



**FRONTIER
MANAGEMENT
INC.**

2025年12月期 第2四半期決算説明資料

2025年8月13日

フロンティア・マネジメント株式会社

目次/Agenda

フロンティア・マネジメント（FMI）について

2025年12月期 第2四半期決算概要

1. 2025年12月期 第2四半期決算
 - 決算ハイライト
 - 連結決算のポイント
 - 営業損益の増減要因
 - 連結業績推移

事業別第2四半期決算概要

1. コンサルティング系事業
 - 売上高推移
 - 当期売上となる受注額合計の週次推移
2. M&Aアドバイザー事業
 - 売上高推移
 - 受注残高の推移
3. 投資事業
 - 実績推移

新たなる最先端（Frontier）に向けた方針

- 中期経営計画における数値目標の公表スケジュール変更について
- 当社が目指したい絵姿
- ① コンサルティング×FA（M&A）の一体支援の強化
- ② グロースM&A・プリンシパル事業投資の取り組み
- ③ 先進技術の取込みと活用（事業共創）
- ④ クロスボーダーの展開を地域及びケイパビリティの両面で拡充
- ⑤ ONE-FMI組織基盤/優秀な人材の獲得・活躍拡大に向けた人事的取り組み

Appendix

フロンティア・マネジメント（FMI）について

- 当社グループは、経営コンサルティング・再生支援からなるコンサルティング系事業、M&Aアドバイザリー事業、投資事業を国内外で展開。今期、フロンティア・キャピタル（以下、FCI）の投資先として模型・プラモデル・玩具等の販売を手がける「ホビーリンク・ジャパン」を連結子会社化





**FRONTIER
MANAGEMENT
INC.**

2025年12月期 第2四半期決算概要

1. 2025年12月期 第2四半期決算　－ 決算ハイライト－

- 本第2四半期業績は、前期比では増収減益の進捗となった。現下の構造改革施策は着実に進捗しており、固定費削減効果の発現に伴って下期に収益改善を見込む。一方では、再成長に向けたメンバー拡充や営業強化を遅滞なく進行している

グループ総評

- 連結売上高は5,771百万円となり、FCIの投資先のホビーリンク・ジャパンの連結子会社化によって**前期比127%の増収**
- 前期課題であった**人員適正化による固定費圧縮は概ね実行完了**し、部門別運営の非効率解消に伴う利益引き上げ効果を下期に見込む。また、M&Aアドバイザリー部門のシニアメンバー増強や全社生産性向上等への攻めの先行投資を並行して進めた結果、連結営業利益は▲10百万円に留まる
- **構造改革等に伴う一過性コスト（特別損失）の影響**に伴い、親会社株主に帰属する当期純利益は▲398百万円

事業別実績

- **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）は売上3,666百万円（前期比97%）となり、一過性ながら構造改革業務への人員割当て及び人員適正化に伴うシニアメンバー入替、大型案件の切れ目等が重なったことで売上が縮小。下期は**メンバー拡充・安定化に加え、事業法人のダイレクトチャネル拡充**にスピード感を以て取り組む
- **M&Aアドバイザリー事業**は売上692百万円（前期比93%）となったものの、本年6月に松本専務の入社により新たなリーダーシップ体制が整い、前年同期比で、**国内案件は受注残高およびパイプライン含めて復調傾向**である
- **投資事業**は、第2四半期までに**3件の投資を完了**し、その内、ホビーリンク・ジャパンを連結化。投資実績の積み上げによるリタイナー報酬増等を通じて、**FCI単体の黒字化に向けて堅調な進捗**を見せてきている

1. 2025年12月期 第2四半期決算 – 連結決算のポイント（ALL連結/除FCI連結） –

- 本第2四半期の連結売上高（ALL連結）は、ホビーリンク・ジャパンの連結化により前年同期比で127%、57億円の実績
 ✓ 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、前年同期比97%
 ✓ M&Aアドバイザー事業は、前年同期比93%
- 他方で、営業損益に関しては、当社単体の利益減・FCIの一時費用発生等による影響で、▲10百万円程度の着地

(単位：百万円)	ALL連結				除FCI連結			
	2024 / 2Q 累計実績	2025 / 2Q 累計実績	増減	前年比 (%)	2024 / 2Q 累計実績	2025 / 2Q 累計実績	増減	前年比 (%)
売上高	4,559	5,771	+1,212	127%	4,520	4,362	△159	96%
営業費用	4,451	5,782	+1,331	130%	4,249	4,201	△48	99%
外注費等	553	643	+90	116%	549	624	+75	114%
人件費	2,618	2,684	+66	103%	2,504	2,465	△39	98%
採用費	264	242	△22	92%	255	227	△28	89%
その他費用	1,013	2,211	+1,198	218%	940	883	△57	94%
営業損益	108	△10	△120	—	271	160	△110	59%
経常損益	113	△199	△313	—	278	147	△131	53%
特別損益		△124	△125	—		△124	△125	—
税前損益	113	△324	△438	—	278	22	△256	8%
親会社株主に帰属する四半期純損益	13	△398	△411	—	178	△22	△200	—
償却費等	50	131	+81	261%	49	29	△20	59%
EBITDA	159	121	△38	76%	320	190	△131	59%

【参考】

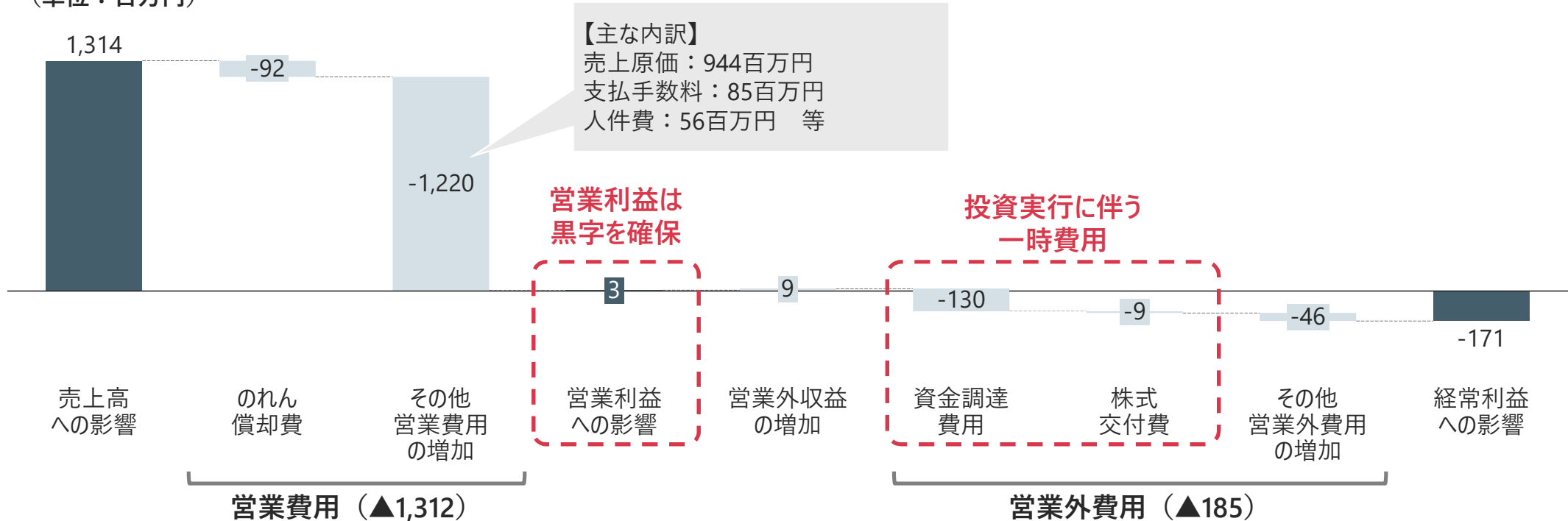
FMI単体営業利益	286	163	△123	57%
セブレイン営業損益	△17	15	+33	—
Athema持分法投資損益	0	△2	△3	—

(参考) 株式会社ホビーリンク・ジャパンの連結化に伴う本第2四半期決算への影響

- 2025年2月より支援を開始し、本第2四半期より当社PLへの取り込みを開始。これに伴う売上高への影響額は+1,314百万円、のれん償却費含む営業費用の増加により、営業利益への影響額は+3百万円。一方、子会社化に伴う一時費用として、資金調達費用・株式交付費の計139百万円が重しとなり、経常利益への影響額は▲171百万円

