

2018年3月期決算説明資料

— 決算概要および新中期事業計画について —

2018年6月5日

株式会社プレステージ・インターナショナル
証券コード：4290

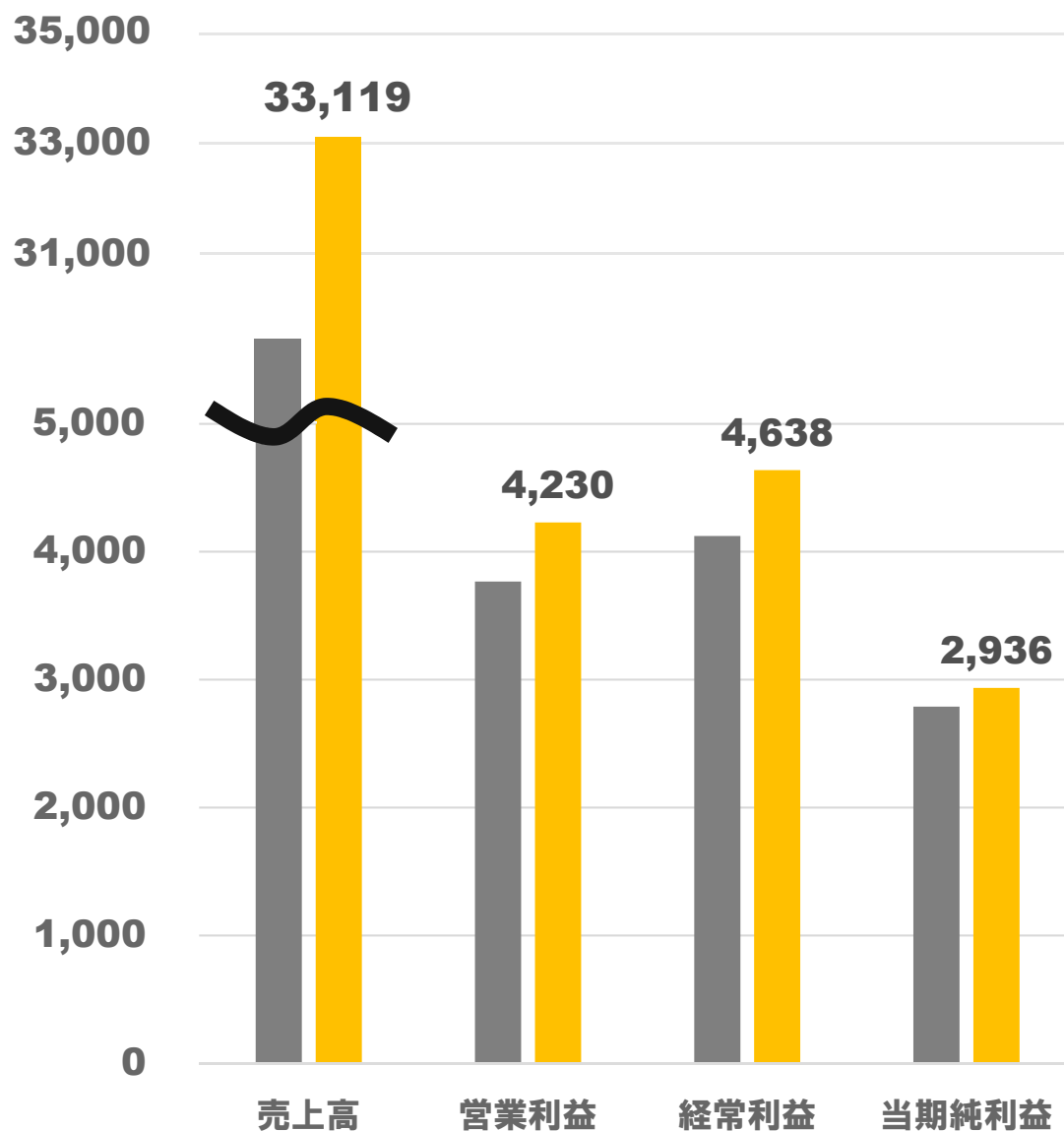
1. 2018年3月期決算概要

2. 2019年3月期業績予想

3. 中期事業計画「HOP3」

2018年3月期 連結業績

(単位:百万円)



売上高 **対前期比 + 12.4%**

新規クライアントの獲得、エネルギー自由化に関連するサービスの開発・提供等に取り組みによる継続成長で、増収。

営業利益 **同 + 12.3%**

平成27年4月に開設した富山BPOタウンの稼働が想定を下回ったものの、事業領域の拡大による収益機会の獲得を受け、増益。

経常利益 **同 + 12.5%**

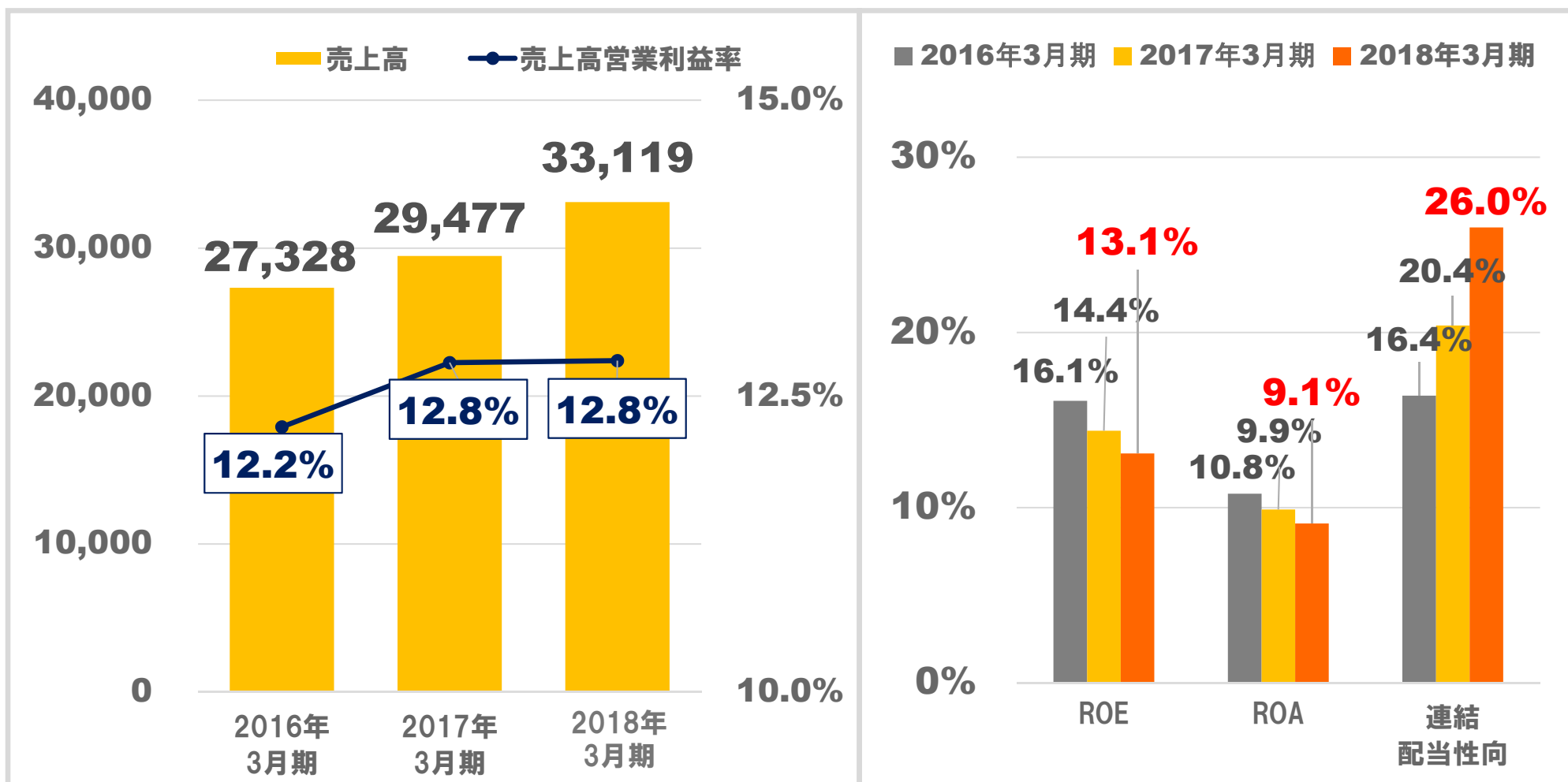
主に為替差益168百万円、持分法による投資利益164百万円の計上により、増益。

親会社株主に帰属する 当期純利益 **同 + 5.3%**

全社的な事業規模の拡大によるスケールメリットがあり、増益。

中期事業計画の振り返り

- 売上高 新規クライアントの獲得、エネルギー自由化に関連するサービスの開発・提供を行ってきたが、人財の確保が想定を下回り、計画目標35,000百万円は未達成
- 営業利益 富山BPOタウンの稼働が想定を下回り、計画目標13%は未達成
- ROE・ROA イントラストの資本政策による資産、純資産の積み上げがあり、未達成
- 配当性向 増配を継続し、達成



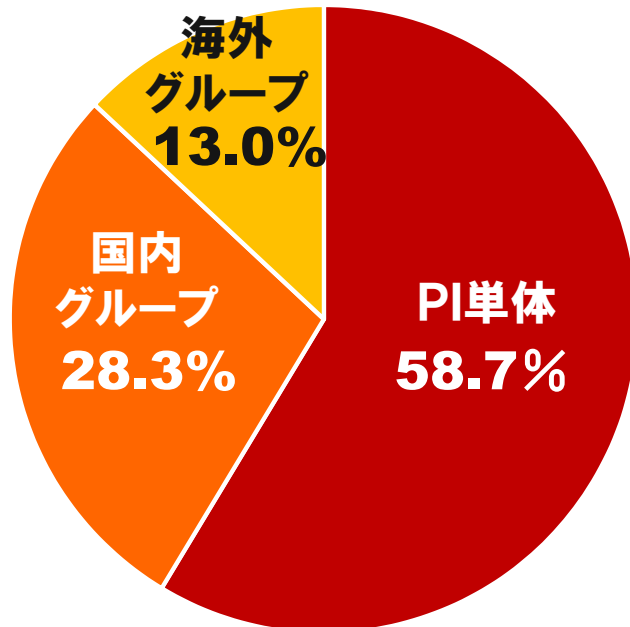
売上構成：前年トレンドが継続

営業利益構成：【PI単体】 主要事業が堅調に推移し好調

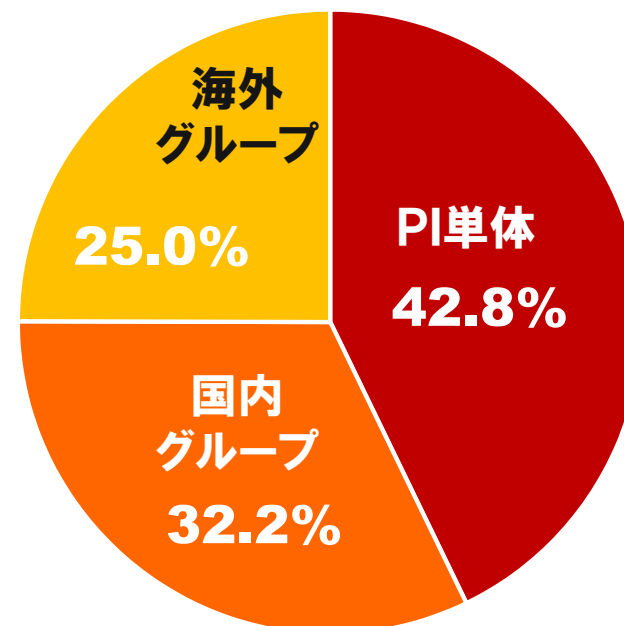
【国内グループ】 現場対応グループへの先行投資の影響があり、前年に比して縮小傾向

