

PRESTIGE INTERNATIONAL

FINANCIAL REPORT 2018

2017年4月1日 ▶ 2018年3月31日

証券コード：4290



**4年連続での増収増益を達成
今後も継続的な
安定成長を目指す**

代表取締役社長執行役員 玉上 進一

ご挨拶

株主の皆様には平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。ここに当社グループの第32期（2017年4月1日から2018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。

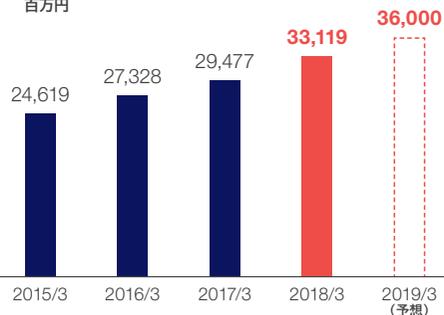
第32期は、2016年3月期に始動した中期事業計画の最終年度となる節目として、創立30周年時に発表したPIの長期展望を示したプロジェクトであるNEXT10の実現に向けた基盤づくりに注力した年になりました。

当社グループの2018年3月期の業績については、2015年に公表した中期事業計画における2018年3月期の売上高目標35,000百万円には至らなかったものの、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、継続成長により33,119百万円（前期比12.4%増）となりました。営業利益につきましては、2015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4,230百万円（前期比12.3%増）となりました。経常利益につきましては、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

業績ハイライト

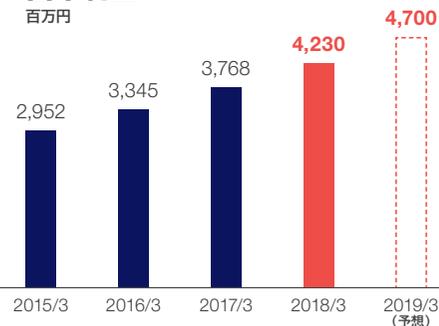
売上高

百万円



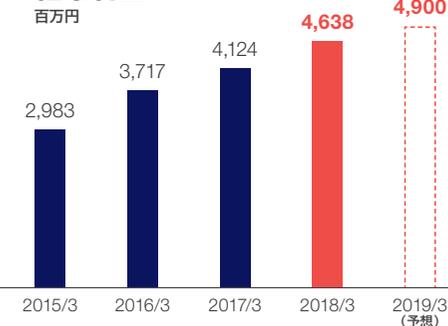
営業利益

百万円



経常利益

百万円



4,638百万円（前期比12.5%増）となりました。結果、親会社株主に帰属する当期純利益は、2,936百万円（前期比5.3%増）となっております。

中期事業計画（2015年4月-2018年3月）の総括と新たな一歩について

当社グループは2015年6月に、2018年3月までの3年間の指針となる中期事業計画を発表しており、これは「**継続的・安定的な成長**」、「**PIでしか実現できないサービスの創造**」、「**地方都市での雇用の創造・継続**」、「**女性の雇用機会の創出**」、以上4つの戦略を効果的に融合、バランスを持った経営を行うことで成長性・収益性・効率性を向上、維持し、強固な組織の構築を目指すものでした。ここでは、主にこれまでの3年間における実績を振り返ってまいります。

「**継続的・安定的な成長**」という観点からは、本会計年度において4年連続での増収増益を達成できたことが1つの成果としてあげられます。当社はクライアント企業との良好な関係を長期継続しており、ビジネスの基盤を安定させることができています。たとえば、プロパティアシスト事業における野村不動産ホールディングス株式会社との

ジョイントベンチャー立ち上げなど、クライアント企業との協業を年々深めています。

また、「**PIでしか実現できないサービスの創造**」については、ロードアシスト事業における車両に内蔵された緊急通報対応サービス、プロパティアシスト事業における現場対応専門グループにおける女性隊員のみで構成された点検チームの設立、インシュアランス事業のヘルスケア・プログラムの中小企業向けパッケージ（レディメイドプラン）の製品化やチャットアプリにおける病院予約受付の開始など、新たな取組みをしてまいりました。

