

2021

フロンティア

株式会社フロンティア
会社説明資料

 **FRONTIER**

証券コード | 4250

c o n t e n t s

01 会社概要

02 市場環境

03 財務ハイライト

04 事業概要

05 当社の強み

06 成長戦略





会社概要

COMPANY INFORMATION

会社概要

会社名 株式会社フロンティア（英文称号：Frontier Inc.）

設立 2003年12月

所在地 本店 福岡市中央区天神二丁目3番36号ibbfukuoka
山口支店 山口県周南市大字櫛ヶ浜134番地の5

海外子会社 新城國際香港有限公司
[所在地] Unit 10/A, 32/F, Cable TV Tower, 9 Hoi Shing Road Tsuen Wan N, T, Hong Kong

資本金 51,390千円 単体

役員数 14名 [2021年8月末現在] 単体

上場市場 福岡証券取引所 Q-Board 証券コード4250

経営陣プロフィール



代表取締役社長

山田紀之

山田紀之 | 代表取締役社長

10歳から始めた空手では、重量級で全国3位という記録を残すなど、選手として活躍する一方でトヨタ系ディーラーのメカニックとして従事。怪我で止むなく空手を引退するも、「自動車ユーザーに自由な発想で最高のサービスを提供できる環境」を求め、起業することを決意。空手で鍛えた根性とディーラーで培った整備技術、さらには開拓者精神をもって、2002年1月に中古自動車の販売を目的とした「CARフロンティア山田」を個人事業として創業。その翌年の2003年には、事業を世界中で展開したいと考え、中国のダイナミズムに目をつける。未知の領域だったものの、単身で香港に渡りビジネスを模索。現在の主力事業である自動車のアフターパーツの販売を開始する。

立石直孝 | 常務取締役兼営業部長

2002年9月にCARフロンティア山田に入社。2006年12月に常務取締役に就任。1997年より自動車ディーラーで販売に携わるなど業界を熟知している。営業部長として当社の営業面を統括。

長弘俊哉 | 取締役

2011年4月に当社子会社（フロンティア香港）に入社。2015年当社取締役就任。2007年よりアジアを中心に展開する電子部品商社に経験を積む。フロンティア香港の董事総経理として、工場管理およびOEM/ODM事業を統括。

前田 隆 | 取締役

2016年2月に経営コンサルタントの知見を活かし当社社外取締役に就任。

力丸宣康 | 取締役

2020年4月に公認会計士及び税理士の知見を活かし当社社外取締役に就任。

檜崎俊治 | 常勤監査役

人事総務全般の実務経験および業務システムに関する幅広い経験、知識を有し2017年9月より当社監査役に就任。

伊藤和孝 | 監査役

長年にわたり九州電力株式会社に在籍し、その経歴を通じて培った幅広い経験・見識を有しており2019年11月より当社監査役に就任。

小野智博 | 監査役

弁護士として活躍するほか、国内企業の海外進出コンサルを手掛ける等の経験を有し、2019年11月より当社監査役に就任。

新たな価値の創造による 新たな領域の開拓

———— Be Frontier. 開拓者たれ ————

経営理念(ビジョン)

私たちは、
新たな領域を開拓する情熱を忘れず、
常に変わりゆく環境に対して、
的確に対応できるよう成長を続け、
世界に新しい価値を提供し続ける
企業でありたい。

沿革



中古自動車の販売(2011年12月に事業譲渡)

インターネットによるアフターパーツの販売

自社開発のサイドバイザー販売及び卸売[PB販売事業]

電子玩具の製造販売[OEM/ODM事業]

事業内容

ファブレスメーカーとして、製品の企画開発・品質管理・納期管理・輸入・販売までのプロセスを一貫して有しております。
「**新たな価値の創造による新たな領域の開拓**」を企業理念とし、当面は自動車のアフターパーツ市場に狙いを定め、以下の2つの事業区分にて事業を展開してまいります。

PB 販売事業

当事業は、当社が企画設計したオリジナル製品を次の2つの部門で展開しております。

B2B部門

自動車用品（サイドバイザー・フロアマット等）のアフターパーツを委託工場にて製品化し高品質・低価格を実現。自動車販売店や自動車部品卸売業者へ販売しております。

インターネット通販部門

個人顧客を対象に、ウェブサイトにて販売しております。

OEM/ODM 事業

当事業は、当社連結子会社である新域国際香港有限公司の主たる事業です。

顧客が要望する商品の製造を当社連結子会社もしくは当社にて受託。当社グループで選定した工場にて製品化し、顧客に納品しています。主な取扱商品は、タブレット端末や玩具などの電子機器製品です。PB販売事業で蓄積したノウハウを活用し、多品種小ロットのOEM/ODM（注）対応を行っております。

