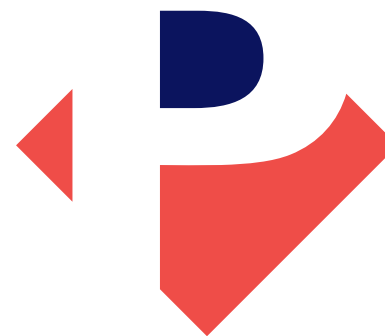




# FINANCIAL REPORT 2022

2021.4.1→2022.3.31 | 証券コード: 4290



PRESTIGE INTERNATIONAL



# 社会の変化は ビジネスチャンス

A handwritten signature in black ink, reading "Tamagawa Shunichi".

代表取締役 玉上 進一

株主の皆様には平素より格別のご支援を賜り、役員・従業員一同、心より感謝申し上げます。今般の新型コロナウイルス感染症拡大に対応し、感染症拡大防止策や治療など日々ご尽力されている医療従事者の皆様には心より敬意を表します。

昨今は、感染拡大防止を意識し、新しい行動様式が急速に浸透しました。進化を遂げ続けるテクノロジーの活用やDXの駆使により、社会、生活が大きく様変わりしていることを実感しています。このような社会変化の中、当社はポストコロナ社会に向けて、2021年5月に公表いたしました2022年3月期から3か年の中期経営計画に基づき、「価値創造企業」として時代の変化に対応した当社グループでしかできないサービスの創出を進めています。

ここに当社グループの第36期（2021年4月1日から2022年3月31日まで）の報告書をお届けするにあたり、ご挨拶申し上げます。

新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受け、2021年3月期は厳しい状況にありました。しかし、そのような状況に対応し、更なる成長を遂げるべく定めた中期経営計画に基づき、2022年3月期は売上高45,000百万円、営業利益6,000百万円を目標に掲げてスタートいたしました。その結果、カスタマー事業の急伸やグローバル事業の回復等により、主要セグメントの増収増益を果たし、売上高46,744百万円、営業利益6,842百万円と、過去最高売上、最高益を達成するまでに成長することができました。

2022年3月期における継続的な成長を可能にした要因は、新型コロナウイルス感染症の収束が不透明な中であっても、地方拠点における安定的なオペレーションを実行し続けたことです。大都市圏ではコロナ禍の影響を被り、パフォーマンスの低下が避けられない状況が生まれましたが、当社グループがBPO拠点を設置している地域では、サービス水準を維持した運営が継続できました。

このように、当社グループ成長の根幹は、「地方都市での雇用創造とその継続」にあります。<秋田BPO横手キャンパス><新潟BPO魚沼テラス>開設に続き、2021年4月に500席規模の新棟を増設した<山形BPOパーク>では、稼働席数が順調に増加しています。また、2022年4月には<秋田BPOにかほキャンパス>を稼働させ、3カ所に分散していたにかほ市内のオフィスを1カ所に集中することにより、従業員には快適な執務環境を提供することが可能となり、更なる業務効率向上を達成できています。さらに、2024年には<岩手BPOセンター（仮称）>の開設を控えています。地方拠点の展開により、当社グループの付加価値をこれまで以上に高め、地域とともに成長していく所存です。

そのためにもESG経営の実践は重要です。とりわけE（環境）については、2050年までに当社グループ全体のCO<sub>2</sub>排出量を「実質ゼロ」にする「カーボンニュートラル」の実現に取り組んでまいります。新設する岩手BPOセンター（仮称）は、カーボンニュートラルに向けたモデル施設と位置付け、再生可能エネルギー利用を中心に環境に配慮した最新設備の導入を実施いたします。

当社グループの強みは、地方拠点での高品質なサービスの実現、「コンタクトセンター+フィールド+IT」の三位一体によるサービス提供、高い収益性と経営効率による安定したストックビジネスであり、「プレステージ・インターナショナルでしか実現できないサービス」の領域です。この強みを活かし、社会情勢の変化、テクノロジーの進化に対応するべく、BPO事業に加えて、各種業務オペレーションのプラットフォームを構築し、BPO×DXの当社グループならではの価値提供を目指してまいります。依然として困難な社会課題が数多く存在しているものの、新たなビジネスチャンスと捉えることで変化する社会と共存し、株主の皆様のご期待に応えられるよう、当社グループの役員・従業員一丸となって更なる企業価値向上を目指し全力で取り組んでまいります。

