

2021年2月3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

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

開催状況

開催日時	2021年2月3日 10:30
開催方法	インターネットを利用した動画配信
開催場所	メールによる配信
説明会資料名	2021年4月期第2四半期 決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以 上



2021年4月期 (中間期) 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	Company Profile エグゼクティブサマリー	P.2
02	Company Profile 会 社 概 要	P.4
03	Financial Summary 決 算 概 要	P.8
04	Topics トピックス	P.17

春先のプロモーション中止の反動もあり、2Qでは一気に業績回復して前年実績を超過

- 2Q累計で66.5億円の売上高を実現、前年同期比103.0%
- 特に、**2Q単体では過去最高の46.8億円の売上高**となり、2Q単体の前年実績を20%以上超過、プロモーションの自粛による1Qの落ち込みを挽回

プロモーション領域では、必須となったイベントのオンライン化にもいち早く対応、コロナ渦の厳しい経営環境の中でも前年同期比で90%弱にまで復調

- 当社の強みである企画・制作力、「F studio SHIBUYA」等のインフラ面の優位性を発揮して、数多くのオンラインイベントを受託、2Q累計で42億円の売上高
- リアルとオンラインをハイブリッドしたプロモーションに向けた取り組みも鋭意進行

店頭領域では、緊急事態宣言明けの需要回復を捉え、前年実績を大幅に超過する売上高を実現

- 特筆すべき案件として、大手通信会社から継続案件として全国販促キャンペーンを受注したこともあり、2Q累計での売上高は24億円、前年同期比154.5%と大幅躍進
- 業容拡大に向けた基盤整備として、グループ内子会社の再編を実行した他、拠点の追加も検討

イベントDX化の更なる加速化に向けたコンソーシアムの確立

- 従来のサービスである「Real Event Analytics」を一步進めた新サービス「FORESTIS」の本格展開に向けて日本電気(株)とパートナーシップを締結
- 心理学をベースにした次世代マーケティングDBの開発についても同社と協業して、あらゆるイベントデータを収集したプラットフォーム構築に一步近づいた

「F studio SHIBUYA」ほぼフル稼働の状況

- 2020年5月に本社ビル 1 Fに最新の配信設備を実装して開設した「F studio SHIBUYA」は、当社のオンライン案件の推進に大きく貢献
- 今後、eSports、大型オンラインイベント等のあらゆるニーズに対応するインフラ構築に向けて、高速大容量化等の追加設備投資を検討

