



2007年3月期

決算説明資料

Prestige International

Hercules
NIPPON NEW MARKET
ヘラクレス上場会社：4290

2007年5月21日

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

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、経済情勢などの事業環境の変化によって予告な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 wishes to caution you that such statements are just predictions and the actual events or results may differ materially due to changes in business conditions.

2007年3月期決算（連結）

1. 2007年3月期のサマリー ①
2007年3月期のサマリー ②
2. 2007年3月期 連結損益計算書
3. 売上高と経常利益の推移
4. 2007年3月期 四半期別連結損益計算書
5. 四半期別 売上高と経常利益の推移
6. 売上高の内訳（地域別）
7. 2007年3月期 連結貸借対照表（要約）
8. 2007年3月期
連結キャッシュフロー（要約）

2007年3月期決算（連結） - 事業別

1. 売上高・営業利益の内訳（事業別）
- 2 - ①. 事業別業績概況（自動車関連部門）
- 2 - ②. 事業別業績概況（保険関連部門）
- 2 - ③. 事業別業績概況（CRM関連部門）
- 2 - ④. 事業別業績概況（金融サービス部門）

2008年3月期 予想概況（連結）

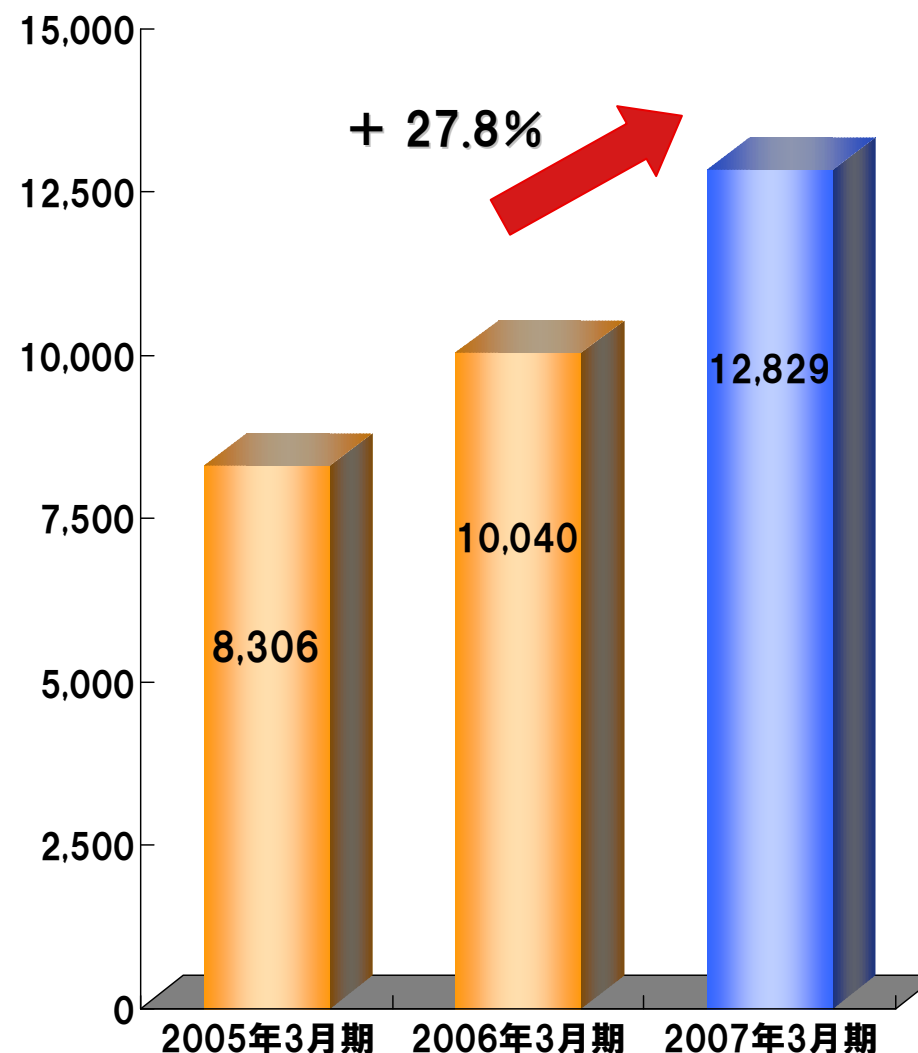
1. 2008年3月期 予想ハイライト ①
2008年3月期 予想ハイライト ②
2. 2008年3月期 業績予想（連結）
3. 売上高と営業利益の推移予想
4. 売上高・営業利益の業績予想（事業別）

2007年3月期 決算 (連結ベース)

(単位：百万円未満切り捨て)

❖ 売上高の状況

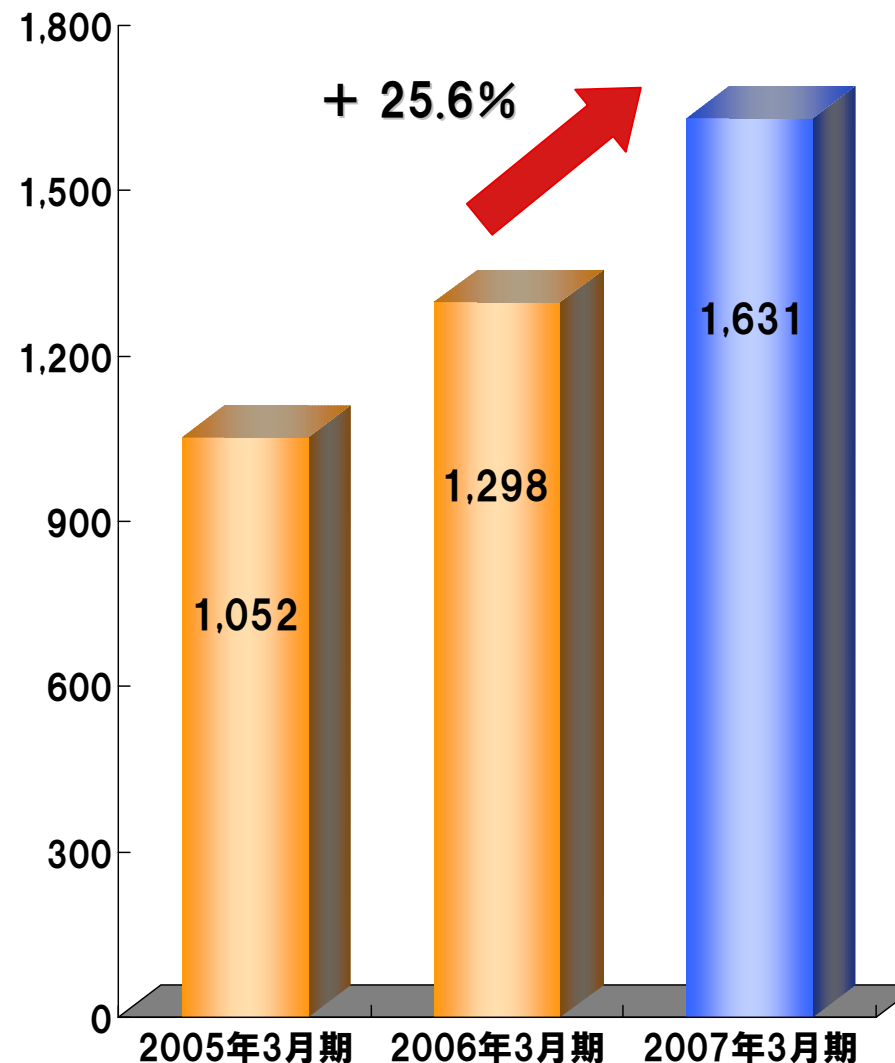
- 2007年3月期 売上高は
12,829百万円
(前年同期比 27.8%増)
- 自動車関連部門及び金融サービス部門が大きく成長
(前年同期比 24.0%増、同 30.8%増)
- 保険関連部門も堅調
(前年同期比 15.0%増)
- IT・その他関連事業はIT関連会社の連結対象により大幅に増加



