

# 2004年3月期 決算説明資料



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)

2004.05.26

**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月期決算（連結ベース）〕

1. 2004年3月期 業績上方修正の要因
2. 当社の事業内容
3. 2004年3月期のサマリー  
2004年3月期のサマリー
4. 2004年3月期 損益計算書
5. 売上高と経常利益の推移
6. 2004年3月期四半期別損益計算書
7. 四半期別 売上高と経常利益の推移
8. 売上高の内訳（地域別）
9. 売上高の推移（地域別）

## 〔2004年3月期決算（連結ベース）- 事業別- 〕

1. 売上高・営業利益の内訳（事業別）
2. 四半期別 売上高の推移（事業別）
3. 四半期別 売上高の推移（地域別）

4. 事業別業績概況（GACP）
4. 事業別業績概況（CLS）
4. 事業別業績概況（CRM & e-CRM）
4. 事業別業績概況（旅行関連）
5. 2004年3月期連結貸借対照表（要約）
6. 連結キャッシュ・フローの状況（要約）

## 〔2005年3月期予想概況（連結ベース）〕

1. 2005年3月期予想ハイライト
2. 2005年3月期業績予想（連結）
3. 売上高と経常利益の推移

## 〔参考資料〕

秋田BPOセンター

# 2004年3月期決算 (連結ベース)

## 連結子会社

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

# 1. 2004年3月期 業績上方修正の要因

## ✚ 売上高の状況

- ◆ カーライフサポート(CLS)事業で新規に受託した中古車査定・販売会社向け業務が、年度後半に順調に立ち上がる
- ◆ SARSの影響が薄れ、グローバルアシスタンス&クレームプロセッシング(GACP)事業の海外旅行者傷害保険向け査定業務が年度後半回復
- ◆ カスタマー・リレーションシップ・マネジメント(CRM&e CRM)事業は国内外とも計画下回る

## ✚ 収益の状況

- ◆ 秋田BPOセンターへの業務移管が今年度計画より前倒しに終了し、東京との二重オペレーション費用が削減
- ◆ カーライフサポート(CLS)事業及びグローバルアシスタンス&クレームプロセッシング(GACP)事業の業務効率改善成果

	2004年3月期					
	予測 (平成15年5月21日発表)			実績		
	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	増減率
売上高	7,013		7,101		88	1.3%
売上原価	5,493	78.3%	5,359	75.5%	-134	-2.4%
売上総利益	1,520	21.7%	1,741	24.5%	221	14.5%
販売管理費	1,250	17.8%	1,282	18.0%	32	2.6%
営業利益	269	3.8%	458	6.5%	189	70.3%
経常利益	273	3.9%	387	5.5%	114	41.8%
当期純利益	280	4.0%	353	5.0%	73	26.1%

(単位:百万円未満切り捨て)

## 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)企業の一連の業務を一括して受託し、消費者の皆様(エンドユーザー)が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、“**消費者の皆様の声を直接見聞きしたうえで 必要とされるニーズを見い出す**”ということです。このような経営理念のもと、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（当事業は以下の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。

