



PRESTIGE INTERNATIONAL

# FINANCIAL REPORT

**2016** | 2015年4月1日～2016年3月31日

証券コード: 4290



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



# BPO拠点を拡張させていくことで 安定的に成長し続けています。

■ 売上高 — 営業利益  
(単位: 億円)

BPO拠点の拡張に  
比例して業績も順調に拡大

成長を継続するための  
富山BPOタウン

2015年4月  
富山BPOタウン開設



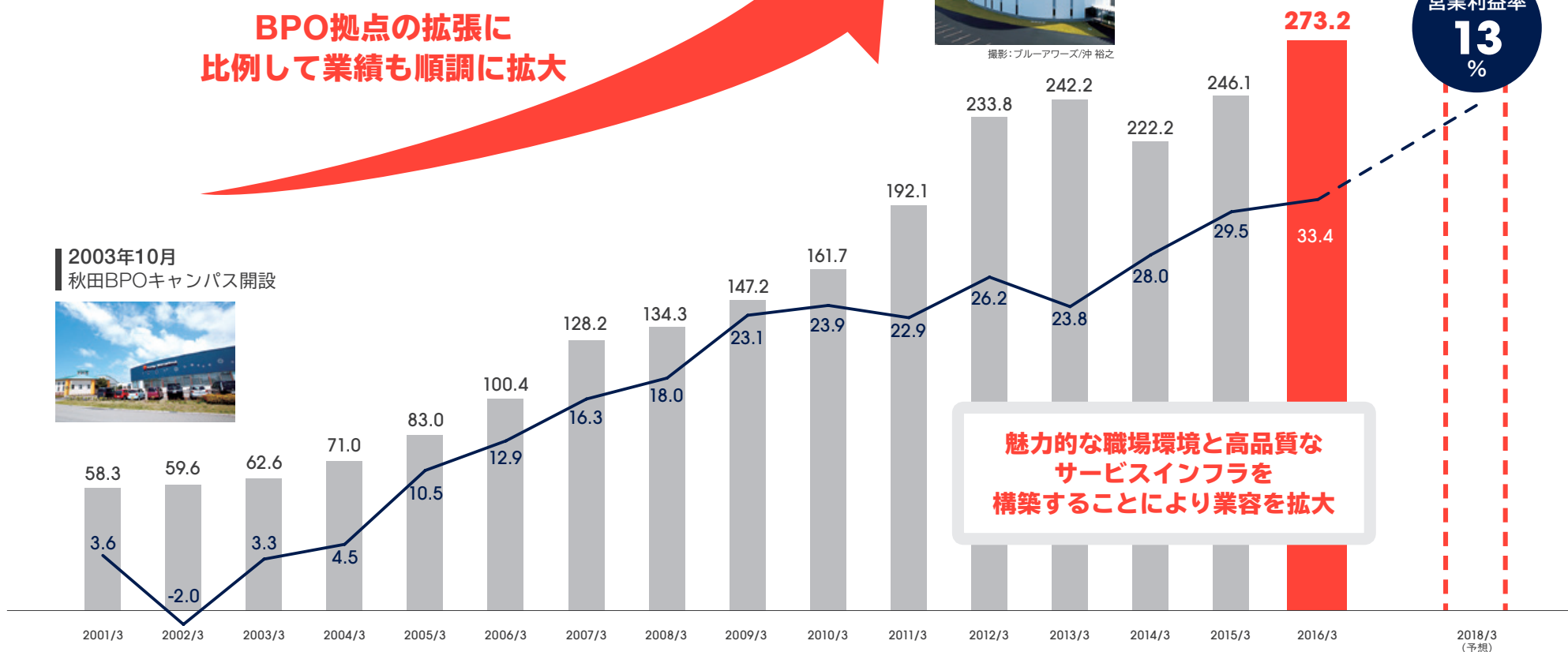
撮影: Koji Fujii / Nacasa&Partners Inc.

