

個人投資家向け 会社説明会

2021年9月4日

株式会社プレステージ・インターナショナル

東証一部（証券コード：4290）

代表取締役 玉上 進一

1. 主な事業概要

2. 国内拠点紹介
3. 業績推移
4. 中期経営計画・セグメント戦略
5. BPO拠点稼働状況・計画
6. 配当予定
7. プレステージ・インターナショナルのご紹介
8. (参考資料) 1Q決算説明資料

主な事業紹介

金融保証



2010年

- ・家賃債務保証会社として
イントラストを子会社化

プロパティ



2009年

- ・集合住宅、駐車場の管理支援事業開始

オートモーティブ



1992年

- ・ロードアシスタンスサービス開始

カスタマー



1990年

- ・クレジットカード会社のカスタマーコンタクト業務受託開始

グローバル



1988年

- ・損害保険会社の海外旅行保険に関する日本語サービスの受託開始

1. 主な事業概要

2. 国内拠点紹介

3. 業績推移

4. 中期経営計画・セグメント戦略

5. BPO拠点稼働状況・計画

6. 配当予定

7. プレステージ・インターナショナルのご紹介

8. (参考資料) 1Q決算説明資料

国内拠点

プレステージ・インターナショナルグループでは、地方都市に於いて若年層や女性が夢をも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。

今後も、地域社会と歩みを共にする当社だからこそできる地方の課題解決に取り組んで参ります。

<当社の事業を支える重要な地方拠点>

2003年10月

秋田BPOメインキャンパス 1,500席



2013年11月

山形BPOパーク 1,000席



2015年4月

富山BPOタウン 1,000席



2018年10月

山形BPOパーク鶴岡ランチ
150席



2019年4月

秋田BPO横手キャンパス
500席



2019年10月

新潟BPO魚沼テラス
260席



2020年5月

富山トレーニングフィールド



地方に展開している理由

地方への人財の定着

地域活性化へ貢献

雇用の創出

魅力的な職場環境の提供

相互連携及び
バックアップ体制の構築

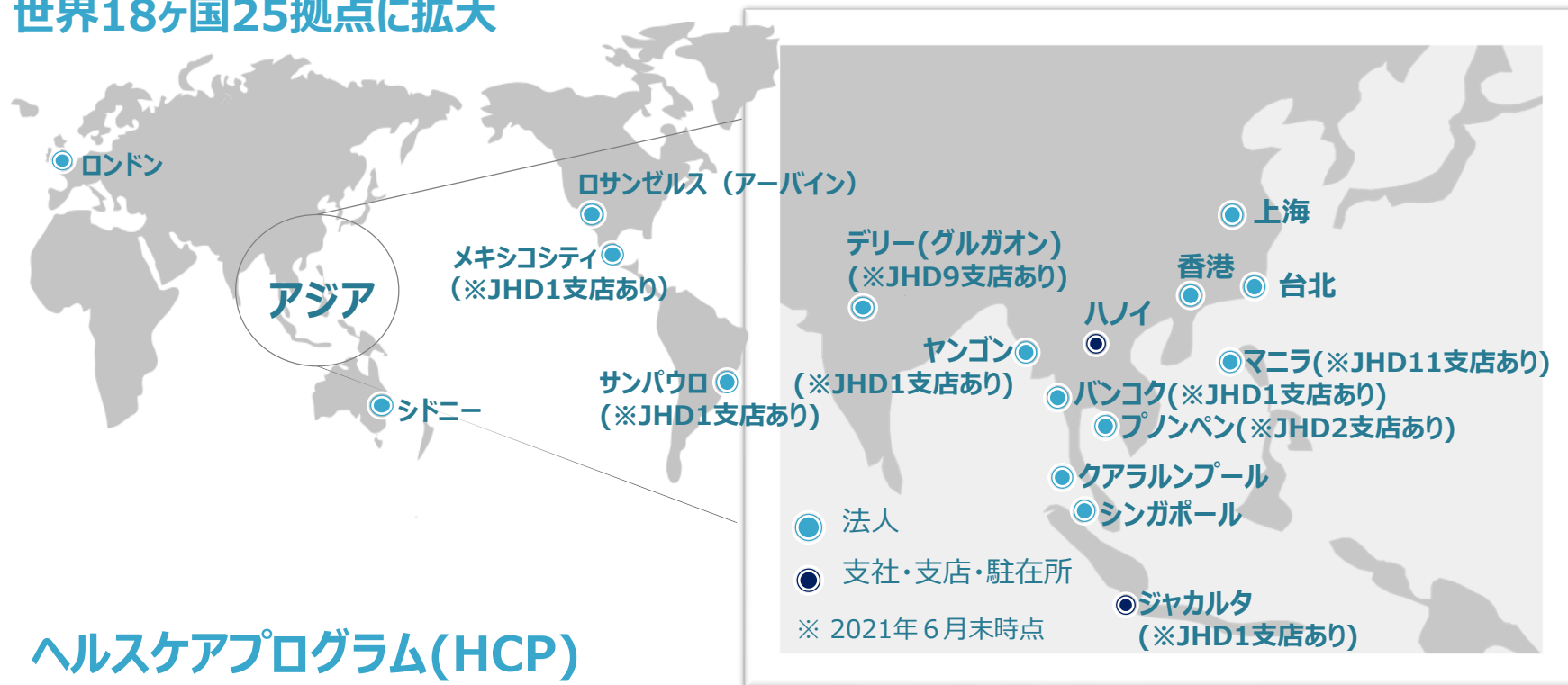
BCPニーズの高まり



自治体との連携にて人口の社会減を抑制し、社会課題解決に取り組む

世界に広がるネットワーク

世界18ヶ国25拠点に拡大



ヘルスケアプログラム(HCP)



