

FRONTIER INTERNATIONAL GROUP

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社フロンティアインターナショナル

東証グロース [7050]

2026/7/31

—— 私たちの未来

OUR FUTURE

心の豊かさを分かち合える
生きる喜びに満ちた世界の実現。

私たちが創る体験によって、世界を喜びと感動で満ちし、
幸福の総量が増えていくことが私たちの願いです。
閉塞感がある現代において、物質的・機能的な充足だけでなく、
精神的な充足や心が豊かであること、そして人生を前向きに進めていく生きることの
喜びに溢れることが重要だと考えています。

—— 私たちの使命

OUR MISSION

未体験を開拓し、
すべての人の経験にする。

私たちが目指すものは、人の生きがいを創造し、人生を意義あるものとし、
すべての人の人生に貢献していくことです。そのために私たちがすべきことは、
自分自身・顧客・世の中に未知の体験を創り続けることにより、
人の心を動かし、それを人の経験にし、人々の価値観を変え、行動を変え、
やがて社会がより良い方向に大きく変えていくことです。

売上目標500億円の先も視野に入れた成長戦略投資・組織体制整備を進行

当社の成長性

市場環境

- 体験市場は過去に比べても大きな盛り上がりを見せており、今後ますます活況を呈する見通し
- 体験に対する市場からの期待が増す一方で、デジタルを含む幅広いソリューションでの対応が求められる

当社状況

- M&Aなどによってグループ全体のサービスオフリングを拡大、受託案件の規模拡大も顕著
- プランニングやクリエイティブ組織を拡充させたことで、幅広いクライアント企業との取引機会が増加

KPIと2028年4月期目標

売上高	ROE	グループ従業員数
500億円 (299億円)	20%以上 (13.3%)	750名 (424名)

※()内は2026年4月期実績



CONTENTS

01 | 会社概要

02 | 市場規模

03 | 成長戦略と進捗

04 | 資本政策と株主還元方針

05 | リスク情報

01

会社概要

01 会社概要

会社概要・沿革

社名	株式会社フロンティアインターナショナル
事業内容	エクスペリエンスソリューション事業 ヒューマンソリューション事業 デジタル・テクノロジーソリューション事業
代表取締役	河村 康宏
設立	1990年6月
資本金	429,766千円(資本準備金含む)
所在地	東京都渋谷区渋谷3-3-5 NBF 渋谷イースト
主要拠点(国内)	東京(本社)、大阪、名古屋 札幌、仙台、広島、小倉、福岡
正社員数(連結)	484人(2026年4月末現在)
人材登録(連結)	約42,000名
グループ会社	株式会社フロンティアダイレクト 株式会社イリアル 株式会社トリニティ 株式会社ガイアコミュニケーションズ 株式会社シネブリッジ 株式会社マックスプロデュース 株式会社ヴァンクラフト

