

## コンサルティング・アドバイザー事業が好調

### 2022/12期4Q実績：ほぼ3Q時に上方修正した水準に着地した

経営コンサルティング事業、M&Aアドバイザー事業ともに、4Qの売上水準は前年度並みの水準であったものの、年間では好調。経営コンサルティング事業が前年度比33%増加、M&Aアドバイザー事業が前年度比62%増加した。それぞれ、1億円以上の大型案件数と大型案件額が増加したことが貢献した。

3Qまではチャンスが少なかった再生支援事業も、4Qから増加の兆しが見え始めた。4Qの売上は、前年度比で100%増加した。

投資セグメントは赤字で、事業の立ち上げは2023/12期に持ち越したが、2022年12月にはフロンティア・キャピタル(FCI)の資金調達を発表し、2023/12期から本格稼働する計画。

配当は、3Q末に配当性向を引き上げたため、2021/12期の10円から28円に大きく増加した。

### 2023/12期の会社予想

下記の図表の連結業績予想以外に示された、除くFCIベースの売上は96.5億円(+22%)、経常利益は15億円(+34%)で、投資セグメント以外は今期も好調を継続する見通し。

配当予想は開示していないが、FCIの除いた親会社に帰属する当期利益の40%とする方針である。連結の当期利益の予想7億円に対し、除くFCIの当期利益予想は10億円(+33%)。配当の計算から除外される投資有価証券の評価損益をゼロと仮定し、同社予想を使って推定すると約35円と推定できる。

2023/12期の業績予想を中期経営計画の3年目の目標と比較すると、売上は上回り、ROEはほぼ同じ、従業員数も計画を上回る。ただ、営業利益率が12%と目標の20%を下回る。この原因として同社は、FCIの先行投資によるマイナス分、従業員を前倒しで増強してきた経費負担と説明、収益性の向上で埋め合わせてゆく方向。

決算期	売上高	YoY	営業利益	YoY	経常利益	YoY	当期利益	YoY	EPS	DPS
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円	円
2019/12	4,771	1.7	663	-1.3	678	0.3	429	-9.1	75.3	23
2020/12	5,192	8.8	580	-12.5	575	-15.2	420	-2.1	36.9	24
2021/12	5,741	10.6	501	-13.6	514	-10.6	338	-19.5	29.7	10
2022/12	7,915	37.9	908	81.2	921	79.1	556	64.4	48.7	27
2023/12 (会予)	10,000	26.3	1,200	32.2	1,200	30.3	700	25.9	43.9	-

出所：同社資料より SIR作成

## 4Q Flash



アナリスト 山中威人

[research@sessapartners.co.jp](mailto:research@sessapartners.co.jp)



本レポートは当該企業からの委託を受けてSESSAパートナーズが作成しました。詳しくは巻末のディスクレーマーをご覧ください。

## ディスクレイマー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



**SESSAパートナーズ株式会社**

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a  
[info@sessapartners.co.jp](mailto:info@sessapartners.co.jp)