

PRESTIGE INTERNATIONAL

# FINANCIAL REPORT 2017

2016.4.1 >>> 2017.3.31



# 日常生活における“お困りごと”を24時間365日、 「解決する」様々なサービスを提供しています。



# 秋田県横手市に新規BPO拠点設立決定

## プレステージ・インターナショナルを支える地域拠点のご紹介

プレステージ・インターナショナルは「地域の皆様」に支えられ、ここまで成長してまいりました。2003年に秋田県秋田市に進出したことをきっかけとして、現在、秋田、山形、富山の3つの地域に拠点を有しております。

現在まで着実な成長を実現できているのは、ひとえに安定した事業基盤が地域拠点にあるからです。地域の皆様に支えられ、地域社会と歩みを共にする企業として、また、地域の皆様へ働きやすい雇用環境の提供を通じて貢献してまいります。

当社は2017年1月に秋田県横手市への進出を発表し、2018年11月の稼働開始を目指し現在体制構築を進めております。

2017年4月に、横手市庁舎の一室に仮センターを構え、約80名体制にて秋田BPO横手キャンパスを立ち上げる第一歩を踏み出しました。他拠点同様、託児所やカフェテリアなどを導入し、女性に長く働いていただける環境を整備する予定です。秋田全域を地域の皆様と盛り上げていけるような、より地元に着した企業として今後も発展いたします。

### 秋田BPOキャンパス

席数

1,500席

投資総額

約40億円

全拠点のうち最大規模。  
またにかほ市に、にかほランチという別拠点もございます。



### 山形BPOガーデン

席数

500席

投資総額

約12億円

現場手配を主業務としており、  
フィールド部隊とオペレーションがつながる場となっています。



### 富山BPOタウン

席数

1,000席

投資総額

約30億円

2015年完成の最も新しい拠点。  
災害が少ないなどBCPの観点からも優れた立地に設立しています。



### 秋田BPO横手キャンパス

開設地

秋田県横手市

有効求人倍率（秋田県）

1.25倍※

秋田県南に位置する県内第2の都市。横手市のほか、湯沢、大仙を含めた3市が通勤圏となります。  
※2017年3月時点、厚生労働省 秋田労働局「ハローワーク別求人・求職状況」

投資予定額

約12億円

席数

500席





代表取締役社長執行役員 玉上 進一

# オペレーション—フィールド—ITを融合

## 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31期（2016年4月1日から2017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31期は、創立30周年という記念すべき年となり、関係者皆様への感謝の思い、そして未来への決意を新たにいたしました。テクノロジーの発展に伴い加速的に変化するであろう時代に先んじて、新たな価値を生み出していくためのプロジェクトNEXT10の発表や、更なる業務規模拡大のため、秋田県横手市への新たなBPO拠点の設立を決定するなど、当社にとり新たな飛躍へのステップとなる1年となりました。

当社グループの2017年3月期の業績は、主要事業であるロードアシスト事業、プロパティアシスト事業、インシュアランスBPO事業及びワランティ事業にて事業領域

を拡大し、29,477百万円（前期比7.9%増）となりました。営業利益につきましては、事業規模の拡大による収益機会の獲得、富山BPOタウン竣工に伴う先行コストの一巡により3,768百万円（前期比12.6%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153百万円の計上により4,124百万円（前期比11.0%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、2,789百万円（前期比4.5%増）となっております。