大手海外進出企業
70社以上



総合計会員数
35,000人

HCP導入企業

大手電機メーカー、化学メーカー、金融・保険、運輸、情報・通信、
商社、食品、輸送機器や建設等



1. 主な事業概要

2. 国内拠点紹介

3. 業績推移

4. 中期経営計画・セグメント戦略

5. BPO拠点稼働状況・計画

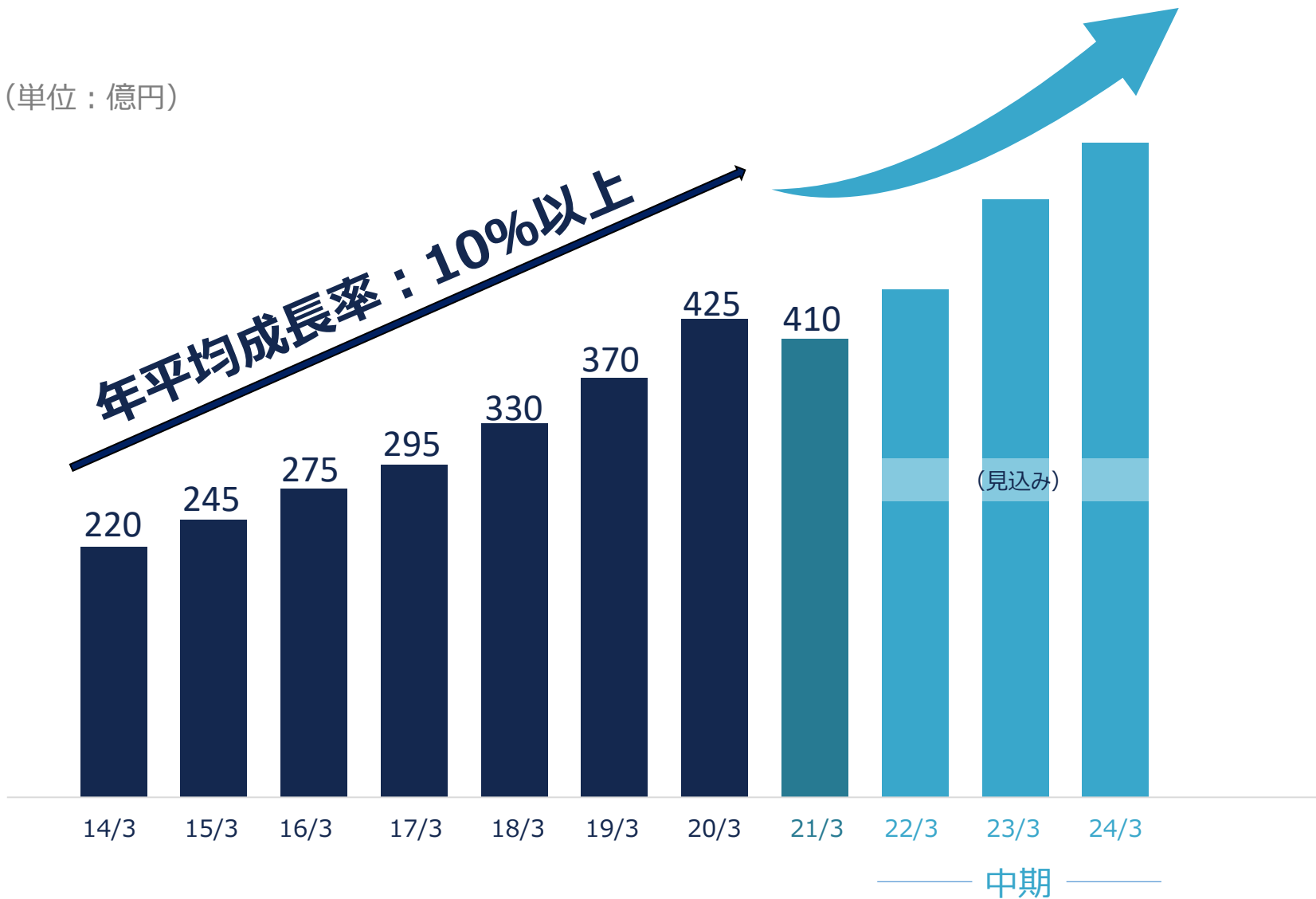
6. 配当予定

7. プレステージ・インターナショナルのご紹介

8. (参考資料) 1Q決算説明資料

(単位：億円)

年平均成長率：10%以上



1. 主な事業概要
2. 国内拠点紹介
3. 業績推移
- 4. 中期経営計画・セグメント戦略**
5. BPO拠点稼働状況・計画
6. 配当予定
7. プレステージ・インターナショナルのご紹介
8. (参考資料) 1Q決算説明資料

Strength



**質の高い人による
サービスの実現**



**顧客視点での
ビジネス創出**



**安定した
ストックビジネス**

価値創造

オペレーション総合力



【BPO設置拠点と成長を共有】
(地域活性化)

【雇用の創造】
(女性活躍推進)

