

## 平成14年3月期第1四半期の連結業績等の概況

上場会社名 株式会社プレステージ・インターナショナル  
 (コード番号 4290 ナスダックジャパン市場)  
 本社所在地 東京都渋谷区初台一丁目46番3号  
 問合せ先 執行役員(財務経理・経営企画担当)  
 新 了 衡  
 TEL (03) 5354 - 7800

- (注) 1. この報告における数値(前年通期を除く)については、公認会計士または監査法人の監査を受けておりません。  
 2. 前四半期の業績につきましては、四半期決算を実施しておりませんので、開示を省略しております。  
 3. 業績の季節変動が大きい傾向がありますので、前年度上半期実績値および前年度通期実績値を参考として記載しております。  
 4. 記載金額は単位未満を切捨てて表示しております。

## 1. 連結業績

## (1) 平成14年3月期第1四半期(平成13年4月1日～平成13年6月30日)の連結業績

	平成14年3月期第1四半期 (当四半期計)	参考 前年上半期(6ヶ月)	参考 (前年通期)
	百万円	百万円	百万円
売上高	1,513	2,563	5,837
売上総利益	444	858	2,046
営業利益	6	98	362
経常利益	2	53	313

## (2) 連結売上高内訳

	平成14年3月期第1四半期 (当四半期計)		参考 前年上半期(6ヶ月)		参考 (前年通期)	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
CRM事業	1,252	82.7	1,935	75.5	5,018	86.0
旅行関連事業	261	17.3	628	24.5	818	14.0
合計	1,513	100.0	2,563	100.0	5,837	100.0

### (3) 主な資産・負債の変動について

項目	平成14年3月期第1四半期 (当四半期)	増減額	前期末
(資産)	百万円	百万円	百万円
現金預金	459	109	350
売掛金	913	51	862
前渡金	76	54	21
長期繰延税金資産	98	33	132
(負債)			
短期借入金	743	69	674
前受金	238	33	272
預り金	267	164	102

(注) 1. 項目毎の変動額が総資産の1%を超えるものを記載いたしております。

2. 項目毎の主な増減要因は以下のとおりです。

現金預金の主な増加要因は、短期借入金の増加であります。

売掛金の主な増加要因は、売上高の増加であります。

前渡金の主な増加要因は、旅行関連ビジネスにおけるホテル代金等の前渡金の増加であります。

長期繰延税金資産の主な減少要因は、繰延欠損金の減少であります。

短期借入金の主な増加要因は、増加運転資金調達のための借入増加であります。

前受金の主な減少要因は、ロードサイドアシスタンスサービスに関する前受金の売上への振替えであります。

預り金の主な増加要因は、損害保険会社向け共済サービスに関する預り金の増加であります。

## 2. 業績の概況

### (1) 業績の季節変動について

当社の月次変動の特徴といたしまして、期が進むにつれ、売上、利益ともに月次業績が向上するという傾向が顕著にみられます。その主な要因といたしまして、当社の主要業務のひとつである、ロードサイドアシスタンスサービスの契約形態の特殊性があげられます。当契約の相手先は損害保険会社、海外自動車メーカーの日本子会社等であり、一定の単価に保険契約者数または自動車販売台数をかけて、当社に対する支払い金額を確定いたします。この場合、契約台数及び販売台数は累積的に増加し、結果、当社の月次業績も累積的に増加いたします。また、修理、レッカー移動等の実費を当社で負担するワランティー付加契約が主要な割合を占めているロードサイドアシスタンスサービスにおいては、自家用輸入車や個人向けの自動車保険を対象とする為ゴールデンウィーク、夏休みなど、車で外出する機会の多い第1、第2四半期でコスト発生が集中する傾向にあり、これが期間収益を低下させる原因となっております。

また、当社の主要業務である、通信販売を中心とした小売業者のグローバルコンタクトセンターアウトソーシングサービスにおいて、対応実費による変動報酬を原則としており、10、11月のクリスマス商戦において、一般消費者等からの受注等が急増し、当サービスの売上、利益が急増することが下期業績を向上させる大きな要因となっております。

