

# 2018年3月期第3四半期決算説明資料

2018年1月26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 第3四半期決算概要

## 2. 2018年3月期通期見通し 進捗状況

## 3. 重点施策

## 4. TOPICS

## 主要事業において新規クライアント獲得と既存ビジネスの堅調で10%超の成長を維持

- **営業利益**                    上半期の成長投資の効果が表れ増益
- **経常利益**                    持分法による投資利益140百万円(前年同月比+11百万円)、為替差益70百万円(前年同月比-39百万円)
- **親会社株主に  
 帰属する  
 四半期純利益**            グループ会社(株式会社イントラスト)の東証1部指定に伴う資本政策により売出しを実施  
 非支配株主に帰属する四半期純利益138百万円の計上(前年同月比+105百万円)により減益

(単位:百万円未満切り捨て)

	17/3月期 3Q(実績)	18/3月期 3Q(実績)	前年 同期比(%)	18/3月期 通期 (修正予想)	通期予想に 対する 進捗率(%)
<b>売上高</b>	<b>21,880</b>	<b>24,434</b>	<b>+ 11.7 %</b>	<b>33,000</b>	<b>74.0 %</b>
<b>営業利益</b> (売上対比)	<b>2,703</b> (12.4%)	<b>2,862</b> (11.7%)	<b>+ 5.9 %</b>	<b>4,300</b> (13.0%)	<b>66.6 %</b>
<b>経常利益</b> (売上対比)	<b>2,976</b> (13.6%)	<b>3,122</b> (12.8%)	<b>+ 4.9 %</b>	<b>4,400</b> (13.3%)	<b>71.0 %</b>
<b>親会社株主に 帰属する 四半期純利益</b> (売上対比)	<b>2,007</b> (9.2%)	<b>1,965</b> (8.0%)	<b>- 2.1 %</b>	<b>2,900</b> (8.8%)	<b>67.8 %</b>
<b>対米ドル 為替レート(円)</b>	<b>116.49</b>	<b>113.00</b>	<b>-</b>	<b>111.27</b>	<b>-</b>

# 連結損益計算書(要約)

■ 横手BPO仮センター稼働、現場対応専門グループ会社の人財等の拡充の成長投資に加え、新規クライアント立ち上げコストが生じ、売上原価率は**1.6P**上昇

■ 販売管理比率はコスト管理を行い削減したが、営業利益率は**0.7P**低下

→成長投資の効果、新規クライアント運営の安定化を図り、早期回収を目指す

(単位:百万円未満切り捨て)

	17/3月期 3Q	18/3月期 3Q	前年同期比	
	金額	金額	増減	増減率(%)
売上高	21,880	24,434	+ 2,553	+ 11.7 %
売上原価 (売上対比)	16,671 (76.2%)	19,007 (77.8%)	+ 2,336	+ 14.0 %
売上総利益 (売上対比)	5,209 (23.8%)	5,426 (22.2%)	+ 217	+ 4.2 %
販管費及び一般管理費 (売上対比)	2,505 (11.5%)	2,564 (10.5%)	+ 58	+ 2.3 %
営業利益 (売上対比)	2,703 (12.4%)	2,862 (11.7%)	+ 158	+ 5.9 %
経常利益 (売上対比)	2,976 (13.6%)	3,122 (12.8%)	+ 145	+ 4.9 %
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (売上対比)	2,007 (9.2%)	1,965 (8.0%)	- 42	- 2.1 %

# 連結貸借対照表(要約)

自己資本比率: 70.1%(3Q) ← 69.2%(2Q)