現場対応力



【ホスピタリティ】
+
【最新技術を習得した対応力】

人でしかできない
サービスへの集中

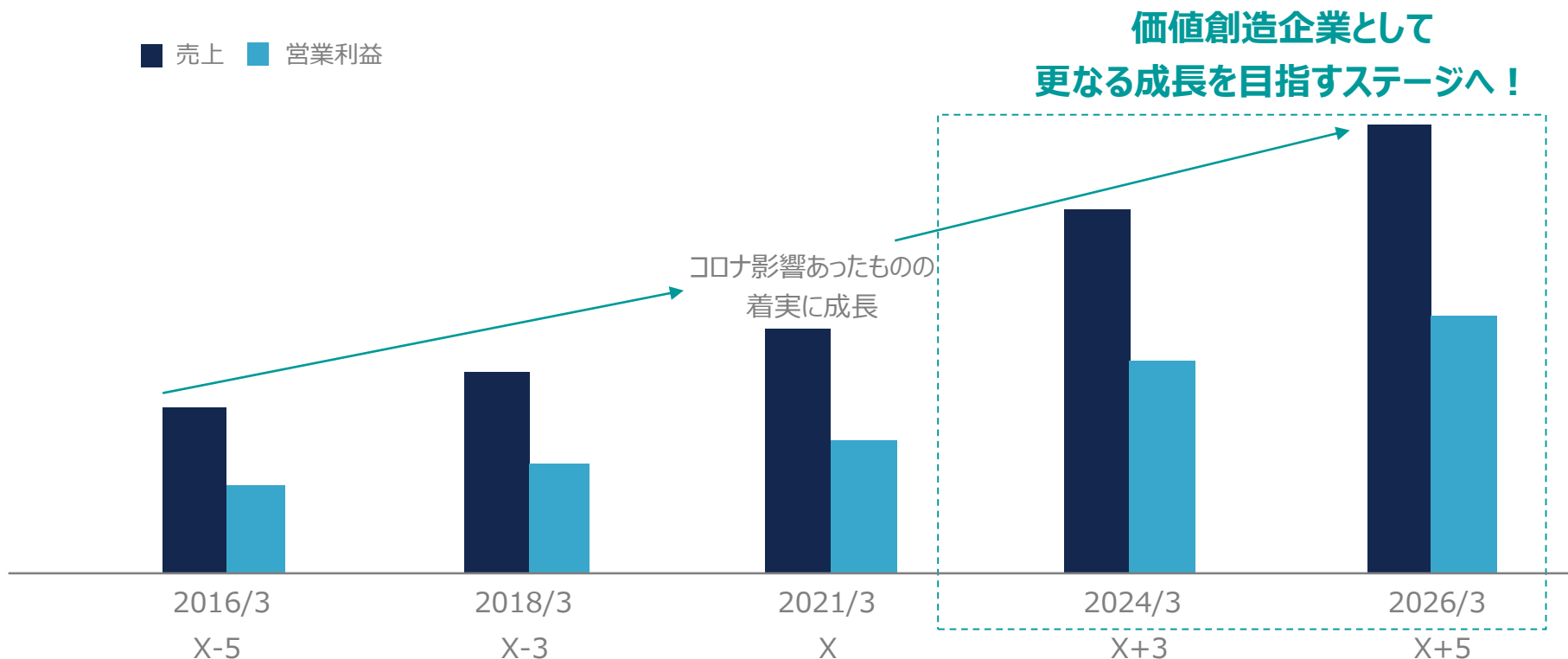
ITとの融合(DX)

【価値創造推進】
【効率化】【ストレス軽減】



次の成長の実現に向けて

■ 売上 ■ 営業利益

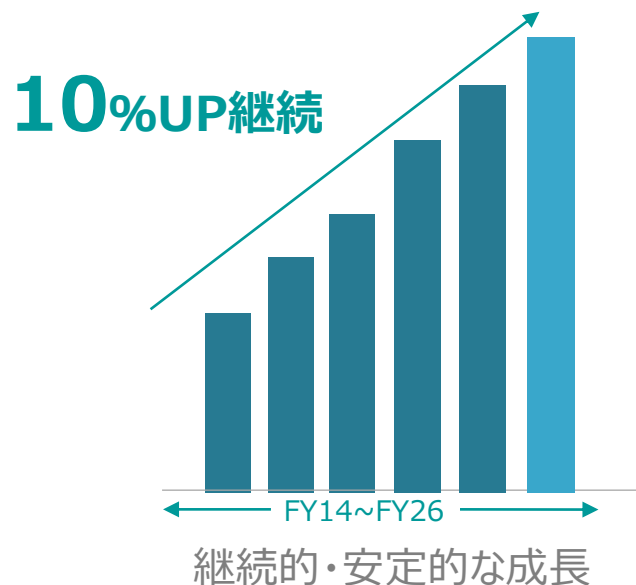


オートモーティブやカスタマーにおけるフィールド業務であるロードアシスト、保証等、自社ナレッジの活用による、カスタマーサポート業務などの強みをいかし、大手損害保険会社や自動車メーカーなどの新規受注も増加し、安定した成長を続けている

