



2025年12月期 第1四半期決算説明資料

2025年5月14日

フロンティア・マネジメント株式会社（FMI）

東証プライム市場：7038

目次

- 2025年度（2025年12月期）第1四半期決算
- Appendix 会社概要



FRONTIER
MANAGEMENT
INC.

2025年度（2025年12月期）第1四半期決算



サマリ フロンティア・マネジメント（FMI）グループ連結 【ALL連結】

- 2025年度1Qの連結売上高は、24億円、前年同期比で113%の実績
 - ✓ コンサルティング系事業（経営コンサルティング事業、再生支援事業、その他事業）については増勢基調を維持（前年同期比112%）
 - ✓ M&Aアドバイザリー事業は、前年同期とほぼ同等の売上高水準（前年同期比101%）
- フロンティア・キャピタル(株)（FCI）の連結投資案件クロージング時における一時的な資金調達費用等が販管費で20百万円、営業外費用で121百万円（合計141百万円）発生したことにより、経常損失を計上

（単位：百万円）

	2024 / 1Q 累計実績	2025 / 1Q 累計実績	増減	前年同期比 (%)	2025年度 業績予想 (2025/2/13公表)	達成率
売上高	2,161	2,434	+274	113%	13,900	18%
営業利益	63	55	△8	88%	640	9%
（営業利益率）	(3%)	(2%)	(△1%)	—	(5%)	—
経常利益	72	△74	△147	—	480	—
（経常利益率）	(3%)	(△3%)	(△6%)	—	(3%)	—
親会社株主に 帰属する四半期純利益	13	△129	△143	—	100	—
（親会社株主に 帰属する四半期純利益率）	(1%)	(△5%)	(△6%)	—	(1%)	—

サマリ フロンティア・マネジメント（FMI）グループ連結 【除FCI連結】

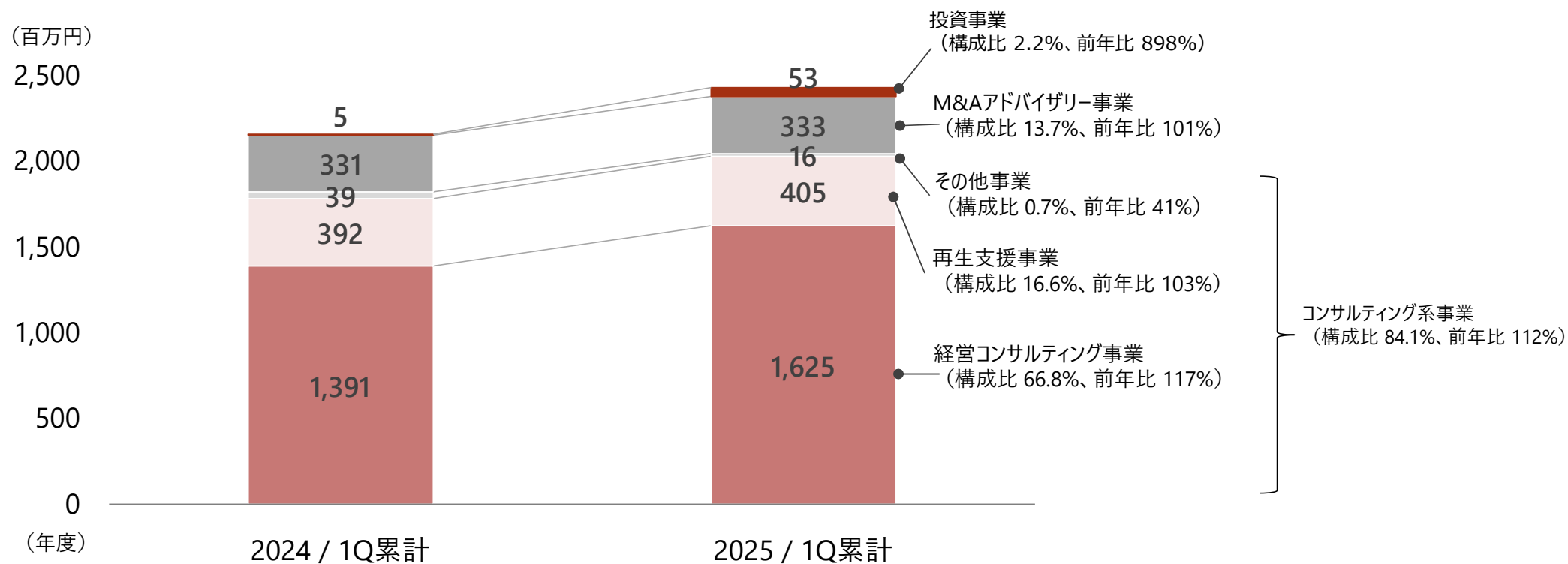
- 当社では、下記の理由により、FMI連結業績とともに投資事業を行う子会社FCIを除いた連結業績の開示を継続
 - ✓ FCIの投資の有無及び投資先の業績がFMI連結業績へ不規則な影響を与える場合、FMIグループの業績推移の的確な把握が困難となるため
 - ✓ FCIは、出資金の大半を外部の種類株主からの出資により事業を行っており、FMIはFCIの間では、FCIの業績に伴うキャッシュの出入りが当面は想定されないことから、FCIの業績を控除した当期純利益の40％を配当性向とする旨公表しており、当該配当額計算を容易にできるようにするため
- FCIを除いた連結業績においては、売上高、営業利益、経常利益、四半期純利益のいずれも前年を上回る実績

（単位：百万円）

	2024 / 1Q 累計実績	2025 / 1Q 累計実績	増減	前年同期比 (%)	2025年度 業績予想 (2025/2/13公表)	達成率
売上高	2,155	2,385	+230	111%	9,400	25%
営業利益	159	187	+27	117%	780	24%
（営業利益率）	(7%)	(8%)	(+0%)	—	(8%)	—
経常利益	170	183	+13	108%	760	24%
（経常利益率）	(8%)	(8%)	(△0%)	—	(8%)	—
親会社株主に 帰属する四半期純利益	111	112	+1	101%	488	23%
（親会社株主に 帰属する四半期純利益率）	(5%)	(5%)	(△0%)	—	(5%)	—

事業別売上高 【ALL連結】

- コンサルティング系事業：継続的に伸長し、前年同期比112%
 - ✓ 経営コンサルティング事業：引き続き好調を維持。前年同期比117%で過去最高の水準
 - ✓ 再生支援事業：再生支援ニーズが堅調に推移しており、前年同期比103%
- M&Aアドバイザリー事業：前年同期とほぼ同等の水準（前年同期比101%）
- 投資事業：2024年度末に発表した投資案件が2025度から収益に貢献。前年同期比898%



