

第三次中期経営計画

(2011年3月期～2013年3月期)

Prestige International

2010年3月25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グループ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.



第二次中期経営計画	概要
第二次中期経営計画	結果（全体）
第二次中期経営計画	結果（セグメント別）
第三次中期経営計画	策定の位置付け
第三次中期経営計画	概要
セグメント別事業方針	

第二次中期経営計画の概要

(2007年3月期～2010年3月期)

グループ全体の新たな成長モデルを確立し、変化の激しい経営環境の中で確実に躍進できる企業グループを目指すため、既存事業の原価管理強化と業務効率の向上に積極的に取り組む → **達成**

第2BPOセンター(現:秋田BPOキャンパスEAST棟)開設やタイ法人設立など先行投資による新規受託能力の拡大、ヘルスケア・プログラムなどの成長分野へ注力 → **部分達成**

新たな収益機会の会得に向け、新規クライアント企業開発や提案型の営業強化などに加え、当社グループの強みを生かした新たな事業部門の立ち上げ → **部分達成**



第二次中期経営計画	概要
第二次中期経営計画	結果（全体）
第二次中期経営計画	結果（セグメント別）
第三次中期経営計画	策定の位置付け
第三次中期経営計画	概要
セグメント別事業方針	

第二次中期経営計画 結果 1 - 実施項目 -



2007年3月期～2010年3月期における主な取り組み

2007年4月 - 2008年3月

- 4月 秋田BPOキャンパスEAST棟操業(550席)
- 10月 タイ バンコク拠点法人化

2008年4月 - 2009年3月

- 2月 ブラジル、サンパウロ事務所開設

2009年4月 - 2010年3月

- 4月 ロードアシスト事業における子会社プレミアRS東日本、西日本分離、全国拠点展開(2010年3月末 32拠点 1都、1道、1府、17県に進出、車両合計144台)
香港拠点法人化
- 5月 ロードアシスト事業のネットワーク業者(プレミアRS含む)約1,200車両に対して全国GPS装着による手配システム導入
- 7月 フランス、パリ支店閉鎖
- 10月 ロードアシスト事業基幹システム刷新(プレミアNet)
オーストラリア拠点法人化
- 11月 ロードアシスト事業関東(南青山)手配センター開設
- 2月 ロードアシスト事業関西(宝塚)手配センター開設
家賃保証事業会社イントラスト子会社化

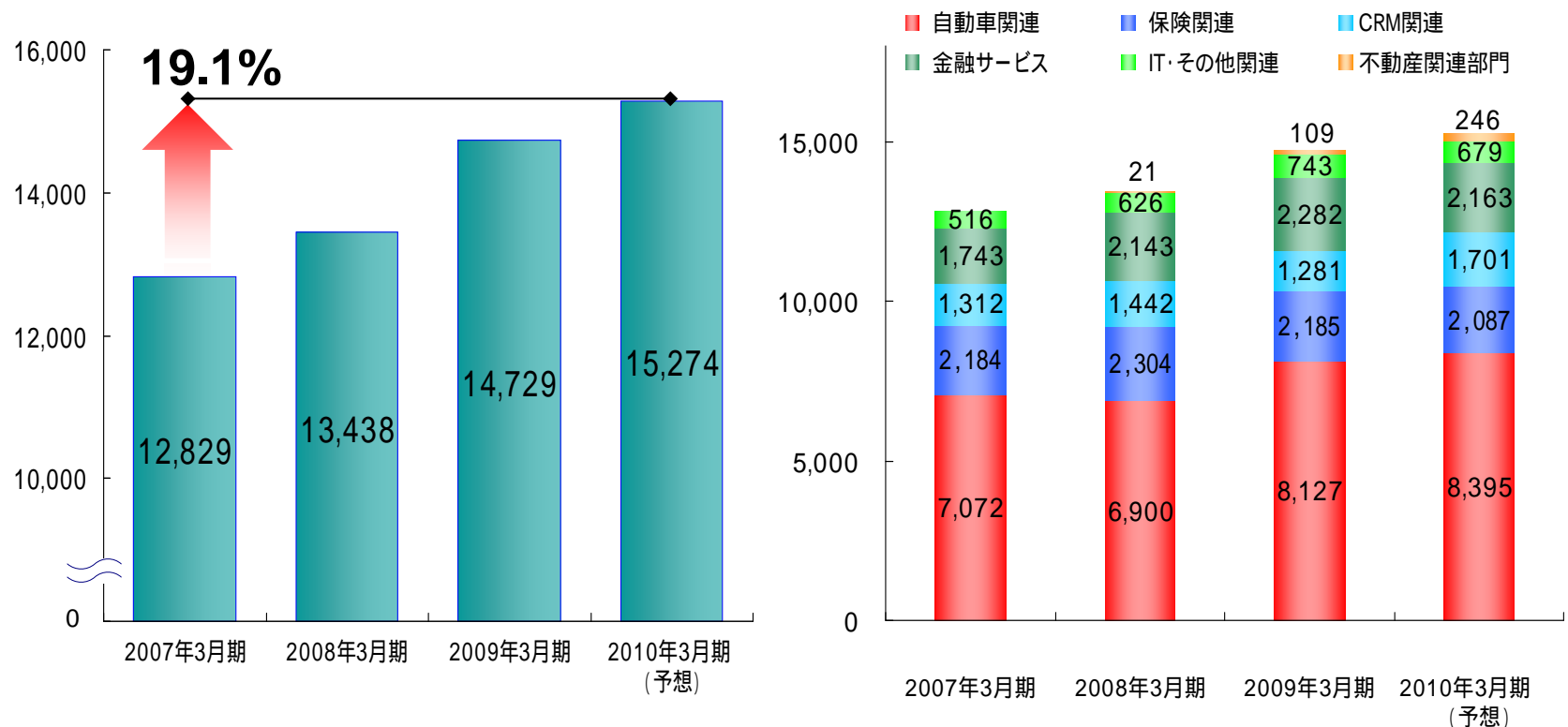
第二次中期経営計画 結果 2 - 売上高 -



売上高状況

(単位: 百万円未満切捨て)