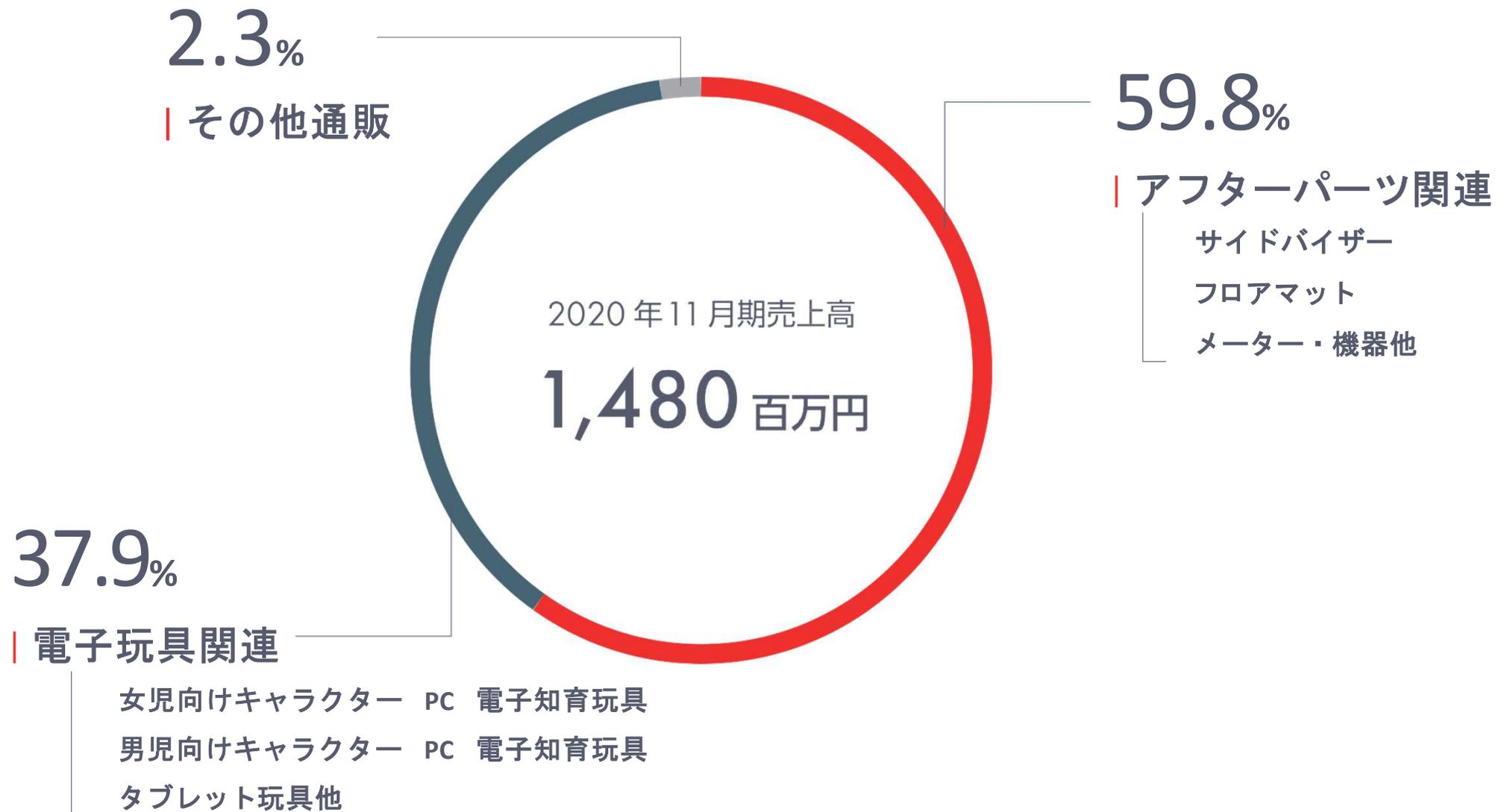
（注）

OEM：委託者が製品の開発から設計までを行い、製造のみを委託する方式

ODM：受託者が製品の設計から受託する方式

※アフターパーツとは、自動車及び主要部品組み立て後に取付ける多種多様な自動車部品のことを言います。

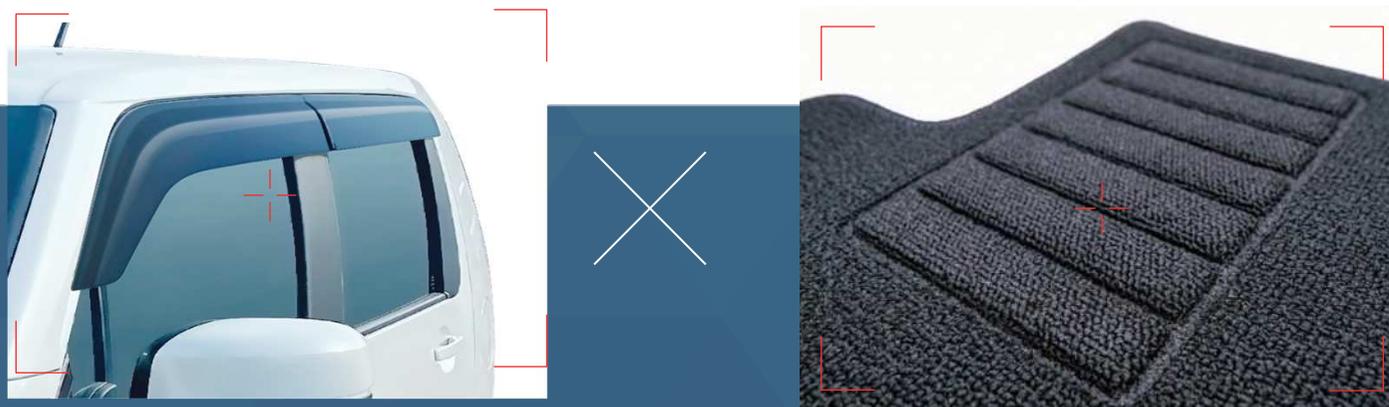
ジャンル別売上高



当社主力製品

—— サイドバイザーとフロアマット ——

数多くのアフターパーツの中から、サイドバイザーとフロアマットを主力製品と位置付けて市場を開拓！



純正品は国内で製造され、系列店の流通コストが販売価格に転嫁されています。

当社の社外品は、アフターパーツの社外品で中国の委託工場にて製造し、商社や販売店、ECサイトを通じて販売しています。

当社の製品は、PB商品で高品質・低価格を実現しております。

A background image showing a business meeting with several people in suits gathered around a table. They are looking at and pointing to various documents and charts, including bar graphs and pie charts. The scene is dimly lit, with a blueish tint, suggesting a professional and analytical atmosphere.

市場環境

MARKET INSIGHT

主力であるアフターパーツマーケットの特徴

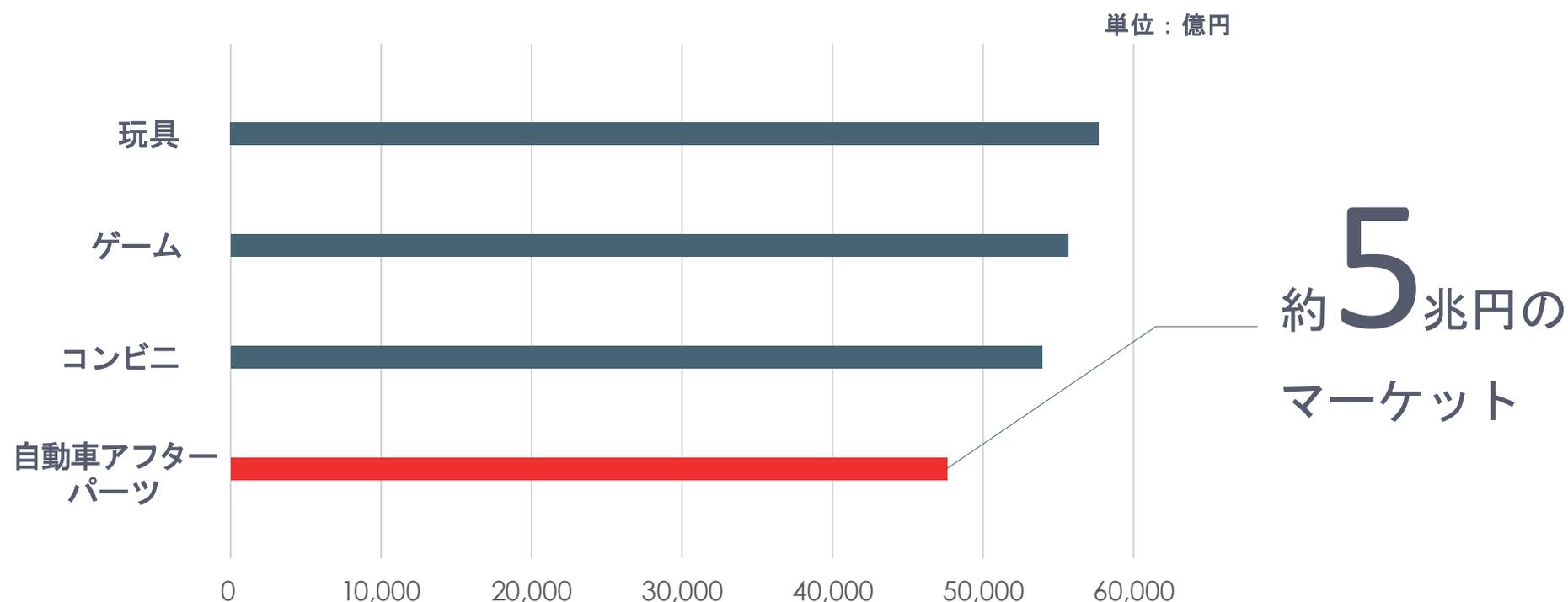
01 市場規模が約5兆円と大きなマーケットであること

02 自動車メーカーが正規の販売網で供給する純正品が中心の市場であり、社外品は後発で少数派

大きな市場規模

アフターパーツはタイヤをはじめ多数の商材があり、2019年度の国内市場規模は48,011億円とゲーム業界やコンビニ業界に次ぐ、大きなマーケットです。当社の主力製品であるサイドバイザー、フロアマットだけをとってもその市場規模は1,708億円（2019年度）となっています。

（出展：株式会社自動車新聞社月刊アフターマーケット別冊2020自動車部品・用品マーケット要覧 品目別末端市場規模2019年度より）



出展：業界動向サーチ 業界別 業界規模ランキング(2019年版)

純正品と社外品

新車はメーカー系列販売店で購入されますが、
その際 オプション用品として、サイドバイザー・
フロアマットも用意されています。

社外品の存在を知らないまま購入を決める消費者が
多いため、社外品の割合は増えてきたとはいえ、
全体の少数にとどまっています。

インターネットを通じて、得られる情報が増えたことで、消費者が社外品の存在を認知するようになりました。
そのため、**社外品の購入割合は年々増加し、今後も社外品マーケットの成長が期待**できます。

A dark blue banner featuring a world map, a grid pattern, and various financial charts like a candlestick chart and a bar chart. The text is centered in white.