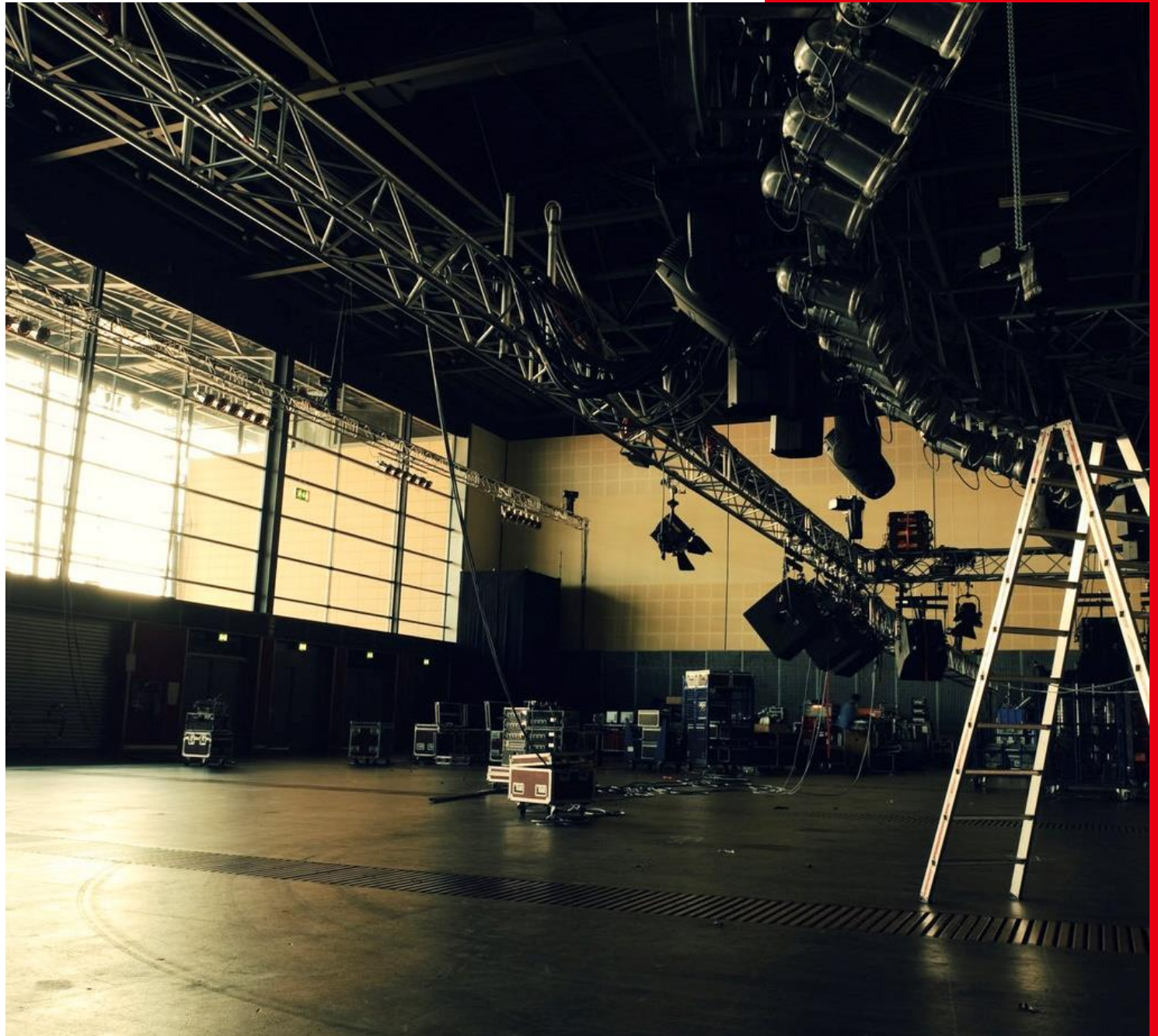
市況の不透明感に備える財務的対応

- 金融機関3社とのコミットメントライン契約締結を進め、30億円超の融資枠を確保
- 今後の戦略的な投資に向け機動的な財務基盤を構築して、CVC投資、M&Aによる新規事業投資を通じて、ポートフォリオ経営の実現を目指す