## 中期事業計画の最終年度に向けて

当社グループは2015年6月に3年間にわたり指針となる中期事業計画を策定しております。そして、来期の2018年3月期が、当計画の最終年度となります。

- ・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

### 業績ハイライト

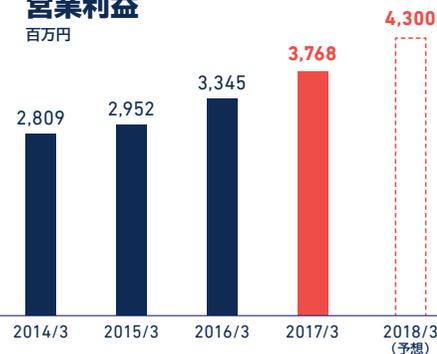
#### 売上高

百万円



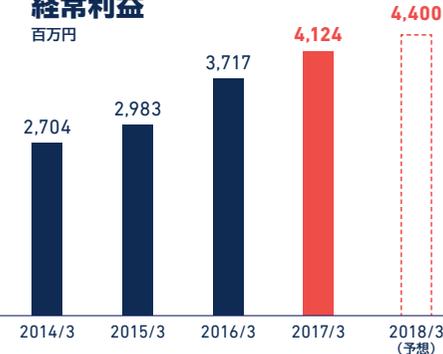
#### 営業利益

百万円



#### 経常利益

百万円



# させ「人でしかできない」という独自価値の創造を目指す

- ・地方都市での雇用の創造・継続
- ・女性の雇用機会の創出

当計画は、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しております。これら4本柱を基軸とし、当社サービスの価値を認めていただけるクライアント企業との長期的な関係構築を見据え、同時に、**地域拠点・現場対応（フィールド）部隊・IT技術**という当社の特徴、強みを融合させることにより「当社ならではのサービス」としての独自価値を創造すべく、取り組みを継続しております。

その取り組みの足場固めの時期として位置づけていく今期の重要なキーワードとして、「**人財**」と「**現場対応（フィールド）部隊**」があります。当社の事業が提供する「人でしかできない」きめ細やかな対応、ホスピタリティあふれる対応は「人財」と「現場対応（フィールド）部隊」に支えられているものです。

当社BPOサービスへの旺盛な需要に応えつつ、高品質なサービスを提供し続けていくためには「人財」の確保が必要不可欠です。秋田県の新たな拠点として、秋田BPO横手キャンパスの設立を前倒しで実施することにより、現在の人財不足をバックアップしていきます。2018年11月の竣工を目標としており、500席規模のコンタクトセンターとなる予定です。すでに2017年4月には約80名体制で仮センターが始動しており、好調なスタートとなっています。また、他拠点、特に富山BPOタウンにおいては有効求人倍率の高止まりなど厳しい採用環境に直面しておりますが、期末550名体制を目指し、職種別採用などによる、より多様な人財の獲得を着実に実行していきます。

さらに、女子実業団チーム「アランマーレ」の存在が「人財」に関して大きな役割を果たしてくれています。人財の幅が広がる効果はもちろんのこと、地域イベントへの積極的な参加等を通じたプロモーションによる当社

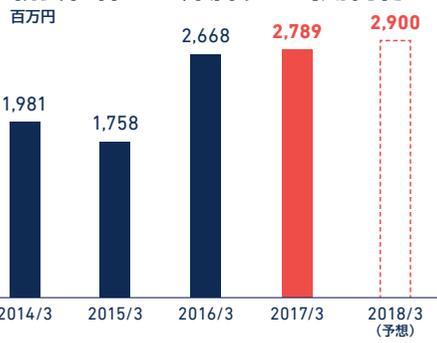
の知名度・企業価値向上は採用へ好影響をもたらし、従業員間のコミュニケーションの活性化に貢献しています。

また「人でしかできない」サービスには、「現場対応（フィールド）部隊」によるホスピタリティあふれるサービスが欠かせません。現場対応を専門とするグループ会社3社の持株体制移行により、インフラ・システムの一元化や技術の共有が行われ、組織体制の強化につながります。そして、当社のグループ会社によるサービス提供の割合を増加させることで、サービスの品質向上につながります。

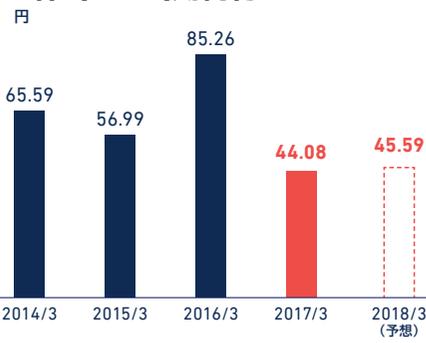
当社は、株主の皆様をはじめ、関係者皆様からの温かいご支援の賜物と心より感謝の意を表すために、期末配当において、1株当たり計2円となる30周年記念配当及び子会社上場記念配当を実施いたしました。

今後も株主の皆様からのご期待に応えることができるよう、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。