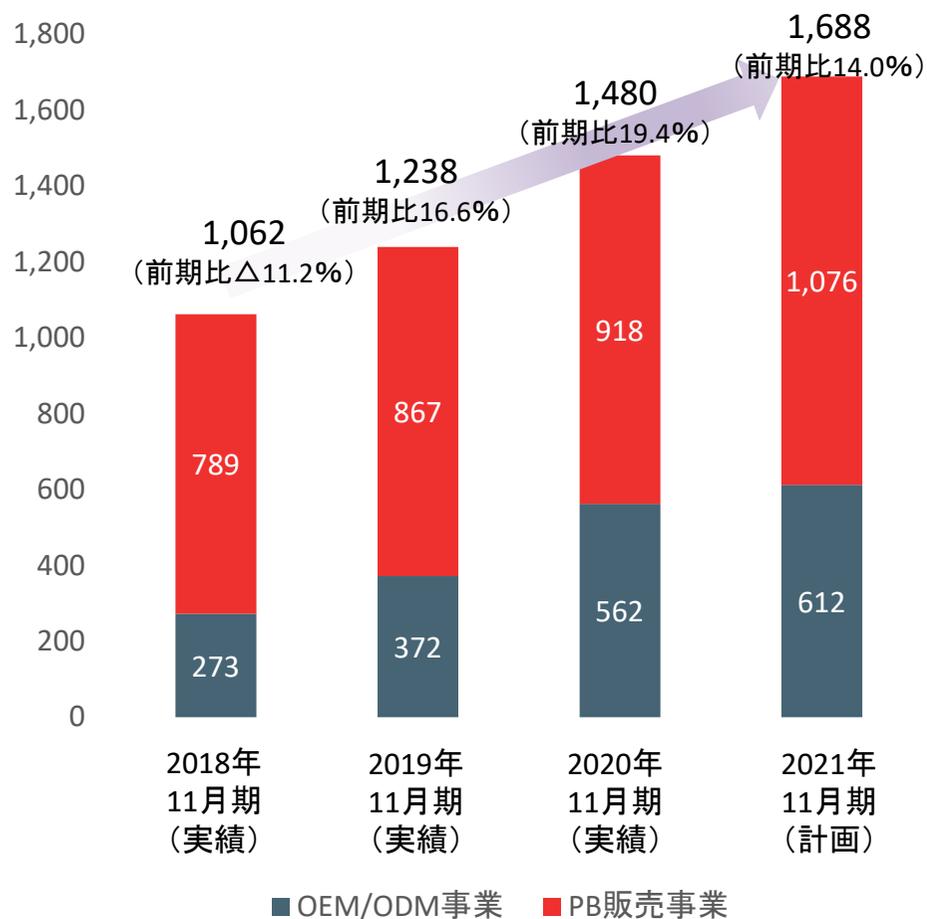
財務ハイライト

FINANCIAL HIGHLIGHTS

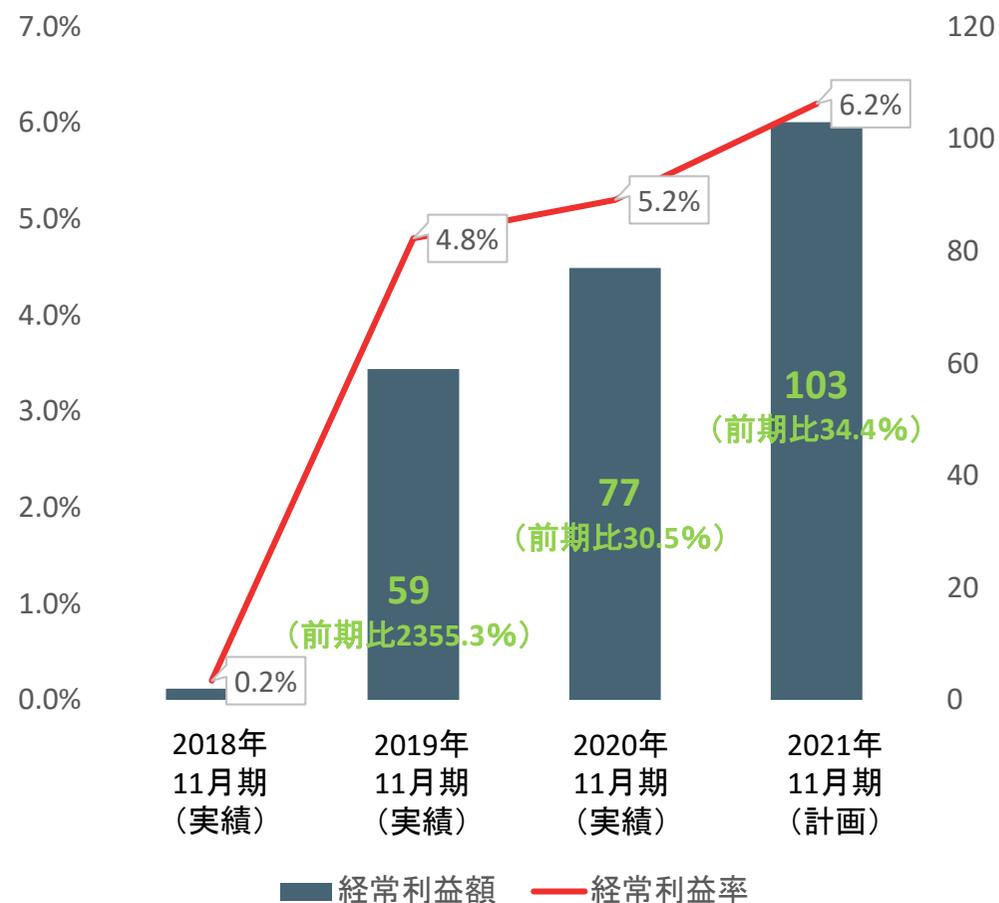
グループ売上高と経常利益の推移

主力のPB販売事業での成長を目指しつつ、OEM/ODM事業で安定した受注基盤を構築して参ります
 2021年11月期の全社売上高は1,688百万円（前期比14.0%増）、経常利益は103百万円（前期比34.4%増）を見込んでおります。

(単位:百万円)



