

2026/12期Q1決算は増収、最終損失縮小で経営体制刷新の効果が示唆される

サマリー

2026/12期Q1実績：

2026/12期Q1のフロンティア・マネジメント（以下、同社）は、コンサルティング・アドバイザー事業の一部低迷を投資事業の拡大で補う展開となった。コンサルティング系事業では、人員適正化による生産性改善が進んだ一方、人員減少や案件環境の影響から売上高は1,493百万円（前年同期比27.3%減）、営業利益は91百万円（同51.4%減）となった。一方、M&Aアドバイザー事業は営業強化や体制拡充が奏功し、売上高485百万円（同45.5%増）と好調に推移した。

投資事業では、経営指導料収入の増加や連結投資先の業績寄与により売上高は1,401百万円（前年同期比1,348百万円増）と大幅に拡大し、営業損失も改善した。これらの結果、連結売上高は3,376百万円（同38.7%増）となったが、コンサルティング事業の減益や投資拡大に伴う費用増により営業利益は8百万円（同84.4%減）にとどまった。ただし、経常損失および最終損失は縮小しており、中期経営計画のもとで経営改善が着実に進展していることがうかがえる。

2026/12期通期見通し

2026/12期通期業績予想について会社側は据え置いている。M&Aアドバイザーでは、注力業界やテーマ案件への集中戦略が足元で成果を見せ始めており、今後の大型案件獲得動向が業績進捗の焦点となる。一方、コンサルティング事業や再生支援事業は人員適正化後の収益性改善が課題であり、下期に向けた案件積み上がりが目される。また、投資事業におけるハンズオン投資先の収益寄与拡大も、中長期的な成長ドライバーとして注視したい。

株価インサイト：見直し局面は近い

2025年以降、同社株はTOPIXを大きく下回る推移が続いている。もっとも、この低迷は同社固有の要因だけではなく、アドバイザー業界全体への期待低下や、M&A案件の慎重化など外部環境の影響も大きいと考えられる。一方で、同社の足元は改善の兆しが見え始めている。「ONE-FMI」戦略によるクロスセル強化や投資事業の収益基盤拡大も進みつつある。中期経営計画の成果や収益改善が明確になれば、株価が見直される局面は近づいてくるとSIRは考える。

百万円、%、円	売上高	YoY	営業利益	YoY	経常利益	YoY	当期利益	YoY	EPS	DPS
2023/12	10,025	26.6	1,251	37.8	1,238	34.4	780	40.2	67.5	41.0
2024/12	9,265	-7.6	-632	-	-710	-	-694	-	-59.2	-
2025/12	13,489	45.3	-335	-	-664	-	-1,106	-	-94.1	-
2026/12 (会予)	15,000	11.4	610	-	430	-	50	-	4.2	-
2025/12Q1	2,434	12.7	55	-12.3	-74	-	-129	-	-11.0	-
2026/12Q1	3,376	38.7	8	-84.4	-33	-	-81	-	-6.9	-

出所：同社資料より SIR作成

注：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

Q1 Follow-Up



FRONTIER
MANAGEMENT
INC.

注目点：

構造改革と社内体制の再構築を進め、黒字転換を図る局面。体制が変わってもトップラインが維持できるのか、また、収益体質構築が進捗するのかに注目したい。

主要指標

株価 (6/3)	589
52週高値(2025/6/3)	752
52週安値 (2026/3/4)	526
10年間高値 (2020/9/30)	3,270
10年間安値 (2019/6/6)	507
発行済株式数(百万株)	11.85
時価総額 (十億円)	6.98
EV (十億円・実績)	11.65
株主資本比率 (LTM)	7.9%
25/12 ROE (実績)	-
26/12 PER (会予)	138.9X
PBR (LTM)	4.1X
EV/EBITDA (実績)	363.0X
26/12 DY (会予)	-

株価チャート (1年)



出所：TradingView

客員アナリスト 中西哲

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イマーをご覧ください。

2026/12期
Q1実績

■ 全体業績：増収、赤字縮小

2026/12期Q1の連結売上高は3,376百万円となり、前年同期比38.7%増となった。これは、2025年2月に連結子会社化したホビーリンク・ジャパンの期初からの取り込みが寄与した形である。営業利益は8百万円(同47百万円減)、経常損失は33百万円(同41百万円改善)、親会社株主に帰属する当期純損失は81百万円(同48百万円改善)となり、最終損失は縮小傾向にある。前年同期はホビーリンク・ジャパンの取得に伴う手数料等が営業外費用として発生しており、当期はこうした一過性費用が限定的であったことも収益改善に貢献している。