【海外グループ】 査定業務を国内グループに移管を継続しており、構成比は減少傾向

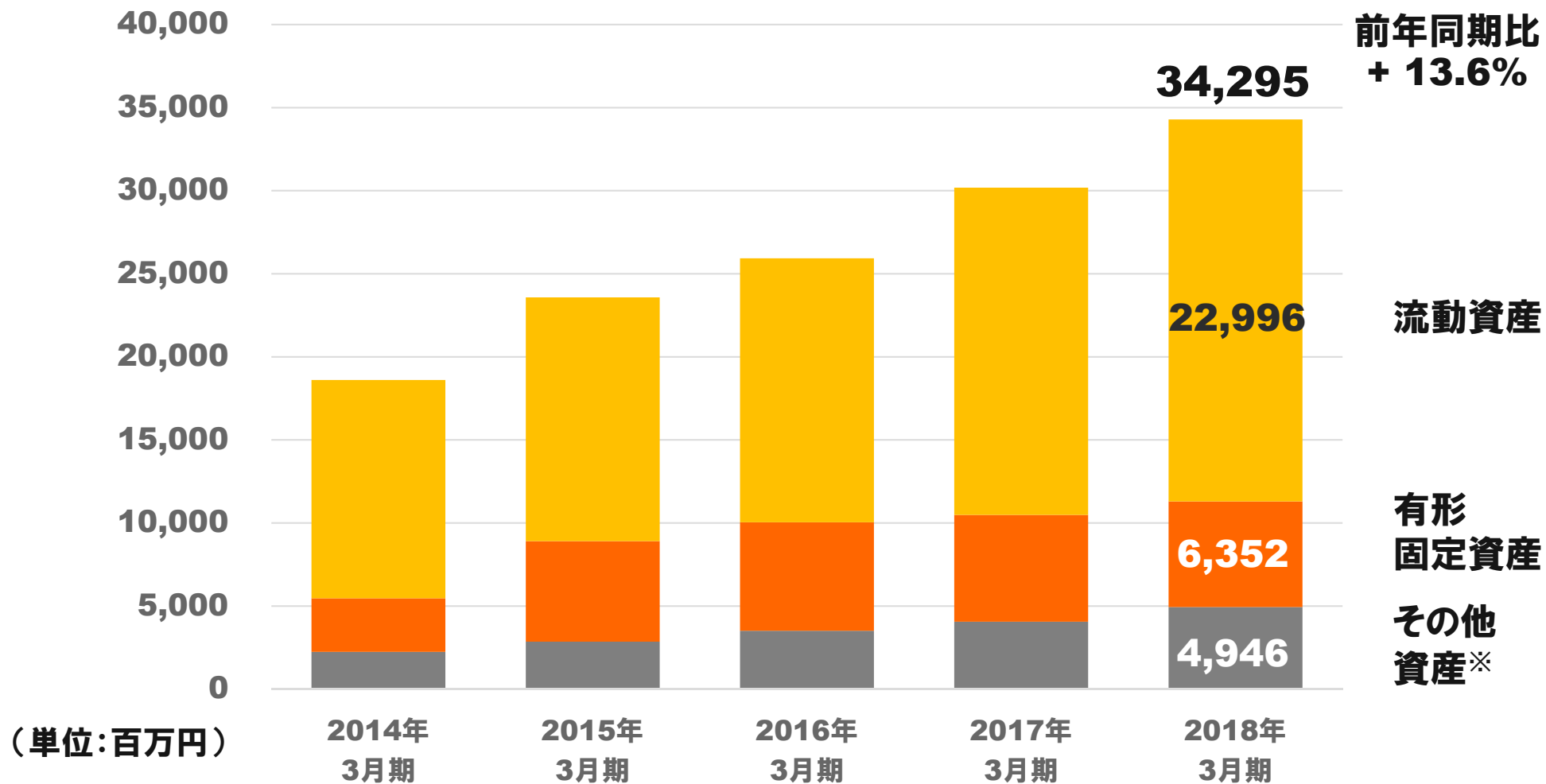
【売上構成(単純合算)】



【営業利益構成(単純合算)】

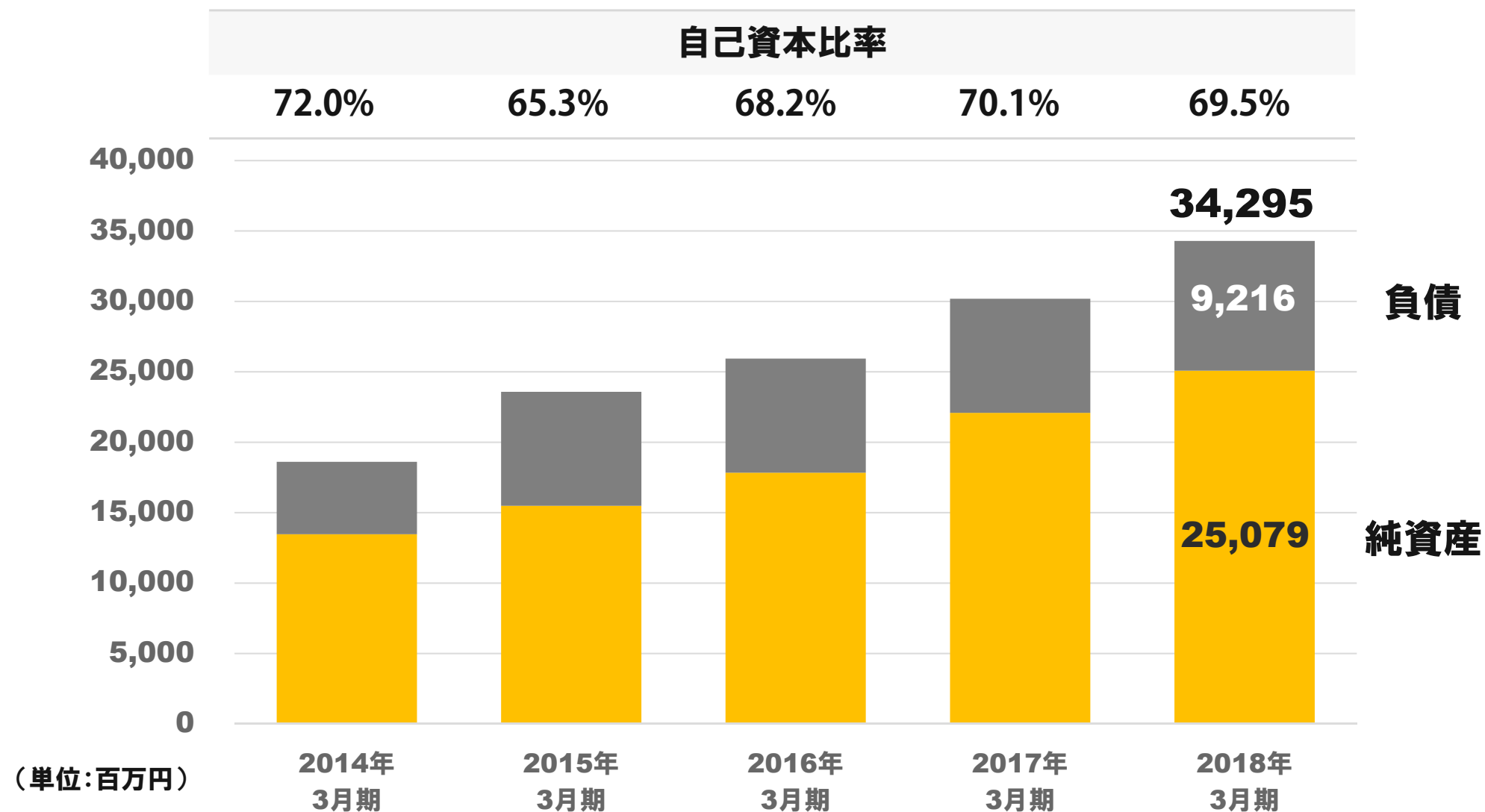


- 流動資産：当期純利益の積み上がりとイントラスト売出に伴うキャッシュインにより増加
- 他資産は大きな変動なし

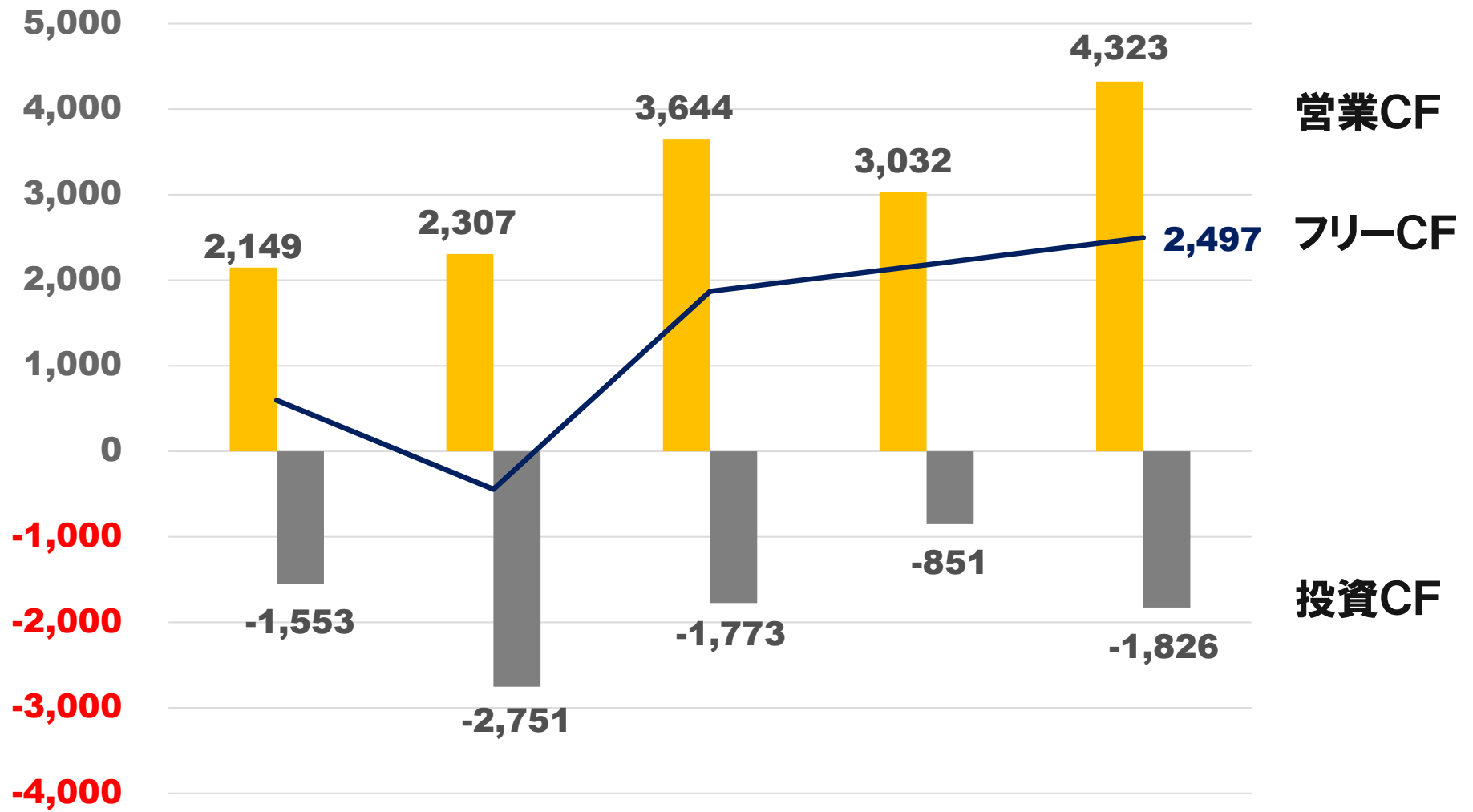


※ 無形固定資産 + 投資その他資産

純資産：純利益とイントラスト売出分が計上により増加



営業CFの順調な積み増しにより、安定的なフリーCFを確保

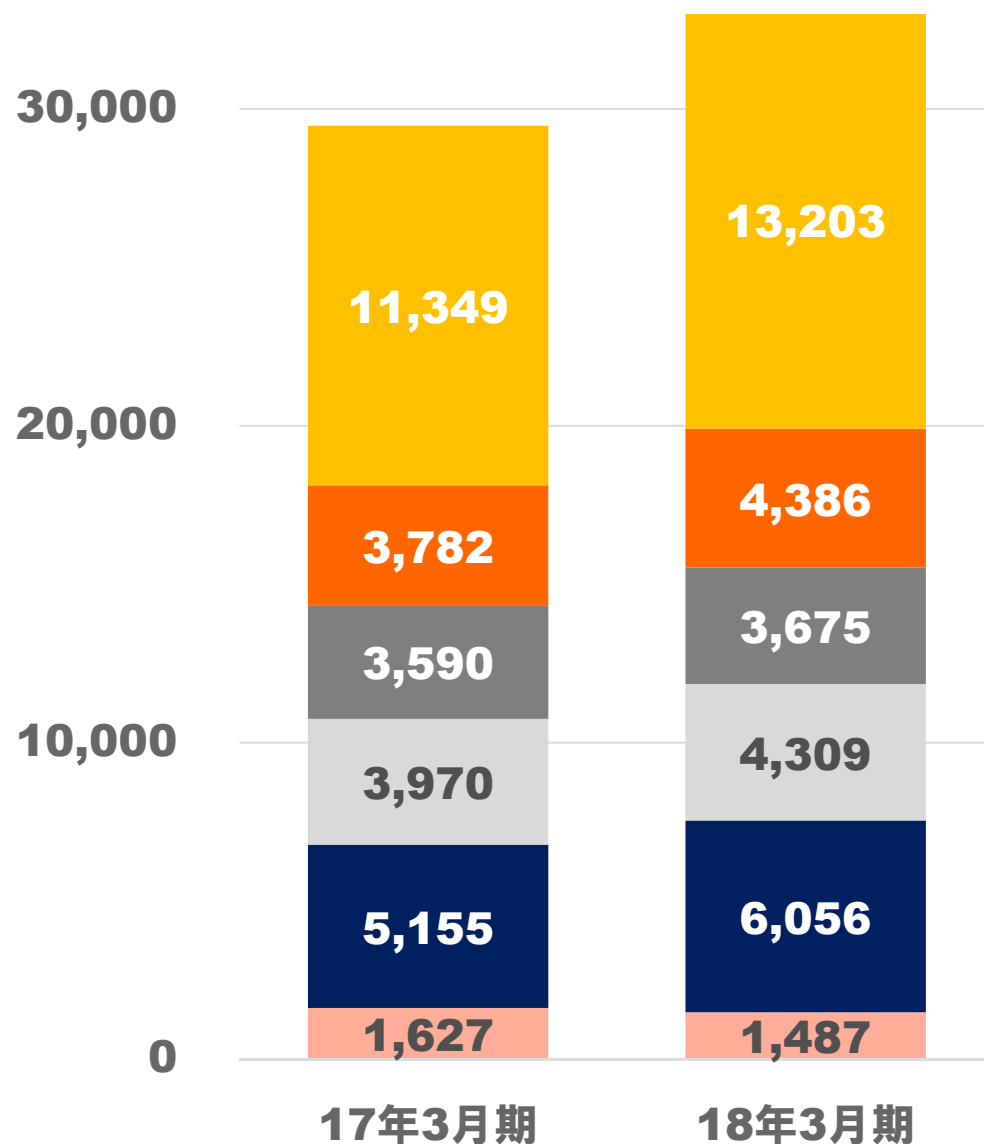


(単位:百万円)

14年3月期 15年3月期 16年3月期 17年3月期 18年3月期

事業別売上高の状況