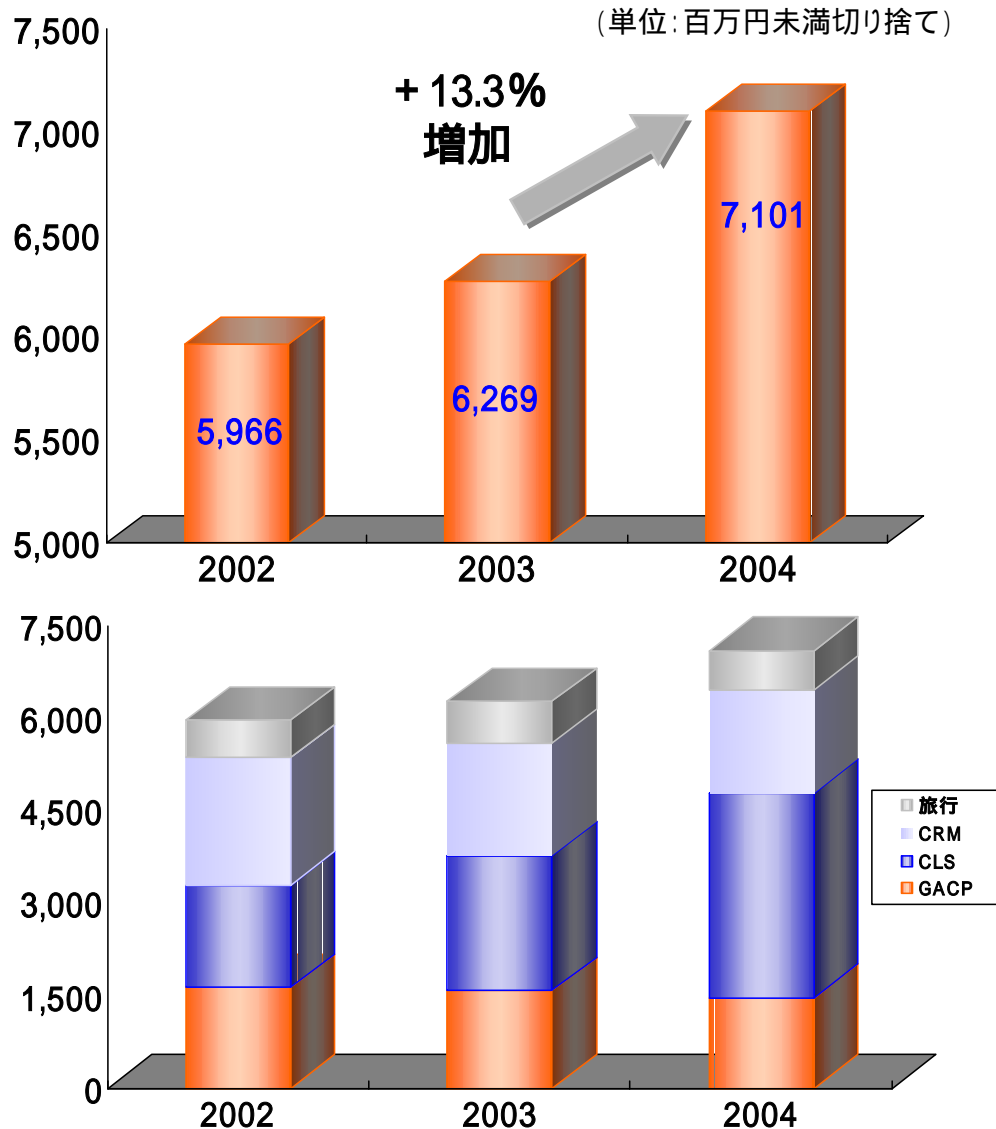
### 旅行関連事業

- ◆ 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手配業務を主としています。

### 3. 2004年3月期のサマリー

#### 売上高の状況

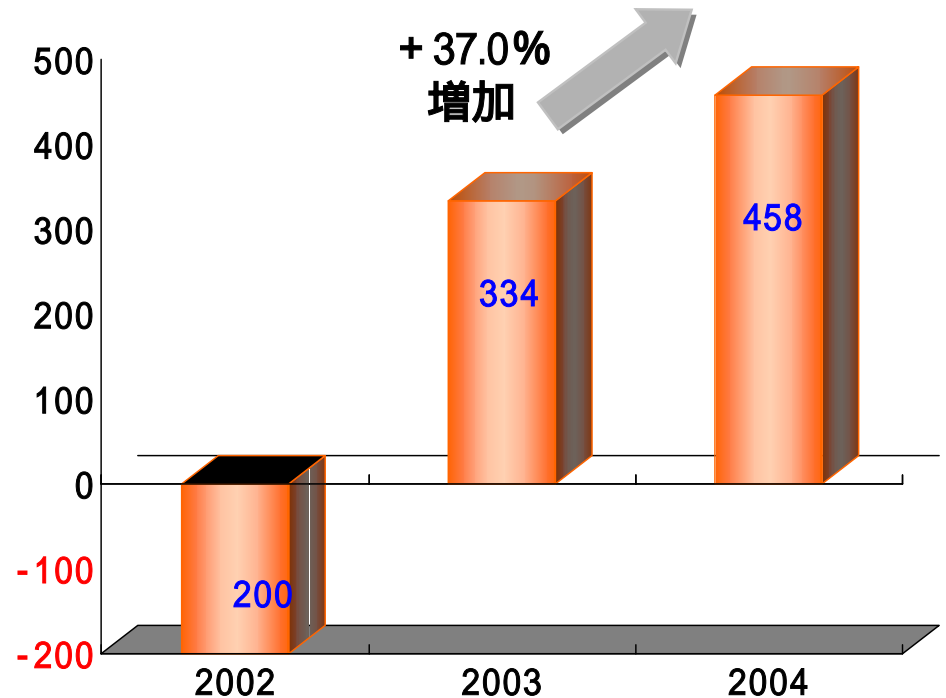
- ◆ 2004年3月期売上高は7,101百万円(前年比13.3%増)
- ◆ グローバルアシスタンス&クレームプロセッシング(GACP)事業は円高とSARSの影響で減収(前年比7.6%減)
- ◆ カーライフサポート(CLS)事業が高成長(前年比51.4%増)
- ◆ カスタマー・リレーションシップ・マネジメント(CRM&e CRM)事業が減収(前年比8.4%減)



### 3. 2004年3月期のサマリー

#### 収益の状況

- ◆ 営業利益は458百万円(前年比37.0%増)
- ◆ 秋田BPOセンターへの投資と業務移管により一時的な二重コストが発生したものの、累計ではコスト削減効果により増益。営業利益率は前年から1.2%改善し6.5%
- ◆ CLS事業及びGACP事業の収益構造改善効果が顕著なものとなり、全体の収益性向上



(単位: 百万円未満切り捨て)

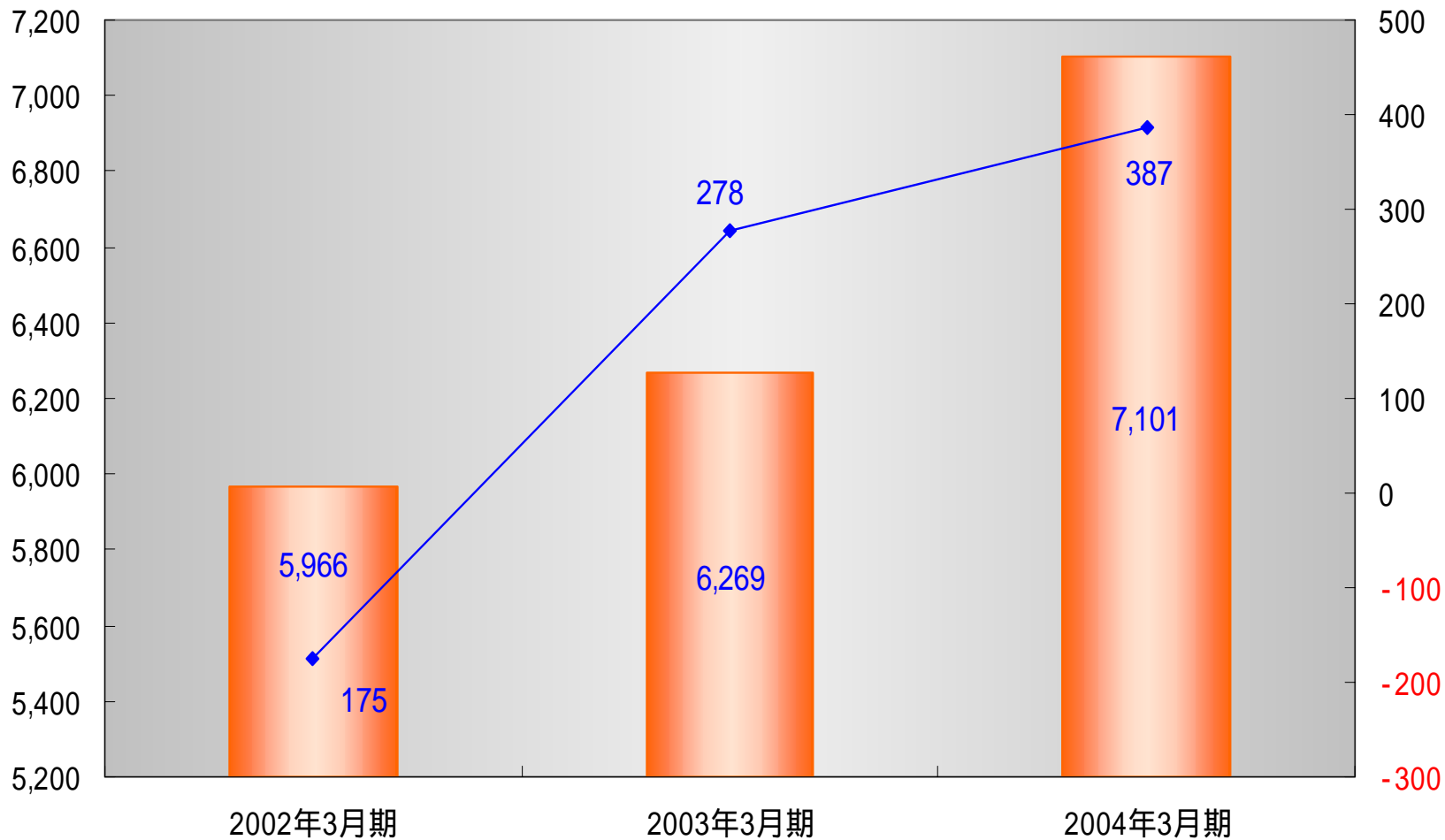
## 4. 2004年3月期 損益計算書

(単位:百万円未満切り捨て)

	2003年3月期		2004年3月期		前年比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	増減率
売上高	6,269		7,101		+ 831	+ 13.3%
売上原価	4,677	74.6%	5,359	75.5%	+ 682	+ 14.6%
売上総利益	1,592	25.4%	1,741	24.5%	+ 149	+ 9.4%
販売管理費	1,257	20.1%	1,282	18.0%	+ 25	+ 2.0%
営業利益	334	5.3%	458	6.5%	+ 124	+ 37.0%
経常利益	278	4.4%	387	5.5%	+ 109	+ 39.5%
当期純利益	101	1.6%	353	5.0%	+ 251	+ 247.7%
EPS	7,612円04銭		26,465円58銭			
株主資本利益率 (%)	11.1%		31.9%			

# 5. 売上高と経常利益の推移

(単位: 百万円未満切り捨て)