(単位：百万円未満切り捨て)

❖ 収益の状況

- 2007年3月期 営業利益は
1,631百万円
(前年同期比 25.6%増)
- 保険関連部門と金融サービス
部門が大きく貢献
(前年同期比 47.8%増、同 47.5%増)
- CRM関連部門は回復基調が続
く
(前年同期比 35.5%増)
- 一方、自動車関連部門の収益
性低下により、全体の営業利
益率は前期 12.9%
→ 当期 **12.7%**



2007年3月期 連結損益計算書

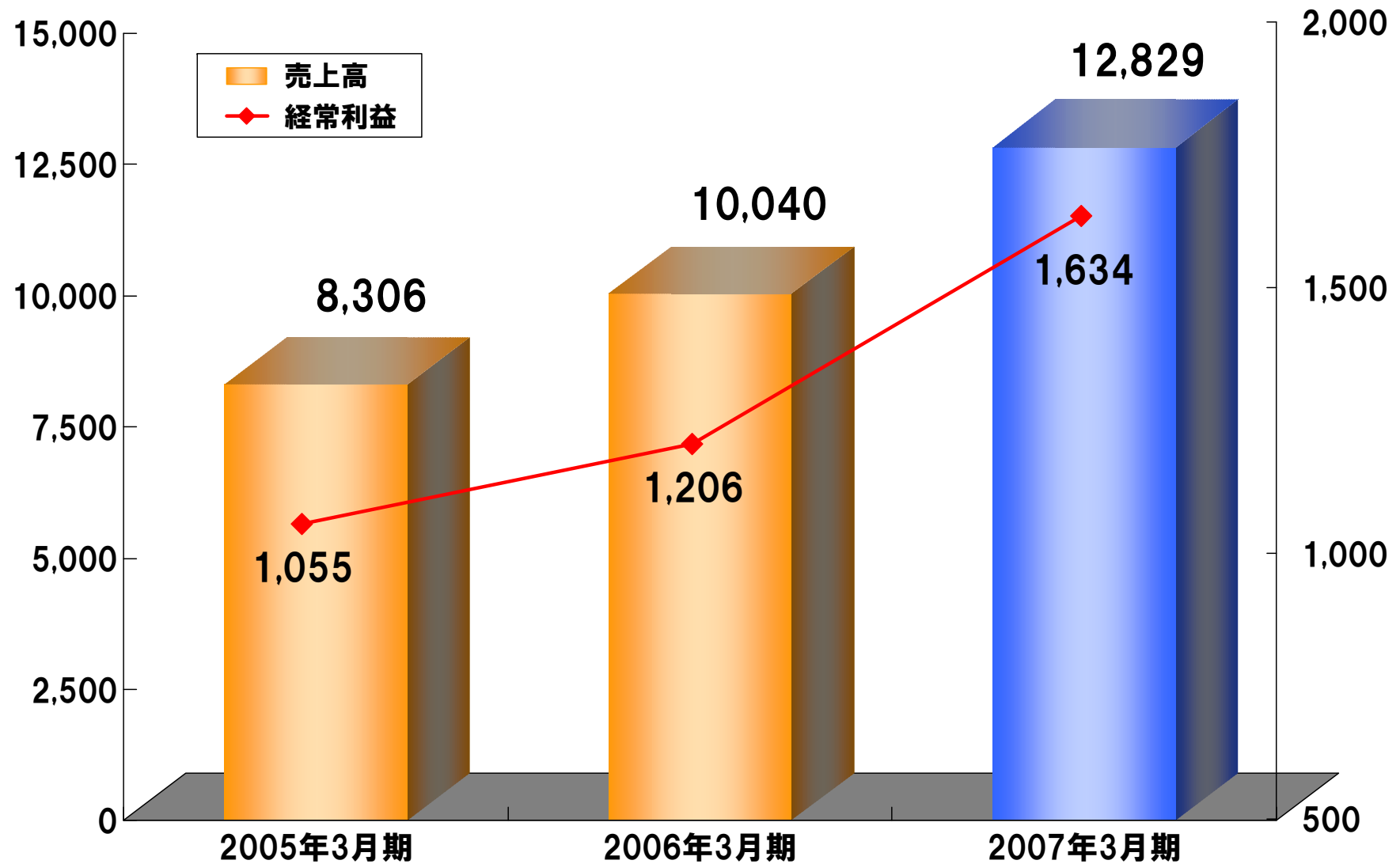


(単位：百万円未満切り捨て)

	2006年3月期		2007年3月期		前年同期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	増減率
売上高	10,040		12,829		+ 2,788	+ 27.8%
売上原価	7,439	74.1%	9,508	74.1%	+ 2,068	+ 27.8%
売上総利益	2,601	25.9%	3,321	25.9%	+ 720	+ 27.7%
販管費および 一般管理費	1,302	13.0%	1,690	13.2%	+ 388	+ 29.8%
営業利益	1,298	12.9%	1,631	12.7%	+ 332	+ 25.6%
経常利益	1,206	12.0%	1,634	12.7%	+ 427	+ 35.4%
当期純利益	655	6.5%	877	6.8%	+ 222	+ 34.0%
EPS	8,969円86銭		11,976円20銭			

売上高と経常利益の推移

(単位：百万円未満切り捨て)



2007年3月期 四半期別連結損益計算書



(単位：百万円未満切り捨て)