2013年11月  
山形BPOガーデン開設



撮影: ブルーアワーズ/沖 裕之

2003年10月  
秋田BPOキャンパス開設



売上高  
**350**  
億円

営業利益率  
**13**  
%

魅力的な職場環境と高品質な  
サービスインフラを  
構築することにより業容を拡大





代表取締役社長執行役員 玉上 進一

# 地域に根ざし、当社にしかできない

## 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30期（2015年4月1日から2016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30期は、秋田BPOキャンパス、山形BPOガーデンに続き2015年4月に富山BPOタウンが竣工し、災害時のリスク分散の観点から3拠点でのBCP（事業継続計画）体制を固める足場が整う節目の1年となりました。

当社グループの2016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、インシユアランスBPO事業にて事業領域を拡大し、売上高は前期比11.0%増となりました。利益面においては、富山BPOタウン竣工、業務移管に伴うコスト負担が発生したものの、為替の影響で同13.3%増と引き続き**過去最高益**を達成しております。なお、経常利益は、主に為替差益

141百万円の計上により同24.6%増となり、親会社株主に帰属する当期純利益は、同51.8%増となっております。

## 中期事業計画の進捗について

当社グループは2015年6月に下記を主軸とした中期事業計画を策定いたしました。

- ・ 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

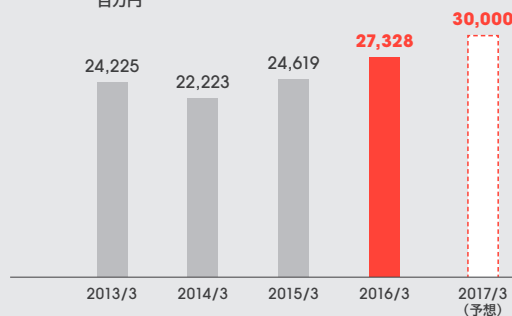
これら4つの戦略を効果的に融合、バランスを持った経営を行うことで成長性・収益性・効率性を向上、維持し、強固な組織の構築を目指しております。

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ると同時に、**当社でしか実現できないサービス**を創造すべく、取り組

### 業績ハイライト

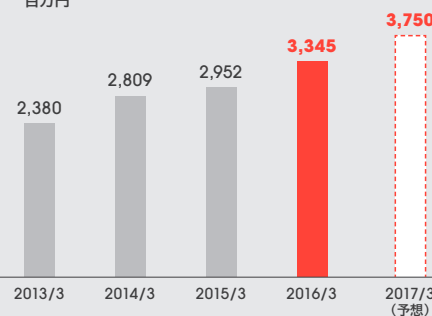
#### 売上高

百万円



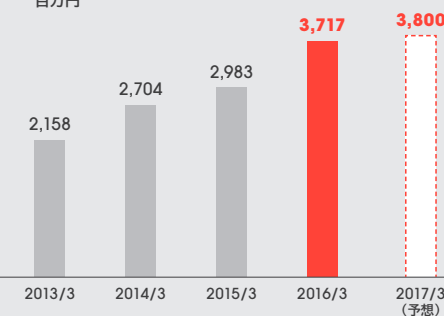
#### 営業利益

百万円



#### 経常利益

百万円



# 独創的なサービスの実現を目指します。

を進めてまいりました。具体的には、エネルギー自由化に伴いエネルギー供給会社さまが様々なサービスを開発する中で、当社で提供している水や電気などのトラブル時における「駆けつけサービス」のサービスパッケージとしての提供を開始いたしました。他方、保険、保証の分野にて当社が培ってまいりました知見を応用し、近年増加する訪日外国人旅行者が滞在時に病気や怪我に見舞われるリスクに対応し、病院の手配や通訳サポート、治療実費の病院への直接支払いを行うサービスを開始いたしました。