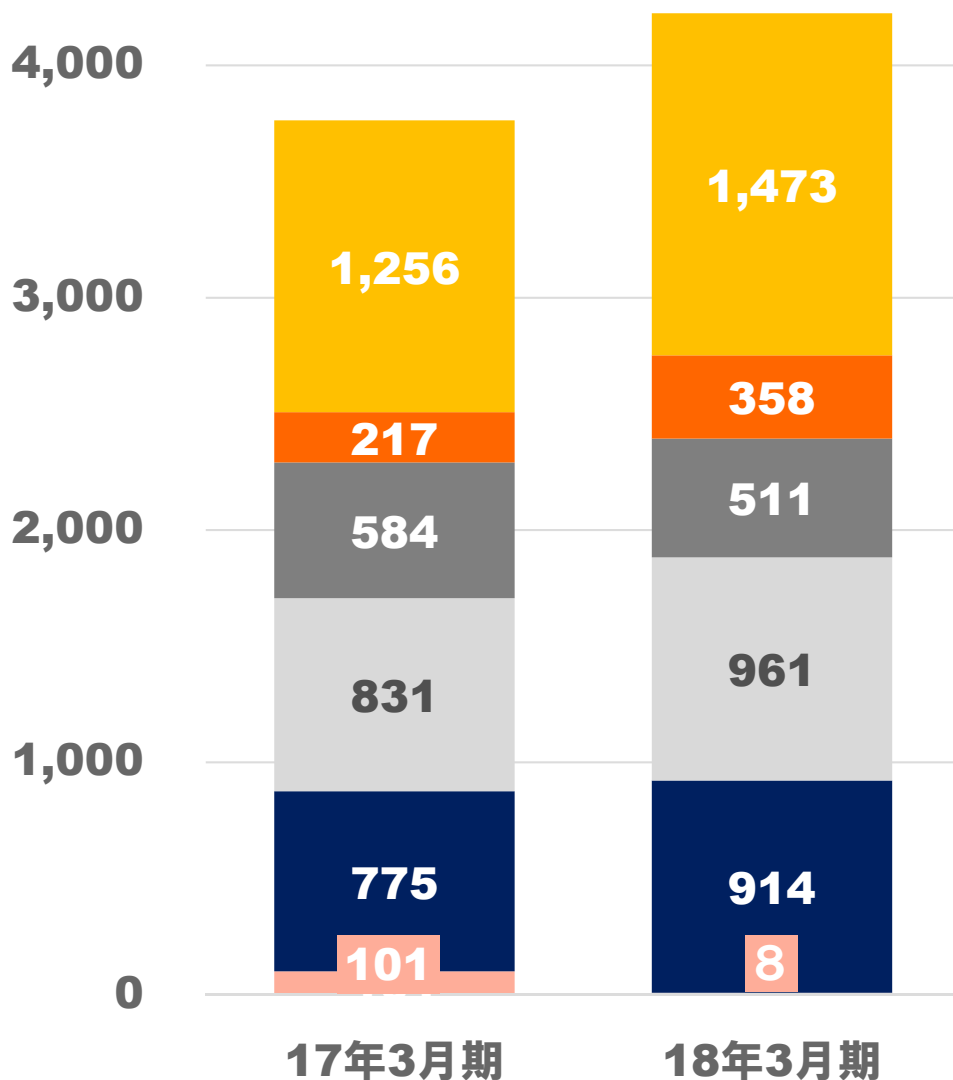
(単位:百万円、括弧は増減率)



- **ロードアシスト (対前期比 + 16.3%)**
 新規クライアントの獲得と既存事業が堅調に推移し、増収。
- **プロパティアシスト (同 + 15.9%)**
 不動産向けサービス(ホームアシスト)の堅調な成長により増収。
- **インシュアランスBPO (同 + 2.4%)**
 海外駐在員向けサービス(ヘルスケア・プログラム)の新規クライアント獲得により、増収。
- **ワランティ (同 + 8.5%)**
 既存の家賃保証プログラムや、自動車延長保証が堅調に推移し、増収。
- **カスタマーサポート (同 + 17.5%)**
 大型既存受諾業務の堅調により、増収。
- **ITソリューション、派遣・その他 (同 - 8.6%)**
 ITソリューション 前期の新規開発案件の反動により、減収。
 派遣・その他 介護事業が堅調に推移し、増収。