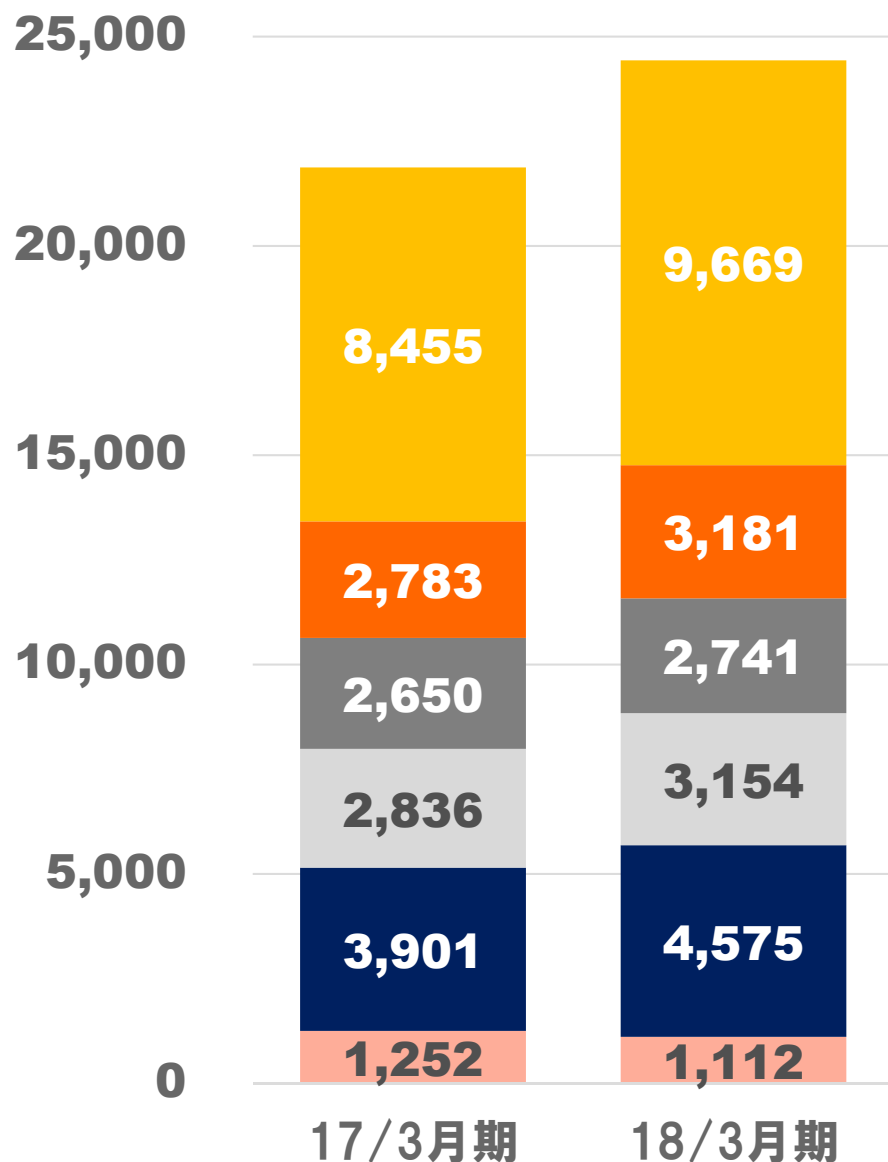
流動資産・純資産が増加→純利益の積み増しに加え、株式会社イントラストの売出しに伴い売却代金706百万円が発生  
→これにより現金および預金及び資本剰余金が増加。

(単位:百万円未満切り捨て)

	17/3月期 期末	18/3月期 3Q	増 減	増減の主な要因	
流動資産	19,694	22,054	+ 2,360	現金及び預金	+ 1,949
固定資産	10,491	11,172	+ 680	投資有価証券	+ 954
資産合計	30,186	33,226	+ 3,040		
流動負債	6,519	7,272	+ 753	その他	+ 780
固定負債	1,580	1,497	- 83	長期借入金	- 175
純資産	22,086	24,456	+ 2,369	利益剰余金	+ 1,287
負債純資産合計	30,186	33,226	+ 3,040		

# 事業別売上高の状況 (対前年同期)

(単位:百万円)