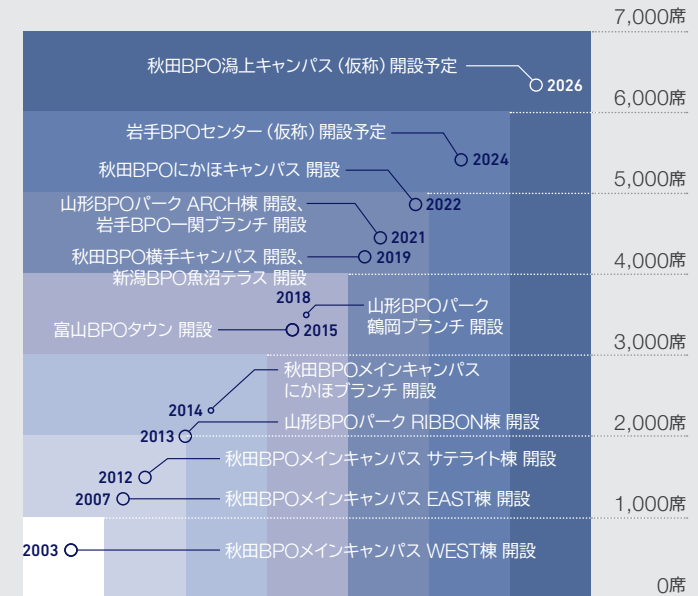
株主の皆様におかれましては、引き続き、変わらぬご支援を賜りますよう、どうぞよろしくお願い申し上げます。

## BPO戦略について

多くのコールセンター事業は、業務を受託したあとに就業場所と人材確保を行います。一方、当社では地方に拠点を設立することから始めます。時間と資金を投じ、他社に追随されない優れた職場環境と福利厚生を整えることで、多様な人材が育ちます。こうした戦略がクライアント企業からの評価に繋がり、事業の拡大を推進しています。

この考え方で秋田県、山形県、富山県の3県で大規模なコンタクトセンターを展開してきました。2024年には岩手県一関市へ500席規模、さらに2026年には秋田県湯上市に800席規模の拠点開設を予定しています。BPO拠点開設地の選定にあたっては、自然災害が少なく東京からもアクセスがしやすい「立地」と「優秀な人材」のみならず、雇用創出、地方創生に向け足並みを揃えられる「自治体の想い」を重視しています。このように離れた地域での事業展開は、災害などの有事の際に拠点間での業務の移管・継続を可能とするBCP（事業継続計画）として機能しています。

### 拠点設立と総席数の推移



※2022年4月現在

市内3つのオフィスを統合

# 秋田BPO にかほキャンパス開設



## 地域に根差した企業として 成長してまいります

秋田BPOにかほキャンパス 拠点長  
佐々木 亘

新拠点の前身である「秋田BPOメインキャンパスにかほランチ」は、他社コールセンターの突然の撤退をうけ、秋田県・にかほ市より雇用継続の可能性を打診されたことをきっかけに2014年8月1日に誕生いたしました。「雇用を創造し、継続する企業」という当社の社会貢献方針を満たすとともに、「地域の雇用危機解決」に繋がる、社会的にも大義のある事業であることから設立を決定いたしました。

海外旅行保険のお客様や、海外駐在員のケガや病気などに対処するキャッシュレス・メディカルサービスの事務査定業務、緊急要請に応じ、全国規模でレッカー搬送の手配を行うエマージェンシーコール業務など、様々な業務に妥協することなく実直に取り組んできた結果、7年半前に引き継いだ69名の体制から3倍以上の約270名へ、またオフィスは市内3カ所へと拡大いたしました。

当初掲げた「雇用を創造し、継続する企業」という方針をさらに遂行するため、新たな拠点として「秋田BPOにかほキャンパス」を建築し、2022年4月1日に操業を開始いたしました。新拠点は、エンドユーザーによりよいサービスを提供するため、従業員が過ごし易い空間を整えています。また、この充実した環境を一般開放することで、当社と地域の皆様との交流が進み、地域を動かす原動力となることも望んでいます。地域に根差した企業としての在り方を追求し成長してまいりますので、ぜひ今後にご期待ください。



