

2003年3月期第3四半期決算説明資料

「ビジネス・プロセス・アウトソーシング」 の世界標準企業を目指して



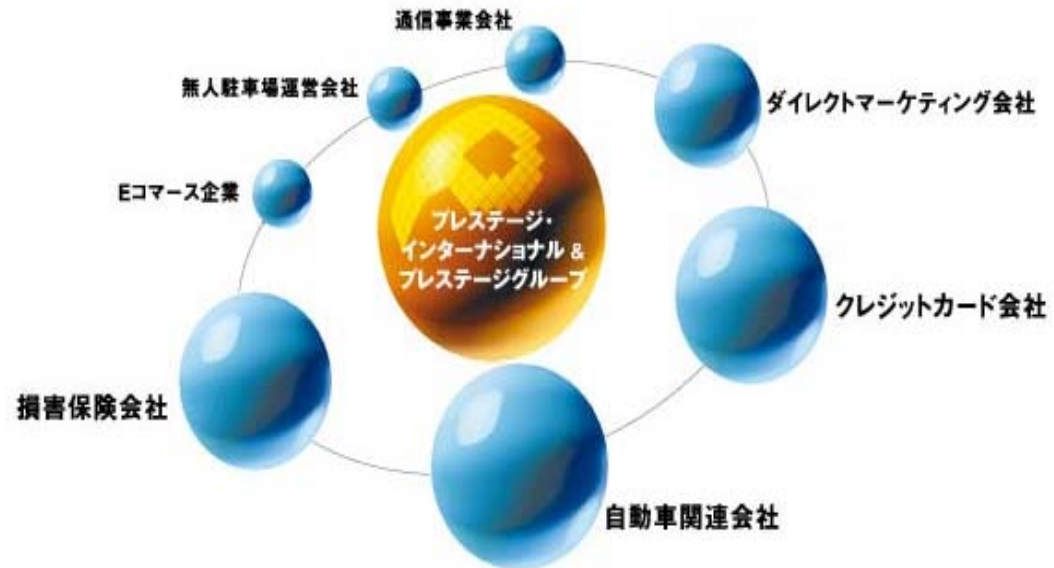
株式会社プレステージ・インターナショナル
(大阪証券取引所 ヘラクレス市場：4290)

2003.2

- 平成15年3月期第3四半期連結業績概況
- 損益計算書
- 売上高/売上原価/販売費及び一般管理費推移
- 売上高/営業利益の推移
- 売上高/営業利益の推移
- BPO事業/旅行事業 業績
- セグメント別 売上構成比の推移
- 地域別 業績
- 地域別 売上構成比の推移
- 今後について

お問い合わせ先:株式会社プレステージ・インターナショナル
経営企画グループ・コーポレートコミュニケーション
〒151-0061 東京都渋谷区初台1-46-3
Tel:03-5354-7800 Fax:03-5354-7099
URL:<http://www.prestigein.com/>
E-mail:ir@prestigein.com