02

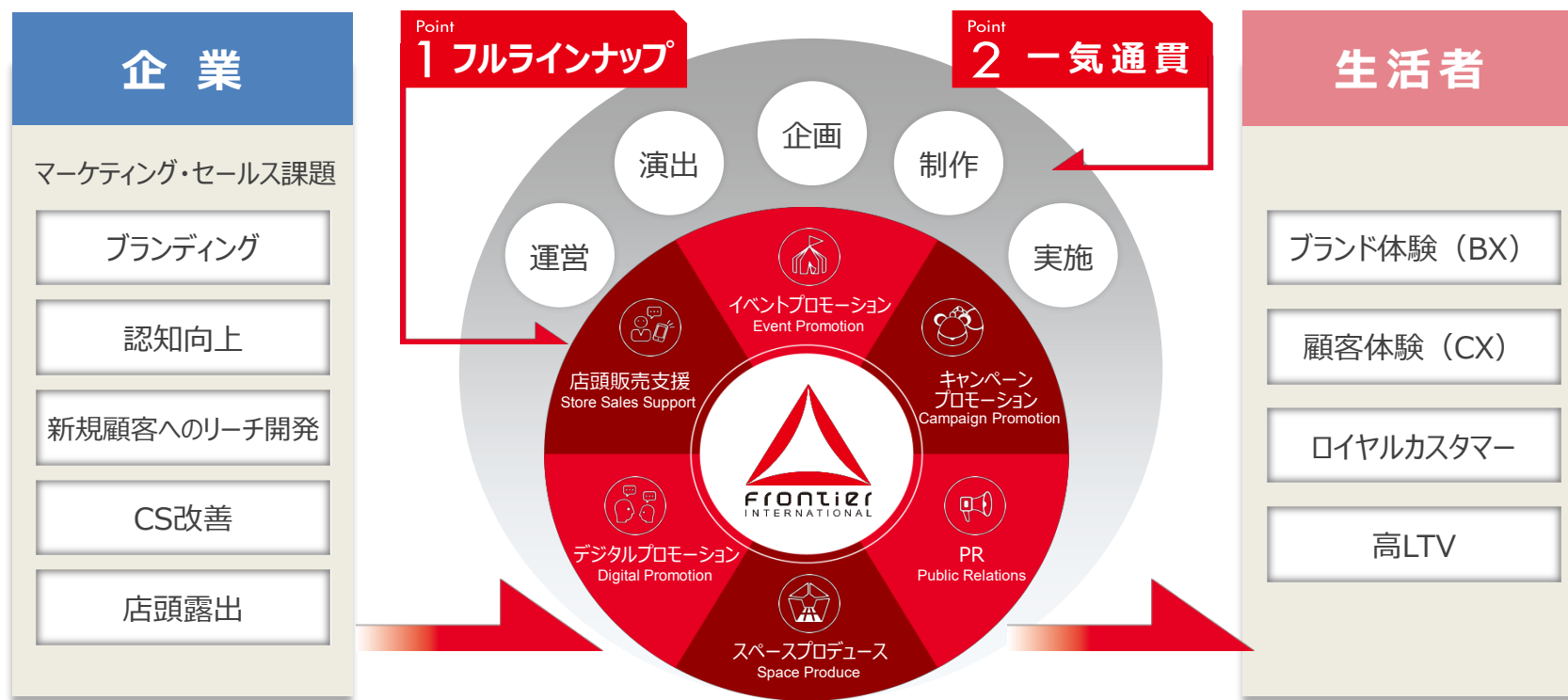
Company Profile

会社概要



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	46,675千円（2020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、札幌等9拠点 海外：インドネシア(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	288人 （2020年10月末時点、連結(国内)、専門正社員15人含む）	2013年5月	● インドネシアにPT.FRONTIER INTERNATIONAL INDONESIAを設立
子会社	○株式会社フロンティアダイレクト 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拠点到
		2020年5月	● F studio SHIBUYAを本社1Fに開設
		2020年8月	● 人材領域の更なる成長を企図して、株式会社フロンティアダイレクトを存続会社として、セルコム株式会社を吸収合併するグループ再編を実施

あらゆるコミュニケーションサービスをフルラインで実装し、企業と生活者をより良い関係値で結ぶ
『体験創造カンパニー』



Corporate Philosophy

企業理念

「体験がもたらす喜びを、人や社会に」

03

Financial Summary 決算概要



実施案件の一例

コロナ禍の影響で、オンラインイベント、若しくはオンラインとオフラインを融合させるイベントが増加しているが、当社のテクノロジーで種々のオンラインイベント案件を獲得。

XFLAG PARK 2020

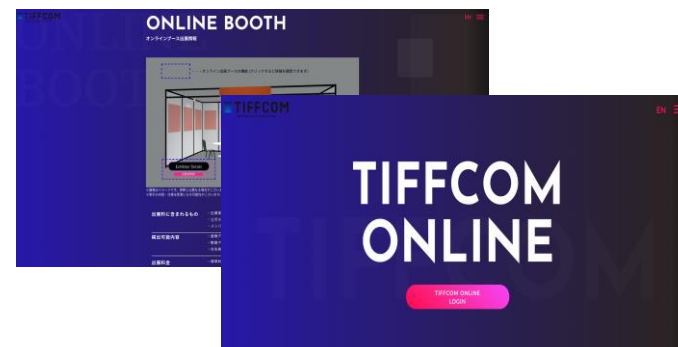
モンスターストライクから派生して、eSports、コンサート等まで含む大型オンラインイベント。当社はステージ制作、運営を担当。