カフェテリア“CAFE99 TSUKUMO”  
定食・丼・麺の日替わりメニューに加え、種類豊富な  
カフェメニューも提供し、気分に合わせて選択が可能。

中庭  
九十九島（天然記念物「象潟」）がモチーフ。カフェテリア  
のテラス席としても機能し、交流・憩いの中心となる場所。



© IT IMAGING



**執務室**  
外壁から自然光を取り込む構造や、木目調の優しい雰囲気  
を創り出す内装などが、心地よく就業できる空間を生み出す。

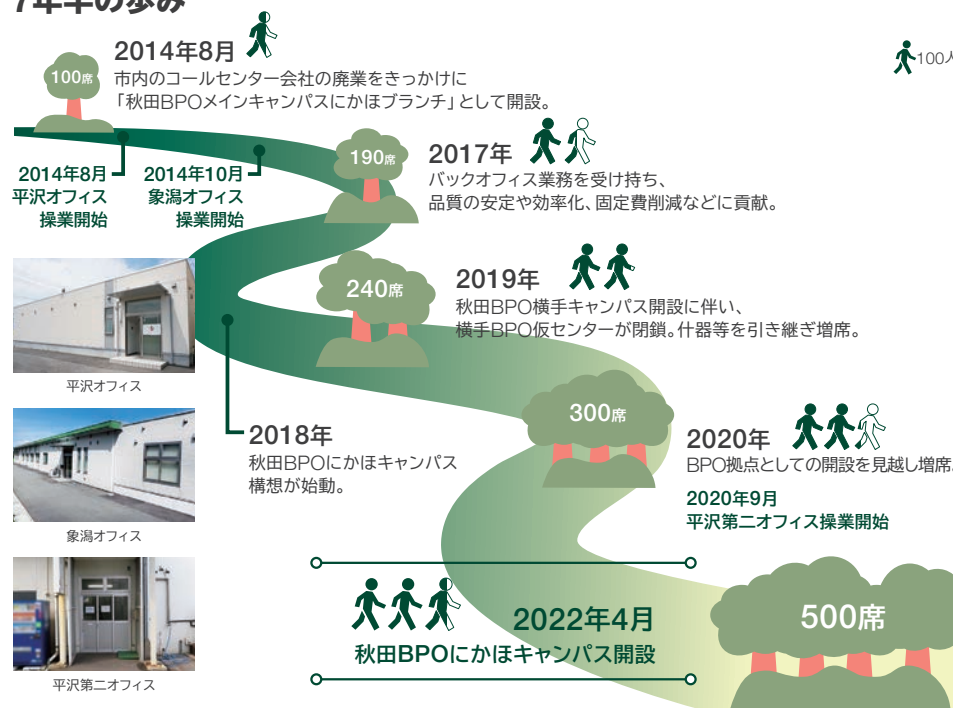
## 施設概要

所在地	〒018-0402 秋田県にかほ市平沢字塚田84-1 TEL:0184-62-8300 FAX:0184-62-8301
総敷地面積	26,685.37m <sup>2</sup>
投資総額	20億円
構成設備	カフェテリア、中庭、リラク্সルーム、 マッサージルーム、トレーニングスタジオ、 研修施設、自家発電装置、駐車場など
開設	2022年4月

### コンセプト 「NIKAHO Terrace／島風」

にかほ市象潟地区にある九十九島をイメージした中庭を中心  
に広がる執務空間と、柔らかなカーブを描いた1つの交流空間。  
当社と地域の皆様との出会いが、にかほを動かす原動力を生み出します。

## 7年半の歩み



## 株式会社プレステージ・インターナショナル 秋田BPOにかほキャンパスのオープンに寄せて



秋田県にかほ市 市長  
**市川 雄次**

株式会社プレステージ・インターナショナル 秋田BPOにかほキャンパスが開設されましたことに、心から御祝いと御礼を申し上げます。

2014年8月に御社がにかほランチで業務を開始して以来、着実な発展を遂げ、このたびの新社屋の建設に至りましたことは、我々地元市民にとりましても、大きな喜びであります。

御社は、これまでも地元の若者や女性の新たな雇用に大きく貢献されておりますが、新たな拠点の開設により、にかほ市のみならず、広く秋田県内の雇用や地方への人の

流れ、ワークスタイルの変革にも大きく寄与されるものと期待しております。

また、「エンドユーザーの不便さや困ったことに耳を傾け、解決に導く」との経営理念は、私ども自治体が地域社会で担う役割に重なる部分もございます。本市としましても、「秋田BPOにかほキャンパス」が、より一層にかほ市に深く根ざし、地域社会が発展するよう、御社とのご縁を大切に、共に尽力して参る所存です。

今後も、地域のさらなる発展と成長に引き続きご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

## 2022年3月期ハイライト

### 財務

連結売上高に関しては、新型コロナウイルス感染症拡大の危機を乗り越え、カスタマー事業の躍進をはじめとして、すべての事業セグメントにおいて対前年増収となり、過去最高売上となる売上高46,744百万円（前期比15.1%増）を達成いたしました。営業利益についても、好調な売上を反映し、6,842百万円（前期比30.7%増）となりました。経常利益については、7,151百万円（前期比31.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は、4,357百万円（前期比46.8%増）となりました。

売上高(百万円)



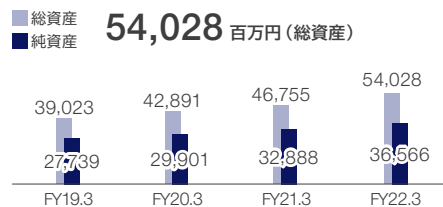
営業利益(百万円)



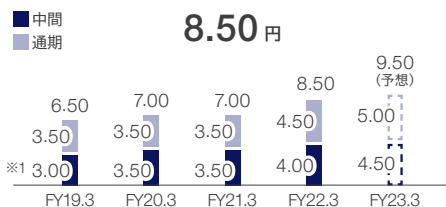
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)



総資産・純資産(百万円)



1株当たり配当金(円)※2



※1 2019年10月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を行っています。

※2 1株当たり配当金は株式分割後の基準で換算しています。

### サステナビリティ

地方都市にBPO拠点を構える当社グループは、若年層や女性が夢を持って働ける雇用環境を創造し、地域社会に貢献することを重要な基本戦略と位置付けています。「人でしかできない」サービスを支える従業員一人ひとりが生き生きと働けるよう、女性活躍や健康経営の推進を継続してまいります。また、環境・社会課題の解決に取り組むべく、サステナビリティ委員会を設置し、持続可能な社会の実現への貢献と、サステナビリティへの取り組みを一層強化してまいります。

人財関連データ(2022年3月末時点)

女性従業員比率※1

73.8%

(総従業員数3,827名)

女性管理職比率※1

34.8%

(目標50%)