1990

創業

2001

2005

2008

2009

2010

2013

2018

2019

6月
イベントキャンペーンの企画、制作、
運営を目的として東京都港区六本木
に当社設立

7月
現在地(東京都渋谷区渋谷)に、
本社移転

11月
名古屋オフィスを新設

2月
大阪オフィスを新設

5月
福岡オフィスを新設

8月
中国に划労通文化艺术咨询(上海)
有限公司を設立

4月
店頭販売支援事業に特化した
セルコム株式会社を設立

5月
インドネシアにPT.FRONTIER
INTERNATIONAL INDONESIAを設立

2月
札幌オフィスを新設

5月
株式会社フロンティアインターナショナルの
店頭販売支援事業を2018年5月1日付け
で分社化し新会社「株式会社フロンティアダ
イレクト」を設立

2月
東証マザーズ 上場

2021

2022

2023

2024

2025

2026

6月
仙台、千葉、金沢、広島、小倉、熊本、静岡に
サテライトオフィスを出店

9月
株式会社ワールドパークへ出資

11月
体験創造研究所を設立

2月
ANOBAKA3号有限責任事業組合へ出資

4月
名古屋オフィスを愛知県名古屋市中村区に移転
東京証券取引所マザーズからグロース市場に移行

9月
株式会社トリニティ設立

5月
株式会社イリアル設立

12月
株式会社シックスティーパーセントへ出資

1月
株式会社ガイアコミュニケーションズ 子会社化

2月
YADOKARI株式会社へ出資

8月
株式会社GROWTH VERSEへ出資

9月
株式会社シネブリッジ 子会社化
フォッグ株式会社へ出資
株式会社マックスプロデュース 子会社化

4月
株式会社ヴァンクラフト 子会社化
株式会社KT Partners 関連会社化

9月
NPU株式会社 子会社化

6月
株式会社KT Partnersから
デジタルソリューション事業を譲受

01 会社概要

事業ポートフォリオの全体像

体験を基軸とした
マーケティング支援を中心としながら、
各業界・業務機能に対して
体験創造ナレッジを応用する
非マーケティング領域まで手掛ける。

非マーケティング領域



エクスペリエンス ソリューション事業

〔 体験創造で生み出す収益 〕



デジタル・テクノロジー ソリューション事業

〔 テクノロジーやデジタルで
生み出す収益 〕



ヒューマン ソリューション事業

〔 人のコミュニケーション
能力で生み出す収益 〕

マーケティング 支援領域

	事業概要	サービス例	事業成長の鍵
 エクスペリエンス ソリューション	体験の企画・設計や実装 による課題解決・サポートに より収益を得るビジネス。	● イベントプロモーション ● ポップアップストア運営 ● アウター／インナー ブランディング	● プランニングやクリエイティブを 活かした企画提案力の高度化 ● 制作力を活かした大型案件の拡大
 ヒューマン ソリューション	人が集まる体験接点やビジネスの 場に人材を提供すること により収益を得るビジネス。	● 店頭販促支援 ● 常設/仮設店舗運営代行 ● 人材派遣	● 顧客業界知見や支援機能知見の深掘り とパッケージソリューション化 ● 登録人材の拡大と稼働率向上
 デジタル・テクノロジー ソリューション	体験創造の基盤をデジタル・ テクノロジーを通じて提供する ことで収益を得るビジネス。	● デジタルメディア プロモーション ● メディア運用支援	● リアル×デジタルの統合マーケティング 支援の拡大 ● コンテンツ企画力を活かしたファンマー ケティング等によるLTV向上

