



## 1. 2018年3月期 第2四半期決算概要

## 2. 2018年3月期 業績予想修正

## 3. 下期に向けて(重点施策)

## 4. TOPICS

主要事業が堅調に成長し、前年同月比10%超の増収を達成

中期的な成長に向けた先行投資を実行

I.秋田BPO横手キャンパスの仮センター稼働 II.現場対応グループ会社の拡充

⇒ 営業利益率低下も将来成長の基盤とする

為替差益の反動(前2Q:393百万円 ⇒ 80百万円)があり、前期比減益も予算は達成

(単位:百万円未満切り捨て)

	17/3月期 2Q(実績)	18/3月期 2Q(実績)	前年 同期比(%)	18/3月期 上期 (修正前予想)	上期予想に 対する 達成率(%)	18/3月期 通期 (修正予想)	通期予想に 対する 進捗率(%)
売上高	14,206	15,946	+ 12.3%	15,800	100.9 %	33,000	48.3 %
営業利益 (売上対比)	1,776 (12.5%)	1,810 (11.4%)	+ 1.9%	1,900 (12.0%)	95.3 %	4,300 (13.0%)	42.1 %
経常利益 (売上対比)	2,244 (15.8%)	1,972 (12.4%)	- 12.1%	1,900 (12.0%)	103.8 %	4,400 (13.3%)	44.8 %
親会社株主に 帰属する 四半期純利益 (売上対比)	1,542 (10.9%)	1,249 (7.8%)	- 19.0%	1,250 (7.9%)	99.9 %	2,900 (8.8%)	43.1 %
対米ドル為替 レート(円)	101.12	112.73	-	111.27		111.27	-

# 連結損益計算書(要約)

■ 先行投資の影響で原価率76.1% ⇒ 78.0%に上昇  
→3Q以降の本格稼働により回収見通し

■ 販管費は抑制傾向:11.4% ⇒ 10.7%

■ 為替影響(前年同月比):売上高 +262百万円 営業利益 +64百万円

(単位:百万円未満切り捨て)

	17/3月期 2Q	18/3月期 2Q	前年同期比	
	金額	金額	増減	増減率(%)
売上高	14,206	15,946	+ 1,740	+ 12.3%
売上原価 (売上対比)	10,811 (76.1%)	12,431 (78.0%)	+ 1,619	+ 15.0%
売上総利益 (売上対比)	3,394 (23.9%)	3,515 (22.0%)	+ 120	+ 3.5%
販管費及び一般管理費 (売上対比)	1,617 (11.4%)	1,704 (10.7%)	+ 86	+ 5.4%
営業利益 (売上対比)	1,776 (12.5%)	1,810 (11.4%)	+ 33	+ 1.9%
経常利益 (売上対比)	2,244 (15.8%)	1,972 (12.4%)	- 271	- 12.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (売上対比)	1,542 (10.9%)	1,249 (7.8%)	- 292	- 19.0%

# 連結貸借対照表(要約)

(単位:百万円未満切り捨て)