売上高は、3年間で19.1%増加
 自動車関連部門は一時売上高が落ち込むも、その後確実に拡大
 保険関連・金融サービスは、増加傾向にあるが09年3月以降円高の影響を受け横ばい



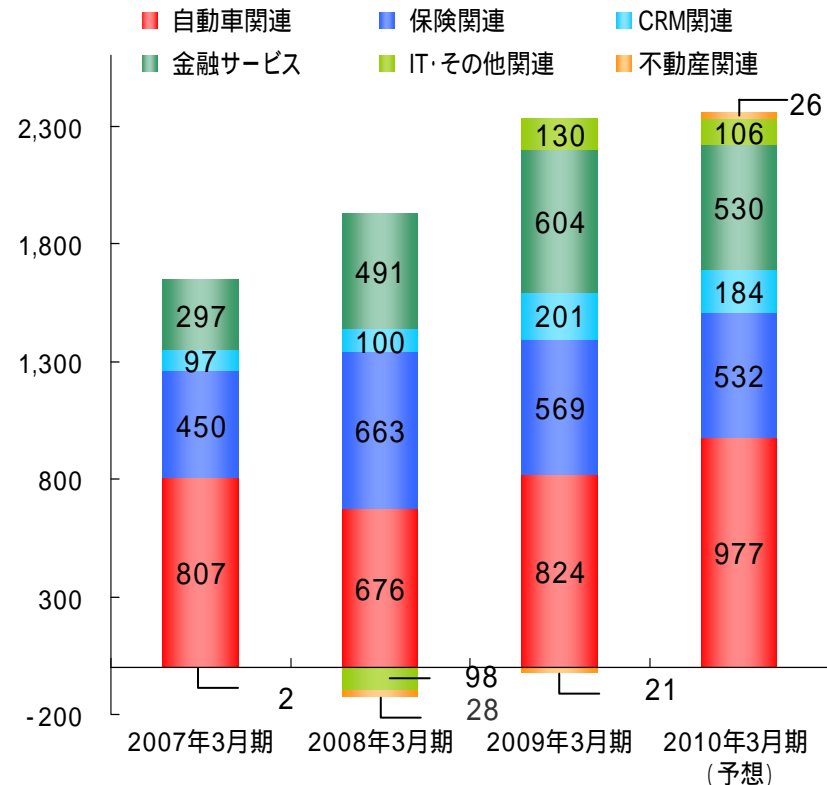
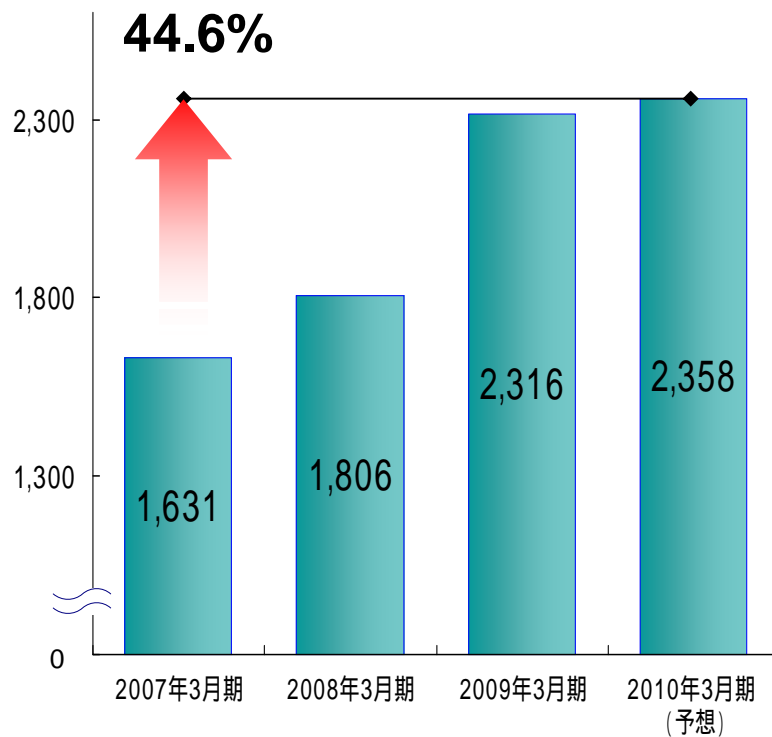
第二次中期経営計画 結果 3 - 収益 -



収益状況

(単位: 百万円未満切捨て)

営業利益については、3年間で44.6%増加
 金融サービスが売上高の増加により増益
 IT・その他関連が2009年より継続的に黒字



第二次中期経営計画の成果

- 売上高** ———— 自動車関連、CRM関連と金融サービス部門の堅調な事業拡大もあったが、世界的な金融不安、輸出産業の大幅な需要減退による事業活動停滞や円高の影響を受け、計画の未達成
- 売上原価** ———— 秋田BPOキャンパスへ業務の集約化を推進し、継続的な原価の抑制を促進。売上高総利益率が07年3月期25.9%から09年3月期26.7%へ改善（10年3月期は積極的な設備投資によって25.8%の予想）
- 販売管理費** ———— 総額は微増であるが、売上高対比で07年3月期13.2%から09年3月期11.0%へ低下（10年3月期10.4%の予想）
- 営業利益** ———— 07年3月期から44.6%（10年3月期予想値比）増加するが、計画未達成



第二次中期経営計画	概要
第二次中期経営計画	結果（全体）
第二次中期経営計画	結果（セグメント別）
第三次中期経営計画	策定の位置付け
第三次中期経営計画	概要
セグメント別事業方針	

各セグメント別 第二次中期経営計画 反省と課題

自動車関連部門

- ・更なる顧客満足度の向上を目指し、品質向上の為のマナー教育及び業務研修、サービスネットワークの拡充
- ・効率化の為のIT投資の遅れを取り戻すため、2010年度に経営資源を重点的に投入
- ・既存サービスの横展開として事故対応も積極的に取り組む

保険関連部門

- ・駐在員向けヘルスケアプログラムの新規開拓は計画を大きく下回った。理由は企業のニーズが2008年9月の経済環境の悪化を境にサービス重視から費用重視になり、提案内容の見直しを余議なくされ、新規案件数が目標に届かなかった
- ・外部環境に左右されない価値を提供するため、サービスメニューの強化と費用削減のための業務効率化をより図る