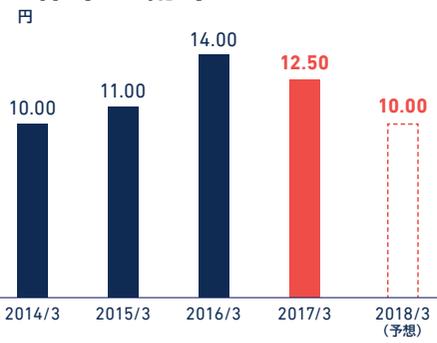
親会社株主に帰属する当期純利益



1株当たり当期純利益※



1株当たり配当金※



※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。



## ロードアシスト事業

売上高	<b>113億49百万円</b> 前期比10.0%増 ↑
営業利益	<b>12億56百万円</b> 前期比15.7%増 ↑

### >>> 当期のポイント

- 新規案件の通年寄与及び既存業務が堅調に拡大し、増収
- 富山BPOタウン竣工に伴う先行コストが一巡したことに加え業務効率化の効果もあり増益

### >>> 次期の戦略

- フィールド（現場対応）部隊を中心に積極投資
- 大型クライアント獲得による成長



## プロパティアシスト事業

売上高	<b>37億82百万円</b> 前期比16.3%増 ↑
営業利益	<b>2億17百万円</b> 前期比12.4%減 ↓

### >>> 当期のポイント

- 不動産専有部サービス（ホームアシスト）において新規受託業務の開始及び既存受託業務の成長により増収
- 現場対応子会社に対する先行投資が発生したことに加え新規受託業務の立上げコストが発生し減益

### >>> 次期の戦略

- 収益構造を整え利益率向上
- 新規クライアント獲得によるマーケットシェア拡大



## インシュアランスBPO事業

売上高	<b>35億90百万円</b> 前期比7.8%増 ↑
営業利益	<b>5億84百万円</b> 前期比20.0%増 ↑

### >>> 当期のポイント

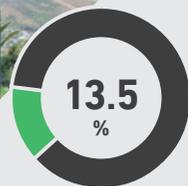
- 主に海外駐在員向けサービス（ヘルスケアプログラム）の新規クライアント獲得等により増収
- 海外拠点のバックオフィス業務を秋田BPOキャンパスにかほプラランチに集中させる施策により、効率化に加え固定費削減の効果があり増益

### >>> 次期の戦略

- ヘルスケアプログラムを中心に新規案件を積み上げ



## ワランティ事業



売上高構成比

売上高 **39億70百万円**  
前期比16.3%増 ↑

営業利益 **8億31百万円**  
前期比28.1%増 ↑

### >>> 当期のポイント

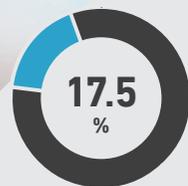
- 家賃保証プログラムが好調に推移し、増収
- 家賃保証プログラムの続伸と自動車延長保証・メンテナンスプログラムの収益拡大が進み増益

### >>> 次期の戦略

- 家賃保証プログラムの安定的な成長
- 住宅設備保証、製品保証のメニュー拡大による成長



## カスタマーサポート事業



売上高構成比

売上高 **51億55百万円**  
前期比3.9%増 ↑

営業利益 **7億75百万円**  
前期比15.9%増 ↑

### >>> 当期のポイント

- クレジットカードサービスの安定稼働に加え、カスタマーコンタクトセンターでも新規クライアントの獲得があり増収
- 安定的な運営に加え、カスタマーコンタクトセンターにおいて富山BPOタウンの先行コストが一巡したことにより増益