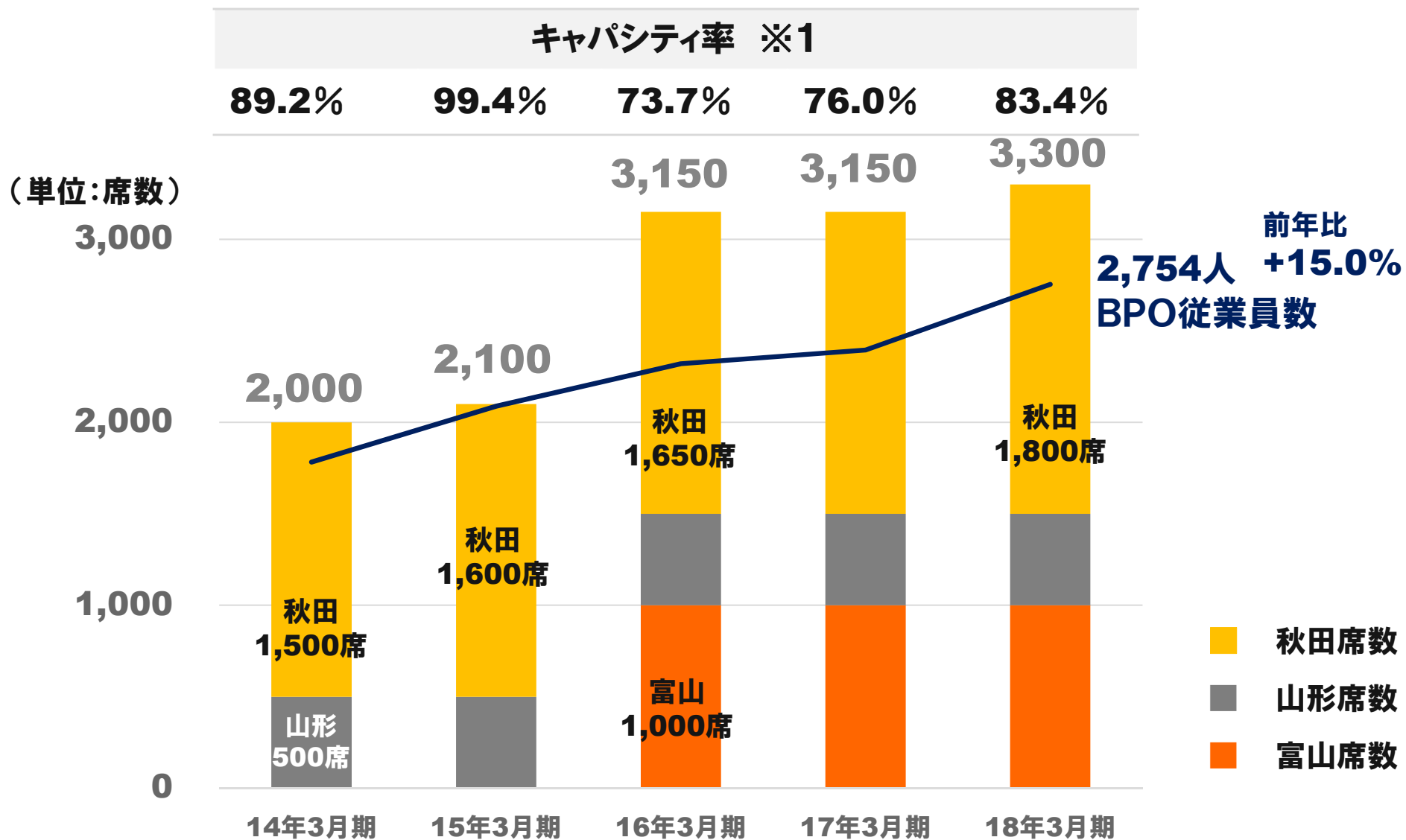
事業別営業利益の状況

(単位:百万円、括弧は増減率)



- **ロードアシスト (対前期比 + 17.3%)**
 現場対応グループ会社の拡充をはじめとする先行投資の効果があらわれ、増益。
- **プロパティアシスト (同 + 64.7%)**
 現場対応グループ会社の拡充をはじめとする先行投資の効果があらわれ、増益。
- **インシュアランスBPO (同 - 12.5%)**
 海外日本語サービス案件の減少及び将来に向けた体制強化コストなどがあり、減益。
- **ワランティ (同 + 15.7%)**
 主に家賃保証プログラムでのスケールメリットを活かしたコスト抑制があり、増益。
- **カスタマーサポート (同 + 18.0%)**
 今期獲得クライアントのオペレーションが安定化し、増益。
- **ITソリューション、派遣・その他 (同 - 92.1%)**
 ITソリューション 前期の新規開発案件の反動により、減益。
 派遣・その他 人材派遣業務が業務委託契約に切り替わった影響が継続し、マイナスを計上。