CRM関連部門

- ・海外において新規業務の受託により、売上増加及び収益改善が進んだが、国内での横展開、独自のBPOソリューションの提供が市場の変化に対応できず、計画を下回った
- ・日本国内・アジア地域での事業拡大を計画する外資系企業に向けた営業体制の強化を重点に置き、海外拠点との連携を深めより差別化を図れる戦略的営業を図る

各セグメント別 第二次中期経営計画 反省と課題

金融サービス部門

- ・2008年9月以降の金融及び航空業界の市場激変によりクレジットカード新規会員の獲得が計画を大きく下回り、計画していた事業規模に至っていない
- ・既存のクレジットカード会員を対象にサービスの拡充を図った結果、会員利用増加となったが、お客様のメインカードとして利用されるための施策が不十分。今後はより付加価値の高いサービスを開発・提供し、より魅力的なカードにするため付加価値の強化に努める

不動産関連部門

- ・業務受託件数は計画通りであったが、それぞれの契約で売上高の目標を達成することができなかった。業務ノウハウの再構築、効率化の徹底を図ることが必須
- ・サービス利用増加に向けた当社直系のサービスネットワークの拡充とクライアント増加を図る営業体制の強化が不可欠。また、高いサービスレベルを常に維持できるオペレーション体制の確立が急務

IT・その他関連部門

- ・既存事業に経営資源を集中したため、新規クライアント企業の開拓要員不足
- ・既存事業に加えて柱となる事業の創出と日本市場から海外市場への営業展開が課題



第二次中期経営計画	概要
第二次中期経営計画	結果（全体）
第二次中期経営計画	結果（セグメント別）
第三次中期経営計画	策定の位置付け
第三次中期経営計画	概要
セグメント別事業方針	

第三次中期経営計画 ～ 当社の心得 ～

お客様の新しい感動を求めて

- ▶ 感動と感謝されることで、利益を生む
- ▶ 誠意と真心がある人材だけにサービスを提供する資格がある
- ▶ お客様の笑顔に仕事のやりがいを得られる人材がサービスの質をより高めることができる
- ▶ 権益に囚われず、慢心を警戒し、常に初心に帰って事業を見直すことができる企業は必ず発展する
- ▶ 失敗から学ぶことができる企業こそ新しい価値を創造することができる
- ▶ 企業として社会に貢献すべく新たな雇用創出に取り組む

第三次中期経営計画 策定の位置付け 2

第三次中期経営計画 ～ 第二次中期経営計画の結果をふまえて ～

第二次は営業利益率20%を目標とした	
・既存事業拡大 業務の深堀が功を奏し、増収増益	・既存業務の原価管理強化 利益率の改善

営業利益率は、44.6%増加したが、売上高は、19.1%の増加

厳しい経済環境下で営業利益率の伸びは堅調であったが、
売上高を伸ばす積極的な施策が必要

第三次中期経営計画策定に向けて

長期的な成長が可能な、高付加価値提供と事業基盤の再構築を
重点的な課題として取り組む



第二次中期経営計画	概要
第二次中期経営計画	結果（全体）
第二次中期経営計画	結果（セグメント別）
第三次中期経営計画	策定の位置付け
第三次中期経営計画	概要
セグメント別事業方針	

第三次中期経営計画のビジョン

BPO事業創造会社として、
当社グループのクライアント企業が目線での事業開発を
積極的に推進し価値創造を行い、他社との差別化をより強固なものにする。
また、新市場開拓をテーマにグローバル化の積極的な展開と
既存事業のノウハウを活かした新たな価値創出を実現し、
事業の拡大及び収益性の更なる改善を図る。

第三次中期経営計画 数値目標 (2013年3月期)

連結売上高: 315億円

連結営業利益: 40億円 (営業利益率12.7%)

第三次中期経営計画の方針

事業戦略 ~セグメント変更による経営資源集中~

- 成長要素が高い事業に経営資源を集中し、顧客満足度の更なる向上を目指す
- セグメント毎に投資環境を最適化し、各事業の有機的な結合により、既存のクライアント企業に更なるサービスの提案、既存事業の拡大を推進

グループ経営体制の再構築 ~選択と集中~

- 地域別ホールディング化を実現によって、下記3拠点化による管理体制を強化し、それぞれの市場の変化に柔軟且つ迅速に対応していく。そのことによって事業の見直しと選択を推進し、事業の深堀と横展開を具現化