ホビーリンク・ジャパン連結化による当社PLへの影響（本第2四半期決算）

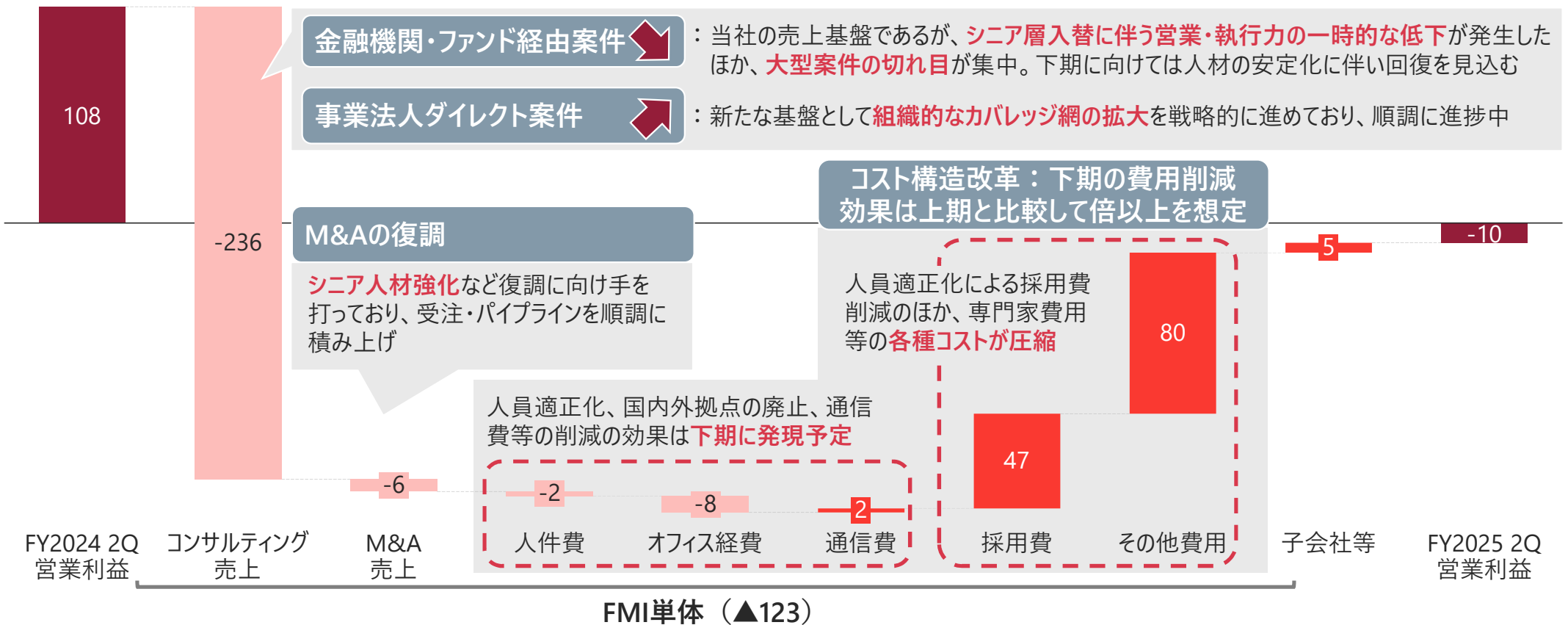
(単位：百万円)



1. 2025年12月期 第2四半期決算 – 営業損益の増減要因（ALL連結） –

- 今期は人員適正化及び各種コスト構造の見直しを大きく進めている。第2四半期時点で区切った場合、シニアメンバー入替等の要因で組織としての営業・執行能力の一時的な低下が前年対比で見られるが、下期において売上及び生産性の引き上げを加速させる

（単位：百万円）

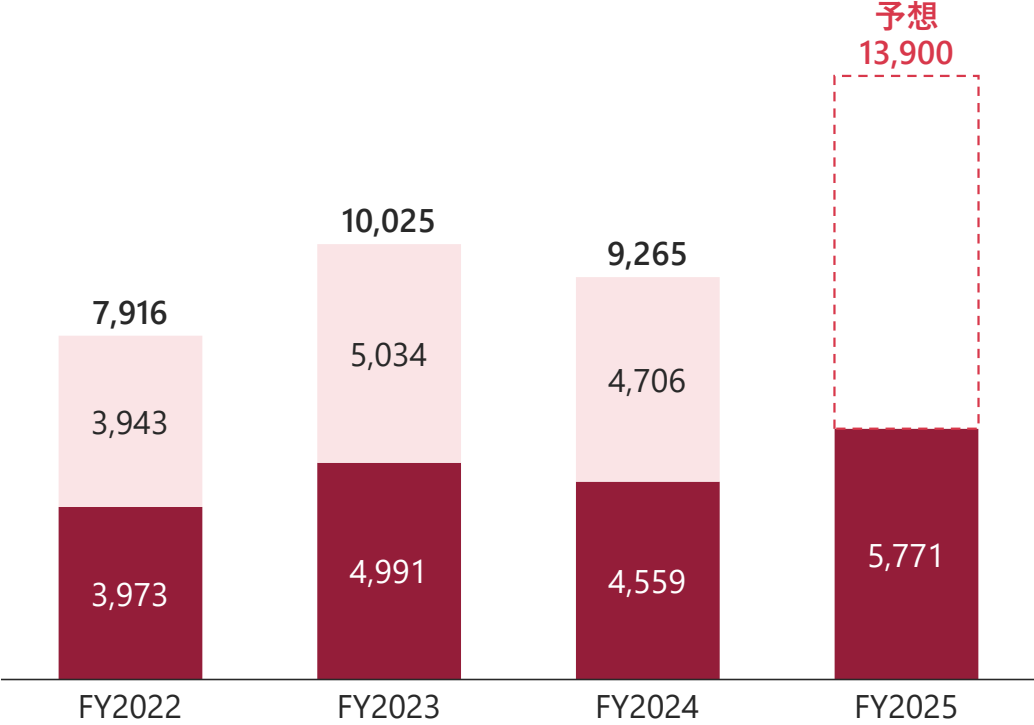


1. 2025年12月期 第2四半期決算　－ 連結業績推移 －

- 売上高はホビーリンク・ジャパンの連結化により増収である一方で、構造改革の効果発現を見込む営業損益は赤字で着地

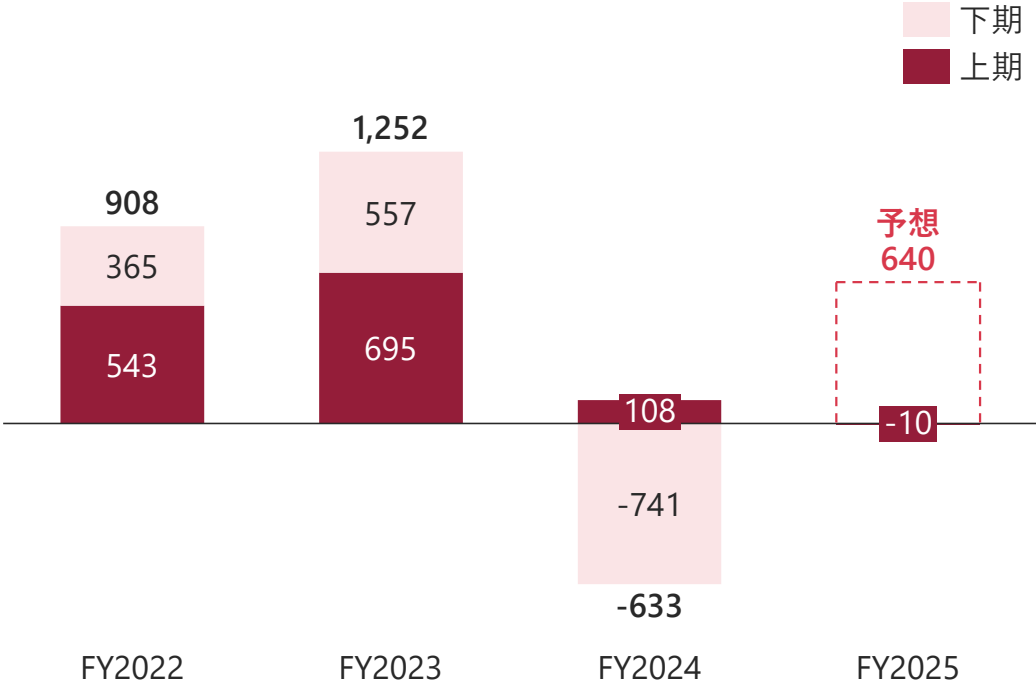
売上高

(単位：百万円)



営業損益

(単位：百万円)



(参考) 貸借対照表 (ALL連結)

- 固定資産・固定負債の大幅な増加は、ホビーリンク・ジャパンの連結化による取り込みの影響であるため、当社単体の財務体質は悪化していない
- 非支配株主持分の積み上がりにより、その他純資産は2024年度末対比で102%に増加

(単位：百万円)	2024年度末	2025年2Q末	増減	前年比 (%)
流動資産	11,470	11,066	△404	96%
固定資産	2,690	7,281	+4,591	271%
繰延資産	3	3	△1	78%
資産合計	14,165	18,351	+4,186	130%
流動負債	2,122	3,055	+933	144%
固定負債	1,292	4,719	+3,427	365%
株主資本	2,547	2,170	△376	85%
その他純資産	8,202	8,404	+203	102%
負債純資産合計	14,165	18,351	+4,186	130%
現預金	7,561	5,673	△1,888	75%
有利子負債	1,396	4,872	+3,476	349%
Net Debt	△6,164	△800	+5,364	13%