連結PL概要【ALL連結】【除FCI連結】

- 当四半期はコンサルティング系事業の売上高が順調に伸長、除FCI連結で見た売上高及び営業利益は前年同期を上回る結果となっている。
一方で、ALL連結では、FCIによる(株)ホビーリンク・ジャパン(以下、HLJ)取得に伴い資金調達費用等が発生し、経常損失を計上

(単位：百万円)

	ALL連結				除FCI連結			
	2024 / 1Q 累計実績	2025 / 1Q 累計実績	増減	前年比 (%)	2024 / 1Q 累計実績	2025 / 1Q 累計実績	増減	前年比 (%)
売上高	2,161	2,434	+274	113%	2,155	2,385	+230	111%
営業費用	2,098	2,379	+281	113%	1,995	2,197	+203	110%
外注費等	257	337	+80	131%	254	319	+65	126%
人件費	1,281	1,389	+107	108%	1,214	1,309	+95	108%
採用費	130	157	+27	120%	126	146	+19	115%
その他費用	428	495	+67	116%	399	422	+23	106%
営業利益	63	55	△8	88%	159	187	+27	117%
経常利益	72	△74	△147	—	170	183	+13	108%
税前利益	72	△74	△147	—	170	183	+13	108%
親会社株主に帰属する四半期純利益	13	△129	△143	—	111	112	+1	101%
償却費等	25	25	+0	100%	24	24	+0	100%
EBITDA	88	80	△8	91%	184	212	+27	115%

【参考】

FMI単体営業利益	159	171	+12	108%
セレクトレイン営業利益	6	27	+21	416%
Athema持分法投資損益	0	△1	△1	—



連結BS概要 【ALL連結】

- 流動資産は、FCIによるHLJの取得に伴い、HLJが保有していた棚卸資産（商品）が増加
- 固定資産は、FCIによるHLJの取得に伴う、のれん、投資有価証券、その他投資等の増加
- 流動負債は、FCIによるHLJの取得に伴う買掛金、前受金の増加
- 固定負債は、FCIによるHLJ取得に伴いシンジケートローンを組んだことによる長期借入金の増加

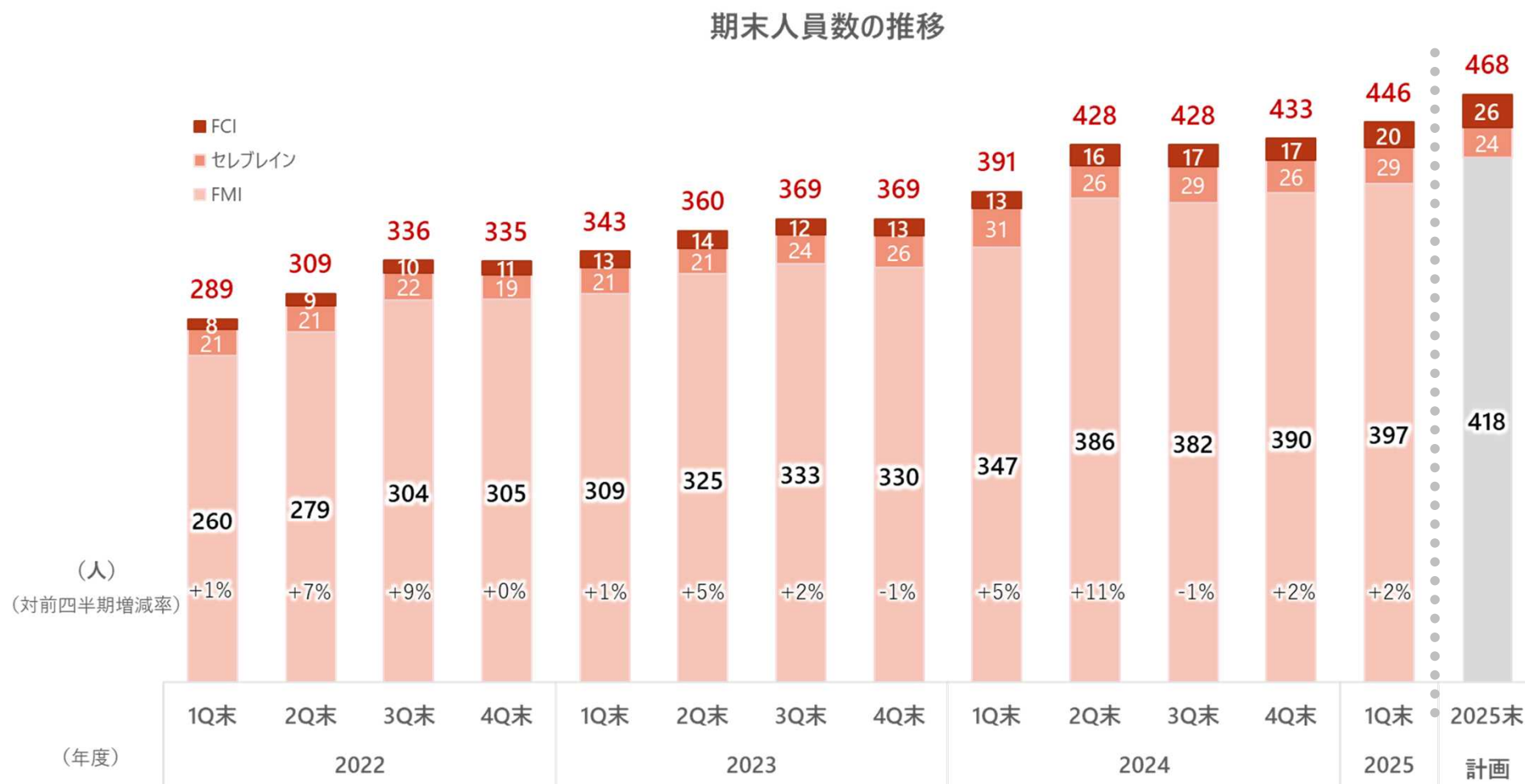
（単位：百万円）

	2024年度末	2025年1Q末	増減	前年比（％）
流動資産	11,470	12,293	+823	107%
固定資産	2,690	7,348	+4,658	273%
繰延資産	3	3	△0	89%
資産合計	14,165	19,645	+5,481	139%
流動負債	2,122	3,301	+1,179	156%
固定負債	1,292	5,550	+4,258	429%
株主資本	2,547	2,430	△117	95%
その他純資産	8,202	8,362	+161	102%
負債純資産合計	14,165	19,645	+5,481	139%
現預金	7,561	7,291	△269	96%
有利子負債	1,396	6,234	+4,838	446%
Net Debt	△6,164	△1,056	+5,108	17%



