



プレステージ・インターナショナルグループ

中期経営計画



<http://www.prestigein.com>

目次

1	はじめに	- 3 -	8	当社グループ沿革	- 15 -
2	中期計画発表に際し	- 4 -	9	当社グループのビジネス展開	- 16 -
3	当社グループのビジョン ~ ミッション	- 5 -	10	「事業の有機的拡大」へ	- 17 -
4	当社グループの経営目標	- 7 -	11	プレステージインターナショナルグループ	- 18 -
5	サマリー	- 8 -	12	アクション・プラン	- 19 -
6	当社グループの事業	- 13 -	13	セグメント別施策	- 23 -
7	当社グループのビジネス・スキーム	- 14 -			

はじめに

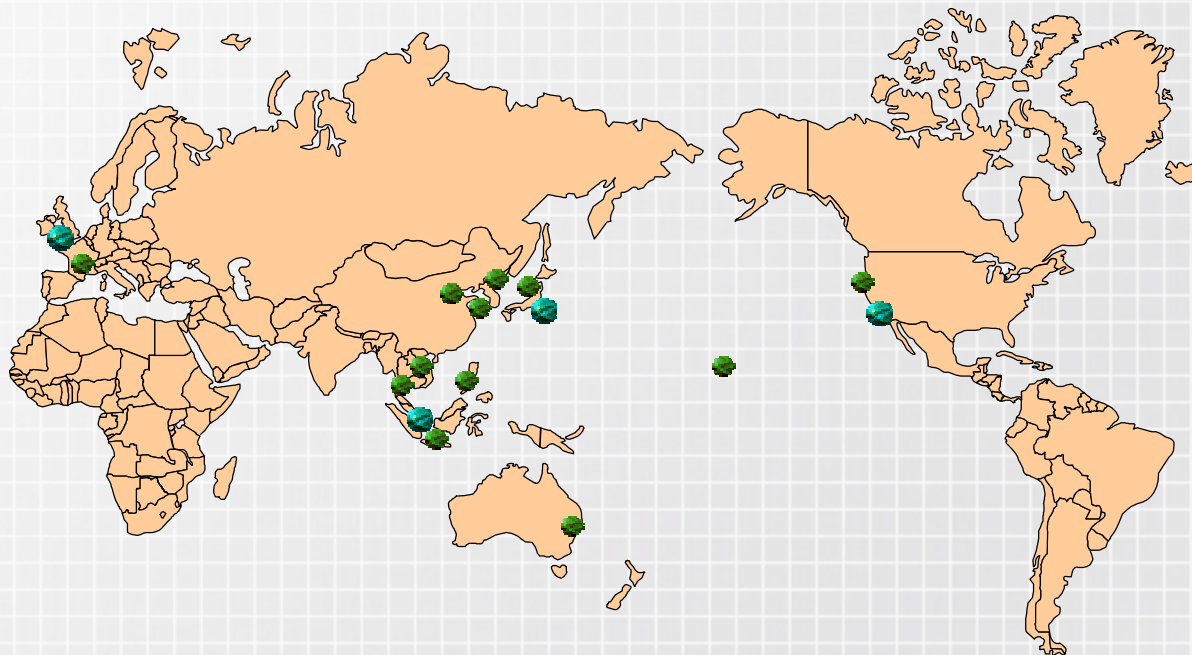
本資料に記載された将来の事項は参考として記載したもので、その確実性に関して当社が将来に渡り保証するものではありません。本資料に記載された将来の事項は、経済情勢等の事業環境の変化によって予告無く変更することがあります。

中期計画発表に際し

2001年7月上場後3年間が経過しました。

その間、当社グループは「ニッチで未開拓な隙間」かつ「長期的高収益性」が期待できる事業の拡大に努めてきました。そして、昨年10月に開設した秋田BPOセンターの運営が予想以上の安定軌道にのり、更なる収益拡大に向けた事業基盤が整備されました。

事業基盤が確立されてきた今、更なる飛躍に向けた3カ年のアクションプランを作成いたしましたので投資家の皆様にご理解いただきたく、ご説明の機会を設けさせていただきました。



当社グループのビジョン

社会に必要とされ、クライアント企業から信頼られ、エンド・ユーザーから感謝されるソリューションを提供できるグループを標榜し、社会貢献を常に念頭におきながらクライアント、株主、社員と共に繁栄できるグローバルカンパニーを目指す。

当社グループのミッション

- 責任をもって頼れるサービスを提供すること
- 誠意をもって心あるサービスを提供すること
- エンド・ユーザーの意見を真摯に受け止め、そこからより必要とされるサービスを提供すること
- エンド・ユーザーの立場にたって、喜ばれるサービスを提供すること
- 誠実に常に最善の努力でサービスを提供すること

当社グループの経営目標

< 当社グループの経営目標 >

- ・「利益の継続的な成長」
- ・長期的、継続的、独自性の高いサービスの創出
- ・各サービスの有機的結合による事業拡大
- ・シェアNo.1

< 数値目標 >

(単位: 百万円)

	2004 / 3		2007 / 3	増減率
売上高	7,101		11,000	54%
営業利益	458		1,700	271%
ROE	32%		35%	

参考 : ROE もしもしHL 23.1%
ベルシステム24 8.6%
トランスコスモス 1.8%

(会社四季報2004年実績ベース)

サマリー

- 1 グループ業績目標
- 2 セグメント業績目標
- 3 セグメント別売上高の推移
- 4 営業利益拡大の内訳 (セグメント別)

(単位：百万円)

	2003 (実績)	2004 (実績)	2005 (予測)	2006 (計画)	2007 (計画)
売上高	6,269	7,101	7,824	9,300	11,000
営業利益	334	458	817	1,200	1,700
営業利益率	5.3%	6.5%	10.4%	12.9%	15.5%
純利益	101	353	449	740	1,060
純利益率	1.6%	5.0%	5.7%	7.9%	9.6%
EPS	7,612円	26,465円	33,212円	10,947円	15,681円
遡及修正後 EPS	1,522円	5,293円	6,642円		
ROE	11.1%	31.9%	29.8%	35.2%	35.3%