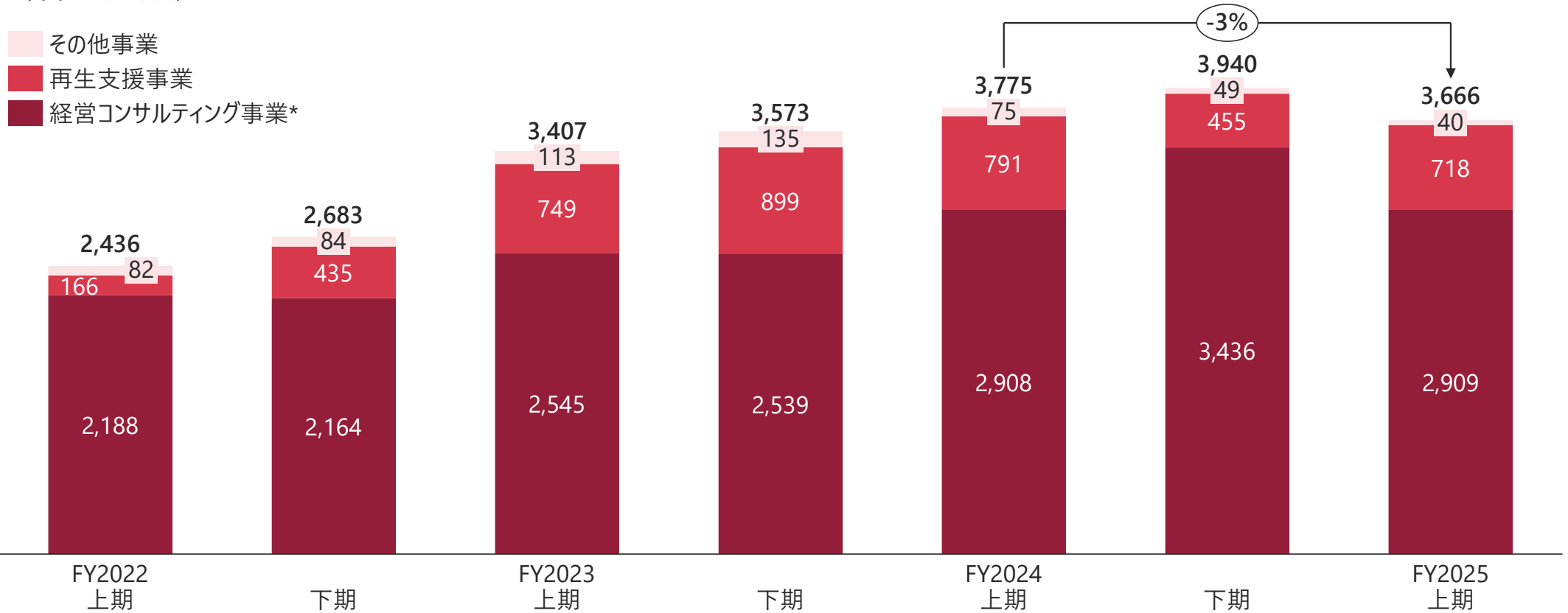
**FRONTIER
MANAGEMENT
INC.**

事業別第2四半期決算概要

1. コンサルティング系事業 – 売上高推移 –

- 本第2四半期は人員の入れ替え等の影響により、コンサルティング系事業全体で前年同期比97%の水準に留まる。上期の課題を踏まえ、下期に向けた取り組み方針を構築済

(単位：百万円)

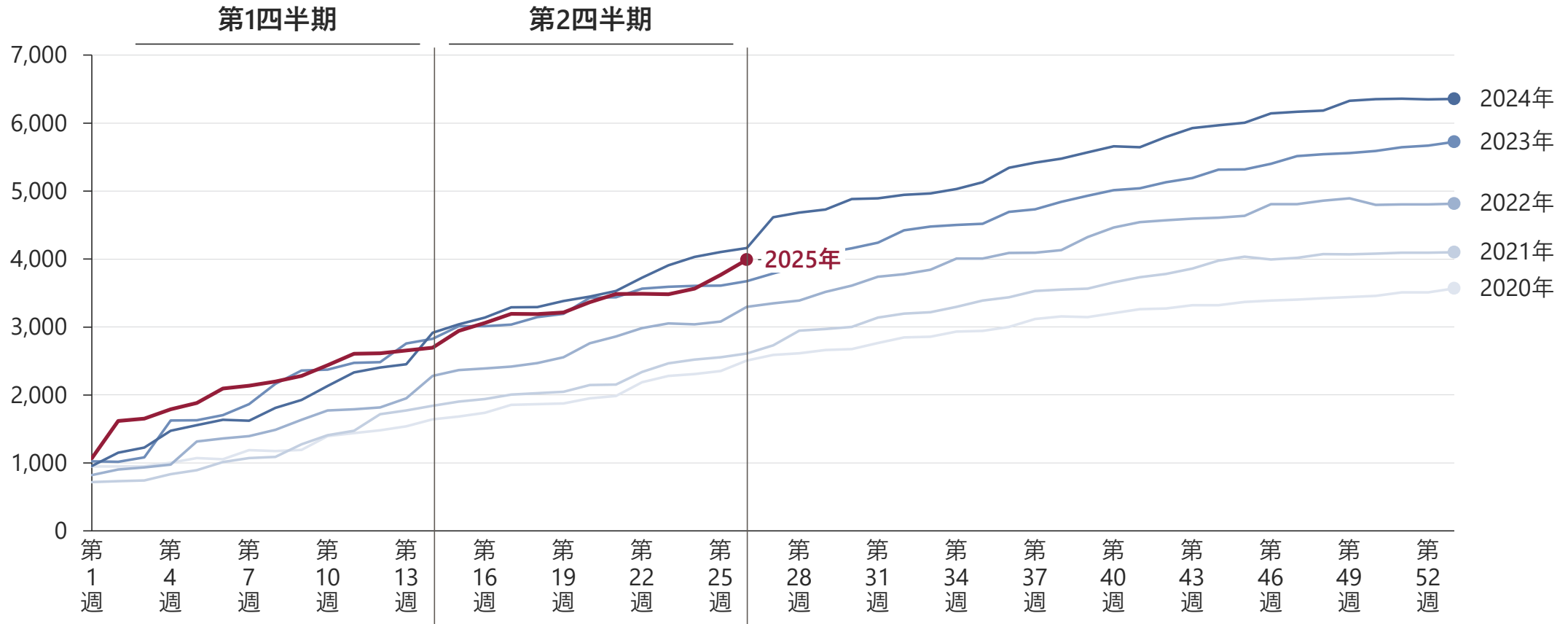


* セレブレインの売上高を含む

1. コンサルティング系事業 – 当期売上となる受注額合計の週次推移 –

- 第1四半期は過去最高であった前年を上回るペースで進捗するも、本第2四半期末においては、前年をわずかに下回る状況

(単位：百万円)



(参考) コンサルティング系事業の課題と取り組み方針

- 上半期のコンサルティング部門については、組織再編による一時的な営業・執行能力の低下や大型案件の切れ目等が重なったが、特に足元は、業況回復に向けた営業強化に集中して取り組む方針

組織再編の目的・背景

- コンサルティング系事業は、今期3月から人的資本の集約による生産性向上を企図して、5部門から3部門に統合・再編

現況の振り返り

- 集約再編による採用費等の固定費の引き下げ、間接部門の整流化は進捗
- 人員最適化により、人員構成が若返り、より筋肉質な体制へとシフト
- 他方、案件獲得・執行をリードする層の入れ替えに伴い、一時的に営業・執行能力が低下
- 特に、金融機関・ファンド経由は継続して案件数は豊富であるも、種まき案件や、大型案件の切れ目等の要因が重なる

今後の取り組み方向性

新規潜在案件は積み上がっており、更なる売上獲得に向けて社長直下に営業タスクフォースを組成して、以下の取り組みを実施

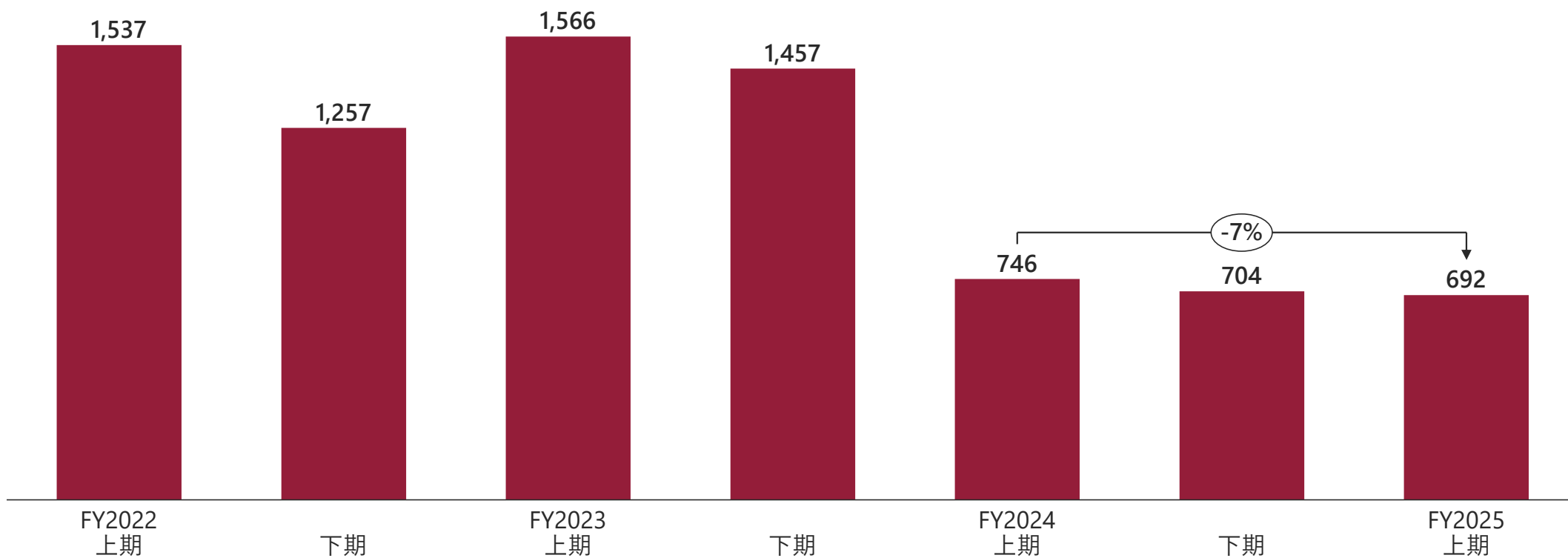
- 金融機関係・ファンド、総合商社経由案件の重点フォローアップ
- コアクライアント候補を中心とした集中的な提案活動強化
- 在外子会社の再編案件等、クロスボーダー案件の組成拡大