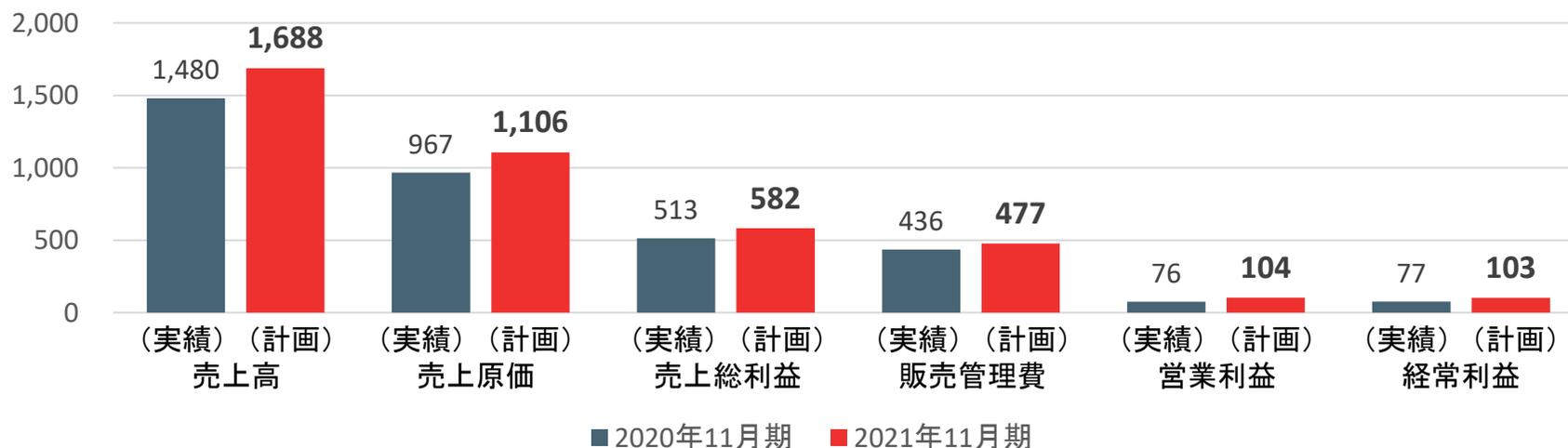
(単位:百万円)



2020年11月期実績及び2021年11月期業績の見通し

売上高が14%増加したにもかかわらず、固定費は前年並みのため営業利益が36.9%増加。

(単位:百万円)