### >>> 次期の戦略

- 海外カード発行サービスの安定的な成長
- 国内需要の取り込みによる成長



## ITソリューション事業



売上高構成比

売上高 **8億85百万円**  
前期比8.6%減 ↓

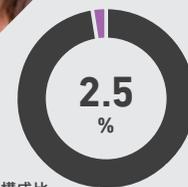
営業利益 **1億70百万円**  
前期比67.2%増 ↑

### >>> 当期のポイント

- 一部システム提供の契約終了が生じ減収となるが、新規案件の検収が完了し増益



## 派遣・その他事業



売上高構成比

売上高 **7億42百万円**  
前期比31.1%減 ↓

営業損失 **69百万円**  
前期比169.3%減 ↓

### >>> 当期のポイント

- 主要なクライアントとの契約が委託業務に切り替わった影響から大幅な減収となり、営業利益に関してはマイナスに

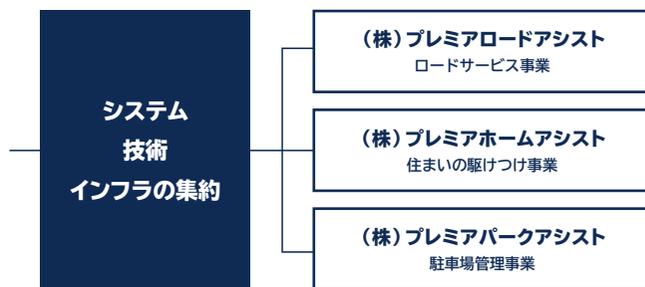
# 中期事業計画の最終年度への施策

## プレミアアシストをホールディングス化



### 現場対応(フィールド)部隊の更なる拡充へ **01**

ロードサービス、住宅設備トラブルなどの現場対応を専門とするグループ会社3社、(株)プレミアロードアシスト、(株)プレミアホームアシスト、(株)プレミアパークアシストをホールディングス化いたします。これは当社の主要な強みの1つである現場対応(フィールド)サービス強化の一環として行われるものです。新たな体制のもとで、マルチタスク人材の育成やシステム・技術・インフラの一元化による業務ノウハウの共有・効率化をすすめ、サービスの品質向上、組織体制の強化を行ってまいります。



※株式会社プレミアホームアシスト  
(旧社名：プレミア・プロパティサービス)

## ファースト リビング アシスタンス設立

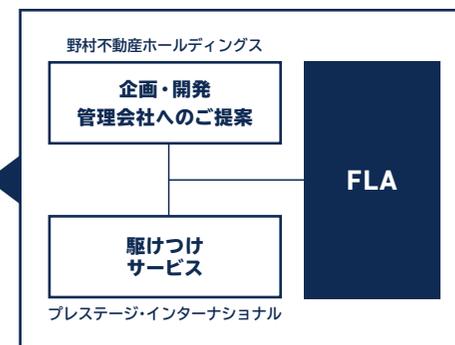


### プロパティ事業のスケール拡大 **02**

「住まいの駆けつけ」事業を専門とする「株式会社ファースト リビング アシスタンス」を野村不動産ホールディングス株式会社と当社の共同出資により、設立いたしました。これまで当社で培ってきた、高品質のホスピタリティを特徴とするサービスノウハウの提供により、住宅設備のトラブル対応、メンテナンス点検、住宅保証などより広い意味での「住まいの駆けつけ」に関するサービスの深耕、拡大を行ってまいります。



- ・FとLとAの文字のつながりは「絆」を表現
- ・深い青が安心と信頼、上質なサービスを表現



## インド拠点法人化



### 海外ネットワークの強化・充実

# 03

インシュアランスBPO事業拡大の一環として、2017年4月にインド拠点を法人化いたしました。インシュアランスBPO事業は、一般的な海外旅行保険の加入者向けのクレームエージェントサービスと、邦人企業の駐在員向けのヘルスケアプログラムの2つを主として提供しています。今後はメキシコやベトナムなど、より海外広域におけるインシュアランスサービスの強化を志向しており、インド拠点の法人化は、海外拠点の充実、拡大への前進となります。

#### アジア地域におけるネットワーク



## イントラスト東証マザーズ上場



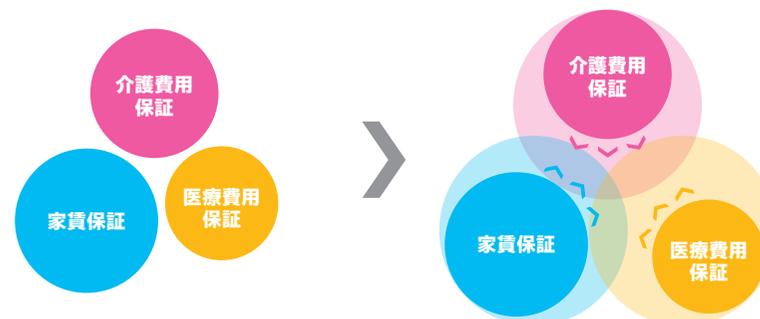
### 家賃保証会社から総合保証会社へ

# 04

当社のグループ会社の1つであり、家賃保証を主事業とする株式会社イントラストが2016年12月、東証マザーズに上場いたしました。将来、家賃保証会社から総合保証会社へ飛躍するため、資本の充実や会社として独自の信用を醸成する必要性から、上場という資本政策を実行しました。主力の家賃保証事業のさらなる発展や、介護費用、入院費用保証といった新たな分野での事業拡大を行ってまいります。

#### 従来

#### 将来



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が運営するV・チャレンジリーグIIに参戦し、昇格を目指しています。

### 富山女子ハンドボール

2016年度にチームを設立し、2017年度より日本ハンドボールリーグへ参戦いたします。

## News

### 富山女子ハンドボールチーム ハンドボールリーグ加盟



ハンドボールチーム



知事表敬訪問

富山女子ハンドボールチームは、日本ハンドボールリーグ機構へ加盟し2017年8月より日本ハンドボールリーグに参戦いたします。日本ハンドボールリーグは、国内最高のリーグとして競技の普及・振興を図り国際舞台での活躍を目的とし活動するスポーツ機構です。当社の知名度向上への寄与が期待されます。