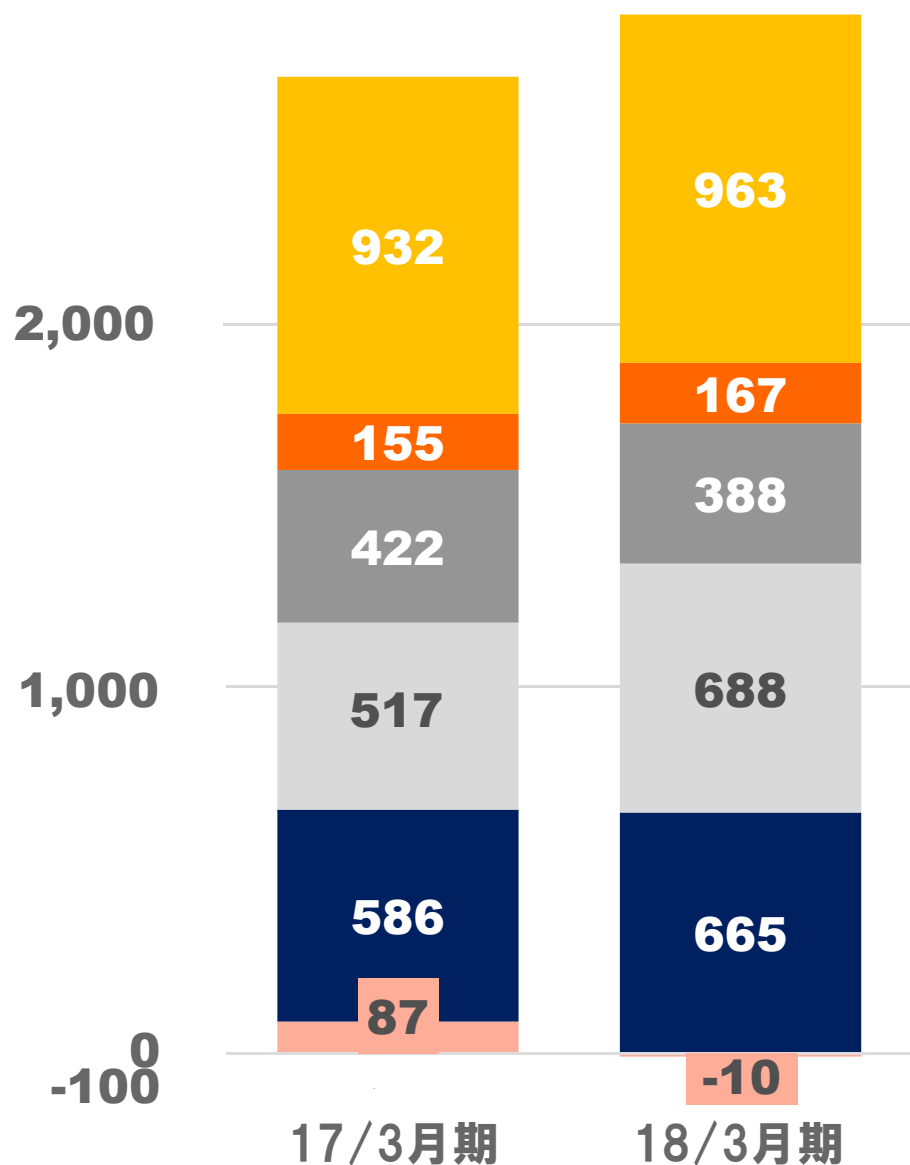


- **ロードアシスト** (対前期比 + 14.4%)  
 新規クライアント獲得及び利用率の向上に伴うサービス利用の増加を背景に既存事業が堅調に推移し、増収。
- **プロパティアシスト** (同 + 14.3%)  
 不動産向けサービス(ホームアシスト)の新規クライアント獲得と堅調な成長により、増収。
- **インシュアランスBPO** (同 + 3.4%)  
 海外駐在員向けサービス(ヘルスケア・プログラム)の堅調な拡大により、増収。
- **ワランティ** (同 + 11.2%)  
 家賃保証プログラム及び自動車延長保証が堅調に推移し、増収。
- **カスタマーサポート** (同 + 17.3%)  
 新規クライアントの獲得と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 - 12.6%)  
 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 主に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)

3,000



- **ロードアシスト (対前期比 + 3.3%)**  
 現場対応グループ会社の拡充をはじめとする  
 先行投資の効果が表れ、増益。
- **プロパティアシスト (同 + 8.1%)**  
 現場対応グループ会社の拡充をはじめとする  
 先行投資の効果が表れ、増益。
- **インシュアランスBPO (同 - 8.1%)**  
 将来の効率化に向けた体制強化、  
 システム投資等の先行コストが発生し、減益。
- **ワランティ (同 + 33.1%)**  
 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 + 13.3%)**  
 一部コスト増加を成長で吸収し、増益。
- **ITソリューション、派遣・その他 (同 - 111.5%)**  
 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 主に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3四半期決算概要

2. 2018年3月期通期見通し 進捗状況

3. 重点施策

4. TOPICS



- 売上高
  - ・ 通期見通しの想定内で推移
- 営業利益
  - ・ 4Q繁忙ビジネスの収益機会獲得と成長投資の回収を目指す
  - ・ 現場対応専門グループ会社への成長投資回収が3Qにて遅れが生じる  
→キャッチアップを企画しながら、中長期的な視点での体制構築を目指す

(単位:百万円未満切り捨て)

	18/3月期 3Q (実績)	18/3月期 通期	差異	進捗率
売上高	24,434	33,000	8,565	74.0%
営業利益 (売上対比)	2,862 (11.7%)	4,300 (13.0%)	1,437	66.6%
経常利益 (売上対比)	3,122 (12.8%)	4,400 (13.3%)	1,277	71.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (売上対比)	1,965 (8.0%)	2,900 (8.8%)	934	67.8%
対米ドル為替レート(円)	113.00	111.27	-	

(単位:百万円未満切り捨て)