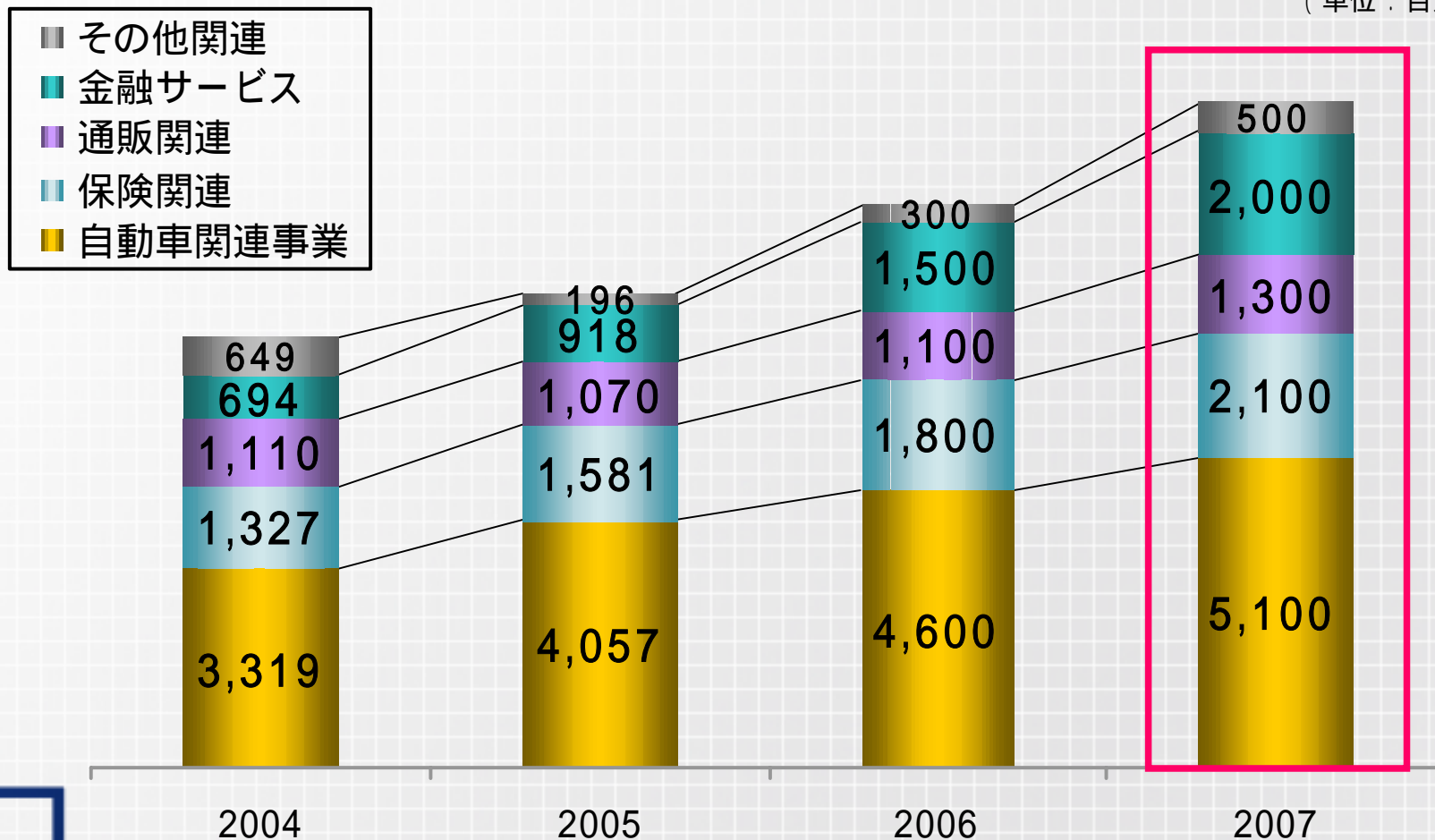
2005年1月に1:5の株式分割を行う予定です。
の数字は株式分割を遡及修正しています。

参考：営業利益率 もしもしHL 12.2%
ベルシステム24 12.9%
トランスコスモス 3.8%
(各社2004年実績ベースより)

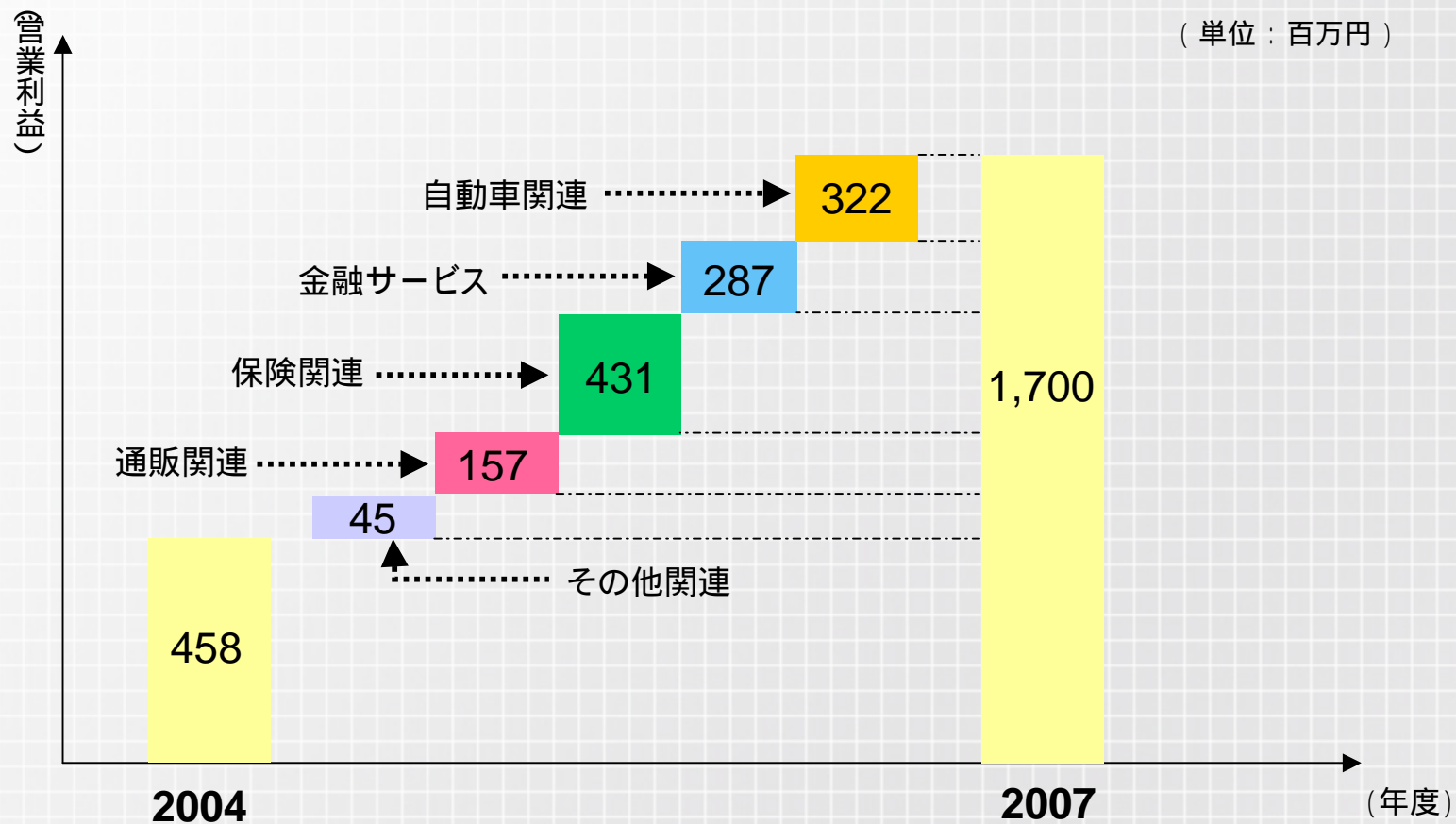
		2004 (実績)	2005 (予測)	2006 (計画)	2007 (計画)
自動車関連事業	売上高	3,319	4,057	4,600	5,100
	営業利益	338	439	550	660
保険関連事業	売上高	1,327	1,581	1,800	2,100
	営業利益	149	258	370	580
通販関連事業	売上高	1,110	1,070	1,100	1,300
	営業利益	-57	30	60	100
金融サービス事業	売上高	694	918	1,500	2,000
	営業利益	43	133	220	330
その他関連事業 (旅行/IT関連)	売上高	649	196	300	500
	営業利益	-15	-45	0	30

(単位：
百万円)