同時に、独創的なサービスを安定して実現し続けるためには**人がボトルネックにならないビジネスモデル**を構築する必要があります。昨今の景況感から有効求人倍率が上昇し、以前に比較して人財の確保が困難な状況であると認識しております。一方で、クライアントからの需要は依然として高い状況にあり、人財が確保できないためにサービス開始が遅れるといったリスクが高まって

いると分析しています。具体的な取り組みとしては、ロードアシスト事業において、スマートフォンアプリからトラブルの場所や内容、契約の確認を行い、出勤スタッフの自動手配を行える「**プレミアアシスト・ダイレクト**」を開発し、特許を取得いたしました。従来の手配に係る工数を効率化することにより、人財を「人でしかできない」サービスに再配分し、高い品質を維持することを企画しております。

加えて、当社グループとして目指す「感謝・感動」を追求したサービスの実現のためには、優秀な人財の採用も不可欠です。**当社BPO拠点で働く従業員の7～8割は女性**であるという点から、専属の保育士が勤務する企業内託児所やカフェテリアなど子育てと仕事を両立できる快適で働きやすい就業環境を設けております。

2015年度より活動を開始いたしました女子実業団チームでは、このたび新たにハンドボールチームが結成、

各拠点にて下記の通り活動を行っております。

- ・山形BPOガーデン : バレーボールチーム
- ・秋田BPOキャンパス : バスケットボールチーム
- ・富山BPOタウン : ハンドボールチーム

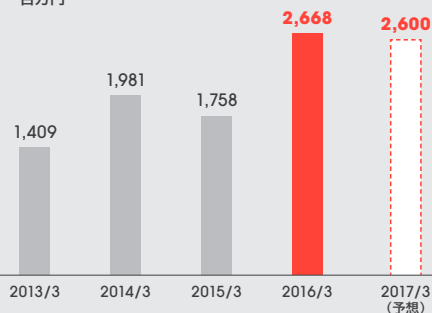
地域に馴染みのあるスポーツチームの活動により、当社グループの知名度が向上し、採用にも有利な状況となっていると考えております。また、当社の社会貢献方針である地域の活性化としても高い評価をいただいております。

このような取り組みを通じて優秀な人財がホスピタリティ（心配り）のあるサービスに集中することができ、「**新たなビジネス領域へのチャレンジ**」と「**高い品質確保**」の両輪の効率的な稼働を目指します。

お陰様をもちまして当社は創業30周年を迎えることとなります。節目であるこの機会に、今後も株主の皆様のご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意を改めて確認いたしました。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。