BPO拠点離職率※2

10.6%

男性育児休業取得率※1

18.2%

(2023~2024年度  
年平均値目標20%以上)

女性育児休業取得率※1

97.3%

女性育児休業復帰率※1

94.9%

※1 プレステージ・インターナショナルの従業員対象 ※2 期間退職者/(期首直接雇用者【正社員+契約社員】+期間入社者)



### TCFD提言への賛同について

株式会社プレステージ・インターナショナルは、「TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)」提言に賛同を表明いたしました。今後はTCFDの枠組みに沿った情報開示に取り組んでまいります。

当社グループでは2050年までにCO<sub>2</sub>排出量実質ゼロを目指し、2030年CO<sub>2</sub>排出量50%削減を目標としています。実現のために省エネ活動の推進、使用量の効率化や削減、使用電力の再生可能エネルギー比率を高めていく取り組みを強化します。また、2024年に開設予定の「岩手BPOセンター(仮称)」は再生エネルギー100%利用を目標とした施設といたします。



**オートモーティブ**

自動車関連サービス

売上高	営業利益
20,878百万円	2,557百万円
前期比 5.4%増	前期比 12.1%減

主に損害保険会社や自動車メーカー向けロードサービスを提供しているオートモーティブ事業は、2021年10月以降全国的に行動制限が緩和されロードサービスの手配件数が拡大に転じたことと併せて大手自動車用品販売企業との取引拡大によって増収となりました。営業利益に関しては、手配件数は増加したものの、12月以降各地で降雪量が増した影響で、自社対応以外の事業者への発注が増加し、外部仕入単価が上昇したこと、燃料高騰により費用が増加したことなども影響し減益となりました。

※ 会計基準の変更の影響額については、売上高、営業利益ともに-36百万円です。

**プロパティ**

不動産関連サービス

売上高	営業利益
5,982百万円	557百万円
前期比 11.3%増	前期比 9.8%増

分譲・賃貸マンション・戸建ての修繕とコインパーキングのメンテナンスを提供するプロパティ事業は、主要クライアントの販売好調や共用部へのサービス提供開始等も売上利益に寄与しました。パークアシストについては既存クライアントの対応エリア拡大、カーシェア向けや駐車場の再構築業務等の対応サービス数の増加も貢献し増収増益となりました。

※ 会計基準の変更の影響額はありません。

**グローバル**

海外関連サービス

売上高	営業利益
5,247百万円	475百万円
前期比 14.2%増	前期比 101.6%増

海外旅行保険のクレームエージェント、駐在員向けの医療サポート業務（ヘルスケアプログラム）、クレジットカードの発行業務を行うグローバル事業は、海外旅行保険関連で取扱件数が増加し、ヘルスケアプログラムを始め各種プログラム利用の会員数が増加、米国のクレジットカード事業においても利用額が前年対比で大幅に増加したことにより、増収は確保したものの、新型コロナウイルス感染症の影響は依然残り、コロナ前の水準には届かない結果となりました。

※ 会計基準の変更の影響額はありません。

**カスタマー**

コンタクトセンターサービス

売上高	営業利益
7,966百万円	2,057百万円
前期比 52.9%増	前期比 188.6%増

国内のカスタマーコンタクトサービスを展開しているカスタマー事業は、インターネット関連企業を中心とする既存業務が成長し、新規獲得も順調に推移しています。また、自治体からのワクチン接種センター運営業務についても引き続き堅調に増加し、大幅増収増益となりました。

※ 会計基準の変更の影響額については、売上高、営業利益ともに0百万円です。

**金融保証**

保証サービス

売上高	営業利益
5,350百万円	1,221百万円
前期比 16.4%増	前期比 8.6%増

金融に関わる保証サービスを提供している金融保証事業は、グループ会社の株式会社イントラストが運営する家賃保証が堅調に推移し、増収増益となりました。

※ 会計基準の変更の影響額については、売上高3百万円、営業利益6百万円です。

**IT**

IT関連サービス

売上高	営業利益
794百万円	278百万円
前期比 43.3%増	前期比 120.6%増

IT事業は、グループ会社のタイム・コマース株式会社が発行するサプライチェーンマネジメントシステム関連において各種プロジェクトが順調に推移しており増収増益となりました。

※ 会計基準の変更の影響額はありません。

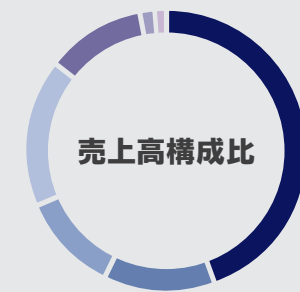
**ソーシャル**

社会貢献サービス

売上高	営業利益
524百万円	-307百万円
前期比 10.1%増	

女子スポーツチーム、保育事業等のサービスを中心としたソーシャル事業では、女子スポーツチームの事業運営体制整備の継続、ジュニア事業の体制適正化により損失削減が進み損失幅が縮小しました。

※ 会計基準の変更の影響額はありません。

**売上高構成比**

■ オートモーティブ	44.7%
■ プロパティ	12.8%
■ グローバル	11.2%
■ カスタマー	17.0%
■ 金融保証	11.4%
■ IT	1.7%
■ ソーシャル	1.1%

