

2004年3月期中間決算説明資料

「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. 11. 20

- 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.

目次

〔2004年3月期中間決算〕

1. 当中間期のハイライト
2. 当社の事業内容
3. 2004年3月期中間決算損益計算書
4. 売上高の推移
5. 売上高・営業利益の内訳(事業別)
6. 売上高の推移(事業別)
7. 売上高の内訳(地域別)
8. 売上高の推移(地域別)
9. 2003年3月期中間貸借対照表(要約)
10. 2003年3月期中間キャッシュ・フロー(要約)

〔2004年3月期第2四半期〕

1. 当第2四半期のハイライト
2. 2004年3月期第2四半期損益計算書
3. 四半期別 売上高の推移(事業別)
4. 四半期別 売上高の推移(地域別)

- 5-①. 事業別業績概況(GACP)
- 5-②. 事業別業績概況(CLS)
- 5-③. 事業別業績概況(CRM&e-CRM)
- 5-④. 事業別業績概況(旅行関連)

〔2004年3月期予想ハイライト〕

1. 2004年3月期予想ハイライト
2. 2004年3月期業績予想(連結)
3. 売上高・営業利益の内訳(事業別)

(参考資料)秋田BPOセンター

1. 秋田へ移転するメリット

2004年3月期中間決算 (連結ベース)

※ 当中間期の連結子会社

- ◆ Prestige International USA, Inc.
- ◆ Prestige International (S) Pte Ltd.
- ◆ Prestige International U.K. Ltd.

1. 当中間期のハイライト

➤ 売上高の状況

- ◆ 当中間期の売上高は3,464百万円(前年同期比12.2%増)
- ◆ グローバルアシスタンス&クレームプロセッシング(GACP)事業はSARSの影響で減収(前年同期比8.7%減少)
- ◆ カーライフサポート(CLS)事業が高成長(前年同期比46.0%増加)
- ◆ カスタマー・リレーションシップ・マネジメント(CRM&e-CRM)事業が小幅増収(前年同期比0.1%増加)

➤ 収益の状況

- ◆ 営業利益は171百万円(前年同期比51.4%増)
- ◆ 販売費および一般管理費の削減効果により営業利益率は前年同期比1.3%改善し5.0%
- ◆ CLS事業の収益構造改革効果が顕著なものとなり全体の収益性改善に寄与(営業利益率は前年同期比7.2%改善し10.9%)

➤ 施設の状況

- ◆ 500席のオペレーション稼動可能な秋田BPOセンターを建設しました。(本年10月1日操業開始)
- ◆ 秋田BPOセンターの開設は、中期的な収益基盤を強固なものとする。積極的に人材を採用し、教育・トレーニングを強化しています。

2. 当社の事業内容

- 当社は、BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)の専門企業です。顧客(クライアント)企業の一部業務を一括して請け負い、最終消費者(エンドユーザー)の高い満足を得られるサービスを提供することが当社のミッションです。当社の付加価値創造の源泉は、シンプルですが最終消費者の声、ニーズを聞きとることです。消費者の直接的な声から、新規のアウトソーシング事業を生み出してまいります。

BPO事業は以下の3事業に分けられます。

(1) グローバルアシスタンス&クレームプロセッシング(GACP)

- ◆ 損害保険会社やクレジットカード会社に代わり、お客様の医療や損害査定などを全世界24時間サポートしています。

(2) カーライフサポート(CLS)

- ◆ 損害保険会社や自動車メーカーに代わり、自動車の故障などの際に出張修理や車両搬入の手配などを24時間サポートしています。民間最大の規模です。

(3) カスタマー・リレーションシップ・マネジメント(CRM&e-CRM)

- ◆ 金融機関や海外通販企業などに代わり、コンタクトセンター業務やデータベースマーケティングを行っています。

(4) 旅行関連事業

- ◆ BPO事業と区分していますが、旅行会社に代わり、海外での企業研修や視察の手配業務から事業は出発しました。現在は、インターネットによる国内航空券販売を主としています。