ITやDXを活用するプラットフォームを構築し、業務工数の削減、見直し、更なる顧客ニーズへの対応など、PIならではの価値提供を目指す

次の成長の実現に向けて

上場以降年平均成長率10%以上



BPO(コンタクトセンター)+フィールド+IT
時代や価値観の変化に対応した
PIにしかできないサービスの創出

国内BPO総席数5,000席



供給を計画的に実施、需要を確実に開拓
国内BPO **8**拠点と**人**でビジネス伸ばす

これまでの秋田・山形・富山に加え
新潟・岩手に拠点展開
【FY24:500席規模×1】 + 【FY26:500席規模×1】
1000席規模での投資決定

※FY26:500席竣工はFY22以内に、FY28:500席竣工はFY24以内に決定

次の成長の実現に向けて

PREMIER Assistブランド拡充

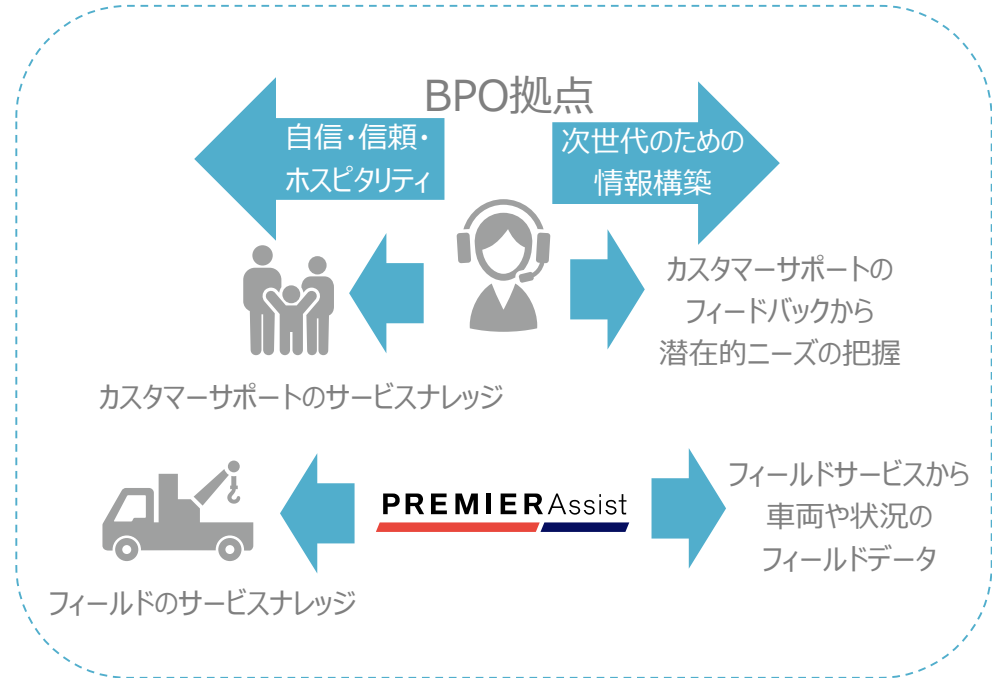


PIでしかできないサービス領域の最大要素



— PREMIER Assist —
 安心・安全のナショナルブランドとして確立

PI×DX



事業を熟知したPIが開発したシステムを提供



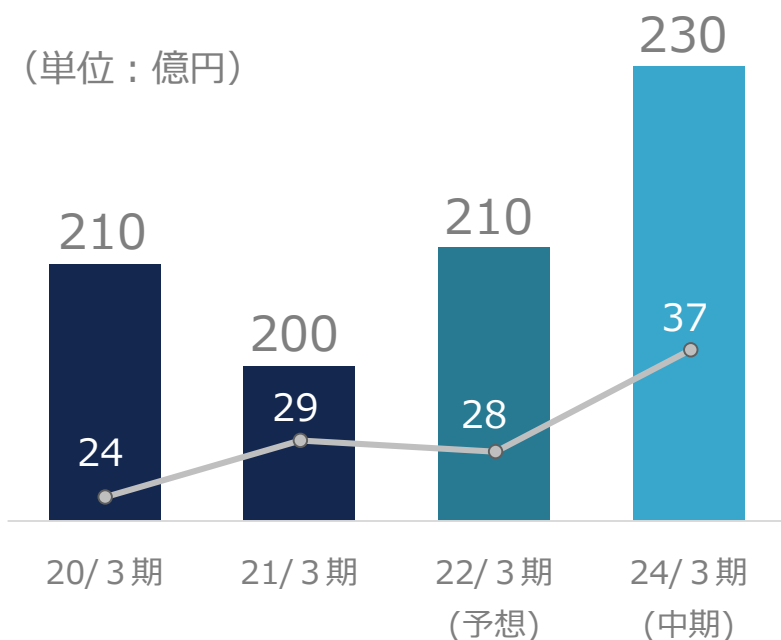
フィールドのみならず
 ナレッジプラットフォームに進化

ロードアシスタンス、カスタマーサービスなど 自動車に関する幅広いサービスを展開

【業績推移】

■ 売上高 — 営業利益

(単位：億円)



【成長ドライバー】

ロードアシスト+カスタマーサポートのITによる
更なる価値提供

質+スピード+顧客価値 (更なる満足) の追求

教育システム = 保険 =
プラットフォーム

オートモーティブ - カスタマーサポート -

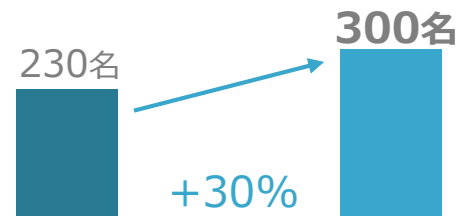
自動車以外の傷害・火災などの新たな損害保険マーケットへ
プラットフォームでサービス提供