	売上高			営業利益		
	18/3月期 3Q	通期予想 (修正後)	進捗率	18/3月期 3Q	通期予想 (修正後)	進捗率
ロードアシスト	9,669	12,980	74.5 %	963	1,370	70.3 %
プロパティアシスト	3,181	4,300	74.0 %	167	420	39.8 %
インシュアランスBPO	2,741	4,070	67.3 %	388	670	57.9 %
ワランティ	3,154	4,490	70.2 %	688	1,070	64.3 %
カスタマーサポート	4,575	5,740	79.7 %	665	770	86.4 %
ITソリューション	545	620	87.9 %	51	100	51.0 %
派遣・その他	566	800	70.8 %	- 62	- 100	-
合計	24,434	33,000	74.0 %	2,862	4,300	66.6 %

## ■ロードアシスト

- ・売上高は見通し通りに推移
- ・繁忙期対応を着実に積み上げ
- ・現場対応専門グループ会社への成長投資回収に遅れ

## ■プロパティアシスト

- ・売上高は見通し通りに推移
- ・現場対応専門グループ会社への成長投資回収に遅れ

## ■インシュアランスBPO

- ・新規獲得見込みクライアントの期ズレ
- ・システム投資効果の遅れもあるが、繁忙期対策と処理能力向上を図る

## ■ワランティ

- ・家賃保証プログラムの繁忙期により収益機会を着実に積み上げる

## ■カスタマーサポート

- ・売上高、営業利益ともに見通しを着実に実行

1. 2018年3月期 第3四半期決算概要
2. 2018年3月期通期見通し 進捗状況
- 3. 重点施策**
4. TOPICS

## BPO拠点の独立

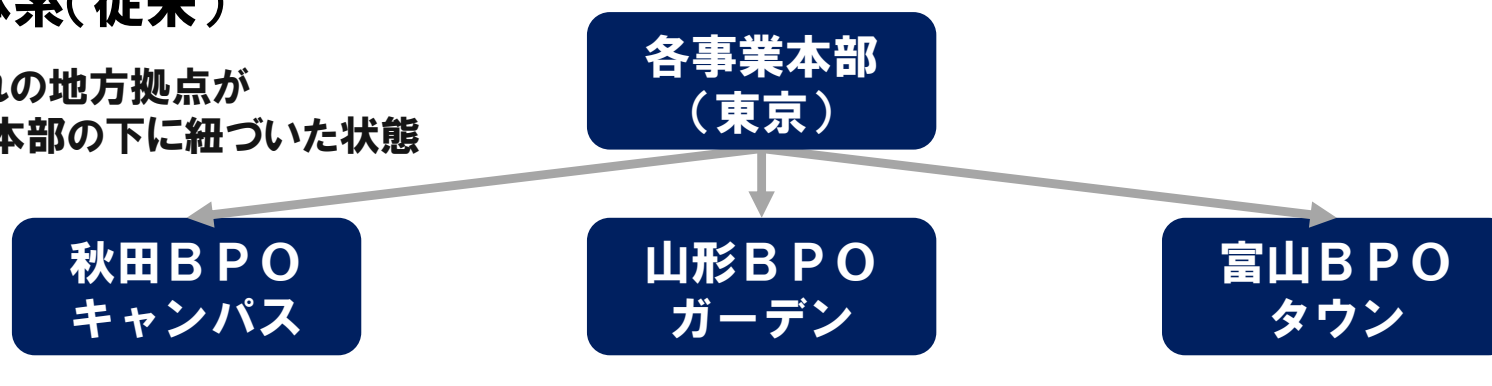
2018年より、秋田、山形、富山各拠点に1名ずつ上席執行役員が常駐

→各拠点での人財採用課題に対する打開策

東京本社からのトップダウンに依らない、**各地域の特性に合わせた人事戦略**などを実行

### 組織体系(従来)

- それぞれの地方拠点が各事業本部の下に紐づいた状態



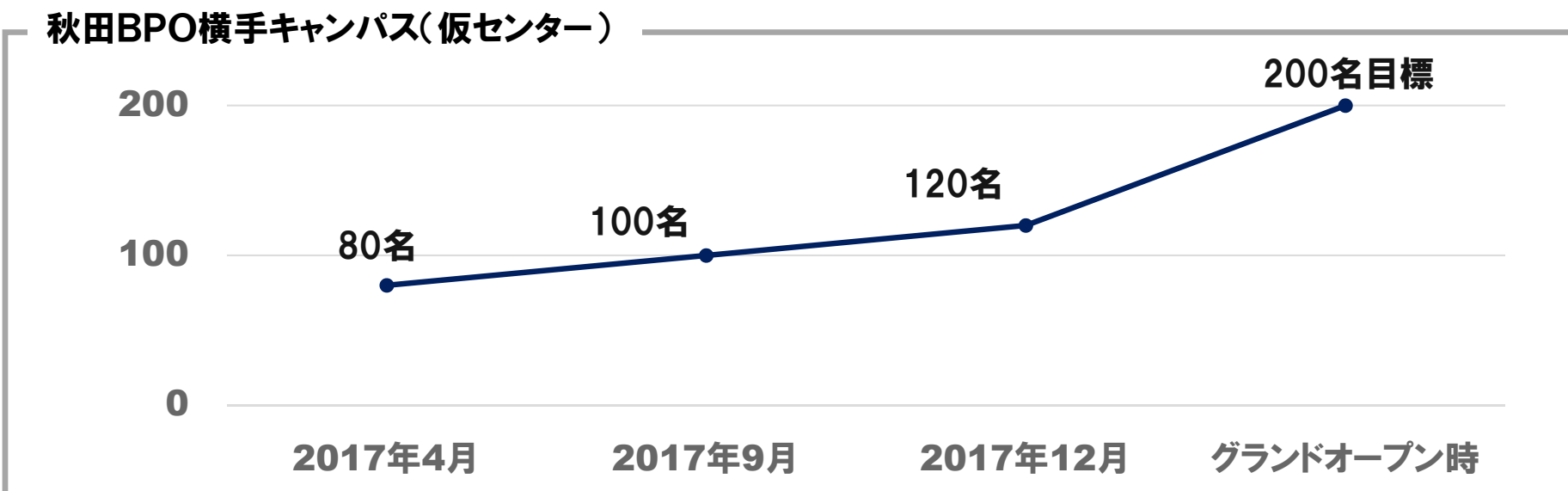
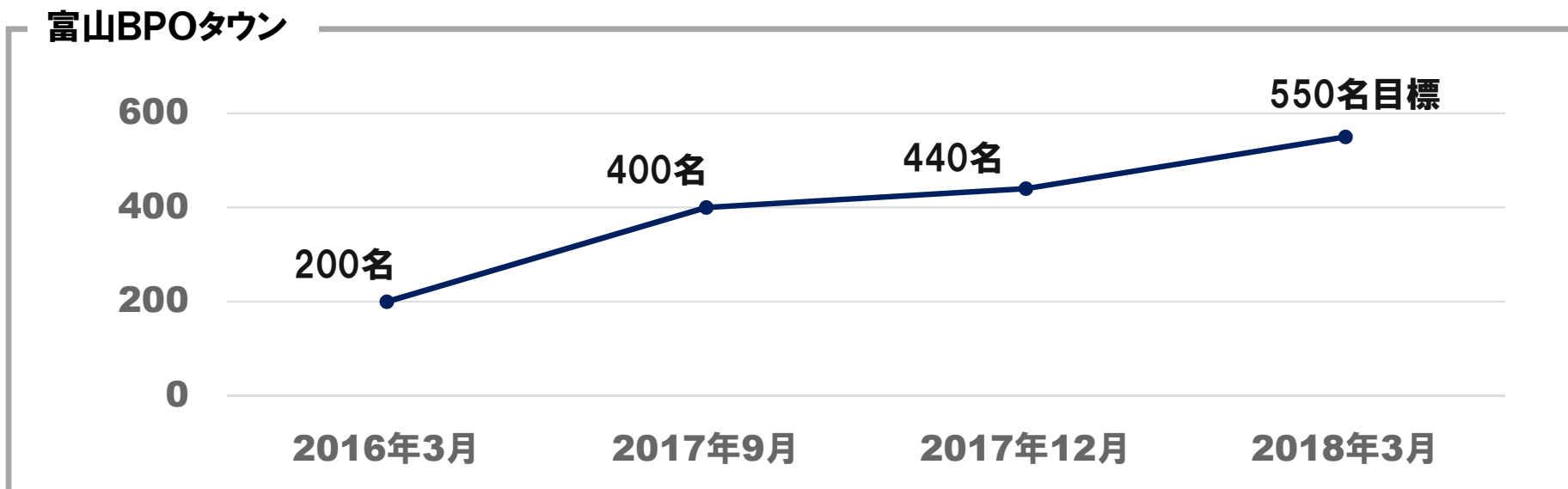
### 組織体系(今後)

