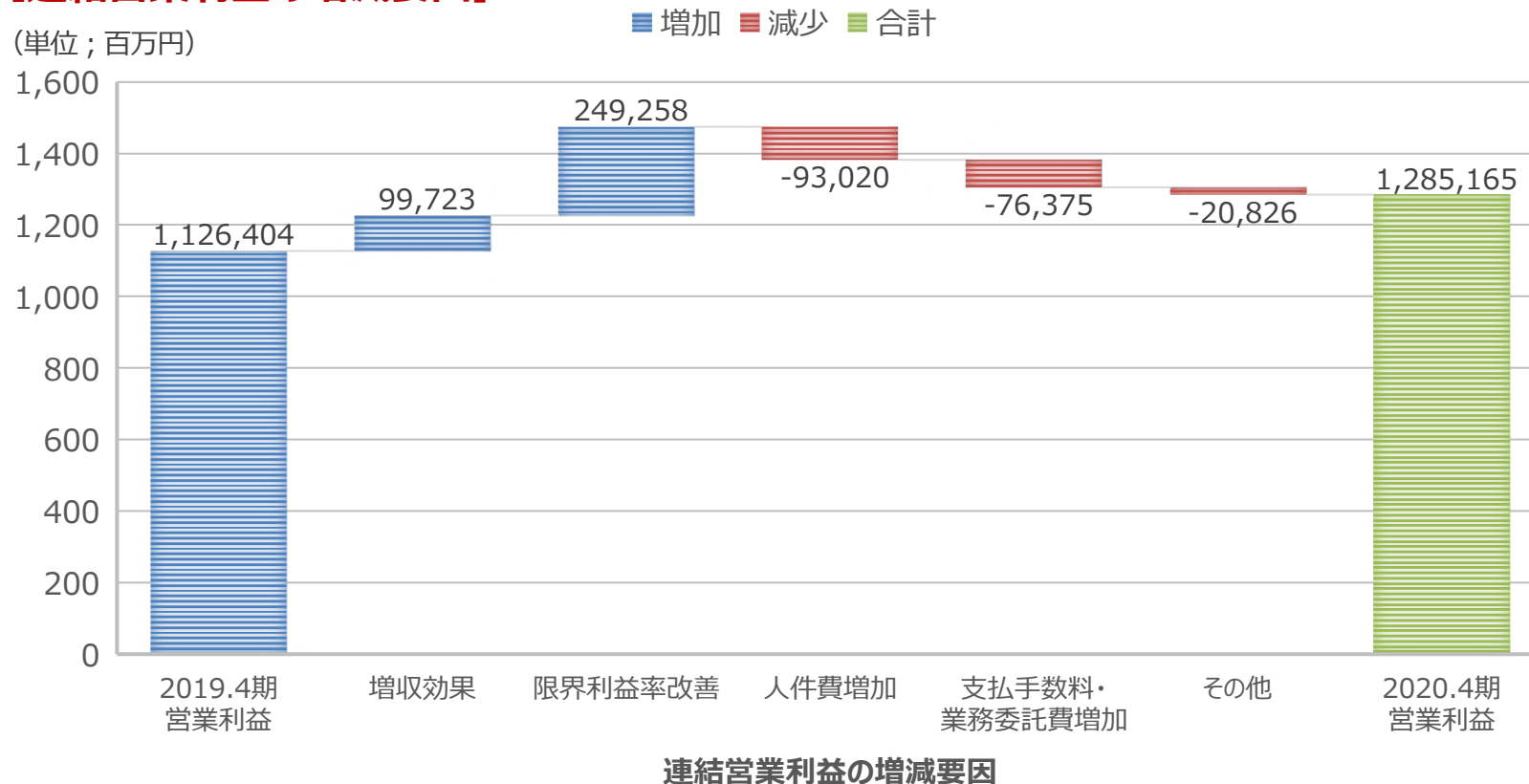
【案件業種別連結売上占有率推移】



営業利益の増減分析（連結）

増収・利益率改善を通じて、3.5億円の営業増益を創出。
これをリソース確保や戦略的投資に向け、今後の成長性確保に尽力。

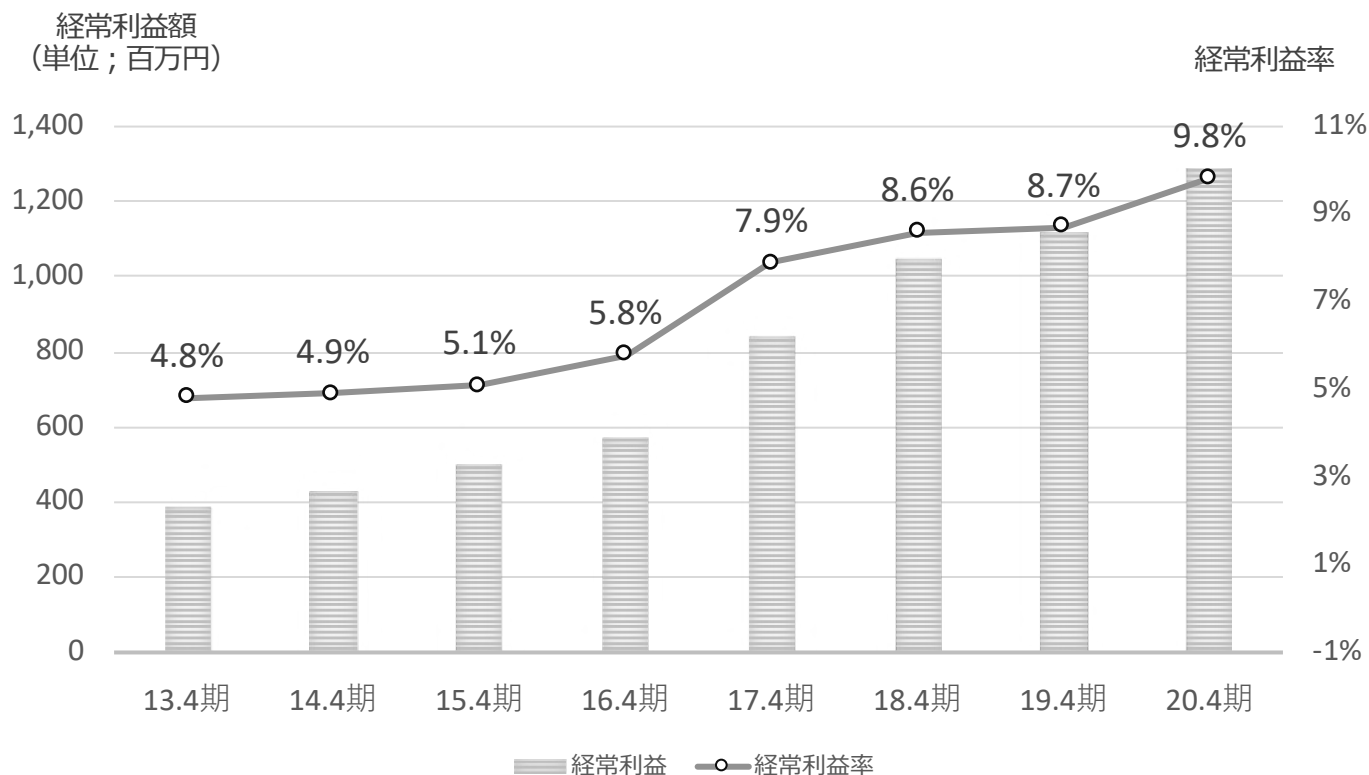
【連結営業利益の増減要因】



経常利益の推移（連結）

付加価値の向上及び原価管理の浸透が進んだ結果、経常利益率も初の10%の大台目前に到達。
継続的な採算性の改善を実現。

【連結経常利益・経常利益率の推移】



2020/4期決算概要（貸借対照表_連結）

新型コロナウイルスによる影響もあって、営業債権・債務が前期より縮小したことで総資産の圧縮が進み、自己資本比率は、前期から約10%上昇の68.8%まで改善

【連結決算概要（B/S）】

(単位：百万円)	2019/4期	2020/4期	差異
	実績	実績	
流動資産	6,779	6,251	-528
現預金	3,468	3,688	220
売掛金	3,077	2,267	-810
未成業務支出金	106	67	-39
固定資産	843	979	136
有形固定資産	56	120	64
負債	3,153	2,255	-898
買掛金	1,918	962	-956
有利子負債	-	-	-
純資産	4,470	4,976	506
総資産	7,623	7,231	-392