# 6. 2004年3月期四半期別損益計算書

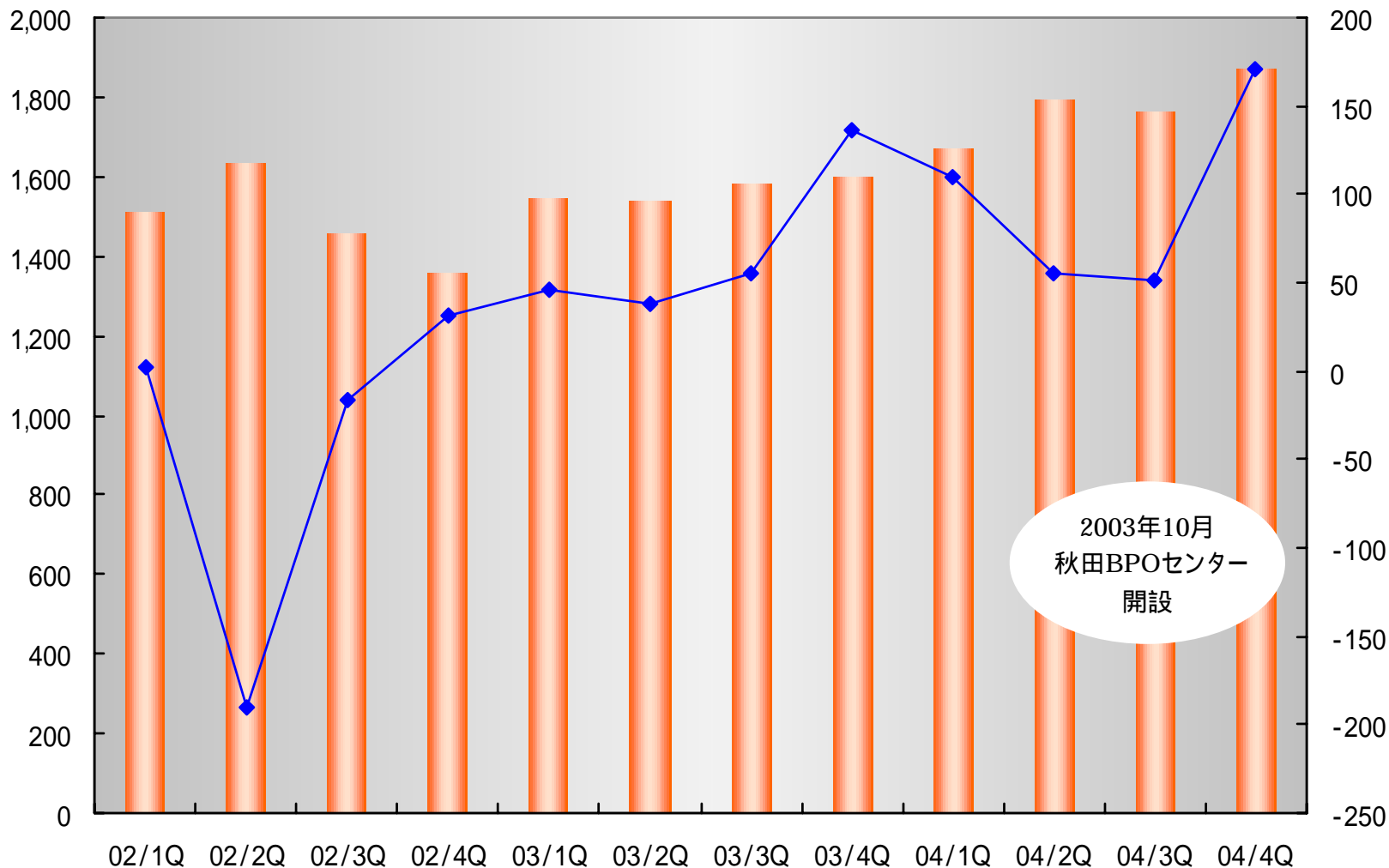
2004年3月期	1Q (03/4-6)		2Q (03/7-9)		3Q (03/10-12)		4Q (04/1-3)		2004年4Q 前年比
	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	売上対比	
売上高	1,670		1,794		1,765		1,870		+17.0%
売上原価	1,252	75.0%	1,393	77.6%	1,369	77.5%	1,344	71.9%	+19.6%
売上総利益	417	25.0%	401	22.4%	396	22.5%	526	28.1%	+11.0%
販売管理費	310	18.6%	336	18.7%	307	17.4%	328	17.5%	+4.4%
営業利益	106	6.4%	65	3.7%	88	5.0%	198	10.6%	+24.0%
経常利益	110	6.6%	55	3.1%	51	2.9%	171	9.2%	+25.6%
当期純利益	85	5.1%	47	2.6%	31	1.8%	188	10.1%	+230.4%
EPS	6,424円75銭		3,561円27銭		2,368円88銭		14,106円32銭		

2003年3月期	1Q (02/4-6)		2Q (02/7-9)		3Q (02/10-12)		4Q (03/1-3)	
	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	売上対比
売上高	1,546		1,540		1,583		1,598	
売上原価	1,159	75.0%	1,162	75.4%	1,231	77.8%	1,124	70.3%
売上総利益	386	25.0%	378	24.6%	352	22.2%	474	29.7%
販売管理費	325	21.1%	326	21.2%	290	18.4%	314	19.7%
営業利益	61	4.0%	52	3.4%	61	3.9%	160	10.0%
経常利益	46	3.0%	38	2.5%	55	3.5%	136	8.5%
当期純利益	40	2.6%	-18	-1.2%	23	1.5%	56	3.6%
EPS	3,002円35銭		-1,399円01銭		1,737円37銭		4,271円33銭	

(単位：  
百万円未満切り捨て)

# 7. 四半期別 売上高と経常利益の推移

(単位: 百万円未満切り捨て)