「ビジネス・プロセス・アウトソーシング」 の世界標準企業を目指して



平成15年3月期第3四半期連結業績概況

2003年3月期第3四半期業績

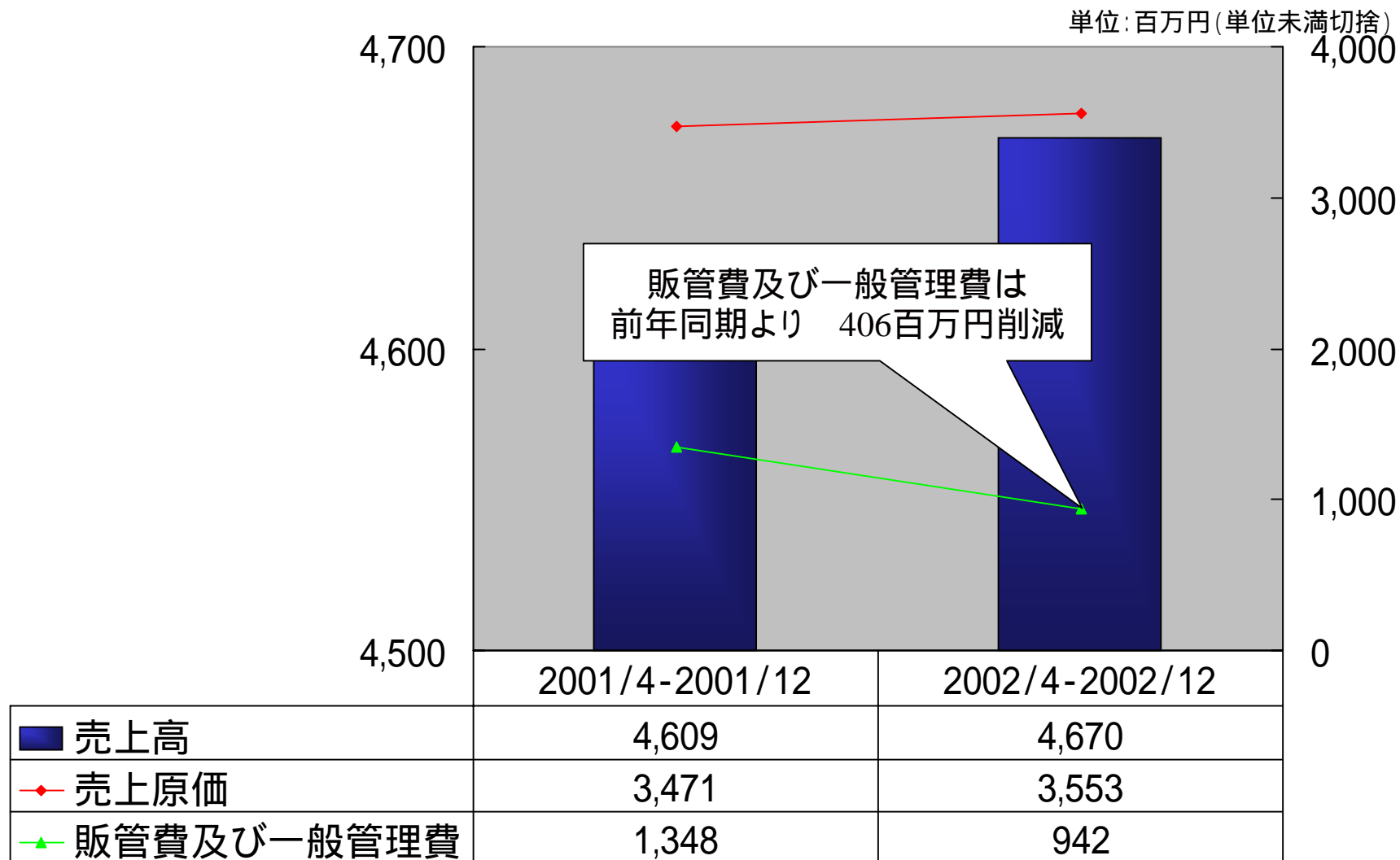
<http://www.prestigein.com/>

単位:百万円(単位未満切捨)	平成14年3月期 第3四半期		平成15年3月期 第3四半期		
	自 平成13年4月1日		自 平成14年4月1日		
	至 平成13年12月31日		至 平成14年12月31日		
	金額	売上対比	金額	売上対比	前年 同期比
売上高	4,609		4,670		1.3%
BPO事業	4,031	87.5%	4,085	87.5%	1.3%
旅行関連事業	577	12.5%	585	12.5%	1.4%
売上高総利益	1,137	24.7%	1,117	23.9%	1.3%
販売費及び一般管理費	1,348	29.3%	942	20.2%	30.1%
営業利益(損失)	210	-	174	3.7%	182.9%
経常利益(損失)	206	-	141	3.0%	168.6%