(単位：百万円)



< セグメント別営業利益の貢献額 >

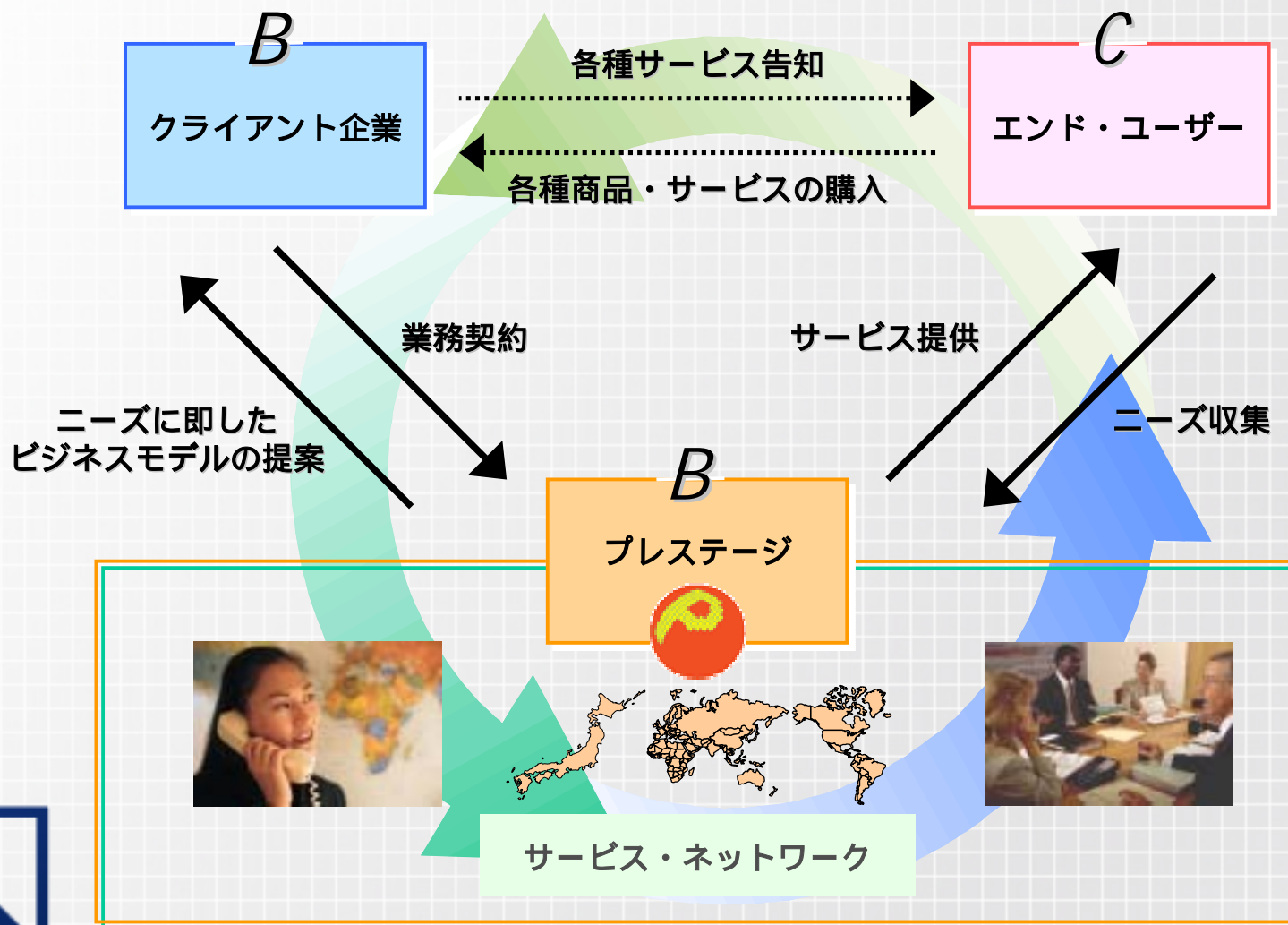


当社グループの事業

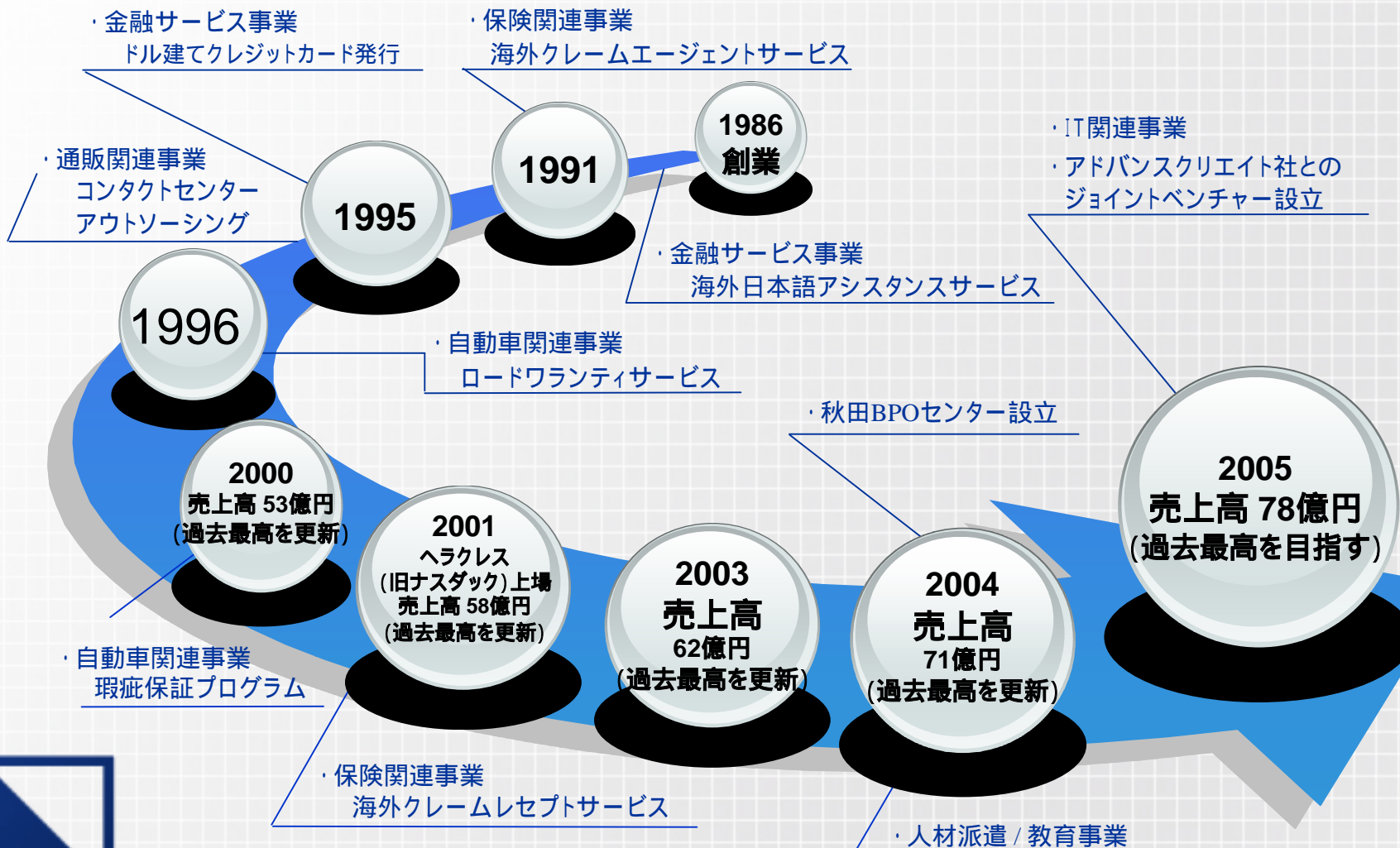
自動車、保険、金融等の分野を中心に、エンド・ユーザーにとって満足度の高いが、クライアントが自社運営するには経済条件やノウハウ面で課題がある、付加価値サービス財について、当社グループが開発から業務運営まで全般を代行するBPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)事業をおこなっております。