■ コンサルティング系事業：再生支援は不調も経営コンサルがカバー

コンサルティング系事業の売上高は1,493百万円(同27.3%減)となった。これは前期に実施した人員適正化による規模縮小に加え、外部環境の影響により再生支援案件が限定的に推移したことが要因である。再生支援事業の売上は175百万円にとどまり前年同期の405百万円から大幅に減少した。ただし、病院や学校等の再生等構造的な再生需要に応える案件が増えてきており、その一方で、大型の再生案件が減少してきたことが主因である。

また、経営コンサルティング事業は売上高1,288百万円を計上し、過去最高益を達成した2023/12期の四半期平均値1,271百万円と同水準に達した。人員数は同期から減少しているものの、生産性が大きく改善している。案件の種類としては、企業価値向上支援や事業ポートフォリオの再構築といった案件が中心となっており、従来の外科手術的な再生案件よりも、より戦略的な支援案件へとシフトしている。

■ M&Aアドバイザー事業：注力セクター・案件へのフォーカスが功を奏す

M&Aアドバイザー事業は売上高485百万円(同45.5%増)と大きく伸長した。これは昨年度より導入した注力セクターおよび注力案件テーマにフォーカスした体制拡充および営業活動の成果が発現したものである。特に製造業、化学系を中心とした国内案件へのシフトが進んでおり、全社業績をけん引する期待がかかる。

■ 投資事業：パイプラインは順調に拡大

投資事業では、今期中に1件の投資を完了した。投資実績の積み上げによるリテイナー報酬増等を通じて、フロンティア・キャピタル（以下、FCI）連結の黒字化に向けて堅調に進捗している。経営指導料の積み上がりにより、投資事業セグメントの赤字幅は圧縮されている。契約締結済で投資実行待ちの案件が1件、独占交渉権を取得しデューデリジェンス等を進行中の案件が3件あり、パイプラインは順調に拡大している。投資先領域も建設、ヘルスケア、外食等に広がりを見せてきている。

2026/12期Q1業績

	2024/12期 Q1	2025/12期 Q1	2026/12期 Q1	YoY
売上高	2,161	2,434	3,376	38.7%
コンサルティング・アドバイザー事業セグメント	2,155	2,381	1,974	-17.2%
コンサルティング系事業	1,824	2,047	1,493	-27.3%
経営コンサルティング事業	1,392	1,626	1,288	-21.0%
再生支援事業	392	405	175	-56.7%
その他事業	40	16	29	80.4%
M&Aアドバイザー事業	331	334	485	45.2%
投資事業セグメント	6	53	1,401	2543.4%
営業利益	63	55	8	-84.4%

出所：同社決算短信より SIR作成

**2026/12期
通期見通し**

■ **全体見通し：増収、黒字転換を見込む**

同社の通期計画は据え置かれており、売上高15,000百万円（前期比11.4%増）、営業利益610百万円（前期は335百万円の損失）を目指す。現時点での案件パイプラインの状況は堅調であり、計画達成に向けて順調に進捗している。

■ **コンサルティング系事業：**

コンサルティング系事業については、前期に実施した構造改革による筋肉質化が完了し、今後は生産性改善を軸とした成長フェーズに移行する。継続したアカウント営業強化と案件パイプライン積み上げによって収益性の向上を目指す方針である。経営コンサルティング事業では、案件内容が高度化・複雑化しており、DDからPMIまで一気通貫のサービス提供による長期・継続型の案件比率が拡大している。ファンドからの案件も増えており、コンサルティングとM&Aの一体支援案件が実際に増加する等、ONE-FMIとしての組織文化の変革も進んでいる。

再生支援事業については、外部環境が引き続き厳しい状況にあるが、事業ポートフォリオの再構築や海外撤退案件など、案件の性質が変化しており、従来のデット・リストラクチャリングを伴う外科手術的な再生案件から、より戦略的な事業再編案件へとシフトしている。

■ **M&Aアドバイザー事業：成長継続が期待されるも人材確保が課題**

M&Aアドバイザー事業は回復基調が鮮明となっており、今後も成長継続が期待される。注力セクターおよび注力案件テーマにフォーカスした営業戦略が奏功しており、コンサルティング・ソリューションと一体となったM&A戦略/ポートフォリオ再編からPMIまで一気通貫支援を深化させる方針である。ただし、ソーシングした案件を1件でも多くディールプロセスに乗せるためには現状の人員では不足しているとの認識をもっており、相応の人材確保が課題である。