## マーケット領域拡大に向けて

お客様の「困った」の声が当社グループのビジネスの起点です。

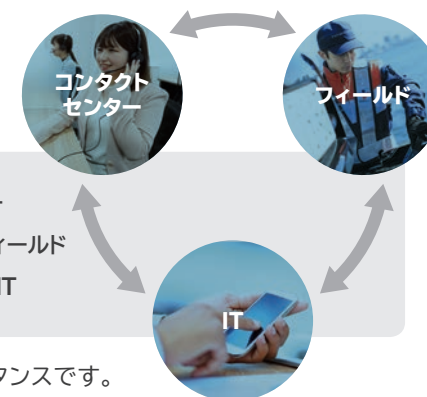
コンタクトセンターで受け取る一人ひとりのお客様の声に耳を傾け、そしてワンストップで解決に導くべく、自社においてIT技術の開発や現場駆けつけ等、サービス領域を広げてきました。

今後も3つの強みを軸とした時代や社会の変化に応じた対応を行うとともに、当社グループでしかできないサービス、そして人でしかできないサービスの品質を磨き続け、新たなマーケット領域拡大に挑んでまいります。

### 「お困りごと」を解決する3つの強み

- 1 お客様の「困った」の声を受けるコンタクトセンター
- 2 現場でお客様の声を聞き、「困った」を解決するフィールド
- 3 品質の高い「人でしかできないサービス」を支えるIT

この3つが当社グループのビジネスのコアコンピタンスです。



## オートモーティブ

未来のモビリティ社会の新しい「お困りごと」を解決し、EVモビリティインフラを支える会社を目指します。



### 既存サービスの進化

「お困りごと」の入り口(コンタクトセンター)から解決という出口(フィールド)まで幅広い顧客接点を持つ強みを生かし、既存サービスを進化させます。

ロードアシスト  
未獲得  
マーケット※1

83%

事故受付  
未獲得  
マーケット※1※2

100万件

ワンストップで幅広いサービス提供が可能な強みを生かし既存サービスの進化を図る

ソリューション

- 新事故受付モデル(事故受付+ロードサービス= $+\alpha$ の顧客体験)
- 新台車手配モデル(レッカー+台車配送= $+\alpha$ の顧客体験)
- ロードアシストネットワークの拡大
- 富山トレーニングフィールドでの人財育成
- 自動車メーカーとの連携によるコネクテッドや緊急通報への対応



### 未来に向けたサービス開発

未来のモビリティ社会で起きる新たな「お困りごと」の解決も目指し、新しいサービスの開発に取り組みます。

- 日本国内における新車販売は2035年より100%電動車
- 自動運転やシェアリングの普及などモビリティの未来は大きく変化
- 技術の発達による事故や機械の故障等アナログ的なトラブルは減少するもデジタル的なトラブルが発生

未来のモビリティ社会で起きる新たな「お困りごと」も解決できるよう新しいサービス開発に注力

ソリューション

- 富山トレーニングフィールドでの人財育成(既存のトレーニングに加え新技術に対応できるスキル等)
- 給電車両・充電ステーションを可視化し管理可能なシステム開発
- 現場対応車両へ給電装置の設置
- コネクテッドの進化を後押し
- 「自動運転見守りサービス」の開発

### EVモビリティ社会の到来

2035年~

#### サービスの進化

2022年~

#### 既存サービス

2022年

緊急通報サービス

自動車延長保証

カスタマーサポート

事故受付

ロードアシスト



富山トレーニングフィールド



EV給電車両

※1 2021年11月時点 ※2 ロードアシスト受託企業のうち



プロパティ

「住まい」のアシスト→「暮らし」のトータルアシストへ。ライフスタイルに寄り添ったサービス開発を行います。



ホームアシスト

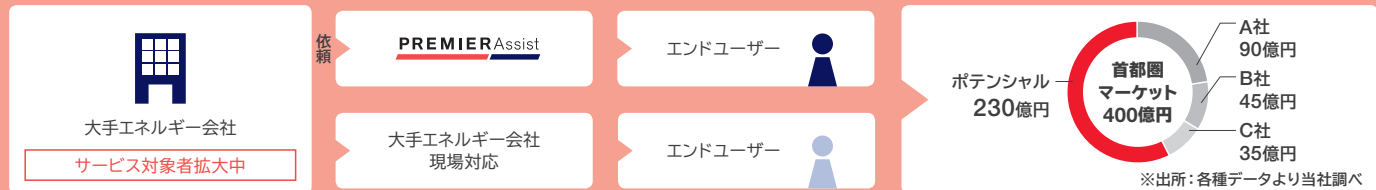
- 駆けつけサービス
- 設備機器保証延長サービス
- 設備機器点検サービス
- 住生活サービス
- ペットアシストサービス