2020/4期決算概要（CF計算書_連結）

中間期でマイナスとなっていた営業CFについては、下期で一気に6億円の黒字化まで改善。
上場記念による増配で財務CFは大きくマイナスに

【連結決算概要（C/F）】

(単位：百万円)	19/4期	20/4期	差異
	実績	実績	前期比
営業CF	1,577	592	-985
税金等調整前利益	1,143	1,259	116
売上債権の増減	288	808	520
仕入債務の増減	395	-956	-1,351
法人税等支払額	-267	-521	-254
投資CF	-52	-47	5
敷金の差入による支出	0	-105	-105
(FCF*)	1,525	545	-980
財務CF	-20	-254	-234
配当支出	-26	-255	-229
期末残高	2,652	2,784	132

※ FCF（フリー・キャッシュ・フロー）：営業キャッシュフロー＋投資キャッシュフロー

2021年4月期の連結業績予想につきましては、

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、現時点では合理的に算定することが

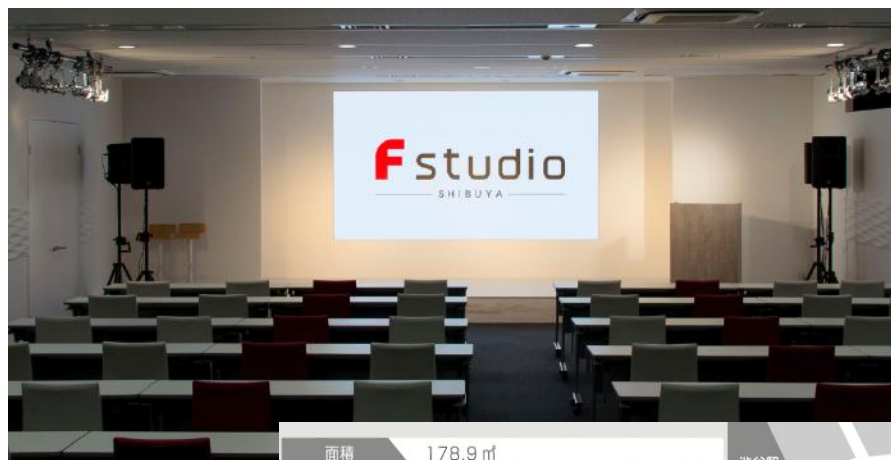
困難である為、未定とさせていただきます。

業績予想につきましては、今後開示が可能になった時点で速やかに公表いたします。

03

トピックス (イベントのオンライン化・配信に対応するインフラ確立)

イベントを行うために必要な各種テクニカル機材に加え、リアルなイベントをオンライン配信するための各種配信設備も備えたホールを本社 1Fに開設。オフライン、オンラインの両軸を掛け合わせたイベント開催に対応



面積	178.9㎡
天井高	3m
キャパシティ	シアター：98席 / スクール：64席
利用可能時間	10:00～19:00
控室	3部屋
付帯設備	※P14参照
インターネット	あり
備考	



トピックス（イベントのオンライン化、配信を高品質で可能にするコンソーシアム）

サイバーバズ社、CHET Group社と業務提携
インフルエンサーを活用した高品質なLive生配信イベントへ対応



×



Cyber Buzz

×



ソーシャルメディアマーケティング事業を展開する株式会社サイバー・バズ、定額制のイベント配信プランを提供する株式会社CHET Groupと共同で、インフルエンサーを活用したLive生配信イベントパッケージを開発し2020年6月より提供開始