日本 - 国内事業統括

米国 - 欧米事業統括

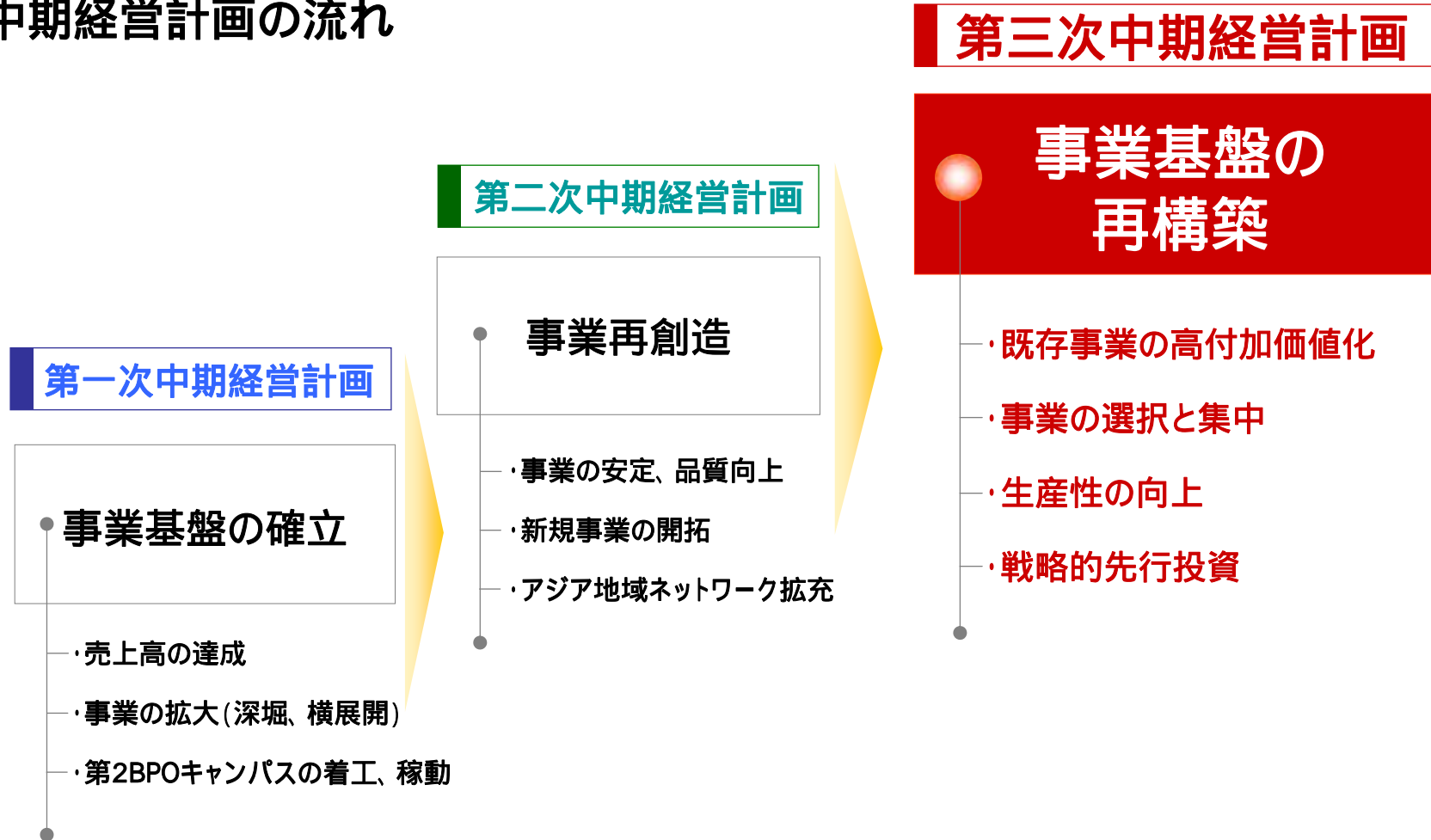
シンガポール - アジア・オセアニア事業統括

生産性の向上 ~リーディングカンパニーとしての戦略投資~

- 業務効率化、サービス品質向上による競争力強化を促進するため、集中的なIT投資の実施

「選択と集中」、「新たな価値創造」、「先行投資」により強固な地位確立を目指す

中期経営計画の流れ



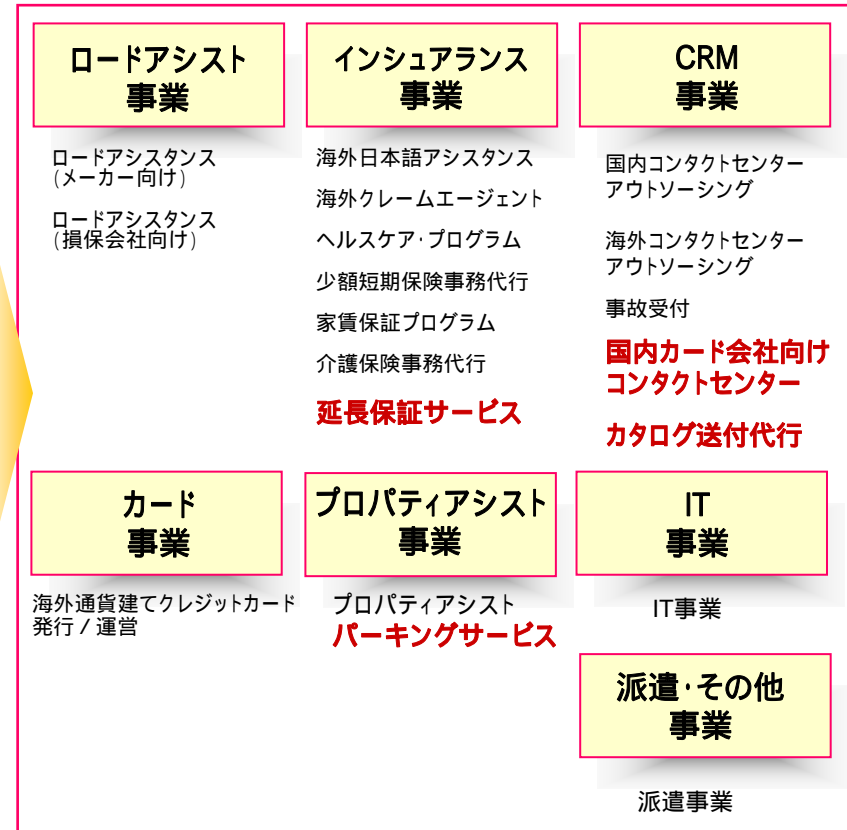
長期的な収益成長が可能な事業基盤の再構築を目指す

新セグメント体制

既存組織体制



新組織体制



第三次経営計画の推進に有効なセグメントへの変更

新セグメント変更前後の売上高と営業利益比較（10年3月期-予想）

（単位：百万円未満切捨て）

	セグメント変更前		セグメント変更後	
	2010年3月期		2010年3月期	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益
ロードアシスト事業	8,395	979	7,255	827
インシュアランス事業	2,087	531	2,408	456
CRM事業	1,701	183	2,623	456
カード事業	2,163	530	1,638	370
プロパティアシスト事業	246	26	669	142
IT事業	679	106	446	85
派遣・その他事業			232	20
合計	15,274	2,358	15,274	2,358

第三次中期経営計画 概要 6



数値計画 1 ~セグメント別~

(単位:百万円未満切捨て)