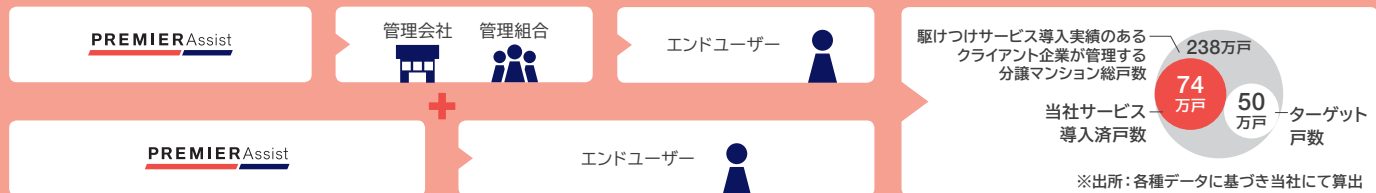
パークアシスト

既存サービス利用顧客拡大

大手エネルギー会社との協業によるマーケット領域拡大



BtoBtoCに加えBtoCへ顧客拡大



グローバル

これからも海外を旅行する方や海外で働く方へ、安心・安全を提供します。



海外旅行保険付帯  
サービス



ヘルスケアプログラム  
(HCP)



米国クレジットカード  
ビジネス

コロナ禍で認識した  
海外進出企業の課題

- 現地での医療情報の収集
- 駐在員とその家族の健康管理
- 医療サポートや福利厚生の一元管理
- 管理コスト削減

海外進出企業・  
海外駐在員向け  
マーケットに注力

プラットフォーム  
事業への  
転換を図る



ソリューション

トータルサポート  
展開

- カバー領域を赴任前から帰任後までに拡大

海外進出企業の  
現地法人向け  
営業機能拡充

- 現地法人の従業員が個人単位で加入できる **Medical Support Program (MSP)** を展開  
※HCPIは日本国内における海外進出企業との包括契約で海外駐在員を会員としたサービスです。

ネットワーク  
拡充

- **18カ国26拠点**のネットワーク  
うち10カ国約50医療機関にジャパニーズヘルプデスク (JHD) を設置・運営



## チームコンセプト

地域の皆様に愛され、共に成長するチーム  
女性が活躍できる場を増やし、女性応援のシンボルとなるチーム



2015年度設立

活動地域：秋田県秋田市 所属リーグ：W LEAGUE  
■ W LEAGUE：レギュラーシーズン（10月～翌3月）



2015年度設立

活動地域：山形県酒田市 所属リーグ：V.LEAGUE DIVISION2 WOMEN  
■ V.LEAGUE DIVISION2 WOMEN：レギュラーシーズン（10月～翌3月）



2016年度設立

活動地域：富山県射水市 所属リーグ：日本ハンドボールリーグ  
■ 日本ハンドボールリーグ：レギュラーシーズン（7月～翌3月）



### オールアランマーレプロジェクト「オレンジキャンペーン」

2022年3月、アランマーレ富山が、富山県射水市、および富山県立大学と連携し、国際女性デー（3月8日）に合わせて、「オレンジキャンペーンin射水～がんばる女性をみんなで応援～」を昨年に引き続き実施しました。

今年は、アランマーレ秋田・山形も同キャンペーンに初参加。各自治体と連携したポスターの

掲示や、SNS等も活用しながら、オールアランマーレで地域を繋いだ啓発を行うことができました。

これからも女性のエンパワーメントやジェンダー平等を促し、地域の枠を超えたスポーツチームの新たな価値観を創造していくことで、地域・社会に「なくてはならない」存在として成長してまいります。

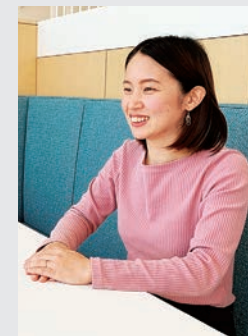
### セカンドキャリア「新たなライフステージへ」

アランマーレ山形を引退後、現在は山形BPOパークにて、コミュニティコネク事業部の業務に従事しています。「地域の持続が会社の成長となり、会社の成長が山形・酒田の成長となる」という関係を築きたいと考え、酒田市を中心としたBPO拠点地域および近隣の行政・自治体と連携し、地域のための業務を行っています。行政を訪問し、担当部署の方々とコミュニケーションをとることで地域の課題などを吸い上げ、解決策を一緒に考えています。

バレーボールに打ち込んできた分、社会のことももっと学んでいかなければいけないと思っていますし、役割や立場にとらわれず目標に向かって色々なことに挑戦していきたいです。

もり すみこ  
森 寿美子さん

- ・ 鹿児島県鹿児島市出身。
- ・ 2015年アランマーレ山形へ入団し、6年間キャプテンを務める。2021年3月に現役を引退。
- ・ 同年4月よりコミュニティコネク事業部に配属。



## 健康経営優良法人2022に認定されました！

経済産業省の「健康経営優良法人2022（大規模法人部門）」に認定されました。健康経営優良法人認定制度とは、地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優れた健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度です。



### PIの健康経営

当社の「人でしかできない」サービスを支えるのは従業員=人財です。従業員が生き生きと働くためには本人やご家族の健康が最も重要であると考え、2019年度に健康経営に関する方針を宣言しました。