売上高：1,688百万円（前期比14.0%増）

アフターパーツ関連の売上高は全体の62.1%を占める1,051百万円（18.6%増）の見通し。

販売管理費：477百万円（前期比9.3%増）

販売管理費については、上場関連費用として支払手数料が前年比52.9%増となる事を想定。

売上総利益：582百万円（前期比13.4%増）

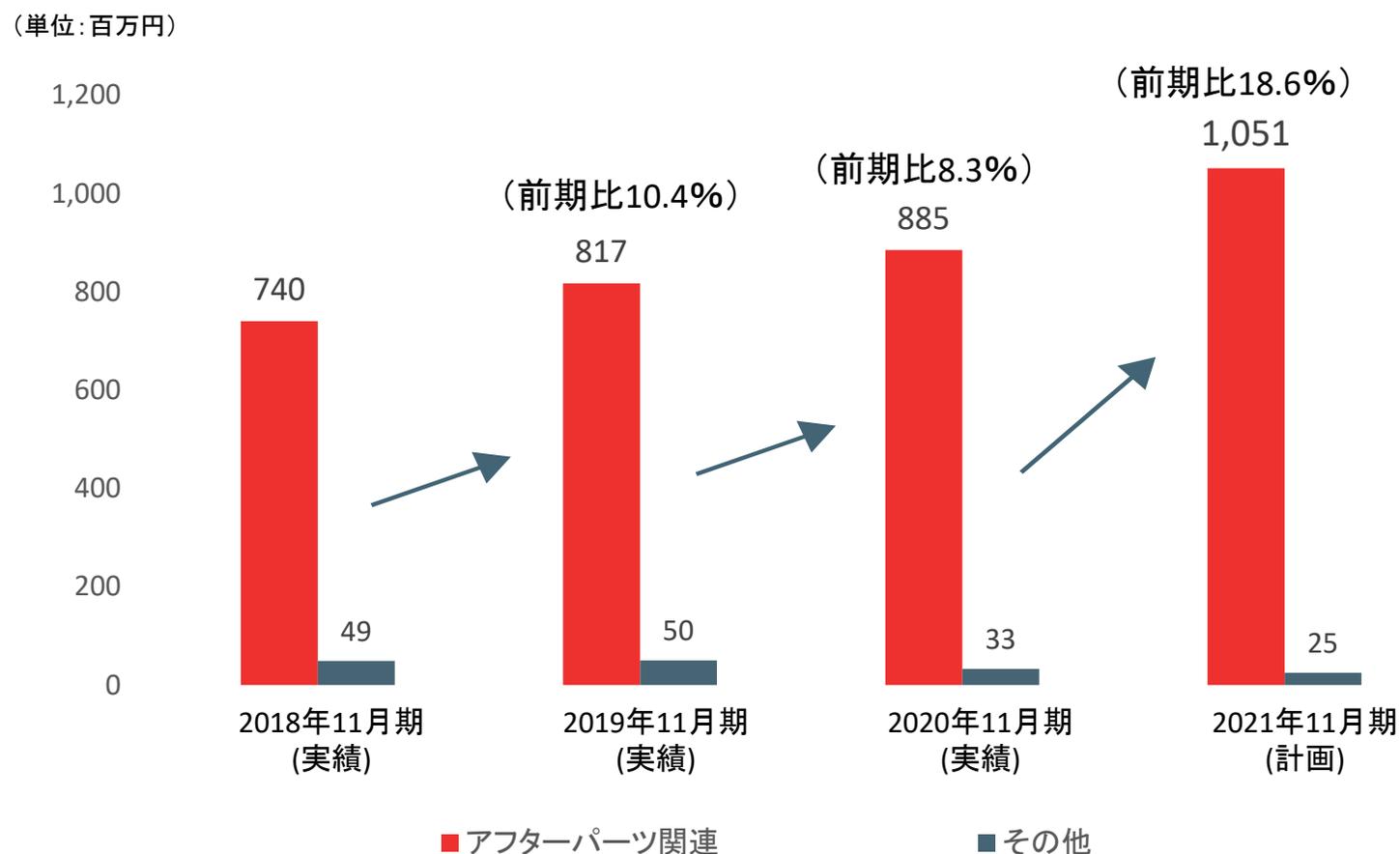
売上総利益率は34.5%（前年比0.2ポイント減）

営業利益：104百万円（前期比36.9%増）

営業利益率は、6.2%（前年比1ポイント増）

PB 販売事業におけるアフターパーツ関連の高い成長性

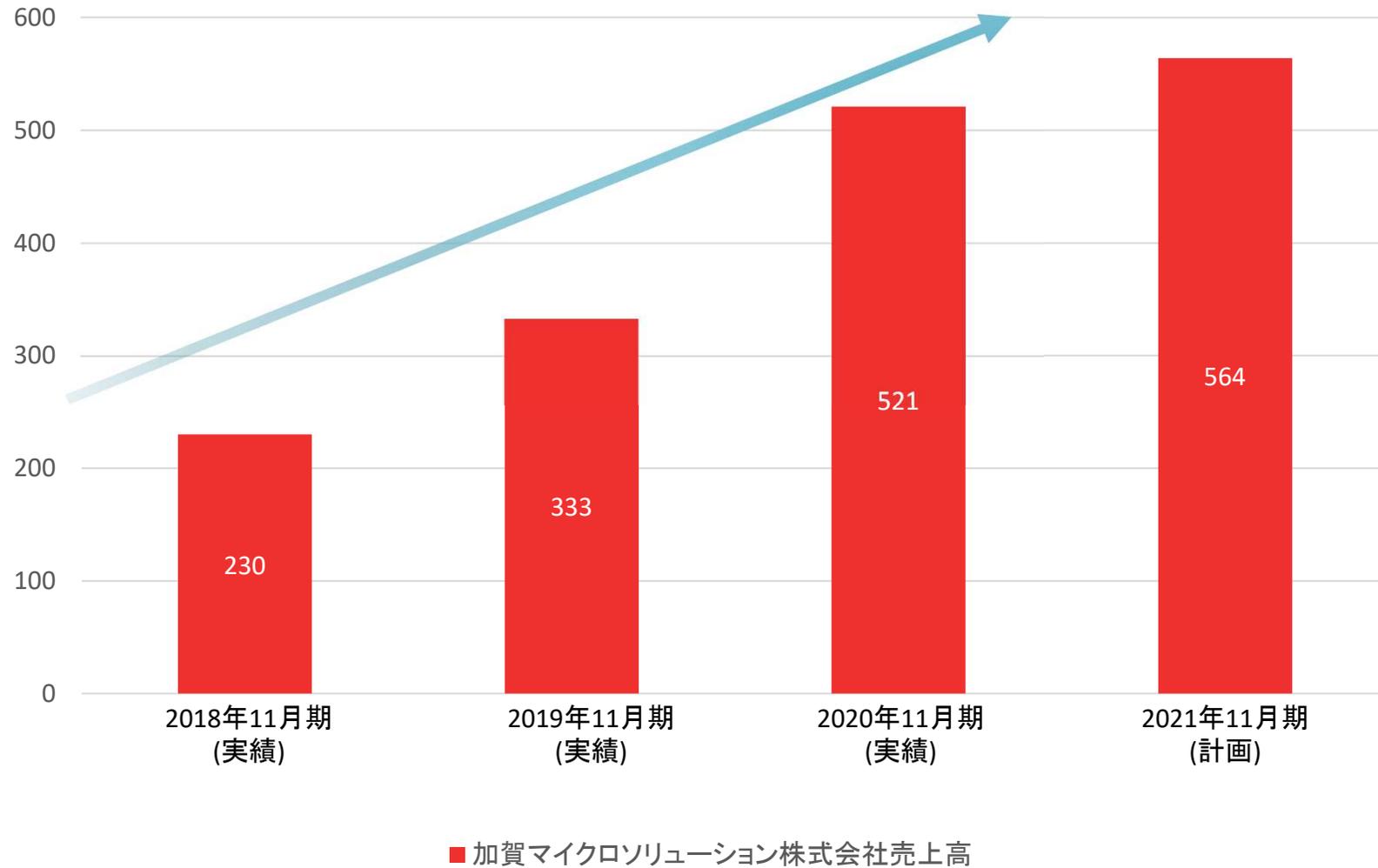
競争力の高い当社製品を背景に、B2B部門における新規取引先の開拓および既存取引先との取引拡大により18.6%の成長を予定。



OEM/ODM 事業における売上高の推移

加賀マイクロソリューション株式会社からの長期安定的な受注体制

(単位:百万円)