さらに、「**地方都市での雇用の創造・継続**」については、富山BPOタウンの開設及び秋田BPO横手キャンパスの仮センターの稼働があり、この中期事業計画の3年間で600名以上の雇用を行いました。横手市の仮センターが稼働開始したことで、秋田県全体を面として捉えた雇用創造の基盤ができたことは大きな前進です。

最後に「**女性の雇用機会の創出**」に関しては、当社初となる女性の執行役員登用や、アランマーレ女子スポーツチームの活躍がありました。アランマーレチームの活動は地域の方々に当社を知ってもらうきっかけにもなっています。

一方で、当計画を実行していく中で見えてきた課題も

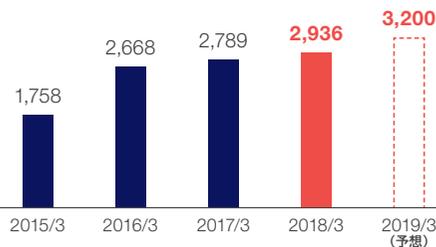
あります。様々なクライアント企業から当社の事業に対する高い需要を頂いているものの、人財不足によりお受けすることができないことがありました。また、ロードアシスト、プロパティアシスト事業における全国規模の需要の増加に応えるため、現場対応専門グループの更なる拡大及び機能強化も必要となります。今後も持続的な成長をしていくためにはこうした課題へのチャレンジや、時代の変化に合わせたサービスの創造を行うことが不可欠であります。以上を踏まえ、新たな中期事業計画「HOP3」ではリテンション（囲い込み）をテーマといたしました。また、これまでの中核を担ってきた4つの戦略に関しては、今後3年間においても当社の揺るぎない価値観として継承し、さらに深めてまいります。

なお、この度、2017年12月の当社連結子会社イントラストの東証一部への指定替えを受け、当社は株主の皆様をはじめ、関係者の皆様からの温かいご支援の賜物と心より感謝の意を改めて表すために、期末配当において、1株当たり計2円となる記念配当を実施いたしました。

今後も株主の皆様の期待にお応えできるよう、当社グループの役員・従業員一丸となり邁進してまいります。変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

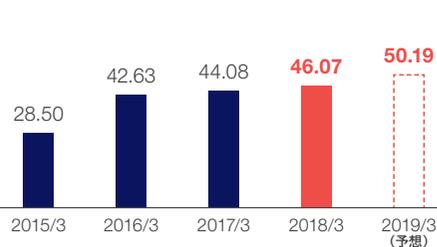
親会社株主に帰属する当期純利益

百万円



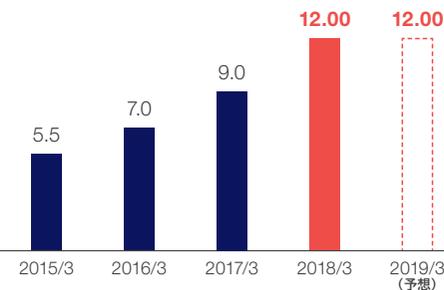
1株当たり当期純利益※

円



1株当たり配当金※

円



※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ます。1株当たり当期純利益及び1株当たり配当金は株式分割後の基準で換算しております。

新中期事業計画 HOP3 for Next >>> 10

2016年3月期-2018年3月期の中期事業計画が完了し、次期3ヵ年（2019年3月期-2021年3月期）における新たな中期事業計画を策定いたしました。

前中期事業計画における経営戦略の4本柱を継承しつつ、新たな柱として「地域拠点での文化創造」を加え、
3つの分野「ビジネス」「人財」「地域創生」における新たなコンセプト「リテンション」を追求していきます。