3. 2004年3月期中間決算損益計算書

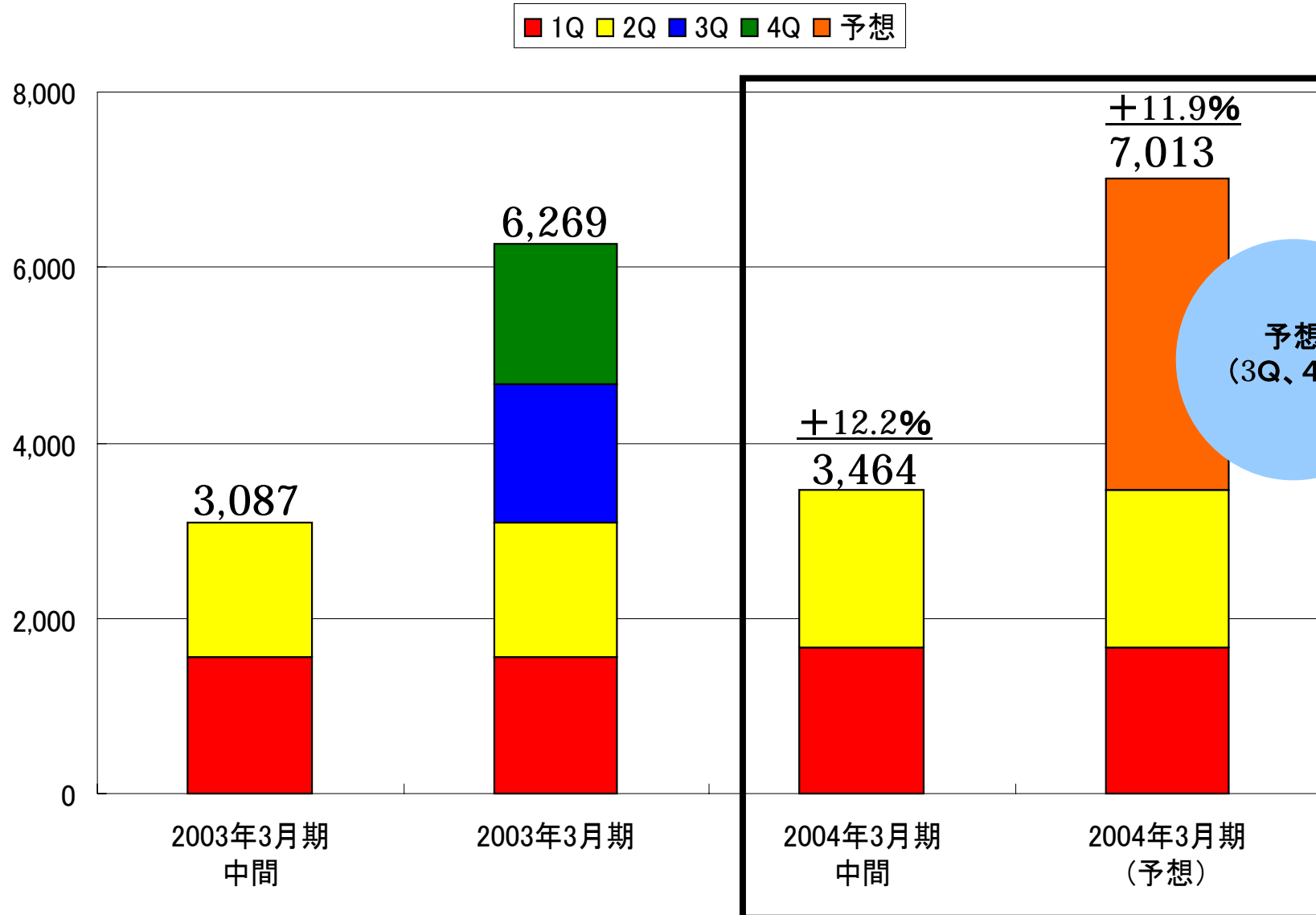
(単位: 百万円未満切り捨て)

	2003年3月期 中間		2004年3月期 中間		前年 同期比		2003年3月期 (参考)
	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	増減率	金額
売上高	3,087		3,464		377	+12.2%	6,269
売上原価	2,321	75.2%	2,646	76.4%	324	+14.0%	4,677
売上総利益	765	24.8%	818	23.6%	53	+7.0%	1,592
販売費および 一般管理費	651	21.1%	646	18.6%	-4	-0.8%	1,257
営業利益	113	3.7%	171	5.0%	58	+51.4%	334
経常利益	85	2.8%	165	4.8%	79	+92.5%	278
当期純利益	21	0.7%	133	3.8%	111	+522.8%	101
EPS	1,603円34銭		9,986円02銭				7,612円04銭

販売費および一般管理費削減

4. 売上高の推移

(単位: 百万円未満切り捨て)