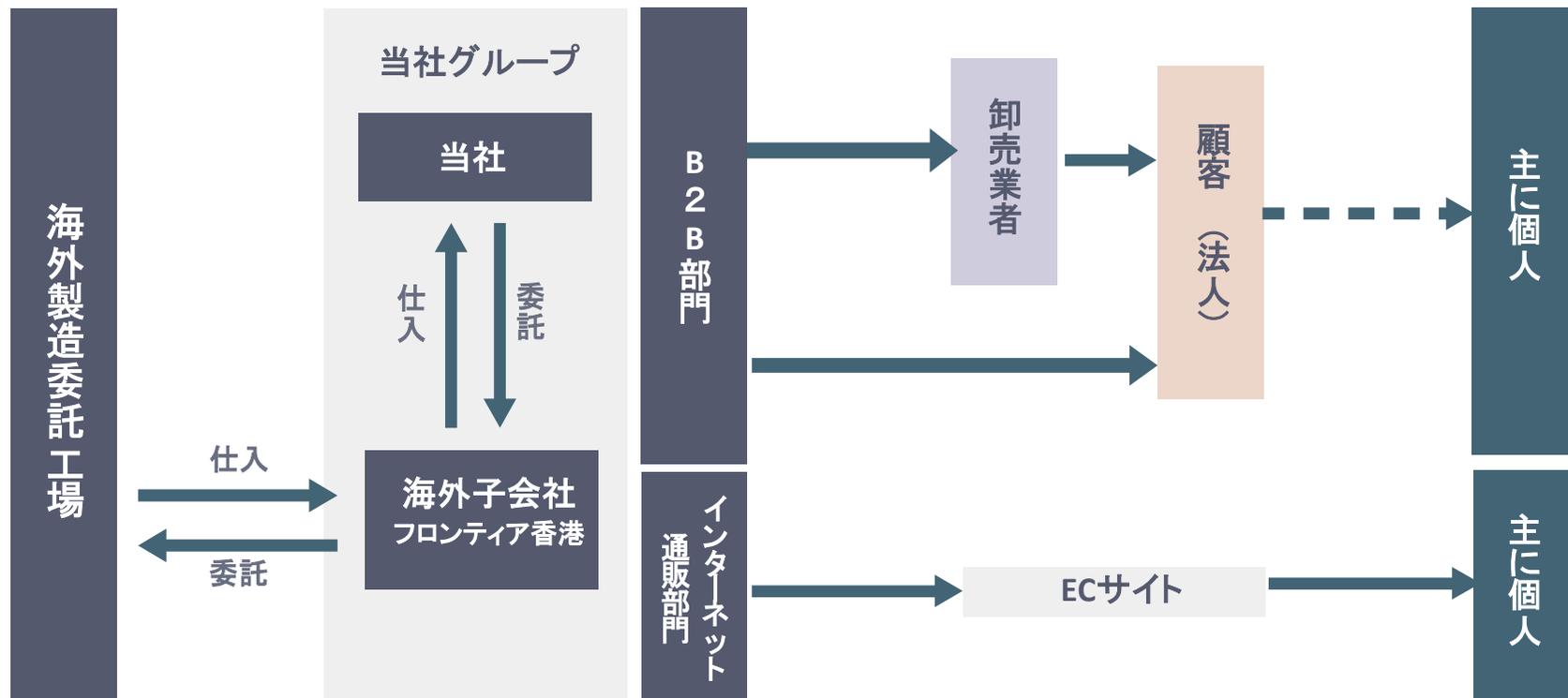
事業概要

BUSINESS SUMMARY

P B 販売事業

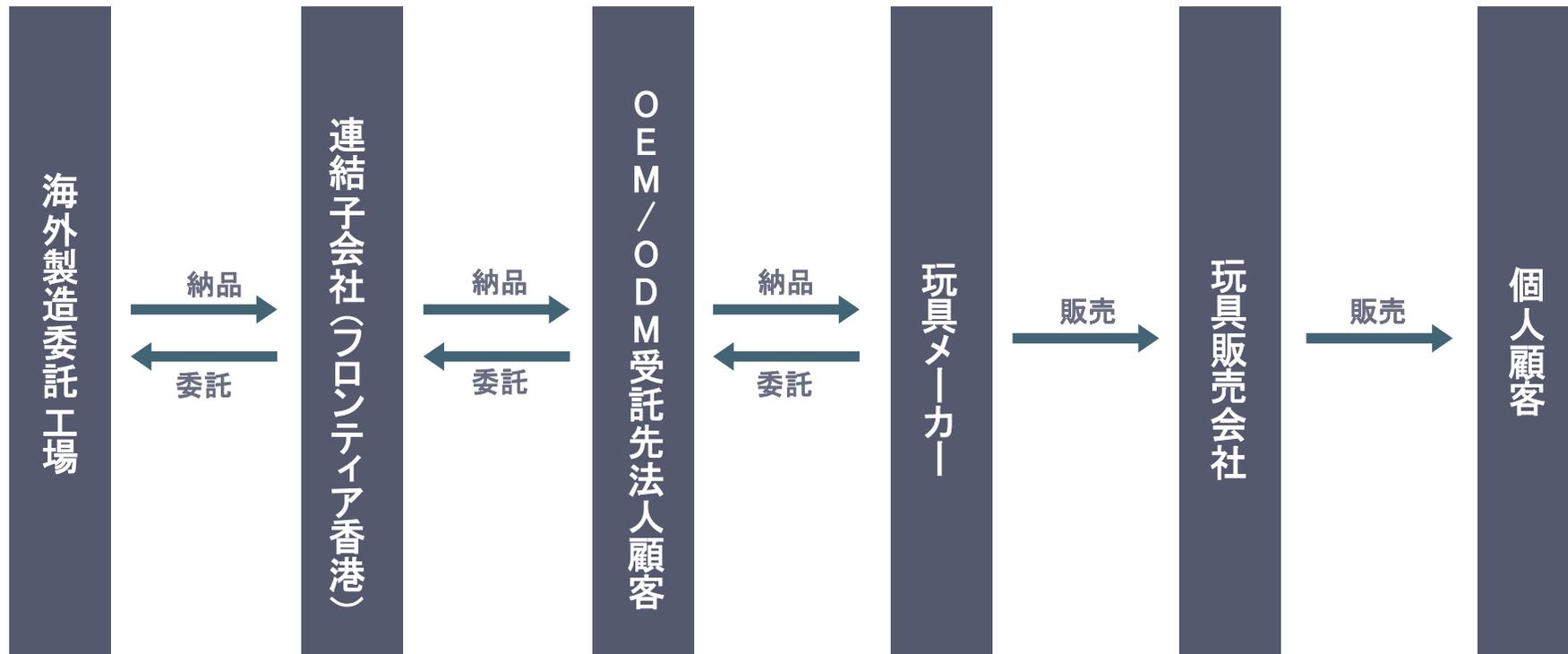
2006年11月に、国内企業としては初めての社外品サイドバイザーを提供しました。それ以来、サイドバイザーは当社の主力製品です。現在も国内で社外品のサイドバイザーを製造している企業は2社しかありません。新規参入の可能性も低いため、ブルーオーシャンで拡大している市場です。

当社のサイドバイザーは、純正品と同様の射出成型で製造しており、高い装着感を実現しています。現在はサイドバイザーに加え、フロアマット・ナンバーフレーム枠も取り扱っております。技術力がある中国企業に製造を委託することで、高品質かつ低価格を実現。今後も競合が少ない自動車のアフターパーツを主力事業としていく所存です。



OEM / ODM 事業

児童向けパソコン玩具・タブレット型玩具などを国内玩具メーカーから受託生産しております。これらの製品は、多くの半導体やソフトウェアを採用するため、開発・製造工程が他の玩具よりも複雑になります。そのため、製造するに当たって電子機器工場と同等の技術力・生産管理能力が必要です。当社が培った中国国内に有するサプライチェーンとその生産管理手法を提供し、高品質・短納期を実現しております。



(注)