- 各事業本部から独立し、権限を委譲
- 成長戦略(人事・組織等)をスピーディに展開



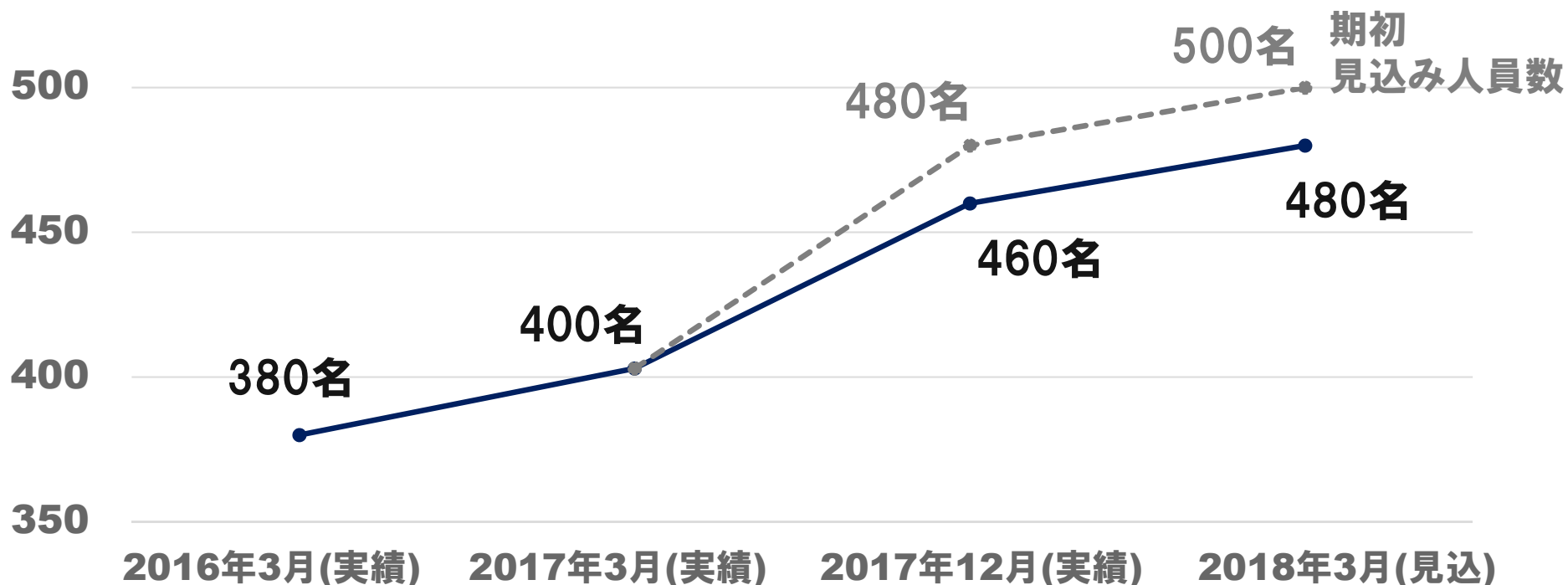
## 地域拠点人員数推移

→富山での採用遅れを横手でカバー



## 現場対応グループ人員数推移

ロードアシスト事業・プロパティアシスト事業における、当初見込みに対する稼働状況の遅れが継続



### 課題

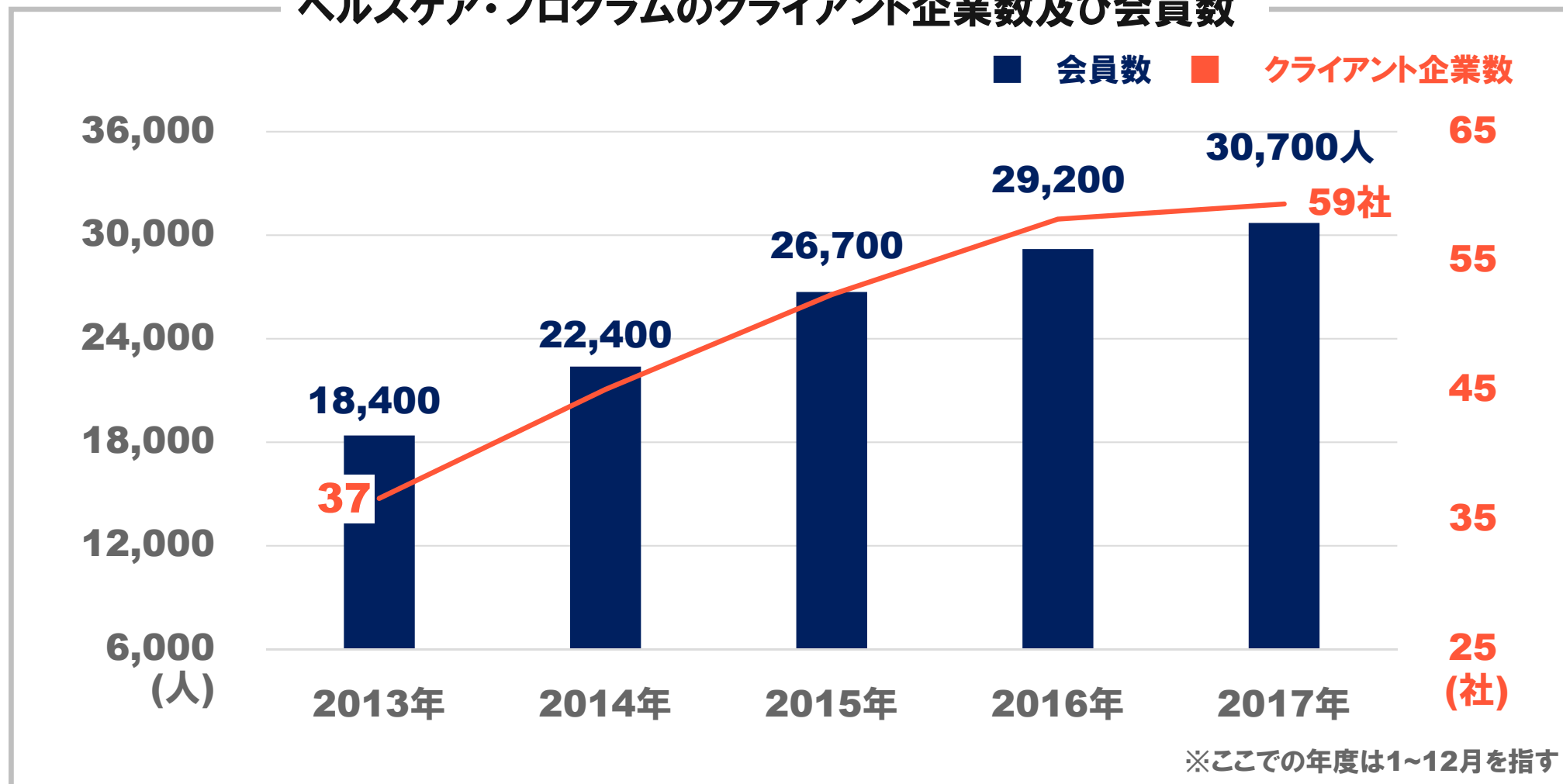
- ・ 退職率
- ・ 研修体制(現場デビューのリードタイム)