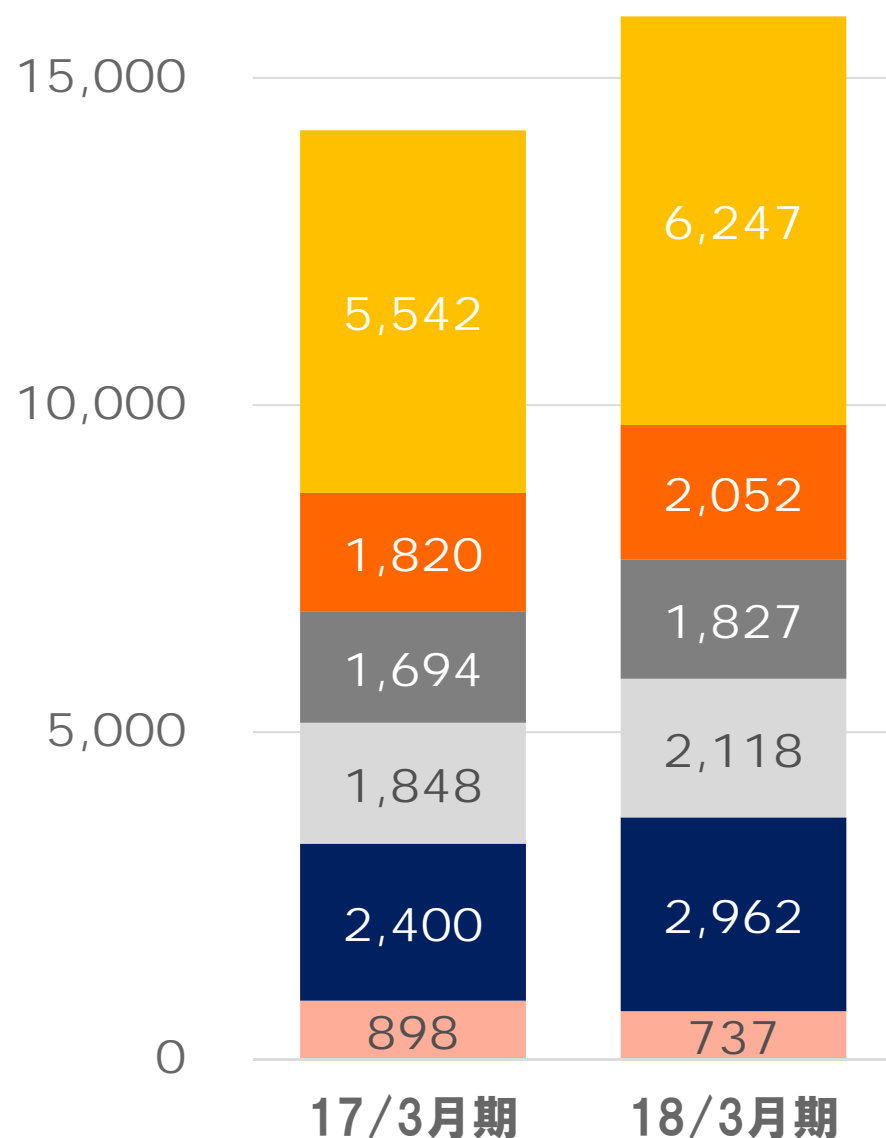
	17/3月期 期末	18/3月期 2Q	増 減	増減の主な要因
流動資産	19,694	20,982	+ 1,287	現金・預金 + 881
固定資産	10,491	11,095	+ 603	投資有価証券 + 816
<b>資産合計</b>	<b>30,186</b>	<b>32,077</b>	<b>+ 1,891</b>	
流動負債	6,519	7,298	+ 779	その他 + 706
固定負債	1,580	1,547	- 32	長期借入金 - 87
純資産	22,086	23,231	+ 1,145	利益剰余金 + 890
<b>負債純資産合計</b>	<b>30,186</b>	<b>32,077</b>	<b>+ 1,891</b>	

(単位:百万円未満切り捨て)

	17/3月期 2Q	18/3月期 2Q	増 減	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	1,533	1,815	+ 281	税金等調整前 四半期純利益 + 1,976
投資活動による キャッシュ・フロー	- 548	- 1,346	- 797	定期預金の預入 による支出 - 725
(フリー・ キャッシュフロー)	+ 985	+ 469	- 516	
財務活動による キャッシュ・フロー	- 197	- 388	- 191	配当金の支払額 - 349
現金及び現金同等物 に係る換算差額	- 418	+ 57	+ 476	-
現金及び現金同等物の 増減額	+ 369	+ 137	- 231	-
現金及び現金同等物の 四半期末残高	8,974	11,879	+ 2,904	-