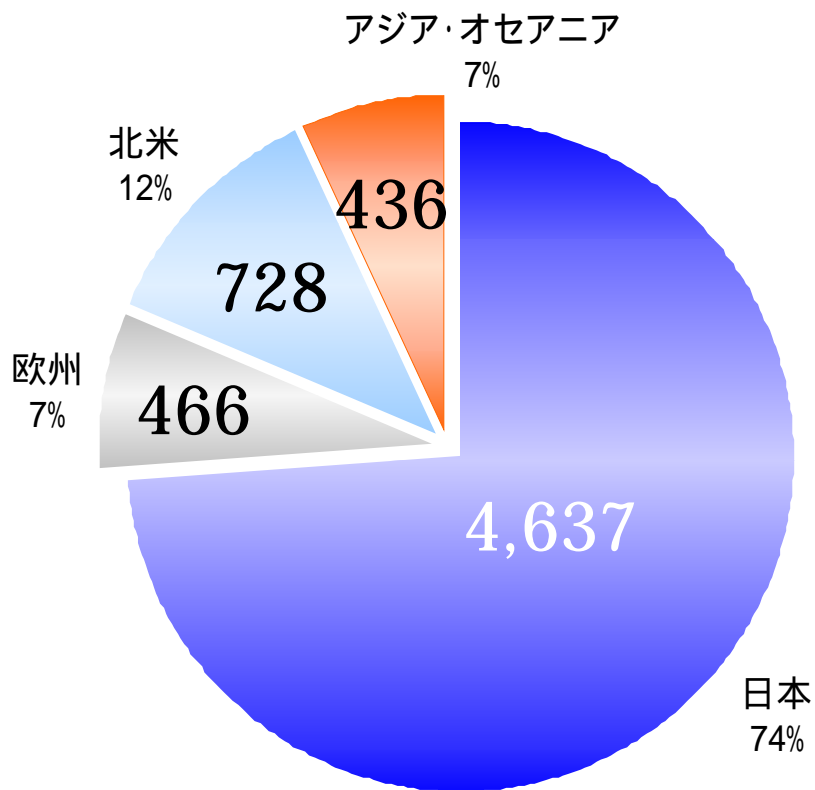
2003年10月  
秋田BPOセンター  
開設

## 8. 売上高の内訳(地域別)

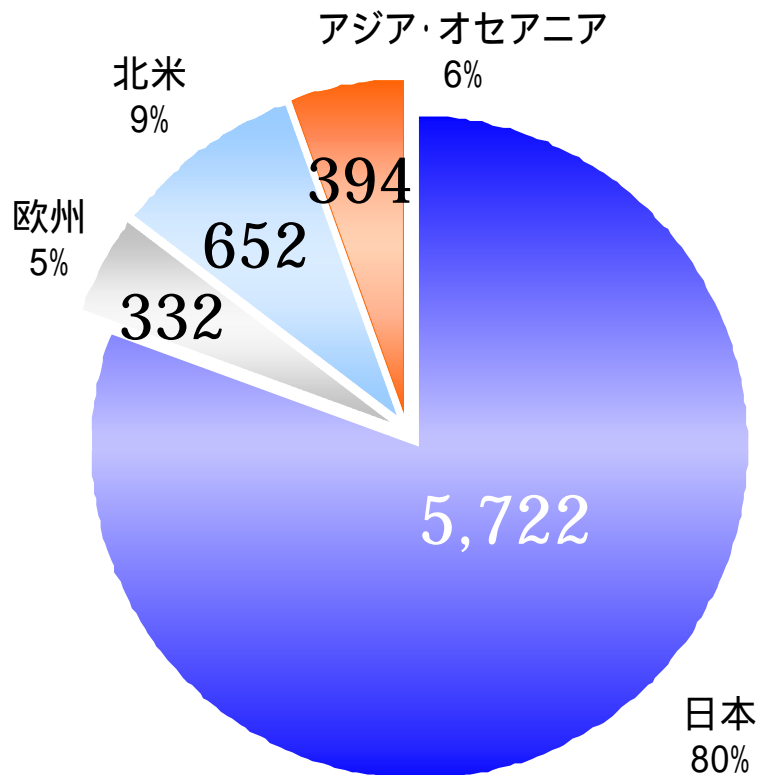
	2003年3月期		2004年3月期		前年比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	増減率
売上高合計	6,269		7,101		+831	+13.3%
日本	4,637	74.0%	5,722	80.6%	+1,084	+23.4%
アジア・オセアニア	436	7.0%	394	5.5%	-42	-9.8%
北米	728	11.6%	652	9.2%	-76	-10.5%
欧州	466	7.4%	332	4.7%	-133	-28.7%

(単位:百万円未満切り捨て)

## 9. 売上高の推移(地域別)



2003年3月期



2004年3月期

(単位: 百万円未満切り捨て)

CLS事業の成長により国内売上高が順調に推移しました。

**2004年3月期決算  
（連結ベース）  
-事業別-**

**2004年3月期の連結子会社**

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

# 1. 売上高・営業利益の内訳(事業別)

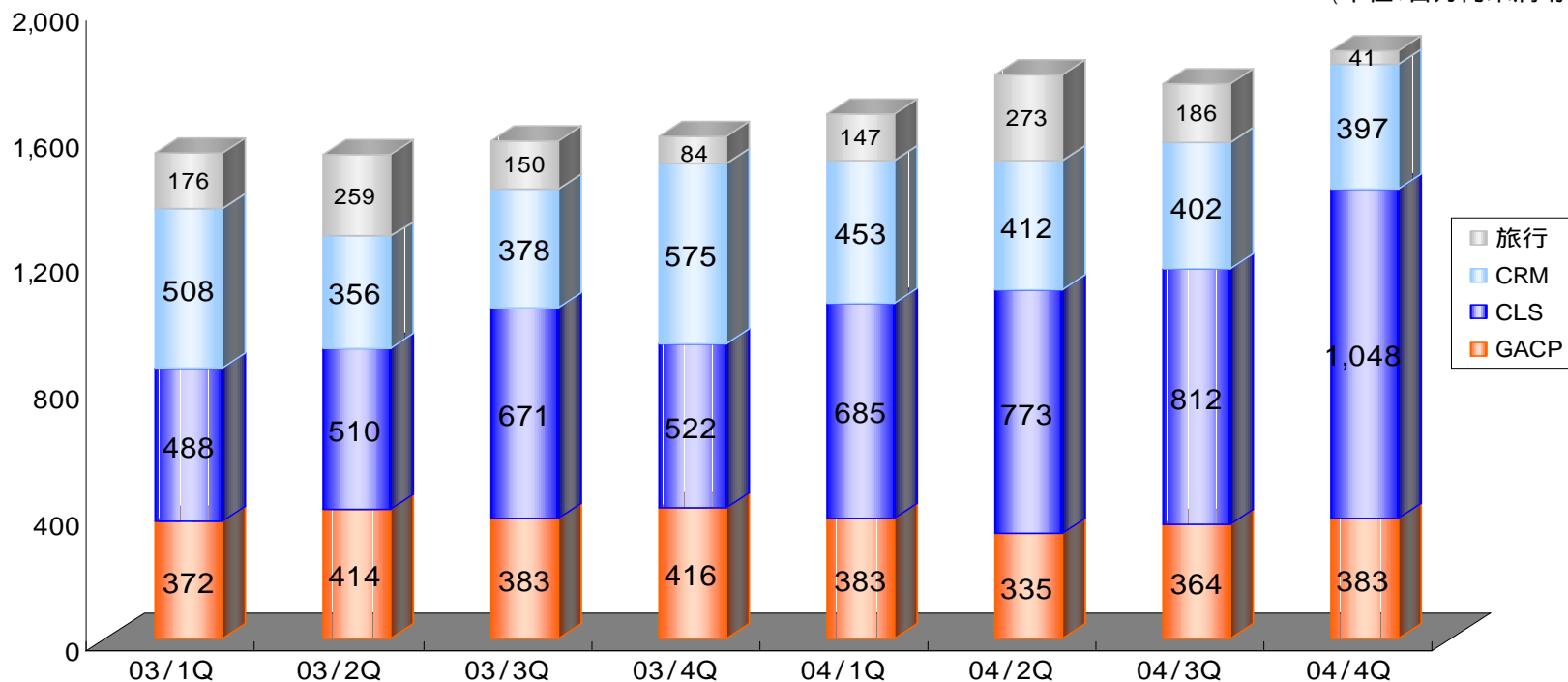
(単位:百万円未満切り捨て)

	2003年3月期		2004年3月期		前年比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	増減率
<b>売上高合計</b>	6,269		7,101		+ 831	+ 13.3%
<b>BPO事業合計</b>	5,599	89.3%	6,452	90.9%	+ 852	+ 15.2%
GACP	1,587	25.3%	1,466	20.7%	-120	-7.6%
CLS	2,193	35.0%	3,319	46.7%	+ 1,126	+ 51.4%
CRM & e CRM	1,818	29.0%	1,665	23.5%	-153	-8.4%
<b>旅行関連事業</b>	670	10.7%	649	9.1%	-21	-3.1%
	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	増減率
<b>営業利益(損失)</b>	334	5.3%	458	6.5%	+ 123	+ 37.0%
<b>BPO事業合計</b>	373	5.9%	474	6.7%	+ 101	+ 27.2%
GACP	109	1.7%	213	3.0%	+ 104	+ 95.7%
CLS	202	3.2%	338	4.8%	+ 136	+ 67.7%
CRM & e CRM	62	1.0%	-77	-	-139	-
<b>旅行関連事業</b>	-38	-	-15	-	+ 22	-