人員数の推移 【ALL連結】

- 2025年3月末の連結での人員数は446名



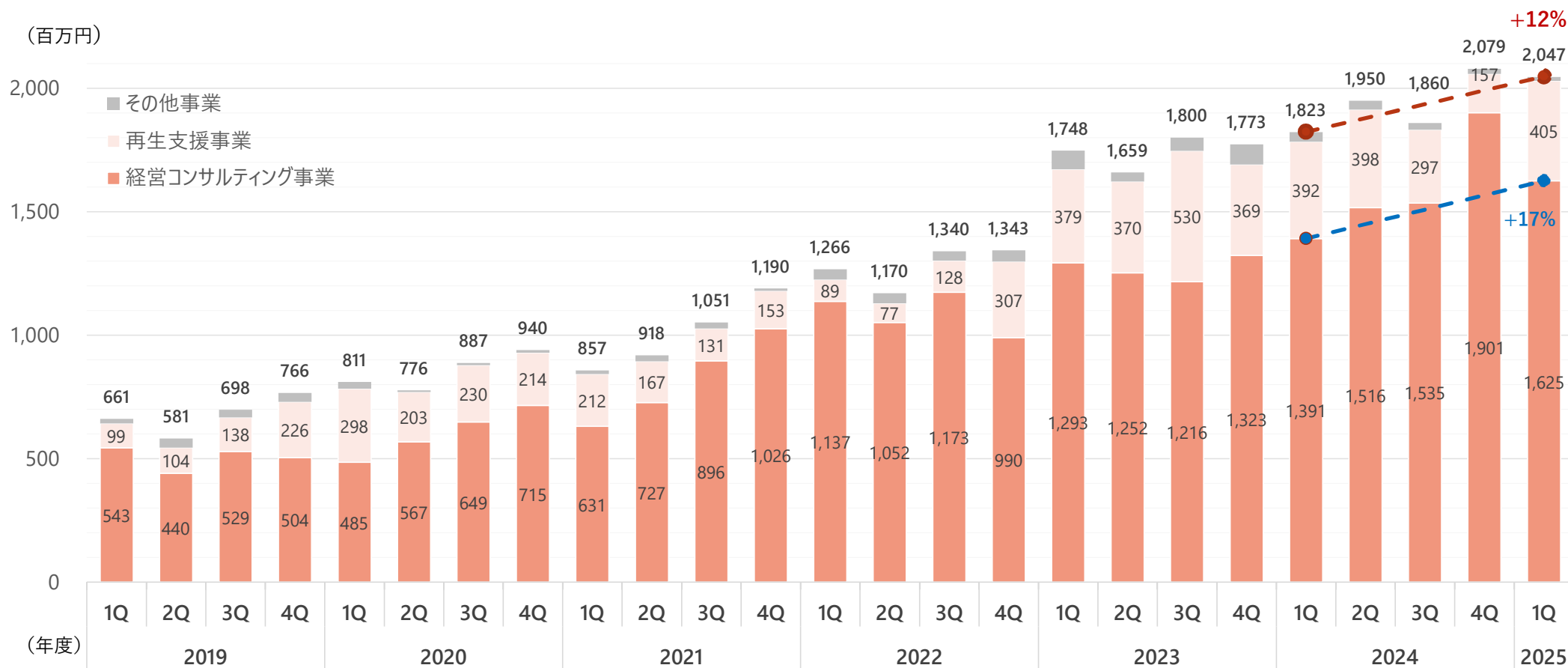
※ 対前四半期増減率はフロンティア・マネジメント単体の増減率を表示



コンサルティング系事業の四半期売上高推移 【除FCI連結】

- 四半期ベースで見た場合、第1四半期に経営コンサルティング事業は前年同期比117%、再生支援事業においても前年同期比103%となっており、コンサルティング系事業全体で、前年同期比112%と継続的に伸長

(百万円)



