

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

生活者と企業をより密接に結ぶコミュニケーションの創造に努め、より豊かな社会生活の一助となることで、社会貢献を実現する。

日本総広告費
7兆6,730億円円

インターネット広告費
3兆6,517億円円

イベント開催数
11.2%増加

② 中長期の経営戦略

1. 総合プロモーション企業への強化

TV等マスコミ四媒体以外の全てのコミュニケーション領域を対象にプロモーション活動を展開し、企画力向上と最新テクノロジーの情報収集により提案力を強化。

3. M&Aの加速

既存ビジネスの周辺領域で3社のM&A、AIやIP等の最先端分野を含め4社への投資を実行し、情報感度を高めてソリューションの幅と事業基盤を拡大。

2. 周辺ソリューション拡大・深化

デジタル、PR、キャンペーン等の周辺ソリューションを拡大・深化させることで、相乗効果による経験価値の最大化を図る。

4. 人的資本投資の加速

採用競争力強化、業界トップの待遇と働きやすさ実現、リベラルアーツに特化した研修等により人材育成を推進。

③ 対処すべき課題

① 人材の確保及び育成

- ・ 体験価値は人でしか創り出せず、人的資本が重要な位置づけ。
- ・ 評価・報酬や人事制度全般で採用競争力を強化し安定的就業を実現。
- ・ 感性を養い豊かな想像力を育むリベラルアーツ研修等を実施。

② M&Aの推進

- ・ 最新・最先端コンテンツ実装と統合的プランニングが競争優位性に直結。
- ・ M&Aにより情報感度を高め、ソリューション幅と事業基盤を一気に拡大。

③ 販売チャネルの拡大と組織体制強化

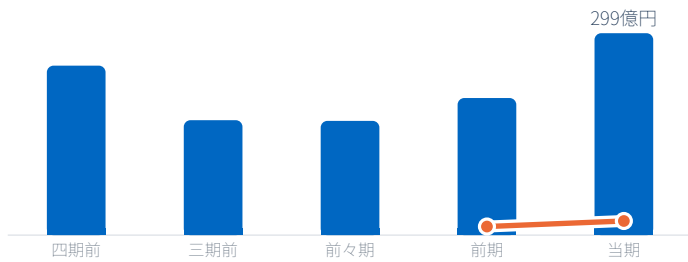
- ・ 直接受注割合を高め、多様なクライアントとの協業で提案力を向上。
- ・ 個人の知識に依拠せず組織的ノウハウ蓄積とナレッジシェアリング推進。
- ・ AIを積極活用して労働生産性向上と組織改革を実行。

面接で使えるポイント

- ・ 2024年日本総広告費が7兆6,730億円で4年連続成長の中、イベント開催数11.2%増で売上・利益ともに拡大実績。
- ・ 人でしか創り出せない体験価値提供のため、リベラルアーツ研修など人的資本投資で業界トップの待遇実現を目指す。
- ・ M&Aで3社買収、4社投資し、最新テクノロジーとソリューション幅を拡大して総合プロモーション企業へ進化。

証券コード 7050

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
株式会社フロンティアインターナショナルの事業概
…

主力事業・セグメント

- ・ サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・ 将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
299億円

営業利益率
7.0%

財務健康度
63点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 54.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
689万円

サービス業内 132位/524社

平均年齢
31.0歳

サービス業内 497位/527社

平均勤続
5.4年

サービス業内 324位/527社

女性管理職
9.8%

サービス業内 286位/371社

男性育休
50.0%

サービス業内 241位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: フロンティアインターナショナル、AI搭載型ヒューマノイドロボ