## 2. 四半期別 売上高の推移 (事業別)

内訳	2003年3月期				2004年3月期				4Q 前年比	2004年 通年 前年比
	1Q (02/4-6)	2Q (02/7-9)	3Q (02/10-12)	4Q (03/1-3)	1Q (03/4-6)	2Q (03/7-9)	3Q (03/10-12)	4Q (04/1-3)		
GACP	372	414	383	416	383	335	364	383	-7.9%	-7.6%
CLS	488	510	671	522	685	773	812	1,048	100.7%	51.4%
CRM&e-CRM	508	356	378	575	453	412	402	397	-31.0%	-8.4%
旅行関連	176	259	150	84	147	273	186	41	-50.9%	-3.1%
合計	1,546	1,540	1,583	1,598	1,670	1,794	1,765	1,870	17.0%	13.3%

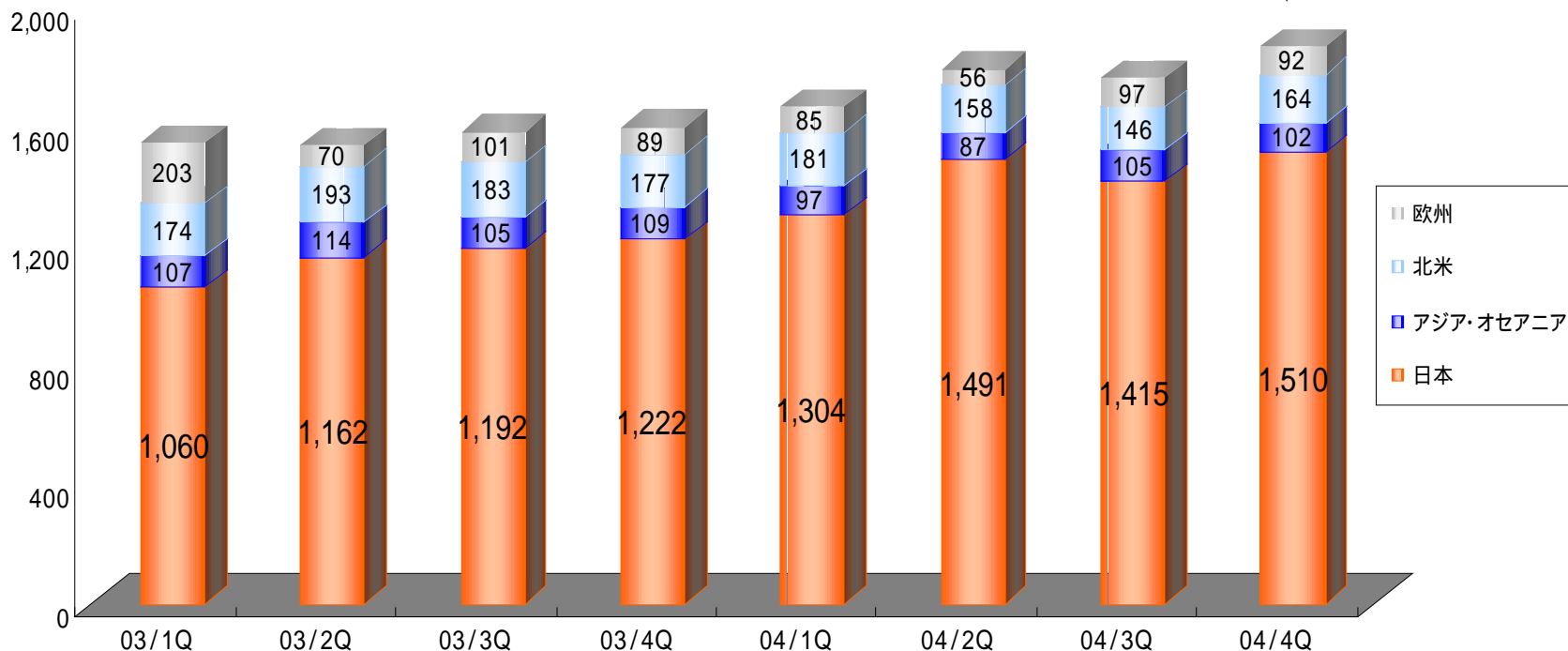
(単位:百万円未満切り捨て)



### 3. 四半期別 売上高の推移 (地域別)

内訳	2003年3月期				2004年3月期				4Q 前年比	2004年 通年 前年比
	1Q (02/4-6)	2Q (02/7-9)	3Q (02/10-12)	4Q (03/1-3)	1Q (03/4-6)	2Q (03/7-9)	3Q (03/10-12)	4Q (04/1-3)		
日本	1,060	1,162	1,192	1,222	1,304	1,491	1,415	1,510	23.6%	23.4%
アジア・オセアニア	107	114	105	109	97	87	105	102	-6.2%	-9.8%
北米	174	193	183	177	181	158	146	164	-6.9%	-10.5%
欧州	203	70	101	89	85	56	97	92	3.0%	-28.7%
合計	1,546	1,540	1,583	1,598	1,670	1,794	1,765	1,870	17.0%	13.3%

(単位: 百万円未満切り捨て)



## 4- . 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)

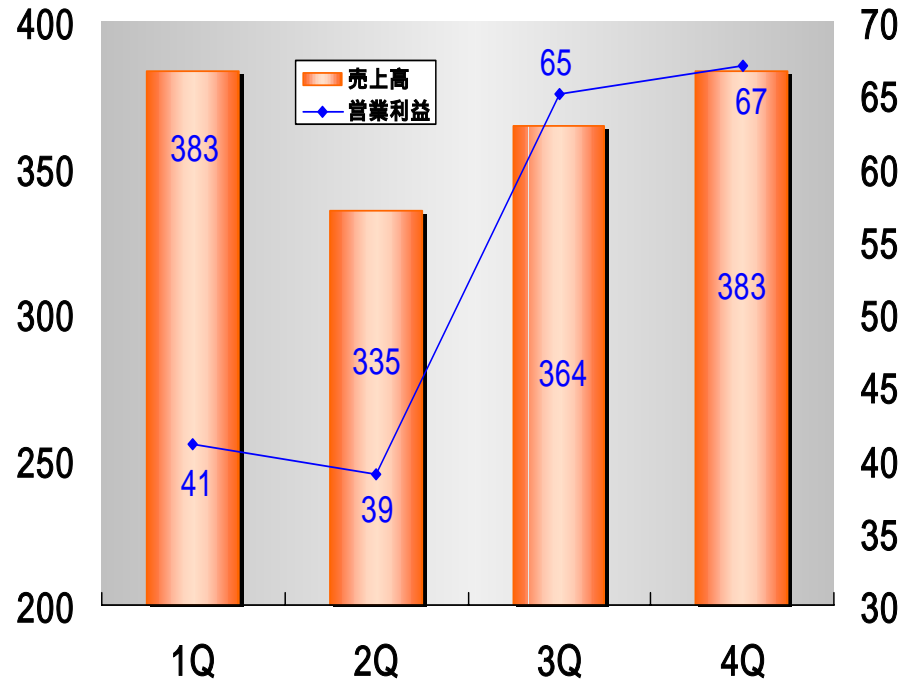
(単位: 百万円未満切り捨て)