【ご参考】BPO拠点席数とキャパシティ率の推移



※1 キャパシティ率 = 国内拠点従業員数 / 国内拠点席数

国内拠点従業員数は期末の延べ人数(アルバイト含む)を用いているため、シフト等の関係から100%を超えるキャパシティとなる場合もあります。

1. 2018年3月期決算概要

2. 2019年3月期業績予想

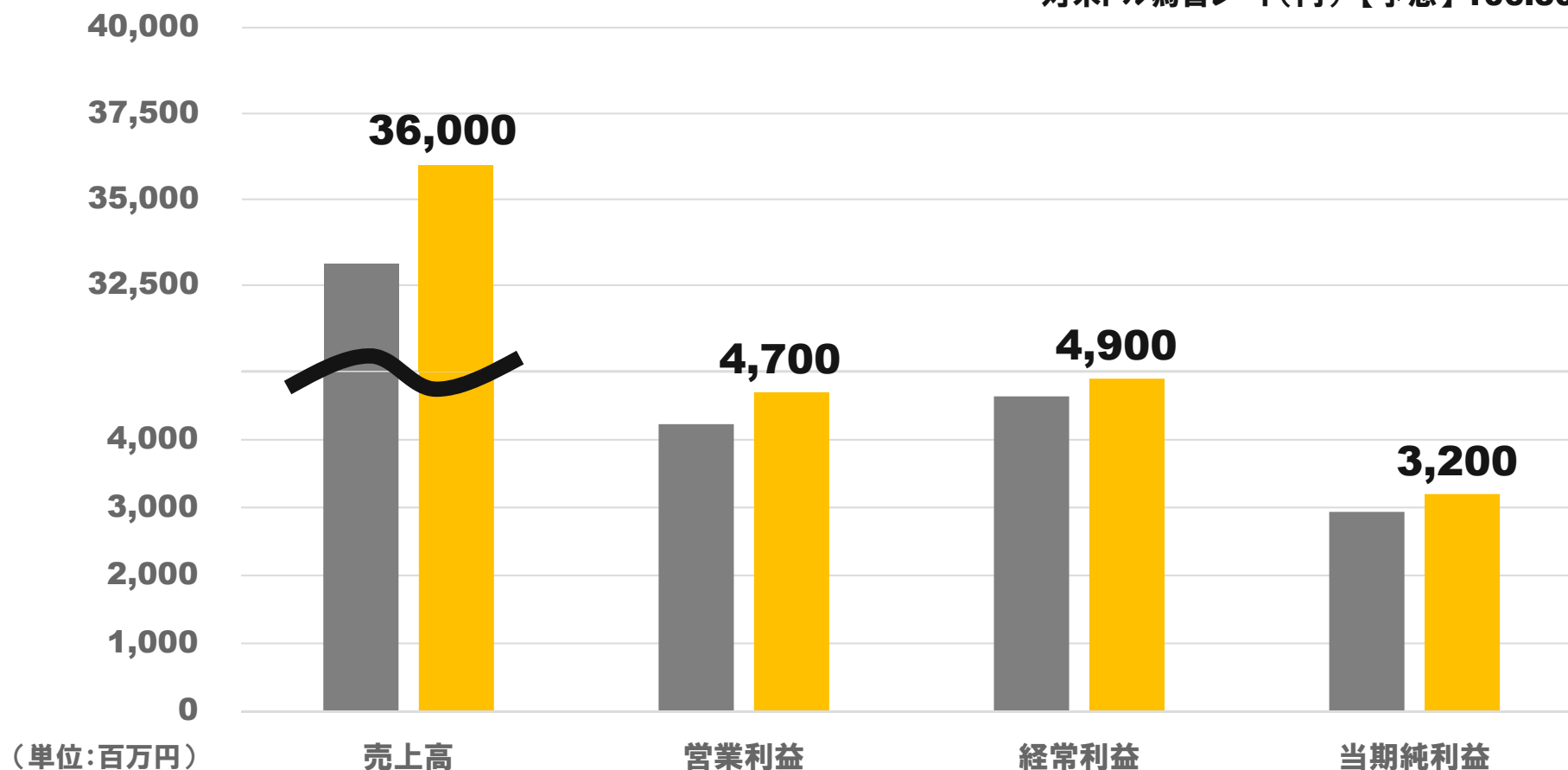
3. 中期事業計画「HOP3」

売上高、営業利益ともに安定的な10%前後の成長を見込む

売上高 (前年同期比 + 8.7%) 大型新規案件は見込まないものの、既存業務の着実な成長を予定

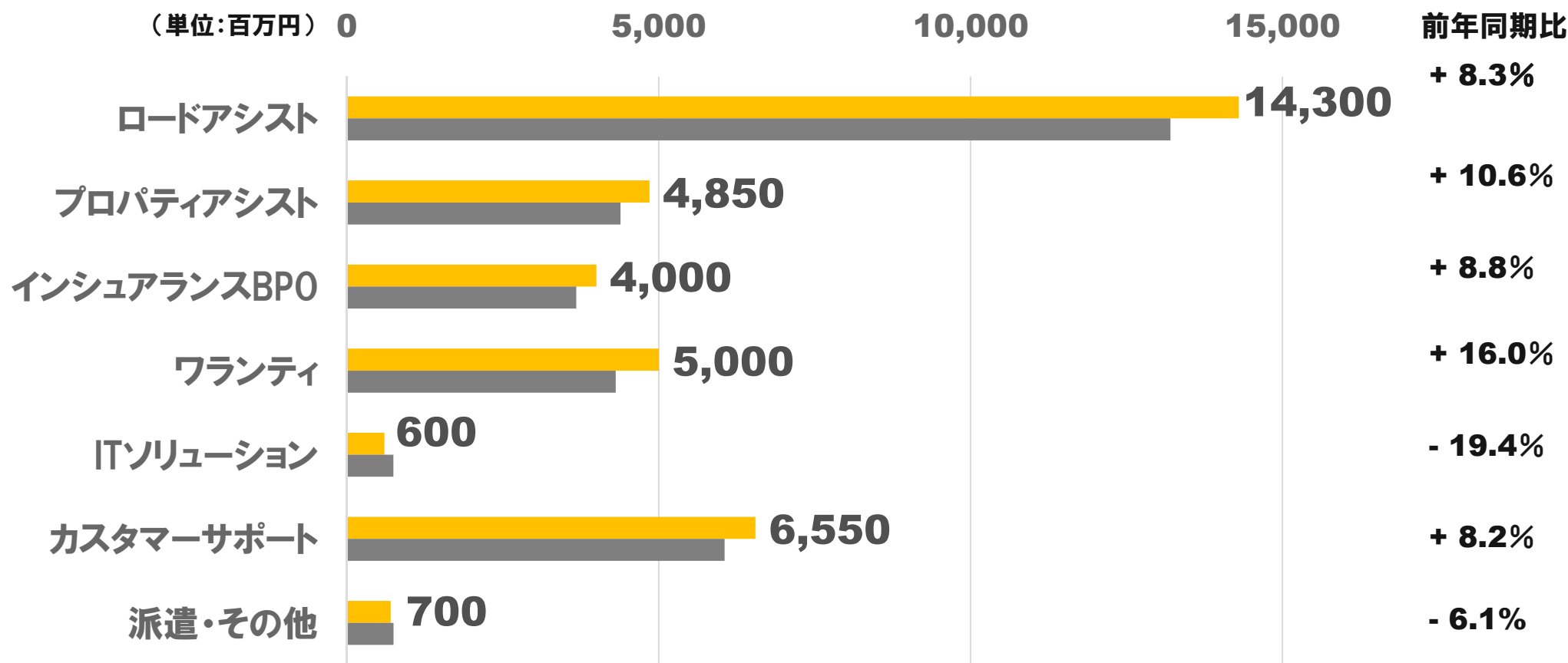
営業利益 (同 + 11.1%) 富山BPOの稼働率及び現場対応グループの稼働状況の改善に集中し、利益率の向上を図る

対米ドル為替レート(円)【予想】106.30



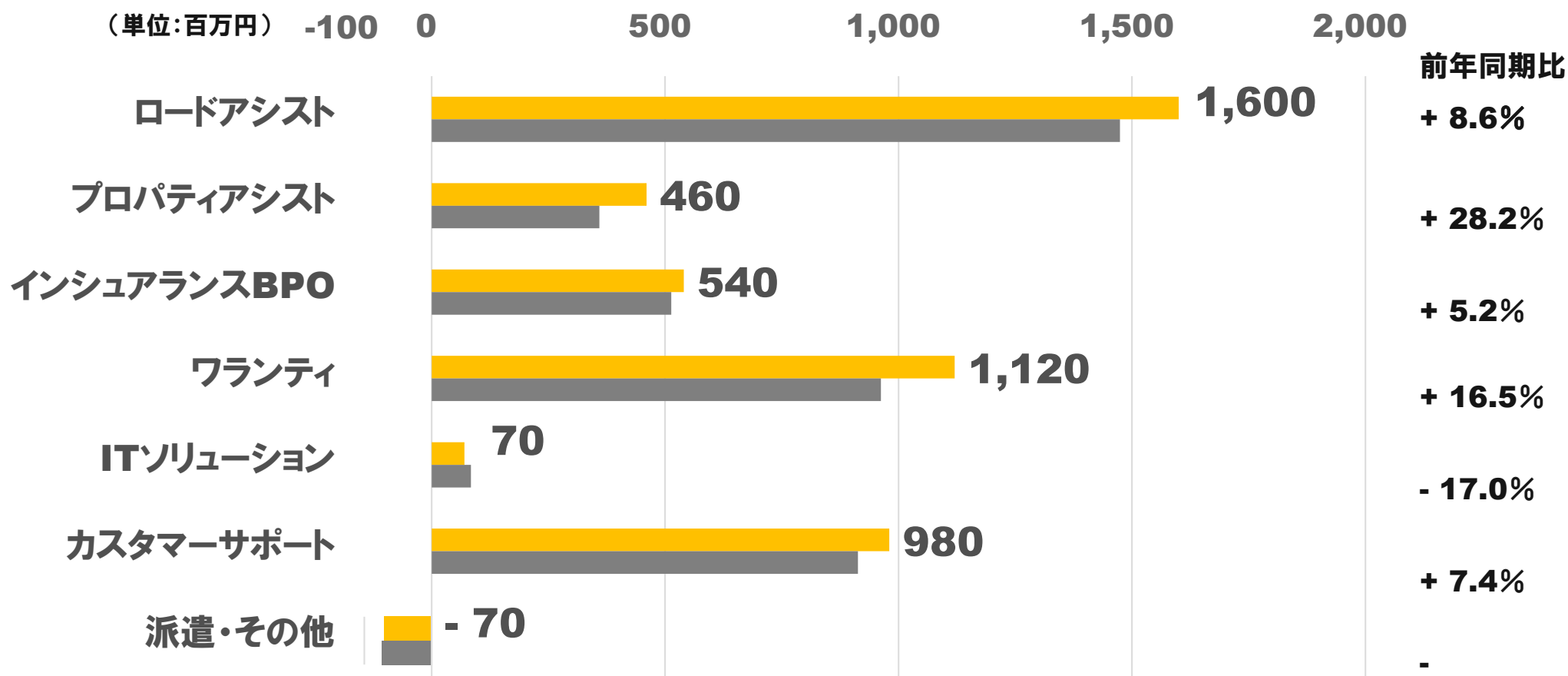
2019年3月期 事業別業績予想 売上高

- ロードアシスト 損保向けサービス安定成長と自動車メーカー向けサービスの拡充を図る
- プロパティアシスト 事業領域の拡大を着実に図る
- インシュアランスBPO 駐在員向けヘルスケアプログラムが成長ドライバー
- ワランティ 家賃保証の続伸と新規サービスの開発を推進
- カスタマーサポート BPO拠点活用によるサービス価値向上に注力。海外カードは安定成長見込む

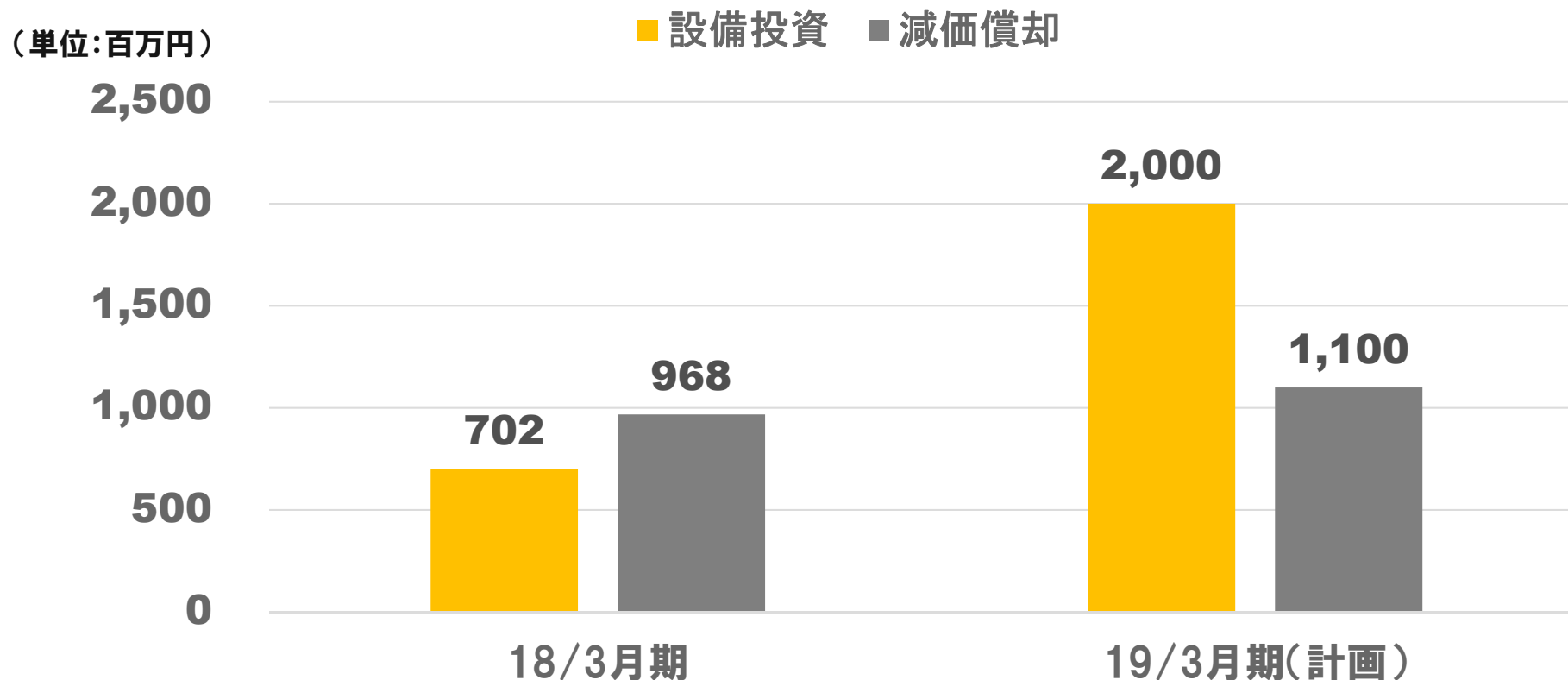


■ プロパティアシスト：サービス開発先行投資継続も既存サービスの収益性向上を見込む

■ ワランティ：採算性の高い家賃保証関連ビジネスが牽引



設備投資および減価償却費



18/3月期 主な設備投資		19/3月期 主な設備投資(計画)		
建設仮勘定	174百万円	富山総合 研修センター	約1,000 百万円	IT投資 約500百万円