# 事業別売上高の状況 (対前年同期)

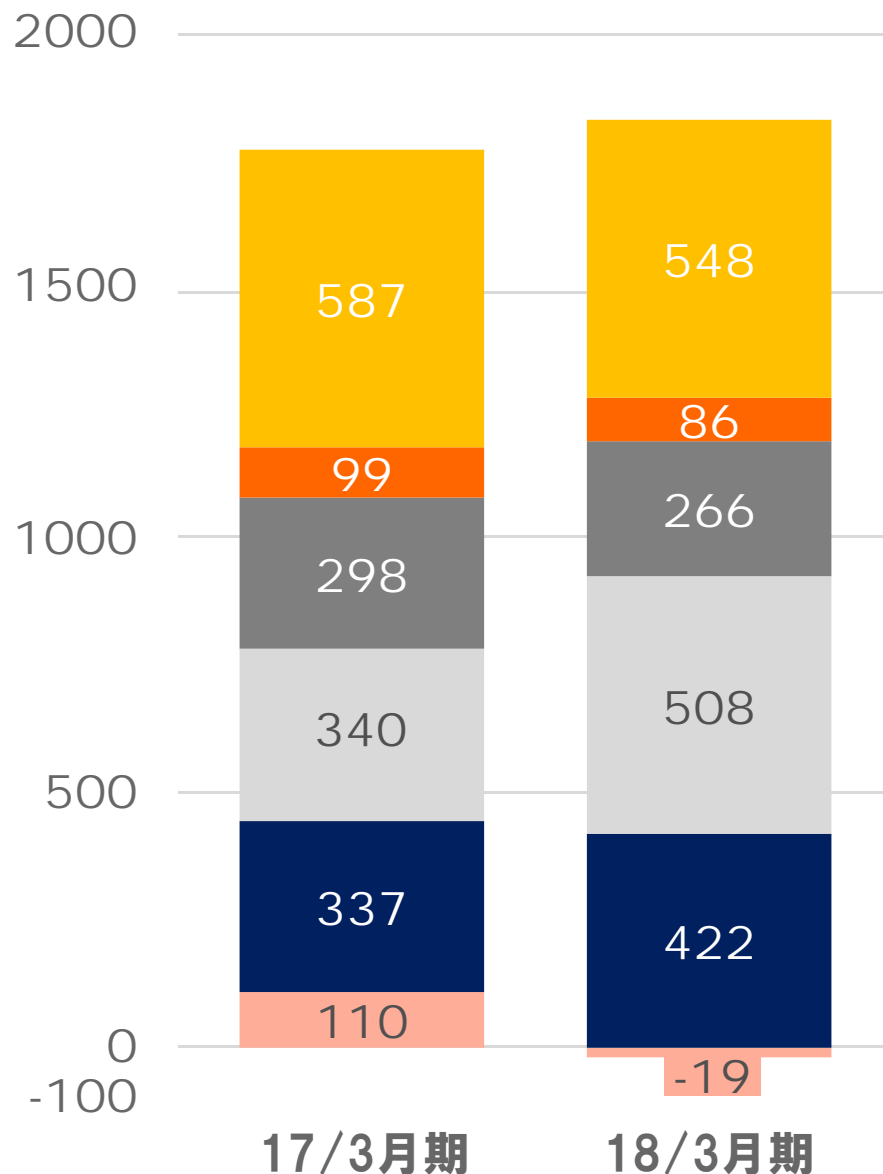
(単位:百万円)



- **ロードアシスト (対前期比 + 12.7%)**  
 主に当期間中に新規獲得したクライアントの影響により、増収。
- **プロパティアシスト (同 + 12.8%)**  
 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 + 7.8%)**  
 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及び会員数の堅調な増加により、増収。
- **ワランティ (同 + 14.6%)**  
 主に家賃保証プログラム及び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 + 23.4%)**  
 新規クライアントの獲得及び既存受託業務が堅調に拡大しており、増収。
- **ITソリューション、派遣・その他 (同 - 17.9%)**  
 ITソリューション 前第2四半期の新規獲得案件の反動により、減収。  
 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、減収。

# 事業別営業利益の状況 (対前年同期)

(単位:百万円)



- **ロードアシスト (対前期比 - 6.7%)**  
 秋田BPO横手キャンパスの仮センター稼働、現場対応グループ会社の拡充、新規クライアント開始準備等の先行コストにより、減益。
- **プロパティアシスト (同 - 13.4%)**  
 現場対応グループ会社の拡充、新規クライアント開始準備等の先行コストが発生し、減益。
- **インシュアランスBPO (同 - 10.9%)**  
 サービス価値向上を目的としたシステム投資による先行コストが発生し、減益。
- **ワランティ (同 + 49.3%)**  
 主に家賃保証プログラムでのコスト抑制効果があり、増益。
- **カスタマーサポート (同 + 25.0%)**  
 新規クライアント開始準備などのコスト上昇があったものの、成長により吸収し、増益。
- **ITソリューション、派遣・その他 (同 - 117.3%)**  

ITソリューション	前第2四半期の新規獲得案件の反動により、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、減益。



1. 2018年3月期 第2四半期決算概要

**2. 2018年3月期 業績予想修正**

3. 下期に向けて(重点施策)

4. TOPICS

## セグメントに関してのみ状況に応じて修正

(単位:百万円未満切り捨て)