また、富山県知事表敬訪問を行い、富山県内唯一の女子ハンドボール実業団としての活躍への誓いを新たにしました。

## >> オランジェリー

### > 事業所内託児所

当社は、働きながら育児をする従業員のキャリア継続をサポートするため、オランジェリーという事業内託児所を秋田BPOキャンパス、山形BPOガーデン、富山BPOタウンそれぞれに設けています。定員はいずれも20-26名で、小～中規模でお子さんをしっかり見守る体制を整えています。託児所は会社の敷地内にあるため利用者以外の従業員にも子供たちの存在は身近であり、癒しを与えてくれると好評です。

平日は朝8時から夜9時まで、また日曜・祝日も開所しているので変則的なシフトで働いていても安心です。さらに、従業員のお子さんだけでなく地域の方にもご利用頂ける託児所として、地域貢献の一翼をも担っています。

### 地域拠点に関するデータ



フルタイム  
従業員定着率  
(2017年3月期)



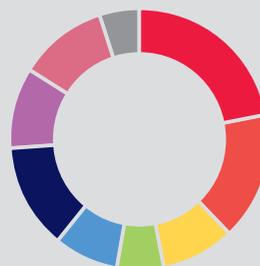
育児休暇取得後  
職場復帰率  
(2015年3月期-2017年3月期)

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。

6回目となる株主さまアンケートも、株主の皆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、株主の皆さまのお声の一部をここにご紹介いたします。

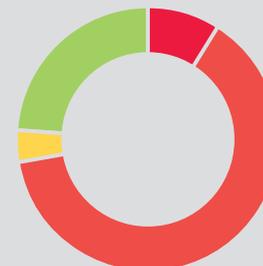
## アンケート結果

あなたが当社の株式を  
購入された理由は何ですか？



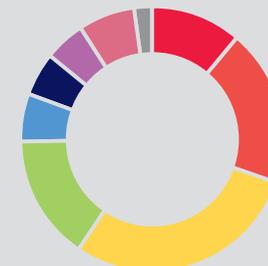
将来性	22%	事業内容	13%
収益性	16%	財務内容/業績	10%
安定性	9%	配当利回り	11%
独自性	6%	その他	5%
経営者の考え方	8%		

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？



買い増し	9%
長期保有	64%
売却	4%
未定	24%

どの掲載内容を中心に  
ご覧になりましたか？



事業の内容	11%	財務諸表	5%
経営者メッセージ	19%	株式関係情報	5%
業績情報	29%	株主還元情報	7%
次期業績見通し情報	15%	その他	2%
製品/サービス情報	6%		

## 株主の皆さまからいただいたお声（一部抜粋）

NEXT10とは別に、  
具体的な中長期計画があれば、  
もっと良いと思います。

<男性・50代・会社員>

貴重なご意見をありがとうございます。2018年3月期が中期事業計画の最終年度となり、新たな中期事業計画が2019年3月期からスタートいたしますため、その機会に改めて具体的計画について発表いたします。

短時間勤務制度などの採用や、地方での  
雇用創出等で地域社会に貢献している姿  
勢を今後もIR等で積極的にアピールして  
いただきたいと思います。

<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。多様な働き方の導入や地域の活性化につきましては、弊社の経営戦略の重要な柱であり、弊社としても今後積極的に対外アピールしてまいります。短時間勤務制度やフレックスタイム制度など、引き続き様々な施策を検討、実施してまいります。

利益率を向上できるよう、また、市場占有率  
を高められるよう、頑張ってください。長期  
保有予定ですので、さらなる株主還元  
に期待しております。

<男性・40代・自営業>

大変嬉しいお言葉をありがとうございます。現在キャッシュポジションの見直しを図っており、株主還元のための原資を確保することで連結配当性向上の昇りつなげる動きがございます。弊社の重要なパートナーである株主の皆様のご支援に答えるべく、今後も経営努力をつづけてまいります。