当社グループのBPOの生命線は、『エンド・ユーザーの声』であり、新サービス創造の源泉です。「**エンド・ユーザー(=C)**と直結している“**B to B to C**”」スキームは、一般のアウトソーシングとは異なり、個々の事業はニッチながら圧倒的なシェアを確保し、安定した収益性を生み出します。

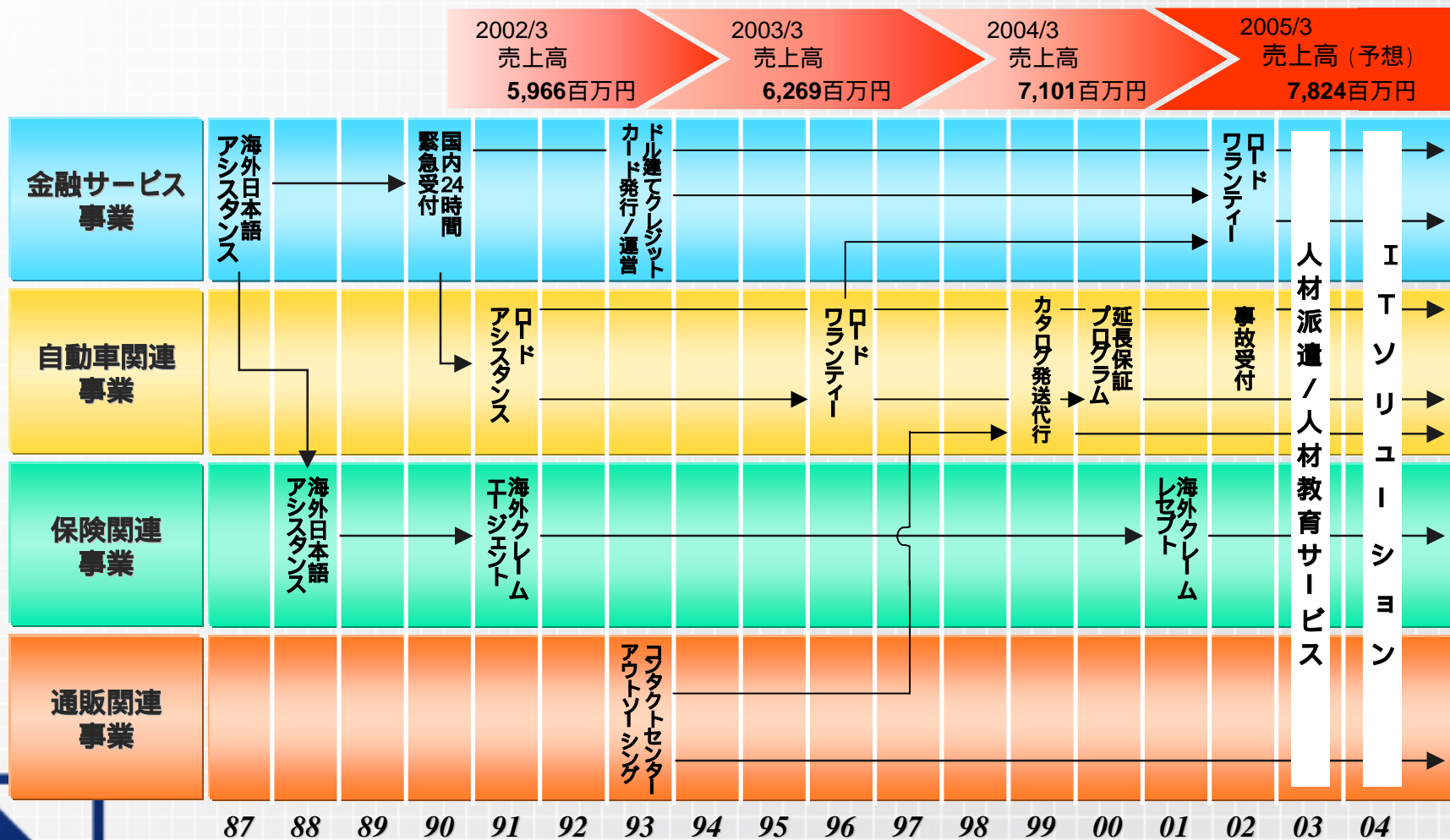
当社グループのビジネス・スキーム (B to **B** to C)



当社グループ沿革



当社グループのビジネス展開



「事業の有機的拡大」へ

当社は、「事業の有機的拡大」をテーマに、事業拡大していく方針です。

従前より、当社はエンド・ユーザーのニーズを直接反映させた数多くのユニークなサービスを創造し、提供してきました。

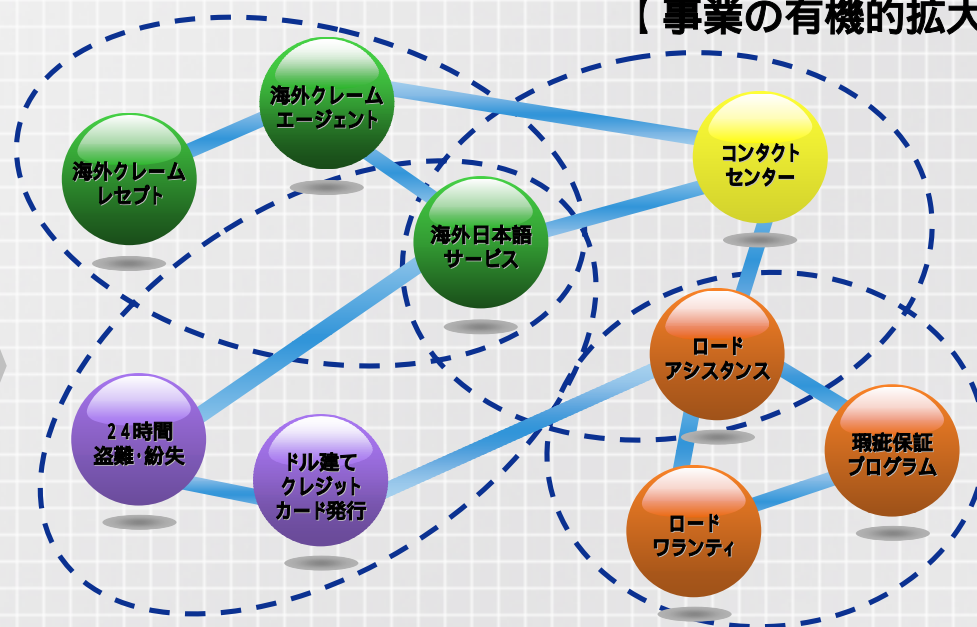
今後、個々のエンド・ユーザーのニーズと今まで培ってきたノウハウを有機的に結合し、事業拡大と収益性改善を図ってまいります。