数値目標

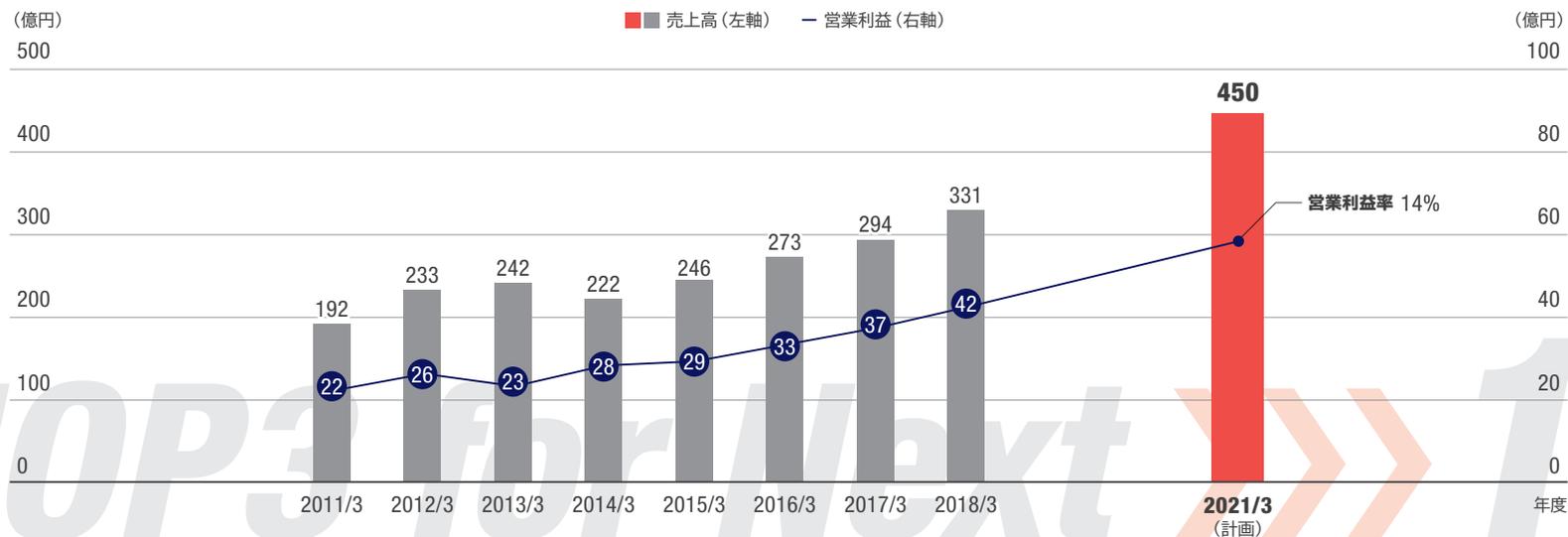
売上高
450億円

営業利益率
14%

ROE
15%

ROA
10%

総配当還元性向
30%



HOP3 for Next10

今回の中期事業計画のテーマはHOP3となります。

このテーマは、NEXT10において示した当社が目指すべき姿に向けて舵取りをする最初の3年間ということ踏まえ、HOP STEP JUMPの最初のHOPとしての位置づけになぞらえたものになります。NEXT10とは、2016年10月、当社が創立30周年を迎えた際に発表した次の10年でプレステージ・インターナショナルが目指すべき姿を構想した長期展望であります。

AIやIoTに代表される近年のテクノロジーの発展にはめざましいものがあり、市場環境の変化が急速に進んでいくものと考えられます。これを踏まえ、真に人でしかできないサービスがなんなのか、PIでしかできないサービスがなんなのか確り考え、実行していくプロジェクトとなります。

売上高については、各主要事業における安定的・継続的な規模拡大により年10%の成長を目指します。営業利益率に関しては、新たな設備投資を行いつつも拠点の稼働率向上や、現場対応力強化により3年後には14%を目標といたします。ROE及びROAIに関しては、効率化を推進し、向上に努めます。

キーワードは「リテンション」

>>> 各分野における重要事項

ビジネス

クライアントとの長期的な関係
「PIでしかできないサービス」の追求
単一サービスから複数サービスの提供

人財

従業員定着率の向上
多様なワークスタイル推進
タレントマネジメントの推進

地方創生

アランマーレスポーツ活動
地域イベントへの参加
地域振興産業支援

当社にとって重要な3つの分野「ビジネス」「人財」「地方創生」におけるリテンション（囲い込み）サイクルを創造し、成長持続性を高めます。

堅実な投資計画

>>> 財務戦略

前中期事業計画期間中より段階的にキャッシュマネジメントの強化を行った結果、必要キャッシュポジションを売上高の3ヶ月相当と設定しました。また、3年後の総配当還元性向を30%と定め、株主還元強化に注力いたします。必要キャッシュポジションと設備投資資金を計画的に確保しつつも、配当及び自社株買いなどの継続的、安定的な株主還元政策を実施いたします。