PIの独創的サービスのキーファンクション ⇒ 強化・拡充に向けて継続的に取り組む

## 事業規模の拡大状況

期ズレはあったものの、来期(2018年4月～)から**大手クライアント約5社**へのサービスインが確定しており堅調な成長  
→ヘルスケア・プログラムのカバー地域拡大のため、**メキシコ拠点**来年度稼働予定

### ヘルスケア・プログラムのクライアント企業数及び会員数



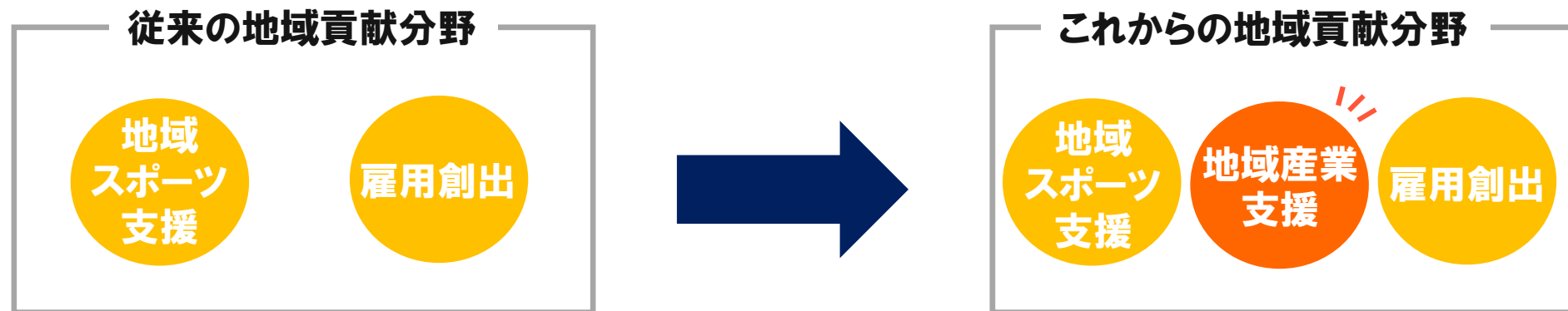
1. 2018年3月期 第3四半期決算概要
2. 2018年3月期通期見通し 進捗状況
3. 重点施策
4. TOPICS