全国に広がるネットワークで専門性の高い知識を持ったスタッフが
お客様のトラブル解決にあたる

PREMIER Assist - ロードアシスト当社直営 -



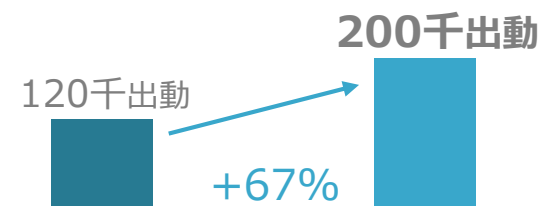
体制



21/3期

24/3期

出動数



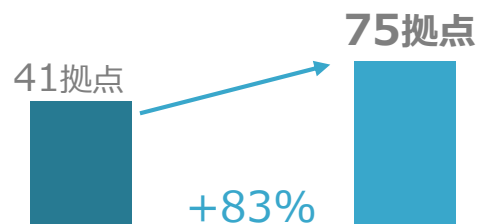
21/3期

24/3期

FC - フランチャイズ -



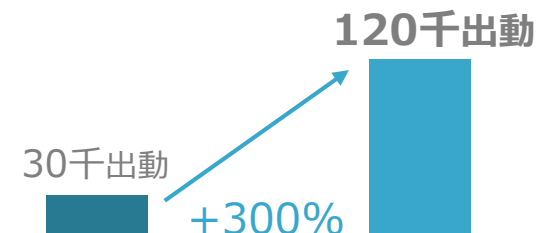
体制



21/3期

24/3期

出動数



21/3期

24/3期

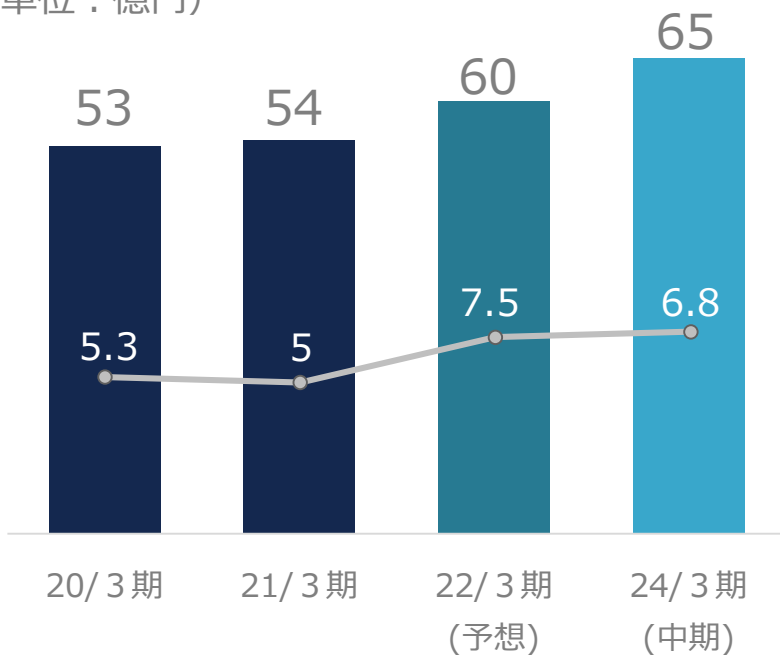
駆け付け部隊の拡充 = PA =
安心・安全のナショナルブランド確立

住宅と駐車場で起こる様々なトラブルに対して、総合的にサポート

【業績推移】

■ ■ ■ 売上高 — 営業利益

(単位：億円)