人員適正化の一巡を踏まえて、案件獲得・執行をリード出来るシニア層を中心に質を重視する人員拡充を図る

2. M&Aアドバイザー事業 – 売上高推移 –

- 本第2四半期のM&Aアドバイザー事業の売上高は、前年同期比93%の水準にとどまる

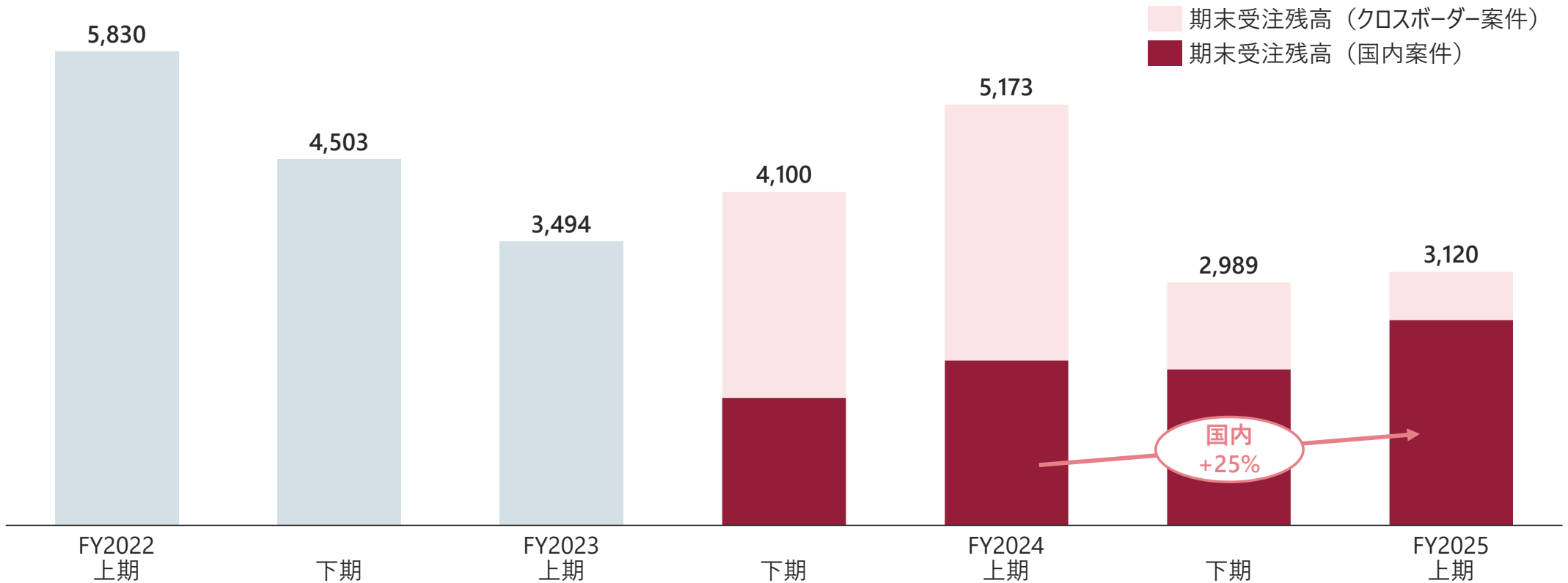
(単位：百万円)



2. M&Aアドバイザー事業 – 受注残高の推移 –

- 国内案件において受注件数の増加に注力した結果、受注残高全体に占める国内案件の比率が増加。国内案件の受注残高は、前年同期比で25%の増加も、今後の更なる積み上げが必要

(単位：百万円)



(参考) M&Aアドバイザリー事業のマネジメント体制

- 新たに松本部門長・山田部長の2名を迎え、部門長および部長を2名体制とし、M&Aアドバイザリー部門としての案件獲得力・案件執行力を強化

部門長



大西 正一郎



新任



松本 一則

【経歴】

大手総合商社、中堅監査法人を経て、現デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー 合同会社 (DTFA) に入社。製薬・ヘルスケア業界における国内外M&A案件のアドバイザリー業務他、知的財産に関する評価業務、知的財産に関連する各種コンサルティング業務などを多数手がける。DTFA COOとしてM&A事業部統括を経て、2019年6月から2022年5月までデロイト トーマツ グループ COO、2022年6月から2023年10月までデロイト トーマツ グループ クライアント & インダストリーリーダー、2022年6月よりデロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー パートナー 経営会議議長。2025年にフロンティア・マネジメント(株)に入社。

部長



河島 義尚



新任



山田 毅

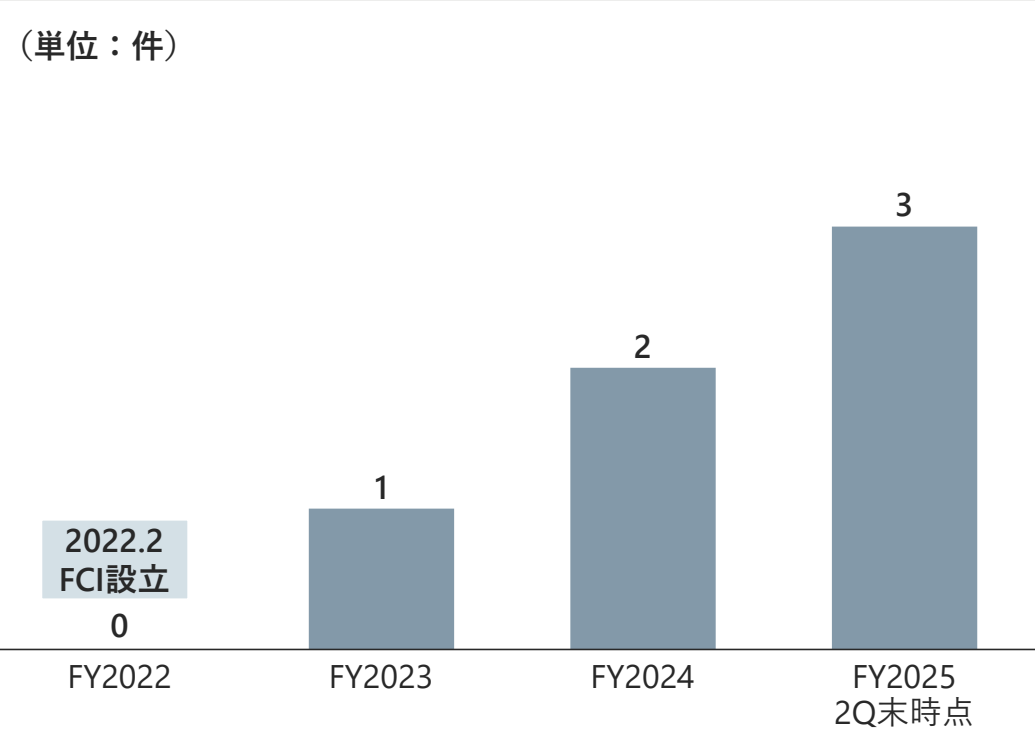
【経歴】

1999年に野村證券入社。2002年以後一貫して投資銀行部門にて、主として機械・自動車・電機・精密・半導体セクターにおける国内外の主要企業をカバーし、内外のM&A案件のアドバイザリーサービスやファイナンスの引受業務、企業価値向上コンサルティングなど各種ソリューションを提供。2019年より3年間英国拠点においてクロスボーダーM&A案件の開発担当MDとして勤務。In-Out, Out-In共に開発段階から多くの案件に関与。2025年にフロンティア・マネジメント(株)に入社。

3. 投資事業 – 実績推移 –

- 2022年に投資事業を開始以降、累計で6件の出資を実行。2025年度は既に3件の出資を実行し、本第2四半期においては飲食業界の株式会社チームバリスタに出資
- 今後に向けては、独占交渉権取得によりデューデリジェンス等を実施中の案件が6件あり、更なる投資実績の積上げを推進中

出資件数推移

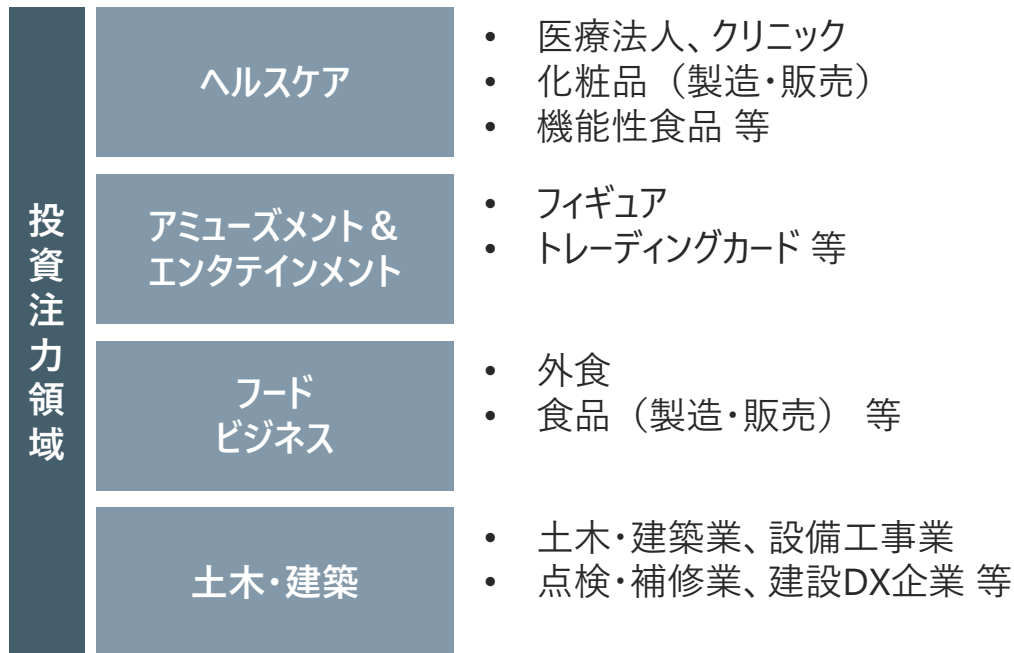


これまでの出資案件

出資先社名	事業内容	支援開始時期
株式会社 ZOO LABO	- 歯科技工物作製 - CAD/CAMを用いた歯科技工業	2023年12月
三立土建株式会社	- 総合建設業（土木・建築一式請負） - 土木・建築工事の企画設計及び施工の監督等	2024年3月
医療法人社団 弘快会	- 歯科医院の運営	2024年12月
株式会社 ホビーリンク・ジャパン	- 模型、プラモデル、玩具等の販売	2025年2月
医療法人社団 東京ハート会	- 内科及び小児科クリニックの運営	2025年3月
株式会社 チームバリスタ	- 飲食店の運営及びECサイトによる飲食物の販売	2025年6月