売上高/売上原価/販売費及び一般管理費 推移

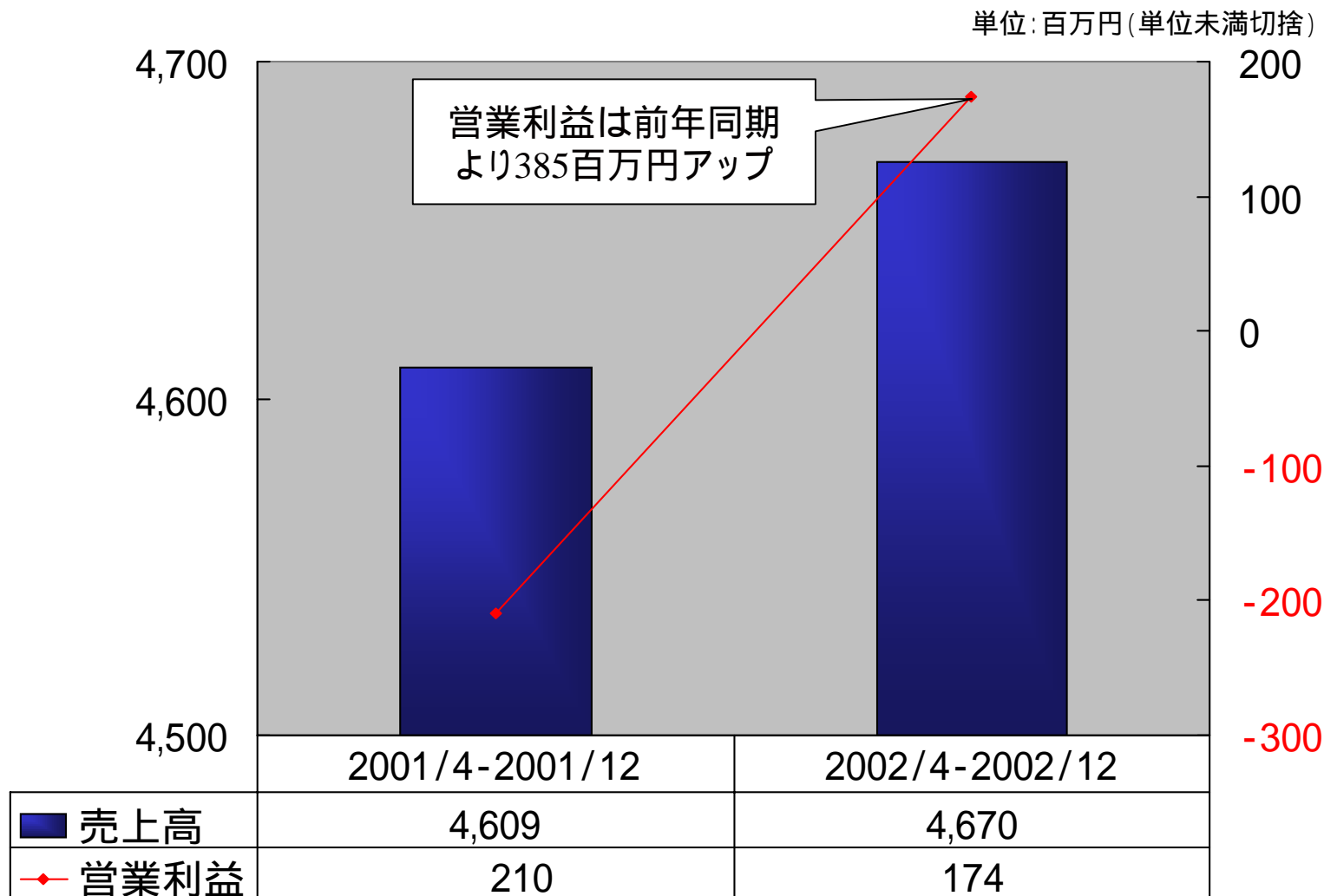
<http://www.prestigein.com/>

販管費及び一般管理費は406百万円削減 要因としては、人件費、旅費交通費、消耗品費、賃貸費用、通信関連費用等のコストダウン