>>> 投資計画

中期事業計画の実現を目的として、8,700百万円程度の投資を見込んでおります。

>>> 今後3年間の投資予定額（単位：百万円）



戦略的取組み 3つのリテンションメーカー

01

ビジネス・リテンション

ロードアシスト事業

PREMIER Assistを 最強のロードサービスブランドへ

クライアントターゲットを自動車メーカー関連とし、メーカー向けサービスの開発・運用に重点投資を行います。また、当社のロードサービスブランド「PREMIER Assist」の価値向上に力を入れることで、PIならではのサービスとしての価値及びエンド・ユーザーのロイヤリティを高め、クライアント企業へのフックとします。

PREMIER Assist



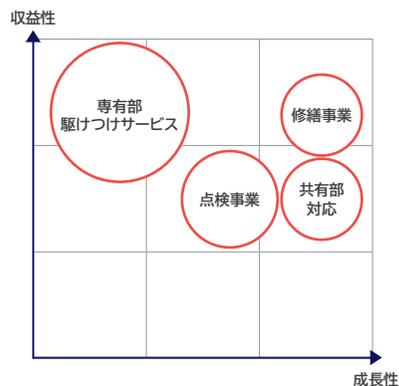
専用車両・ユニフォームによりPREMIER Assistブランドの認知を図る

プロパティアシスト事業

サービス領域の拡大

成長期待トップ事業として重点投資を行います。この事業においては、点検・修繕（リフォーム）、共用部対応などといった幅広い分野における事業拡大が期待されます。これまでの専有部対応で培ったノウハウを活かした共用部対応サービスの構築・発展、小規模修繕事業の対応案件数増加や、大規模修繕への対応拡大などを行ってまいります。

サービス領域の拡大イメージ



インシュアランスBPO事業

事業モデルチェンジ

主軸事業を駐在員向け医療サポート（ヘルスケア・プログラム）とすることで、モデルチェンジを行います。今後、海外支社についてはアシスタンス拠点としての役割を明確に付与することで、海外における「現場対応」の機能強化を図ります。

今後の現場機能強化注力地域



人財・リテンション

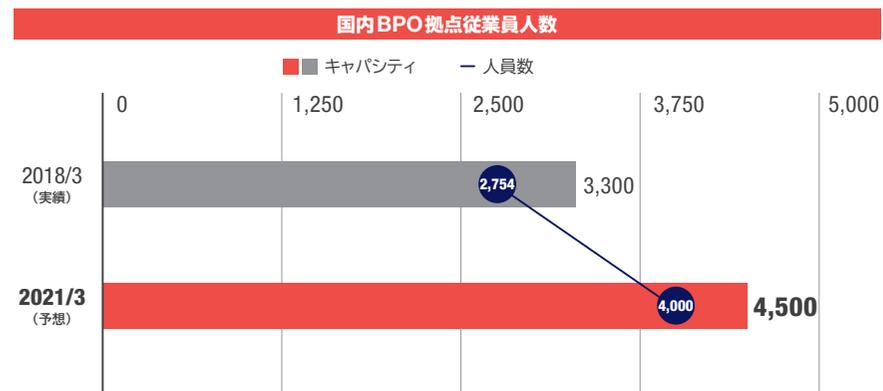
「質の高いサービスを支える魅力ある職場作り」

今後も継続的な成長を目指す当社におけるその源泉は「人財」と定義しております。優秀な人財の採用が引き続き重要な課題となります。加えて、既存の従業員のリテンションを高めることも必要です。特に、従業員の7割以上を占める女性が働きやすい環境創造を重視しています。

採用及び従業員のリテンションを行うにあたっては、個々人のライフプランに合わせて多様なキャリアコースを用意することで、ライフステージの変化にも柔軟に対応する働き方を可能とし、当社へ