2021年度より健康経営プロジェクトを主体として下記2つの目標を掲げ、様々な取り組みを行っています。

#### 貧血に対するアプローチ

2023年度までの目標

貧血の有所見者率  
10.4%以下

2020年度 14.2%

当社従業員のうち約70%は女性であり、女性の健康に着目した取り組みは必要不可欠です。女性に多いとされる貧血に対しセミナー等を通して知識や理解を深めると同時に、産業界と連携し有所見者への対応を行っています。

#### BMIに対するアプローチ

2023年度までの目標

BMI普通体重維持者率  
65%以上

2020年度 60.1%

従業員の多くは20代～40代と病気に対する意識・行動が低いと考えられる世代が占めています。当社では「病気になってからサポート」するのではなく「病気にならないようにサポート」を行う未病対策として、BMI普通体重維持を推進する取り組みを行っています。



PIグループ健康経営サイト  
<https://www.prestigein-esg.jp/health/>



## IRインフォメーション

アンケートへのご協力、誠にありがとうございました。当社グループでは、株主の皆様のお声を伺い、株主様とコミュニケーションの充実を図っていきたくと考えています。

11回目となる株主様アンケートも、株主の皆様よりご回答ならびに温かいご支援のお言葉をいただきましたこと、心より御礼申し上げます。いただきましたご意見は、積極的に経営に活かしてまいります。集計結果および株主の皆様のお声の一部をここにご紹介いたします。

(実施期間：2021年12月3日～2022年2月10日)

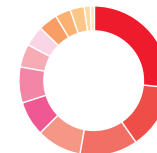
### アンケート結果

あなたは当社をどこでお知りになりましたか。



インターネット	34.7%	新聞	6.3%
会社四季報・日経会社情報	27.4%	アナリストレポート	5.3%
経済紙・投資情報誌	13.7%	TV	2.1%
その他	8.4%	証券会社の紹介	1.1%
		知人の紹介	1.1%

あなたが当社の株式を購入された理由は何ですか。(いくつでも)



将来性	26.8%	株主優待	4.5%
収益性	13.6%	財務内容・業績	4.0%
事業内容	12.6%	経営者の考え方	3.5%
安定性	9.6%	社会・環境問題への取り組み度	3.0%
独自性	7.6%	その他	1.5%
配当利回り	7.6%	知名度	0.5%
経営方針	5.1%		

当社の株式に対してどのような方針をお持ちですか。



長期保有	83.2%
未定	10.5%
買い増し	5.3%
売却	1.1%

### 株主の皆様からいただいたお声 (一部抜粋)



60代、男性

今後の経営計画や業績見通しなど投資判断に有益な内容を充実してほしいです。



30代、男性

増配を期待しています。



40代、女性

女性が働きやすい職場を目指しているところが素晴らしいと思います。

2021年5月に2024年3月期を最終年度とした中期経営計画を発表いたしました。「価値創造企業」を目指し、今後の成長実現に向けた中長期および各事業の戦略等をお示しています。また、本株主通信のP7、8においても当社の主要事業におけるマーケット展望を掲載していますので、ぜひご参考にしていただけますと幸いです。

中期経営計画はこちらからもご覧いただけます。



株主の皆様に対する利益還元策として、配当と自己株式の取得を位置付けています。2022年3月期末の配当につきましては、第3四半期末までの業績や通期業績を鑑み、昨年5月14日に公表した期末配当予想から0.5円増額し、1株につき4.5円(年間配当額8.5円)にて行います。また、利益成長に合わせた増配に加え、2月には417,910,500円の自己株式の取得を実施いたしました。今後も継続的かつ安定的な利益還元を行い、総還元性向30%以上の達成を目指してまいります。

当社では従業員のライフスタイルが変化しても長期的に活躍し続けることができる職場環境の提供は、重要なテーマと考えています。企業内保育園の設置のみならず、多様な働き方の導入や各種制度の制定等といった取り組みを行っています。今後も建物や設備面での環境づくりのほか、女性管理職比率の向上への取り組み等を行い、当社に入社された方が長く働きたいと思っただけの職場を目指してまいります。