売上高/営業利益の推移

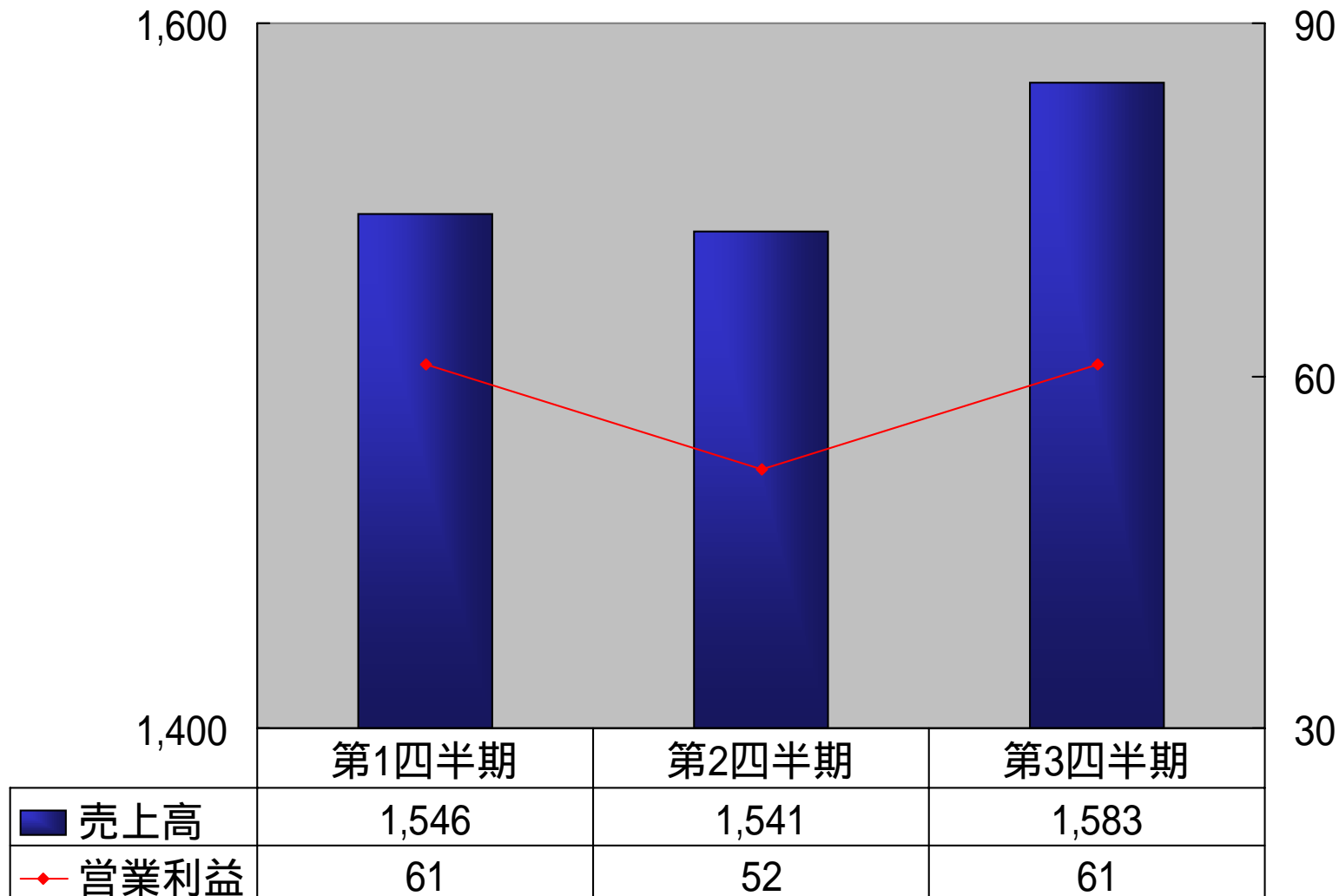
営業利益はV字回復(210百万円 174百万円)383百万円増加 要因としては、集中管理体制による効率化で販売費及び一般管理費の大幅な削減