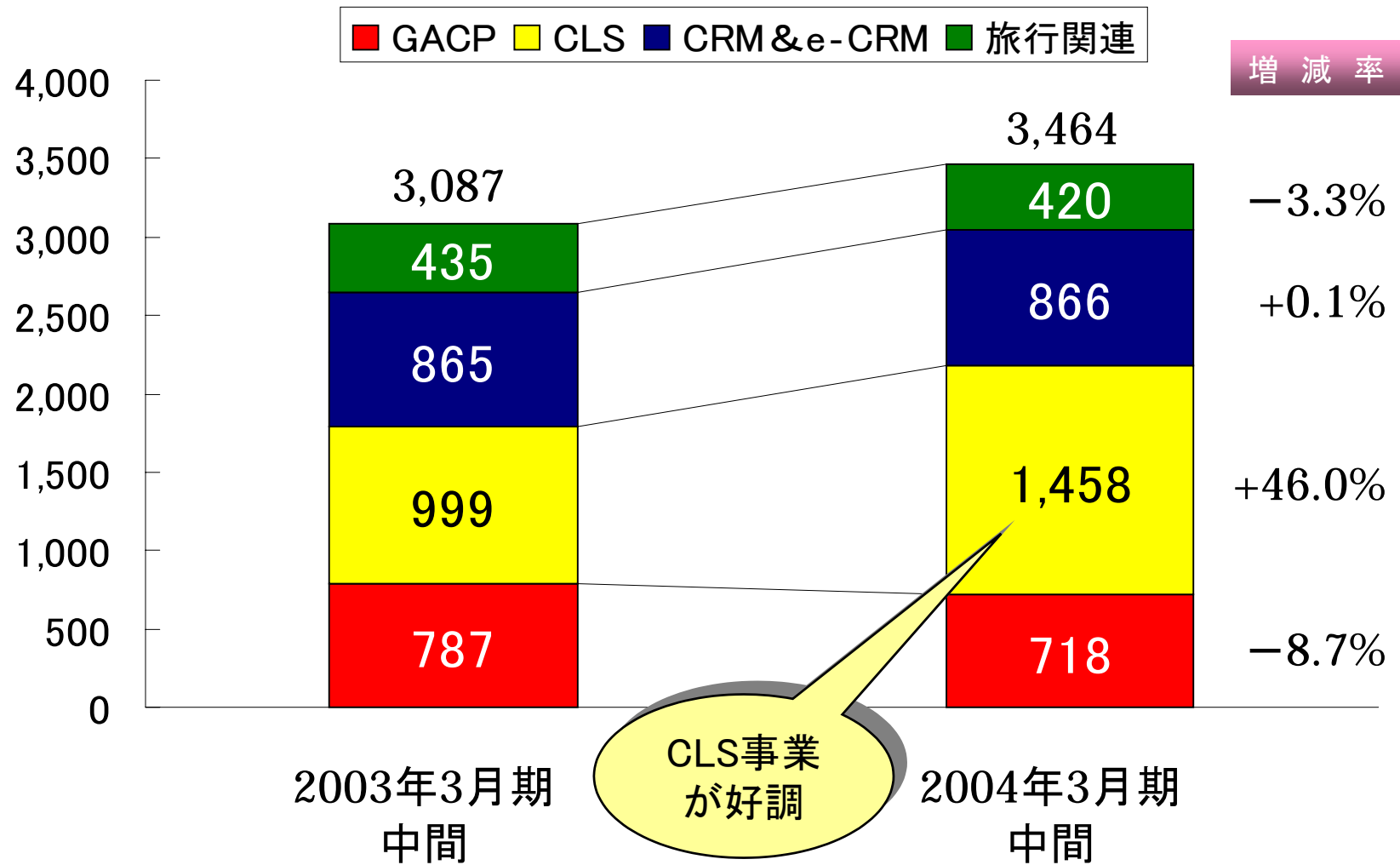
5. 売上高・営業利益の内訳(事業別)

(単位:百万円未満切り捨て)

	2003年3月期 中間		2004年3月期 中間		前年 同期比		2003年3月期 (参考)
	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	増減率	金額
売上高合計	3,087		3,464		377	+12.2%	6,269
BPO事業合計	2,651	85.9%	3,044	87.9%	392	+14.8%	5,599
GACP	787	25.5%	718	20.7%	-68	-8.7%	1,587
CLS	999	32.4%	1,458	42.1%	459	+46.0%	2,193
CRM&e-CRM	865	28.0%	866	25.0%	1	+0.1%	1,818
旅行関連事業	435	14.1%	420	12.1%	-14	-3.3%	670
	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	増減率	金額
営業利益(損失)	113	3.7%	171	5.0%	58	+51.4%	334
BPO事業合計	98	3.2%	184	5.3%	85	+87.1%	373
GACP	64	2.1%	80	2.3%	16	+24.9%	109
CLS	17	0.6%	159	4.6%	142	+829.0%	202
CRM&e-CRM	16	0.5%	-56	-1.6%	-40	-	62
旅行関連事業	15	0.5%	-12	-0.4%	-27	-	-38

6. 売上高の推移(事業別)

(単位:百万円未満切り捨て)