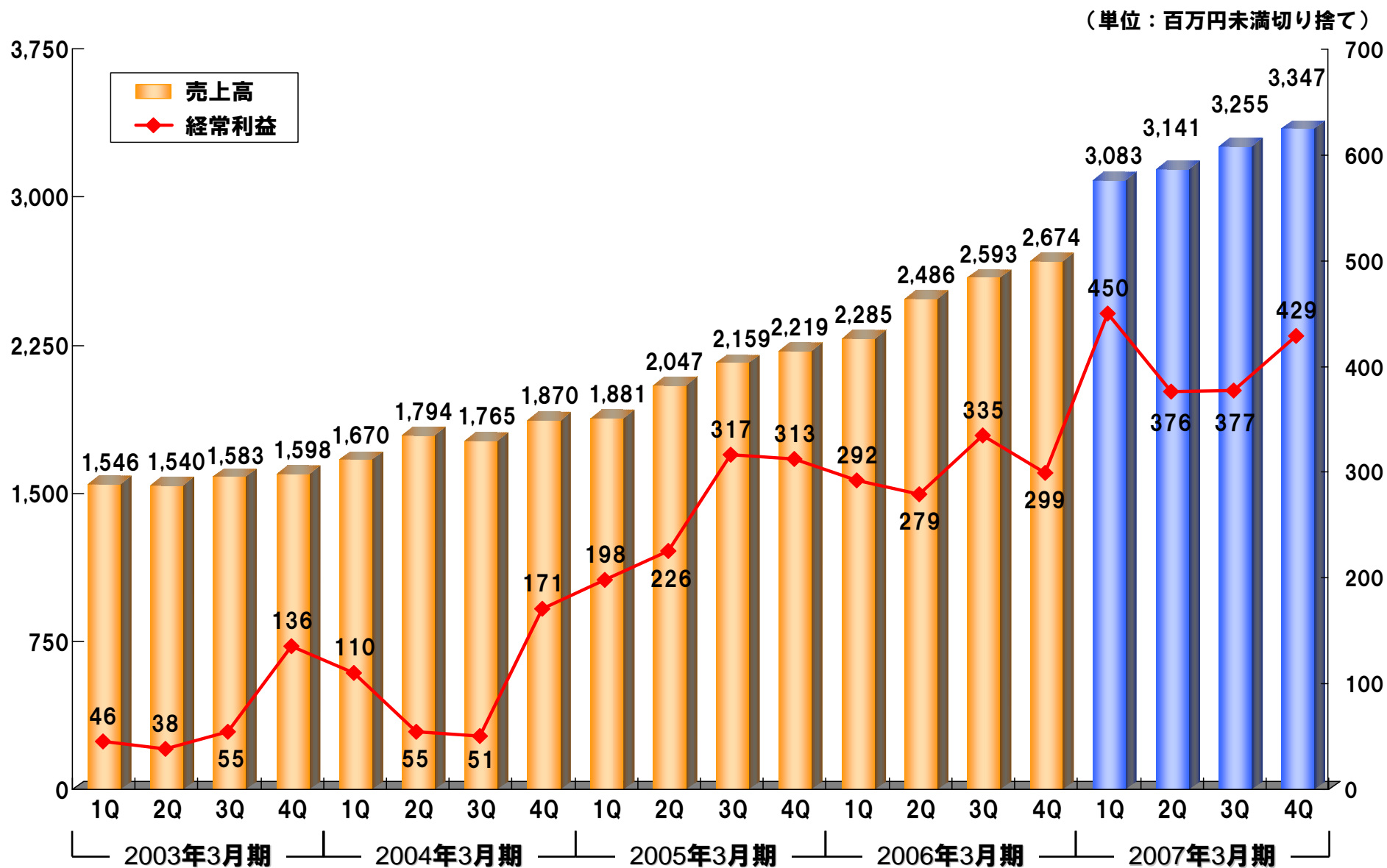
	1Q (05/4-6)		1Q (06/4-6)	
	金額	売上対比	金額	売上対比
売上高	2,285		3,083	
売上原価	1,677	73.4%	2,270	73.6%
売上総利益	608	26.6%	813	26.4%
販売管理費	301	13.2%	388	12.6%
営業利益	306	13.4%	424	13.8%
経常利益	292	12.8%	450	14.6%
当期純利益	172	7.5%	263	8.5%

	2Q (05/7-9)		2Q (06/7-9)	
	金額	売上対比	金額	売上対比
売上高	2,486		3,141	
売上原価	1,862	74.9%	2,318	73.8%
売上総利益	624	25.1%	822	26.2%
販売管理費	321	12.9%	420	13.4%
営業利益	302	12.2%	402	12.8%
経常利益	279	11.2%	376	12.0%
当期純利益	140	5.6%	181	5.8%

	3Q (05/10-12)		3Q (06/10-12)	
	金額	売上対比	金額	売上対比
売上高	2,593		3,255	
売上原価	1,864	71.9%	2,516	77.3%
売上総利益	728	28.1%	739	22.7%
販売管理費	356	13.8%	387	11.9%
営業利益	371	14.3%	352	10.8%
経常利益	335	13.0%	377	11.6%
当期純利益	182	7.0%	267	8.2%

	4Q (06/1-3)		4Q (07/1-3)	
	金額	売上対比	金額	売上対比
売上高	2,674		3,347	
売上原価	2,035	76.1%	2,402	71.8%
売上総利益	639	23.9%	945	28.2%
販売管理費	322	12.1%	494	14.8%
営業利益	317	11.9%	451	13.5%
経常利益	299	11.2%	429	12.8%
当期純利益	160	6.0%	165	5.0%

四半期別 売上高と経常利益の推移



売上高の内訳（地域別）



（単位：百万円未満切り捨て）

	2006年3月期		2007年3月期		前年同期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	増減率
売上高合計	10,040		12,829		+ 2,788	+ 27.8%
日本	7,749	77.2%	10,121	78.9%	+ 2,371	+ 30.6%
アジア・オセアニア	524	5.2%	710	5.5%	+ 186	+ 35.6%
北米	1,217	12.1%	1,466	11.4%	+ 249	+ 20.5%
欧州	550	5.5%	530	4.1%	- 19	- 3.5%

2007年3月期 連結貸借対照表（要約）



（単位：百万円未満切り捨て）

	2006年3月期	2007年3月期	増減
I. 流動資産	3,860	4,043	+ 183
現金及び預金	1,952	1,786	- 166
受取手形及び売掛金	1,250	1,504	+ 254
その他	657	752	+ 95
II. 固定資産	1,387	2,817	+ 1,430
有形固定資産	575	1,566	+ 991
無形固定資産	288	337	+ 49
投資その他の資産	522	913	+ 391
資 産 合 計	5,247	6,861	+ 1,614
I. 流動負債	2,078	2,876	+ 798
II. 固定負債	278	252	-26
III. 純資産	2,858	3,731	+ 873
負債及び資本合計	5,247	—	—
負債純資産合計	—	6,861	—

※ 2007年3月期 より貸借対照表の部の表示に関する会計基準（企業会計基準第5号）を適用しております。

2007年3月期 連結キャッシュフロー（要約）



（単位：百万円未満切り捨て）

	2006年3月期	2007年3月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	547	1,241	+ 694
投資活動によるキャッシュ・フロー	- 491	- 1,445	- 954
財務活動によるキャッシュ・フロー	119	- 114	- 233
現金および現金同等物にかかる換算差額	36	20	- 16
現金および現金同等物の増減額	212	- 297	- 509
現金および現金同等物の期末残高	1,962	1,780	- 182

2007年3月期 決算

(連結ベース)