©XFLAG

Japan Content Showcase 2020

今回はオンライン開催となったコンテンツの大型見本市。当社はオンラインでのプラットフォームの構築から運営まで全般を担当。



SIXPAD新商品発表会

記者発表に加え、会場と国内外スタジオを同時中継で繋いで、オンライントレーニングを実施。企画、制作全般を当社が担当。



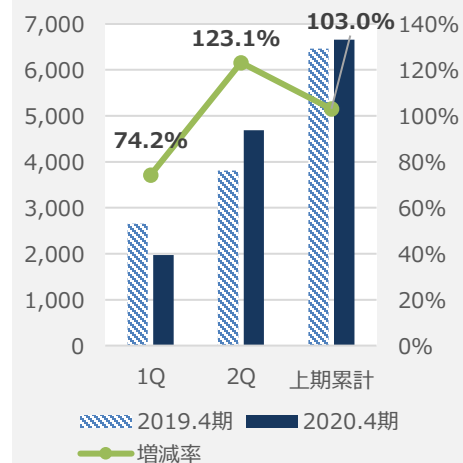
2021/4期(上期)決算概要 (損益計算書_連結)

- 売上高は2Q累計で66億55百万円で着地。
- 特に、2Q単独では46億85百万円と前期実績を23.1%超過して、2Q単体としては過去最高を記録、通期での16期連続増収へ弾みをつけた。
- 他方で、案件の採算性の一時的な悪化から、売上総利益率が前年同期比3%下落、営業利益は2億94百万円の計上となった。
- 費用項目では販管費の伸びが目立つが、営業外収益での計上となった雇用調整助成金を加味すると、販管費は前年同期比で約10%の増加にまで圧縮される。

【連結決算概要 (P/L)】

(単位：百万円)	2020.4期			2021.4期			前期比		
	1Q	2Q	上期合計	1Q	2Q	上期合計	1Q	2Q	上期合計
売上高	2,656	3,806	6,462	1,970	4,685	6,655	74.2%	123.1%	103.0%
売上原価	2,049	2,813	4,862	1,541	3,672	5,213	75.2%	130.5%	107.2%
売上総利益	606	993	1,599	428	1,014	1,442	70.6%	102.1%	90.2%
売上総利益率	22.8%	26.1%	24.7%	21.7%	21.6%	21.7%			
販管費	486	429	915	623	524	1,147	128.2%	122.1%	125.4%
営業利益	120	564	684	-194	488	294	161.7%	86.5%	43.0%
営業外収入 (雇用調整助成金)	—	—	—	100	19	119			
経常利益	121	564	685	-97	508	411	-80.2%	90.1%	60.0%
経常利益率	4.6%	14.8%	10.6%	-4.9%	10.8%	6.2%			
当期利益	73	371	444	-127	411	284	174.0%	110.8%	64.0%