OEM：委託者が製品の開発から設計までを行い、製造のみを委託する方式

ODM：受託者が製品の設計から受託する方式



当社の強み

OUR STRENGTHS

当社の強み サマリー

01 積み上げ型ビジネスとしての安定性

02 競争力の高い主力製品

03 競合する企業が少ないブルーオーシャン

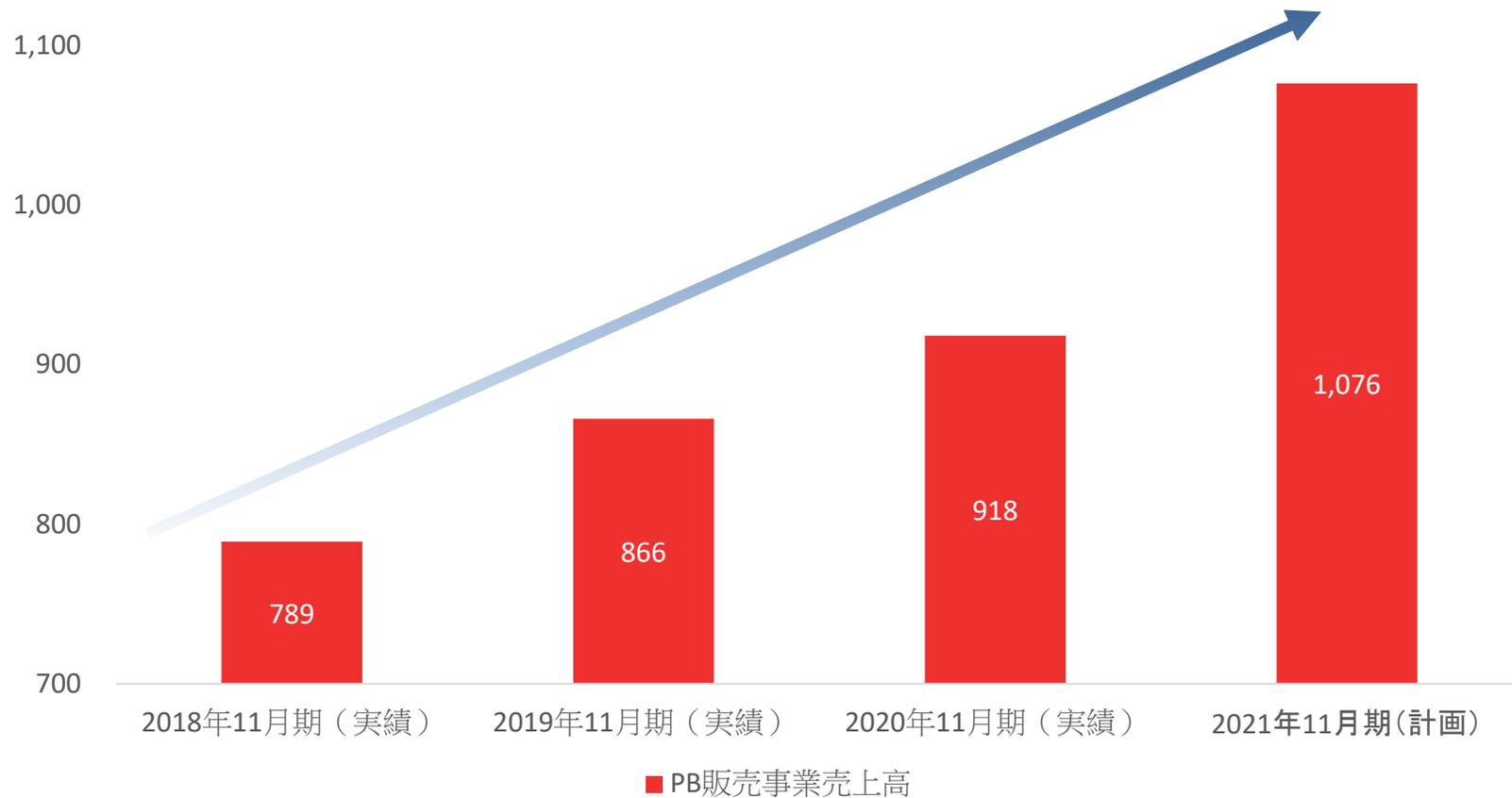
04 工場管理に特化したファブレス形態

(注)ブルーオーシャンとは
経営学の用語で、競争のない未開拓市場のこと。
新しい商品やサービスを開発・投入することで
創出される競合相手のいない市場のこと。

積み上げ型ビジネスとしての安定性

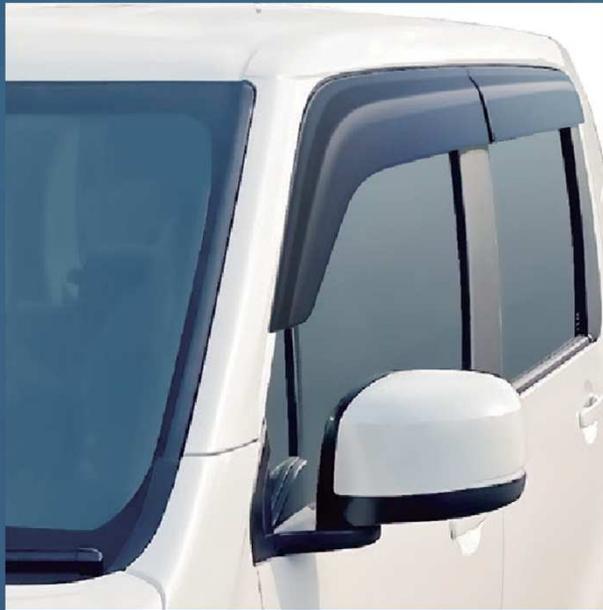
当社の顧客の大半は法人顧客であり、一旦取引が開始されると継続しやすいといった特徴があります。安定した既存顧客との取引に新規顧客との取引が蓄積されるビジネスモデル

単位：百万円



競争力の高い主力製品（サイドバイザー）

—— 純正品と同様に射出成型（インジェクション成型）で開発



中国の企業で製造することで、高品質かつ低価格を実現

粘着力2倍の強力両面テープでしっかり密着

簡単設置で作業時間が2分の1

純正品よりもワイドな設計で雨よけ効果抜群

2021年8月末時点80個余りの金型を保有する等先行優位を確立

競争力の高い主力製品（フロアマット）

—— 軽くてズレにくいしっかりとしたつくりを実現



中国の企業で製造することで、高品質かつ低価格を実現

2分の1の重さ(当社比)なので、お掃除もラクラク

高い耐久性と安全性かつ純正品に劣らない高級感

防水性を備えているため、雨の日や雪の日でも快適

車種に合わせた設計で絶妙なフィット感を実現

競合企業の少ないブルーオーシャン

社外品アフターパーツの市場は、ニッチではあるが競争の少ない領域。

ブルーオーシャン

①参入障壁

- ・多種類の金型作成が必要。
- ・圧倒的な純正品市場。

②あまり認知されていない市場。

③高品質・低価格の社外品が少ない市場。

④競合する会社が少ない市場。

工場管理に特化したファブレス形態

ファブレスメーカーの弱点でもある生産管理・品質管理を
フロンティア香港が、現地において徹底サポート

[PB 販売事業]



[OEM/ODM 事業]