の訴求力を高めます。また、女性スポーツチームの活動を通して、地域における地元企業としての認知度向上にも努めてまいります。

また、能力のある人を正しく評価し、キャリアアップやインセンティブが獲得できる制度を整備していきます。特に、出産・育児を抱える女性がキャリアアップの際に不利にならない体制作りを行い、女性管理職の比率を高めてまいります。さらに、勤務時短制度などを導入することで正社員として働くことができる層を増やし、雇用の安定性の確保を行います。



地方創生・リテンション

「地方都市での雇用の創造・継続」

富山BPOタウン設立を区切りとして一巡していた設備投資ではありますが、今後3年間においては、新たな拠点設立を積極的に行い地方都市での雇用の創造をすすめます。

現在仮センターが稼動している秋田BPO横手キャンパスが2019年4月のグランドオープンを予定しているほか、現在にかほ市内に展開している平沢と象潟ランチを施設1箇所に統合し、業務の円滑化を促進いたします。

山形につきましては、鶴岡市内にランチ施設を新たに設置することによって、秋田同様、庄内地方全域を面として捉えた雇用創造を行ってまいり

ます。また、山形BPOガーデンの隣接地を利用して最大500席ほどの拡張を行い、秋田・富山拠点と同じく1000席規模のBPO拠点を作り上げます。

首都圏とのアクセスの良さが大きなメリットである富山においては、現場対応グループスタッフへの研修を一括化し、サービスの効率及び質の向上を実現すべく、現場対応グループ専用の研修施設を設立いたします。技術スタッフによる遠隔支援を行う管制拠点としての役割も期待されます。

さらに、東北・北陸地方における新たな県にも進出を検討しており、雇用創造を通じた地域創生の範囲を拡大していきます。

今後3年間における主な設備投資予定

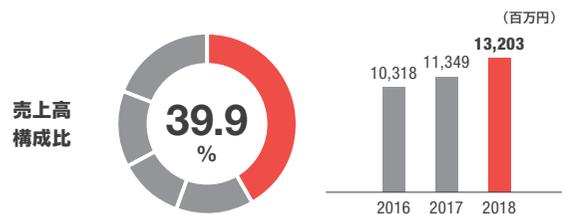
BPO施設			ランチ施設	
秋田BPO横手キャンパス (秋田県)	秋田BPOにかほキャンパス構想 (秋田県)	山形BPOガーデン拡張 (山形県)	鶴岡ランチ (山形県)	青森ランチ (青森県)
500席	200席 <small>※平沢と象潟の2つのランチ施設を統一</small>	+500席	150席	100席
現場対応グループ研修施設			富山総合研修センター(富山県) 設立予定	

ロードアシスト事業



売上高 **132億3百万円**
前期比16.3%増 ↑

営業利益 **14億73百万円**
前期比17.3%増 ↑



決算のポイント

- 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
- 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

今後の見通し

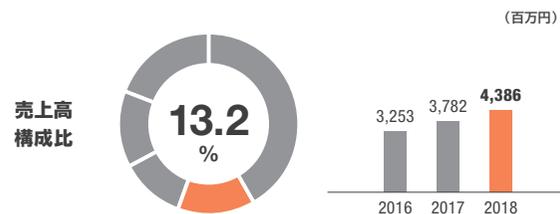
- 損保向けサービスの安定成長と自動車メーカー向けサービスの拡充を図る

プロパティアシスト事業



売上高 **43億86百万円**
前期比15.9%増 ↑

営業利益 **3億58百万円**
前期比64.7%増 ↑



決算のポイント

- 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
- 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

今後の見通し

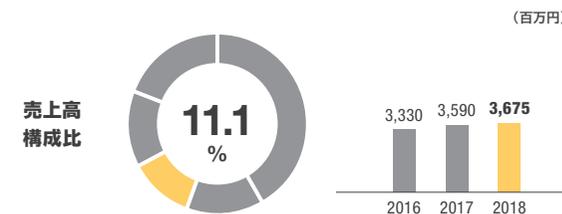
- 事業領域の拡大を着実に図る

インシュアランスBPO事業



売上高 **36億75百万円**
前期比2.4%増 ↑

営業利益 **5億11百万円**
前期比12.5%減 ↓



決算のポイント

- 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
- 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