■ **投資事業：FCI連結の黒字化に向けて進捗**

投資事業については、パイプラインが順調に拡大しており、今期中に複数の投資実行が見込まれる。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連結の黒字化に向けて堅調に進捗している。コンサルティング事業と投資事業の相乗効果も発現しつつあり、ONE-FMIとしての統合的なソリューション提供が実現しつつある。経営指導料の積み上がりにより、投資事業セグメントの赤字幅は圧縮されている。

2026/12期業績予想

百万円	2025/12期 実績	2026/12期 予想	前年比
売上高	13,489	15,000	11.4%
営業利益	-335	610	-
(営業利益率)	-2%	4%	-
経常利益	-664	430	-
(経常利益率)	-4%	3%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-1,106	50	-
(親会社株主に帰属する当期純利益率)	-8%	0%	-

出所：同社決算説明資料よりSIR作成

**新中計重要
施策の進捗
状況****■ 経営体制刷新によるコンサルティング×FA(M&A)の一体支援強化**

中期経営計画で掲げる「コンサルティング×FA(M&A)の一体支援強化」は、経営体制刷新の効果により着実に進展している。足元のQ1において、一体案件やクロスセル案件が確実に増加している。以前は部門ごとに縦割りの文化が強かったが、新しい執行体制のもとでONE-FMIとしての組織文化が醸成されつつあり、部門を超えた協業が日常的に行われるようになっている。**経営体制刷新の効果が明確に表れている。**

資本市場の改革や業界・組織再編のうねりを受け、企業の総合変革局面に最適化された支援機会は持続的に拡大している。M&Aトランザクションと連携したPMI組成取り組み接点の多面化、M&A・事業ポートフォリオ戦略からディール実行まで機会収益を最大化する体制が整いつつある。

■ グロースM&A・プリンシパル投資の取り組み加速

経営体制刷新により、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た長期共創型事業への進化が中期的に加速していくと考えられる。従来型コンサルティングとの違いは、単なるアドバイザーにとどまらず、資本参加や経営人材の派遣を通じて、より本質的な課題解決を実現する点にある。収益モデルも、従来の人月ベースから、成功報酬やリタイナー報酬、さらにはキャピタルゲインを組み合わせた複合的なモデルへと進化する方向性にある。

2026年2月には株式会社ティ・エ・エスとの資本業務提携を発表するなど、クライアントとの提携による事業拡大も着実に進展している。マイノリティ投資やJV設立、資本業務提携など、多様な形態での協業が実現しつつあり、新しい経営体制のもとで機動的な意思決定が可能となっている。

■ 先進技術の取込みと活用の推進

AI・AIエージェント活用による業務効率化も組織的に推進されている。現時点で既に、案件組成・執行に必要な情報収集や資料作成等の作業にAIを活用し始めており、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しつつある。今後は、社内ノウハウを活かしたクライアントへのサービス提供や、スタートアップとのJV設立検討など、先進技術を活用した新規事業開発も加速する方針である。

■ クロスボーダー展開の強化

クロスボーダー戦略も積極的に展開されている。CFI(Corporate Finance International)ネットワークとの連携が徐々に強化されており、特にアジア地域や欧州での案件増加が見込まれている。国内クライアントの海外事業のM&A・コンサルティングの一体支援開発も、新しい執行体制のもとで強化されつつある。在外子会社の成長支援、および海外資本の日本事業PMI等を重点的に拡大推進する方針である。

株価インサイト

■ ONE-FMI組織基盤の整備による人材力強化

ONE-FMI組織基盤の整備は、経営体制刷新の中核的な取り組みとして着実に進展している。新しい執行体制により、部門横断的な協業が促進され、以前の縦割り文化から大きく変化している。多様な経験機会の拡充、教育・研修体制の強化、より魅力的な評価・報酬制度への全面改革など、優秀な人材の獲得・活躍拡大に向けた取り組みが総合的に推進されている。

2028/12期に営業利益率12.5%超、ROE20%を掲げており、これらの達成に向けて最重要KPIと認識している指標は、人員拡充と一人あたり売上高の向上である。現時点での達成確度については、経営体制刷新により構造改革の効果が発現し、生産性改善も進んでいることから、着実に前進しているとの認識が示されている。

全体として、2026/12期Q1は、経営体制刷新の効果が顕著に表れ、M&Aアドバイザー事業の復調と経営コンサルティング事業の生産性改善により、経営改善の進捗が明確に示された四半期となった。中期経営計画で掲げる5つの重要施策も、新しい執行体制のもとで順調に進捗しており、今後の持続的成長への基盤が整いつつある。