## スタッフインタビュー

秋田BPOキャンパス 九嶋あゆみ



2003年入社以来、秋田にてリーダー、スーパーバイザーとしてステップアップしながら現在はオレンジリーに子供を預け、勤務時間短縮制度を利用して働いています。

社内の託児所なので、朝一緒に出社し、退社後はすぐ迎えに行くことができます。急な残業が発生してしまったときも柔軟に対応してもらい、送り迎えに一喜一憂することなく大変ありがたいです。社内で催されるクリスマスイベントでわが子の成長を感じることができたことが印象に残っており、働きながらも出来るだけそばにいてあげられる安心感は大きいものがあります。



秋田オレンジリー

## ネットワーク (2017年3月31日現在)



## グループ会社

国内	米州・欧州	アジア・オセアニア
Prestige Humansolution Inc. Time Commerce Co., Ltd. Premier Assist Inc. Premier Life Inc. Premier Property Service Inc. Entrust Inc. Premier IT & Process Management Inc. Premier Park Assist Inc. Premier X-Value Inc. Premier Lotas Network Inc. Triple Ace Inc. Premier Mobile Solution Inc. AppGT Inc. Premier Aid Inc. PI Insurance Planning Inc.	Prestige International USA, Inc. Prestige International U.K. Ltd. PRESTIGE INTERNACIONAL DO BRASIL LTDA.	Prestige International (S) Pte Ltd. 普萊斯梯基(上海)諮詢服務有限公司 PRESTIGE INTERNATIONAL (THAILAND) CO., LTD. Prestige International (HK) Co., Limited PRESTIGE INTERNATIONAL AUSTRALIA PTY LTD. P.I.PHILIPPINES, INC. 臺灣普萊斯梯基有限公司 JAPANESE HELP DESK INC.

## 関連会社

Prime Assistance Inc. (SOMPOホールディングスとのジョイントベンチャー)  
 First Living Assistance Co., Ltd. (野村不動産ホールディングスとのジョイントベンチャー)

## 会社概要 (2017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	14億1,592万円
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	3,022名(連結)
拠点	世界14ヶ国 17拠点
URL	http://www.prestigein.com/

## 会社役員 (2017年6月27日現在)

代表取締役社長執行役員	玉上 進一
取締役副社長執行役員	八久保 勝也
取締役常務執行役員	関根 浩
取締役(社外)	大向 尚子
取締役(社外)	林 史朗
監査役(常勤)	石野 豊
監査役(常勤)	一條 和幸
監査役(社外)	三上 純昭
監査役(社外)	神門 いづみ

## 株式の状況

発行可能株式総数	213,504,000株
発行済株式総数	63,610,000株
株主数	2,666名

## 株式の状況

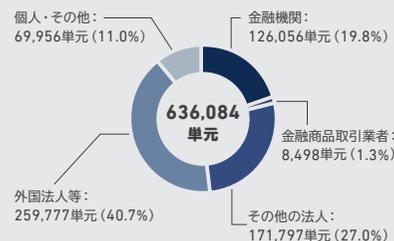
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社タカギインターナショナル	16,754,400	26.34
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	4,580,200	7.20
ステートストリートバンクアンド トラストカンパニー 505224 (常任代理人 株式会社みずほ銀行 決済営業部)	4,400,000	6.92
ゴールドマン・サックス・アンド・ カンパニー レギュラー アカウント (常任代理人 ゴールドマン・サックス 証券株式会社)	3,669,700	5.77
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口)	3,559,800	5.60
ビービーエイチ ファイデリティ ビュリータン ファイデリティ シリーズ インテリジック オポチュニティズ ファアンド (常任代理人 株式会社三菱東京 UFJ銀行)	1,811,400	2.85
玉上 進一	1,769,200	2.78
ジェービー モルガン バンク ルクセンブルク エスエイ 380578 (常任代理人 株式会社みずほ銀行 決済営業部)	1,631,800	2.57
ビービーエイチ フォー ファイデリティ ロープライズ ストック ファアンド (プリンシパル オールセクター サポートフォリオ) (常任代理人 株式会社三菱東京 UFJ銀行)	1,476,800	2.32
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG/ JASDEC/FIM/LUXEMBOURG FUNDS/UCITS ASSETS (常任代 理人 香港上海銀行東京支店 カス トディ業務部)	1,150,000	1.81

## 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 3月31日
上記基準日	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、行っていただけます 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
電話お問合せ先	お取引の 証券会社に なります。	0120-288-324 (フリーダイヤル)
お取扱店		みずほ信託銀行株式会社 本店及び全国各支店 みずほ証券株式会社本店 及び全国各支店

## 所有者別株式分布状況



## 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おります。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。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おりますので、みずほ信託銀行にお問合せください。
- 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。