【Q別売上高推移】

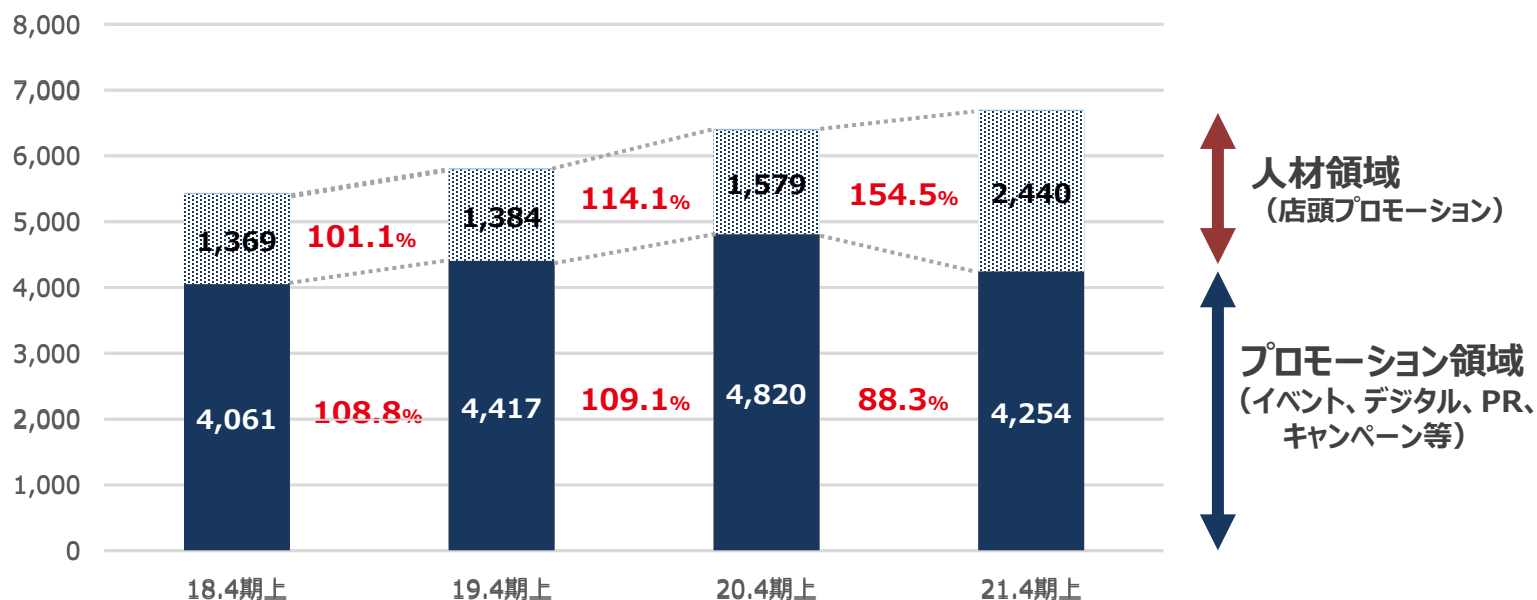


事業ポートフォリオ①（機能別_連結）

- プロモーション領域では、コロナ渦で軒並みイベントが中止となる中、配信イベントや事務局案件で収益機会を創出し、前年同期比で90%弱まで戻すに至った
- 他方で、人材領域では、大手通信企業から全国販促キャンペーンを獲得して大きく伸長。半期ベースで初めて20億円を超過、連結売上高に占めるウェイトは36%に及びグループ全体を牽引した