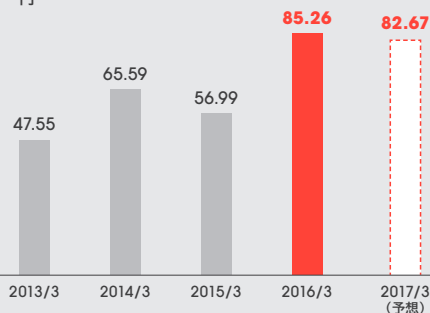
## 親会社株主に帰属する当期純利益

百万円



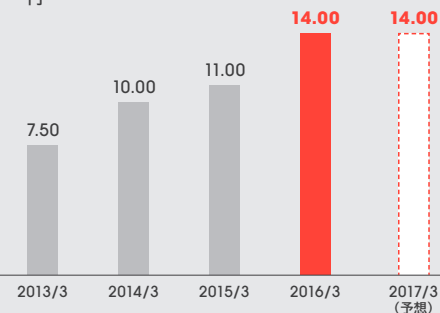
## 1株当たり当期純利益

円



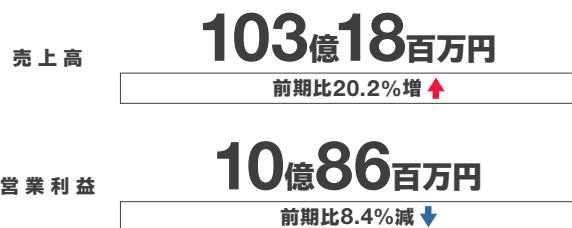
## 1株当たり配当金

円





## ロードアシスト事業



### 当期のポイント

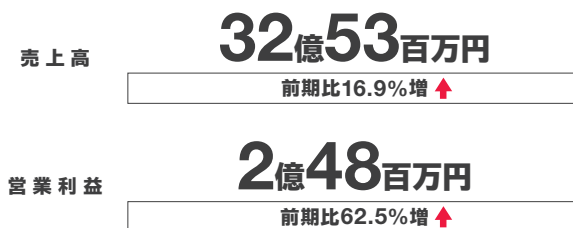
- 前期獲得した新規案件の寄与、既存業務の順調な拡大により増収
- 営業利益は、システム化など業務効率化を推進したものの富山BPOタウンへの業務移管に伴うコスト増により減益

### 次期の戦略

- 既存クライアントの利用率向上をベースとした安定的な成長
- リース会社、自動車販売ディーラー等の新たなサービスメニューの拡充



## プロパティアシスト事業



### 当期のポイント

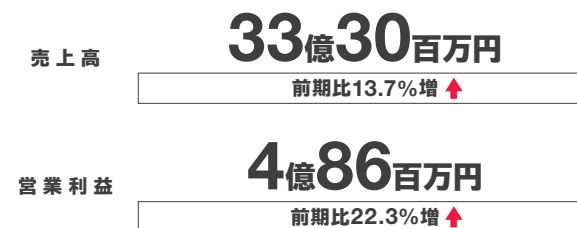
- 不動産専有部サービス(ホームアシスト)での新規業務受託の開始と既存受託業務の成長により増収
- 営業利益は、堅調な事業拡大と現場対応を行う子会社の安定的な稼働により増益

### 次期の戦略

- 既存クライアントのストック物件へのサービス導入推進
- エネルギー自由化領域等新たなマーケットへの挑戦



## インシュアランスBPO事業



### 当期のポイント

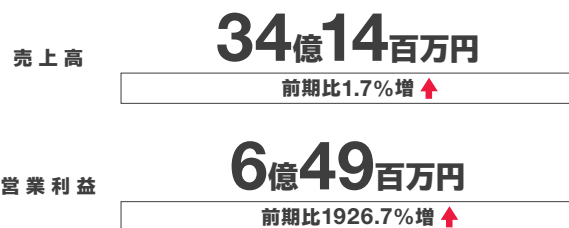
- 主に海外駐在員向けサービス(ヘルスケアプログラム)の拡大により増収
- 営業利益は、業務移管コスト等は発生しているものの、事業領域拡大で吸収し増益

### 次期の戦略

- 独創性の高いヘルスケアプログラムの拡充
- 「インバウンド・民泊」の新たなマーケット展開への挑戦



## ワランティ事業



### 当期のポイント

- 家賃保証プログラムの好調な推移により増収
- 営業利益は、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改善により大幅な増益