- 事業別 -

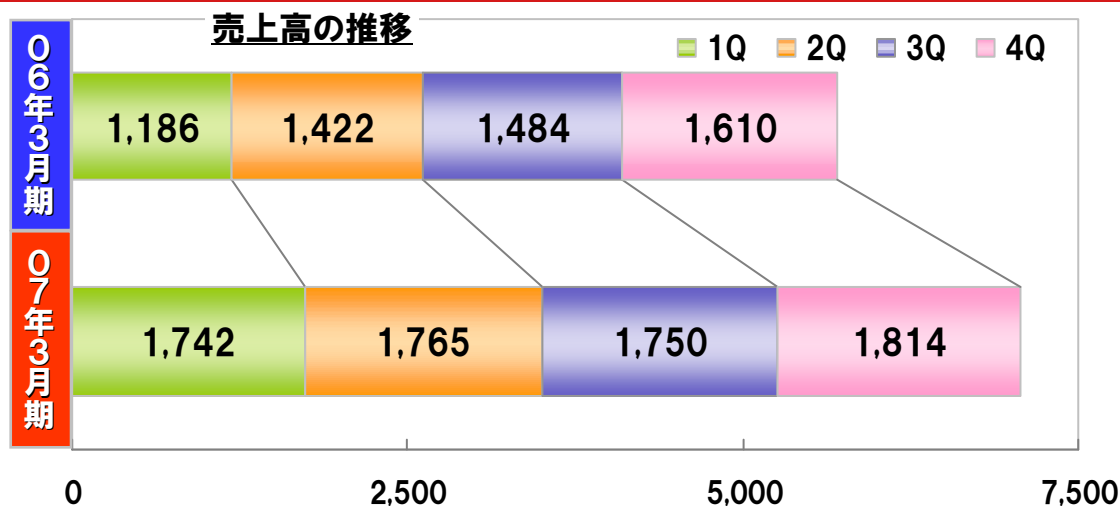
売上高・営業利益の内訳（事業別）



（単位：百万円未満切り捨て）

	2006年3月期		2007年3月期		前年同期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	増減率
売上高 合計	10,040		12,829		+ 2,788	+ 27.8%
BPO事業	9,994	99.5%	12,313	96.0%	+ 2,319	+ 23.2%
自動車関連部門	5,703	56.8%	7,072	55.1%	+ 1,368	+ 24.0%
保険関連部門	1,899	18.9%	2,184	17.0%	+ 285	+ 15.0%
CRM関連部門	1,057	10.5%	1,312	10.2%	+ 254	+ 24.1%
金融サービス部門	1,333	13.3%	1,743	13.6%	+ 410	+ 30.8%
IT・その他関連事業	46	0.5%	516	4.0%	+ 469	—
	金額	営業利益率	金額	営業利益率	金額	増減率
営業利益（損失）	1,298	12.9%	1,631	12.7%	+ 332	+ 25.6%
BPO事業	1,311	13.1%	1,653	13.4%	+ 342	+ 26.1%
自動車関連部門	732	12.8%	807	11.4%	+ 75	+ 10.2%
保険関連部門	305	16.1%	450	20.6%	+ 145	+ 47.8%
CRM関連部門	71	6.8%	97	7.4%	+ 25	+ 35.5%
金融サービス部門	201	15.1%	297	17.1%	+ 95	+ 47.5%
IT・その他関連事業	- 12	- 27.5%	- 2	- 0.6%	+ 9	—
全社・消去	—	—	- 19	—	—	—

事業別業績概況 - 自動車関連部門



(単位：百万円未満切り捨て)

	06年3月期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高		1,186	1,422	1,484	1,610	5,703
営業利益		132	176	248	175	732
営業利益率		11.1%	12.4%	16.7%	10.9%	12.8%

	07年3月期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高		1,742	1,765	1,750	1,814	7,072
営業利益		205	223	176	203	807
営業利益率		11.8%	12.6%	10.1%	11.2%	11.4%

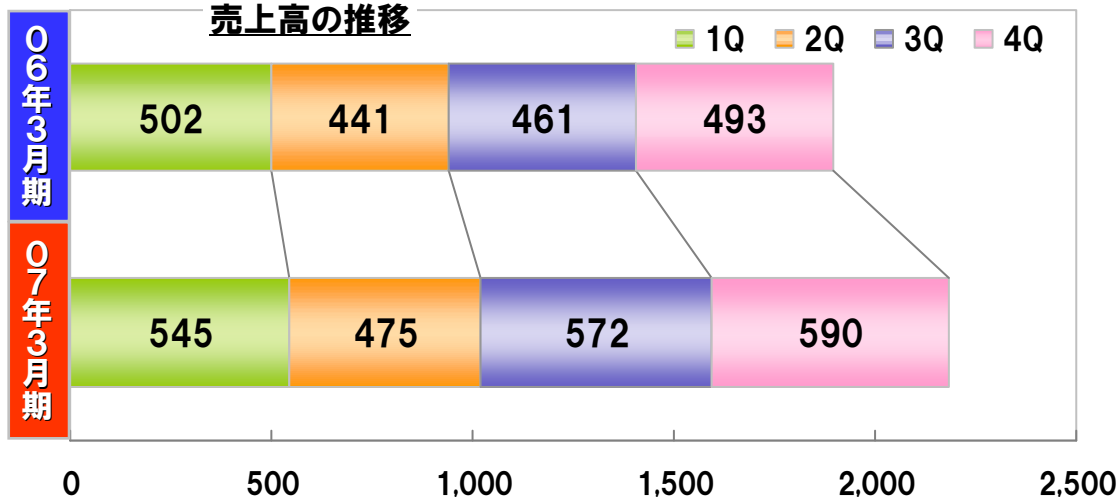
【増減】

売上高	+ 556	+ 343	+ 265	+ 203	+ 1,368
営業利益	+ 73	+ 46	- 72	+ 27	+ 75
売上高	+ 46.9%	+ 24.1%	+ 17.9%	+ 12.6%	+ 24.0%
営業利益	+ 55.3%	+ 26.6%	- 29.2%	+ 15.7%	+ 10.2%

- ▶ 消費者のサービスへの認知度と利用頻度の向上により、継続的に成長
- ▶ 同分野でのパイオニアとしての優位性やサービスの高品質化により、他社との差別化を図れ、その結果新規受託業務が増加
- ▶ 収益面では、フィールドワーク専門の子会社の収益が改善し、利益へ貢献
- ▶ 一方、輸入車向けに提供している保証サービスの費用が増加し、収益性を低下させる
- ▶ これらにより、収益性が低下したものの、売上増収効果により吸収し増益

事業別業績概況 - 保険関連部門

売上高の推移



(単位：百万円未満切り捨て)

06年3月期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	502	441	461	493	1,899
営業利益	120	48	66	70	305
営業利益率	23.9%	10.9%	14.3%	14.3%	16.1%