【機能別連結売上高推移】

（単位：百万円）



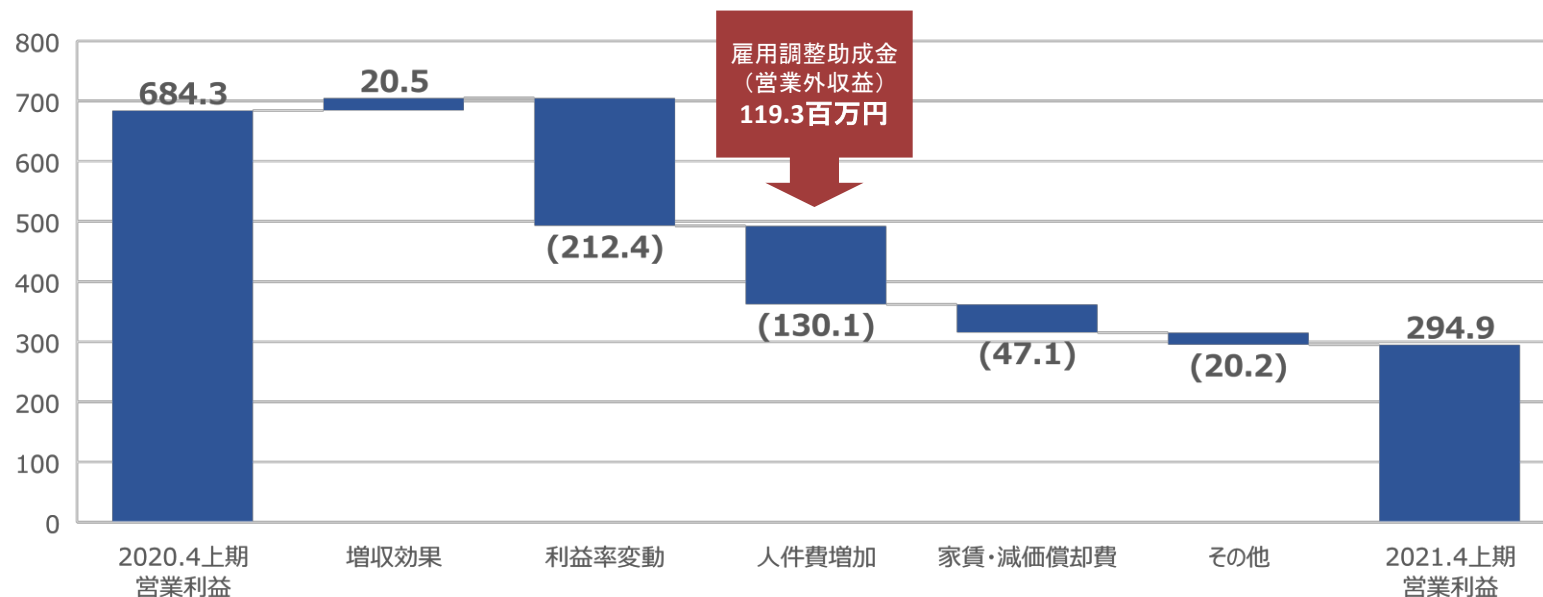
（※：国内子会社のみ、連結調整前の単純合算値で集計）

営業利益の増減分析（連結）

- 上期の営業利益は前期の6.84億円から2.94億円にまで下落
- 戦略的に獲得した大型案件の影響で、一時的に採算が悪化した影響から「利益率変動」でマイナス2.1億円と最も大きなインパクトとなったが、今後当社の関与割合拡大を通じて利益率改善を見込む
- 次いで、新卒採用拡大等で人件費増加のインパクトが1.3億円となるが、雇用調整助成金(1.19億円/営業外収益)を加味すれば、実質的なインパクトはほとんどない

【連結営業利益の増減要因】

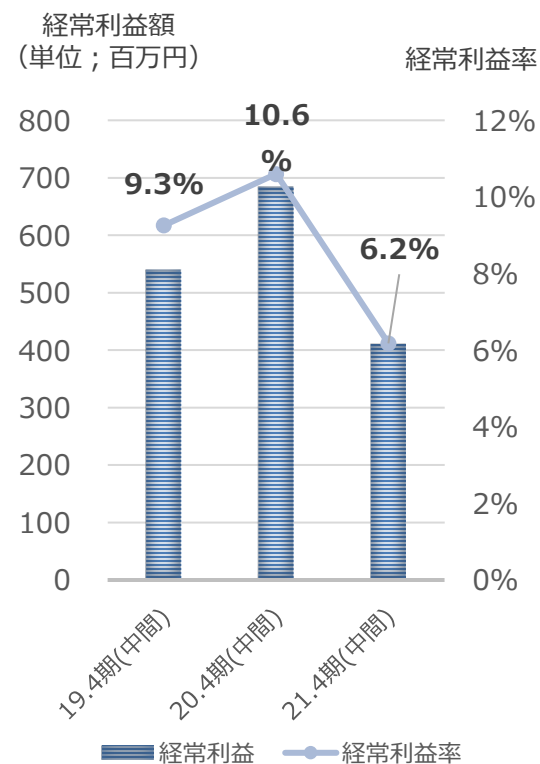
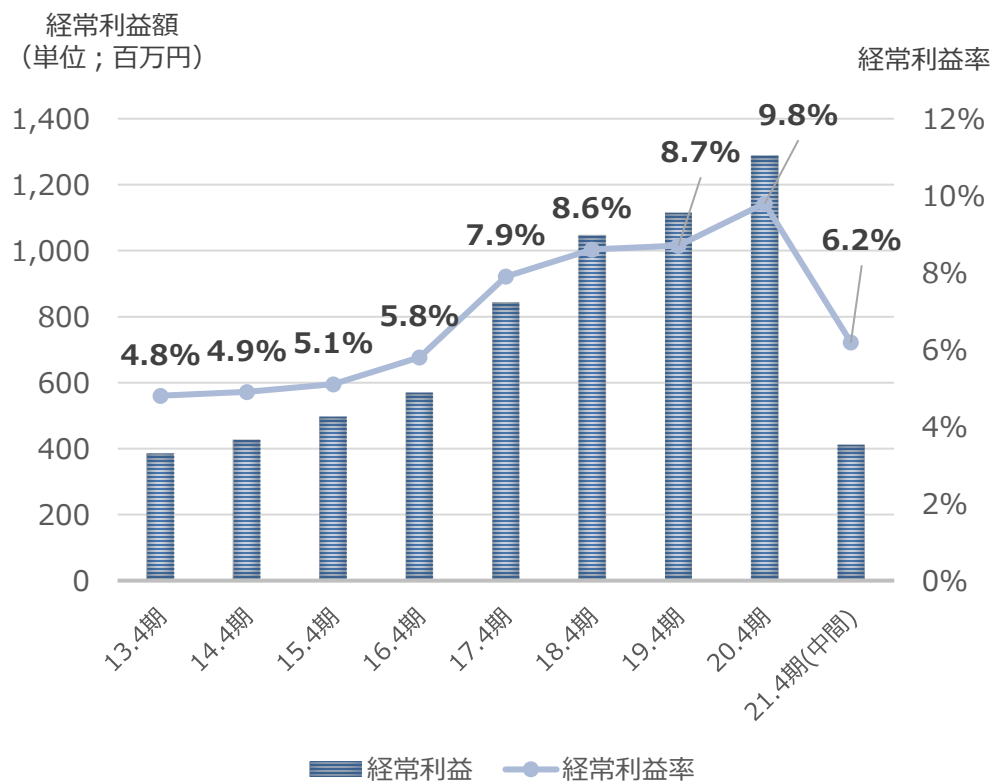
(単位；百万円)



