

通期増収を達成し営業赤字縮小で着地、2026/12期は黒字転換を見込む

2025/12期通期はM&Aアドバイザー事業が牽引し営業赤字縮小

フロンティア・マネジメント（以下、同社）の2025/12期通期決算は、売上高13,489百万円（前期比45.3%増）と大幅な増収となった。一方、営業損失は335百万円（前期は632百万円の損失）と赤字は残存したが改善し、経常損失も664百万円（同710百万円の損失）と縮小した。これに対し、親会社株主に帰属する当期純損失は1,106百万円（同694百万円の損失）となり最終段階では悪化した。構造改革に伴う一時費用の影響が大きく、営業・経常段階の改善と最終損益の悪化を切り分けて評価すべき決算となった。

セグメント別には、コンサルティング・アドバイザーセグメントが売上高8,504百万円（前期比7.3%減）と減収で、セグメント損失は147百万円（前期は199百万円の損失）と改善した。内訳では、コンサルティング系事業、特に経営コンサルの減速が響く一方、M&Aアドバイザー事業は増収となり、需要領域ごとの濃淡が確認できる。投資事業セグメントは投資先であるホビーリンク・ジャパンほか2社を連結決算に取り込んだことなどにより売上高5,018百万円（前期比4,920%増）となったが、固定費の先行などによりセグメント損失は187百万円（前期は432百万円の損失）となった。

2026/12期は黒字転換を見込む

2026/12期は、売上高15,000百万円（前期比11.4%増）を計画し、営業利益610百万円、経常利益430百万円、親会社株主に帰属する当期純利益（以下、当期純利益）50百万円と黒字転換を見込む。新中計初年度として、取り組みが着実に進捗するか、加えて2025/12期に発生した一時費用が剥落し最終利益が安定化するかが、来期の検証ポイントである。

「新たな最先端モデルの実現」に向けた新中計を公表

新中期経営計画（2026～2028年度）では、「創業当時の最先端を、新たな最先端モデルとして実現できる取り組みを加速」することを方針に掲げ、①コンサルティングとM&Aアドバイザーの一体提供、②グロースM&Aおよびプリンシパル投資、③先進技術の活用、④クロスボーダー展開⑤ONE-FMIを支える組織基盤整備の5施策を軸に、ストック性・レバレッジ性の高い事業モデルへの転換を目指す。

主要KPIは、2028/12期に売上高成長率10%超、営業利益率12.5%超、1人あたり売上高30百万円、ROE20%、総還元性向40%、当期純利益1,000百万円を掲げる。

決算期	売上高 百万円	YoY %	営業利益 百万円	YoY %	経常利益 百万円	YoY %	当期利益 百万円	YoY %	EPS 円	DPS 円
2022/12	7,915	37.9	908	81.2	921	79.1	556	64.4	47.9	28.0
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	-

出所：同社決算資料より 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。

Q4 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 (2/25)	558
52週高値 (25/2/12)	816
52週安値 (26/2/24)	546
10年間高値 (20/9/30)	3,270
10年間安値 (19/6/6)	507
発行済株式数(百万株)	11.82
時価総額 (十億円)	6.60
EV (十億円)	11.58
株主資本比率(24/12)	9.5%
26/12 PER (会予)	131.6X
25/12 PBR (実績)	3.88X
25/12 ROE (実績)	-49.8%
26/12 DY (会予)	0.0%

株価チャート (1年)



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マーをご覧ください。

**2025/12期
業績概要**

Q4のセグメント別業績動向

2025/12期Q4（10－12月）の売上高は4,710百万円（前年同期比88.4%増）となった。この増収の主因は、投資事業の売上高が前年同期の25百万円から2,439百万円へ急伸したことにある。ただし、当該増収はホビーリンク ジャパンの連結化による寄与が中心であり、投資事業のオーガニックな拡大というよりも、連結範囲の変更による押し上げとして整理しておきたい。

一方でQ4の論点は、経営コンサルティング事業の伸び悩みがコンサルティング アドバイザリー事業全体を押し下げた点にある。経営コンサルティング事業は1,419百万円に減少し、コンサルティング アドバイザリー事業セグメントは2,271百万円と前年同期を下回った。大型案件への傾斜により小粒案件の積み上げが弱まり、結果として売上が崩れた側面がある。こうした傾向を踏まえ、足元は国内の中堅案件に軸足を戻し、セクター管理で人員を配置し直し、受注残を積み上げ直す局面にある。

立て直しのカギは稼働の平準化と、コンサルとM&Aの一体運用である。部門横断で空きリソースを可視化し、案件に機動的にアサインする共通ツールを導入して、稼働率と生産性の改善を進めている。また、原点回帰として経営コンサルを再強化しつつ、AI領域は外部パートナーと連携し、同社自身の業務改革で得た知見を顧客提案へつなげる方針である。加えて、構造改革で取り組んだコスト削減の知見も武器化し、案件獲得の幅を広げる構えだ。

Q4では再生支援やM&Aアドバイザリーは伸長しており、需要の強い領域は底堅い。来期は、経営コンサルの受注と稼働の回復が数字に表れるか、部門横断の運用が実効を伴うかが最大の検証ポイントとなる。

