

週刊エコノミスト サステイナブルタイアップ企画

ビジネスパーソンに向けて“ESG”の最新情報を紹介するページ

***ESG NAVI***

イーエスジーナビ

ご案内書

毎日新聞出版株式会社

**週刊** **エコノミスト**

# 確かな取材力で世界経済・国内経済を分析。 ワンランク上の硬派な経済情報を発信する クオリティビジネスマガジン「週刊エコノミスト」。

『週刊エコノミスト』は1923年（大正12年）に創刊、2022年に創刊99周年を迎えました。グローバル経済・金融をマクロ視点で分析することを得意とし、日本経済を指針するビジネス&経済誌としてめまぐるしく変化する世界経済の中を進むための羅針盤となるような雑誌作りを目指しています。

政治・経済情報のエキスパートである新聞社系のビジネス誌として、記者が高い機動力を武器に収集した最新の経済情報と、幅広い人脈を活用してアナリストやエコノミスト、トレーダーなど各界の専門家による鋭い分析記事を柱とした誌面構成が、企業の経営層や金融のプロからもご支持頂いているクオリティペーパーです。



経済や市場の変化の兆しをつかみ、いつどんな形で来るか。  
それをいち早く詳しく伝えることが『週刊エコノミスト』の使命です。

編集長 藤枝克治



- 発行 毎週月曜日
- 版型 A 4 変形版（天地280mm×左右210mm）
- 定価 700円（通常号・税込み）
- 部数 40,000部

# 「ESG NAVI」

イーエスジー ナビ

ESG NAVI

フロンティア・インベストメント

## ファンになってもらえる企業を目指し オーダーメイドのマンション経営で 顧客の利益と満足度を最大化

少子高齢化の進展などにより、公的年金を含め将来に不安を持つ人が増える中、オーダーメイドの賃貸経営に特化し、多くの顧客の資産形成をサポートして成長を続けるフロンティア・インベストメント、「当社の一番の財産は「人」です」と話す岩本祐輔取締役営業本部本部長に、成長の原動力や高い顧客満足度の背景を聞いた。

### 「あるべき」ニーズに応え 資産形成をサポート

不動産投資を勧めていく中で、まず押さえておきたいのが顧客のニーズ。顧客のニーズは時代とともに変化し、ニーズに応えることが顧客満足度の最大化につながる。岩本氏は、顧客のニーズを把握するために、顧客のライフスタイルや資産形成の目的を徹底的にヒアリングしている。顧客のニーズを把握することで、顧客の満足度を最大化し、顧客の利益をサポートしている。



フロンティア・インベストメント  
取締役 営業本部本部長  
岩本 祐輔氏

### 「人」で満たされる喜び

フロンティア・インベストメントは、顧客のニーズに応えることが最大の喜び。顧客のニーズを把握することで、顧客の満足度を最大化し、顧客の利益をサポートしている。顧客のニーズを把握することで、顧客の満足度を最大化し、顧客の利益をサポートしている。

50万円超、30年先で約1000万円の資産を形成する。顧客のニーズに応えることが最大の喜び。顧客のニーズを把握することで、顧客の満足度を最大化し、顧客の利益をサポートしている。

フロンティア・インベストメントについて詳しくは ▶ <https://frontier-investment.jp/>

### 特集内容 (案)

週刊エコノミストのビジネスパーソンに向けて、「ESG」に関する最新情報を紹介するページ「ESG NAVI」。将来の企業価値を見据えた取り組みとして、「E=環境」「S=社会貢献」「G=企業統治」をテーマに貴社のブランディング活動をサポート致します。

PR表記のつかない記事タイアップの紹介なので、週刊エコノミスト読者に対してニュースに近い形で実施いただけます。

つきましては、下記の概要及び趣旨をご賢察の上、何卒ご検討賜りますようお願い致します。

掲載日	案件ごと不定期（毎週月曜日発売）
発行部数	40,000部
入稿〆切	発売日前々週金曜日
特集体裁	グラビア1ページ
ページ構成	ページ上部に「ESG NAVI」ロゴ、左下部に貴社名およびお問い合わせ先を表記いたします。

週刊エコノミスト【ESG NAVI】掲載イメージ（4 c1p）