

平成15年3月期 第3四半期の連結業績等の概況

平成15年2月14日

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

上場取引所(所属部)
 株式会社大阪証券取引所(ヘラクレス市場)

(URL <http://www.prestigein.com/>)

本社所在都道府県 東京都

問合せ先 部署 経営企画グループ
 氏名 中澤 宏晃

TEL (03) 5354-7800

1. 連結業績

(1) 平成15年3月期第3四半期(平成14年4月1日~平成14年12月31日)の連結業績

	平成15年3月期 第3四半期 (当四半期)	対前年同期 増減率	平成14年3月期 第3四半期 (前年同四半期)	参考 前年(通期)
売上高	百万円 4,670	% 1.3	百万円 4,609	百万円 5,966
営業利益	174	-	210	200
経常利益	141	-	206	175

(注) 1. 連結範囲及び持分法の適用に関する事項

連結子会社 3社 持分法適用非連結子会社数 - 社 持分法適用関連会社 - 社

2. 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。

3. 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

(2) 連結売上高内訳

	平成15年3月期 第3四半期 (当四半期)		平成14年3月期 第3四半期 (前年同四半期)		参考 前年(通期)	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
BPO事業	百万円 4,085	% 87.5	百万円 4,031	% 87.5	百万円 5,360	% 89.8
旅行関連事業	585	12.5	577	12.5	606	10.2
合計	4,670	100.0	4,609	100.0	5,966	100.0

(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. 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

(3) 主な資産・負債の変動について

項目	平成15年3月期 第3四半期末	増減額	前期末
(資産)	百万円	百万円	百万円
現金預金	560	105	454
受取手形及び売掛金	913	79	834
たな卸資産	32	27	5
短期貸付金	45	35	9
投資有価証券	173	71	101
長期貸付金	45	36	8
長期繰延税金資産	25	39	64
(負債)			
支払手形及び買掛金	336	77	259
前受金	416	194	221
長期未払金	89	28	117

(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. この報告における数値(前期末を除く)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。

3. 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

2. 業績の概況

(1) 業績全般について(平成14年4月1日～平成14年12月31日)

平成15年3月期第3四半期におきましては、厳しい経済環境が続きましたが、前期に引き続き企業の業務効率化の動きを受け、国内自動車メーカーや国内大手損害保険会社向けのカーライフ・サポートビジネスを新規に受注するなど当社独自のソリューションパッケージを活用したアウトソーシング受託事業が底堅く推移しました。加えて、当社米国での金融サービスブランド「プレミオカード」が、順調に会員数を伸ばしたことにより売上が微増いたしました。旅行事業につきましては、4月よりスタートした国内旅行関連のe-CRMのソリューションを駆使したe-Commerce事業が順調に売上が伸ばしはじめております。

また、販売費及び一般管理費におきましては、管理コストの見直しにより収益性が大幅に改善いたしました。

一方、クライアント数が増加基調にあるカーライフ・サポートビジネス(CLS)において、当初の見込みを上回る利用率の増加により、売上原価率が上昇しました。それに加え、カスタマー・リレーション・マネージメント(CRM&e-CRM)事業においては、海外通販クライアントからの受注増が最も見込める四半期でありながら、日本市場の消費低迷や米国の港湾ストライキ等で当初予定の売上を達成することできず、特にロンドン、シドニーでの売上が予算を大きく下回りました。主な原因は、不透明な経済状況に起因して、オペレーションの開始時期が大幅に遅れたことにより、業務量が当初予定していた額を大きく下回ったことにあります。

欧州におきましては、旅行事業の縮小をいたしました。また、当期は為替変動の影響を受けて、海外子会社との海外取引における為替差損約28百万円を営業外費用に計上いたしました。

(2) 当四半期の業績

[売上高]

当第3四半期（平成14年4月1日～平成14年12月31日）の売上高は、前年同四半期に比べて62百万円増加し、4,670百万円（対前年同期比1.3%増）となりました。セグメント別の内訳といたしましては、BPO事業4,085百万円（対前年同期比1.3%増）、旅行関連事業585百万円（対前年同期比1.4%増）となりました。

BPO事業におきましては、カーライフ・サポートビジネス（CLS）の成長により、順調に売上を伸ばしております。その要因としましては、国内自動車メーカーや国内大手損害保険会社のカーライフ・サポートビジネスを新規に獲得するとともに、ワランティパッケージの販売強化、既契約の見直しによって、既存のクライアントの売上拡大があげられます。

カスタマー・リレーション・マネージメント（CRM&e-CRM）では、海外（特にロンドン、シドニー）での売上が予算を大きく下回りました。その一方、国内マーケットにおいては、経営資源を集中することにより、既存のクライアントからのアウトソーシングが拡大と共に、新規クライアントの獲得を達成しました。