### 次期の戦略

- 家賃保証プログラムの安定的な成長
- 新規保証サービスの開発・展開による総合保証サービス事業への挑戦



## カスタマーサポート事業



### 当期のポイント

- クレジットカードサービスは安定的に推移したものの、一部業務の縮小等の発生により減収
- 営業利益は、富山BPOタウンへの業務移管に伴うコスト増により減益

### 次期の戦略

- 海外カード発行サービスの安定的な成長
- 富山BPOタウンの積極的な活用、ノウハウ蓄積型コンタクトセンターの推進



## ITソリューション事業



### 当期のポイント

- 開発案件の契約・検収が進み、増収増益



## 派遣・その他事業



### 当期のポイント

- 主にグループ会社(株式会社プライムアシスタンス)への人材派遣業務が堅調に推移し、増収
- 営業利益は、スポーツ事業への先行投資が影響し減益

# 新中期事業計画の達成に向けて

2016 > 2018

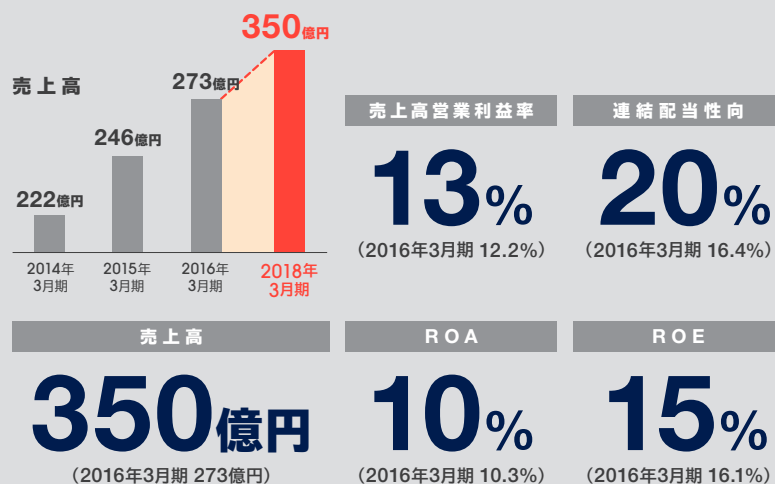
2018年3月期をゴールとした新中期事業計画。

売上高350億円、営業利益率13%、ROE15%を目標に掲げました。

この計画達成には「継続的・安定的な成長」、「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創造」が必要です。

ここでは、達成に向けて挑む、当社の取り組みについてご紹介いたします。

## 2018年3月期数値目標

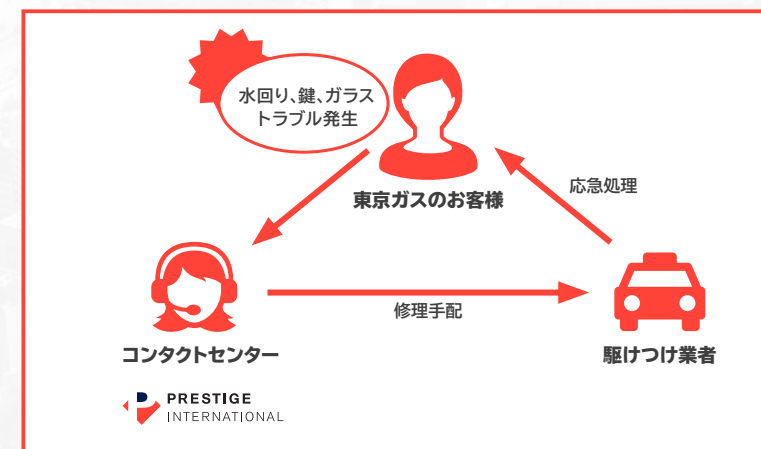


プレステージ・インターナショナルでしか  
実現できないサービスで挑む

エネルギー自由化は、ビジネスチャンス?!

「駆けつけサービス」で強力な差別化を図る

2016年4月の電力小売り全面自由化に続き、次年度に控えるガスの小売り完全自由化。参入企業増加に伴い競争が生まれ、消費者にとっては価格やサービスが向上するメリットがありますが、企業はサービスに独自性を持たせる必要があります。当社はこのマーケットでの独自のサービス提供に挑戦すべく、2016年4月から東京ガス株式会社と提携。「生活まわり駆けつけサービス」の提供を開始し、基盤を構築しました。プロパティアシスト事業で培った「駆けつけサービス」をより強力な差別化サービスとして展開していく予定です。