このような要因により、昨年度（平成13年3月期）においては、上半期（平成12年4月1日から平成12年9月30日）の連結ベースの経常利益は53百万円（通期の16.9%）、下半期（平成12年10月1日

から平成13年3月31日)の連結ベースの経常利益は260百万円(通期の83.1%)となっており、当四半期におきましても同様の傾向がみられました。

## (2) 売上高

当四半期の売上高は、1,513百万円となりました。セグメント毎の内訳といたしまして、CRM事業1,252百万円、旅行関連事業261百万円となりました。

CRM事業におきましては、損害保険会社向けのアシスタンスサービスが昨年に引き続き好調であり、売上高の増加に大きく貢献いたしました。一方カード会社向けのアシスタンスサービスにおいては、旅行会社やインターネットでの情報提供サービスとの競合が原因で、サービス自体の付加価値が低下したことにより、売上高が減少いたしました。地域別売上高は、国内1,013百万円、北米174百万円、アジア・オセアニア146百万円、欧州179百万円となりました。

北米におきましては、プレミオカード事業における売上高の増加、またアジアにおきましては、損害保険会社向けクレームエージェントサービスの取扱い件数の増加が、それぞれ売上高増加の主な要因であります。欧州における売上高の減少は、旅行関連事業の縮小が主な要因であります。

## (3) 営業費用

### [ 売上原価 ]

当四半期における売上原価は1,069百万円となりました。対売上高比率は70.6%(平成13年3月期64.9%)となりました。

売上原価率増加の要因といたしましては、前述の季節変動要因の箇所でも触れたとおり、ロードサイドアシスタンスサービスにおける外注委託費が当四半期に多く発生したこと、また北米におきまして売上予想に基づき電話オペレーターを増員したことなどがあげられます。

### [ 販売費・一般管理費 ]

当四半期における販管費は437百万円となりました。内、人件費は269百万円となりました。また、その他に連結決算強化のための外部会計コンサルティング費用6百万円を計上いたしました。

## (4) 営業利益

当四半期の営業利益は6百万円となりました。

### (参考)

		当四半期	前年上半期 × 1/2
		百万円	百万円
売上高		1,513	1,281
内 訳	事業別	CRM事業	967
		旅行関連事業	314
	地域別	国内	937
		北米	72
		アジア・オセアニア	126
		欧州	227
売上原価		853	853
販管費		379	379

### 3. 当期の見通し

平成13年6月28日に発表しております、平成14年3月期（平成13年4月1日から平成14年3月31日まで）における当社の業績見通しは次のとおりであり、本見通しは現在の段階では変更ございません。

また、当社は前述のとおり、業績の季節変動が極端でありますので、ご参考といたしまして、中間期の業績予想（経常利益まで）につきましても、併せて掲載いたしました。

#### 【連結】

項目 期別	売上高	経常利益	当期純利益	1株当たり当期純利益
	百万円	百万円	百万円	
通期	7,231	426	373	27,952円63銭
中間期	3,285	86		

#### 【単体】

項目 期別	売上高	経常利益	当期純利益	1株当たり当期純利益
	百万円	百万円	百万円	
通期	5,388	304	289	21,657円67銭
中間期	2,452	63		

前述「2. 業績の概況」に記載のとおり、当連結会計年度におきましても経常利益の80%程度は下半期に集中する計画となっております。

なお、本見通しはあくまで予測情報であり、状況等によって実現しない可能性があります。

### 4. その他

(1) 上場時の公募増資後の資本金等は以下のとおりであります。

	公募後	平成13年6月末日現在
発行済株式数	13,344株	11,844株
資本金	809,200千円	490,450千円
資本準備金	793,075千円	340,450千円

(2) 第1四半期単体の業績

	平成14年3月期第1四半期 (当四半期)
	百万円
売上高	1,064
売上原価	739
売上総利益	324
販売費及び一般管理費	294
営業利益	29
営業外収益	12
営業外費用	6
経常利益	35

以上