【成長ドライバー】

居住者ニーズ対応のビジネス創出

ITナレッジ活用

不動産事業におけるタッチポイント
(受託業務) の拡大

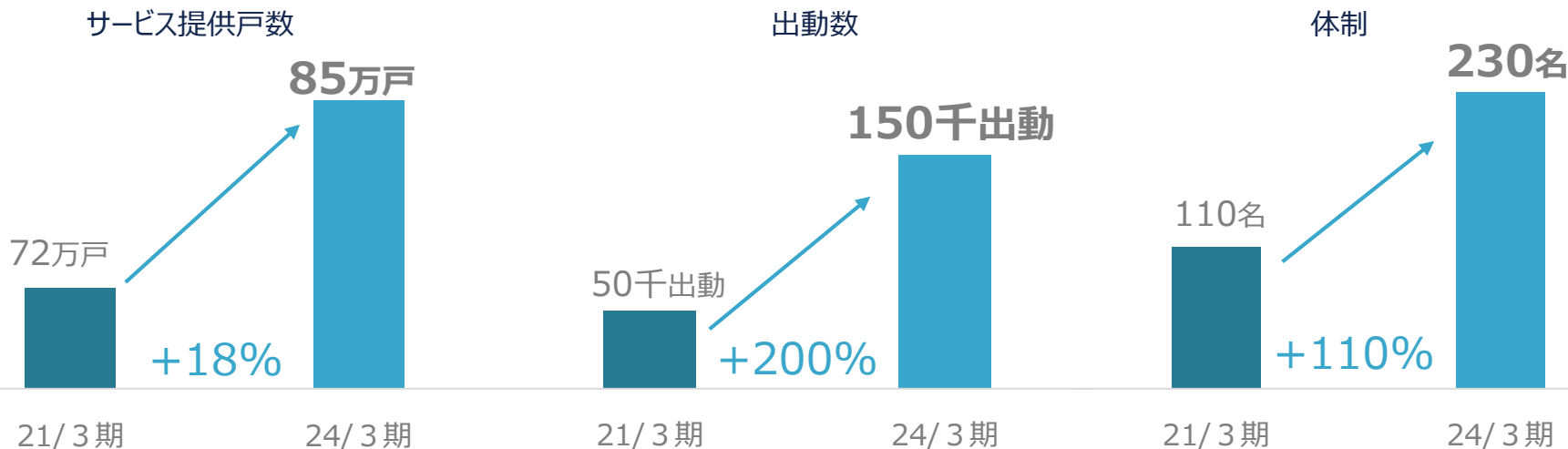
居住者ニーズの更なる実現の為の協業

ラストワンマイル改革パートナー

BPO×IT 「住」サポートのスタンダードモデルを提供

専門性の高い知識を持ったスタッフが
現場に駆け付け、お客様のトラブル解決にあたる

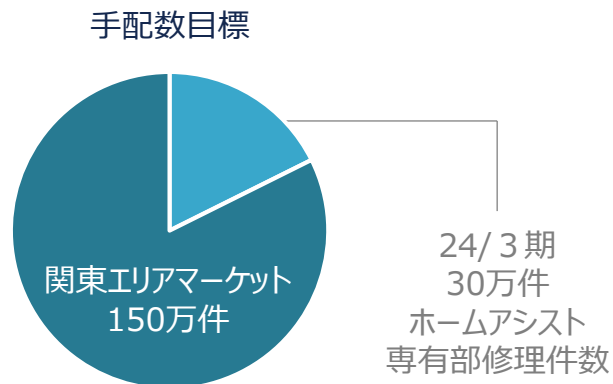
PREMIER Assist -ホームアシスト-



全国の供給分譲マンション戸数
約670万戸

【21/3月期】
PI提供戸数 70万戸 供給率 10.5%

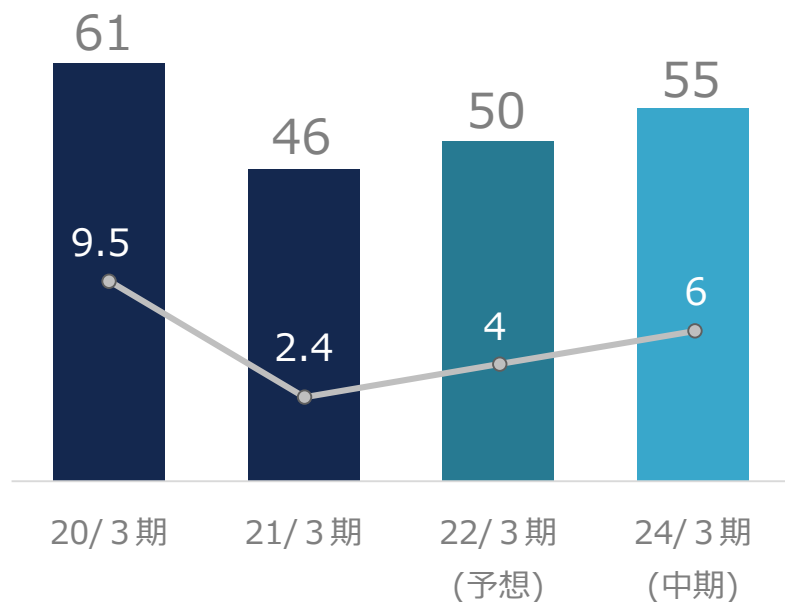
【24/3月期】
PI提供戸数 **85万戸** 供給率 **12.6%**



クレームエージェントサービス
 海外駐在員向けのヘルスケアプログラムのワンストップサービス
 米国で展開しているドル建て決済のクレジットカード発行ビジネス

【業績推移】

■ ■ ■ 売上高 — 営業利益
 (単位：億円)