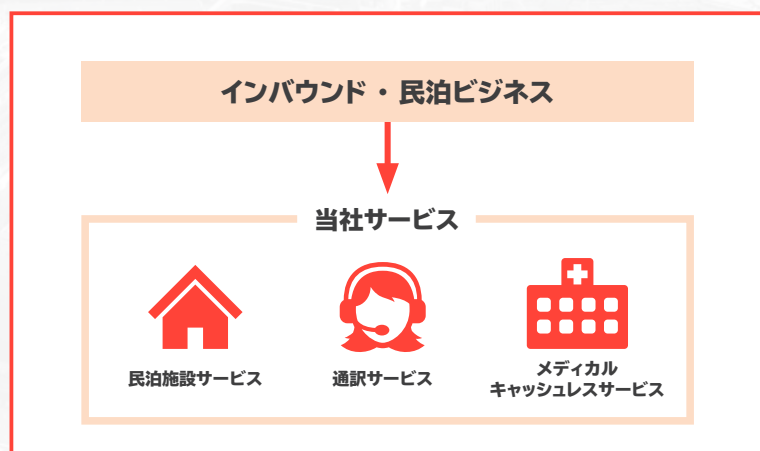




## インバウンド・民泊領域の可能性

### 申請、通訳から問題解決まで「インバウンド・民泊」事業へ参入

日本政府が掲げる「観光立国推進基本計画」。外国人旅行者が増えると共に様々なビジネスチャンスも生まれています。日本人の海外旅行・駐在でのトラブルを解決してきたインシュアランスBPO事業、住宅設備の問題を解決してきたプロパティアシスト事業のノウハウと多言語対応コンタクトセンターを持つカスタマーサポート事業の相乗効果により当社でしかできないサービスの構築が可能と考えています。この新たなマーケットへ挑戦いたします。



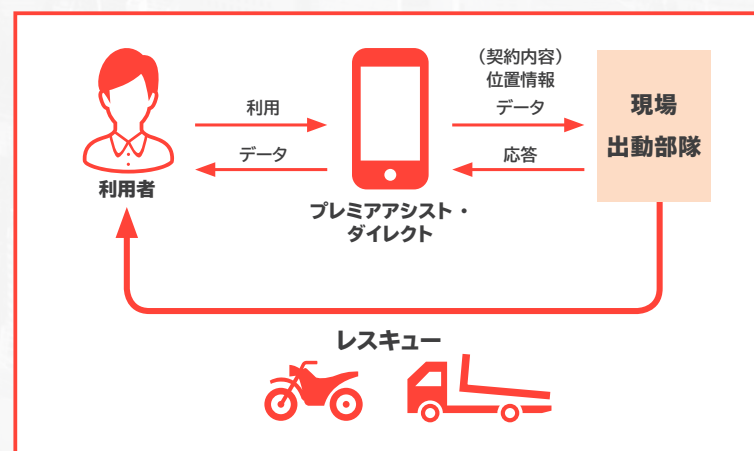
## 人が「ボトルネック」にならない ビジネスモデルの構築

## 「人」でしかできないビジネスへの集中

### まずは「プレミアアシスト・ダイレクト」から

専門性の高いコンタクトサービスが求められる中、当社のビジネスも急速に広がっています。一方、最近の景況感から人財確保も課題のひとつ。効率化を一層進め、ホスピタリティが求められる「人ではできないビジネス」に人財を再投資し、高品質で継続的・安定的な成長が可能なモデルの推進に挑戦いたします。

例えば「プレミアアシスト・ダイレクト」。利用者にスマートフォンアプリを提供し、契約番号、トラブル内容や位置情報により最適な出動隊員を手配。現場へのより迅速な到着と業務効率改善の双方を行う試みです。