		第三次中期経営計画			
		2010年3月期 (予想)	2011年3月期 (計画)	2012年3月期 (計画)	2013年3月期 (計画)
ロードアシスト事業	売上高	7,255	8,603	10,319	12,409
	営業利益	827	916	1,160	1,415
インシュアランス事業	売上高	2,408	4,281	6,367	9,259
	営業利益	456	651	833	1,097
CRM事業	売上高	2,623	3,060	3,942	5,173
	営業利益	456	478	559	718
カード事業	売上高	1,638	1,492	1,600	1,752
	営業利益	370	386	388	392
プロパティアシスト事業	売上高	669	935	1,358	1,803
	営業利益	142	130	207	306
IT事業	売上高	446	548	700	850
	営業利益	85	13	25	40
派遣・その他事業	売上高	232	178	211	252
	営業利益	20	21	25	28
合計	売上高	15,274	19,100	24,500	31,500
	営業利益	2,358	2,600	3,200	4,000

第三次中期経営計画 概要 7

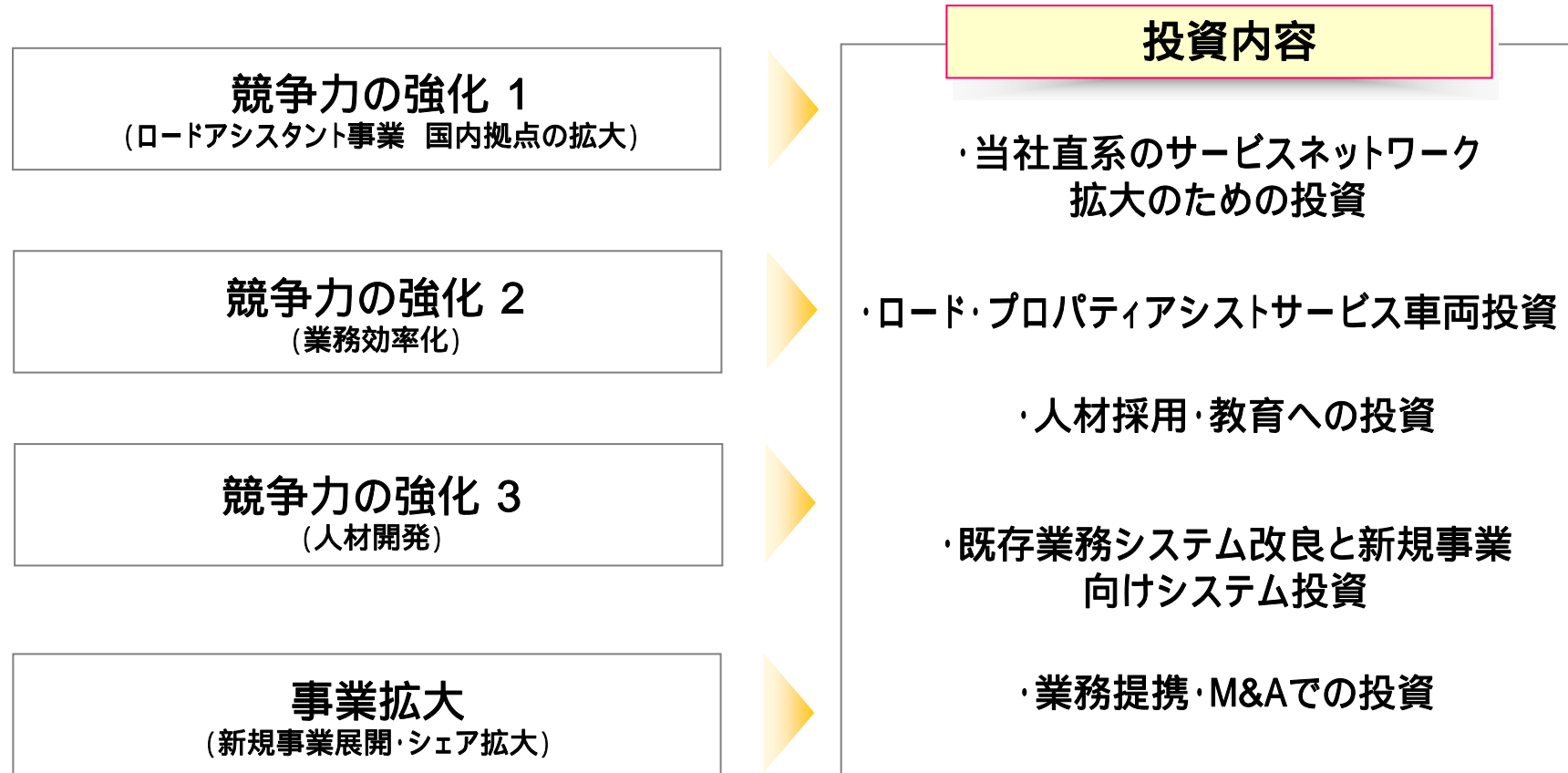


数値計画 2 ~ 連結 ~

(単位:百万円未満切捨て)

	2009年3月期 (実績)	2010年3月期 (予想)	第三次中期経営計画						
			2011年3月期 (計画)		2012年3月期 (計画)		2013年3月期 (計画)		09 vs 13 (対比)
売上高	14,729	15,274	19,100	+25.0%	24,500	+28.3%	31,500	+28.6%	+106.2%
営業利益	2,316	2,358	2,600	+10.3%	3,200	+23.0%	4,000	+25.0%	69.6%
%	15.7%	15.4%	13.6%	-	13.1%	-	12.7%	-	-
純利益	1,410	1,478	1,582	+7.0%	2,035	+28.6%	2,592	+27.4%	75.4%
%	9.6%	9.7%	8.3%	-	8.3%	-	8.2%	-	-
EPS (円)	19,198.83	19,977.13	21,379.65	-	27,496.42	-	35,021.75	-	

投資戦略の方向性 ~リーディングカンパニーとしての戦略投資~



強固な利益創出体制と競争力ある経営体質への布石



第二次中期経営計画	概要
第二次中期経営計画	結果（全体）
第二次中期経営計画	結果（セグメント別）
第三次中期経営計画	策定の位置付け
第三次中期経営計画	概要
セグメント別事業方針	