我々にとっては、**市場機会は大**と考えます。

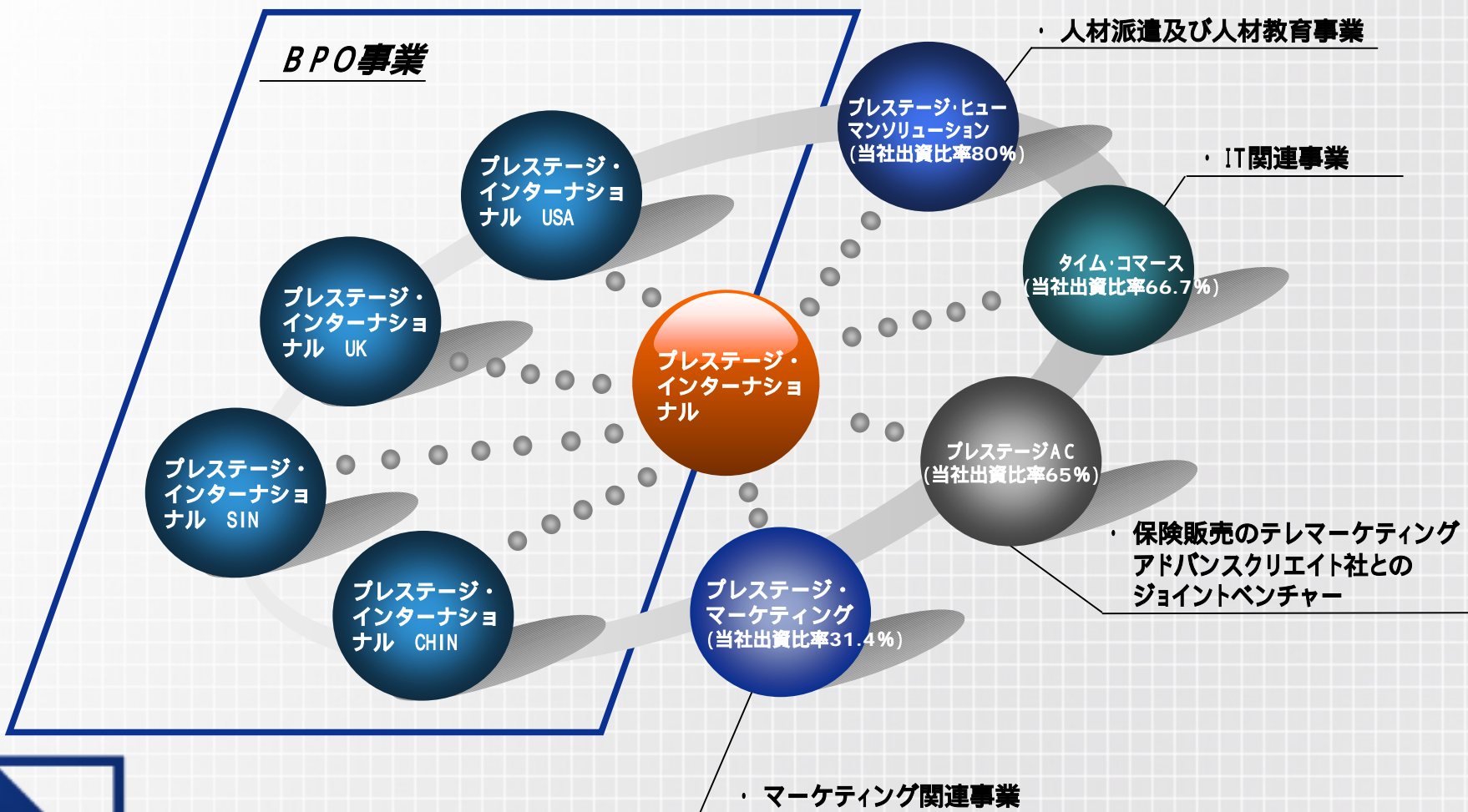
【 現在 】



【 事業の有機的拡大 】



プレステージ・インターナショナルグループ



3年アクション・プラン

1

サービスの深堀・追加・横展開

2

グローバル拠点網拡大

3

システム投資等

サービスの深堀

- ・自動車関連事業
延長保証プログラム
- ・金融サービス事業
金融機関向けCRM
一括サービス



サービスの追加

- ・自動車関連事業
支払代行サービス
事故受付サービス



サービス横展開

- ・金融サービス事業
アジア地域での日本人駐在員
向けクレジットカード発行
- ・保険関連事業
海外駐在員向けサービス



新規事業

新規事業はグループの
R&Dとしての位置付け

M&A と ジョイント・
ベンチャー (JV)

M&Aは当社グループが有しない
ノウハウの取得
JVは双方のノウハウの共有
それ以外のM&AとJVは有りえない

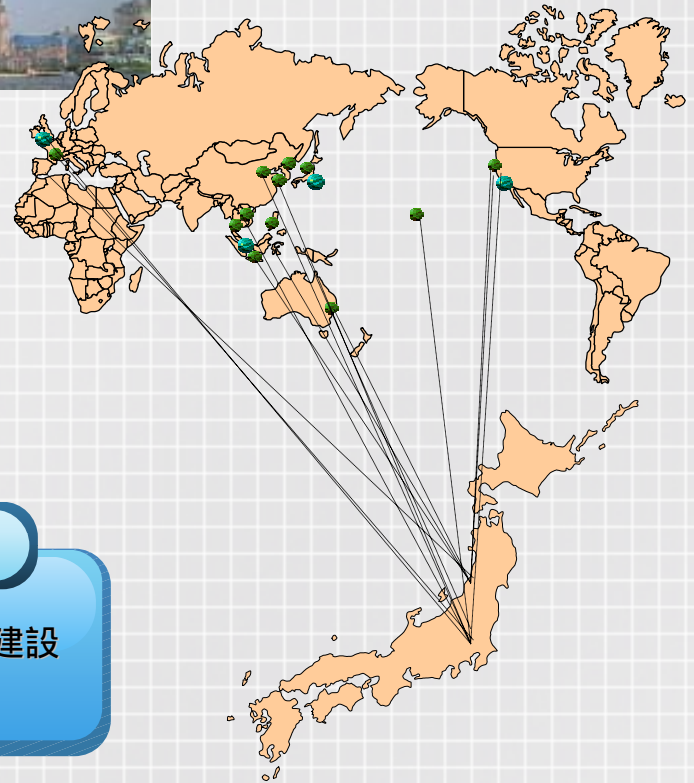
グローバル拠点網
の整備と拡大

- ・ アジア拠点の拡大
 - 1 シンガポール拠点増資 (約2億円)
 - 2 上海子会社設立 (資本金約2,200万円)