地域社会と歩みを共に  
地域がひとつになれる

### 富山BPOタウン 女子ハンドボールチーム 2016年 始動

当社はこれまで、地域の皆さまと一体となり成長を続けてまいりました。歩みを共にする中で、「地域をもっと元気にする方法はないか、地域がひとつになれることはないか」という思いが芽生えるようになり、安心して地元に戻ってくるのできる環境、また女性がより一層活躍できる場を整備したいと考えております。2015年からスタートさせた実業団スポーツは、秋田BPOキャンパスでのバスケットボールチーム、山形BPOガーデンでのバレーボールに続き、今年度新たに富山BPOタウンにてハンドボールチームが活動を開始しました。ハンドボールは名前の通り手を使ってボールを投げるスポーツですが、スピード・迫力ある攻防や華麗なシュートが魅力。10月の国体、そして2017年の日本リーグ参戦を目指します。



### 秋田BPOキャンパス 女子バスケットボール



### 山形BPOガーデン 女子バレーボール



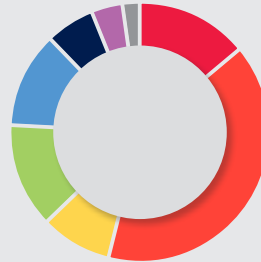
### 富山BPOタウン 女子ハンドボール



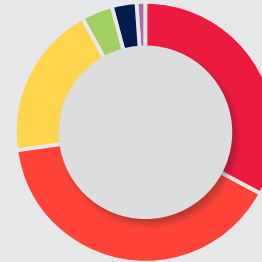
アンケートへのご協力、誠にありがとうございました。当社グループでは、株主の皆さまのお声を伺い、株主さまとコミュニケーションの充実を図っていきたくと考えております。  
5回目となる株主さまアンケートも、株主の皆さまよりご回答ならびに温かいご支援のお言葉をいただきましたこと、心より御礼申し上げます。いただきましたご意見は、積極的に経営に活かしてまいります。  
集計結果、株主の皆さまのお声の一部をここにご紹介いたします。

アンケート結果

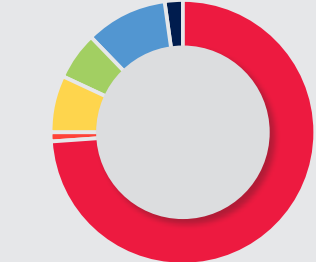
前回のFINANCIAL REPORTで  
ご興味を持たれた内容は何か？



当社の現状をどのように  
評価されますか？



当社株式の今後の保有方針等  
をお教えてください。



株主の皆さまからいただいた声 (一部抜粋)

都内での投資家向け説明会が  
あれば参加したいです。

<関東・自営業・20代・男性>

ご関心をお寄せいただきありがとうございます。  
個人投資家さま向けのIR活動は積極的に行う方針でございます。証券会社等にご協力をいただき適時開催させていただきます所存です。

配当のアップもしくは  
株主優待を導入してほしい。

<近畿・会社員・50代・男性>

貴重なご意見をありがとうございます。  
配当に関しましては業績動向を勘案し継続的・安定的に実施する方針であり、新中期事業計画に掲げた、2018年3月期の連結配当性向20%を目指しております。株主優待に関しましても、皆さまのご意見を伺いながら、検討を進めてまいります。

富山県進出のニュースを聞いて  
県民として早々に投資しました。  
売れません。ずっと応援しています。

<北陸・無職・70代以上・男性>

大変嬉しいお声をありがとうございます。  
当社はサービス業であるため形のある製品はございませんが、BPO拠点をご覧いただきご評価いただくのは大変光栄なことです。  
施設見学に関しては継続的に企画を行い、多くの投資家さまに実際に触れていただきたいと考えております。