当期売上となる受注額合計の週次推移 【FMI単体】

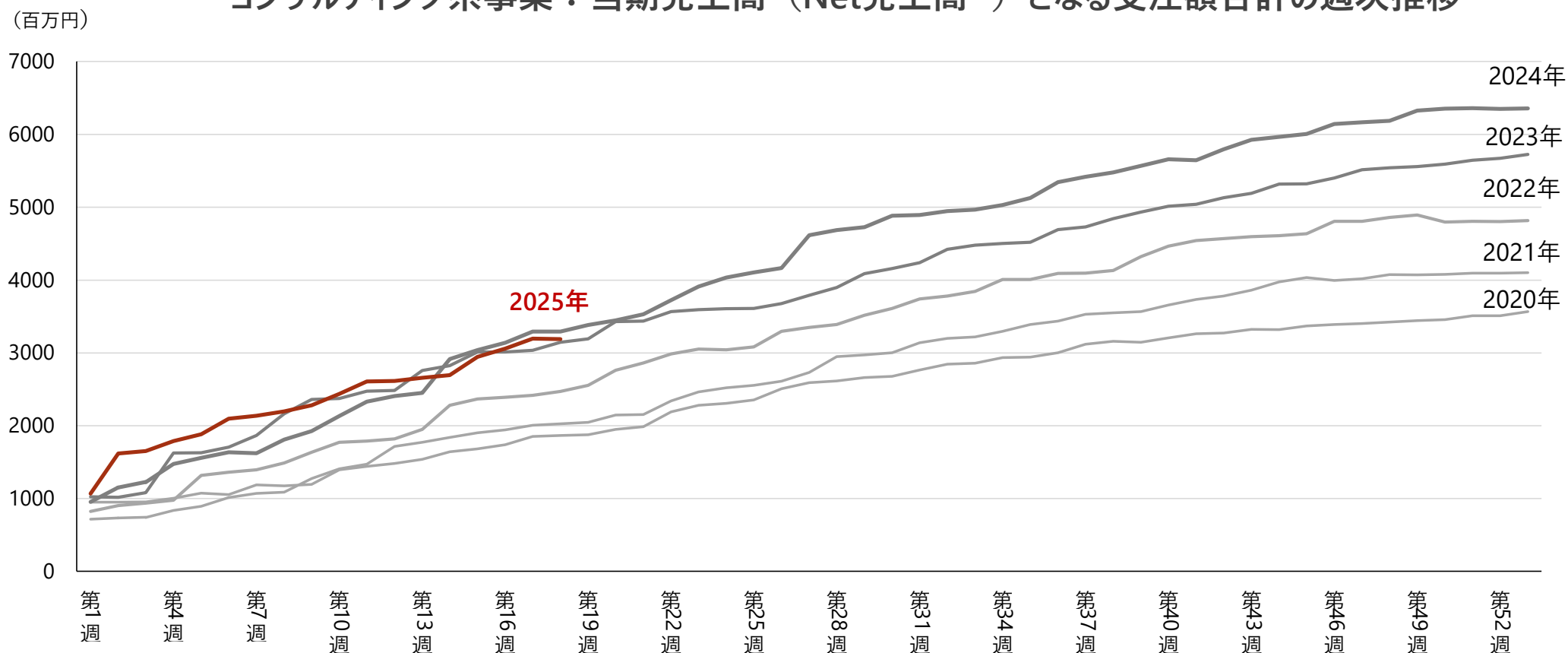
コンサル
ティング

M & A

投資

- 前年度と同水準で推移

コンサルティング系事業：当期売上高（Net売上高※）となる受注額合計の週次推移



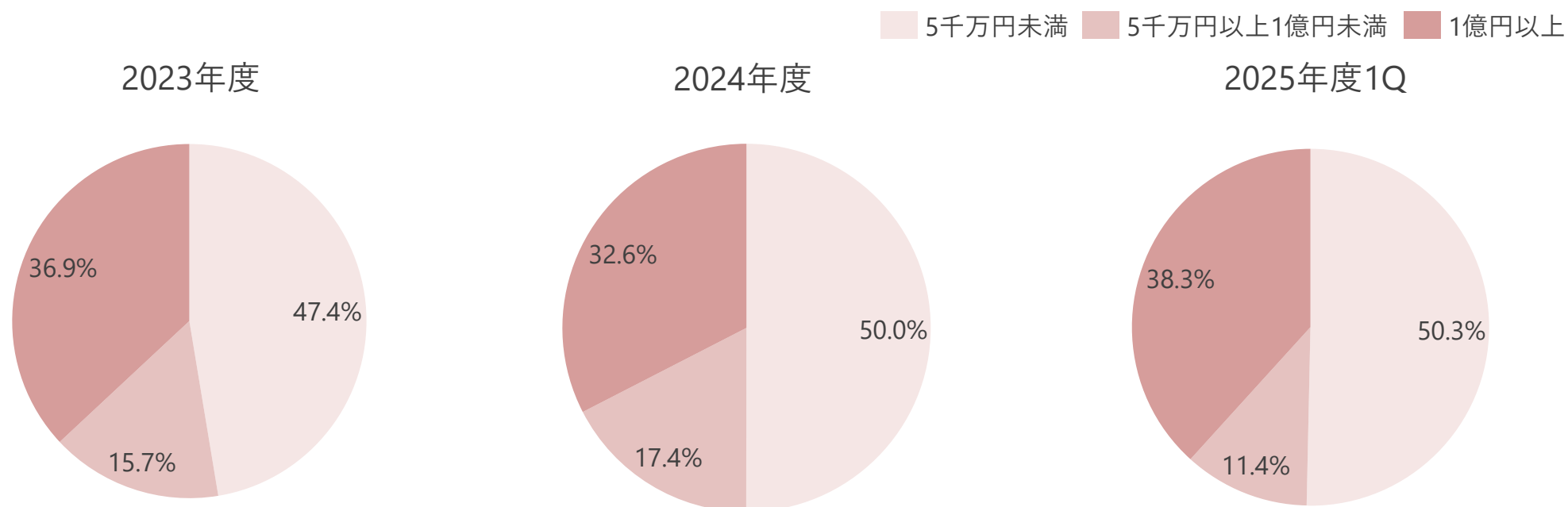
※ Net売上高は売上高から外注費・案件紹介料を除いたもの



コンサルティング系事業における案件（手数料） 規模の推移 【FMI単体】

- コンサルティング系事業における手数料水準について、契約年度ごとの推移としては、2025年度は1億円以上の案件比率がおよそ40%を占める割合となっている

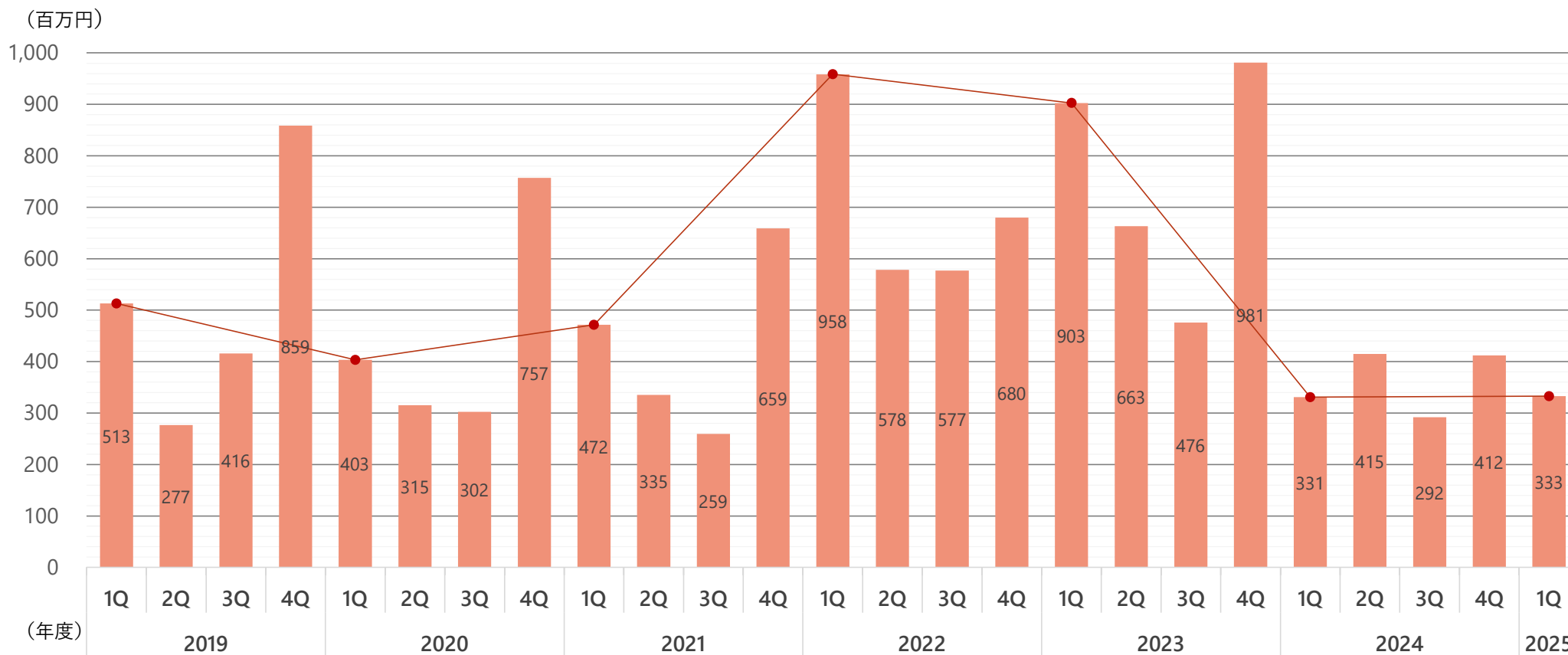
契約を締結した年度ごとの、コンサルティング系案件の受取手数料総額の構成（受取手数料の金額ベースでの構成比(%)）