グローバル・アシスタンス&クレームプロセッシング（GACP）では、当社米国での金融サービスブランド「プレミオカード」の会員数が順調に伸びたことにより売上が増加いたしました。また、売上高総額としては、徐々に昨年の米国同時テロ事件以前の水準に戻ってきております。

地域別売上高は、国内3,415百万円（対前年同期比15.3%増）、北米551百万円（対前年同期比1.6%増）、アジア・オセアニア327百万円（対前年同期比34.6%減）、欧州376百万円（対前年同期比37.6%減）となりました。

日本（国内）におきましては、顧客ターゲットの絞込みにより新規大口クライアント獲得と既存クライアントの受注額の大型化で売上が増加いたしました。

北米におきましては、当社米国での金融サービスブランドの順調な拡大により、売上が微増いたしました。

アジア・オセアニアにおきましては、シドニー支店のCRM&e-CRMビジネスの減少が主な売上高の減少の要因であります。尚、アジアにつきましては、引き続き順調に売上を伸ばしております。

欧州におきましては、ロンドン法人での旅行事業の縮小が売上高の減少の要因であります。

[売上原価]

当第3四半期（平成14年4月1日～平成14年12月31日）の売上原価は、前年同四半期に比べて82百万円増加し、3,553百万円（対前年同期比2.4%増）となりました。その要因といたしましては、CLS、CRM&e-CRMの収益性が悪化したことが要因であります。

[販売費及び一般管理費]

当第3四半期（平成14年4月1日～平成14年12月31日）の販売費及び一般管理費は、前年同四半期に比べて406百万円減少し、942百万円（対前年同期比30.1%減）となりました。当社は、不確実性の高い経営環境の中で、状況の変化に対して迅速に対応することを基本方針として経営してまいりました。変化に即応して事業戦略を随時見直し、柔軟な組織運営に努めた結果、管理コストを大幅に削減することが出来ました。それに加え、当期において組織の再編を適時に行ったことにより、一層の経営資源の効率化を果たしました。

[営業利益]

営業利益は、販売費及び一般管理費の削減によって前年同四半期に比べて386百万円増加し、174百万円となりました。その要因といたしましては、販売費及び一般管理費の削減および経営資源の効率化です。

[経常利益]

経常利益は、前年同四半期に比べて348百万円増加し、141百万円となりました。為替変動の影響を受けて、海外子会社との海外取引における為替差損約28百万円を営業外費用に計上いたしました。

(参考)

			平成15年3月期 第3四半期 (当四半期)	平成14年3月期 第3四半期 (前年同四半期)
売上高			百万円 4,670	百万円 4,609
内 訳	事業別	BPO事業	4,085	4,031
		旅行関連事業	585	577
	地域別	国内	3,415	2,962
		北米	551	543
		アジア・オセアニア	327	501
		欧州	376	602

(注) 1. 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

3. 当期の見通し

当期の見通しにつきましては来期の計画と共に3月に発表いたします。

4. その他

(1) セグメント別事業区分の名称変更

各事業におけるサービスの多様化等に伴い、前年度において事業区分名称を以下のとおり変更しております。

旧名称	新名称
CRM事業	BPO事業
グローバル・アシスタンス・サービス (GAS)	グローバル・アシスタンス& クレームプロセッシング (GACP)
ロードサイド・アシスタンス・サービス (RAS)	カーライフ・サポート (CLS)
グローバル・コンタクトセンター・ アウトソーシング (GCC)	カスタマー・リレーションシップ・ マネージメント (CRM&e-CRM)

(2)単体の業績

		売上高	営業利益	経常利益
平成15年3月期	3Q	1,241	24	24
	1Q～3Q	3,551	61	58
平成14年3月期	3Q	980	81	36
	1Q～3Q	3,149	194	173

(3)1998年フランスで開催されたサッカーの世界カップの観戦チケットに関する訴訟の和解

平成14年12月12日、当社は、当社の関連会社と株式会社南海国際旅行との間で生じた、フランスで開催されたサッカーの世界カップの観戦チケットを当社の関連会社が入手できなかったことによる、株式会社南海国際旅行が被った損害に関する問題について、当該チケットを供給することになっていた株式会社日本旅行も含めて、大阪高等裁判所立ち会いの下で話し合いをした結果、和解により解決するとの合意に至りました。

今回の和解により、当社は、株式会社南海国際旅行に和解金として支払いました。そのため当社では、特別損失に15百万円計上いたしました。

(4)リストラクチャリング

昨年来の低収益事業からの清算、撤退の方針の一環として、シドニー支店やロンドン法人の事業縮小に際して解雇費用等を特別損失に計上いたしました。

(5)投資と新規の業務について

当社のITアウトソーシング事業のタイムリー且つ効率的な開発環境を獲得するため、株式会社ファイ（ジャスダック市場）の普通株式454万株取得し、同社との関係強化を図りました。

以上