【成長ドライバー】

HCPを軸に拠点インフラを強化

駐在員に対するサポートニーズをPIホスピタリティで対応

ローカルニーズへの対応

現地駐在員、在留邦人へフィールドワークの展開
 サービスメニューの拡充

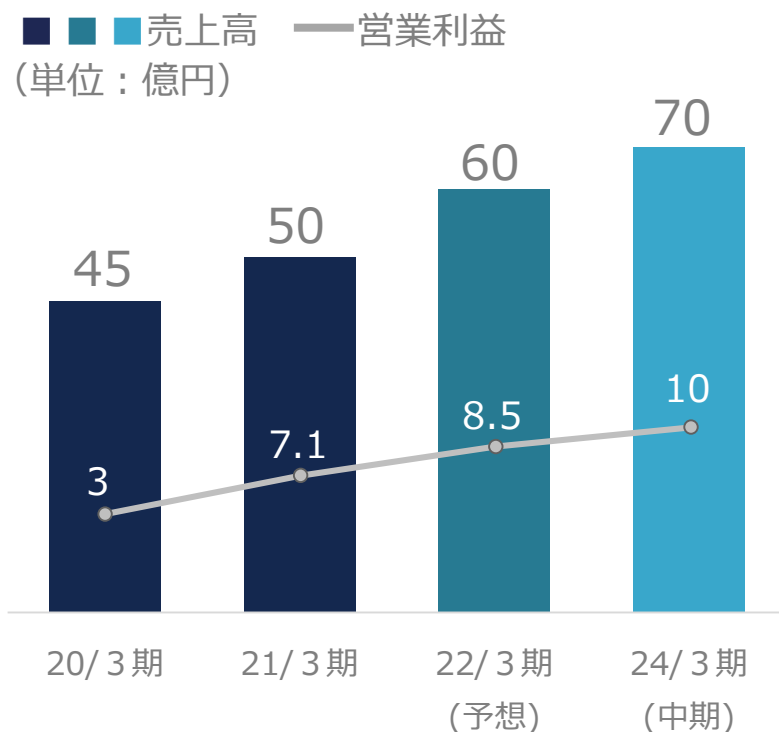
共通システム PIナレッジ活用サービスの提供

プラットフォーム
 本社人事⇄現地法人⇄会員
 シームレスサポート

現状：各国々の日系現地法人から依頼急増

お客様相談室などのコンタクトセンター業務、製品保証ビジネスなどを展開 入口としての重要なビジネス

【業績推移】



【成長ドライバー】

高付加価値な職場環境

責任感をもって仕事をする環境としてのインフラ整備

BCP対応の強化

セキュア環境 安定したオペレーション

共通システム PIナレッジ活用サービスの提供

コンタクトセンター戦略 高品質サービス提供

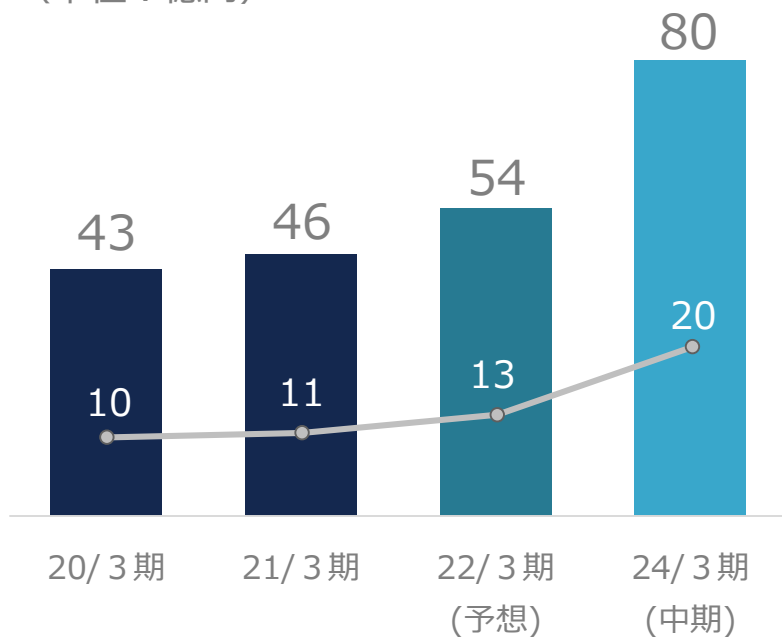
自治体のパートナーとして、BPO進出地域、自治体の課題解決に取り組む

家賃保証、医療費用保証、介護費用保証、養育費保証
様々な総合保証サービスを提供

【業績推移】

■ 売上高 — 営業利益

(単位：億円)



【成長ドライバー】

家賃保証
 ストックの積み上げ
 既存クライアントの付加率向上
 新規クライアント獲得

医療費保障・介護保障・養育費保障保証
 社会的意義に繋がる戦略の拡充
 マーケット訴求

保証スキームで社会インフラを提供
 消費者の安心・安全を広める

中期ビジョンと中期経営計画

長期ビジョン

「価値創造企業」として
社会的課題を解決するサービスを創出する

<中期事業計画2021 – 2024>

1.PIでしか実現できないサービス領域の創造

人とITによる最高品質なオペレーションとフィールドサービスの提供

2.安定的・継続的な成長

地域拠点によるカスタマーサービスとフィールドにより、
現場対応能力をITにより提供品質を高め、
ナレッジを蓄積し新たなサービスとして再循環させる

3.地方都市での雇用の創造・維持

山形のBPO拠点は500席から1000席の山形BPOパークへ、
にかほ300席から500席へ、一関500席新設

4.インクルーシブな職場環境の創出

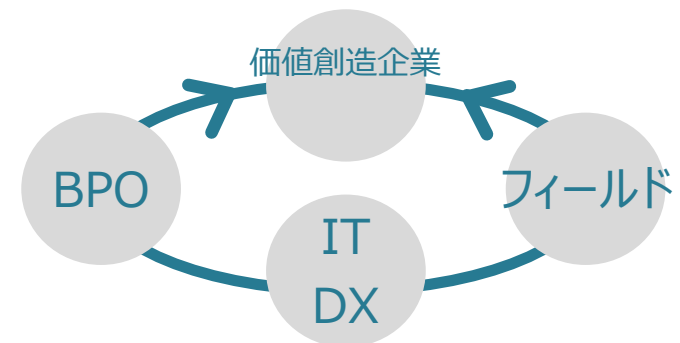
女性活躍、女性管理職比率50%、障がい者雇用、
スポーツ人財の活用

10年後の世界

アフターデジタル 地域格差の拡大
高齢化社会 環境問題

10年後のPI

「価値創造企業」としての役割を高める
DXを活用し、人によるホスピタリティ溢れる
PIらしいサービス提供BPO拠点の拡大による雇用創出
女性や障がい者等、さまざまな人が活躍できる
インクルーシブな職場環境の創出