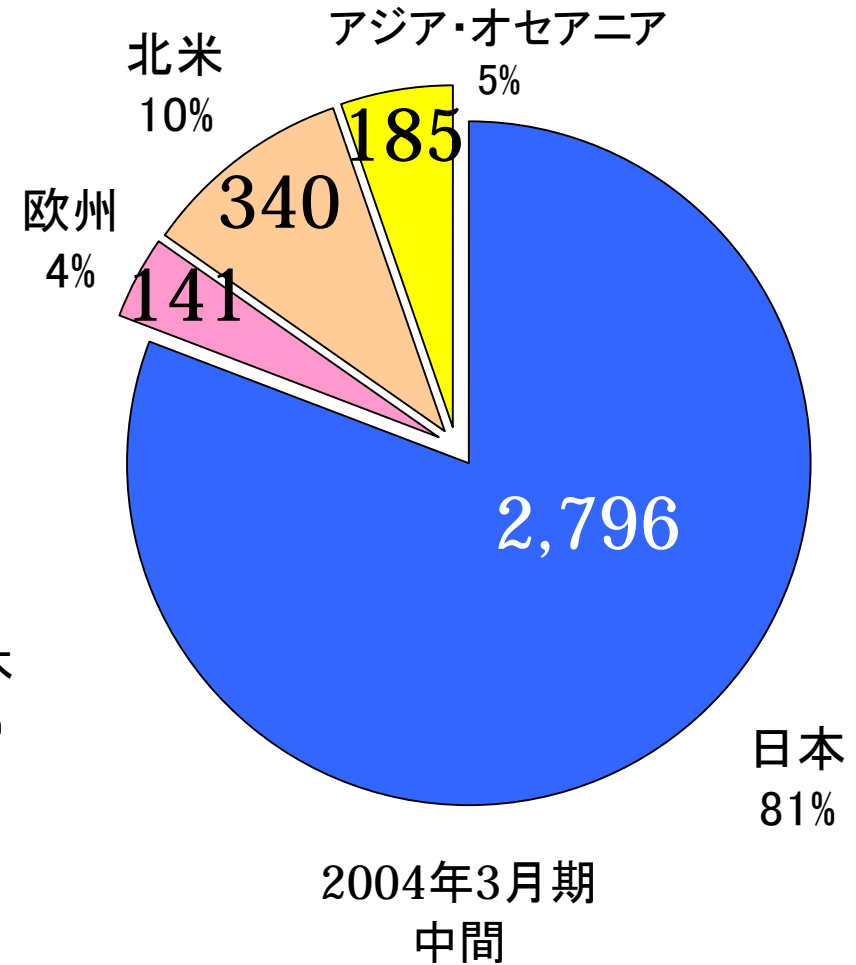
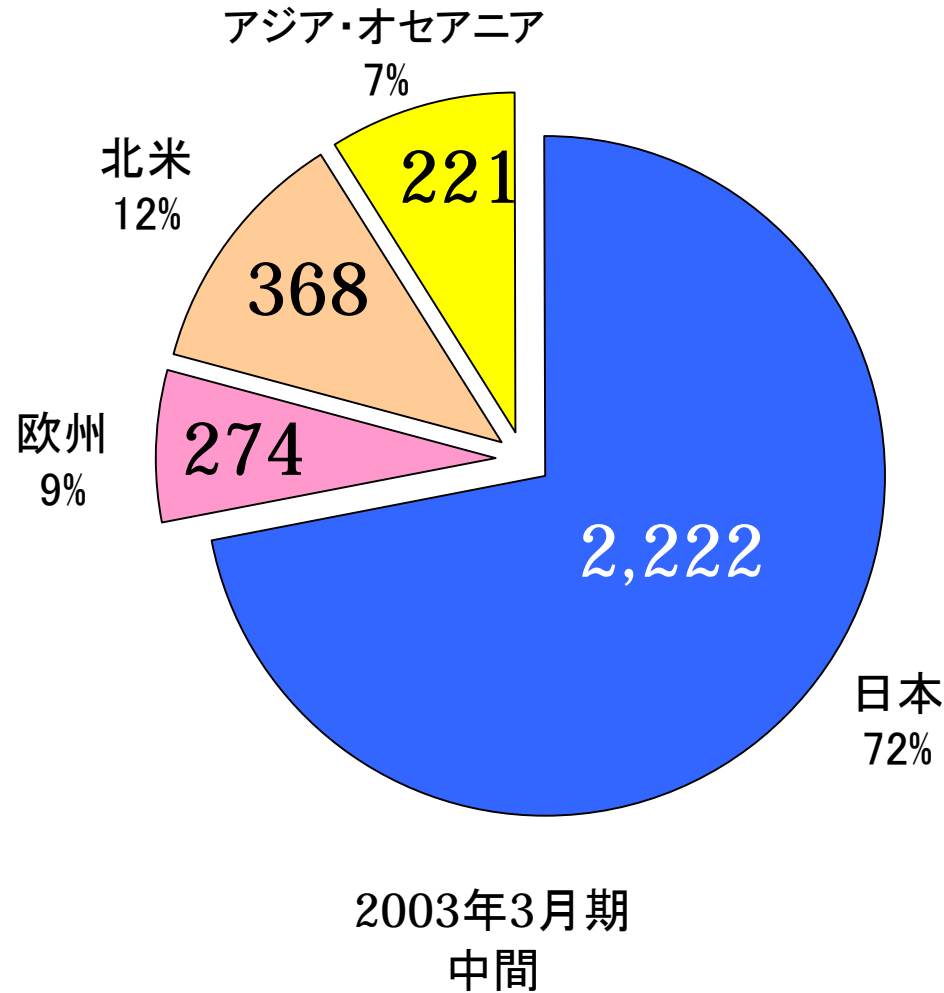
7. 売上高の内訳(地域別)

(単位:百万円未満切り捨て)

	2003年3月期 中間		2004年3月期 中間		前年 同期比		2003年3月期 (参考)
	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	増減率	金額
売上高合計	3,087		3,464		377	+12.2%	6,269
日本	2,222	72.0%	2,796	80.7%	574	+25.8%	4,637
アジア・オセアニア	221	7.2%	185	5.4%	-36	-16.3%	436
北米	368	11.9%	340	9.8%	-27	-7.5%	728
欧州	274	8.9%	141	4.1%	-132	-48.3%	466

8. 売上高の推移(地域別)

(単位:百万円未満切り捨て)



CLS事業および国内航空券手配事業の成長により国内売上高が順調に推移しました。

9. 2003年3月期中間貸借対照表(要約)

(単位:百万円未満切り捨て)