中期事業計画「HOP3」

—2019年3月期～2021年3月期の見通し及び戦略—

1. 要旨

2. リテンション戦略：事業

3. リテンション戦略：地域創生、人財

4. 配当の予定

各骨子における達成分野

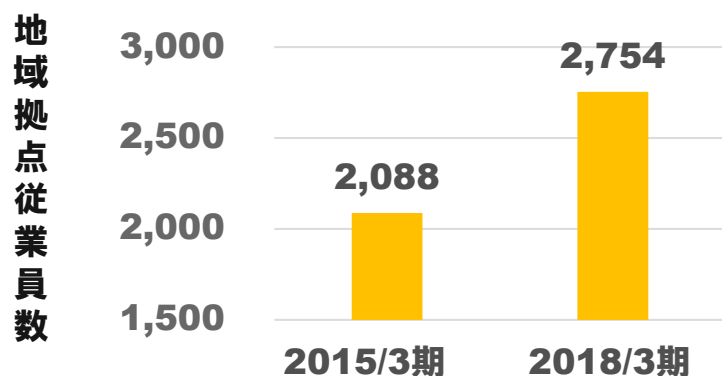
1 継続的・安定的な成長

■売上・営業利益ともに過去最高業績
連続更新

■クライアントとの長期的・安定的な関係持続
大手クライアントとのジョイントベンチャー設立
事例)FLA

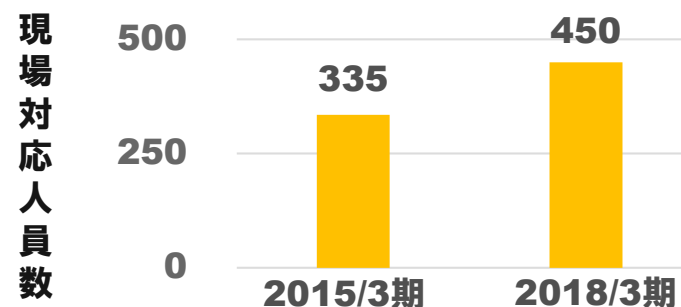
3 地方都市での雇用の創造・継続

■横手拠点仮稼動もあり、
従業員規模は順調に増加



2 PIでしか実現できないサービスの創造

■現場対応専門グループ会社の拡充



4 女性の雇用機会の創出

■女性執行役員の登用

経営層への女性登用の一歩に

■女子スポーツチームの浸透率UP



地域でのスポーツ・
健康推進活動も好評

SNSのフォロワー数は
累計2000名以上に!

各骨子における課題分野

1 継続的・安定的な成長

■リソース不足によるクライアント獲得機会喪失

- ・ロードアシスト事業

PI現場対応専門グループによる
案件対応率80%未達

- ・インシュアランスBPO事業

中米・南アジア地域における拠点体制整備未達

3 地方都市での雇用の創造・継続

■富山拠点における比較的高い離職率

秋田 7.8%

山形 11.7%

富山 15.2% (2018年3月期データ)

→各拠点の文化に合わせた人事施策を実行

2 PIでしか実現できないサービスの創造

■現場対応グループの機能強化

- ・ロードアシスト/プロパティアシスト事業

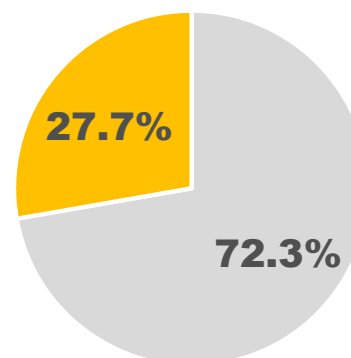
現場対応専門隊員の多能工化未達

PREMIER Assistの認知度向上

→ロードサービス/住まいのお困りごとサービス
プロバイダーとしての知名度を高める

4 女性の雇用機会の創出

■女性管理職比率の向上

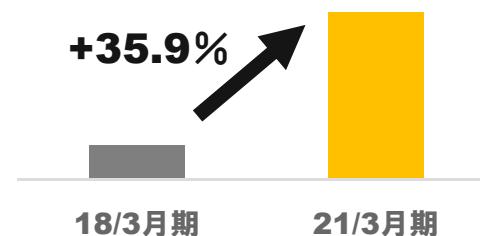


管理職の男女比率
(2018/3時点)