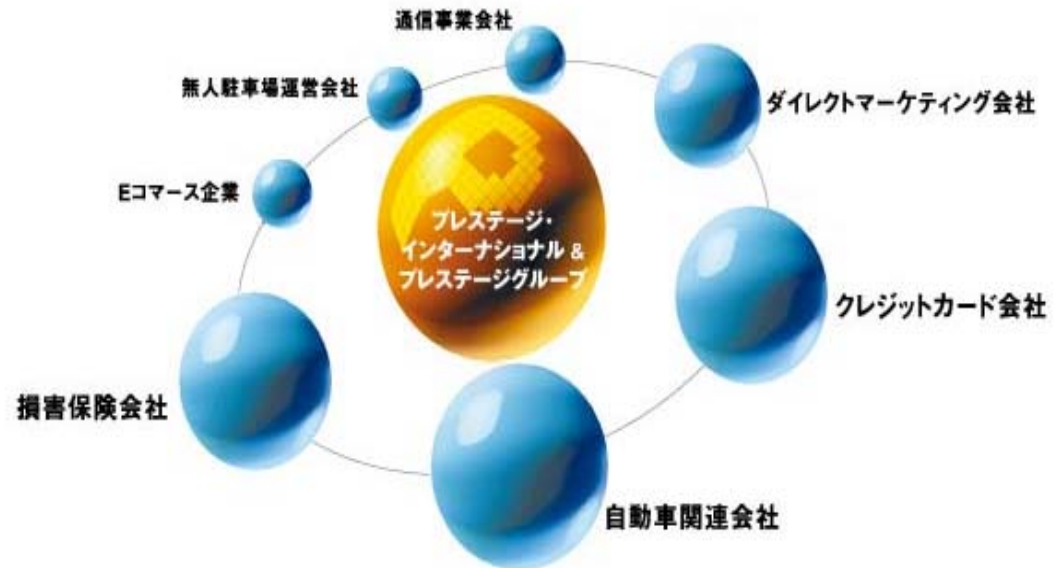
売上高/営業利益の推移

< 03年3月期四半期別推移 >

単位:百万円(単位未満切捨)



「ビジネス・プロセス・アウトソーシング」 の世界標準企業を目指して



売上構成比の推移

BPO事業/旅行事業 業績

<http://www.prestigein.com/>

単位:百万円(単位未満切捨)	2001/4 - 2001/12		2002/4 - 2002/12		
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	対売上前年比
BPO事業	4,031	54	4,085	366	1.3%
旅行関連事業	577	14	585	16	1.4%