(参考) フロンティア・キャピタルの立ち上がり加速

- フロンティア・キャピタルは、立ち上がりに向けて着実に案件を積み上げており、パイプライン状況に応じて人員強化を検討予定

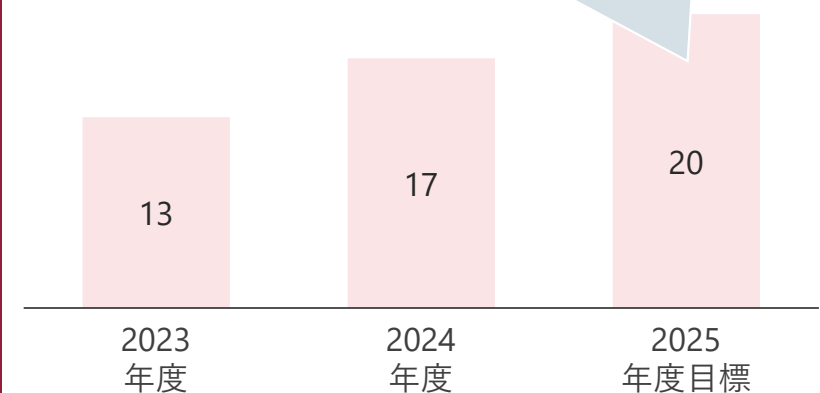


- 注力領域とその内容は、投資を推進しながら適宜チューンアップ
- 地域企業の海外進出の成功事例創出も推進

人員体制

(単位：人)

取り組み案件の増加に伴い、当社からの出向・転籍を含めて体制増強を推進中。但し、投資検討のパイプラインに応じて、人員増加の速度は調整予定



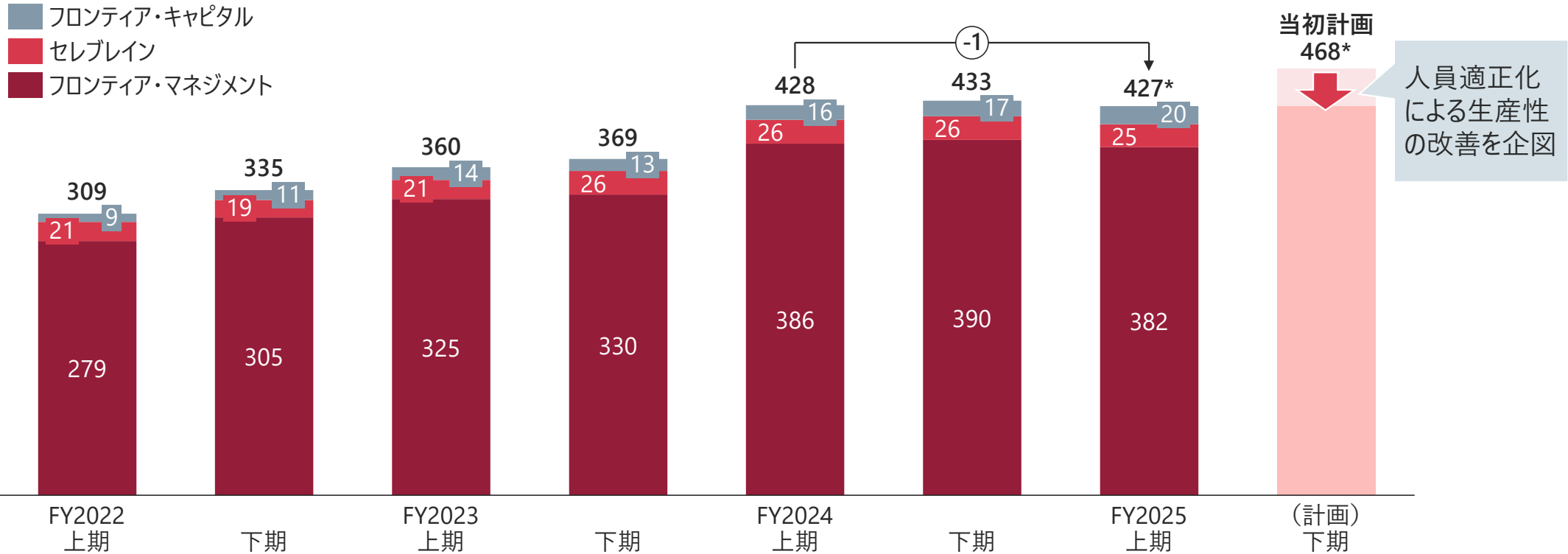
資金調達及び投資循環

- FCI株主からの55億円の追加増資（総額150億円）に向けて、投資実績の積み上げと投資先のバリューアップを着実に推進
- 每期1件のEXITを実行予定。回収した資金（当初投資額＋売却益）をもとに新たな投資を推進

(参考) 人員数の推移

- これまでの右肩上がりの増員基調を一度見直し、人員1人当たりの生産性改善にフォーカス。そのため、今期末時点での人員数は、人員適正化に伴い当初計画468名を下回る想定

(単位：人)



* ホビーリンク・ジャパンの人員数は除く。



**FRONTIER
MANAGEMENT
INC.**

新たな最先端（Frontier）に向けた方針



© Frontier Management Inc.

中期経営計画における数値目標の公表スケジュール変更について

- 当初、本第2四半期決算発表時に予定していた「2026-2028年度中期経営計画（ONE-FMI成長戦略ビジョン）」の数値部分の公表については下記の事由により延期を決定

■ 数値目標の公表スケジュール変更に至った背景

① ホビーリンク・ジャパンの連結取り込みによる影響の精査のため

- 2025年4月より連結子会社化したホビーリンク・ジャパンの中期的な損益状況の確認が必要

② 構造改革プランの進捗状況を踏まえた下期損益影響の精査のため

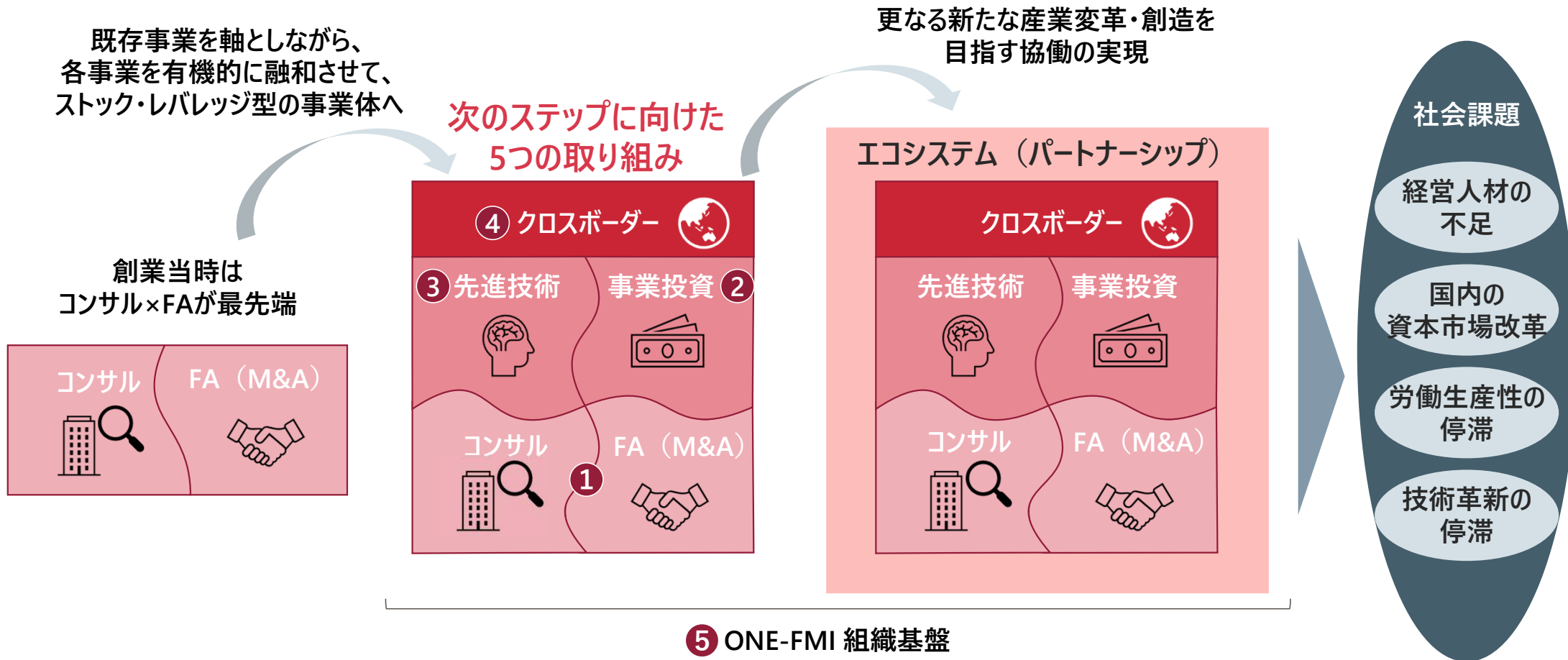
- 今上期に人員適正化及び追加削減が一巡したものの、削減効果は主に下期での発現を見込む
- また、その他追加の販管費削減施策についても、今上期に実施済みながらも、下期損益の精緻化が必要