国内拠点の拡充

- ・ 研修センター、宿泊施設建設
- ・ 第2 BPOセンター建設



システム・インフラ投資

【システム投資】

- ・ 業務管理、販売・支払管理、経理システム統合
- ・ 国内外カード発行システム統合
- ・ ロード・サービスシステム統合

【インフラ投資】

- ・ 秋田業務研修センター、宿泊施設建設
- ・ 第2 BPOセンター建設

【投資総額】

- ・ システム投資合計 5億円
- ・ BPOセンター建設等 7億円

04年9月末現在

… 現金等残高 6億5千万円

05年3月期

… 営業CF予想 9～10億円

< 秋田BPOセンター >



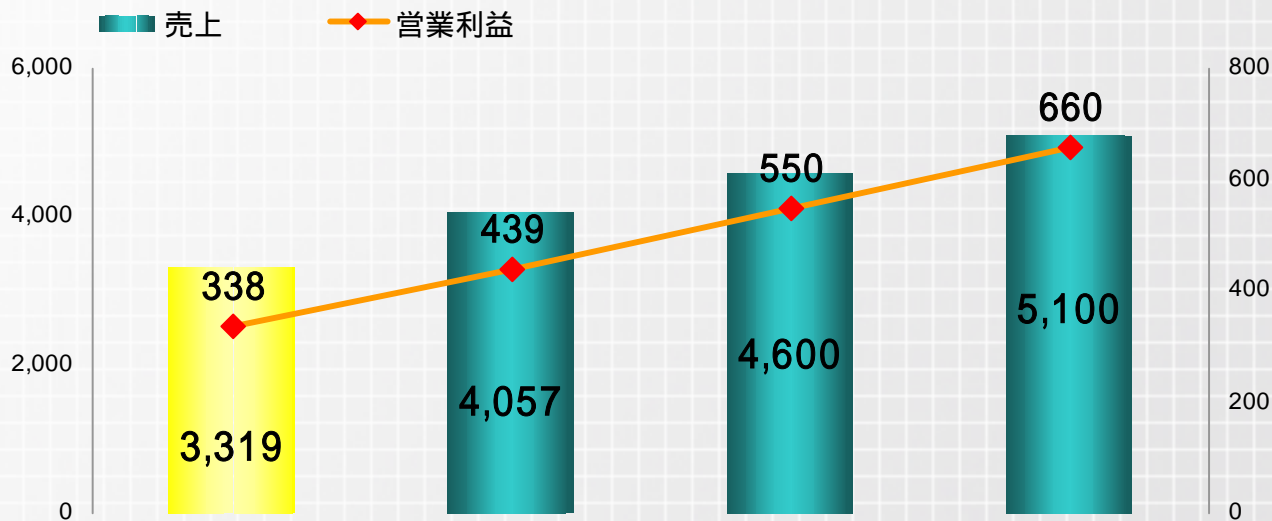
< カフェテリア >



< 企業内託児所 >

セグメント別施策

- 1 自動車関連事業
- 2 保険関連事業
- 3 金融サービス事業
- 4 通販関連事業



	2004 (実績)	2005 (予測)	2006 (計画)	2007 (計画)	04VS07 (増減金額)	04VS07 (増減率)
売上高	3,319	4,057	4,600	5,100	+ 1,781	+ 53%
営業利益	338	439	550	660	+ 322	+ 95%
営業利益率	10.2%	10.8%	12.0%	12.9%	-	+ 2.8%

注) 営業利益率の比較値は実績値との差引の値です。

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

ロードサービス機能の拡大
 (深堀展開)

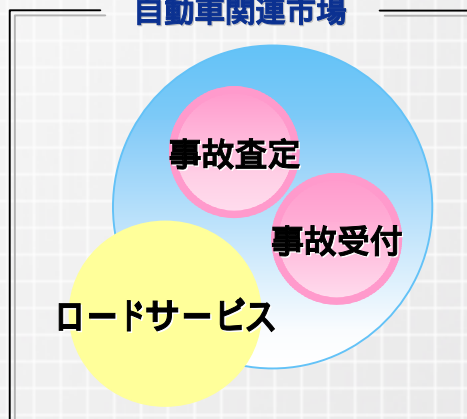
自動車会社向けなどに延長保証プログラムなどのリスクマネジメント業務を拡大していきます。

ロードサービス・ノウハウの拡大
 (追加展開)

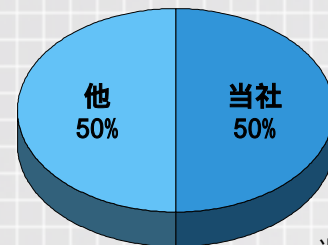
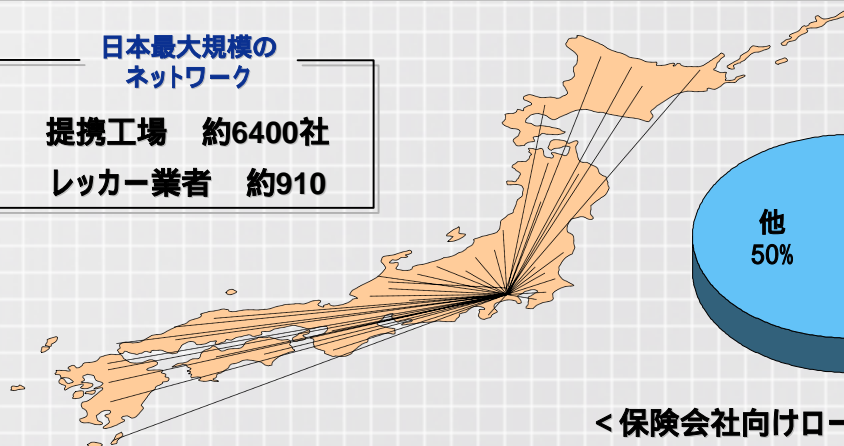
ロードサービス最大手のノウハウを活かして、事故車向け受付業務への参入・拡大を図ります。
 さらに査定・支払代行業務への参入を計画しています。

ロードサービス・ネットワークのその他利用
 (横展開)