内訳	2003年3月期				2004年3月期				4Q 通期	4Q 前年比	2004年 通年 前年比
	1Q (02/4-6)	2Q (02/7-9)	3Q (02/10-12)	4Q (03/1-3)	1Q (03/4-6)	2Q (03/7-9)	3Q (03/10-12)	4Q (04/1-3)			
売上高	372	414	383	416	383	335	364	383	1,466	-7.9%	-7.6%
営業利益	34	30	20	23	41	39	65	67	213	184.4%	95.7%
営業利益率	9.2%	7.4%	5.4%	5.7%	10.7%	11.9%	17.9%	17.5%	14.5%	11.8%	7.6%

注) 営業利益率の比較値は実績値との差引の値です。

### < 概況 >

- ➡ 第3四半期からSARSやイラク情勢の影響で減少していた保険査定業務の取り扱いが回復してきました。
- ➡ 前期に引き続いて、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。
- ➡ 第3四半期から業務手法の改善努力が成果を生み出し、営業利益は大幅に増加しました。



## 4- . 事業別業績概況 カーライフサポート(CLS)

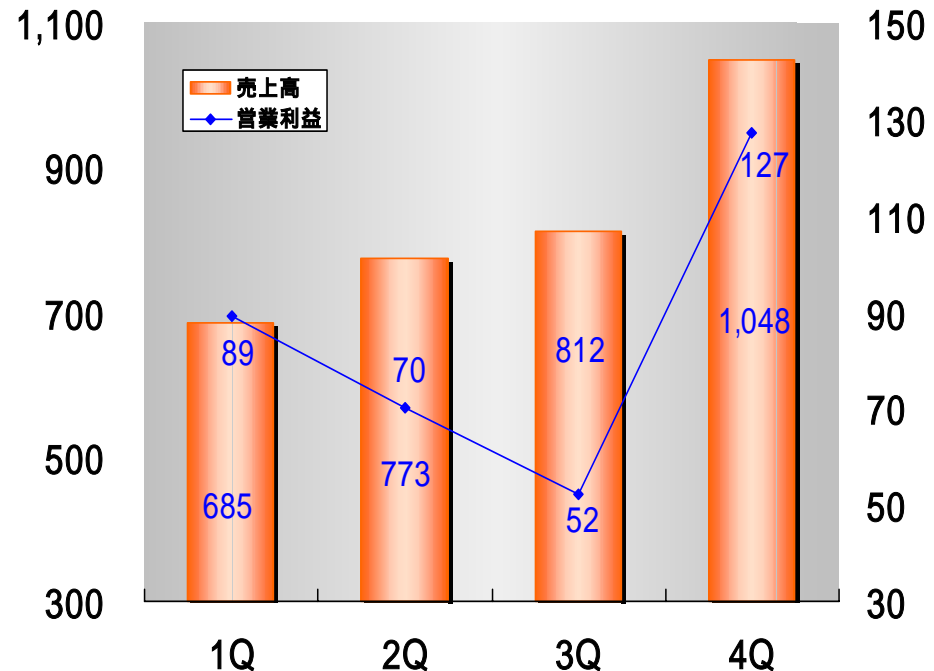
(単位: 百万円未満切り捨て)

内訳	2003年3月期				2004年3月期				4Q 前年比	2004年 通年 前年比	
	1Q (02/4-6)	2Q (02/7-9)	3Q (02/10-12)	4Q (03/1-3)	1Q (03/4-6)	2Q (03/7-9)	3Q (03/10-12)	4Q (04/1-3)			通期
売上高	488	510	671	522	685	773	812	1,048	3,319	100.7%	51.4%
営業利益	10	6	56	128	89	70	52	127	338	-1.1%	67.7%
営業利益率	2.2%	1.3%	8.4%	24.6%	13.0%	9.1%	6.4%	12.1%	10.2%	-12.5%	1.0%

注) 営業利益率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既存受託案件が継続的な成長を続けています。
- ➡ 年度後半に新規受託した大手中古車査定・販売会社の受託案件が売上に寄与し始めました。
- ➡ 秋田BPOセンターへの業務移管に伴う一時的なコスト増が発生しましたが、既存の費用の見直しなど収益構造を改善し営業利益は前期より増収となりました。



## 4- . 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)

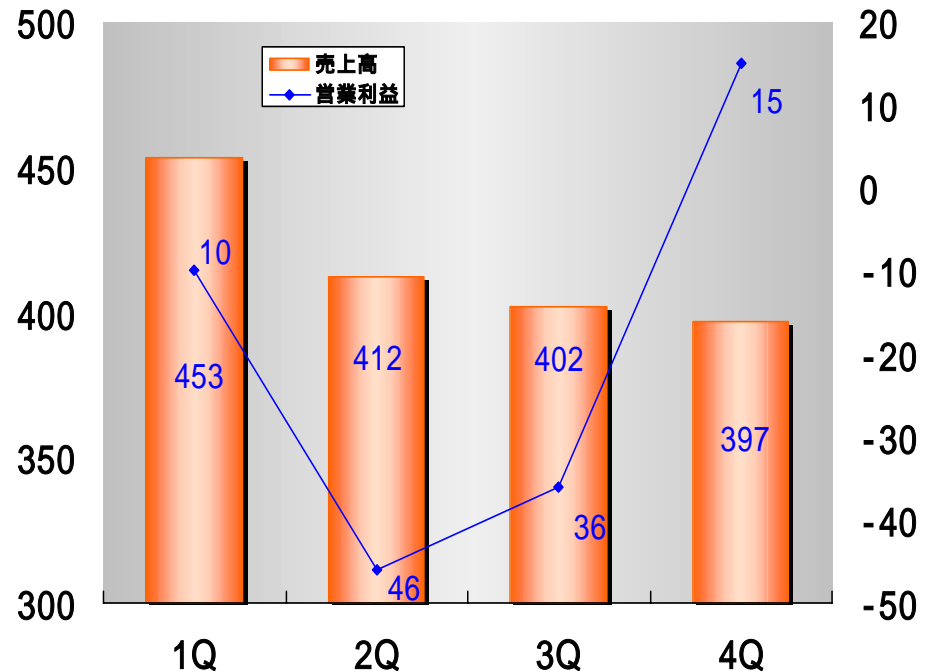
(単位: 百万円未満切り捨て)

内訳	2003年3月期				2004年3月期				4Q 通期	4Q 前年比	2004年 通年 前年比
	1Q (02/4-6)	2Q (02/7-9)	3Q (02/10-12)	4Q (03/1-3)	1Q (03/4-6)	2Q (03/7-9)	3Q (03/10-12)	4Q (04/1-3)			
売上高	508	356	378	575	453	412	402	397	1,665	-31.0%	-8.4%
営業利益	10	6	21	24	-10	-46	-36	15	-77	-37.6%	-
営業利益率	2.0%	1.7%	5.6%	4.3%	-2.3%	-11.2%	-9.0%	3.9%	-4.7%	-0.4%	-

注) 営業利益率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。
- ➡ 秋田BPOセンターへの業務移管に伴う一時的なコスト増や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。