■ 2025年以降は見劣りする水準

2025年以降、TOPIXに対して一貫して見劣りする展開が続いている。2025年初を100とした場合、TOPIXが140%台まで上昇している一方、同社株は足元で70%台前半にとどまっており、市場全体の上昇局面に十分乗れていない状況である。特に2026年に入って以降はTOPIXとの乖離が一段と拡大しており、マーケット全体がリスクオンに傾く局面でも、同社株には慎重な見方が残っていることがうかがえる。市場では、コンサルティング事業の収益回復タイミングや投資事業の利益貢献時期を見極めたいとのスタンスが継続していると考えられる。

■ セクター要因の影響も受ける

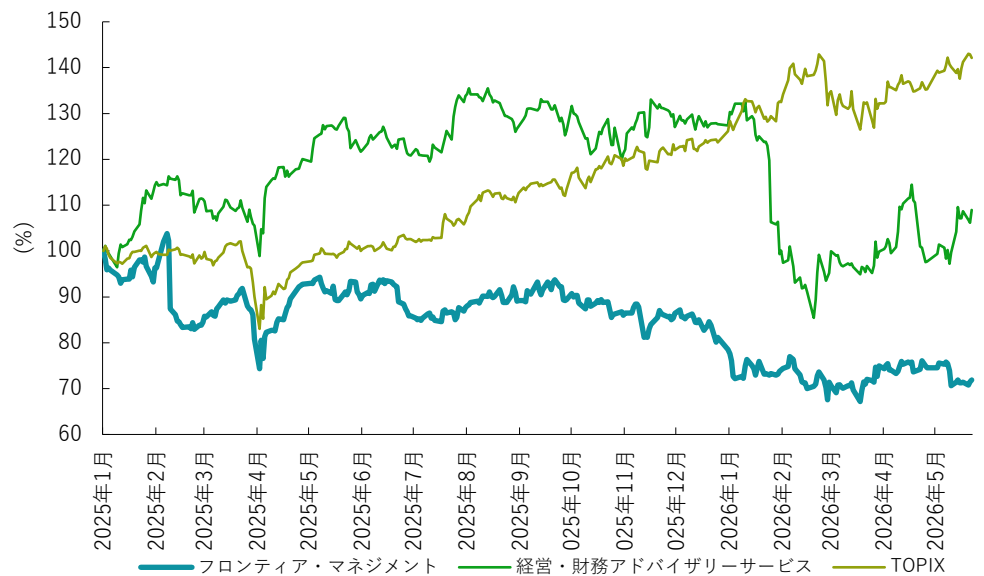
もっとも、この株価低迷を単純に同社固有の問題だけで説明するのは適切ではないだろう。次頁チャートを見ると、「経営・財務アドバイザーサービス」指数も2025年後半から不安定な推移となっており、2026年初には急速な調整局面を迎えている。すなわち、同社が属するアドバイザー業界全体に対して、投資家の期待感が低下していたことが示唆される。背景としては、金利上昇局面におけるM&A案件の慎重化、PEファンドの投資姿勢変化、企業による大型投資判断の先送りなどが影響した可能性がある。また、再生・M&A関連ビジネスは景気や金融環境の影響を受けやすく、案件計上時期のズレによって短期業績の変動性が高まりやすい点も、マーケットが慎重姿勢を強めた一因と考えられる。

株価インサイト

■ 経営改善の進捗により見直し局面は近い

一方、足元の事業面では、経営改善の進捗も徐々に示され始めている。Q1では、M&Aアドバイザリー事業が注力セクターへの営業強化を背景に大幅増収となったほか、経営コンサルティング事業でも人員適正化後の生産性改善が進展した。また、中期経営計画で掲げる「ONE-FMI」戦略のもと、コンサルティングとM&Aの一体支援やクロスセル案件の増加など、組織改革の成果も現れ始めている。さらに、投資事業ではパイプラインが拡大しており、経営指導料収入の積み上がりを通じて収益基盤の安定化も進みつつある。現在の株価水準には業績停滞懸念やセクター逆風が相当程度織り込まれているとみられ、今後、中計施策の進捗や収益改善がより明確になれば、株価が見直される局面が近づく可能性は十分あるだろう。

株価推移（2025年以降、TOPIX、同セクターとの比較）



出所：SPEEDAよりSIR作成

ディスクレーマー／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