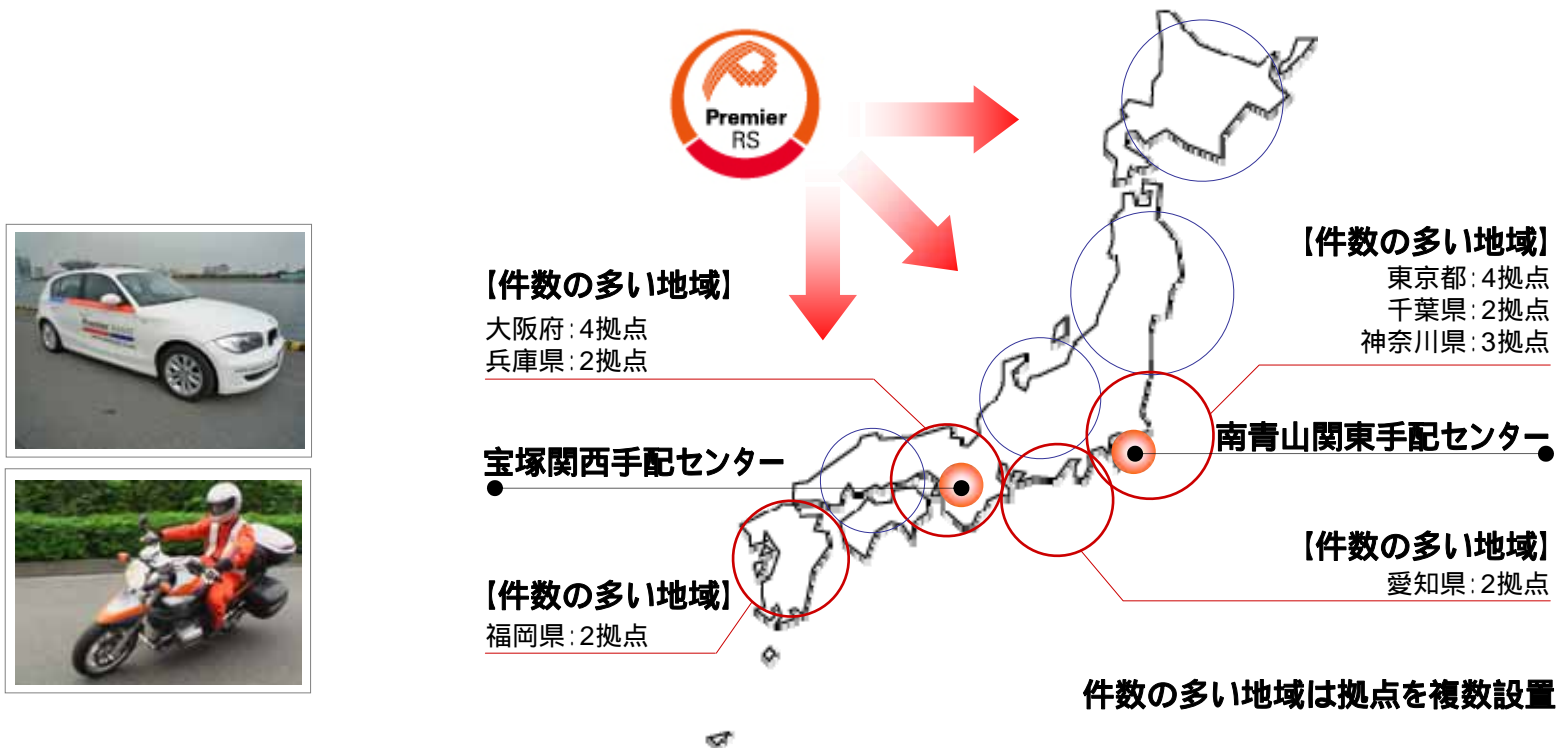
セグメント別事業方針 ロードアシスト事業 1



ロードアシスト事業 事業戦略

子会社の拠点 - 都道府県1拠点化 + 戦略

当社直系(プレミアロードサービス)のネットワークを47都道府県に展開
(2010年3月末 32拠点 1都、1道、1府、17県に進出、車両合計144台)