今後の見通し

- 駐在員向けヘルスケア・プログラムが成長ドライバー

ワランティ事業

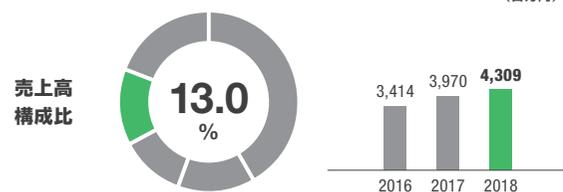


写真:アフロ

売上高 **43億9百万円**
前期比8.5%増 ▲

営業利益 **9億61百万円**
前期比15.7%増 ▲

(百万円)



決算のポイント

- 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
- 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

今後の見通し

- 家賃保証の続伸と新規サービスの開発を進展

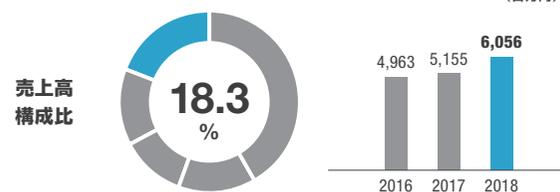
カスタマーサポート事業



売上高 **60億56百万円**
前期比17.5%増 ▲

営業利益 **9億14百万円**
前期比18.0%増 ▲

(百万円)



決算のポイント

- 大型既存受諾業務の堅調により、増収
- 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

今後の見通し

- 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

ITソリューション事業



売上高 **7億42百万円**
前期比16.1%減 ▼

営業利益 **82百万円**
前期比51.2%減 ▼

決算のポイント

- 前期の新規開発案件の反動により、減収減益

派遣・その他事業



売上高 **7億45百万円**
前期比0.4%増 ▲

営業損失 **74百万円**
前期比6.0%減 ▼

決算のポイント

- 介護事業が堅調に推移し増収となったが、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、営業利益に関してはマイナスを計上

地域と共に成長する女子スポーツチーム



企業スポーツ活動を通じた地域社会への貢献を目指しています。
秋田・山形・富山において一層の地域貢献を目指すべく、秋田は女子バスケットボール、山形は女子バレーボール、富山は女子ハンドボールの実業団チームをそれぞれ設立しました。



秋田女子バスケットボール

2015年度より、実業団大会を中心に出場しています。将来的にはバスケットボール女子日本リーグ機構へ加盟し、Wリーグ参戦を目指します。



山形女子バレーボール

2015年度より日本バレーボールリーグ機構に加盟しています。今シーズンよりリーグ改革により、V・LEAGUE V2リーグへの参戦となり、V1リーグへの昇格を目指します。



富山女子ハンドボール

2016年度より活動を開始し、2017年度より日本ハンドボールリーグに加盟しています。リーグ上位チームで行われるプレーオフ進出を目指します。

News

秋田女子バスケットボールチーム バスケットボールクリニック活動実施

2017年12月、由利本荘市と秋田市の小学生を対象としたバスケットボールクリニックを実施いたしました。約170名の方にご参加いただき、指導に対し一生懸命にチャレンジする姿、また楽しそうに取り組む子どもたちの姿に、選手・スタッフも笑顔溢れる1日となりました。アランマーレでは、このようなスポーツ振興のための取組みなど地域に根ざした活動を積極的に行っており、今後も地域のみなさまに愛されるチームとなるべく活動を続けてまいります。



バスケットボールチーム



バスケットボールクリニック

PRESTIGE INTERNATIONAL
presents

PRESTIGE INTERNATIONAL presents

TGC TOYAMA 2018

by TOKYO GIRLS COLLECTION



開催日時

2018/7/21 (土)

開場 12:00

開演 14:00

終了 18:00 (予定)

会場

富山市総合体育館

当社主催!