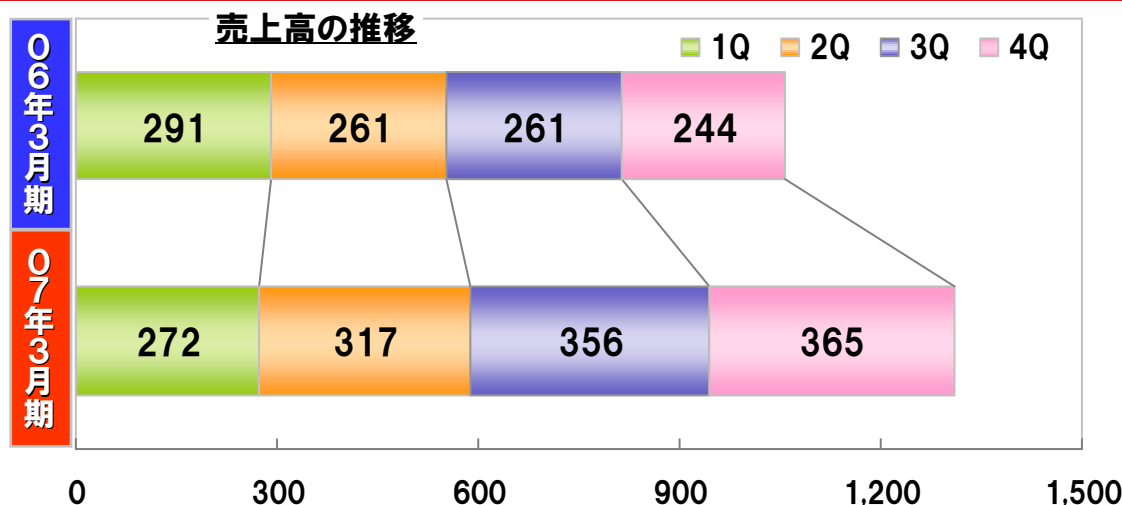
07年3月期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	545	475	572	590	2,184
営業利益	118	87	115	129	450
営業利益率	21.6%	18.4%	20.2%	22.0%	20.6%

【増減】

売上高	+ 43	+ 34	+ 110	+ 97	+ 285
営業利益	- 2	+ 39	+ 49	+ 59	+ 145
売上高	+ 8.7%	+ 7.7%	+ 23.9%	+ 19.7%	+ 15.0%
営業利益	- 1.7%	+ 81.0%	+ 75.0%	+ 83.9%	+ 47.8%

- ▶ 損害査定部門の全体の取り扱い件数が増加基調が続いており、売上の成長に寄与
- ▶ また、ヘルスケア・プログラム部門で新規クライアント獲得による件数増加が売上に寄与
- ▶ 一方、新規事業で立ち上げた家賃保証事業の先行費用が発生
- ▶ 通期では、売上増収効果と高い収益性により、先行投資負担を吸収し増益

事業別業績概況 - CRM関連部門



(単位：百万円未満切り捨て)

06年3月期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	291	261	261	244	1,057
営業利益	19	11	13	26	71
営業利益率	6.8%	4.4%	5.2%	11.0%	6.8%

07年3月期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	272	317	356	365	1,312
営業利益	3	29	17	45	97
営業利益率	1.5%	9.4%	4.9%	12.6%	7.4%

【増減】

売上高	- 18	+ 56	+ 95	+ 121	+ 254
営業利益	- 15	+ 18	+ 3	+ 19	+ 25
売上高	- 6.3%	+ 21.5%	+ 36.5%	+ 49.7%	+ 24.1%
営業利益	- 79.9%	+ 160.8%	+ 29.0%	+ 70.8%	+ 35.5%

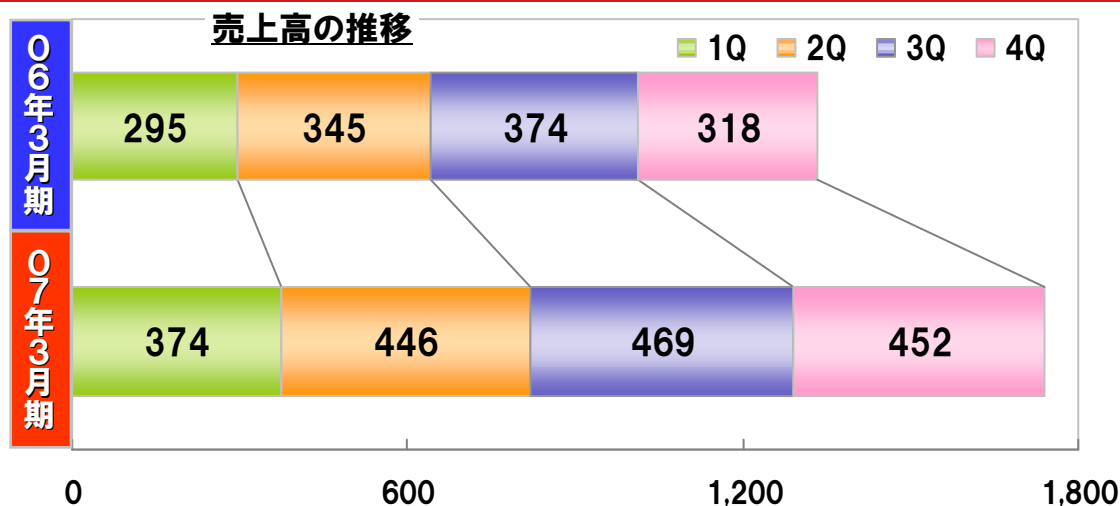
▶ 07年3月期より新たに受託した業務が成長に大きく寄与

▶ 営業利益は新規受託業務の先行費用も解消され継続的な黒字へ

▶ 08年3月期については、受託業務の増加が見込まれており、収益性の改善と併せ、増収増益を見込む

▶ 新規受託に関しては業界及びサービス内容を選択し、秋田BP Oキャンパスの優位性を最大限活用した受託業務を展開

事業別業績概況 - 金融サービス部門



06年3月期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	295	345	374	318	1,333
営業利益	38	70	45	46	201
営業利益率	13.2%	20.5%	12.2%	14.6%	15.1%
07年3月期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	374	446	469	452	1,743
営業利益	67	98	51	80	297
営業利益率	18.0%	22.0%	10.9%	17.8%	17.1%

【増減】

売上高	+ 79	+ 101	+ 94	+ 134	+ 410
営業利益	+ 28	+ 27	+ 5	+ 34	+ 95
売上高	+ 26.9%	+ 29.4%	+ 25.2%	+ 42.3%	+ 30.8%
営業利益	+ 72.8%	+ 39.1%	+ 11.9%	+ 74.3%	+ 47.5%