	2003年3月期 期末	2004年3月期 中間	増減	主な増減要因
I. 流動資産	1,594	1,805	+211	利益の増加
現金及び預金	447	658	+211	
受取手形及び売掛金	771	750	-21	
繰延税金資産	111	121	+10	
その他	265	276	+11	
II. 固定資産	668	1,135	+467	秋田BPOセンター建設仮勘定
有形固定資産	202	625	+423	
無形固定資産	185	182	-3	
投資その他の資産	281	327	+46	
合計	2,263	2,941	+678	
I. 流動負債	1,258	1,833	+575	建設関連未払金の増加
II. 固定負債	71	53	-18	
III. 自己資本	933	1,054	+121	利益剰余金の増加
合計	2,263	2,941	+678	

10. 2003年3月期中間キャッシュ・フロー(要約)

(単位:百万円未満切り捨て)

	2003年3月期 中間連結会計期間	2004年3月期 中間連結会計期間	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	199	338	+139
投資活動によるキャッシュ・フロー	-219	-137	+81
財務活動によるキャッシュ・フロー	-100	18	+118
現金および現金同等物に係る換算差額	-5	-12	-6
現金および現金同等物の増減額	-126	206	+332
現金および現金同等物の中間期末残高	328	654	+325

2004年3月期第2四半期決算 (連結ベース)

※ 当中間期の連結子会社

- ◆ Prestige International USA, Inc.
- ◆ Prestige International (S) Pte Ltd.
- ◆ Prestige International U.K. Ltd.

1. 当第2四半期のハイライト

➤ 売上高の状況

- ◆ 当第2四半期の売上高は1,794百万円(前年同期比16.5%増、前四半期比7.5%増)
- ◆ グローバルアシスタンス&クレームプロセッシング(GACP)事業は減収(前年同期比19.1%減、前四半期比12.7%減)
- ◆ カーライフサポート(CLS)事業が高成長(前年同期比51.4%増、前四半期比12.7%増)
- ◆ カスタマー・リレーションシップ・マネジメント(CRM&e-CRM)事業が微減(前年同期比15.8%増、前四半期比9.0%減)

➤ 収益の状況

- ◆ 営業利益は65百万円(前年同期比25.0%増、前四半期比38.3%減)
- ◆ 秋田BPOセンター開設に向けて、人材教育に積極的投資した結果、営業利益率は、前期比2.7%減の3.7%(前年同期比0.3%増)
- ◆ GACP事業は減収ながら粗利率改善と販売費および一般管理費の抑制により営業利益は増加(前年同期比2.1%増、前四半期1.2%上昇)
- ◆ 欧州での新規受託案件に伴う新規投資負担からCRM事業が46百万円の赤字(営業利益率-11.2%)

2. 2004年3月期第2四半期損益計算書

(単位:百万円未満切り捨て)

	2003年3月期 第2四半期 (02/7-02/9)		2004年3月期 第1四半期 (03/4-03/6)		2004年3月期 第2四半期 (03/7-03/9)		前期比		前年 同期比	
	金額	売上 対比	金額	売上 対比	金額	売上 対比	金額	増減率	金額	増減率
売上高	1,540		1,670		1,794		124	+7.5%	254	+16.5%
売上原価	1,162	75.4%	1,252	75.0%	1,393	77.6%	140	+11.2%	231	+19.9%
売上総利益	378	24.6%	417	25.0%	401	22.4%	-15	-3.8%	23	+6.1%
販売費および 一般管理費	326	21.2%	310	18.6%	336	18.7%	25	+8.0%	9	+3.0%
営業利益	52	3.4%	106	6.4%	65	3.7%	-40	-38.3%	13	+25.0%
経常利益	38	2.5%	110	6.6%	55	3.1%	-55	-50.0%	16	+41.4%
当期純利益	-18	-1.2%	85	5.1%	47	2.6%	-38	-44.6%	66	-
EPS	-1,399円01銭		6,424円75銭		3,561円27銭					