	売上高			コメント
	期初予想	修正予想	差異	
ロードアシスト	12,900	12,980	+ 80	売上堅調増加の見込み
プロパティアシスト	4,230	4,300	+ 70	売上堅調増加の見込み
インシュアランス BPO	4,270	4,070	- 200	契約見直しにより 保険料の非計上分を考慮し修正
ワランティ	4,420	4,490	+ 70	売上堅調増加の見込み
ITソリューション	620	620	0	変更なし
カスタマーサポート	5,760	5,740	- 20	新規クライアント獲得見込みを精査
派遣・その他	800	800	0	変更なし
合計	33,000	33,000	0	変更なし

(単位:百万円未満切り捨て)

	営業利益			
	期初予想	修正予想	差異	コメント
ロードアシスト	1,400	1,370	- 30	現場対応グループ会社の拡充が計画より遅れ、利益の取込みを減額
プロパティアシスト	440	420	- 20	現場対応グループ会社の拡充が計画を上回るも、新規点検業務立ち上げへの投資継続の影響を加味
インシュアランス BPO	680	670	- 10	サービス品質向上を目的としたシステム投資を見込む
ワランティ	970	1,070	+ 100	家賃保証(イントラスト)のコスト抑制効果が効き、大幅増益見込み
ITソリューション	100	100	0	変更なし
カスタマーサポート	810	770	- 40	カードサービスのコスト上昇分を加味
派遣・その他	-100	-100	0	変更なし
合計	4,300	4300	0	変更なし

1. 2018年3月期 第2四半期決算概要
2. 2018年3月期 業績予想修正
- 3. 下期に向けて(重点施策)**
4. TOPICS

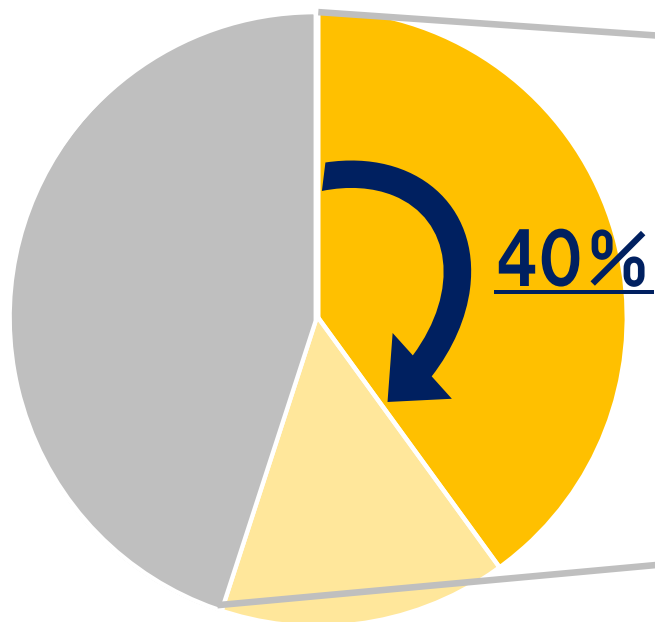
## 富山BPOタウンの人財採用進捗

有効求人倍率の上昇が続くが、地道な取組を継続中

2017年3月 1.75倍※ → 2017年9月 1.85倍※ ※厚生労働省 富山労働局資料

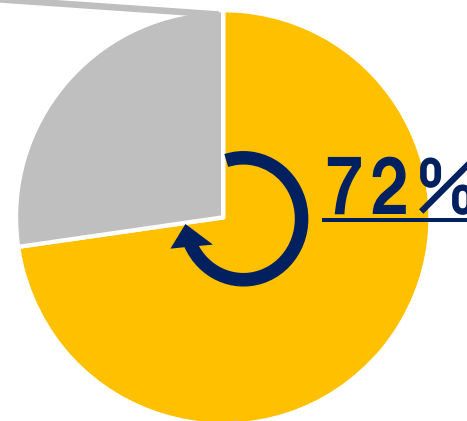
### 2017年9月末時点データ

富山BPOタウンのキャパシティ率



約400名／1000席(総席数)

今期末目標(550名)に対する達成率



約400名／550名(期末目標)