※各年度に契約を締結したコンサルティング系案件について、当該案件に係る受取手数料の合計金額（受取予定額を含む）で分類。例えば、2025年度については、同期間に契約を締結した案件の一覧において、受取手数料総額が50百万円以下の案件が、金額ベースで50.3%あったということ。各案件の執行期間中の（案件のライフタイム全体にわたる）受取手数料総額で分類しているため、その年度の売上高とは必ずしも一致しない。

M&Aアドバイザー事業の四半期売上高推移

- 2025年度1Qの売上高は前年同期と同等の水準にとどまる

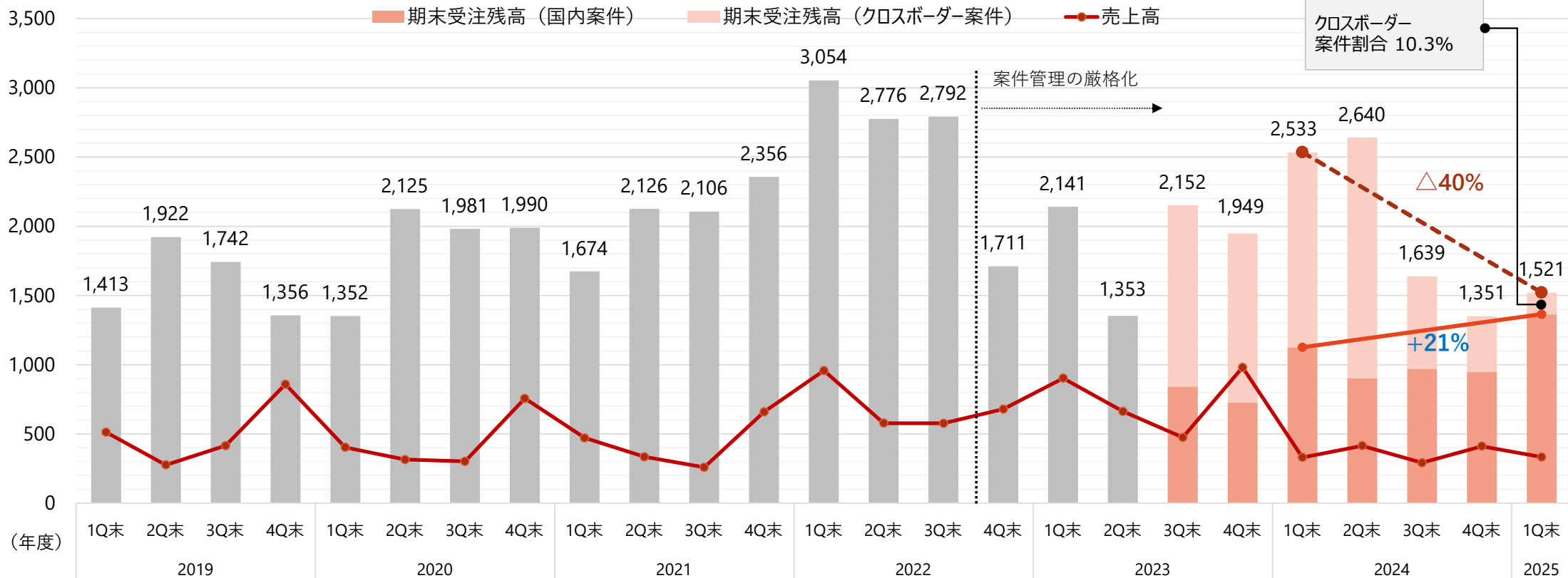


M&Aアドバイザー事業の受注残高

- 2025年度1Q末時点の案件受注残高は、クロスボーダー案件の減少等があり、全体として、前年度同期比で約40%減少
- 国内案件については、受注件数を増やすための活動を継続しており、前年度同期比では21%の増加するも、更なる積み上げが必要

(百万円)

M&Aアドバイザー事業期末受注残高及び売上高の推移

クロスボーダー
案件割合 10.3%

案件管理の厳格化

△40%

+21%

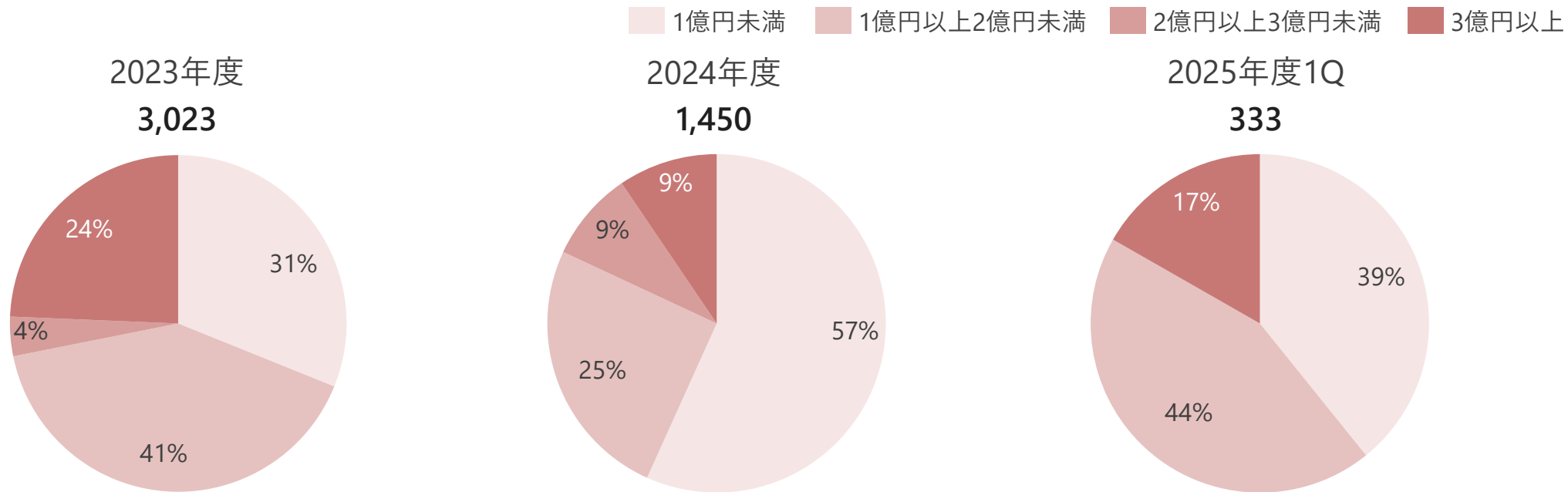
※受注残高は、顧客と当社の間でM&Aアドバイザー業務の提供に係る契約を締結し、当社にて執行中（受注）の案件として取り組んでいるものの受注手数料の総額を表示。いわゆる、案件パイプラインの手数料収入の総額。なお、この受注残高に計上されていたとしても、その全てが当社の売上高として実現するとは限らず、また、売上計上のタイミングも確定しているものではない。今後の案件の進捗より、途中で案件が延期されるもの、案件自体がなくなるもの（そのため、当社の売上高とはならないもの）もある。2023年3QからM&A受注残高に占めるクロスボーダー案件の割合を表示している（注：クロスボーダー案件とは、顧客、交渉相手のいずれかが国外企業である案件）