## 4- . 事業別業績概況 旅行関連事業(旅行関連)

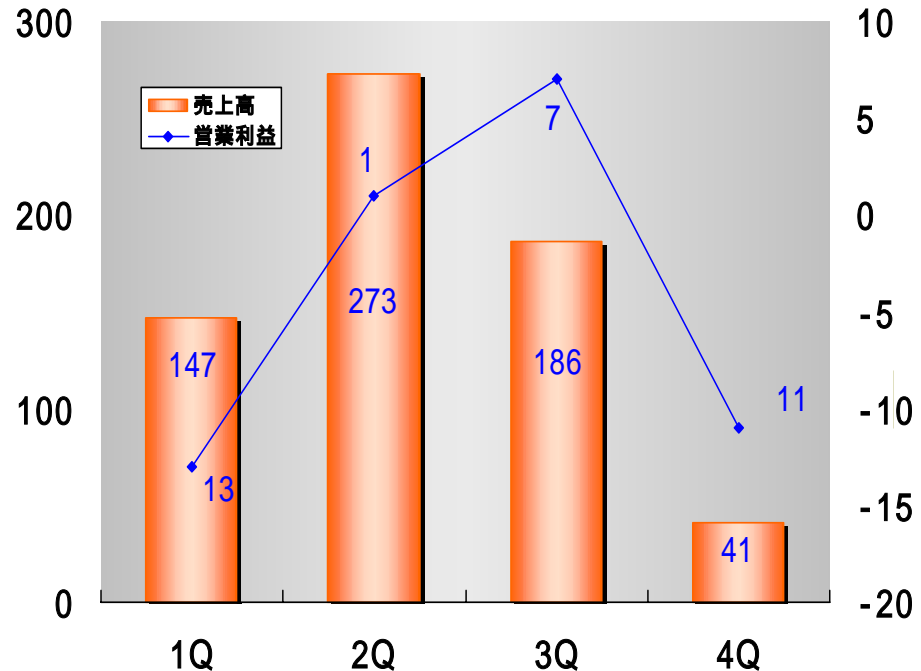
(単位: 百万円未満切り捨て)

内訳	2003年3月期				2004年3月期				4Q 前年比	2004年 通年 前年比	
	1Q (02/4-6)	2Q (02/7-9)	3Q (02/10-12)	4Q (03/1-3)	1Q (03/4-6)	2Q (03/7-9)	3Q (03/10-12)	4Q (04/1-3)			通期
売上高	176	259	150	84	147	273	186	41	649	-50.9%	-3.1%
営業利益	6	9	-36	-16	-13	1	7	-11	-15	-31.6%	-
営業利益率	3.4%	3.5%	-24.3%	-19.7%	-9.4%	0.5%	4.3%	-27.4%	-2.4%	-7.7%	3.3%

### < 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の処理件数が増加しております。

注) 営業利益率の比較値は実績値との差引の値です。



## 5. 2004年3月期連結貸借対照表(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 期末	増減
<b>I. 流動資産</b>	1,594	1,960	+366
現金及び預金	447	696	+249
受取手形及び売掛金	771	827	+56
繰延税金資産	111	77	-34
その他	264	358	+94
<b>II. 固定資産</b>	668	988	+320
有形固定資産	202	557	+355
無形固定資産	185	164	-21
投資その他の資産	281	267	-14
<b>合計</b>	<b>2,263</b>	<b>2,949</b>	<b>+686</b>
<b>I. 流動負債</b>	1,258	1,277	+19
<b>II. 固定負債</b>	71	389	+318
<b>III. 自己資本</b>	933	1,281	+348
<b>合計</b>	<b>2,263</b>	<b>2,949</b>	<b>+686</b>

## 6.連結キャッシュ・フローの状況(要約)

(単位:百万円未満切り捨て)

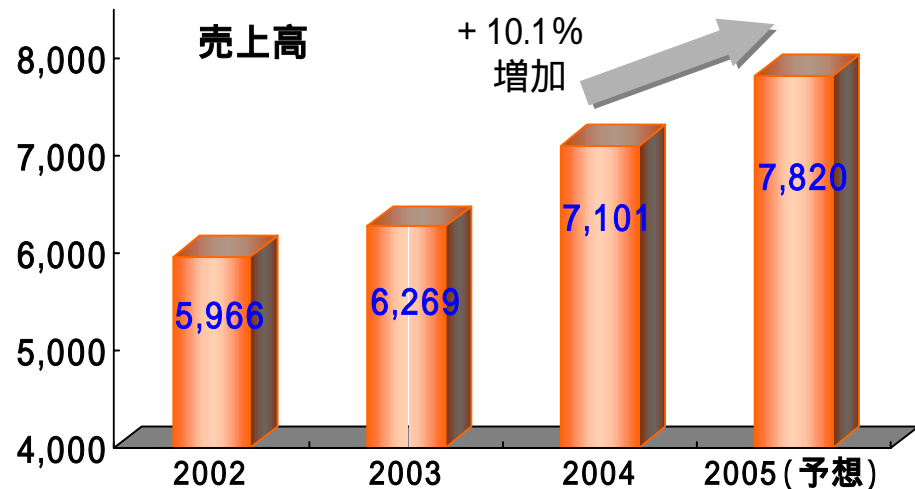
	2003年3月期	2004年3月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	701	472	-228
投資活動によるキャッシュ・フロー	-374	-523	-149
財務活動によるキャッシュ・フロー	-327	312	639
現金および現金同等物に係る換算差額	-6	-17	-10
現金および現金同等物の増減額	-7	244	251
現金および現金同等物の期末残高	447	691	244

# 2005年3月期予想概況 (連結ベース)

# 1. 2005年3月期予想ハイライト

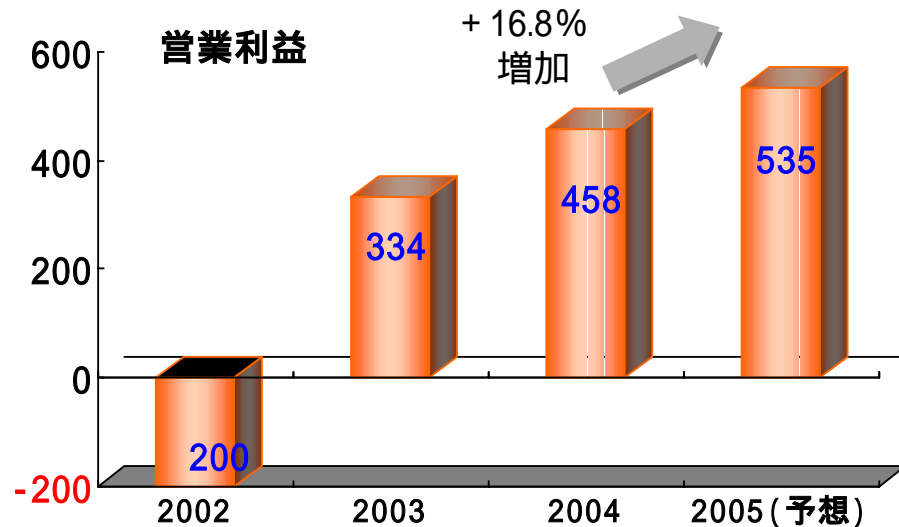
## 売上高の状況

- ◆ 予想売上高 7,820百万円 予想営業利益 535百万円(連結)
- ◆ 新規受託案件が順調に成長しているカーライフサポート(CLS)事業と、秋田BPOセンター移管後、新規受注が増加基調にあるカスタマー・リレーションシップ・マネジメント(CRM & e CRM) 事業の売上成長を見込んでいます。