経常利益の推移（連結）

- 当上期の経常利益率は6.2%で着地
- 雇用調整助成金を有効に活用した結果、人材を流出させることなく、一定の採算性を実現
- 例年は上期の方が利益率が若干高い傾向があるが、当期は状況が大きく異なる為下期の動向を注視

【連結経常利益・経常利益率の推移】



2021/4期(上期)決算概要（貸借対照表_連結）

- 前期末比で売掛金、買掛金が大きく増加。これは、前期はコロナ渦の影響で3月、4月実施の案件の中止が相次いで前期末の残高が縮小したこと、及び当上期は2Qに売上高が偏ったことが原因
- 上記の影響もあり、総資産は92.24億円と前期末比で約20億円増加
- 純資産は、初めて50億円台に載せたものの、総資産増加の影響で、純資産比率は55.0%にまで下落

【連結決算概要（B/S）】

(単位：百万円)	実績		差異	【参考】 2020/4期 (中間期末)
	2020/4期 (期末)	2021/4期 (中間期末)		
流動資産	6,251	8,234	1,983	6,692
現預金	3,688	3,248	-440	2,777
売掛金	2,267	3,759	1,492	3,254
未成業務支出金	67	203	136	507
固定資産	979	990	11	765
有形固定資産	120	140	20	53
負債	2,255	4,150	1,895	2,838
買掛金	962	2,588	1,626	1,848
有利子負債	-	-	-	-
純資産	4,976	5,074	98	4,619
純資産比率	68.8%	55.0%	-13.8%	61.9%
総資産	7,231	9,224	1,993	7,458

2021/4期(上期)決算概要 (CF計算書_連結)

- 当社グループでは、1Qよりも2Qの方が売上高が伸びることが多いため、上期は赤字キャッシュフローとなる傾向があるが、当期も同様の傾向で、当上期のキャッシュフローは5.18億円の赤字となった。
- なお、助成金収入の影響もあり、当上期のキャッシュフロー及び営業キャッシュフローと投資キャッシュフローを合計したフリーキャッシュフローは、前年同期より約2.5億円改善した

【連結決算概要 (C/F)】

(単位：百万円)	実績		差異
	2020/4期 (中間期)	2021/4期 (中間期)	前期比
営業CF	-472	-207	265
税金等調整前利益	683	425	-258
助成金収入	-	119	119
売上債権の増減	-178	-1,493	-1,315
未成業務支出金の増減	-400	-136	264
仕入債務の増減	-70	1,625	1,695
法人税等支払額	-297	0	297
投資CF	-47	-65	-18
FCF*	-519	-272	247
財務CF	-254	-246	8
配当支出	-254	-175	79
現金・現金同等物増減額	-774	-518	256
期末残高	1,878	2,266	388

