

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

目指す姿

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

コンサルティング市場
1兆2,832億円企業倒産件数
10,261件

② 中長期の経営戦略

1. フロント部門再編と生産性向上

人的資本の集約と生産性向上により固定費削減を推進。2026年12月期以降に本格的な効果発現を見込む

2. M&Aアドバイザリー事業の重点化

従来の強みである国内・中規模案件への重点化で競争力を強化

3. コンサルティング×FAの一体支援強化

コンサルティングとM&Aアドバイザリーの統合サービスを拡大

4. グロースM&A・プリンシパル投資展開

新たな事業領域への投資実行を加速し収益性向上を目指す

③ 対処すべき課題

① 2期連続営業損失からの脱却

- ・ M&Aアドバイザリー事業の売上低迷が発生
- ・ コンサルティング系事業の売上低迷が発生
- ・ 投資事業の実行遅延で固定費が先行

② 市場機会への対応強化

- ・ コンサルティング市場が2024～2029年で9.9%の年間平均成長率を見込む
- ・ M&A件数が過去最高を更新し事業承継型・クロスボーダー型が増加
- ・ 企業倒産が12年ぶりに1万件超で事業再生ニーズが拡大

③ 組織基盤と人材確保

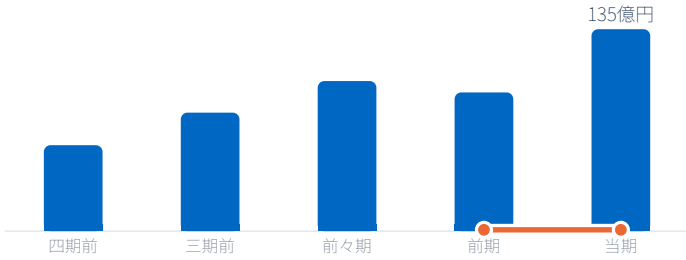
- ・ ONE-FMI組織基盤の構築推進
- ・ 優秀な人材の獲得と活躍拡大

面接で使えるポイント

- ・ 2029年にコンサルティング市場が1兆2,832億円に達する見通しで業界は高成長。この市場拡大を捕捉できる企業
- ・ M&Aは事業承継型やクロスボーダー型が増加中で、当社がコンサルティング×M&Aで一体支援を強化する戦略は市場ニーズに合致
- ・ 企業倒産件数が12年ぶりに1万件超となり事業再生ニーズが拡大。当社が複数の課題領域で専門性を持つ強み

証券コード 7038

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高 135億円	営業利益率 ▲2.5%	財務健康度 17点 / 100点
----------------	----------------	---------------------

将来性 曇り / 就活偏差値 57.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,171万円

サービス業内 12位/524社

平均年齢
37.2歳

サービス業内 311位/527社

平均勤続
3.2年

サービス業内 450位/527社

女性管理職
5.2%

サービス業内 332位/371社

男性育休
70.6%

サービス業内 177位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: フロンティア・マネジメント(株)【7038】：決算情報