③ 当社保有のAthemaコールオプション行使の妥当性検討のため

- 当社が発行株式の40％を保有するAthemaのコールオプション行使による20％の追加取得の妥当性に関し、現状社内において検討を進めている段階

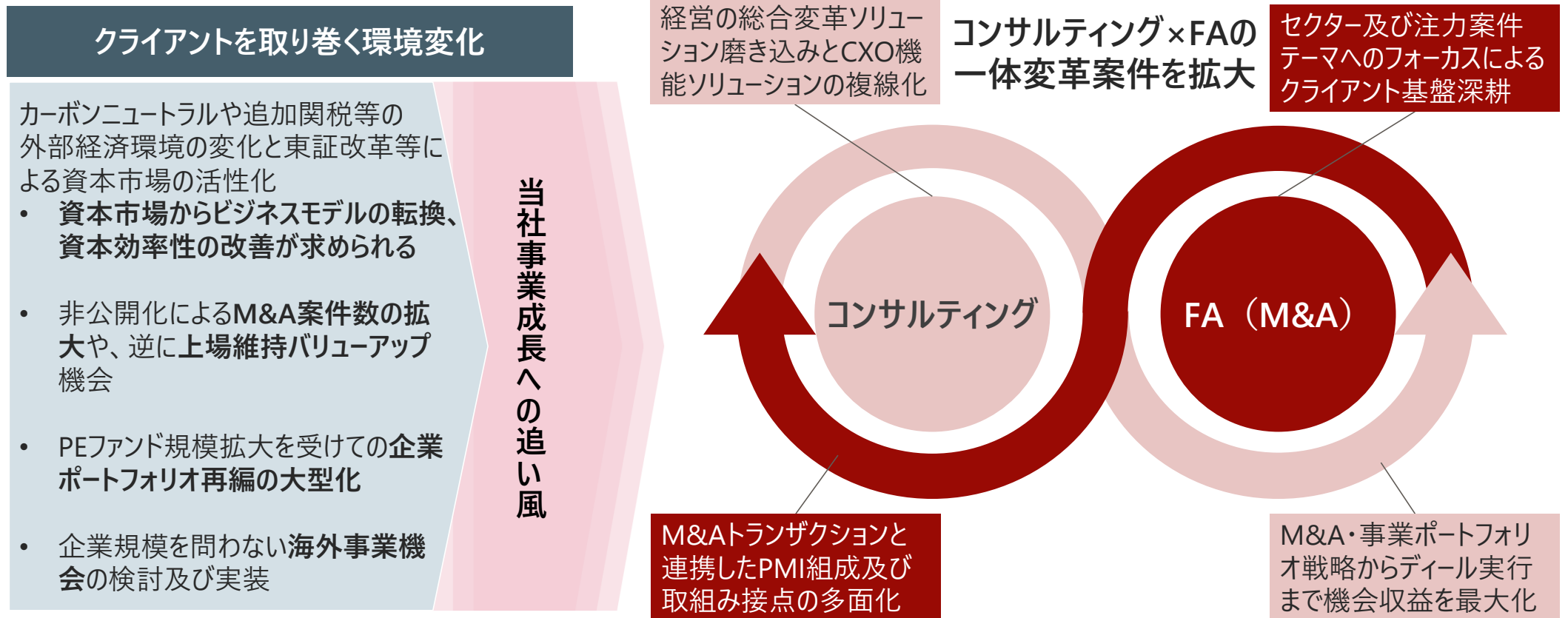
当社が目指したい絵姿

- 創業当時の最先端を、新たな最先端のモデルとして実現できる取り組みを加速



① コンサルティング×FA（M&A）の一体支援の強化

- 資本市場の活性化/ポートフォリオ再編の大型化等を踏まえて、既存事業の磨き込みをしながら、より一体支援/成果連動/変革支援の増加を目指す



② グロースM&A・プリンシパル事業投資の取り組み

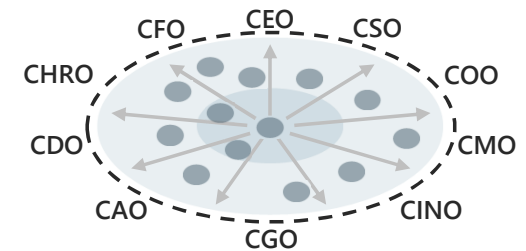
- 従来のコンサルティングサービスに、事業投資によるソリューションを掛け合わせ、CXO派遣を含む長期共創型事業への進化を目指す

ソリューション

取り組み方向性

グロースM&A・アライアンス

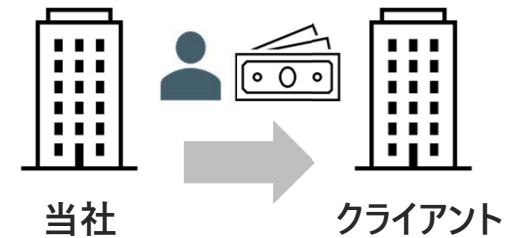
- 各CXO機能ソリューションを軸として、各企業とのパートナーシップを構築し、CXOサービスのプラットフォームを展開。機動的に組み合わせて、企業価値向上に資する取り組みを目指す



プリンシパル事業投資

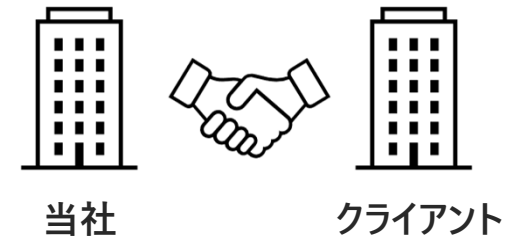
変革局面のクライアントへの資金提供

- 従前のコンサルティング・M&Aにおけるクライアントに対して、マイノリティ出資等の資金提供を通じて、従来のソリューション事業から更に踏み込んだ、より本質的な課題解決を実現
 - 再生・事業承継時の、一時的な経営機能と資金の提供
 - IPOに向けた経営基盤強化と共に資本政策的な支援
 - アクティビスト対応としての経営派遣・資本政策



クライアントとの提携

- クライアントの業界・業務知見と、当社の多様なソリューション事業（CXO派遣含む）の掛け合わせによって、クライアント及び業界の再編・変革を加速
 - 提携候補は、コアクライアント+次世代産業セクター
 - マイノリティ投資/JV設立/資本業務提携/CVCの設立 等



③ 先進技術の取込みと活用（事業共創）

- 先進技術の取込みを含む、技術起点の事業開発と共創パートナーシップを加速（初期的にはフロント・コーポレート業務におけるAI/AIエージェント等の活用による業務効率化を推進）

【社内】生産性向上の積上げ

フロント・コーポレート業務において
AIエージェント等を含む技術開発を推進

フロント・コーポレート業務の効率化



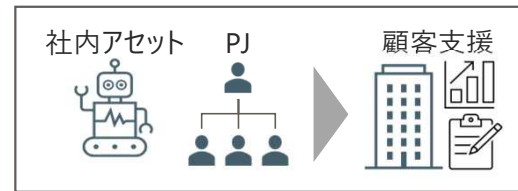
- 案件組成・執行で必要な情報収集や資料作成等の作業を効率化
- フロントサポート機能の高度化により、サービスの付加価値向上や従業員満足度の向上を実現

【社外】FMIアセット×先進技術による非連続成長

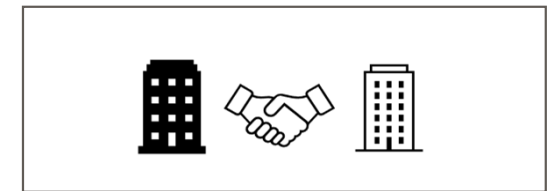
FMI固有のノウハウを基に
市場・クライアントの抱える課題対応への先進技術活用を支援