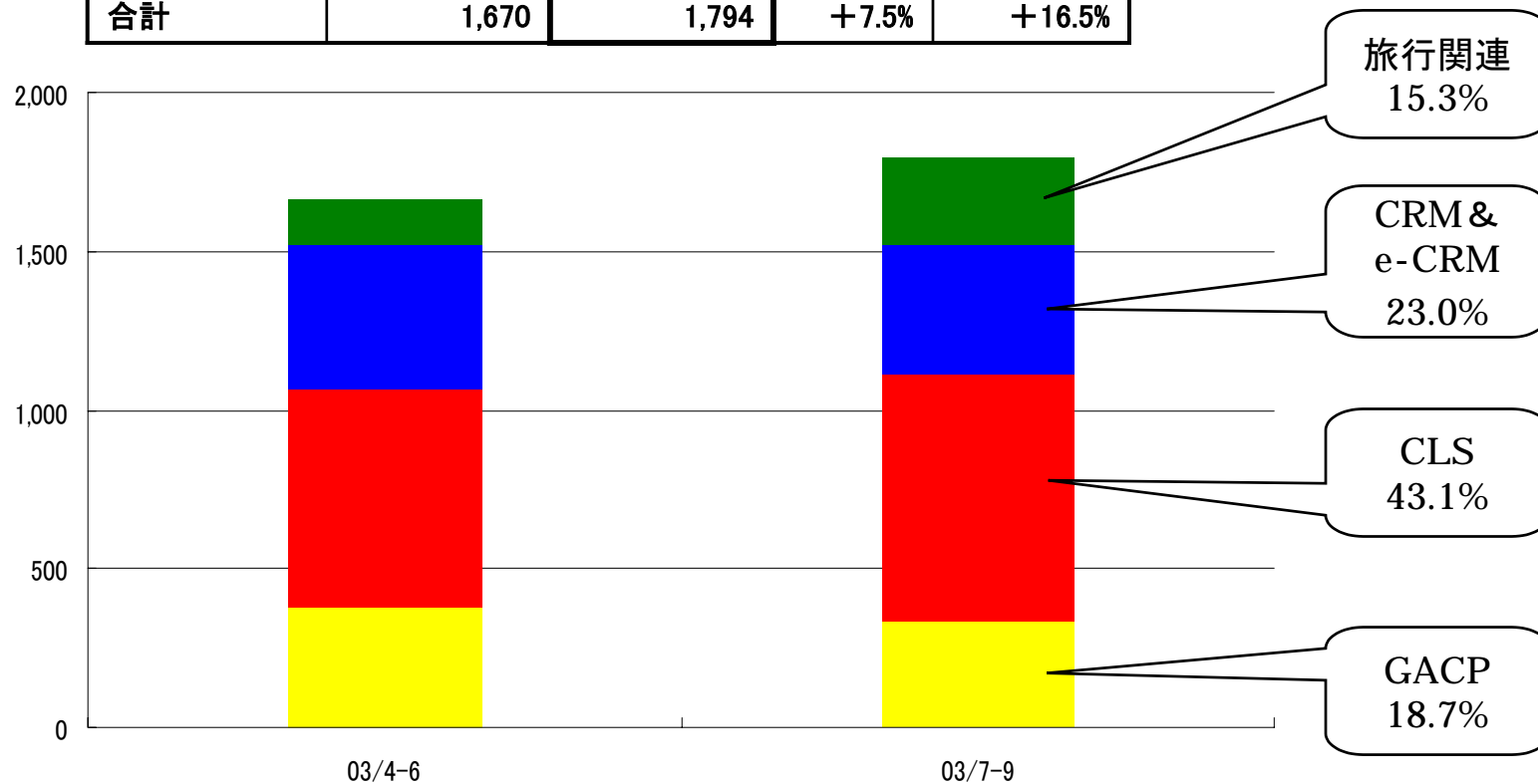
3. 四半期別 売上高の推移(事業別)

2004年3月期第2四半期 売上高の内訳

(単位:百万円未満切り捨て)

内訳	2004年3月期 第1四半期 (03/4-6)	2004年3月期 第2四半期 (03/7-9)	前期比	前年 同期比
GACP	383	335	-12.7%	-19.1%
CLS	685	773	+12.7%	+51.4%
CRM&e-CRM	453	412	-9.0%	+15.8%
旅行関連	147	273	+86.1%	+5.6%
合計	1,670	1,794	+7.5%	+16.5%

売上高構成比



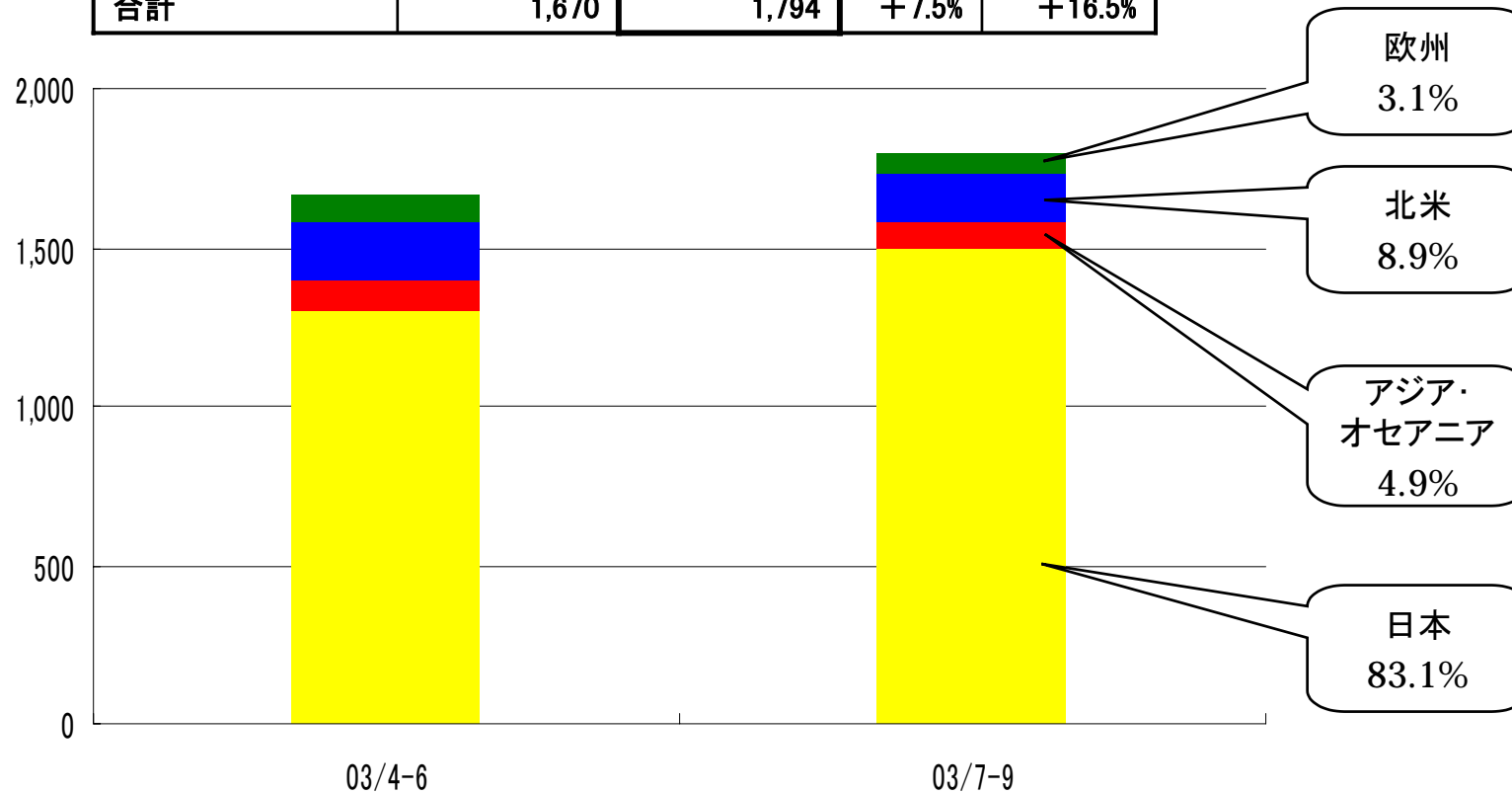
4. 四半期別 売上高の推移(地域別)