M&Aアドバイザー事業における案件（手数料）規模の推移

- M&A案件における各年度の売上高がどの手数料水準（契約ベース）の案件によるものかを下記の通り開示
- 2025年度は、手数料水準が2億円以上の案件について、収入が減少しており、結果的に売上高の過半（83%）は手数料水準が2億円未満の案件からの収入となっている

各年度のM&Aアドバイザー事業の売上高（百万円）と手数料水準（契約ベース）ごとの売上高構成（%）



※各案件の割合(%)はM&Aアドバイザー事業を担当する部署で取り扱っている案件の受注手数料（契約上の月額報酬及び成功報酬その他の合計）水準ごとに、実際に受領した報酬（売上高）の割合を表示している。例えば、2025年度において、受注手数料300百万円以上として顧客と契約したM&A案件（大型案件）から当社が得た売上高（当該案件に係る月額報酬も成功報酬その他も含む合計）は、同年度の売上高全体に占める割合が17%あったということ。なお、受注手数料300百万円以上の案件であったとしても、そのM&A案件が成立せず、当社として一部の手数料（例えば、成功報酬はなく月額報酬のみ）しか受領していないことがあるが、そのような場合でも、当該一部の手数料を「300百万円以上」に分類して表示しており、300百万円以上の案件であれば必ず300百万円以上の売上高が計上されるという訳ではない

フロンティア・キャピタルの活動状況

- 新規案件の相談件数は引き続き増加しており、出資実行に向けて積極的な活動を継続
- 2025年2月に(株)ホビーリンク・ジャパンへの投資実行、3月には医療法人社団東京ハート会への支援を開始し、昨年度実施分とあわせて累計5件の案件を実行中。また、5月に契約を締結した案件も1件あり、今年度も3～4件の投資実行を目指す

支援開始

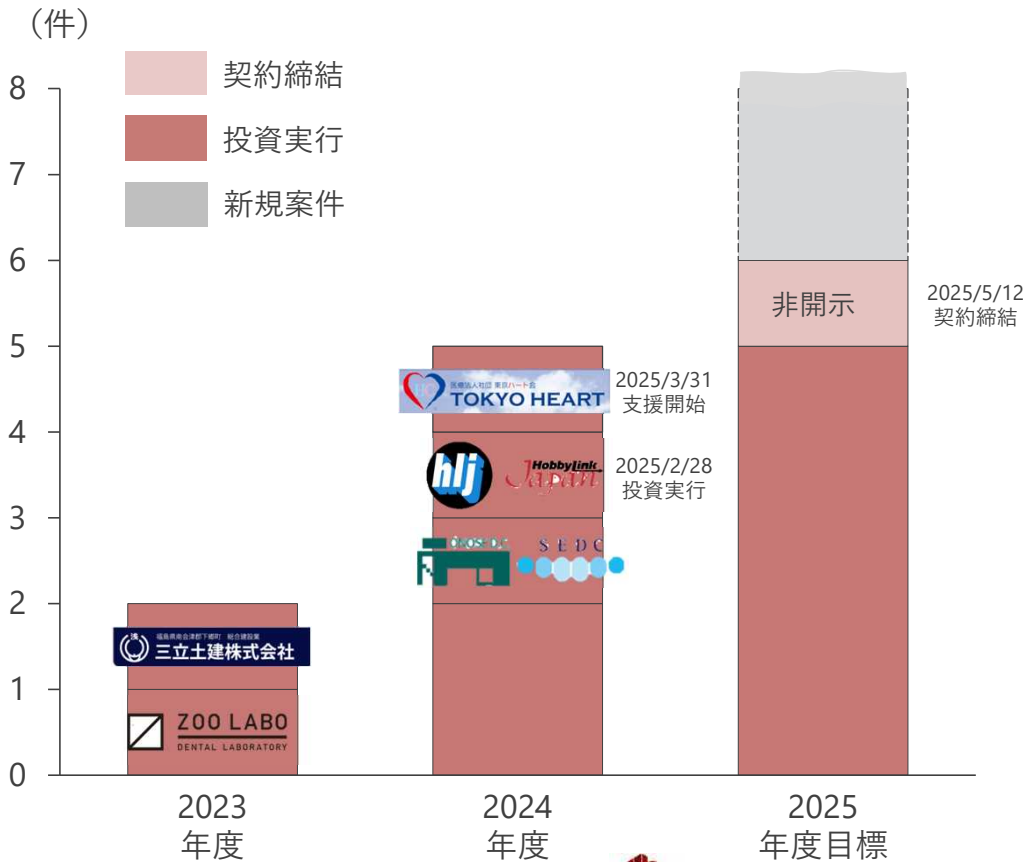
2025年3月31日支援開始



- ・ 医療法人社団東京ハート会は、東京都内で3つの内科及び小児科クリニックを運営
- ・ FCIは、FMIグループが長年のヘルスケア業界へのコンサルティングにより培ったノウハウを活かし、同法人の総合的な経営支援・運営支援を推進
- ・ FMIグループとして、同法人の持続的な発展及び患者向けサービスの更なる向上を推進し、ひいては医療業界全体の発展に貢献することを目指す

名称	医療法人社団東京ハート会
本社所在地	東京都江戸川区一之江
代表者	理事長 黒澤 照喜
事業内容	内科及び小児科クリニックの運営
同法人が運営するクリニック	一之江ハートクリニック（東京都江戸川区） 日本橋ハートクリニック（東京都中央区） 両国キッズクリニック（東京都墨田区）