先行開催：キトキトキッズオーディション

プレステージ・インターナショナル presents TGC TOYAMA 2018 by TOKYO GIRLS COLLECTION (TGC富山2018) 当日に人気モデルと子どもと一緒にランウェイを歩くオーディションイベント「キトキトキッズオーディション」を6/10に当社富山BPOタウンにて開催いたしました。

このタイトルは当社従業員のアイデアを採用したもので、キトキトとは富山の方言で“新鮮な”という意味を持ちます。夢と希望に満ち溢れた富山の将来を担う子どもたちが夢の舞台に立ちたいという願いを応援したいという想いが込められています。



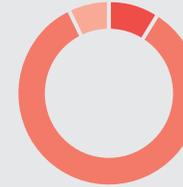
アンケートへのご協力、誠にありがとうございました。当社グループでは、株主のみなさまのお声を伺い、株主さまとコミュニケーションの充実を図っていきたくて考えております。7回目となる株主さまアンケートも、株主のみなさまよりご回答ならびに温かいご支援のお言葉をいただきましたこと、心より御礼申し上げます。いただきましたご意見は、積極的に経営に活かしてまいります。集計結果、株主のみなさまのお声の一部をここにご紹介いたします。

アンケート結果

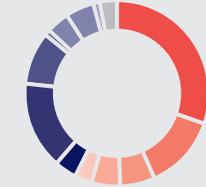
あなたは当社を
どこでお知りになりましたか？



あなたは当社の株式に対して
どのような方針をお持ちですか。



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）。



株主のみなさまからいただいたお声（一部抜粋）

IT化は進むが、困りごとサービスはなくなる
事業だと思えます。今後もAI支援を
取り入れつつ、人ができる仕事を強みに発
展を祈念します。

男性、30代、会社員



当社の事業方針をご理解いただきありがとうございます。IT化により、「人でしかできないサービス」はより洗練されていくと当社は考えています。事業横断的に開発・運営を継続して行っている効率化を進めるとともに、オペレーションのストレスを軽減する取組みを進めてまいります。

株主還元強化を期待します。

男性、40代、会社員



平素よりご支援賜りましてありがとうございます。2019年3月期からスタートする中期事業計画においては、最終年度（2021年3月期）の総配当還元性向30%を目標といたしました。また、今期は前期に引き続き配当性向上昇となったことも踏まえ、中期事業計画の3カ年のみの目標に留まることなく、株主のみなさまへの継続的な利益還元を図ってまいります。

地方都市での投資説明会を
開催してほしい。

男性、50代、その他



貴重なご意見をありがとうございます。当社といたしましても、地域の投資家のみなさまにも理解を深めていただき、ご支援いただくことが重要だと考えております。現在、首都圏での開催を中心に行っておりますが、当社拠点を有する北陸地方、東北地方のみならず、日本各地の地方都市での個人投資家向け説明会の開催も強化してまいります。

地域に愛され、
誇りを持ってもらえる企業として

当社はプラチナスポンサーとして、2018年7月に開催するTGC富山2018に協賛いたします。「すべての女性に、輝く舞台を」というTGCの理念と、「地域社会における女性の活躍を推進する」という当社の想いが合致し、更なる地域活性化の可能性を感じたことからプラチナスポンサーとして協賛するに至りました。

当社ではたくさんの女性従業員が活躍しており、BPOだけでなく、地域社会にも女性が輝く場所を増やし、また、今よりもさらに地域に根ざした企業として成長していきたいと考えています。地域のマラソン大会への参加や、アランマーレハンドボールチームの活動によって当社が富山県に進出した当時と比べ、少しずつではありますが地元の方からの認知度もあがっております。このように富山へ進出してから3年にわたる歩みのなかで、地域のみなさまと共に様々なプロジェクトに挑戦してまいりました。今後も地域の方と歩みを共にする地元企業として、地域の振興に資する活動や催しへの積極的な参加・支援を行ってまいります。

TOKYO GIRLS COLLECTIONとは？

「日本のガールズカルチャーを世界へ」をテーマに2005年8月から2回開催している史上最大級のファッションフェスタ。総勢100名の人気モデルが出演する、日本のリアルクローズを披露するファッションショーや、音楽ライブ、スペシャルステージなど、TGCならではの多彩なコンテンツを展開しています。2015年に「地方創生プロジェクト」を発足し、北九州・広島など地方都市でのTGC開催を実施しております。