04

Appendix アペンディクス



特徴・強み① 国内外拠点数 ／ ② 直接取引の存在とボリューム

- 水平展開された各拠点

当社グループの国内外拠点

■ 国内 9拠点

■ 海外 1拠点



国内外拠点数

- ローカライズ（特に海外）
- 国内全国案件、海外・国内連携案件対応
- 海外拠点をハブとした世界ツアー案件対応
- 国を超えた顧客接点データ

- 一定規模の直接取引の存在

得意先別売上構成比

直接取引

28%

2020/4期
実績

広告代理店

72%

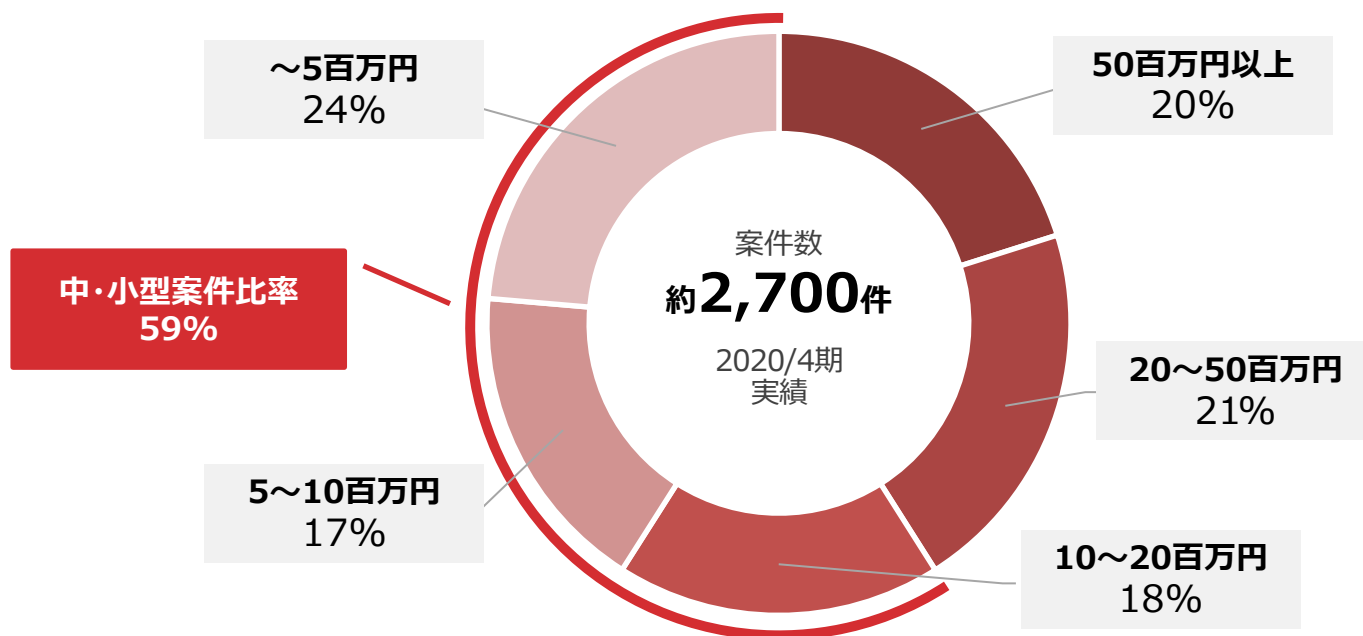
直接取引の存在とボリューム

- クライアントデータへ直接アクセス
- 採算性（中抜き）
- 上流工程へのドメイン拡張性

特徴・強み③ 顧客接点のVolumeとVariety

- 数多くの案件と幅広い案件規模

案件数及び、案件規模別売上高構成比



顧客接点のVolumeとVariety

- 顧客からの信頼と実績
- 顧客接点データの量と質（多様性）

本件資料に関するお問い合わせは、

以下の弊社人事総務課IR担当までお願い致します。

03-5778-3500（代表）

なお、お問い合わせ内容は、弊社ホームページに掲載して一般に縦覧致します。