2004年3月期第2四半期 売上高の内訳

(単位:百万円未満切り捨て)

内訳	2004年3月期 第1四半期 (03/4-6)	2004年3月期 第2四半期 (03/7-9)	前期比	前年 同期比
日本	1,304	1,491	+14.3%	+28.3%
アジア・オセアニア	97	87	-10.1%	-23.0%
北米	181	158	-12.6%	-17.8%
欧州	85	56	-34.1%	-20.1%
合計	1,670	1,794	+7.5%	+16.5%

売上高構成比



5-①. 事業別業績概況 グローバルアシスタンス&クレームプロセッシング(GACP)

(単位:百万円未満切り捨て)

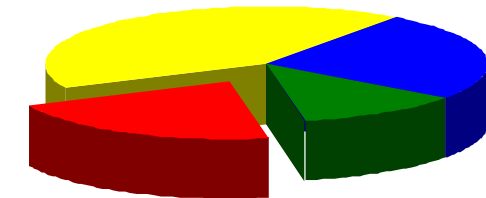
内訳	2003年3月期	2004年3月期		前期比	前年同期比
	第2四半期 (02/7-9)	第1四半期 (03/4-6)	第2四半期 (03/7-9)		
売上高	414	383	335	-12.7%	-19.1%
営業利益	30	41	39	-2.6%	+30.8%
営業利益率	7.4%	10.7%	11.9%	+1.2%	+4.5%

注) 営業利益率の前期および前年との比較値は実績値との差引の値です。

<概況>

- SARSやイラク情勢により保険査定業務の取り扱いが減少しました。一方、米国でのクレジットカード事業と当社独自の海外駐在員向けヘルスケアプログラムが成長しました。
- 販売費および一般管理費抑制に務めた結果、営業利益は増加しました。

< 中間期における全体売上に占める割合 >



GACP
21%

5-②. 事業別業績概況 カーライフサポート(CLS)

(単位:百万円未満切り捨て)

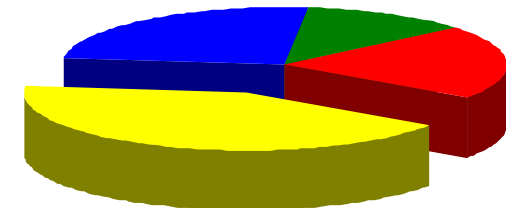
内訳	2003年3月期	2004年3月期		前期比	前年同期比
	第2四半期 (02/7-9)	第1四半期 (03/4-6)	第2四半期 (03/7-9)		
売上高	510	685	773	+12.7%	+51.4%
営業利益	6	89	70	-21.5%	+975.1%
営業利益率	1.3%	13.0%	9.1%	-3.9%	+7.8%

注)営業利益率の前期および前年との比較値は実績値との差引の値です。

<概況>

- 損害保険会社および国内外自動車メーカー向けの新規受託案件が大幅に増加しました。
- 手配費用の削減等により粗利率が改善、販管費の伸びも抑制し収益構造を改善しました。

<中間期における全体売上に占める割合>



CLS
42%

5-③. 事業別業績概況 カスタマー・リレーションシップ・マネジメント(CRM&e-CRM)

(単位:百万円未満切り捨て)