## 地域貢献企業として更なる一歩を

富山BPOタウンを設置している富山県において、伝統鋳物制作事業を行う株式会社 能作との共同出資による「株式会社 能作プレステージ」を設立

- ・ 地域産業活性化に資する事業体を支援するプライベートファンド、PI Re-Turn Fundの初案件



## 役割分担

能作  
NOUSAKU

地域のメーカー、職人とともに  
製品開発、素材・技術開発  
出資額：普通株式にて300万円



マーケティング支援

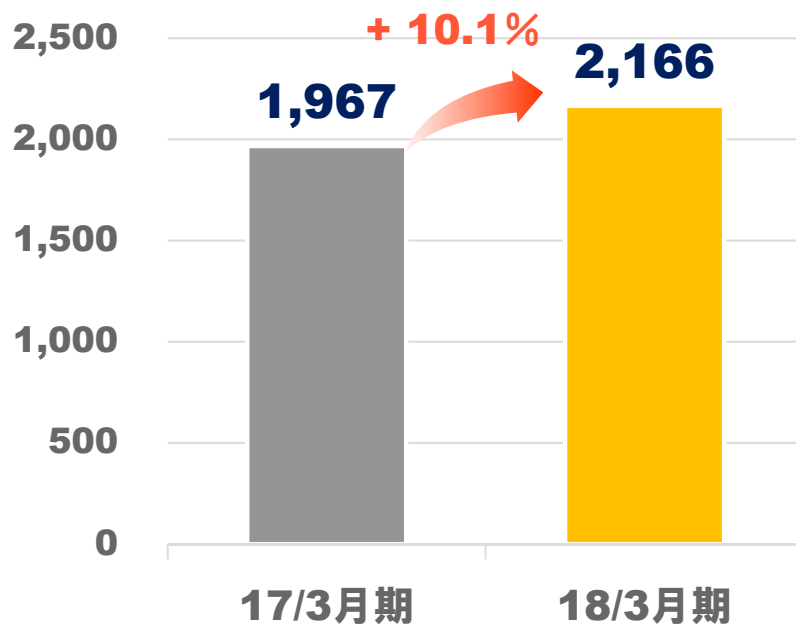
出資額：種類株式にて3000万円

■ 株式会社イントラスト： 2017年12月に東証一部指定替え  
2016年12月にPIグループ初のIPO実施、東証マザーズ市場に上場

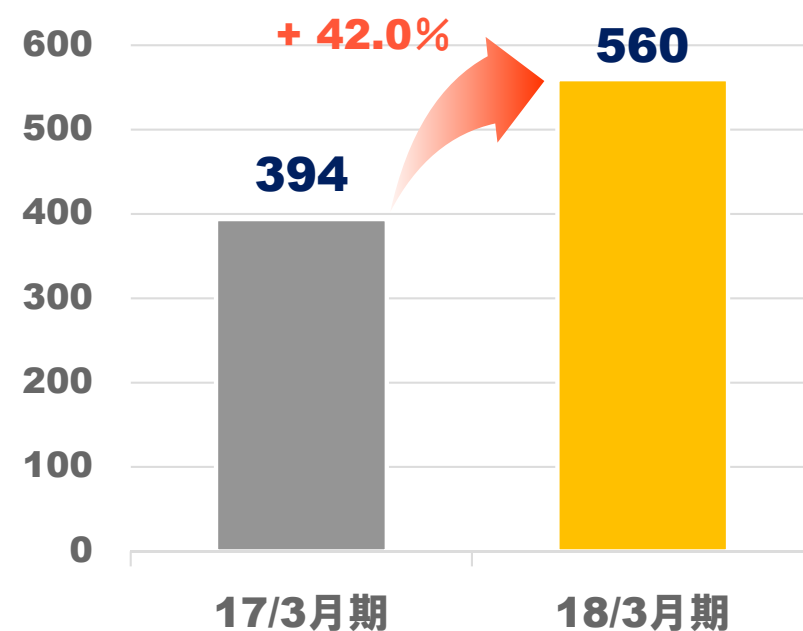
■ PIグループ持株比率 68.44%(2016/12末時点) ⇒ 57.53%(2017/12末時点)

## イントラスト 第3四半期売上・営業利益

### 売上高



### 営業利益



## 【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 売上高については、  
旺盛な需要を背景に堅調に推移**

**2 戦略的投資である  
現場対応専門グループ会社の拡充を実施**

⇒稼働状況については計画を下回るパフォーマンス

⇒「PIでしかできないサービス」のキーファクターであり、継続的に強化を図る

**次期中期経営計画に向けて「選択と集中」を推進  
着実な準備とともに、継続的な成長を目指す**

## 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](mailto:ir@prestigein.com)