四半期別の業績推移

百万円	2024/12期				2025/12期				YoY
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
経営コンサルティング	1,392	1,517	1,536	1,901	1,626	1,283	1,242	1,419	-25.3%
再生支援	392	399	297	157	405	312	299	200	27.3%
M&Aアドバイザリー	331	415	292	421	334	358	278	608	44.3%
その他	40	35	28	21	16	23	23	44	104.1%
コンサルティング・アドバイザリー事業セグメント	2,155	2,366	2,153	2,500	2,381	1,977	1,842	2,271	-9.2%
投資事業セグメント	6	33	36	25	53	1,360	1,166	2,439	9603.3%
売上高	2,161	2,399	2,153	2,500	2,435	3,337	3,007	4,710	88.4%
売上総利益	1,129	1,233	1,050	848	1,176	1,285	1,166	1,388	63.6%
販売費及び一般管理費	1,066	1,187	1,067	1,572	1,120	1,351	1,225	1,654	5.2%
営業利益	63	103	-17	-724	55	-66	-58	-266	-63.3%

出所：同社決算資料より SIR作成

**2026/12期
業績予想**

■増収及び構造改革効果により3期ぶりの黒字転換を見込む

2026/12期の会社予想は、売上高15,000百万円（前期比11.4%増）と増収を計画しつつ、営業利益610百万円、経常利益430百万円、当期純利益50百万円と、損益面では黒字転換を見込む。2025/12期に実施した構造改革の効果を通期で取り込みながら、本業の稼働回復と案件組成力をどこまで再現できるかが、達成度を左右する年度となる。営業利益の増加要因は会社計画上、コンサルティング系事業で400百万円、M&Aアドバイザリー事業で320百万円、グループ子会社で220百万円の積み上げを見込む構成である。グループ子会社の増益は、投資事業に含まれるホビーリンク ジャパンの通年取り込みが中心であり、利益面でも下支えとして寄与する。コンサルティング系事業及びM&Aアドバイザリー事業では、国内中堅案件を中心に受注残を積み上げ直し、稼働の平準化を徹底する方針である。部門横断でリソースを可視化し機動的にアサインする運用を進めるほか、コンサルとM&Aの一体運用で提案力を高め、案件の大型化と付加価値向上を狙う。費用面では、構造改革で圧縮した固定費の枠組みを踏まえつつ、案件動向を見極めながら、より生産性の高い人材へと「質の転換」を図る考え方が示されている。単純な人数増による拡大ではなく、稼働率と単価の改善を伴う形で増員を進められるかが、営業利益率4%の達成に向けた最大の論点となる。

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	11.2%
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：同社決算資料より SIR作成

**2026-2028年度
中期経営計画**

■事業モデルの進化を目指し5つの重点施策を公表

新中期経営計画（2026—2028年度）は、「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」を基本コンセプトに掲げ、五つの重点施策を軸に事業モデルの進化と収益力の引き上げを狙う構成である。最終年度の2028/12期に向けて、売上高成長率10%超、営業利益率12.5%超、1人あたり売上高30百万円、ROE20%、総還元性向40%を目標に置き、成長と収益性、資本効率、株主還元を同時に高める方針を明確にしている。

1. コンサルティングとM&Aアドバイザリー（FA）の一体支援の強化

同社としては、絵としての一気通貫（戦略、DD、実行、PMI）は従来から存在したものの、実務運用として噛み合い切れていなかったという問題意識があった。来期以降は、案件の取りこぼしを減らすという現場課題に直結させる形で、コンサルが種まきを行い、適切なタイミングでM&Aに接続し、PMIまで含めて収益機会を取り切る運用へ改めて踏み込む方針である。

2. グロースM&Aとプリンシパル事業投資の拡大

助言だけで終わらず、必要に応じてマイノリティ出資やJV、経営人材派遣も含めて関与を深め、顧客の変革を実装段階まで持ち込む発想である。投資はフィー獲得の代替というより、ソリューション拡張の手段として位置づけられており、フィーと株式等を組み合わせ、バリューアップの成果を多面的に取り込む方向感である。

3. 先進技術の取り込みと活用

外部パートナーと連携し、まずは自社の業務改革で成果を出し、その知見を顧客提案へ転用する順序感が示された。

パッケージ化には時間を要する一方、社内で実証した改善を武器に提案の付加価値を上げる狙いであり、人材要件や採用の見直しも含めて取り組む。

4. クロスボーダー展開の拡充

海外ネットワークを背景に、国内顧客の海外関連ニーズに対して、コンサルティングとM&Aの両面で体制を強化する。在外子会社の経営支援、海外資本による日本企業買収後のPMIなどを重点領域とし、地域と機能の両面で実行力を高める。併せて拠点運営方針の見直しや連携強化を通じ、クロスボーダー案件の獲得と完遂能力を底上げする。