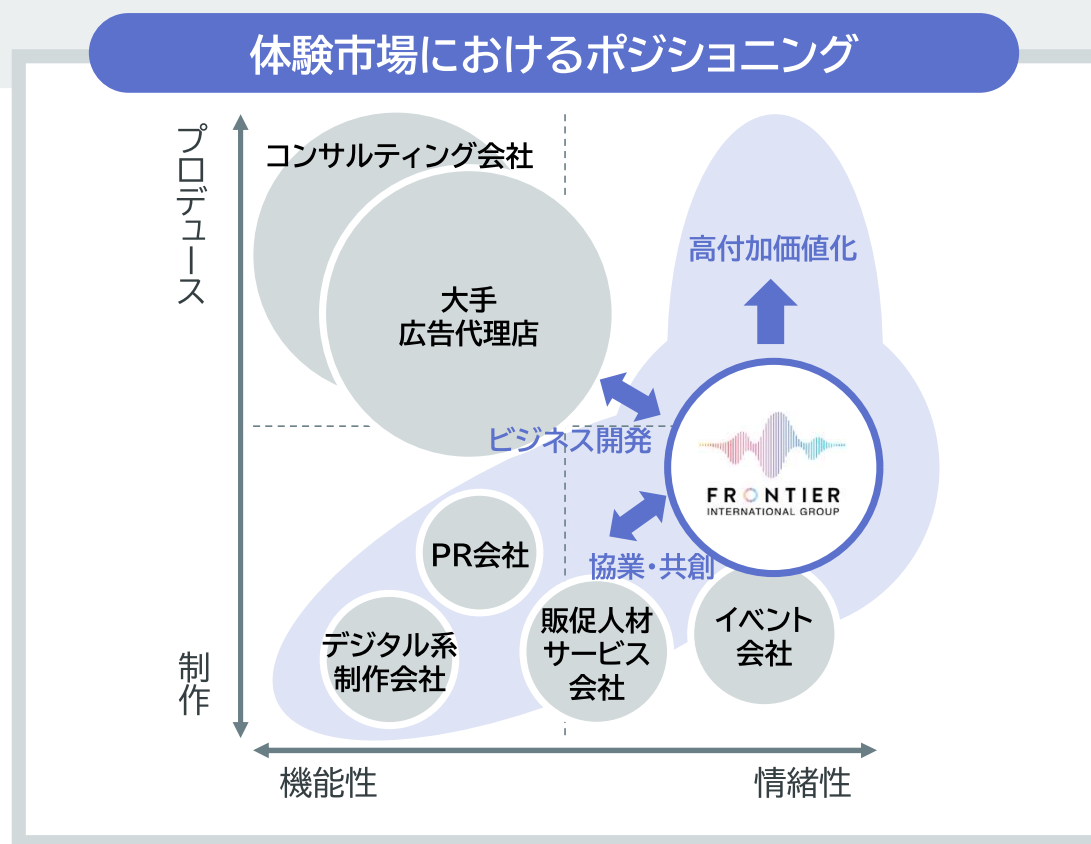
01 会社概要

ビジネスモデルとグループ会社

- エクスペリエンス・ヒューマン・デジタルのそれぞれの領域で、またはそれぞれの領域のソリューションを掛け合わせながら、体験による課題解決のソリューションを提供



- イベントや人材サービス、デジタル系企業との協業・共創を進めることで当社グループが提供するソリューションの高付加価値化を図ると同時に、広告代理店やコンサルティング会社と新しいビジネス機会の開発に取り組み、独自のポジションを確立する



02 | 市場規模

02 市場規模

市場規模

興行イベント

2兆7,050億円

※ 出展：電通「2025年 日本の広告費」
およびJACE「2025年イベント産業規模推計」

企業販促イベント

4,748 億円

※ 出展：電通「2025年 日本の広告費」

インターネット広告

3兆3,093億円

※ 出展：電通「2025年 日本の広告費」

人材派遣

9兆7,962億円

※ 出展：矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査(2025年)」

デジタルマーケティング

3,672 億円

※ 出展：矢野経済研究所「デジタルマーケティング市場に関する調査(2025年)」

各領域の傾向



エクスペリエンス ソリューション 領域

大型顧客イベント需要開拓

- マーケティングにおける「体験」のニーズが拡大
- より大型の顧客のマーケティングイベントを開拓



ヒューマン ソリューション 領域

顧客数の拡大

- 顧客業界知見や支援機能知見の深堀りとパッケージ化による顧客数の拡大
- 登録人材の拡大と稼働率向上



デジタル・テクノロジー ソリューション 領域

イベント連携強化

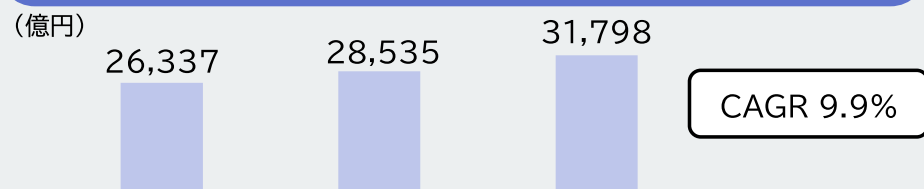
- デジタル単独でなく、リアルとの連携の需要増加
- ハイブリッドイベントを推進し市場開拓

02 市場規模

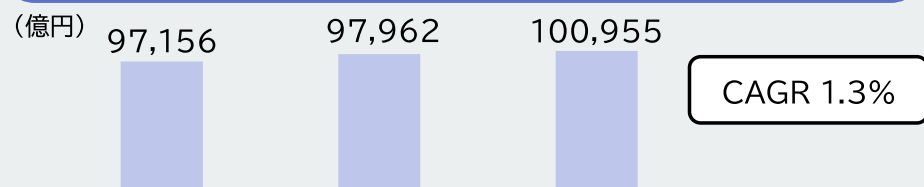
市場規模と売上高の推移

当社事業の関連市場の伸びは堅調、当社は更にそれを上回る事業成長を実現

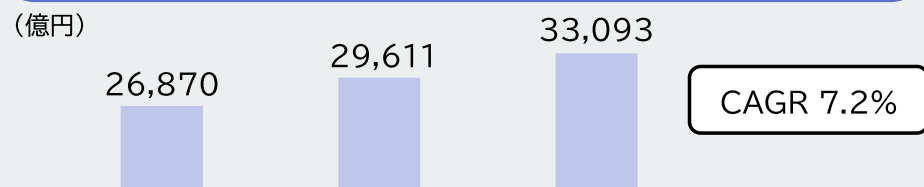
イベント市場(企業販促+興行)