- ▶ 米国での駐在員向けクレジットカード部門において、会員数の増加により、売上が増加

⇒ 前年同期比13.8%増

- ▶ 国内において、期中より新規に受託した案件が売上に寄与

- ▶ 一方、中国でのクレジットカードの発行の遅れにより、費用負担が発生

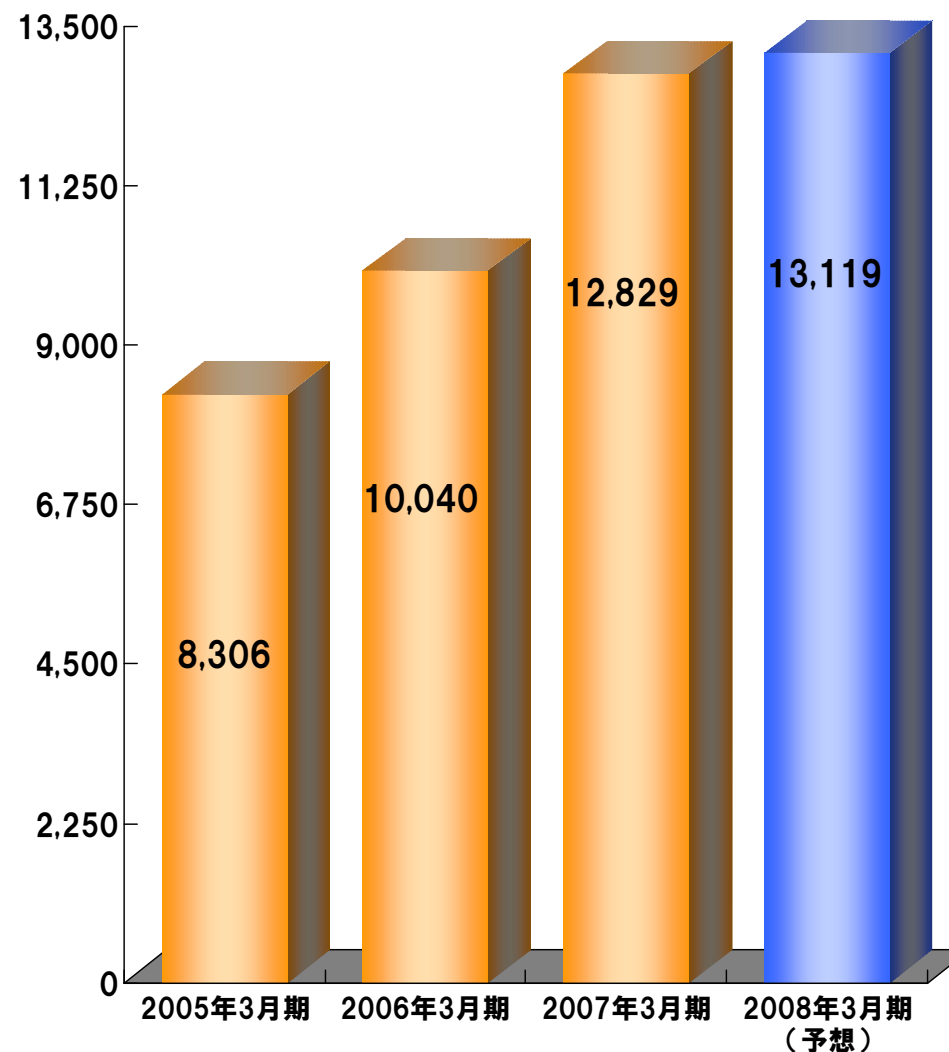
- ▶ 通期では、中国での立上げ費用などの一時的な費用を売上増加により吸収し増益

2008年3月期 予想概況 (連結ベース)

(単位：百万円未満切り捨て)

❖ 売上高の状況

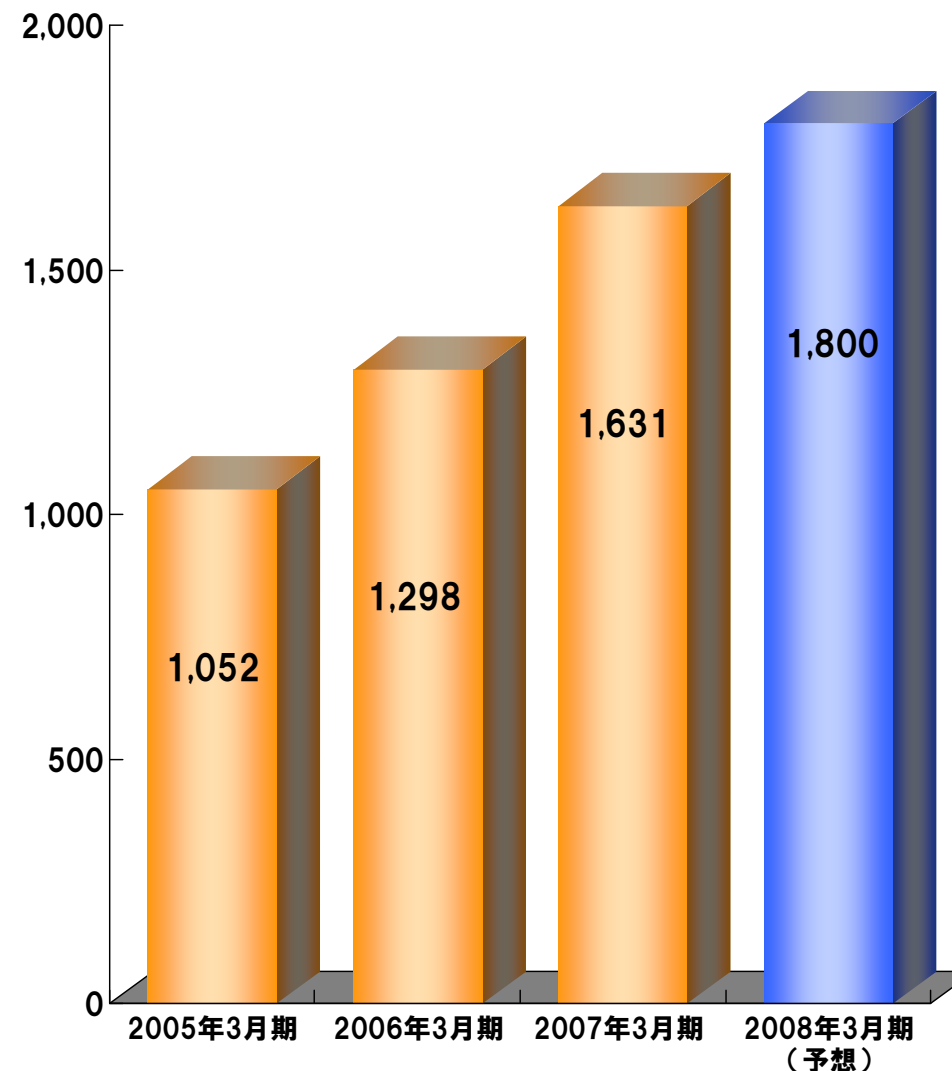
- **予想売上高 13,119百万円**
(前年同期比 2.3%増)
- **保険関連部門におけるヘルスケア・プログラムにおいて、新規クライアント獲得により引き続き成長**
- **金融サービス部門において、中国及び香港でのカード発行業務での会員数の増加を見込む**
- **一方、自動車関連部門において、大型案件の終了の影響により、減収の見込み**
- **この結果、売上高は微増となる見込み**



(単位：百万円未満切り捨て)

❖ 収益の状況

- **予想営業利益 1,800百万円**
(前年同期比 10.4%増)
- **収益性が高い保険関連部門と金融サービス部門が牽引**
- **また、CRM部門の増益基調が続く見込み**
- **一方、自動車関連部門において大型案件終了により減益**
- **以上により、08年3月期については増益を確保**