投資実績（累積）



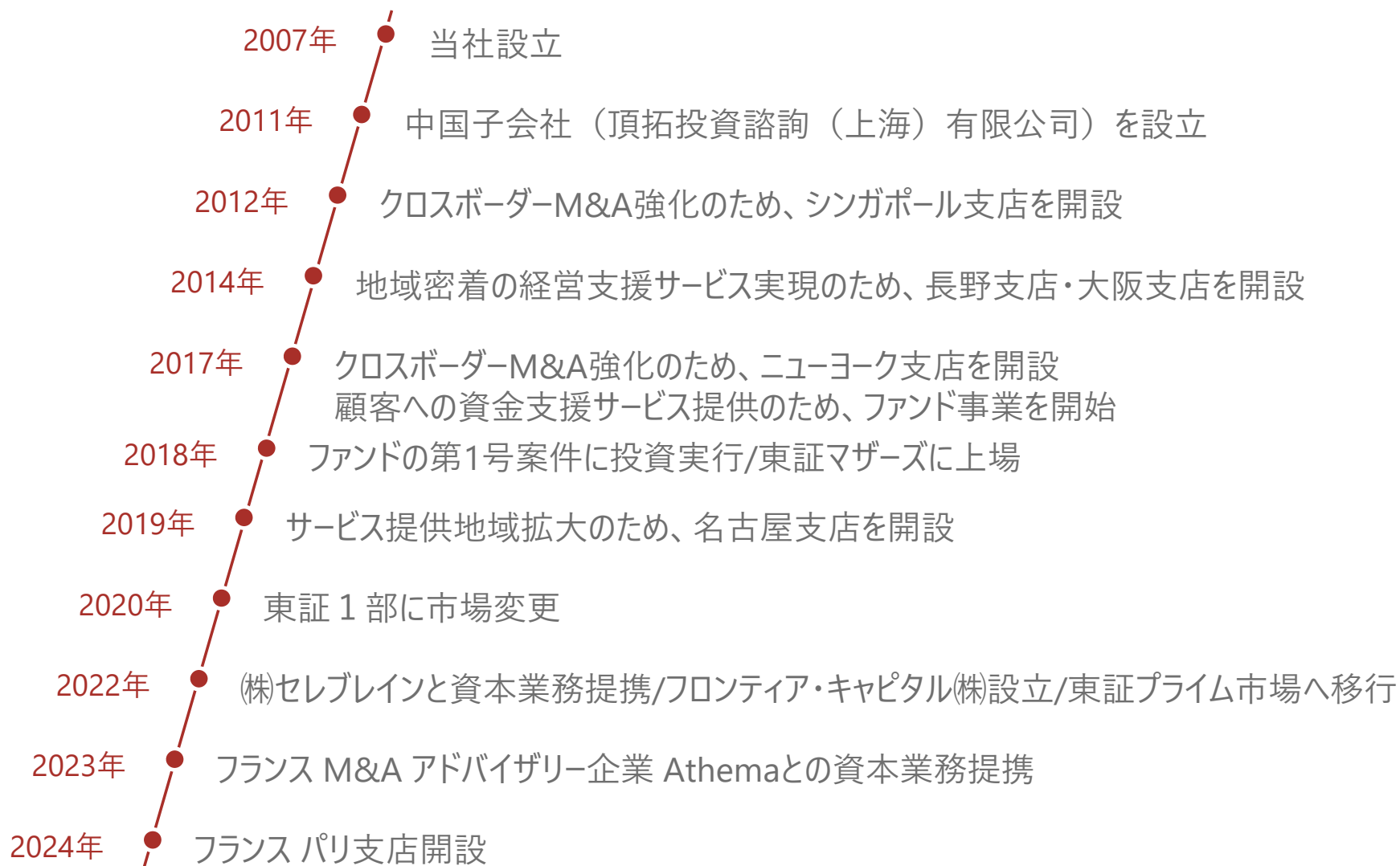


Appendix

会社概要



沿革



取締役 組織図



代表取締役 会長（CEO）
大西 正一郎
SHOICHIRO ONISHI



代表取締役 社長執行役員（COO）
西田 明德
AKINORI NISHIDA



取締役
西原 政雄
MASAO NISHIHARA



取締役
梅本 武
TAKESHI UMEMOTO



社外取締役
大杉 和人
KAZUHITO OSUGI

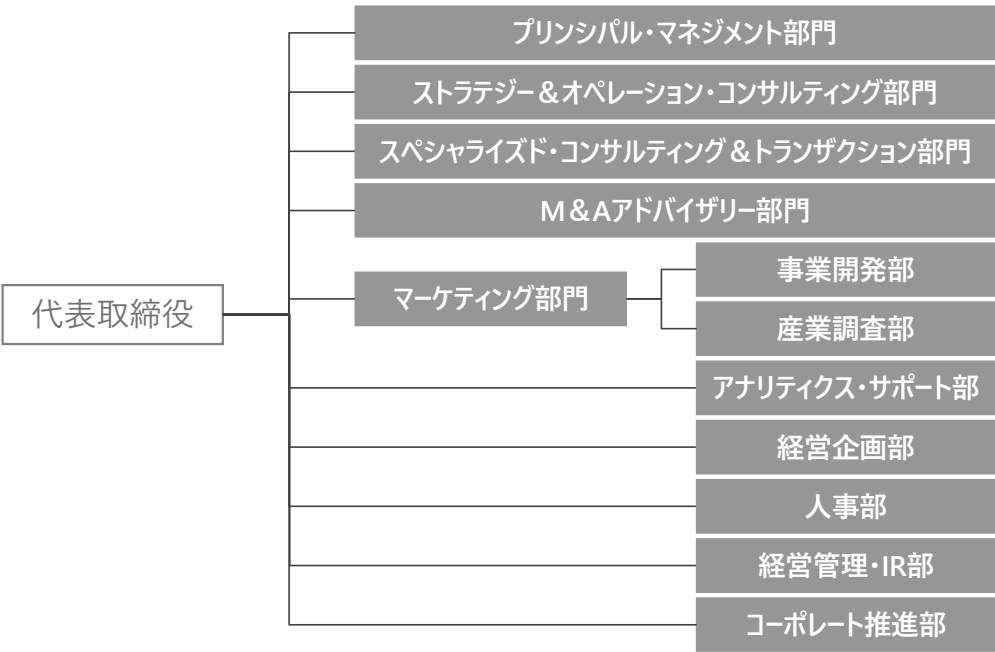


社外取締役
鵜瀬 恵子
KEIKO UNOTORO



社外取締役
南 晃
HIKARU MINAMI

フロンティア・マネジメント株式会社



支店		子会社・関連会社	
大阪支店	名古屋支店	Frontier Management (Shanghai) Inc.	フロンティア・キャピタル株式会社
福岡支店	シンガポール支店	株式会社セブレイン	Athema
ニューヨーク支店	パリ支店	フロンティア南都インベストメント合同会社	

ご参考：当社事業区分について

コンサルティング系事業

経営コンサルティング事業

- 事業分析・戦略策定、事業
デュー・ディリジェンス
- 中期経営計画策定、計画実行
支援
- DX戦略立案・変革支援
- 企業価値向上支援
 - － SR/IR戦略・ESG/SDGs・気候変
動対応
- 人的資本経営支援
- ガバナンス・リスクマネジメント・
コンプライアンス支援
- 経営執行支援
 - － CxO派遣を含む経営執行支援
 - － ハンズオンを基軸とした国内外の
PMI支援
 - － 事業再生時の経営改革支援

再生支援事業

- 再生手続支援
- 危機時・緊急時におけるPMOの
運営支援
- 事業・財務構造改革の支援
- ステークホルダーの利害調整の支援

※1再生支援事業とは、資金繰りが厳しい状態にある法人が、金融機関に対し返済猶予、債権放棄等の金融支援を依頼するため、経営安定化を目的とした再生計画の策定及び金融機関との利害調整を行うことを支援するとともに、当該再生計画の実行を支援する業務をいう。