日本最大のロードサービス・ネットワークを利用して、保険/共済企業の事務処理代行業務への参入を計画しています。

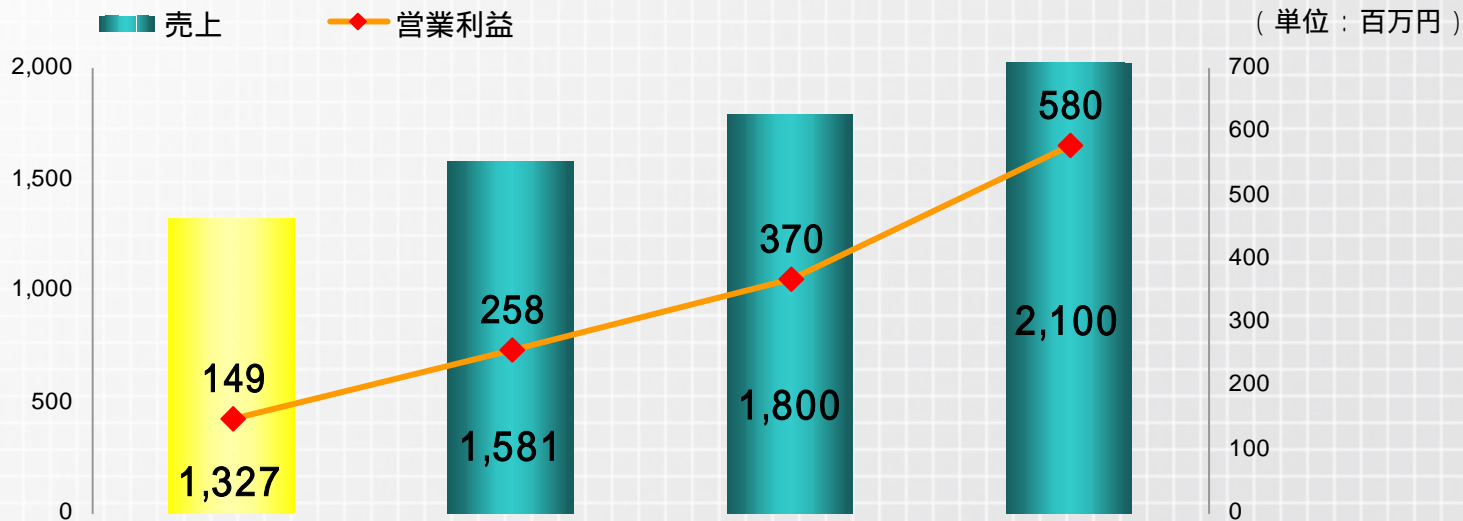
自動車関連市場

日本最大規模のネットワーク

提携工場 約6400社
 レッカー業者 約910



当社推定

< 保険会社向けロードサービス市場 >



	2004 (実績)	2005 (予測)	2006 (計画)	2007 (計画)	04VS07 (増減金額)	04VS07 (増減率)
売上高	1,327	1,581	1,800	2,100	+ 773	+ 58%
営業利益	149	258	370	580	+ 431	+ 289%
営業利益率	11.3%	16.3%	20.6%	27.6%	-	+ 16.3%

注) 営業利益率の比較値は実績値との差引の値です。

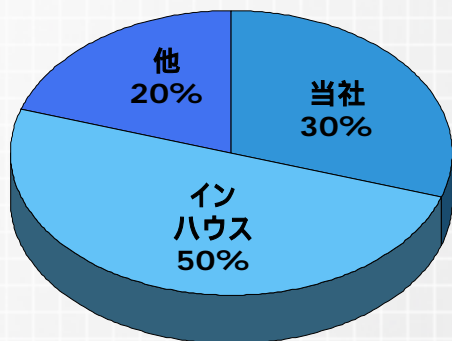
<http://www.prestigein.com>.

ヘルスケア・ プログラムの拡大 (深堀・横展開)

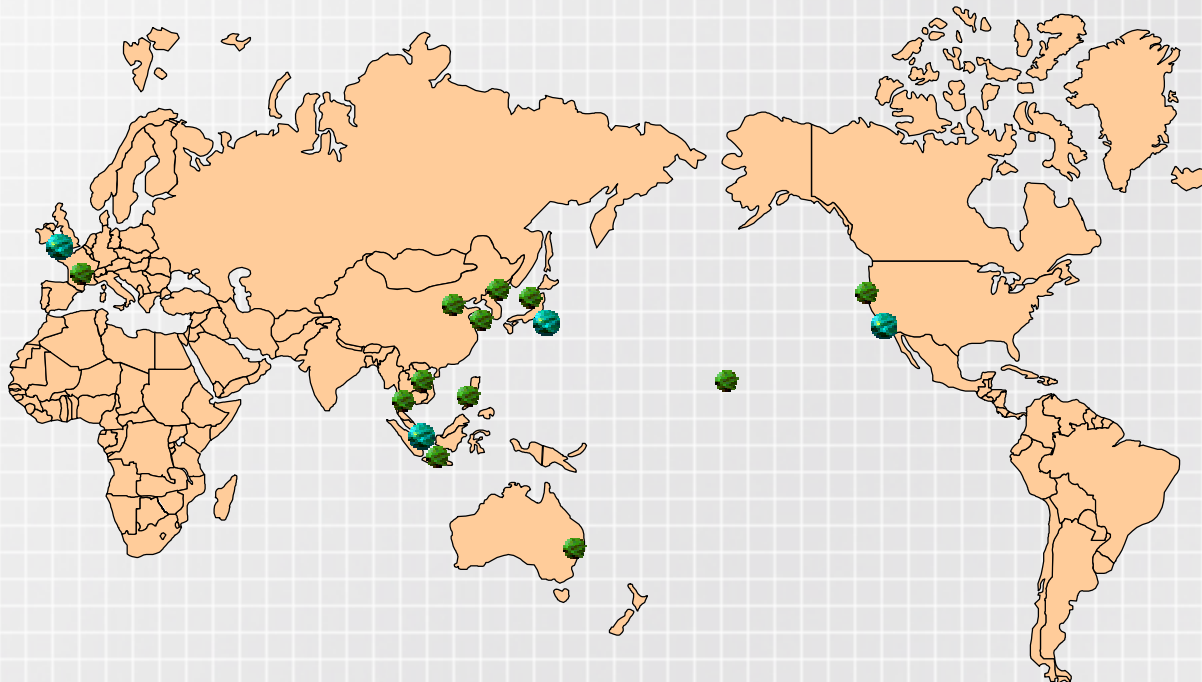
海外旅行者傷害者保険の査定代行業務は、インハウスの企業を除けば当社グループがアウトソーサーとしての最大のシェアを有しています。

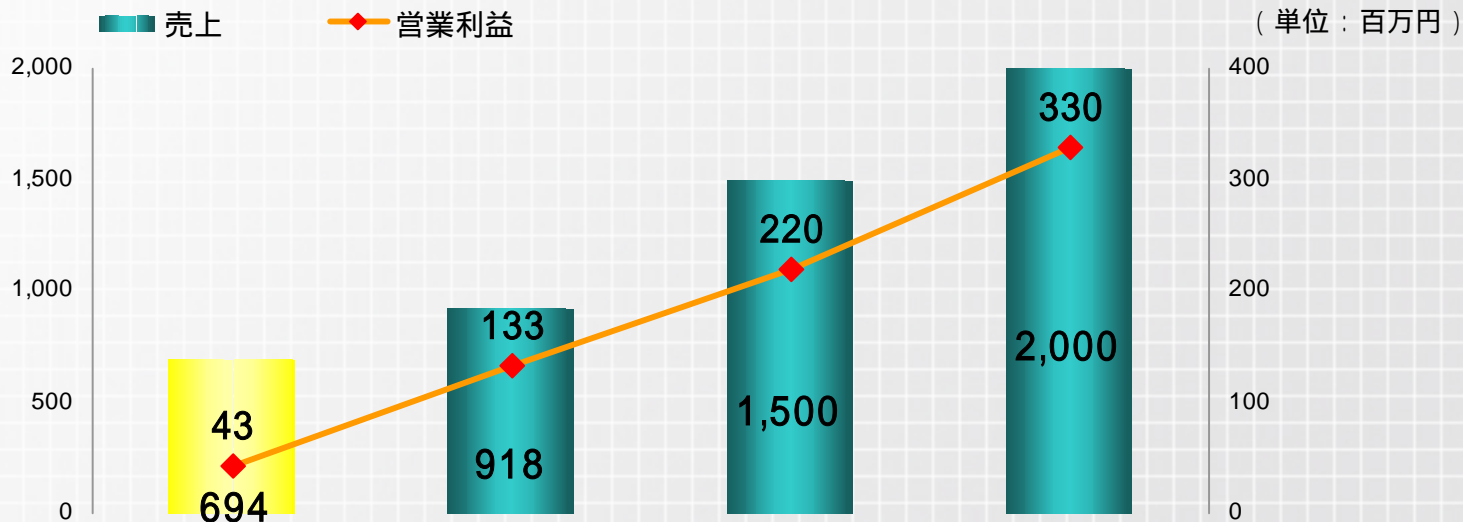
このノウハウと当社グローバルネットワークを活かし、**海外駐在員向け**の当社独自の「ヘルスケア・プログラム」を拡大してまいります。駐在員には日本語のフル・サービスを提供し、企業へは保険費用を削減の提供を目指します。