5. ONE-FMIを支える組織基盤整備と人材獲得

社員の成長を事業成長の根源と位置づけ、キャリア構築支援、部門横断の教育研修体系の強化、評価報酬制度の改革、採用活動の強化、柔軟で公平な働き方の拡充を進める。単純な人数増ではなく、専門性と生産性を高める方向で人材の質の転換を図り、稼働率と単価を同時に引き上げることで、目標とする利益率水準の実現を狙う。

以上を総合すると、新中期経営計画は、コンサルとM&Aの一体提供を中核に据えながら、事業投資と先進技術を掛け合わせ、国内外でのワンストップ支援体制を強化することで、レバレッジの効く収益構造へ移行していく設計である。今後は、受注と稼働の回復、部門横断のクロスセルの進捗、投資案件の収益化、AI活用による生産性改善といった点が、数値目標の達成を裏付ける主要な検証ポイントとなる。

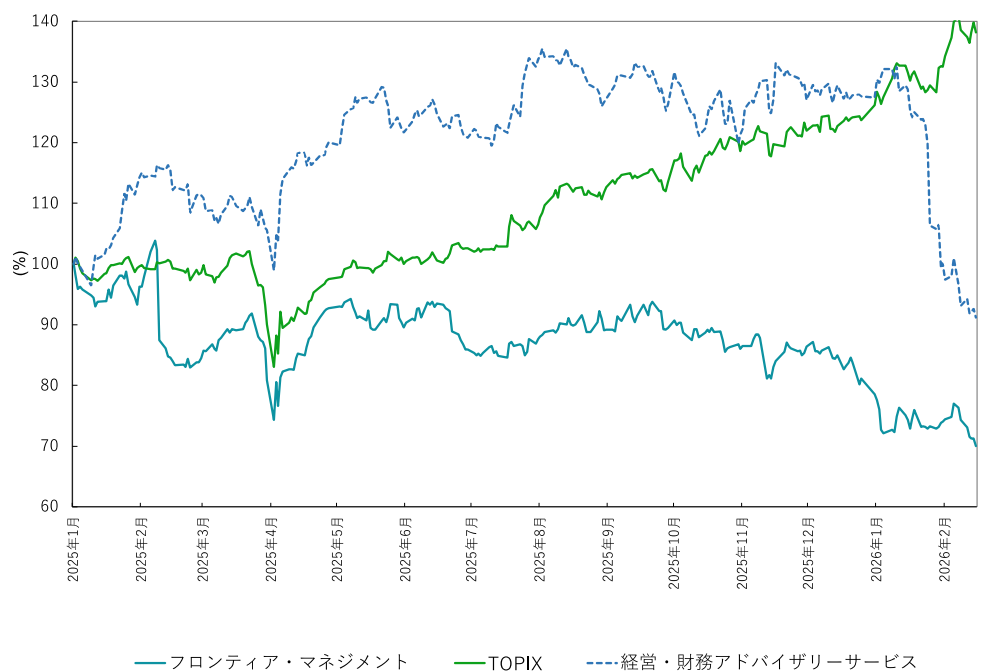
株価インサイト

2025年はセクターにも悪材料が散見、TOPIXを大きくアンダーパフォーム

2025年を通じてTOPIXが一貫して上昇基調だったのに対し、同社および経営・財務アドバイザーサービスは相対的にアンダーパフォームする推移となった。同社株は業績の不透明感も相まって、TOPIXが水準を切り上げる局面でも上値が重かった。さらに2026年1月以降、経営・財務アドバイザーサービスが大幅に下落する局面と歩調を合わせる形で、同社株も一段安となり、アンダーパフォームが深掘りした点が特徴である。経営・財務アドバイザーサービスが伸び悩んだ背景としては、M&A仲介・アドバイザー周辺に対する市場の見方が、成長期待先行から「規律強化」「品質問題」を踏まえた再評価へ移行したことが大きい。中小M&Aを巡るトラブル増加を受け、業界全体でガイドライン遵守や審査の厳格化が求められ、短期的には案件化スピードの鈍化やコンプライアンス対応コストの増加を織り込みやすい。手数料モデルの持続性や利益相反への目線が強まる局面では、セクター全体のバリュエーションが切り下がり、TOPIX上昇局面でも相対的に買われにくい。2026年1月以降の下落加速は、こうした再評価圧力が改めて強まった可能性がある。主要銘柄の決算や見通し、監督強化に関するニュースフローなどをきっかけに投資家のリスク許容度が低下し、セクター全体で売りが先行した展開が考えられる。

同社がセクターと同方向に動きやすいのは、収益ドライバーがコンサルティングおよびM&Aアドバイザーに近く、ディール環境や案件マインドの変化の影響を受けやすいためである。加えて同社は2025年を通じてTOPIXに対するアンダーパフォームが続いており、業績の不透明感が株価の重しになったとみられる。今後は、新中計で掲げる五つの取り組み、すなわちコンサルとM&Aの一体支援の実装、プリンシパル投資の拡大、先進技術の取り込み、クロスボーダーの選別強化、組織基盤と人材の質的転換について、四半期ごとに進捗が確認できる局面となれば、市場の見方が変化し、株価の見直し局面が訪れる可能性がある。SIRは今後の展開に注目している。

同社株とTOPIX、経営・財務アドバイザー業株価の年初来推移 (%)



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