全国に当社直系のネットワークを張り巡らせ、マーケットシェア拡大を図る

セグメント別事業方針 ロードアシスト事業 2



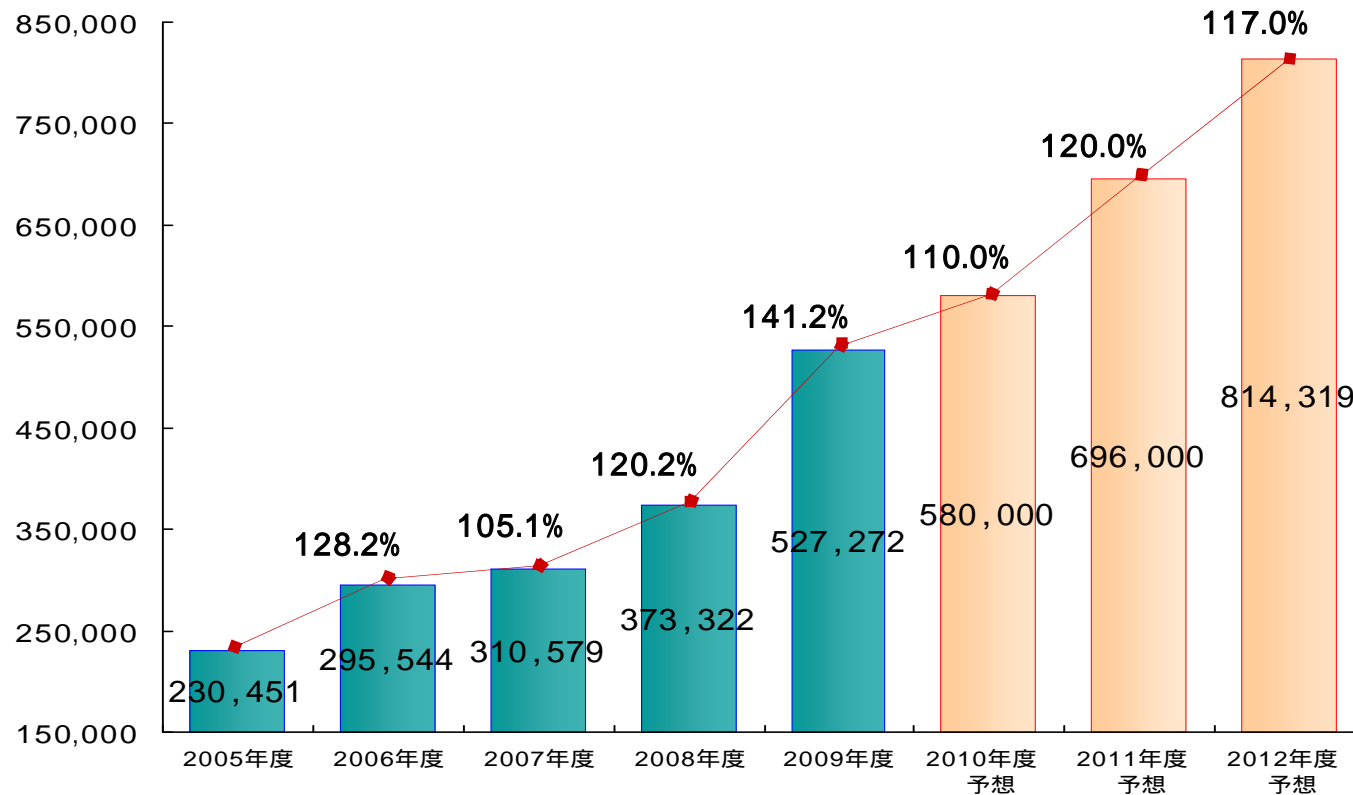
ロードアシスト事業 事業戦略

	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度
拠点数:	30拠点	50拠点	65拠点	75拠点
車両数:	144台	180台	200台	220台
従業員数:	148名	200名	230名	250名
出動件数 (当社)	90,000件	170,000件	190,000件	200,000件
総出動件数:	527,272件	580,000件	696,000件	814,000件

積極的な投資と、徹底したネットワーク構築により事業を拡大

ロードアシスト事業 事業戦略

サービス出動数推移(実績と計画)



当社直系のネットワーク構築は、堅調な出動件数増加に寄与

セグメント別事業方針 ロードアシスト事業 4



事業計画

	2010年3月期 (予想)	第三次中期経営計画				2010年3月期 vs 2013年3月期	
		2011年3月期 (計画)	2012年3月期 (計画)	2013年3月期 (計画)	金額	比率	
売上高	7,255	8,603	10,319	12,409	+5,154	+71.0%	
営業利益	827	916	1,160	1,415	+588	+71.1%	
%	12.6	10.7	11.2	11.4			

事業方針

- 積極的な設備・IT投資による当社直系のサービスネットワーク拡大と業務効率を強化
- 既存サービスに新たな価値を加え、既存事業の深堀を図る
- B to C事業の拡大への積極的な営業展開

具体的な施策

- 規模の急拡大に対してのIT投資の遅れを取り戻すための積極投資を行い、高品質化、高効率化を図る
- 顧客満足度の更なる向上を目指し、業務知識に加えて高度な接客対応研修を実施
- 故障時のロードサービスに加え新サービスとして事故対応も強化
- 事故発生後のサポート業務を強化

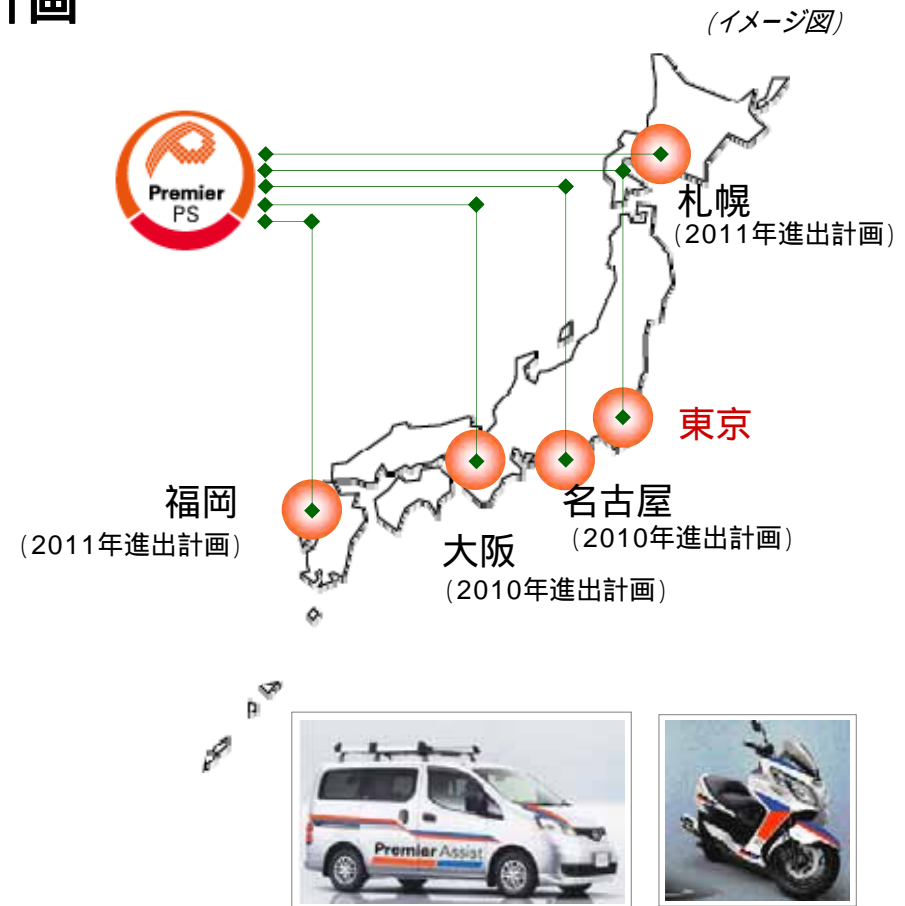
プロパティアシスト事業 拠点拡大計画

対象	対象数
賃貸住宅	約1,773万件
分譲マンション	約462万戸

資料: 高層住宅管理業協会「マンション管理受託動向調査」
:2008年総務省:住宅・土地統計調査

<分譲マンション地域別対象者数>

対象	対象数
北海道	155,199
東北	91,324
関東	2,530,018
信越	20,044
北陸	17,925
東海	276,834
近畿	1,050,697
中国	116,717
四国	42,162
九州・沖縄	318,556
合計	4,619,476