※ 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

2021/4期決算見通し（連結）

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。

04

Topics トピックス



トピックス①（体験の見える化に関する取組み）

- 当社の既存ソリューションである「Real Event Analytics」を一步前進させるべく、日本電気株式会社、株式会社サイシードとパートナーシップを締結
- 更なるイベントのDX化を推進する新サービス「FORESTIS」の本格展開に向けて協業を開始
- 体験価値の分析・科学を通じて体験産業をリードして、あらゆる企業に今までにないマーケティングデータを提供すると共に、企業と生活者のより良い関係値づくりに貢献する

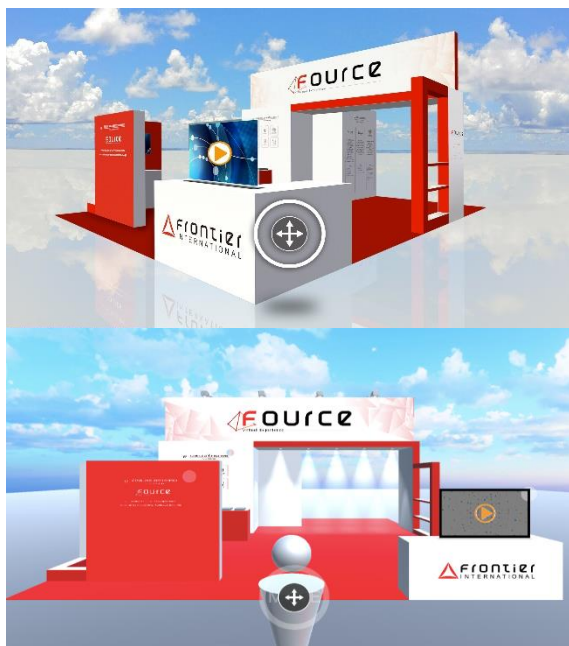


- 「LINE」をベースとした導入・開発容易性
- イベント状況を記録・蓄積、デジタル診断レポートを提供
- イベント施策のKPI設定と来場者のエンゲージメント等の把握・効果測定
- 心理学をベースにした次世代マーケティングDBの開発に着手



トピックス②（イベントのオンライン化に関する取り組み）

- 進化を続けるオンラインイベントと、今後揺り戻しが想定されるオフラインイベントの双方のニーズを踏まえて、両者をハイブリッドした新しいプロモーションのプラットフォームとして、バーチャル展示会システム「Fource」をリリース
- バーチャル空間に自由にデジタル施策を組み合わせ、3D又は2Dで自由に設計できる拡張可能性を実装し、一つのプロモーションとしての一体感をより高める新たなプロモーション空間を創造して、想像を超える体験価値を提供



FOURCE
Virtual Experience

「FOURCE」の特徴

- 【1】3Dモデル、2Dモデルも選択可能な設計容易性
- 【2】3D型ウォークスルーで空間内を自由に回遊
- 【3】単体プロモーション空間から、EXPOタイプの会場空間まで対応可能
- 【4】多様なデジタル機能を組み合わせ最適なコミュニケーションツールとして活用可能
- 【5】内容に合わせて複数のセキュリティプランも完備
- 【6】リアルプロモーションとのハイブリッドも可能

トピックス③ (リソースのネットワーク化)

- 当社の既存ソリューションである「yougo イベント」に続いて、イベント主催企業とスペース保有企業を結ぶマッチングプラットフォーム「yougo スペース」をリリース
- 現在は有効利用されていない空きテナントや店頭等の「場」をメニュー化し、今後のイベントやコンベンションの場において、新たなマネタイズの機会を創出



トピックス④（人材領域の更なる成長に向けた取組み）

- 人材領域におけるグループ内組織再編を実行し、フロンティアダイレクト社とセルコム社を合併して、フロンティアダイレクト社に経営資源を一本化
- 今後に向けても、グループ内に限らず社外も含めたM&Aを積極的に検討



2018.5に当社より分割して設立されたフロンティアダイレクト社の急速な伸びに伴って、従来セルコム社が有していた種々の経営資源をフロンティアダイレクト社に一本化して、更なる成長を企図

- 顧客基盤の整理
- 営業リソースの集約
- バックヤードの合理化
- 人材募集の一本化
- 人材と案件のマッチング確率向上

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。