## 会社概要 (2022年3月31日現在)

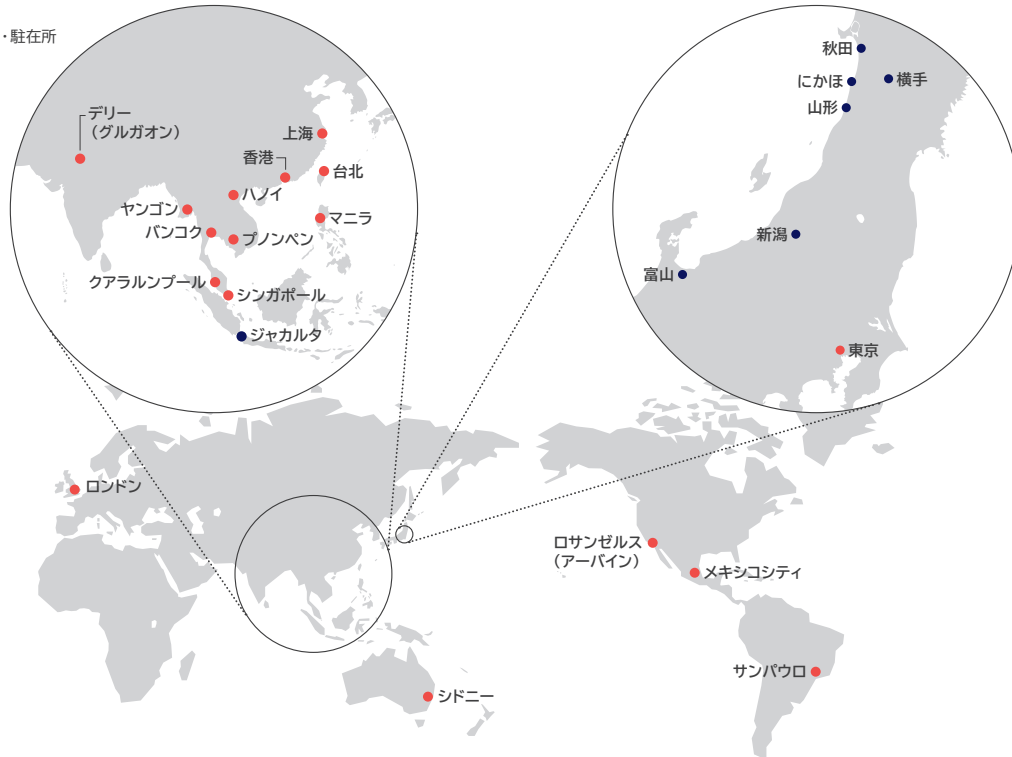
会社名	株式会社プレステージ・インターナショナル Prestige International Inc.
設立	1986年10月
資本金	15億1,970万円
本社所在地	〒102-0083 東京都千代田区麹町二丁目4番地1
事業内容	ビジネス・プロセス・アウトソーシング
従業員数	4,481名(連結)
拠点	世界18カ国26拠点
URL	www.prestigein.com/

## 会社役員 (2022年6月23日現在)

代表取締役	玉上 進一
取締役	関根 浩
取締役	吉田 奈央
取締役(社外)	岩瀬 香奈子
取締役(社外)	関 敏昭
監査役(常勤)	吉田 範夫
監査役(常勤)	石野 豊
監査役(社外)	高木 いづみ
監査役(社外)	原 勝彦

## ネットワーク (2022年3月31日現在)

● 法人  
● 支店・駐在所



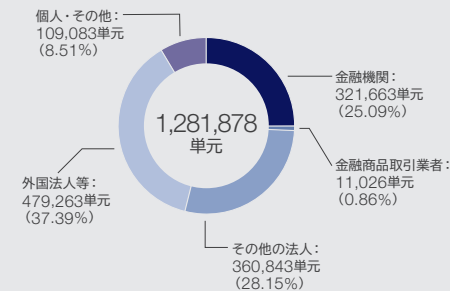
## 株式の状況 (2022年3月31日現在)

発行可能株式総数	427,008,000株
発行済株式総数	128,192,400株
株主数	3,426名

### 大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社タマガミインターナショナル	35,161,400	27.43
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	21,682,900	16.91
ゴールドマン・サックス・アンド・カンパニー レギュラーアカウント (常任代理人 ゴールドマン・サックス証券株式会社)	9,332,576	7.28
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	6,294,000	4.91
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE HCR00 (常任代理人 香港上海銀行東京支店 カストディ業務部)	3,684,000	2.87
ザバンクオブニューヨークメロン140044 (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	3,256,601	2.54
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE MONDRIAN INTERNATIONAL SMALL CAP EQUITY FUND, L.P. (常任代理人 香港上海銀行東京支店 カストディ業務部)	3,192,700	2.49
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE UKUC UCITS CLIENTS NON LENDING 10PCT TREATY ACCOUNT (常任代理人 香港上海銀行東京支店 カストディ業務部)	2,376,100	1.85
玉上進一	2,285,600	1.78
ジェービー モルガン バンク ルクセンブルク エスエイ 381572 (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	2,199,700	1.72

## 所有者別株式分布状況 (2022年3月31日現在)



## 株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
上記基準日	3月31日 その他臨時に必要な場合には、あらかじめ公告いたします。
配当金受領	期末配当 3月31日
株主確定日	中間配当 9月30日
株主名簿 管理人	みずほ信託銀行株式会社 諸手続きに関しましては、みずほ信託銀行株式会社のホームページをご参照の上、行っていただきますようお願いいたします。
同連絡先	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 0120-288-324(フリーダイヤル) (ご利用時間 9:00~17:00 土・日・休日を除く)
公告掲載方法	電子公告

	証券会社に口座をお持ちの場合	特別口座の場合
郵便物 送付先		〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4
電話 お問い合わせ先	お取引の証券会社になります。	0120-288-324 (フリーダイヤル)
お取り扱い店		みずほ信託銀行株式会社 本店および全国各支店

### ご注意

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっています。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(みずほ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、みずほ信託銀行が口座管理機関となっていますので、みずほ信託銀行にお問い合わせください。
- 未受領の配当金につきましては、みずほ信託銀行でお支払いいたします。