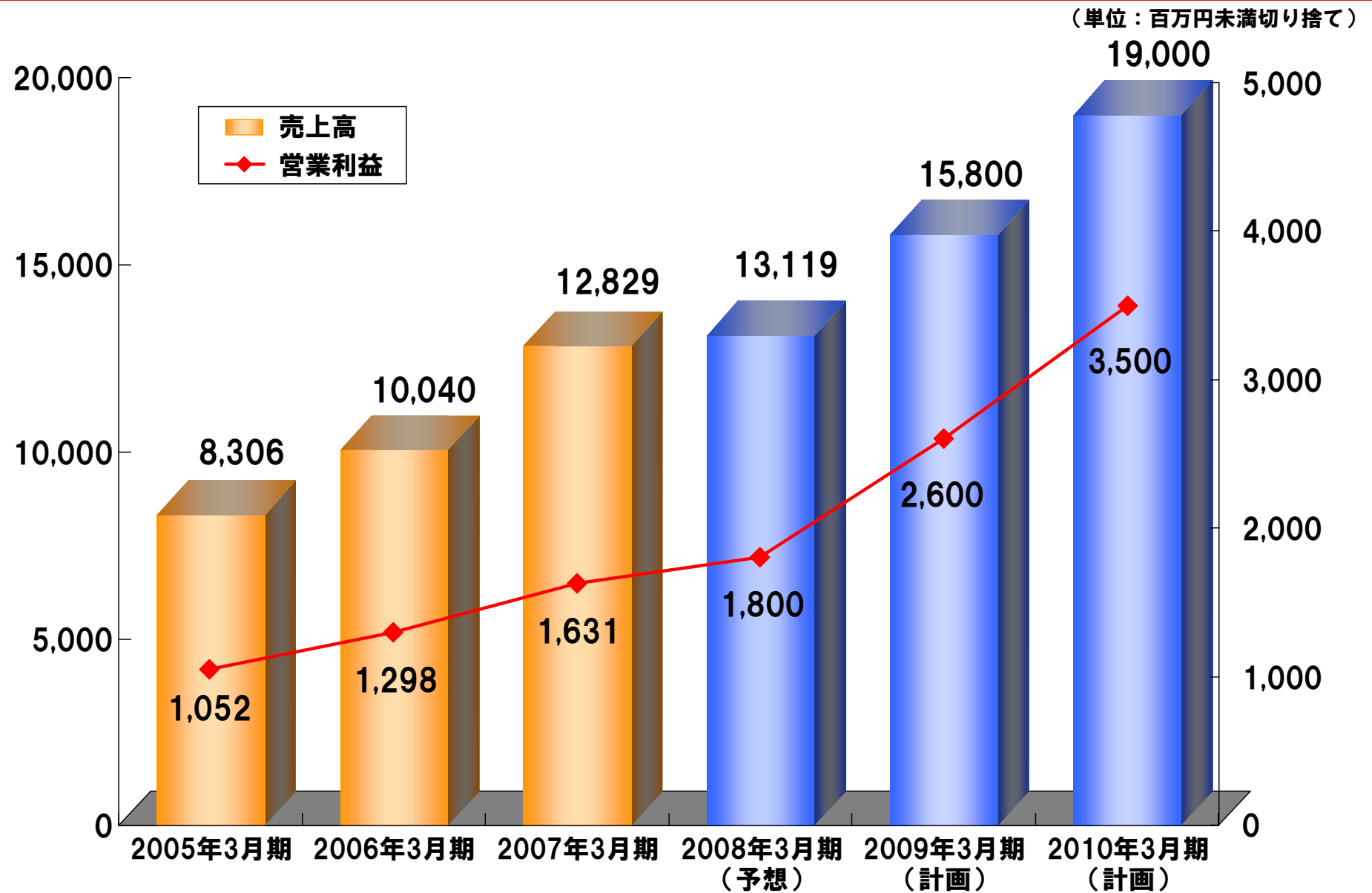
2008年3月期業績予想（連結）



（単位：百万円未満切り捨て）

	2007年3月期		2008年3月期 （予想）		前年同期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	増減率
売上高	12,829		13,119		+ 290	+ 2.3%
売上原価	9,508	74.1%	9,675	73.7%	+ 167	+ 1.8%
売上総利益	3,321	25.9%	3,444	26.3%	+ 123	+ 3.7%
販売費および 一般管理費	1,690	13.2%	1,644	12.5%	- 45	- 2.7%
営業利益	1,631	12.7%	1,800	13.7%	+ 168	+ 10.4%
経常利益	1,634	12.7%	1,747	13.3%	+ 113	+ 6.9%
当期純利益	877	6.8%	1,121	8.5%	+ 243	+ 27.7%
EPS	11,976円20銭		15,286円05銭			

売上高と営業利益の推移予想



売上高・営業利益の業績予想（事業別）



（単位：百万円未満切り捨て）

前年同期比

	2007年3月期		2008年3月期（予想）		前年同期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	増減率
売上高 合計	12,829		13,119		+ 290	+ 2.3%
BPO事業	12,313	96.0%	12,477	95.1%	+164	+ 1.3%
自動車関連部門	7,072	55.1%	5,915	45.1%	- 1,157	- 16.4%
保険関連部門	2,184	17.0%	2,600	19.8%	+ 416	+ 19.1%
CRM関連部門	1,312	10.2%	1,580	12.0%	+ 268	+ 20.4%
金融サービス部門	1,743	13.6%	2,081	15.9%	+ 337	+ 19.4%
不動産関連部門	—	—	299	2.3%	+ 299	—
IT・その他関連事業	516	4.0%	642	4.9%	+ 126	24.4%
	金額	営業利益率	金額	営業利益率	金額	増減率
営業利益（損失）	1,631	12.7%	1,800	13.7%	+ 168	+ 10.4%
BPO事業	1,653	13.4%	1,749	14.0%	+ 96	+ 5.8%
自動車関連部門	807	11.4%	577	9.8%	- 230	- 28.5%
保険関連部門	450	20.6%	608	23.4%	+ 157	+ 34.9%
CRM関連部門	97	7.4%	130	8.2%	+ 32	+ 33.5%
金融サービス部門	297	17.1%	403	19.4%	+ 105	+ 35.5%
不動産関連部門	—	—	30	10.2%	+ 30	—
IT・その他関連事業	- 2	- 0.6%	50	7.8%	+ 53	—