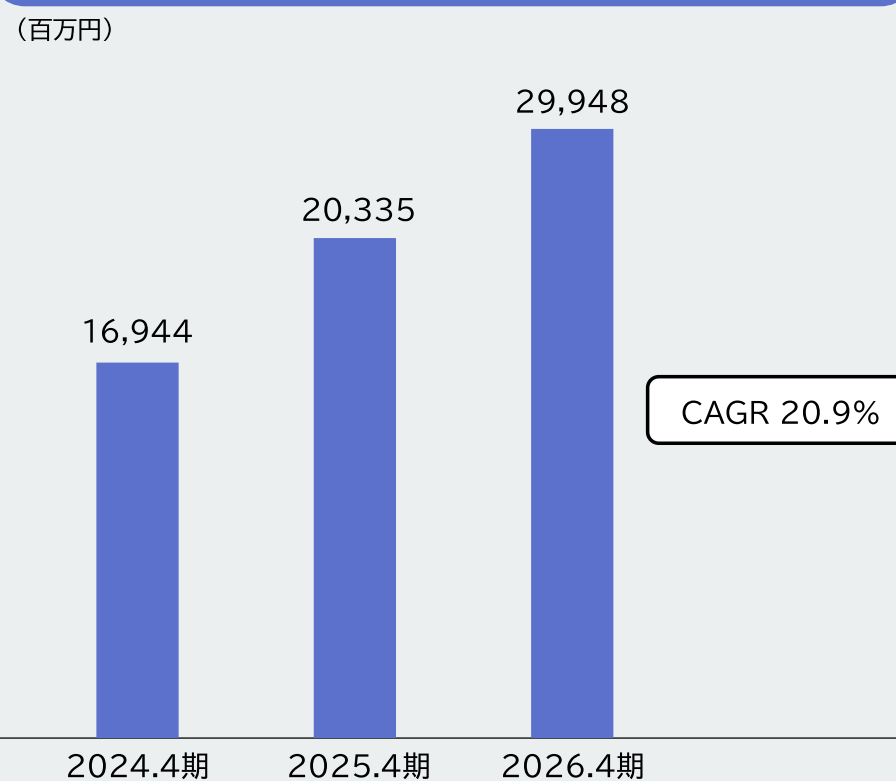
人材派遣市場



インターネット広告市場



当社の売上高推移

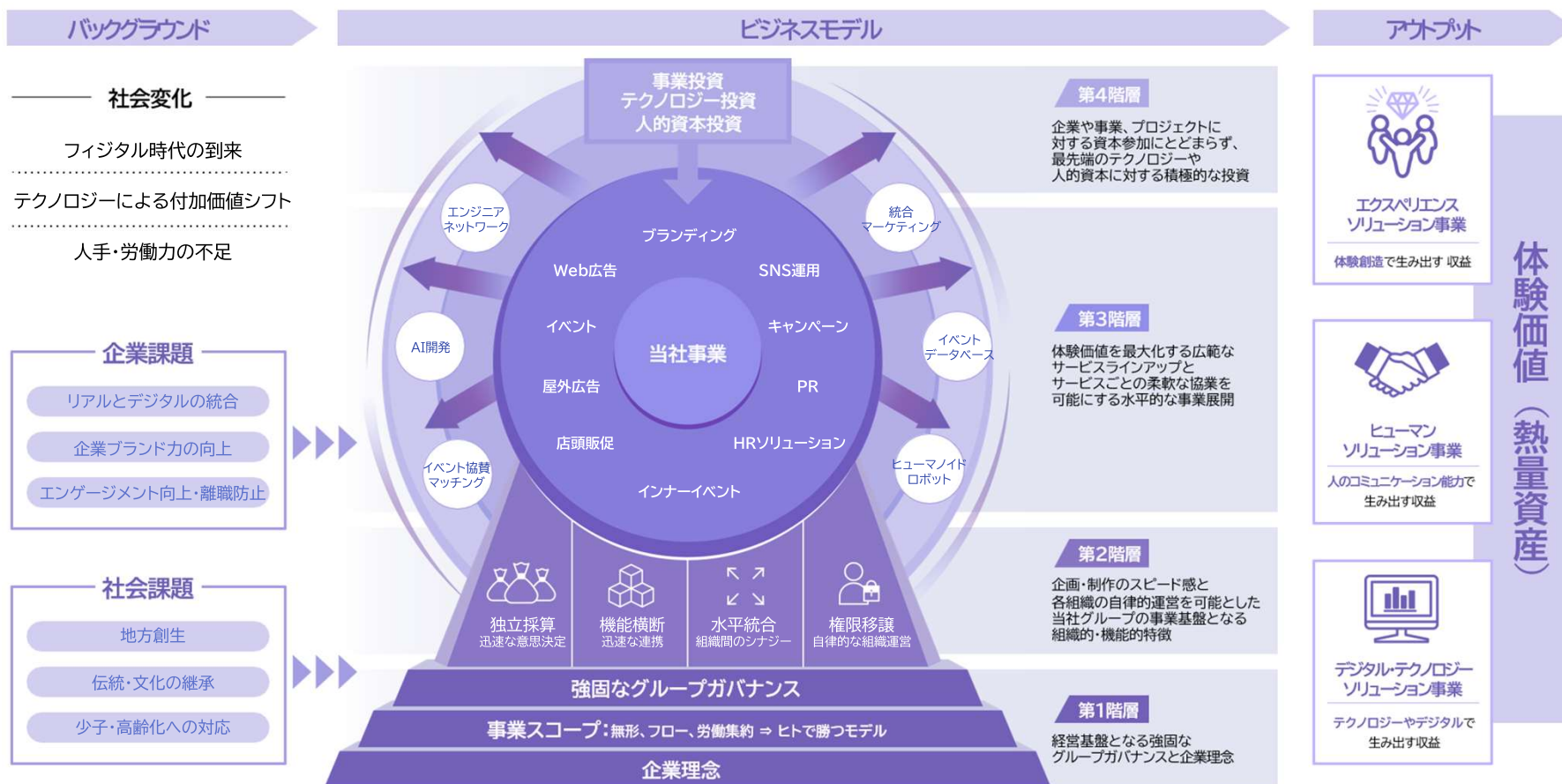


※ 出展・電通「2025年 日本の広告費」、JACE「2025年イベント産業規模推計」、矢野経済研究所「デジタルマーケティング市場に関する調査(2025年)」

03 | 成長戦略と進捗

成長戦略の指針

成長著しい体験市場において、当社は体験価値の創造モデルを構造化してニーズの高度化に対応すると共に、絶えず洗練させ続けることで、新たな体験価値を創出し、さらなる成長を実現する



03 成長戦略と進捗

フロンティアインターナショナルグループの中期目標

- 2028年4月期にて売上高500億円、営業利益率8.6%を中期目標とする
- 当該目標の達成に向けては、既存ビジネスを拡張、拡大させながら、M&Aにより一気に規模の拡大、質の深化を図るという基本戦略を継続

(百万円)	2024.4期	2025.4期	2026.4期	2027.4期 (予想)	2028.4期 (目標)
売上高	16,944	20,335	29,948	30,100	50,000
営業利益	1,210	1,277	2,100	2,110	4,281
利益率	7.1%	6.3%	7.0%	7.0%	8.6%
経常利益	1,232	1,267	2,108	2,110	4,258
当期純利益	488	876	1,245	1,300	2,732

成長戦略/事業投資

- 体験に対して高まる期待やニーズに応じていくために、当社の事業基盤を積極的に拡大させ、多種多様なソリューションの実装を進めていく
- そのための重要な戦略として、M&Aをはじめ、事業投資やプロジェクト投資、CVCなど目的に合わせた機動的な投資を実行していく