※2コンサルティング系事業は、M&Aアドバイザー事業と異なり、原則として労働工数の投入に比例した報酬体系に基づく事業であり、成功報酬を含まない事業区分である。当社で再生支援事業を行う部署は、上記の再生支援業務にまで至らない再生予防的なコンサルティング業務や財務DD等のその他事業をも担当していることから、事業区分として一緒に捉えている。

※3コンサルティング系事業にはその他事業も含む

M & Aアドバイザー事業

- M&Aディールアドバイザー
 - － M&A戦略の立案、ロングリスト
作成、ターゲット企業へのアプ
ローチ
 - － 企業価値算定（バリュエーショ
ン）
 - － 契約交渉支援、クロージング業
務支援
- ポストM&A（PMI）コンサルティ
ング
- 事業承継コンサルティング

投資事業

- 投資先の長期的・持続的な企
業価値向上を目的とした投資・
経営執行
- 金融機関や事業会社等との共
同投資ファンド組成・運営



Athema

- 2023年7月にフランスM&Aアドバイザー企業 Athemaと資本業務提携。FMIパリ支店と連携し、案件開拓を強化



会社概要

会社名	Athema（登記上の商号: AT Conseil）
設立	2001年
代表者	Antema SAS （Antema SAS代表者：Jean-Marc Teurquetil）
所在地	フランス パリ
従業員数	18名（2025年1月時点）
事業内容	主に製造業、IT、ビジネスサービス、食品・飲料、小売、エネルギー、不動産、航空業界、ヘルスケア・ライフサイエンスなどのクライアント向けにM&Aアドバイザーを提供

Jean-Marc Teurquetil氏の経歴について



- 航空、物流、食品・飲料、PEファンド向けアドバイザー業務に強みを持つ
- Credit Lyonnaisで7年間デリバティブ業務に従事
- BNP Financeのゼネラルマネージャーに就任
- 1996年に独立系証券会社Aurel Levenの代表となり、2006年Cantor Fitzgeraldに売却
- Athemaを設立し、アドバイザー業務に従事

代表的なカバレッジセクター



食品・飲料



自動車



小売・消費財

Jean-Marc Teurquetil氏、
業界知見を持つ6名のディレクター、
強固な顧客ネットワークを持つ6名の
シニアアドバイザーが連動して
セクターをカバー



ITソフトウェア



ヘルスケア・
ライフサイエンス



電力・エネルギー



セレブレイン

- 2022年にFMIとセレブレインは資本業務提携契約を締結。FMIとの連携を強化し、人事コンサルティング事業を拡大



会社概要

会社名	株式会社セレブレイン
設立	2000年10月
代表者	代表取締役社長 高城 幸司
所在地	東京都千代田区永田町2-11-1
従業員数	29人（2025年3月時点）
事業内容	- 人事戦略コンサルティング（データを解析して最も有効な施策を推進） - 人材開発・研修（AI時代に不可欠の思考法とミドルマネジメントの強化） - HRテクノロジー（人事インフラの整備で効率化とぶれない経営判断） - 組織人事調査・診断サービス（自社、競合の内情を把握した効果的施策） - ヘッドハンティング（人材紹介事業許可番号：13-ユ-04038）

人事コンサルティングのカバレッジ

人事戦略 コンサルティング

- 人事制度改革や人材アセスメントなどの人事・組織診断/組織戦略コンサルティング

IPO・M&A コンサルティング

- M&AやIPOに伴う人事制度統合やポリシー改訂支援

HRテクノロジー

- 各種アプリケーションを組み合わせ、テクノロジーとデータを活用した最適なタレントマネジメント実現

ヘッドハンティング

- CxO人材や先端技術を有する人材など顧客のニーズに合った人材サーチ

人材開発・ 教育研修

- 人材育成体系の構築、各種ビジネススキル研修、eラーニングコンテンツ開発

フロンティア・キャピタル

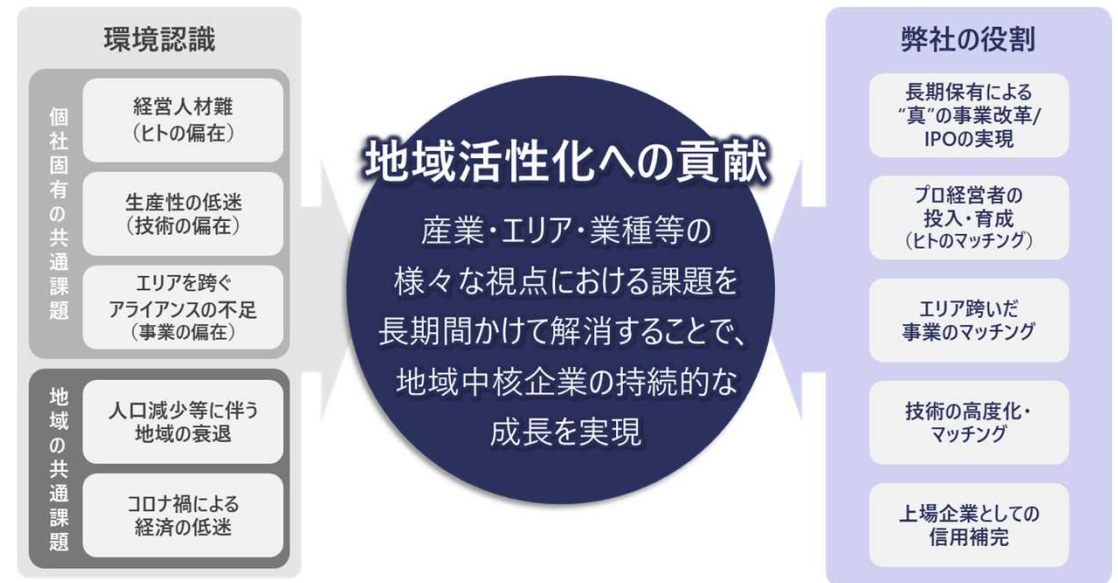
- 2022年にFCIを設立。地域活性化への貢献をコンセプトに、地域中核企業への投資や共同ファンドによる資金提供等を実施



会社概要

会社名	フロンティア・キャピタル株式会社
設立	2022年
代表者	代表取締役社長CEO兼COO 大西 正一郎
所在地	東京都港区六本木3-2-1
従業員数	20名※（2025年3月時点）
事業内容	- 投資先の長期的・持続的な企業価値向上を目的とした投資・経営執行（FCI単独投資／共同投資） 投資検証 ・スクリーニング ・方針決定 投資実行 ・条件交渉 ・DD バリューアップ ・経営執行 ・施策実行 Exit ・M & A ・IPO - 金融機関や事業会社等との共同投資ファンドの組成・運営 FCI GP 出資 共同 ファンド 資金提供 人材派遣 等 投資先

事業コンセプト



※：FMIからの出向者を含む