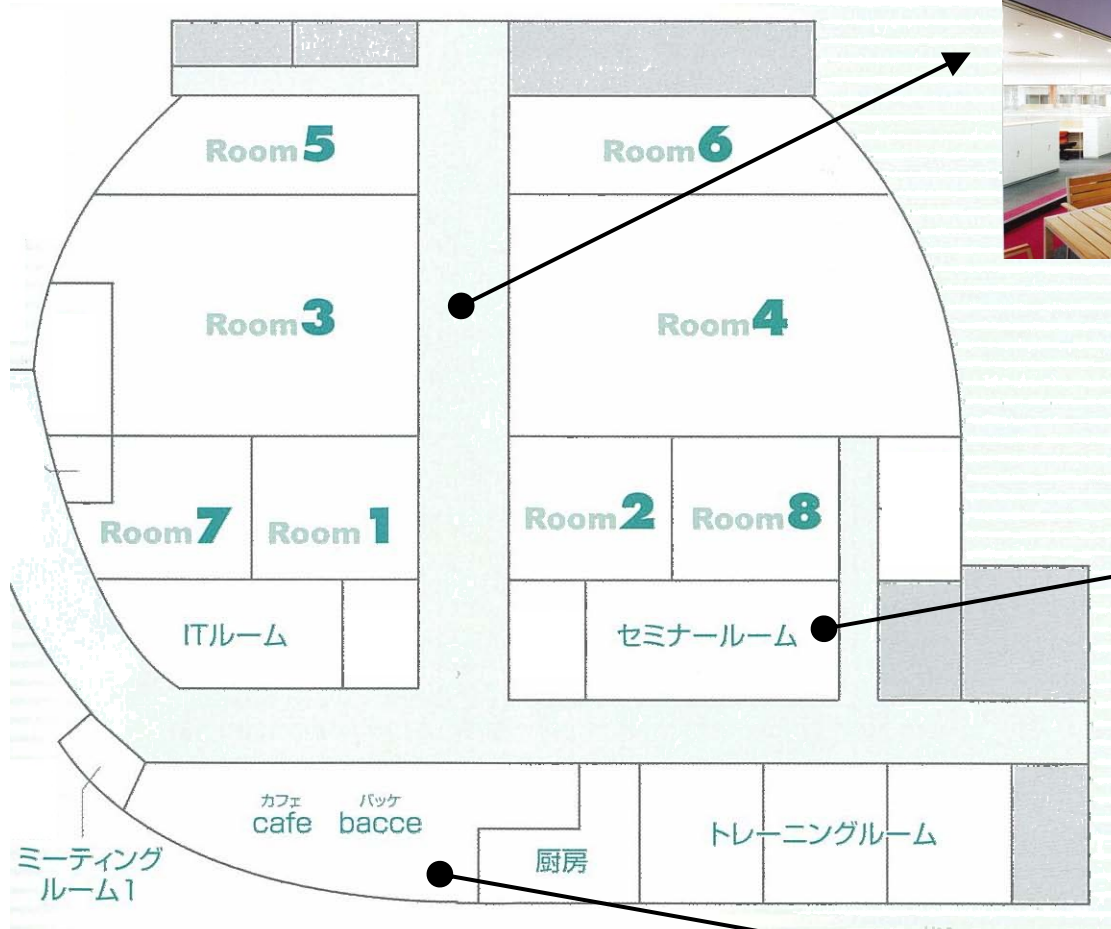
● 新棟完成、2007年4月より業務開始（投資総額 12億5,000万円）

- ✓ 建設中であった第2BPOセンターが完成し、4月より業務を開始いたしました。
（新棟完成に伴い、センター全体を“秋田BPO Campus（キャンパス）”と改めております）
- ✓ 総席数も 両棟併せ1,200席（うち 増席分550席）となり、より優位性の高い業務環境を構築してまいります。



< 新棟外観 >

秋田BPO Campus ②



< センターコリドー >



< セミナールーム >



< カフェテリア >

- 3年後の売上200億円、営業利益40億円を目指す為の基礎固めの年と位置づける
- 全てにおいてワンランク上の企業体を標榜し、確実な成長を実現すべく、心技体共に再構築する。

▶ **心** = 社員のモラル及び業務に対する向上心

⇒ 教育、チャレンジポジション、評価制度

▶ **技** = 商品開発力、高い業務効率と品質

商品開発力の強化

様々な顧客との接点からより深掘すべきサービスを引き出し、より付加価値を高めた商品とする。

業務の効率化

事業の拡張によって生じている業務の非効率なプロセスを精査、改善していく。また秋田BPOキャンパスの規模（総人員数 730名、4月1日現在）を最大限活用した横断的な人材活用体制の強化

サービスレベルの向上

秋田BPOキャンパスで新設された教育及びトレーニング施設を最大限活用し、顧客対応力の強化を図る。

▶ **体** = 事業規模の拡大

⇒ ノウハウや商品力を養った上での売上の拡大、差別化の為のインフラの充実
（新たな業務センターの計画、決定は2008年度内）

- 2002年 11月 秋田県秋田市業務センター移管を決定
 - 2003年 10月 東京(初台)にあった業務を秋田に移管(秋田で新規雇用200名)
 - 2004年 4月 センター長を除きすべて秋田採用の人材で運用
 - 10月 社内託児所開設
 - 2005年 4月 人員体制 約330名
 - 2006年 4月 人員体制 約460名、隣接地に施設拡大を決定
 - 2007年 3月 拡張施設完成、秋田BPOセンターから秋田BPOキャンパスに改名
 - 4月 人員体制 約650名(5月現在 約710名)
- 秋田BPOキャンパスでの社員、秋田及び隣接県採用率100%

● 社内託児所

利用時間 午前8時から午後10時まで勤務に合わせて

利用料 月額2万円（食事等すべて含む）、短期対応 2,000円 / 日

利用者数 24名（平均年齢3歳、短期含まず）

● カフェテリア

総席数 200席

メニュー日替り（毎日3種類から）

昼食単価 350円（施設内厨房施設完備）

● リフレッシュプログラム

マッサージ（予約制利用料無料、一回 30分）

● 社員用駐車場

100%完備

● スーパーバイザー 海外研修制度（年2回実施）

プレステージグループの秋田BPOキャンパスの存在

当社グループが推進するBPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)事業において、安定した「人材の確保」は重要なポイントです。大都市での業務運営においては、「人材の確保」はできても、流動性が激しく、その結果、スキルの流出が散見されるなどの課題があります。一方、地方都市では「地元で働きたくても働く場所がない」若・青年層の人口流出による空洞化が大きな社会問題となっています。

地方都市に、安定した魅力ある雇用環境を創出することは、地域内定住率を高めることによる地域社会への貢献とともに、「長期的かつ安定した人材の確保＝お客様への安定したサービスの提供」が可能となることでもあります。

この秋田への進出は、当社グループ20年の歩みの中でも大きな一歩となりました。

また、人材育成はもちろんのこと、カフェテリア・リフレッシュルーム・企業内託児所の設置、ISO27001(情報セキュリティマネジメント国際規格)の取得など、従業員が喜びと誇りをもって働くことのできる職場環境の整備にも力を注いでまいりました。

そして2007年4月、第1センターにはなかった機能を備え、新たな可能性へのチャレンジのステージとして、秋田BPOキャンパスが稼働を開始いたしました。

企業が成長していく中において、「人材の育成、成長」は欠かすことはできません。

この秋田BPOキャンパスにおいて、従業員全員が自ら学び、切磋琢磨し、さらなる進化と成長をとげることを目指します。

当社グループの次の10年に向けての新たなスタートが今、始まります。

ありがとうございました。

Prestige International

Hercules
NIPPON NEW MARKET
ヘラクレス上場会社：4290

2007年5月21日

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