当社の投資に対する考え方

- 事業スコープ(無形商材、フロービジネス、労働集約型)の一致
- 事業拡大への貢献
- 事業単体でも利益貢献
- コンプライアンス重視
- 盤石な財務基盤を活かし、手元資金と借入の活用も踏まえた機動的、積極的な対応

当社の投資類型

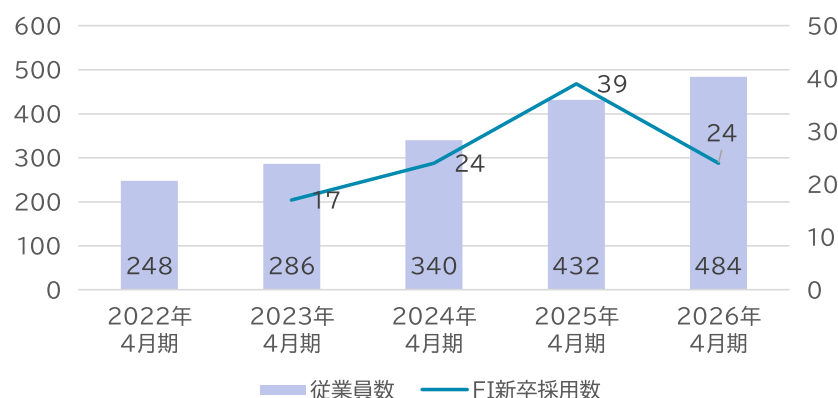
	M&A	事業投資	プロジェクト投資	CVC
概要	● 企業買収	● 事業、営業譲渡への投資	● 制作委員会、実行委員会形式での投資	● ベンチャー投資
目的	● サービスオフリングの拡大 ● クライアント獲得	● サービスオフリングの拡大 ● クライアント獲得	● 大型プロジェクトの知見獲得 ● マーケティング機会の獲得	● 有望なコンテンツの獲得 ● 先端的な技術、情報の獲得
実績	● ガイアコミュニケーションズ ● シネブリッジ ● マックスプロデュース ● ヴァンクラフト ● NPU	● KTパートナーズからのデジタルソリューション事業譲受	● SAMURAI BLUE 3D EXPERIENCE ● パリサンジェルマン JAPANツアー	● シックスティーパーセント ● YADOKARI ● GROWTH VERSE ● フォッグ

成長戦略/人的資本投資

- 労働集約的な要素の強い当社グループのビジネスにおいて、人的資本投資の量と質はビジネス価値に直結する重要性を有する
- 新卒・中途社員の採用、教育研修、エンゲージメント向上、離職率の低下に向けて種々の戦略的人的資本投資を実行

採用の強化

【グループ従業員数と新卒採用数の推移】



- 人材の確保は当社における成長の源泉であり、採用やM&Aを通じてグループ従業員数は直近5期で195%の成長を実現

人材の育成

- 従業員数拡大に伴い組織マネジメントを強化するため、管理職向けのリーダーシップ研修プログラムを強化
- 従来の体系的な研修プログラムとは別に、未体験を創造する人材育成を狙いとしたリベラルアーツ教育に注力

エンゲージメントの向上

- 直近5期間で3度ベースアップするなど従業員へ利益還元を積極実施、平均給与額は前期比で8%上昇
- 人事制度や社内環境の継続的改善により、従業員エンゲージメントスコアが直近5期間で10ポイント向上