■ 現在の従業員数 ■ 空席数

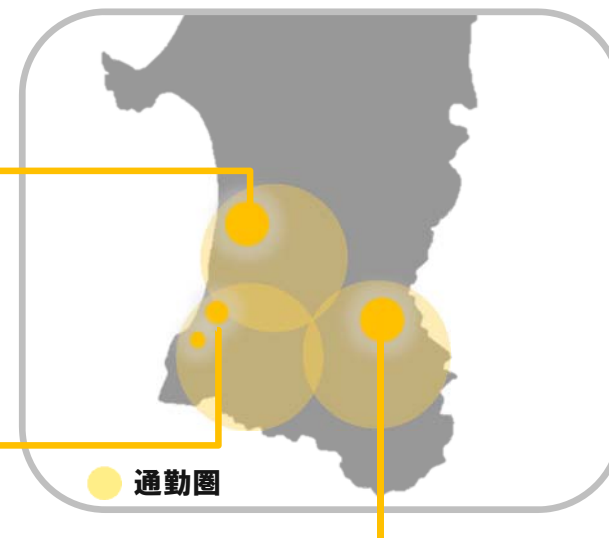
## 秋田BPO横手キャンパスの設立

すでに稼働率100%を超えている秋田BPOキャンパスの新たな受け皿に

秋田BPO	従業員数	約1500名
メイン	席数	1500席
キャンパス※	キャパシティ率	<u>100%超</u>

※秋田BPOキャンパスのこと

(2017年9月末時点)



にかほランチ(象潟・平沢)

### 秋田BPO横手キャンパス 仮センター

従業員数	約100名
席数	116席
キャパシティ率	<u>86%</u>

(2017年9月末時点)

■今期中に仮センターは  
キャパシティ率100%での稼働予定  
■フルオープン時点では  
キャパシティ率50%での稼働予定

### 秋田BPO横手キャンパス

従業員数	約250名
席数	500席
キャパシティ率	<u>50%</u>

(竣工時点における計画)

## “住まいの点検”分野の強化

住まいの**駆けつけ**で得たノウハウを生かし、住まいの**点検**事業を拡大

### 点検事業の3つの強み

#### 早期発見

エンドユーザーが  
“困る前”に  
手を差し伸べる！

#### 需要発掘

リフォームなど  
隠れた需要の発見

#### ストック型事業

安定成長の  
ドライブに



## 女性インスペクションチームの設立



### 当社独自の取組み

#### 特徴

安心感

女性一人のお立会いでも安心

ブランド力

当社“プレミアアシスト”を知っていただくきっかけに

女性の視点

小さなお困りごとへの気づき、より親身な対応が可能

制服のコンセプトはホテルのコンシェルジュです。ホテルデスクで行われるような  
プラスアルファの気配りの行き届いた、PI独自のサービスへの思いがこめられています。

## プレミアアシストホールディングスの人財戦略



**当社グループによる現場対応人財採用強化**

## ホールディングス全体の人員推移

今期末には前期末比較で**20%の増員**を見込む





1. 2018年3月期 第2四半期決算概要

2. 2018年3月期 業績予想修正

3. 下期に向けて(重点施策)

**4. TOPICS**

## ロードアシスト事業部で活用している自動手配システムを プロパティアシスト事業部にも横展開



ロードサービスのビジネスモデルの横展開が完了



ユーザースマホからの  
ダイレクト要請



エンドユーザーがアプリ/Web/チャットで  
出動要請ができるサービスを開始  
(現在15社のクライアントが利用中)

## ヘルスケア事業における業務効率化推進

病院予約をスムーズにするためのエンドユーザー(駐在員)向けの**スマートフォンアプリ**  
今まで電話受付のみであった病院の予約が専用アプリにて受付可能に

### ▼ 操作画面例



## 【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】

中期経営計画にて2018年3月期の**連結配当性向 20%を目標値**として設定しており、達成予定となっております。

	1株当たり配当金(円)			配当性向(%)	ROE(%)
	中間	期末	合計		
2018年3月期(予想)	5.00	5.00	10.00	21.9	-
2017年3月期(実績)	3.50	5.50※1	9.00	20.4	14.0
2016年3月期(実績)	3.00	4.00	7.00※2	16.4	16.1

※1 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。

※2 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、2016年3月期の配当金も合わせて分割したものととして掲載しております。

## 1 既存事業の成長と新規獲得により成長持続

新規獲得ビジネスの稼働準備に先行コストが生じたが、  
3Q以降の収益化と品質の向上を見込む

## 2 戦略的先行投資の実行

現場対応グループ会社の拡充及び  
秋田BPO横手キャンパスの竣工に向けた対応

⇒シェア向上による収益化＋サービス品質の向上

## 3 人財獲得に関しては課題継続

各拠点が主体的に取り組める制度を検討

**①次期中期経営計画のベースとなる戦略的な取組継続**

**②安定的・継続的な成長トレンド持続に向けた準備を着実に実施**