■ 女性 ■ 男性

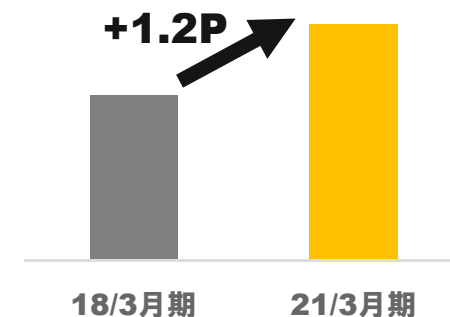
売上高 450億円

- 市場変化を見据えた新分野開拓・既存事業拡充
- 年約10%成長目標は継続



売上高営業利益率 14%

- アプリ活用などによる効率化
- 年約10%成長目標は継続



ROE 15%

ROA 10%

- 前中期事業計画と同水準を維持
- ROE: 財務レバレッジを有効活用
- ROA: 先行投資フェーズ継続も資産効率性を維持

総配当還元性向
30%

- 必要キャッシュポジション:年間売上高の3カ月分
- 配当や自社株買い等の株主還元政策を予定

1 継続的・安定的な成長

サービスの質向上や、対応地域拡大による既存サービスの深耕を図る

2 PIでしか実現できないサービスの創造

既存の業界の枠を越えて、新たなサービス提供領域を開拓する

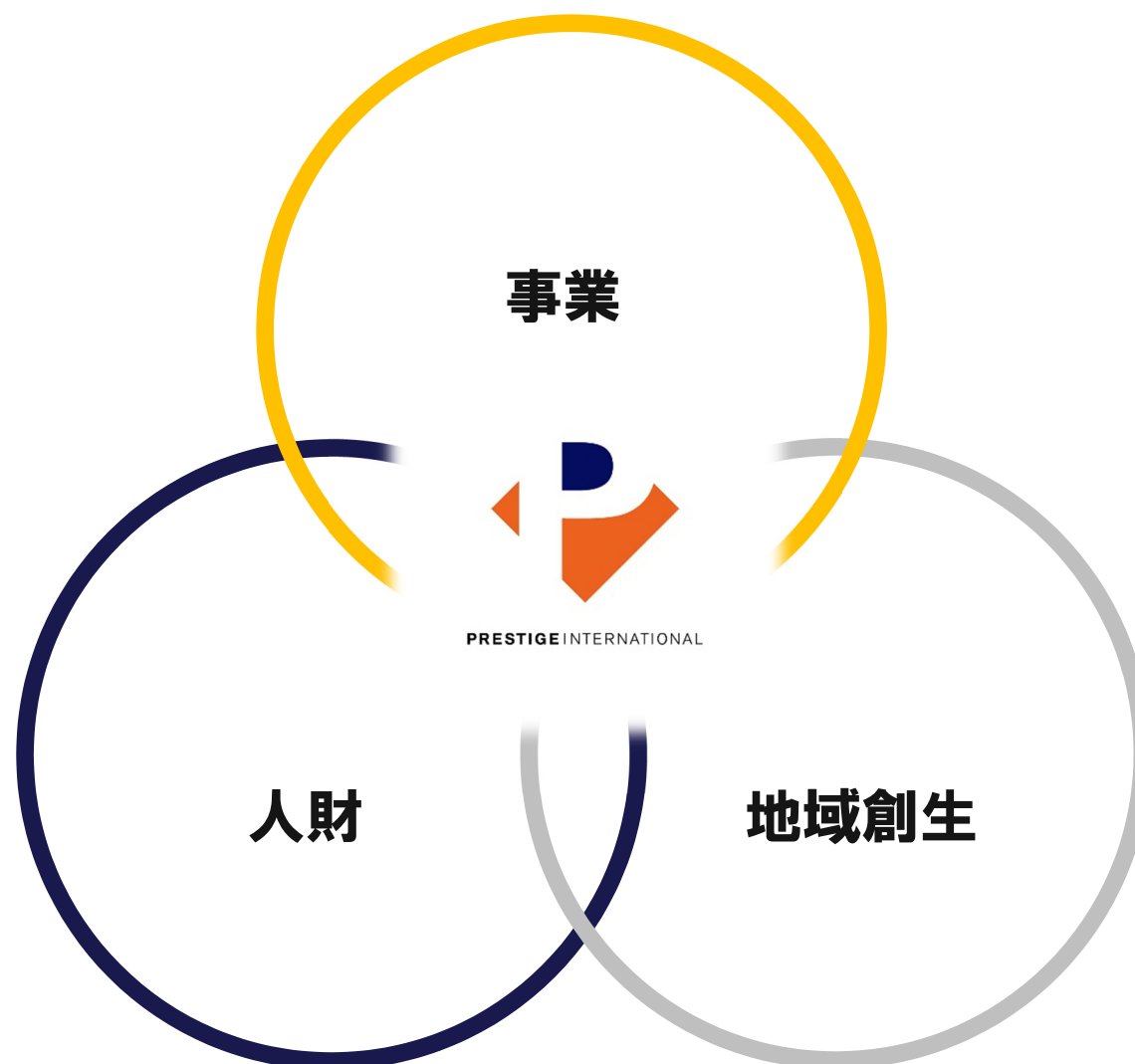
3 地方都市での雇用の創造・継続

より広範囲の地域社会の活性化に寄与すると同時に、
若年層がやりがいをもって地元で活躍できる職場環境の整備

4 女性の雇用機会の創出

雇用創造プログラム及び、
ライフサイクルにあわせたワークスタイルの推進

■ 持続的な安定成長のための3要素



■ 各リテンションプロセス

事業

- 複数サービスの提案、受注

「PIでしかできない」
サービス領域拡大

マーケット
占有率アップ

人財

- 多様なワークスタイル制度
- キャリアパスの明確化

ロイヤリティの向上

- サービス品質向上
- 稼働率アップ

地域創生

- スポーツ事業
- 託児所一般開放
- 地域イベント参加

当社に対する
地域の理解促進

- 地域活性化
- 人財採用の促進

1. 要旨

2. リテンション戦略: 事業

3. リテンション戦略: 地域創生、人財

4. 配当の予定

■ 技術革新による市場の変化をチャンスに

市場分析

損保 マーケット

- ・ 利用率向上による
対応件数の安定増加
- ・ 価格優位にあるダイレクト、
共済保険の会員数の安定増加
- ・ マーケットシェア拡大は限定的

→ 安定成長フェーズ

自動車 メーカー マーケット

- ・ ターゲットクライアントを
インポーターから国産車メーカーへ
- ・ 新たなアシスタンスサービスの
必要性の上昇

→ 成長フェーズ; **重点投資対象**

PIの戦略

1 オペレーションの高スキル化

- ・ マルチオペレーターや、
専門知識に精通した
スペシャリストの育成

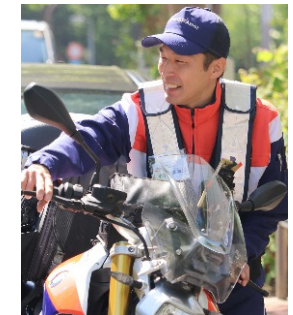


2 AIを活用したシステム導入

- ・ 処理速度の向上により
迅速な対応を可能とする

3 現場対応グループの 継続的拡充

- ・ 全国における
ネットワーク強化
- ・ 対応品質の底上げ



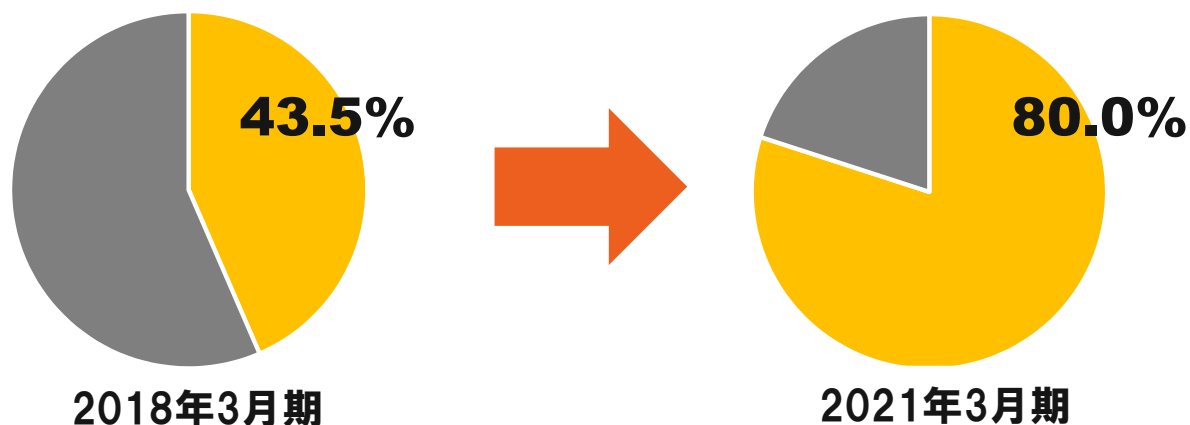
主要戦略



プレミアロードアシスト

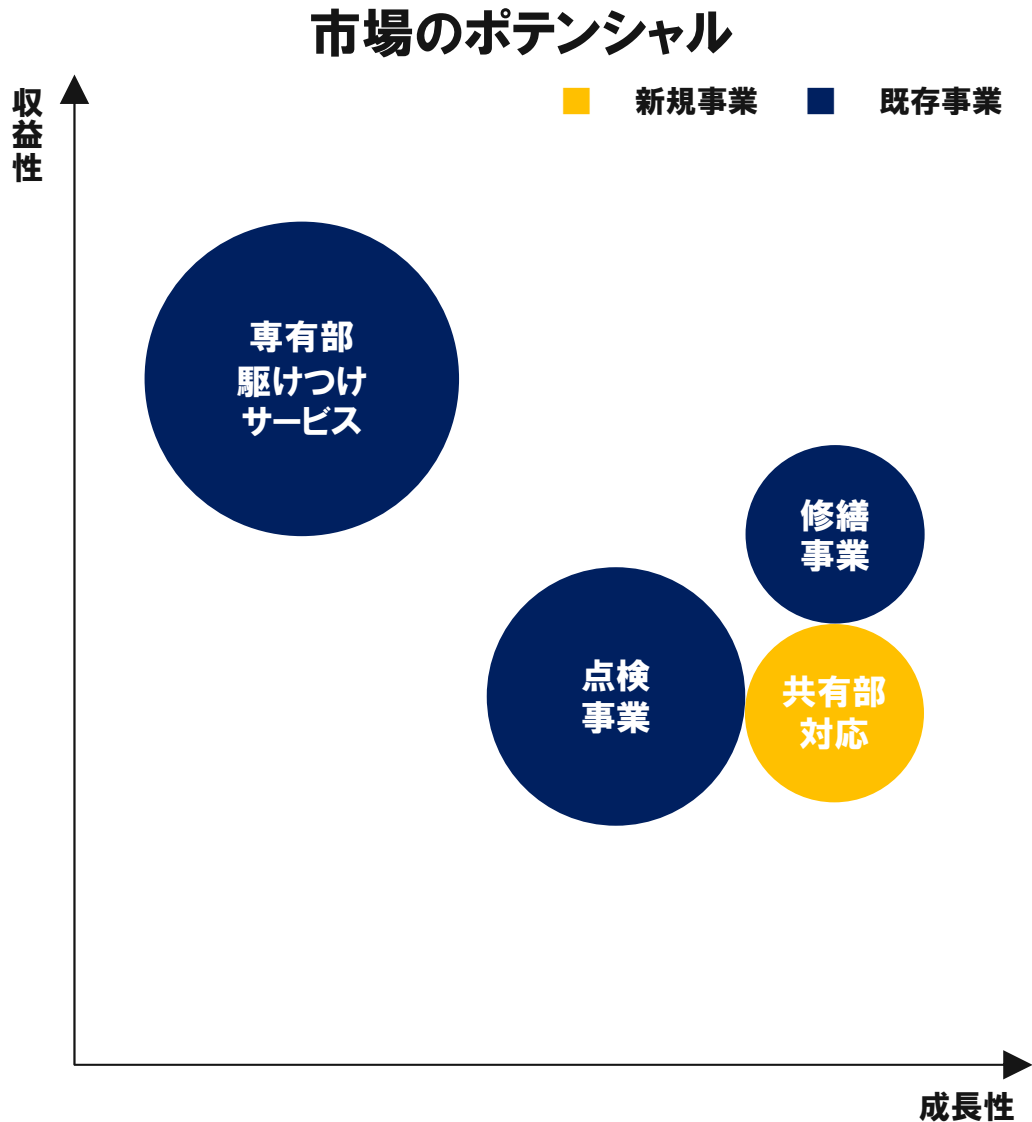
上記施策を実行しつつ、現場対応案件カバー率を高める

【PIグループ現場対応率】



入居者リテンション・サービスが成長の鍵

多様なマーケット領域を有している、ポテンシャルの高い事業としての位置づけ



PIの戦略

1 新規事業開拓

① 共用部対応

...駆けつけ対応でのノウハウを生かす

② 修繕(リフォーム)事業

...プロパティアシストの
主事業の1つとして本格化

2 既存拡大

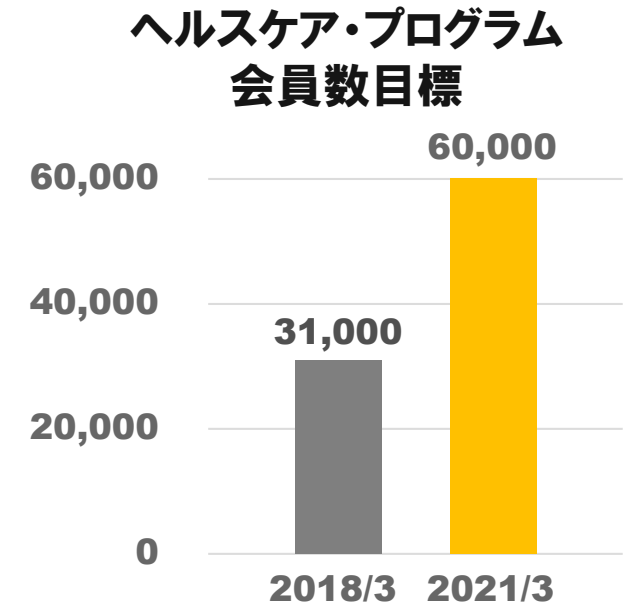
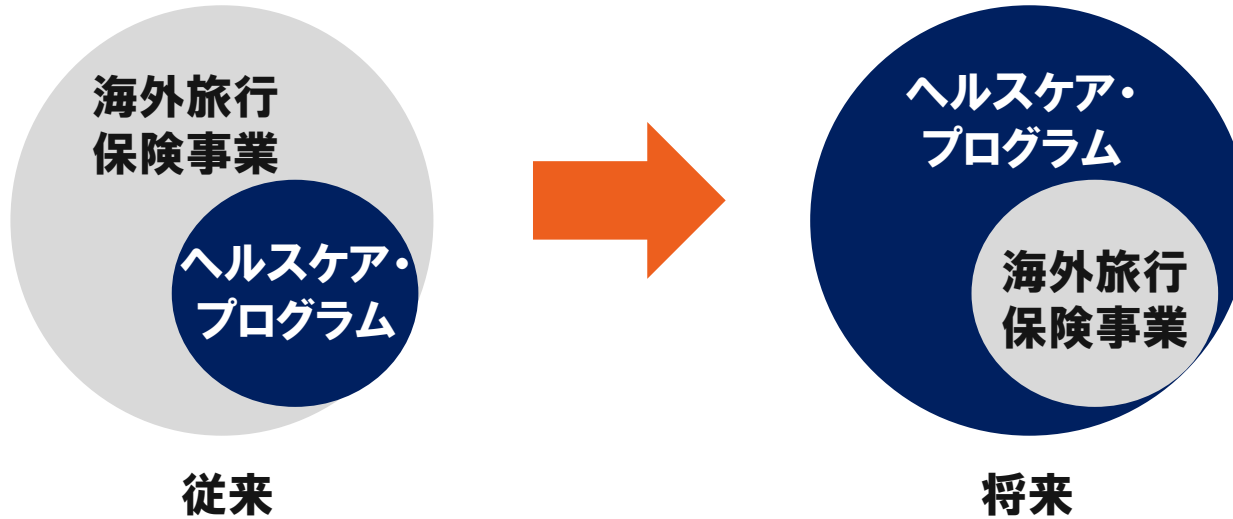
① 「物件価値を維持」する住宅カルテ

...住宅延長保証に更なる付加価値追加

② 点検事業の拡大展開

...対象クライアントをデベロッパーだけで
なく、仲介会社にも拡大

- ヘルスケア・プログラムを主要事業に
今後の成長分野をヘルスケア・プログラムと位置づけ、集中投資



戦略

1 全世界におけるネットワーク強化



▲今後の注力地域

2 ヘルスケア・プログラム強化

- ①プログラム対象者拡大：留学生など
- ②サービスメニューの追加：出国前検診など
- ③現場対応力強化：緊急搬送、通訳手配の充実

■ ワランティ事業

保証サービスノウハウの横展開

分野	家賃保証	新分野 (医療・介護)	自動車 延長保証	住宅設備 保証	製品保証
指針	契約件数の 安定増加	サービス認知度の 向上	オペレーションの 適正化／効率化	契約件数の 安定増加	通信分野における ターゲット： MVNOから メガキャリアへ