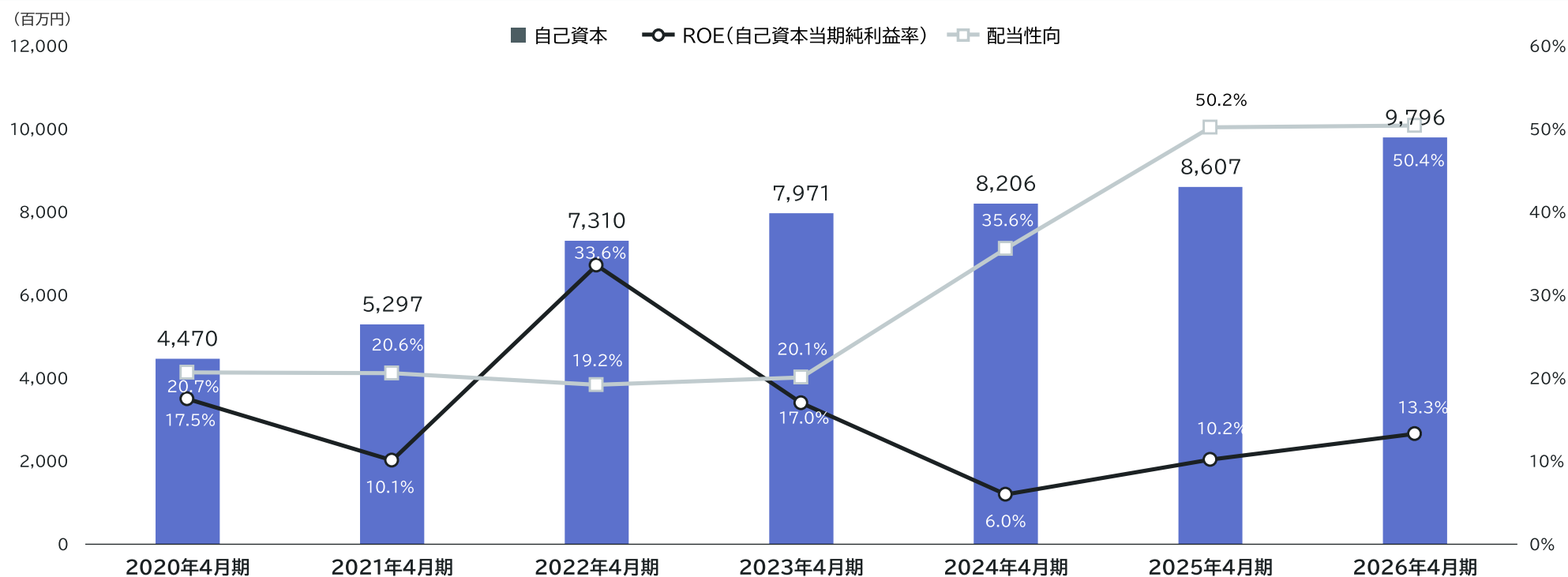
04

資本政策と株主還元方針

04 資本政策と株主還元方針

当社の資本政策

- 当社グループは、株主の皆さまに対する利益還元を重要な経営課題と認識しており、経営成績及び財務状況、中長期的な事業拡大に必要な内部留保など、その見通しに応じた適切な利益還元策を柔軟に検討し、実施することを基本方針としている
- 配当性向の目安を原則50%として事業拡大に合わせた増配を実現するとともに、M & Aを有効活用して資本効率(ROE)のさらなる向上を目指す



05 | リスク情報

フロンティアインターナショナルグループの認識するリスク

事業内容・提供サービス	主要なリスク	顕在時の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
ヒューマン事業	クライアントの内製化や競合先により売上が一時的に縮小する可能性。	中／中長期	低	● 当社の大型案件の対応能力とイベントやプロモーション領域のノウハウや体験データを活用することで既存クライアントの深耕、ならびに新規顧客の開拓を推進することで対応。
人材の確保及び育成	必要な人員の確保及び育成が計画通りに進まなかった場合、競争力の低下や今後の事業拡大に制約が生じる可能性。	中／中長期	中	● 既存事業においてはマニュアルや社内データベースの整備等、組織として能力を補完する体制を整備し、一定の質を有する人材の確保と育成に努めていくことで対応。 ● 新規事業においては、優秀な人材の確保する組織文化や体制の整備ならびに既存社員へのテクノロジーの教育を実施することで対応。
疫病発生に係るリスク	新型コロナウイルスが改めて流行した場合または未知の疫病が発生した場合、エクスペリエンスソリューション事業の一部案件においてイベントの中止もしくは規模の縮小の影響を受ける可能性。	中／不明	大	● イベント配信や動画制作案件の対応やオンラインとオフラインを併用したイベント開催の要望に対応。

※ その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。



お問い合わせ先



info@frontier-i.co.jp

● 本資料に関する注意事項

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。将来予想に関する記述には、既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予想とは大きく異なる可能性があります。
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内及び国際的な経済状況の変化や、当社グループが事業展開する業界の動向等が含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- また、当社グループ以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

本資料のアップデートについて、次回は2027年7月を予定しております。