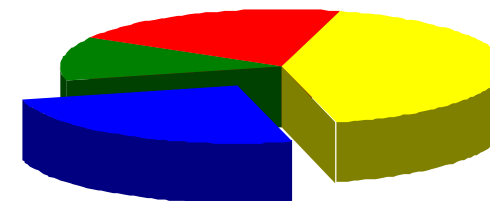
内訳	2003年3月期	2004年3月期		前期比	前年同期比
	第2四半期 (02/7-9)	第1四半期 (03/4-6)	第2四半期 (03/7-9)		
売上高	356	453	412	-9.0%	+15.8%
営業利益	6	-10	-46	-	-
営業利益率	1.7%	-2.3%	-11.2%	-8.9%	-12.9%

注) 営業利益率の前期および前年との比較値は実績値との差引の値です。

<概況>

- 国内外とも需要低迷が続きました。
- 欧州における新規事業の初期投資負担により営業赤字となりました。

< 中間期における全体売上に占める割合 >



CRM &
e-CRM
29%

5-④. 事業別業績概況 旅行関連事業(旅行関連)

(単位:百万円未満切り捨て)

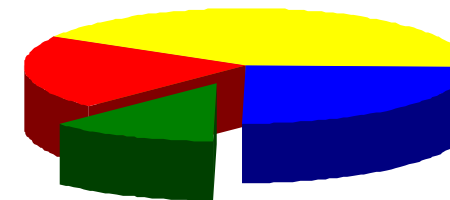
内訳	2003年3月期	2004年3月期		前期比	前年同期比
	第2四半期 (02/7-9)	第1四半期 (03/4-6)	第2四半期 (03/7-9)		
売上高	259	147	273	+86.1%	+5.6%
営業利益	9	-13	1	-	-
営業利益率	3.5%	-9.4%	0.5%	+9.9%	-3.0%

注) 営業利益率の前期および前年との比較値は実績値との差引の値です。

<概況>

- 旅行手配業務を縮小する一方、インターネット上での国内格安航空券手配業務が成長しました。
- 黒字に転換しました。

< 中間期における全体売上に占める割合 >



旅行関連
12%

2004/03月期予想概況

1. 2004年3月期予想ハイライト

◎通期業績予想に変更はありません。

予想売上高7,013百万円 予想経常利益273百万円(連結)

第3四半期および第4四半期

基礎的な収益性は、当中間期同様の水準で維持されると見込んでおりますが、開設した秋田BPOセンターへの業務移管に伴う費用の発生により、一時的に売上原価と販売費および一般管理費が増加する見通しです。この見通しは、本年5月に発表いたしました通期業績予想に織り込み済みであり、従って通期業績予想に変更はありません。

- 新規受託案件が順調に成長しているGACP、CLS事業の契約は長期に渡るものと見込まれます。
- 秋田BPOセンターへの業務移管の主たる費用は、顧客企業へのサービスレベルを維持するための東京と秋田での二重のオペレーションに伴うものです。
- 秋田BPOセンターの開設は、当社の中期的収益基盤を強化し、持続的成長の基礎となることと確信しております。

2. 2004年3月期業績予想(連結)

(単位:百万円未満切り捨て)

	2004/3月期 中間		2004/3月期 (予測)	
	金額	売上対比	金額	売上対比
売上高	3,464		7,013	
売上原価	2,646	76.4%	5,493	78.3%
売上総利益	818	23.6%	1,520	21.7%
販売費および 一般管理費	646	18.7%	1,250	17.8%
営業利益	171	5.0%	269	3.8%
経常利益	165	4.8%	273	3.9%
当期純利益	133	3.8%	280	4.0%

3. 売上高・営業利益の内訳(事業別)

(単位:百万円未満切り捨て)

	2004年3月期 中間		2004/3月期 (予想)	
	金額	売上対比	金額	売上対比
売上高合計	3,464		7,013	
BPO事業合計	3,044	87.9%	6,091	86.9%
GACP	718	20.7%	1,328	18.9%
CLS	1,458	42.1%	2,889	41.2%
CRM&e-CRM	866	25.0%	1,873	26.7%
旅行関連事業	420	12.1%	922	13.1%
	金額	売上対比	金額	売上対比
営業利益(損失)	171	5.0%	269	3.8%
BPO事業合計	184	5.3%	282	4.0%
GACP	80	2.3%	58	0.8%
CLS	159	4.6%	141	2.0%
CRM&e-CRM	-56	-1.6%	82	1.2%
旅行関連事業	-12	-0.4%	-12	-

(参考資料) 秋田BPOセンター

この度、2003年10月1日に秋田県秋田市新屋鳥木町(あらやとりきまち)にある西部工業団地内に、秋田BPOセンターを開設し、操業開始いたしました。

当センターは、最先端の設備を活かし、クオリティーの高いビジネス・プロセス・アウトソーシングサービスを一括して提供してまいります。



1. 秋田へ移転するメリット

- 秋田県、秋田市の全面バックアップもあり、安定的に優秀な人材を確保できます。
- 地域での新産業に対する注目度も高く、2003年2月から10月末迄に新聞・テレビにて紹介された回数は、20回以上になっています。
- 東京都内と比べて、家賃などの固定費削減効果が期待できる他、短期的な業務委託も可能にするスペースも保有できます。
- 従業員が働きやすい欧米型オフィス環境となっております。