*上記営業利益のうち、消去又は全社の項目に含めた配賦不能営業費用は含まれておりません。

*事業別の売上高総利益につきましては公表しておりません。

セグメント別 売上構成比の推移

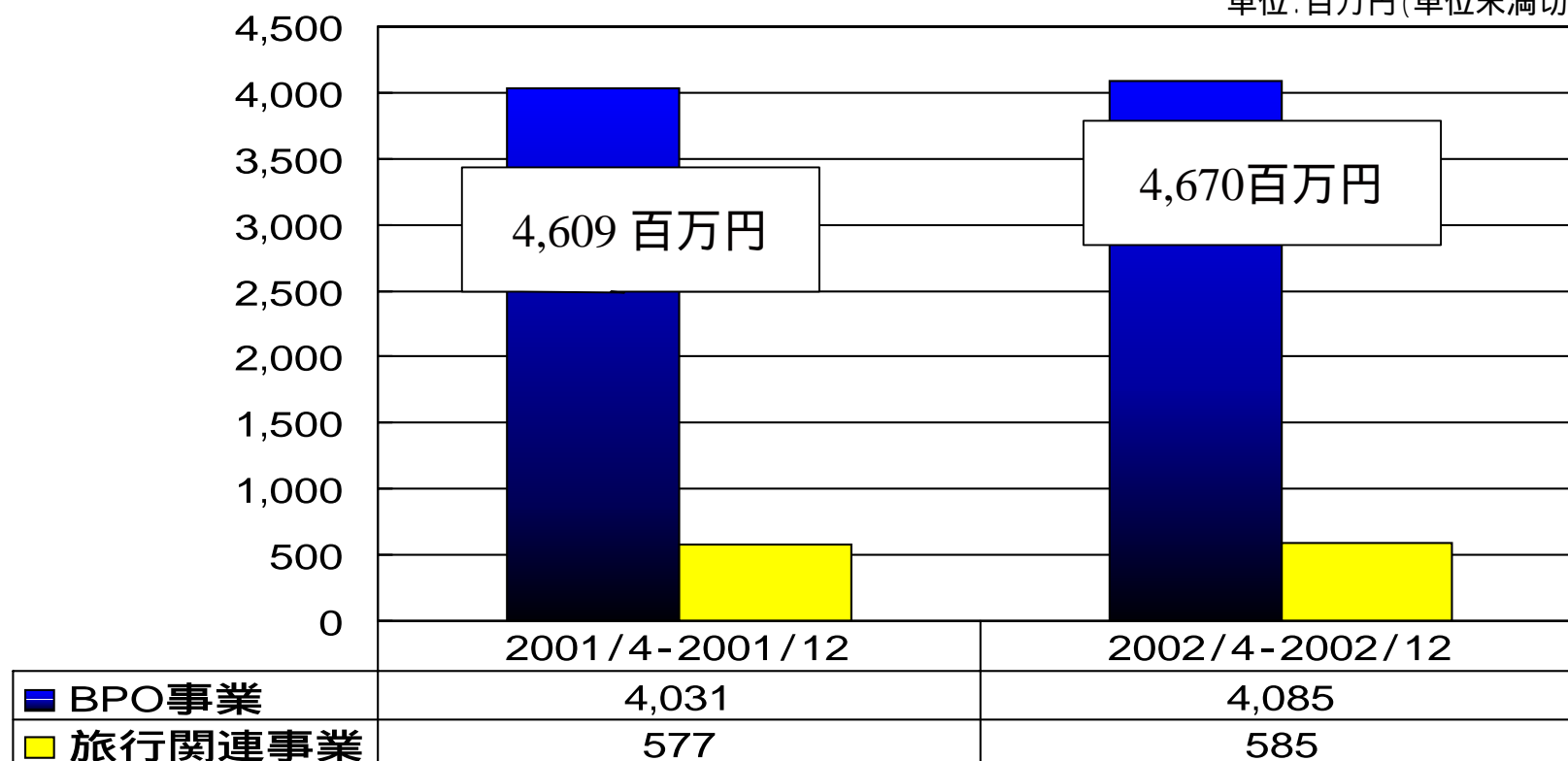
< BPO事業 >

- ・CLS 既存ビジネス拡大と新規クライアント獲得で売上拡大。
- ・GACP 金融サービスブランドが好調により、売上が増加傾向。
- ・CRM 海外拠点において売上高が大幅に減少。

< 旅行事業 >

- ・欧州において事業より撤退、国内においては旅行関連のe-Commerceビジネスが順調に推移

単位:百万円(単位未満切捨)



地域別業績

単位:百万円(単位未満切捨)	2001/4 - 2001/12		2002/4 - 2002/12		
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	対売上前年比
日本(国内)	2,962	377	3,415	314	15.3%
欧州	602	209	376	37	37.6%
北米	543	115	551	84	1.6%
アジア・オセアニア	501	17	327	21	34.6%
アジア	-	-	239	74	-
オセアニア	-	-	87	53	-