対象数が多い地域への進出及び、品質強化を図りマーケットシェアを急速に拡大

プロパティアシスト事業 拠点拡大計画

3ヵ年 サービス拠点拡大計画

	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度
拠点数:	1 拠点	3 拠点	5 拠点	5 拠点
車両数:	21台	46台	63台	83台
従業員数:	48名	69名	111名	162名

主要事業構築に向けた積極的な投資

事業計画

	2010年3月期 (予想)	第三次中期経営計画				
		2011年3月期 (計画)	2012年3月期 (計画)	2013年3月期 (計画)	2010年3月期 vs 2013年3月期 金額 比率	
売上高	669	935	1,358	1,803	+1,134	+69.5%
営業利益	142	130	207	306	+164	+15.4%
%	21.2	14.0	15.2	17.0		

事業方針

- 主要都市に拠点を設置し、更に競合他社にない高付加価値を提供
- 品質の標準化を図るための積極的なIT投資
- 効果的な事業拡大を図るため、戦略的な営業展開(分譲管理会社への集中営業とタイプアップ営業展開)

具体的な施策

- 東京、名古屋、大阪、福岡、札幌の主要5都市に、サービス拠点の設置
- 売上拡大に向けた、プロパティアシスト業務(1次対応)と有償修繕サービス(2次対応)事業の実現

インシュアランス事業 市場動向

プラス要因

- ・ 駐在員の赴任前・帰任後検診の義務化
- ・ 輸送・資源事業を取り扱う企業の積極的な海外進出
- ・ 海外進出企業数、駐在員数が持ち直し傾向（潜在的な市場）

+

マイナス要因

- ・ 保険業界の再編
- ・ 円高
- ・ 既存のクライアント企業の意識変化（サービス重視から費用重視）

事業方針

- 外部環境の変化に対応できるIT化及びプロセスの見直しによる業務効率化を早期に実現し、高品質化をこれまで以上に推進、マーケットシェアを高める
- 潜在的な市場規模が期待できる海外進出企業への営業強化
- 損害保険会社へ駐在員及び海外旅行保険の査定・支払いに加えてトータルBPOソリューションを提案

セグメント別事業方針 インシュアランス事業 2



事業計画

	2010年3月期 (予想)	第三次中期経営計画				
		2011年3月期 (計画)	2012年3月期 (計画)	2013年3月期 (計画)	2010年3月期 vs 2013年3月期 金額 比率	
売上高	2,408	4,281	6,367	9,259	+6,851	+284.5%
営業利益	456	651	833	1,097	+641	+140.6%
%	18.9	15.2	13.1	11.9		

具体的な施策

- 保険引き受け事業への進出を視野にいれ、海外での医療保険(ヘルスケア)事業の拡大を図る
- 既存事業の深堀を具現化するため、グローバルレベルでの医療関連トータルサポート体制を構築に向けた医療アシスタンス企業との戦略提携を積極的に推進(M&Aも選択肢)
- 保証関連事業として、自動車メーカーへの保証事業(延長、メンテナンスなど)は、監査的機能も付加し、より付加価値を高め他社との差別化を図る
- 2010年度に家賃保証に関する法令化が制定されることで、法令遵守基準を満たす当社として、シェア拡大に向けた営業要員の増加によって、営業強化を図る

事業計画

	2010年3月期 (予想)	第三次中期経営計画				
		2011年3月期 (計画)	2012年3月期 (計画)	2013年3月期 (計画)	2010年3月期 vs 2013年3月期 金額 比率	
売上高	2,623	3,060	3,942	5,173	+2,550	+97.2%
営業利益	456	478	559	718	+262	+57.5%
%	17.4	15.6	14.2	13.9		

事業方針

- 既存事業の顧客サービスの標準化と業務効率化に取り組み、コスト競争力を高めるとともに、クライアント企業の価値を高める付加価値サービスの創出
- 日本・アジア市場をターゲットとした外資系企業向けに、ホールディングスとなる欧米・アジア拠点と連携を図り、営業強化



セグメント別事業方針 カード事業



事業計画

	2010年3月期 (予想)	第三次中期経営計画				2010年3月期 vs 2013年3月期	
		2011年3月期 (計画)	2012年3月期 (計画)	2013年3月期 (計画)	金額	比率	
売上高	1,638	1,492	1,600	1,752	+114	+7.0%	
営業利益	370	386	388	392	+22	+5.9%	
%	22.6	25.9	24.2	22.4			

事業方針

- 米国・中国・香港で発行するクレジットカードを駐在員中心から現地居住者向けに積極的なプロモーション活動を実現し、現在の2倍の会員数を目指す
- 提携航空会社と共同で新たなマーケティング戦略を協議し、新規会員の加入促進に取り組む
- 中国・香港での事業拡大を足掛かりにアジア地域への横展開を実行

	在留邦人数 (長期滞在 + 永住)	会員	シェア
米国	350,000	30,000	8.5%
中国	110,000	3,300	3.0%
香港	25,000	2,700	10.8%

セグメント別事業方針 IT事業



事業計画

	2010年3月期 (予想)	第三次中期経営計画				
		2011年3月期 (計画)	2012年3月期 (計画)	2013年3月期 (計画)	2010年3月期 vs 2013年3月期 金額 比率	
売上高	446	548	700	850	+404	+90.6%
営業利益	85	13	25	40	- 45	- 47.1%
%	19.1	2.5	3.6	4.8		

事業方針

- 既存事業であるサプライチェーンマネジメント(SCM)に加えて柱となる事業の創出
- 対象マーケットを日本に限定せず、アジア地域へも拡大し、既存事業の拡大を図る
- グループ内のシステム管理に必要とされる人材を提供し、効率化を推進

事業計画

	2010年3月期 (予想)	第三次中期経営計画				
		2011年3月期 (計画)	2012年3月期 (計画)	2013年3月期 (計画)	2010年3月期 vs 2013年3月期 金額 比率	
売上高	232	178	211	252	+20	+8.6%
営業利益	20	21	25	28	+8	+40.0%
%	8.6	11.8	11.9	11.4		

事業方針

- BPOビジネスで蓄積した採用・教育事業を積極的に展開
- 人材派遣から研修教育事業に経営資源を集中
- 研修事業の強化を図るため、新規クライアント企業の開拓