社内ノウハウを生かしたクライアントへのサービス提供

社内アセットを活用した
PJ（プロジェクト）デリバリー



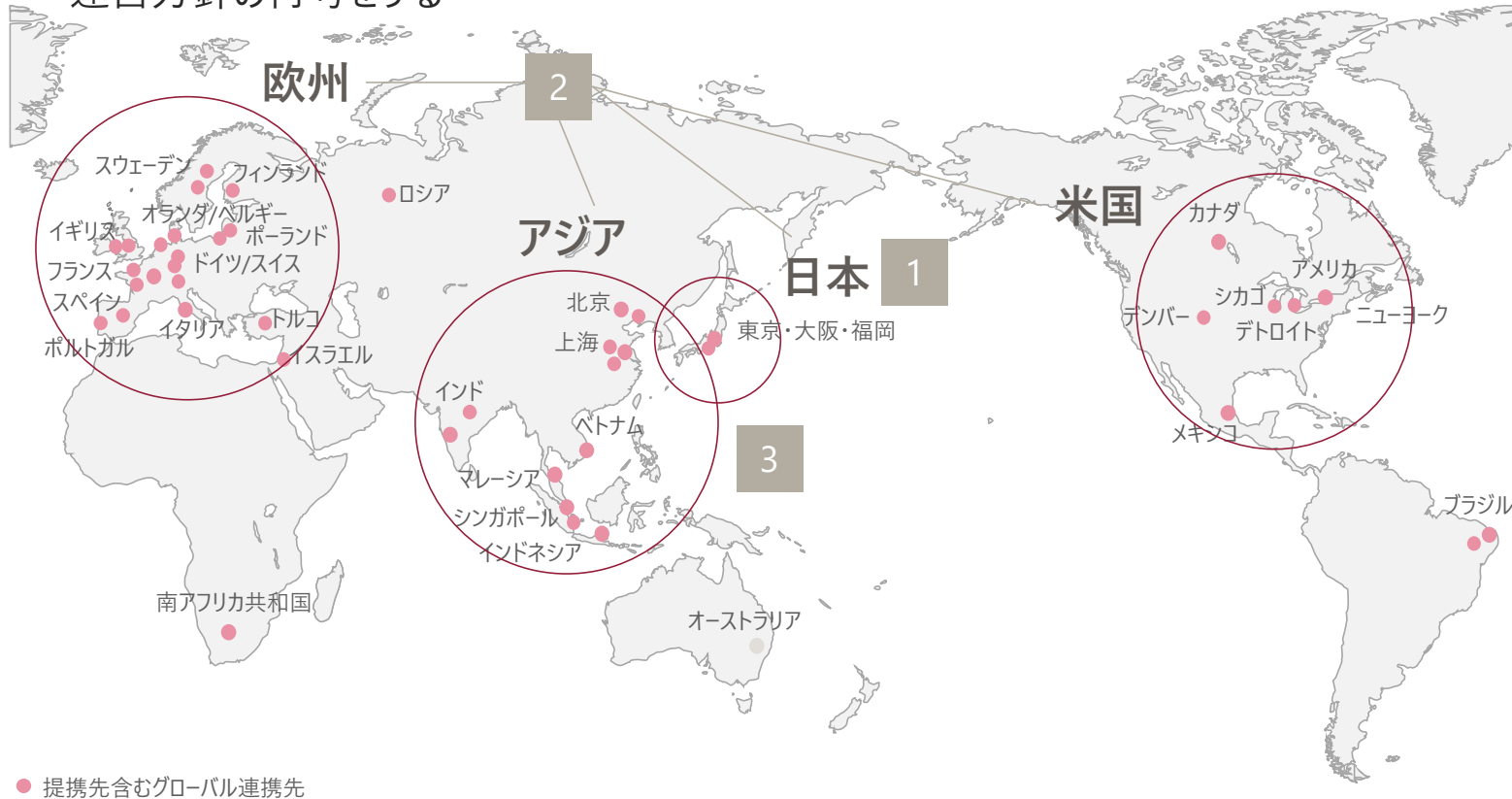
スタートアップとの
JV設立検討



- AIをはじめとする先進技術の社内ノウハウ・アセットを用いて、企業経営ガバナンス体制や一連のM&Aプロセスの効率化・高度化を支援
- AI及びデジタル領域にとどまらず、ディープテックを軸としてパートナー企業との共同事業開発を推進

④ クロスボーダーの展開を地域及びケイパビリティの両面で拡充

- 当社はCFI*の出資者かつ日本唯一のメンバーファームとしてグローバルM&Aサービスを提供している。国内のクライアントにおいては、海外事業のM&A・コンサルティングの一体支援開発の強化、海外のネットワーク構築の観点ではCFIとの連携強化・拠点運営方針の再考をする



1 国内クライアントの海外関連ニーズに応えるため、コンサルティング及びM&A両面でグローバル連携の体制を強化する

2 M&Aにおいては、CFIネットワークの連携を活用しつつ、より強化が必要な拠点についてアライアンス等により地域展開を拡充する

3 コンサルティング事業においては、在外子会社の成長支援、及び海外資本の日本事業PMI等を重点的に拡大推進する

*Corporate Finance International B.V. (CFI) はオランダのアムステルダムに本社登記され、17か国に展開するグローバルM&Aメンバーシップ

⑤ ONE-FMI組織基盤/優秀な人材の獲得・活躍拡大に向けた取り組み

- 社員の成長こそが当社事業の成長の根源であるとの認識に立ち、一人一人のキャリア構築を実現しながら、安心して働き続けられる環境整備と共に、ONE-FMIとしての組織基盤の整備を推進

多様な経験機会の拡充

- 「変革のできる経営者」養成に向けた、経営・人事主導による**中長期キャリア構築支援**
 - ✓ コンサル、M&A、ファンド等、複数の業態経験を可能とするグループ内出向・異動制度の拡充
 - ✓ フロント人材のコーポレート部門での活躍機会の拡大



成長・挑戦への支援と還元

- 部門横断的な**教育・研修機会を拡充、体系化**
 - ✓ 教育・研修に係る運営体制の強化（教育担当執行役員の任命等）
 - ✓ スターター研修、コアスキル研修、外部講師（インスパイア）研修の整備・体系化
- より魅力的な**評価・報酬制度への全面改革**



安心して働き続けられる環境の整備

- 多様なニーズに即した、柔軟かつ公平性のある**働き方の選択肢の拡充**
 - ✓ （案件・業務状況に応じた）在宅勤務制度の推奨
 - ✓ 社内育休ガイドおよび育休説明会の充実を通じた男性育休取得促進
- AIエージェント等の活用を通じた**業務生産性の向上**



ONE-FMIとしての運営基盤高度化

- より高頻度なエンゲージメント調査を通じた各種**エンゲージメント施策の企画・実行**
- 差別化要素の源泉たる**当社独自ナレッジの型化、及び共有・検討推進**
- 優秀な人材獲得に向けた部門横断的な**採用活動強化**
 - ✓ ONE-FMIとしての採用説明会の定期的実施





**FRONTIER
MANAGEMENT
INC.**

Appendix

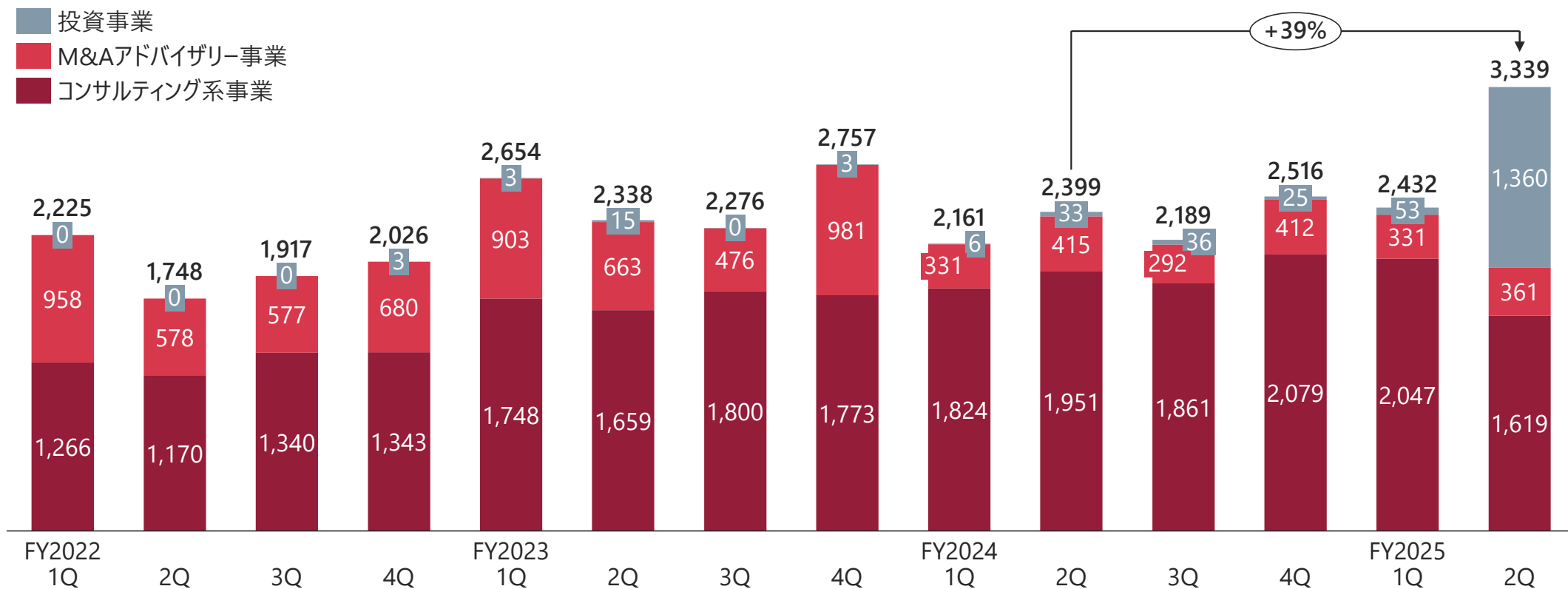


© Frontier Management Inc.