地域の皆さまに愛される  
チームを目指します。

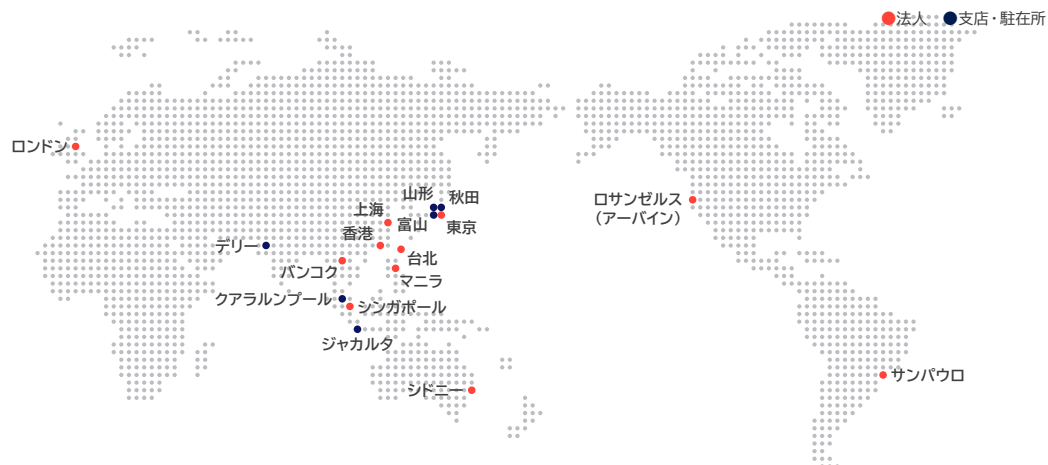
富山にハンドボールチームが創設され、再び地元で競技に取り組めることを大変嬉しく思っております。チームとしての活動は、まだ充分とは言えませんが、社員の皆さまはじめ、地元関係者のサポートのおかげで、恵まれた環境のもと日々練習に取り組んでおります。仕事とハンドボールの両立を目指し、地域の皆さまから愛されるチームを目標に、監督・選手一丸となって努力してまいりますので、今後ともよろしく願いいたします。



ハンドボールチーム  
キャプテン  
よこしま はるか  
横嶋 遥さん

## 会社概要

### ネットワーク (2016年3月31日現在)



### グループ会社

#### 国内

Prestige Humansolution Ltd.  
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.

#### 米州・欧州

Prestige International USA, Inc.  
Prestige International U.K. Ltd.  
PRESTIGE INTERNACIONAL DO BRASIL LTDA.

#### アジア・オセアニア

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.  
(損保ジャパン日本興亜ホールディングスとのジョイントベンチャー)

### 会社概要 (2016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 12億9,460万円  
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 2,872名(連結)  
拠点 世界14ヶ国 17拠点  
URL <http://www.prestigein.com/>

### 会社役員 (2016年6月24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) 吉田 範夫  
監査役(常勤) 石野 豊  
監査役 三上 純昭  
監査役 神門 いづみ

## 株式情報

### 株式の状況

発行可能株式総数 106,752,000株  
発行済株式総数 31,451,000株  
株主数 2,243名

### 株式の状況

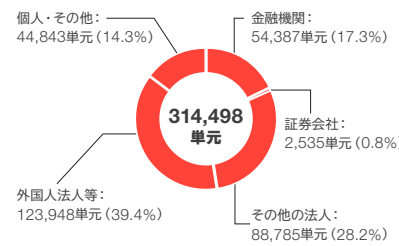
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社タマガインターナショナル	8,217,200	26.13
ステート ストリート バンク アンド トラストカンパニー 505224 (常任代理人 株式会社みずほ銀行 決済営業部)	2,200,000	7.00
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口)	2,137,800	6.80
ゴールドマン・サックス・アンド・ カンパニー レギュラー アカウント (常任代理人 ゴールドマン・サックス 証券株式会社)	1,794,000	5.70
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	1,518,300	4.83
玉上 進一	923,000	2.93
ビービーエイチ ファイデリティ ビュリタン ファイデリティ シリーズ インディシツク オポチュニティズ ファンド (常任代理人 株式会社三菱東京 UFJ銀行)	905,700	2.88
南部 靖之	900,600	2.86
ビービーエイチ フォー ファイデリティ ロープライズド ストック ファンド (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)	747,500	2.38
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)	704,300	2.24

### 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  
その他臨時に必要がある場合には、  
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。