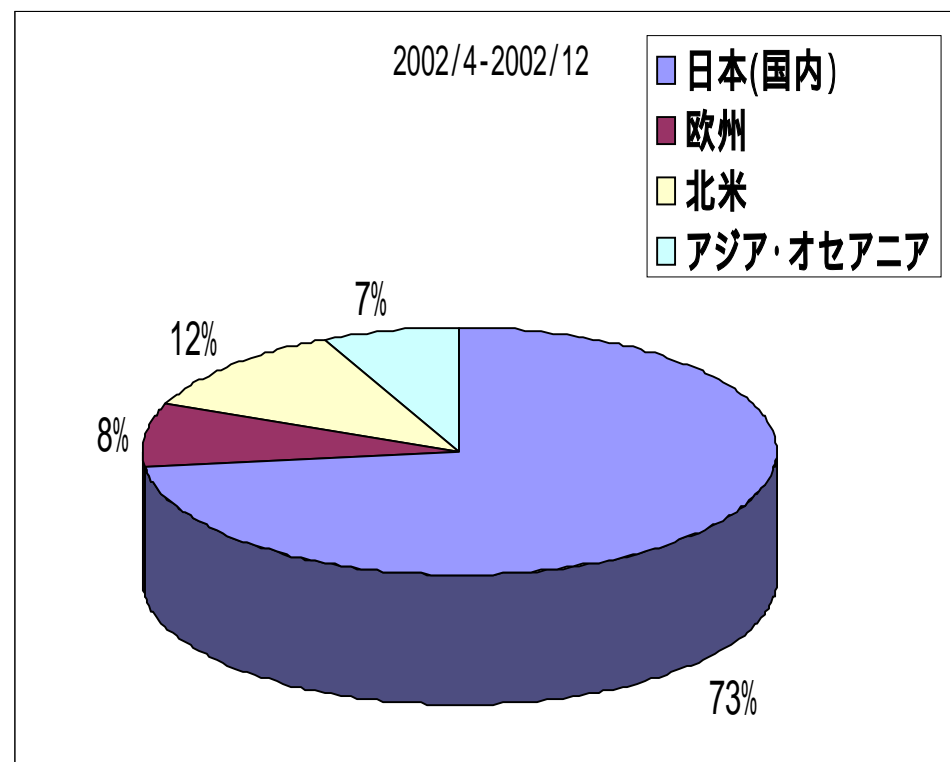
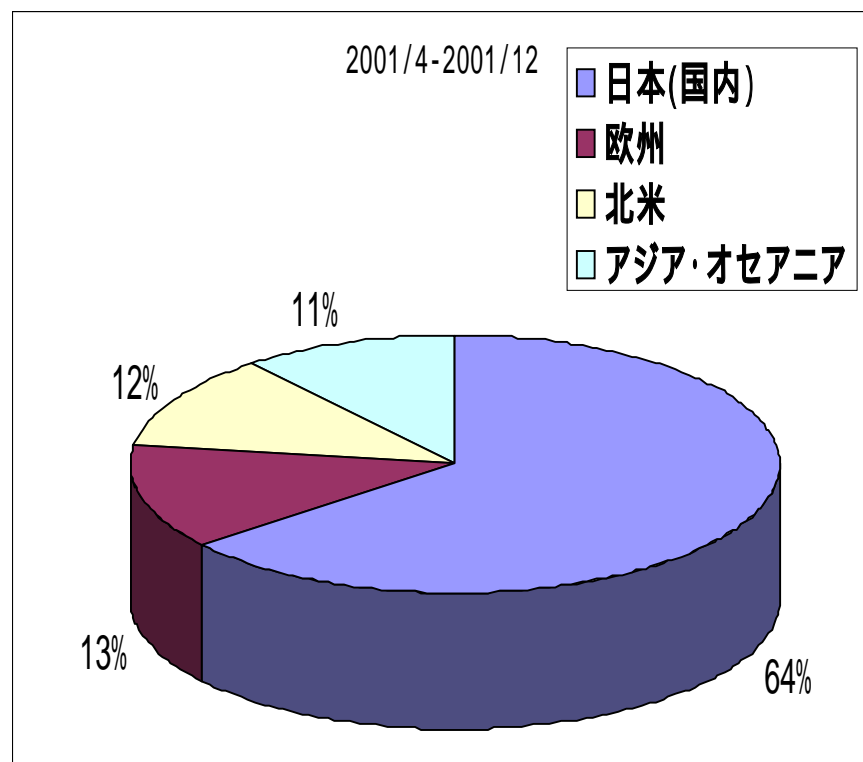
*2003年3期第2四半期以前は、アジア・オセアニア地域を分けておりません。

*上記営業利益のうち、消去又は全社の項目に含めた配賦不能営業費用は含まれておりません。

地域別 売上構成比の推移

<http://www.prestigein.com/>

- ・日本(国内)で新規クライアント獲得と既存クライアントからの業務量拡大により、売上高増加。
- ・北米は、当社金融サービスブランドの順調な拡大により売上高増加。
- ・欧州・オセアニアにおいては事業縮小やCRM事業の不振による売上高減少。
- ・アジアは引き続き順調に推移。



➤ 当社の事業における市場環境

- ◆ 単なるアウトソーシングとは異なる優位性
- ◆ コスト削減手段として需要は拡大傾向

➤ 課題

- ◆ 売上高総利益率の向上
- ◆ 欧米企業のグローバル化の縮小傾向
- ◆ 新規クライアントや新しいビジネスモデルの構築

➤ 対策

- ◆ コスト構造を大幅に削減できる戦略的なプロセスセンターを準備
- ◆ 国内マーケットにおいての売上総利益率の高い高収益事業および成長性および優位性のある市場に経営資源集中
- ◆ 営業力、マーケティングの強化

- **本資料に記載された将来の事項は参考として記載したもので、その確実性に関して当社が将来に渡り保証するものではありません。本資料に記載された将来の事項は、経済情勢等の事業環境の変化によって予告無く変更することがあります。**

This presentation may provide projections or forward-looking statements regarding future conditions, events or performance.

The Company wish to caution you that such statements are just predictions and the actual events or results may differ materially due to changes in business conditions.

2003年3月期第3四半期決算説明資料

「ビジネス・プロセス・アウトソーシング」 の世界標準企業を目指して



株式会社プレステージ・インターナショナル
(大阪証券取引所 ヘラクレス市場：4290)

2003.2