## 収益の状況

- ◆ カスタマー・リレーションシップ・マネジメント(CRM & e CRM) 事業の黒字転換を見込んでいます。
- ◆ カーライフサポート(CLS) 事業及びグローバルアシスタンス&クレームプロセッシング(GACP) 事業は安定的な収益確保を見込んでいます。



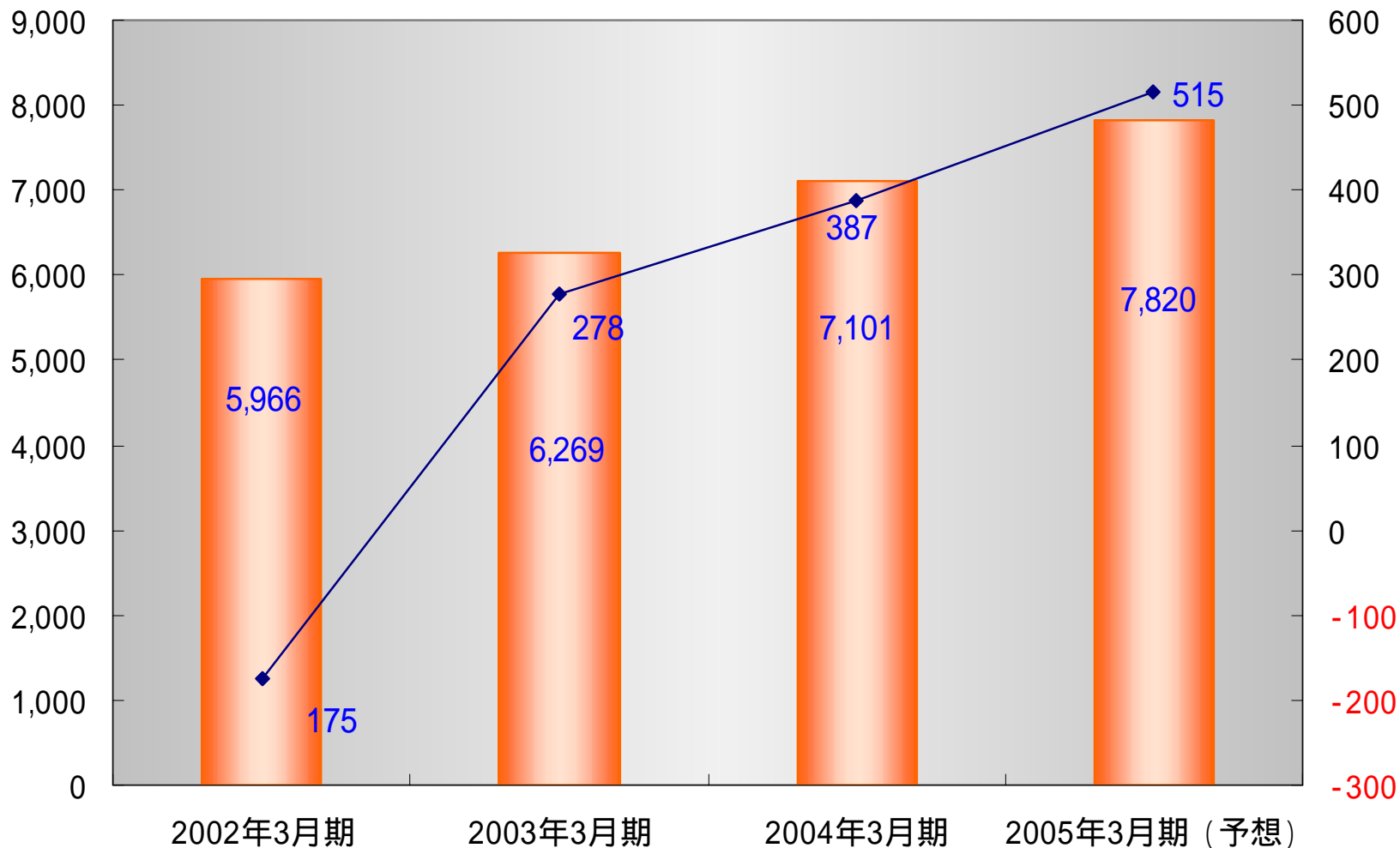
## 2. 2005年3月期業績予想(連結)

(単位:百万円未満切り捨て)

	2004年3月期		2005年3月期 (予想)		金額	増減率
	金額	売上対比	金額	売上対比		
売上高	7,101		7,820		+ 719	+ 10.1%
売上原価	5,359	75.5%	5,950	76.1%	+ 591	+ 11.0%
売上総利益	1,741	24.5%	1,870	23.9%	+ 129	+ 7.4%
販売管理費	1,282	18.0%	1,335	17.1%	+ 53	+ 4.1%
営業利益	458	6.5%	535	6.8%	+ 77	+ 16.8%
経常利益	387	5.5%	515	6.8%	+ 128	+ 33.1%
当期純利益	353	5.0%	355	4.5 %	+ 2	+ 0.6%

### 3. 売上高と経常利益の推移

(単位: 百万円未満切り捨て)



# 參考資料



# 秋田BPOセンター

- 2003年10月に秋田県と秋田市の誘致企業として、秋田市新屋鳥木町に弊社BPO戦略の拠点である「秋田BPOセンター」を開設いたしました。当BPOセンターは東北最大級のコンタクトセンターとして、CM方式(コンストラクション・マネージメント)により多くの地元企業のご協力により施工され、また地元従業員の手によって運営されるなど、今までに類を見ないコンタクトセンターとなります。中庭(パティオ)中心の「えんじゅの木」をシンボルとし、明るい雰囲気のある5つのオペレーションルーム、開放感のあるカフェテリア、リフレッシュルームを完備し、従業員が誇りと希望をもって就業できる環境を構築できたと自負しております。
- 将来的には当センターが地元の情報発信源として発展し、秋田と世界をつなぐ掛け橋として地域の皆様と共に成長していきたいと考えております。
- 開設までの皆様方の温かいご指導とご支援に深く感謝すると共に、今後共当BPOセンターを温かく見守って頂きますようお願い申し上げます。



# 秋田BPOセンター モニュメント

## 【製作者】

- 株式会社アルテ 奈良 純嗣 氏

## 【作品名】

- 「翔ける」

## 【特徴】

- 当社社の特徴である、「多くの女性が働く華やかなオフィス」を意識し、誰が見ても理解できるようにコンセプトとして女性を蝶として捉え、グローバルな視点で世界にはばたく秋田BPOセンターのシンボルと致しました。
- デザインはステンレスの鏡面を使い、反映を用いて一匹にあらわし浮遊感を出すことで既成概念にとらわれないユニークな発想で表現致しました。

## 【配置】

- モニュメントは秋田BPOセンター入り口左側に据えられ、当センターのシンボルとして、お客様をお出迎え致します。



# 秋田BPOセンター 風景

## 【概要】

- 建物 鉄骨造り一部2階建て
- 土地面積 16,500㎡ (約5,000坪)
- 建築面積 3,615㎡ (約1,100坪)
- 付属施設 カフェテリア/  
リフレッシュスペース(ジム)/託児所



- 「えんじゅの木」をパティオの中心にすえた当社秋田BPOセンターでは、そこで働く従業員やその家族、近隣の皆様にも活力を与える企業として、皆様と共に発展していく企業でありたいと考えております。



- カフェテリアは明るくイタリアンカジュアルな雰囲気を中心にミーティングや休憩にも使用でき、従業員の働きやすい環境を整えております。