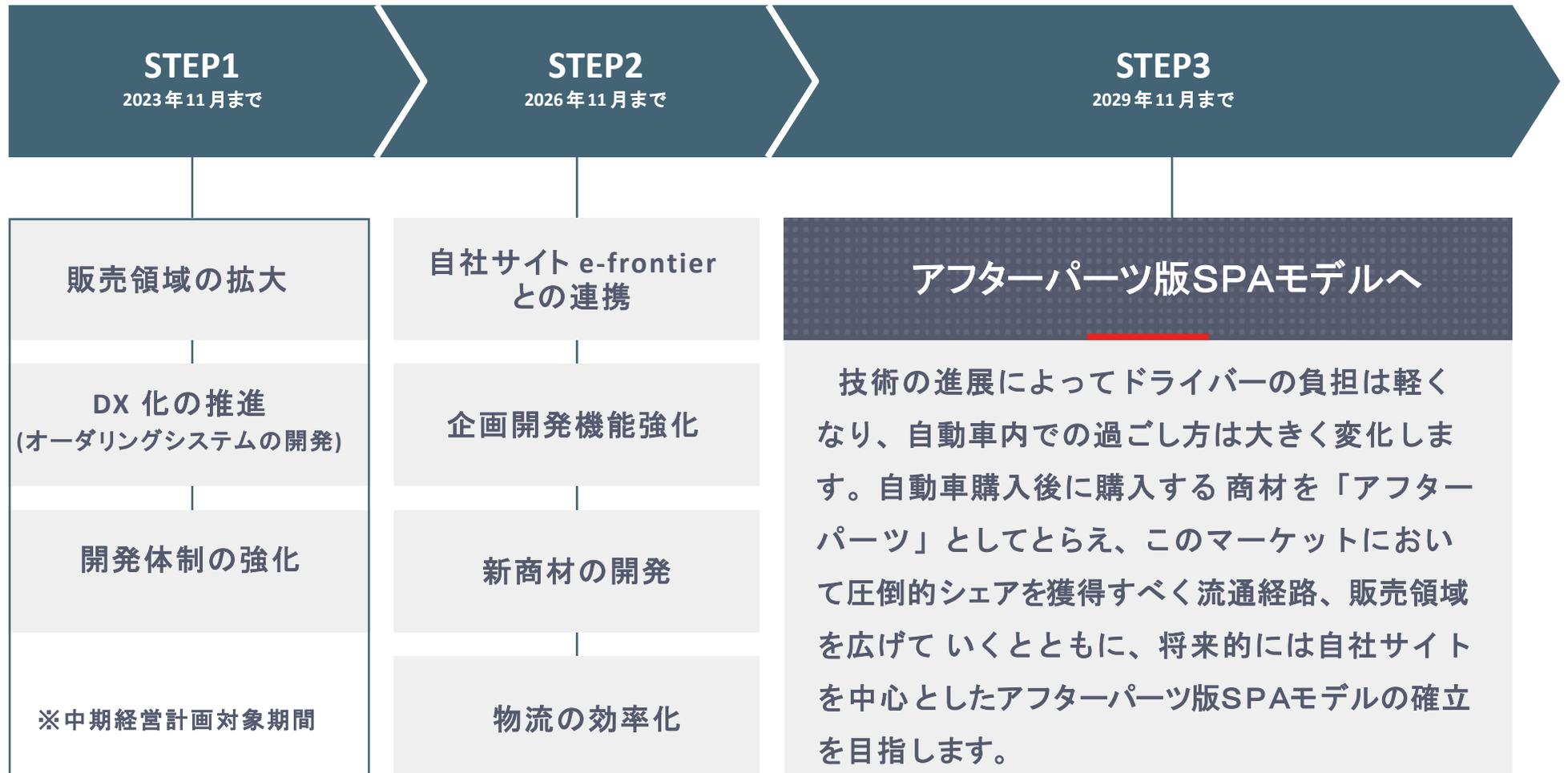




成長戦略

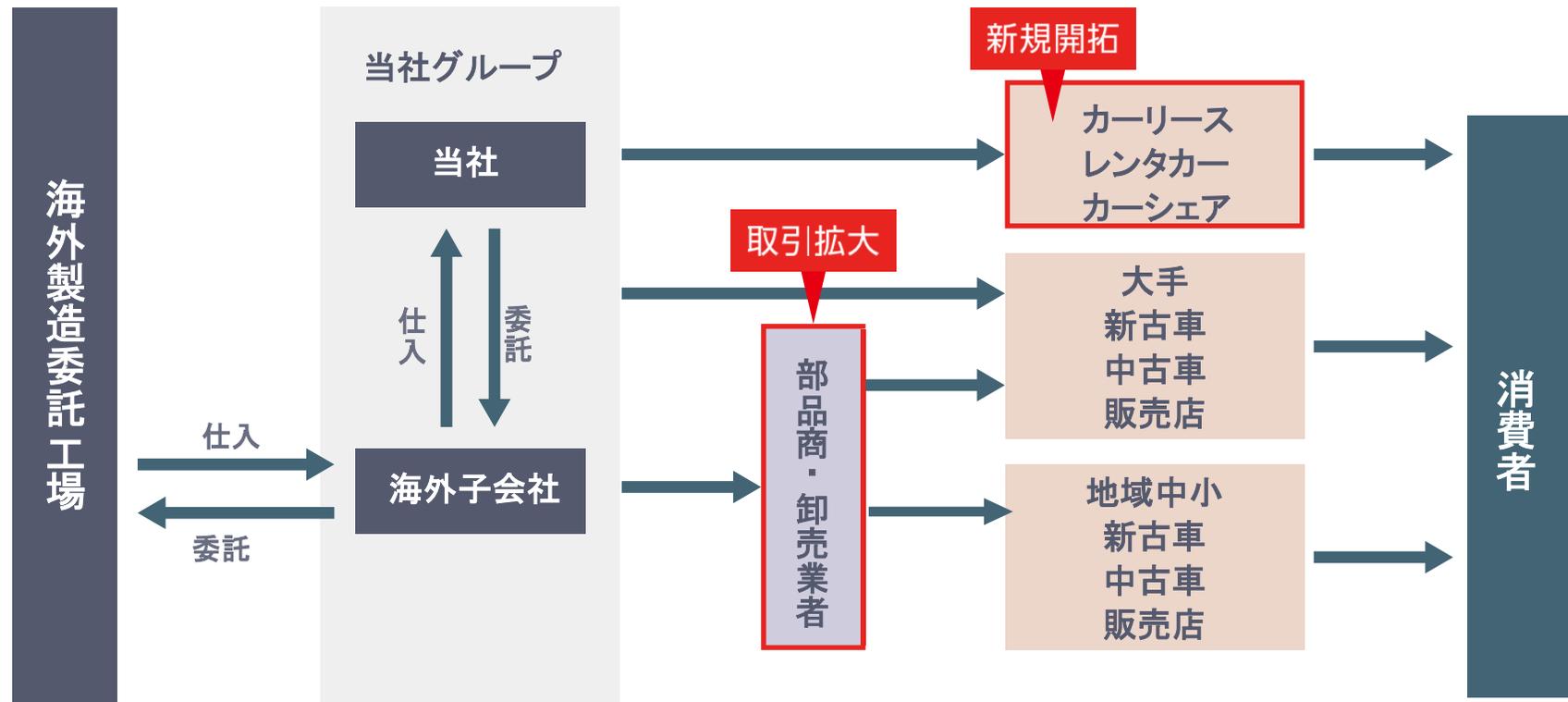
GROWTH STRATEGY

アフターパーツ版SPAモデルの確立



販売領域の拡大

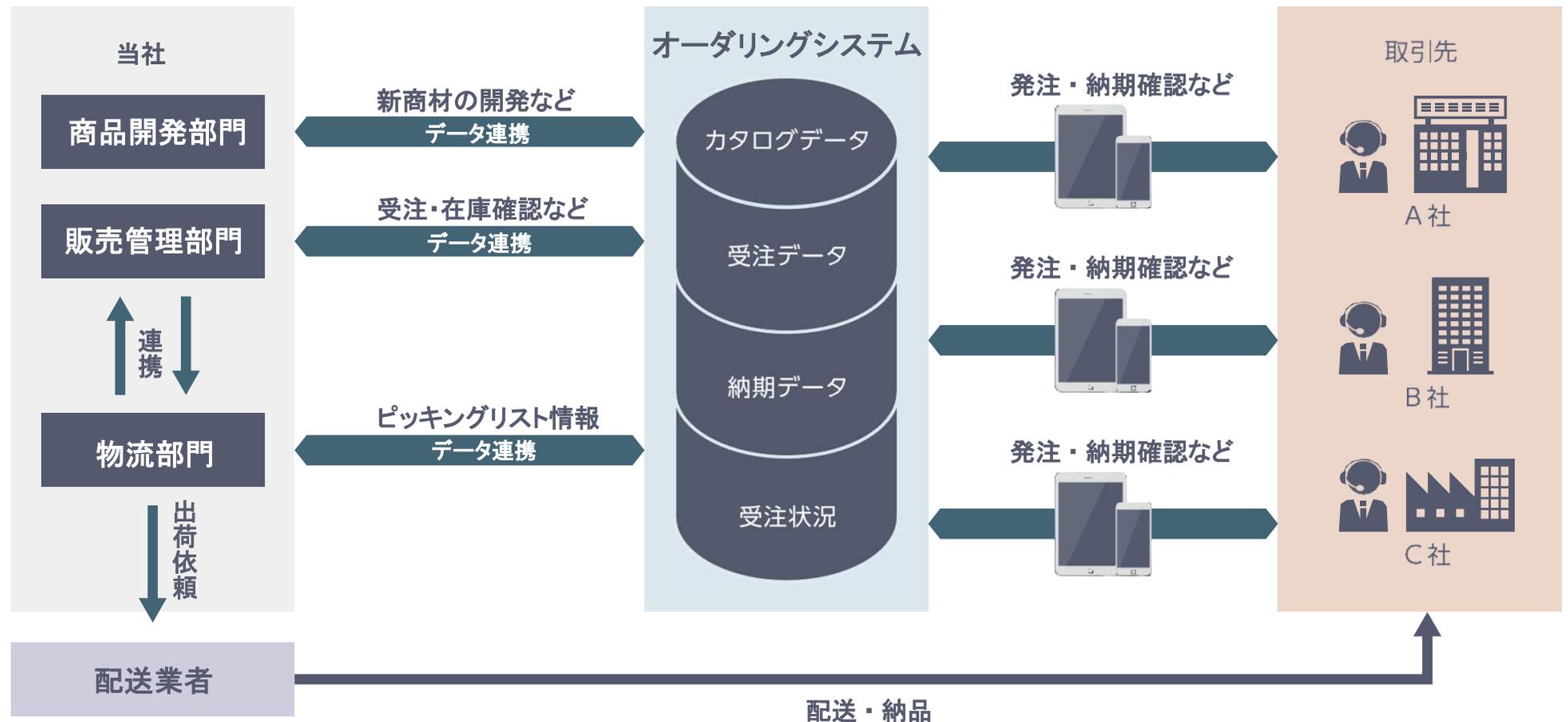
- 競争力の高いサイドバイザーとフロアマットで取引先の拡大に注力！
- カーリース・レンタカー・カーシェアを新規開拓！



長期的には数多くのアフターパーツ商材の中から開発商品を選定し、順次市場に投入してまいります。

D X 化の推進（オーダリングシステムの開発）

リピート営業および受注発注業務を効率化するとともに、
カタログ機能にて新商材の提案も行える体制を構築！



— フロアマットの開発強化 —

〔目的〕

製品開発のリードタイムの短縮化及び作業の効率化
機械化による高付加価値かつ小ロット・高級製品の受注体制に向けた整備

投資内容	金額	取得時期
工場兼事務所の建設	36百万円	2021年12月
原反裁断機	13百万円	2022年2月
マシン(フロアマット縫製用)	6百万円	2022年2月



お問い合わせ先

株式会社フロンティア 管理部
TEL : 092-791-8688 FAX : 092-791-9556
URL : <https://all-frontier.com/>

本資料にて開示されているデータや将来予想は、本資料の作成日現在の判断や入手している情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成、および将来の業績を保証するものではありません。また、これらの情報が、今後予告なしに変更されることがあります。従いまして本情報および資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断により行って下さいますようお願いいたします。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。