< 海外旅行傷害保険向市場 >



当社推定





	2004 (実績)	2005 (予測)	2006 (計画)	2007 (計画)	04VS07 (増減金額)	04VS07 (増減率)
売上高	694	918	1,500	2,000	+ 1,306	+ 188%
営業利益	43	133	220	330	+ 287	+ 667%
営業利益率	6.2%	14.6%	14.7%	16.5%	-	+ 10.3%

注) 営業利益率の比較値は実績値との差引の値です。

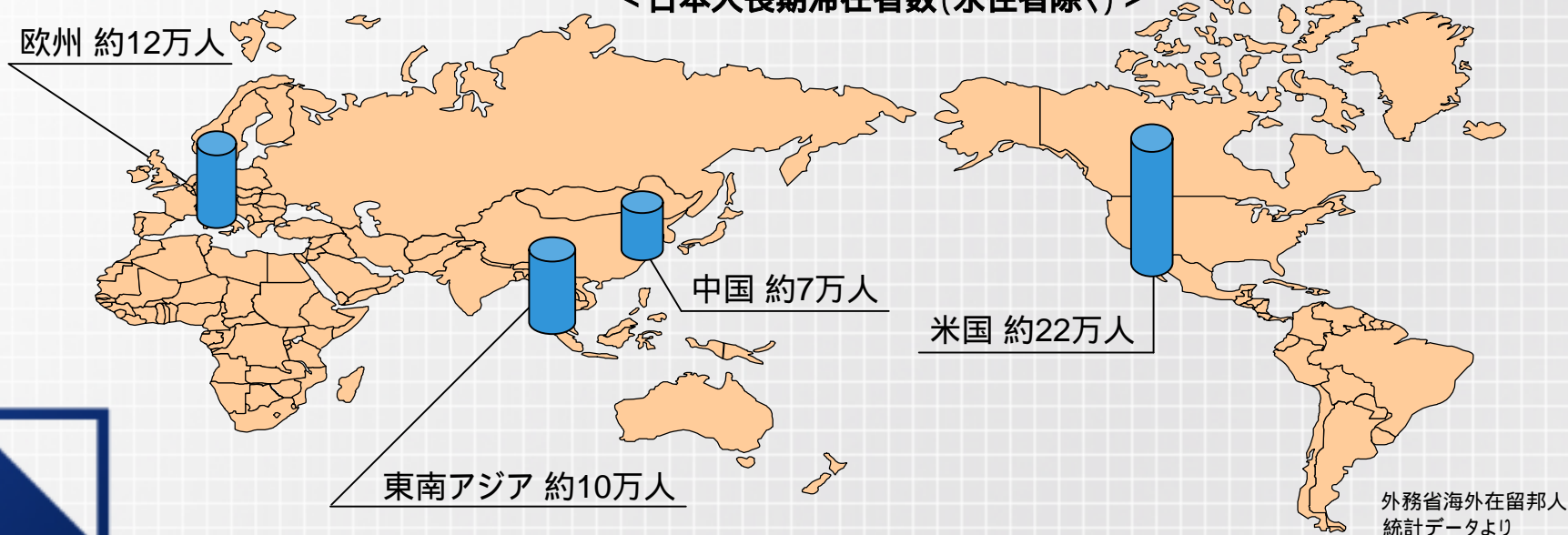
海外駐在員向け事業 (追加・横展開)

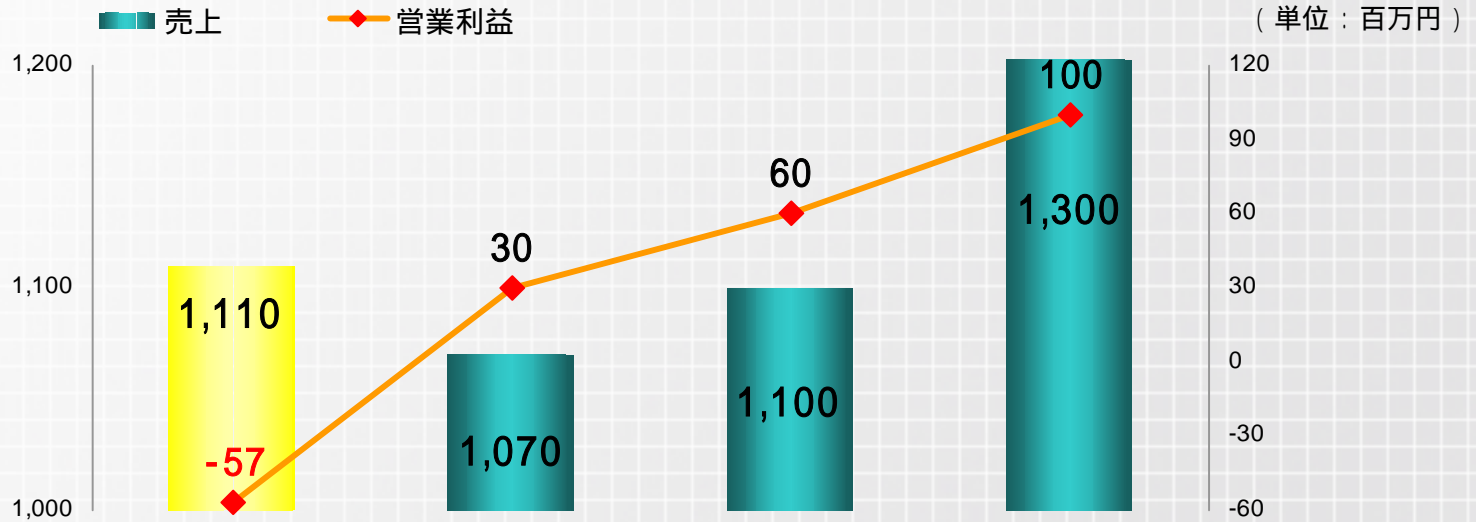
海外駐在員向けのクレジットカード事業を米国以外に展開することを目指しています。また、海外駐在員向けに保険販売や**自動車関連事業**(ロードサービス)、**通販関連事業**(B to C)を追加・拡大してまいります。

金融機関向けCRM 一括サービス (深堀展開)

外資系金融機関などから、単一的なサービスの提供に限らず、顧客データベース管理や販売促進のカスタマーサービスなどを一括して提供するよう努めます。

< 日本人長期滞在者数(永住者除く) >





	2004 (実績)	2005 (予測)	2006 (計画)	2007 (計画)	04VS07 (増減金額)	04VS07 (増減率)
売上高	1,110	1,070	1,100	1,300	+ 190	+ 17%
営業利益	- 57	30	60	100	+ 157	-
営業利益率	5.2%	2.9%	5.5%	7.7%	-	-

注) 営業利益率の比較値は実績値との差引の値です。

<http://www.prestigein.com>

通販関連事業の
位置付け

- ・ 秋田BPOセンターをはじめとするインフラの効率的な活用
- ・ コンタクトセンター運用におけるノウハウを他セグメントへの転用

通販関連事業

自動車関連事業

保険関連事業

金融サービス事業



黒子に徹し、より良いサービスを提供する

ありがとうございました。

<http://www.prestigein.com>