2025年12月期 第2四半期決算 ― 四半期毎の連結売上高推移 ―

- ホビーリンク・ジャパンの連結化に伴い、投資事業の売上高が大幅に増加した影響で、本第2四半期の売上高は、前年同期比39%増の3,339百万円

(単位：百万円)



「除FCI連結」について

- 当社では、投資事業の特性に加え、配当原資の明確化を企図し、従来より連結財務数値に加え、投資事業の影響を除いた「除FCI連結」を開示。今後の復配に向けて、事業の伸長、社内の構造改革を推進

「除FCI連結」を開示する背景

FCIの事業特性

- 事業・企業への投資とその後の経営改革を専業とするFCIは、投資実績如何によって当社グループ全体の業績に、不規則かつ大きな影響を及ぼす
- したがって、当社グループの本業であるコンサルティング・アドバイザリー事業の事業進捗や成長性を、投資家の皆様に正確にお伝えするために、当社グループ全体の数値（ALL連結）に加え、FCIの影響を除いた「除FCI連結」の数値を開示している

安定的な株主還元への意思とその原資の明確化

- 当社は、今後の配当性向として、「除FCI連結」の親会社株主に帰属する当期純利益の40%とする旨を公表している
- ボラティリティが大きいFCIの投資実績に左右されることなく、本業であるコンサルティング・アドバイザリー事業で収益を確保し、安定的に株主に配当還元する意思と、そのための原資を明確にするため、「除FCI連結」を開示している

株式会社ホビーリンク・ジャパンの会社概要

- 本投資は、「世界中で日本発のクオリティの高い玩具を楽しんでもらいたい」という同社設立時からの趣意への賛同に加え、北米をはじめ欧州やアジアでの日本アニメ浸透の影響により世界中でホビー用品EC市場の持続的成長のポテンシャルを有していると判断
- 当社グループの有するコンサルティング機能を活用しハンズオンで支援することにより、世界中の人々に日本発のポップカルチャーを享受頂けるよう同社の成長戦略の実行を加速させることを企図

会社概要

名称	株式会社ホビーリンク・ジャパン
住所	栃木県佐野市黒袴町162-1
設立	1997年
代表者	代表取締役社長 渡邊泰太郎
事業内容	模型、プラモデル、玩具等の販売及び輸出入
従業員数	41名*（2025年6月末時点）
関係会社	株式会社ビーバーコーポレーション（100％子会社）
主要取引銀行	館林信用金庫、足利銀行、群馬銀行、栃木銀行、三井住友銀行
主要株主	株式会社トライハード・インベストメンツ

沿革

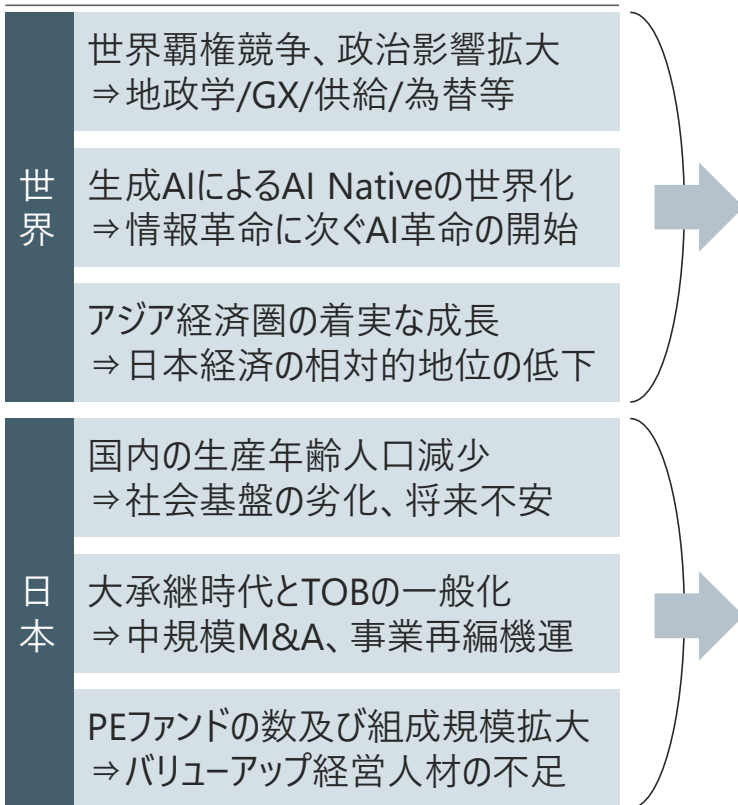
1995年	「ホビーリンク・ジャパン」を海外向けネット通販事業として開始
1997年	1月6日、東京都足立区にて法人設立
1999年	本社を群馬県館林市に移転
2007年	本社を栃木県佐野市に移転
2009年	日本国内市場向け通販事業を開始
2013年	12月 株式会社ビーバーコーポレーションの全株式取得して子会社化
2023年	株式会社トライハード・インベストメンツの子会社化
2025年	フロンティア・キャピタルによる株式会社イーグルインバスコの子会社化に伴い、当社グループに参画

* うち8名は、株式会社ビーバーコーポレーションの従業員

外部環境

- 日本企業を取り巻く経営課題はより多面的かつ複雑化の傾向にあり、当社の多様な専門性をワンストップに提供するソリューション事業モデルへの需要は今後さらに高まるものと認識。一方で、日本経済そのものの弱体化や地政学に伴うマクロ影響が不可避であり、国際的視野に基づく支援が不可欠

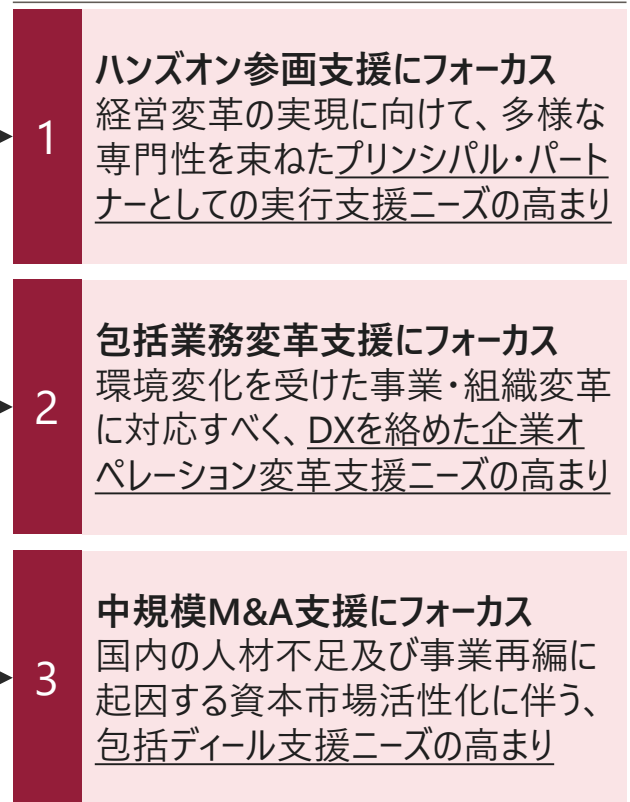
基本潮流



日本企業に問われるもの

- 世界政治の経済影響が拡大する中、GX対応等を含めていかに主体的に企業経営の持続基盤を築くか
- AI Nativeによる産業構造の転換にあたり、イノベーションの進化圧をいかに自社事業・組織変革につなげるか
- 国内経済縮小を見据え、いかに生産性の高い事業モデルに変革するか
- 経営人材の恒常的不足に対して、いかに人的資本を早期拡充するか
- 事業価値の有効期間の短期化を踏まえて、いかに戦略的な投資によって資本効率を最大化できるか

当社における事業機会

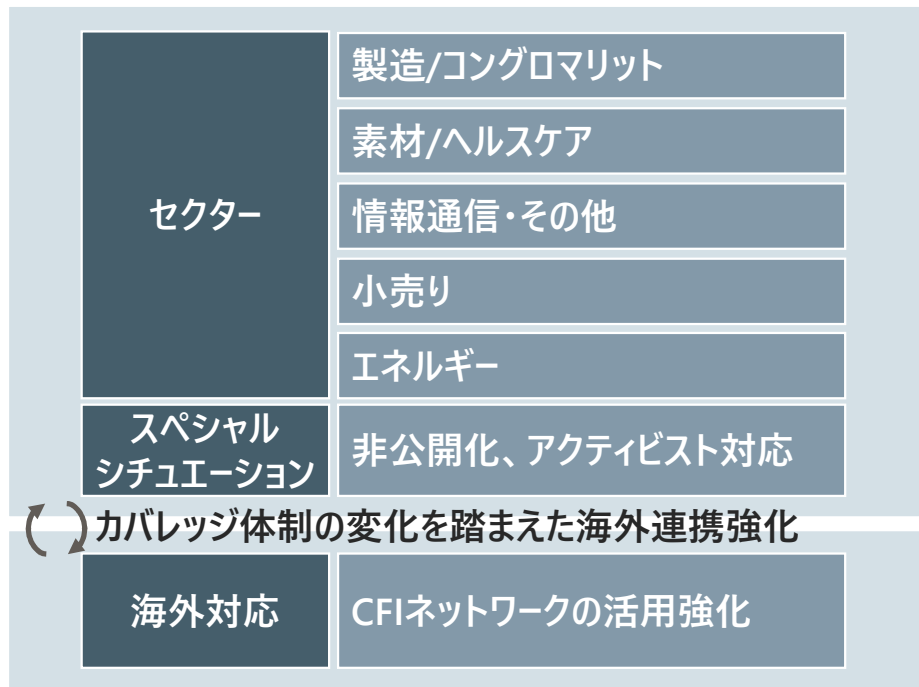


M&Aアドバイザリー部門の立て直しに向けた体制強化

- M&Aアドバイザリー部門では、新たにセクター制+スペシャルシチュエーションによるカバレッジ体制を構築し、それを踏まえた海外連携も強化。順調にパイプラインは積み上がっており、各セクターに知見豊富な人材採用含め、更なる営業強化に努める

カバレッジ体制整備

- 戦略的に、5つの注力セクターと、1つのスペシャルシチュエーションに対応できる計6領域のカバレッジ体制の整備と移行を完了した
- グローバルではCFIネットワークを活用した海外案件発掘を促進する



【上半期】体制整備を含む改善の取組み

- 案件獲得から収益貢献までには相応に時間を要する為、上半期実績は改善途上、受注件数は改善傾向にある
- 部門共同責任者として、新任で松本専務を招聘し、M&Aアドバイザリー部門のリーダーシップを明確化した

【下半期】再成長に向けた取組み

- 注力案件テーマを整理し、営業の拡充と加速に努める
 - 事業会社におけるカーブアウト
 - PEファンドを軸としたディール
 - 事業会社のミッドサイズのカロスボーダーM&A
 - 非公開化、アクティビスト対応等のスペシャルシチュエーション等
- 併せてコンサルティングチームとの協働案件の開拓を深化

共に走る。未来を拓く。
Opening Up Your Frontier