■ カスタマーサポート事業

サービス開発部門としての役割を継続

コンタクト センター

- ・ ターゲット：
成長マーケット及びクライアント
- ・ 注力分野：
クレジットカード、通信、
ウェアラブル

→ 安定成長フェーズ

カード ビジネス

- ・ リテンションサービスとしての
ポジションを維持
- ・ 米国に経営資源を集中

→ 安定成長フェーズ

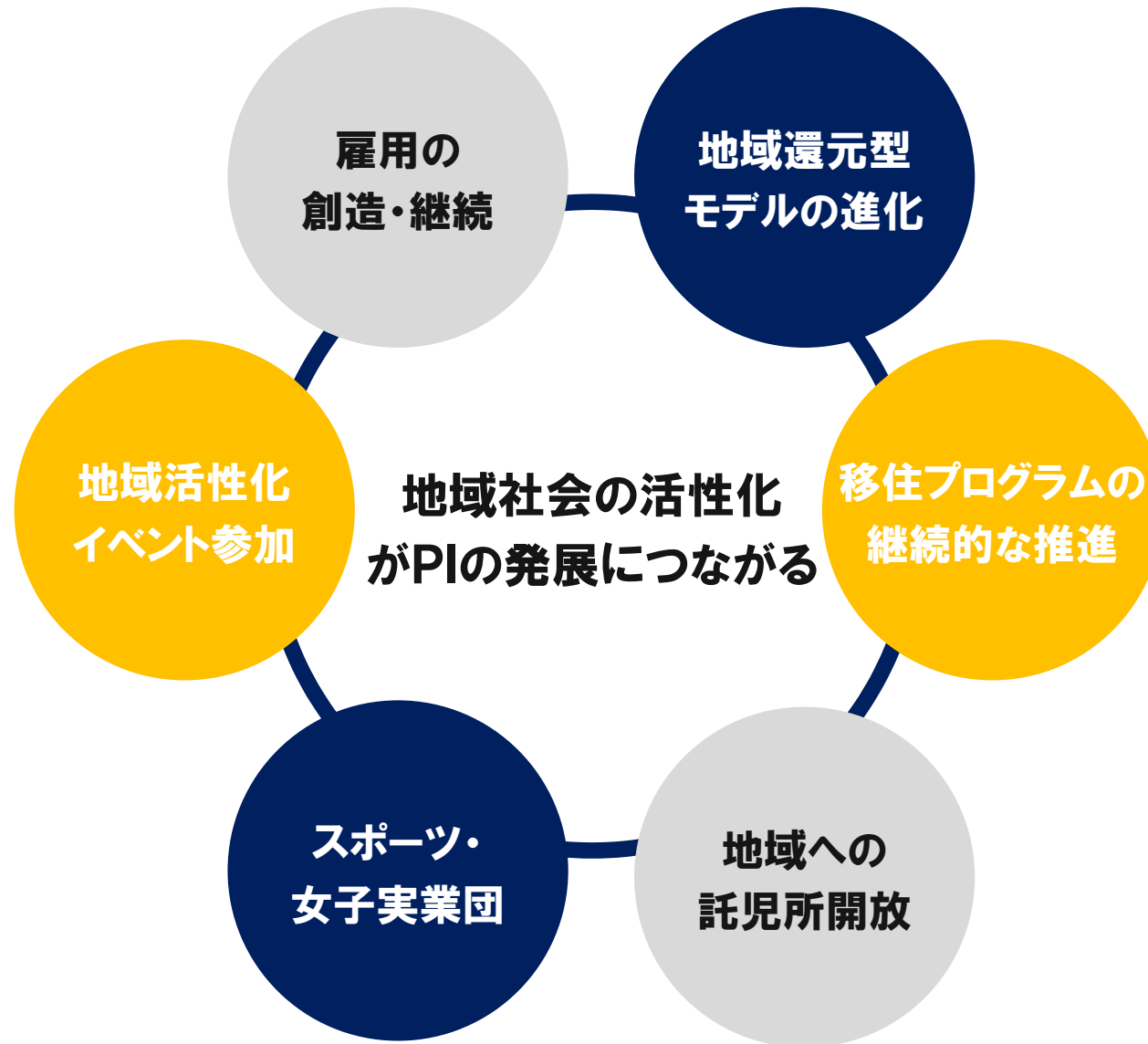
1. 要旨

2. リテンション戦略：事業

3. リテンション戦略：地域創生、人財

4. 配当の予定

■ 地域とともに成長する



重点施策①:新施設開設による雇用の創造・継続

地域	新施設	キャパシティ	施設概要
秋田	秋田BPO横手キャンパス	500席	コンタクトセンター(2019/4)
	秋田BPOにかほキャンパス構想※	200席	コンタクトセンター(2020年以降)
山形	山形BPOガーデン拡張	+500席	コンタクトセンター(2020/11)
	鶴岡ランチ	150席	コンタクトセンター(2018/8)
富山	富山総合研修センター	-	現場対応グループ研修施設(2019/6)
その他	青森ランチ(青森県)	100席	コンタクトセンター(2018/7)

※平沢と象潟にあるランチ施設の統一を行います

→その他の地域も検討強化!

重点施策②:地方創生活動への投資

プレステージ・インターナショナル presents TGC TOYAMA 2018 by TOKYO GIRLS COLLECTION
に地域社会を盛り上げるという共通の理念の下、プラチナパートナーとして協賛

意義

- ①地域における女性の活躍を推進
- ②地域に根ざす企業として地域振興に貢献
- ③地元企業としての認知度向上



人財のリテンション向上施策

1 主要地域拠点法人化による各拠点の状況に応じたマネジメント強化

上席執行役員常駐拠点



秋田BPOキャンパス



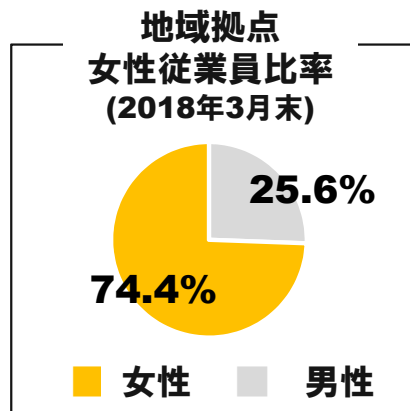
山形BPOガーデン



富山BPOタウン

2 当社初の女性取締役選出

地域拠点における女性活躍推進担当としての役割付与



3 ITシステム強化によるオペレーション負担軽減



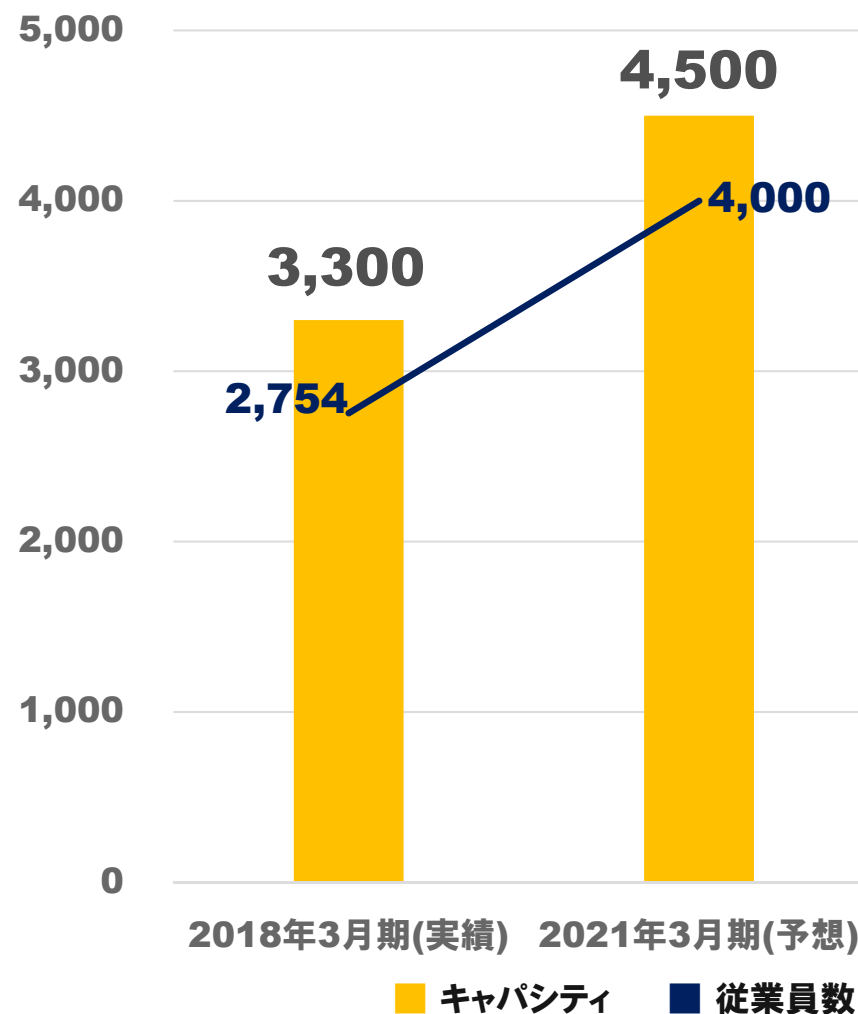
マニュアルのAI化など

4 福利厚生充実・評価制度の整備

職務に応じたステップアップパス整備



国内BPO拠点の従業員数見込み



1. 要旨

2. リテンション戦略：事業

3. リテンション戦略：地域創生、人財

4. 配当の予定

配当の予定

【配当方針】

当社は株主の皆様に対しての利益還元を経営の重要な課題の一つとして位置付けています。配当については、今後の経営計画や事業規模の拡大に向けた内部留保金の充実を勘案しつつ、各期の連結ベースの利益水準及びキャッシュ・フローの状況を勘案し、**継続的かつ安定的に実施する**ことを基本方針としています。

【配当性向】

2019年3月期より新たに始まる中期事業計画において掲げた「**2021/3期総還元性向 30%達成**」に向けて、上記配当方針を踏まえた配当政策を実施していきます。

	1株当たり配当金(円)			配当性向(%)	ROE(%)
	中間	期末	合計		
2019年3月期(予想)	6.00	6.00	12.00	23.9	-
2018年3月期(実績)	5.00	7.00※1	12.00	26.0	13.1
2017年3月期(実績)	3.50	5.50※2	9.00	20.4	14.0

※1 子会社の東証一部指定替え記念配当2円が含まれております。

※2 創立30周年記念配当及び子会社上場記念配当合計2円が含まれております。

※3 2016年10月1日付で1株につき2株の株式分割を行っており、2017年3月期の配当金も合わせて分割したものとして掲載しております。

本資料お取扱上のご注意

本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。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。ご承知おきください。

IRに関するお問い合わせ

株式会社プレステージ・インターナショナル 経営統括部 広報・IR課

TEL :03-5213-0826 FAX :03-5213-0221 MAIL :ir@prestigein.com