地方拠点の拡充：雇用の創出 + 女性活躍 + DXを見据えた
PIらしいサービス価値創出のためのアップデート = IT投資

PI-DXモデルの創造

簡略化

クライアントごとに異なっているシステムへの対応、教育

BCP対応

システム共通化により、他拠点や他チームへのサポート体制構築

PI独自システムで運営可能

更なるナレッジ構築と共有が可能

コンタクトセンターで使用しているシステムの統一化を目指す

Step

システム共有

サービス規模、対象業種、企業に合わせたスポットサービス提供可能

サブスクリプション

初期投資が要らず、導入コスト抑制
新しい契約モデルが提供可能

共通システムによるPIナレッジ活用サービスを新たな分野へ提供可能

Step

PIらしいサービス価値の創出

DX化する社会との連携強化

価値創出

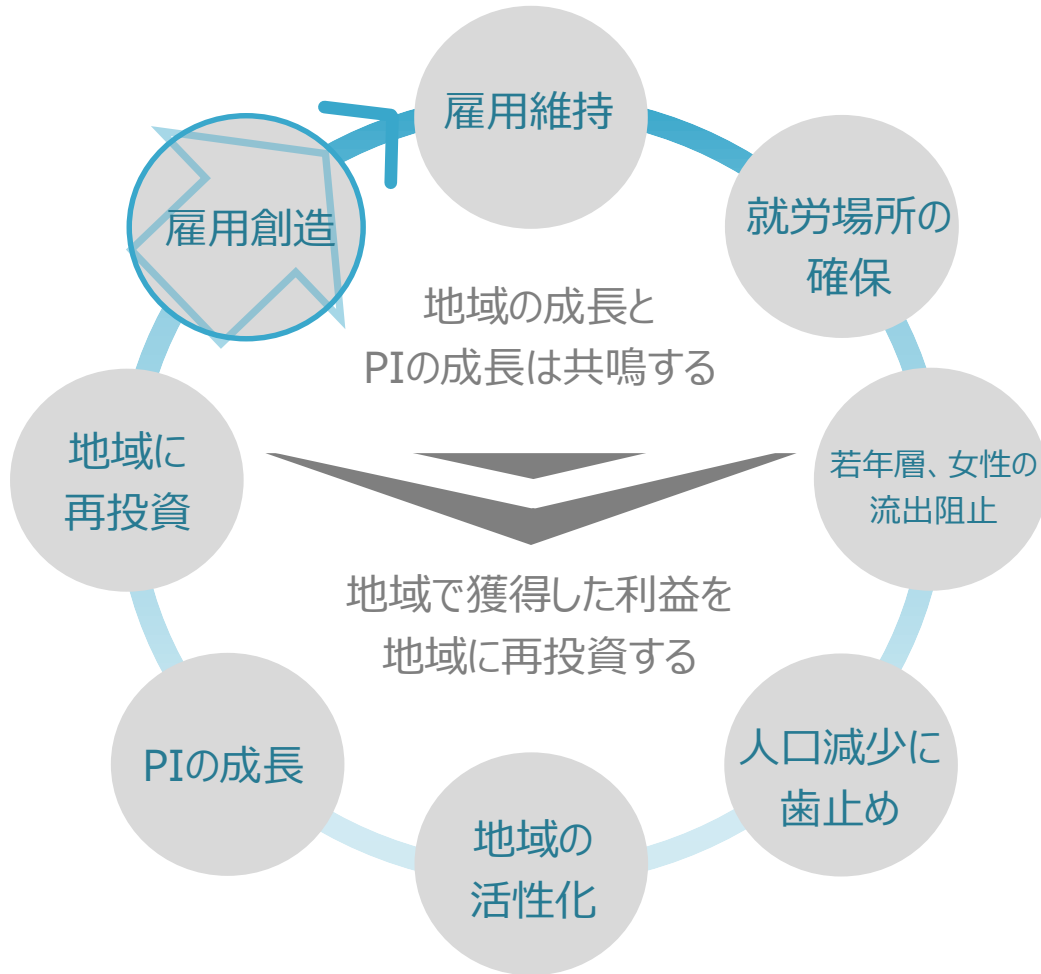
顧客視点でのビジネス開発

ナレッジ共有による新たな顧客価値の提供を目指す

Step

地方創生・ESG

prestige・インターナショナルがつくる 「地域還元モデル」



BPO拠点
秋田・山形・富山に加え
新潟・岩手への進出

5県8拠点
6,000席へ

働く環境：BPO拠点への投資
安心して働ける環境づくり



インクルーシブな環境創出
雇用創出 + 女性活躍

オレンジエリー
働く環境と独自の教育理念

健康経営、SDGsなど
活動ホームページ
アランマーレ誌(CSR活動報告)



地方創生ファンド
能作プレステージ

ガバナンス(情報開示)
中期経営計画
統合報告書
PIバイブル(理念とビジョン共有)

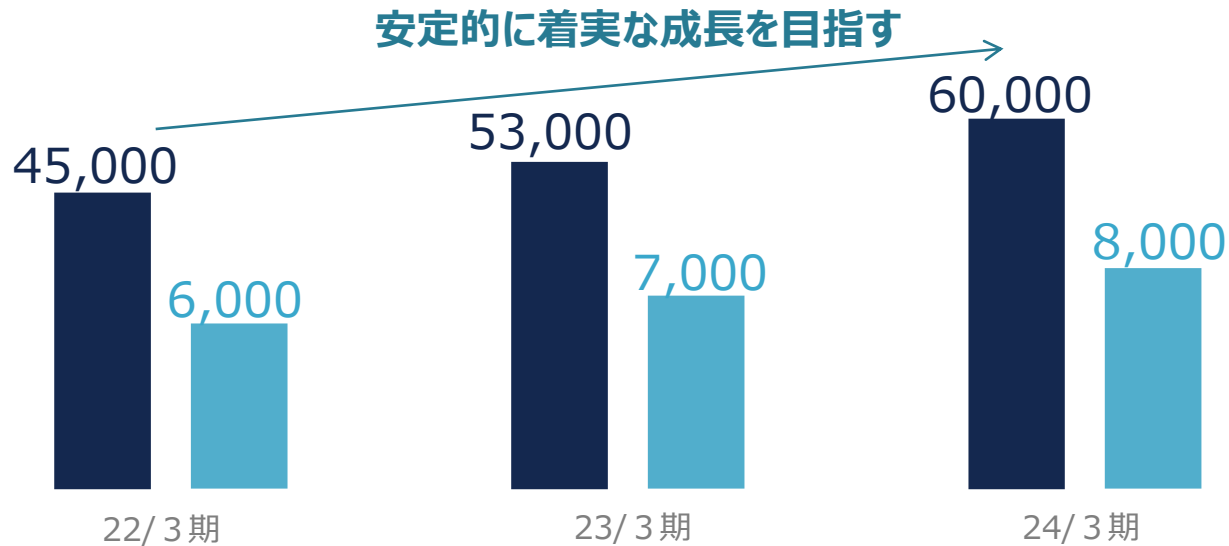


アランマーレ
ソーシャルビジネス創出

企業価値向上活動
建築デザイン：働く環境のアップデート
デザイン思考の社内ワークショップの実施

財務目標(2024年3月期時点)

■ 売上高
■ 営業利益



「PIにしかできない事業領域」を立体的に拡充
 縦(サービスメニュー追加) 横(他マーケットに展開)のノウハウをDXにより
 「新規事業」に展開。効率化も同時に推進し、営業利益率の向上も目指す

ROA 10%

ROE 13%

総還元性向 30%以上

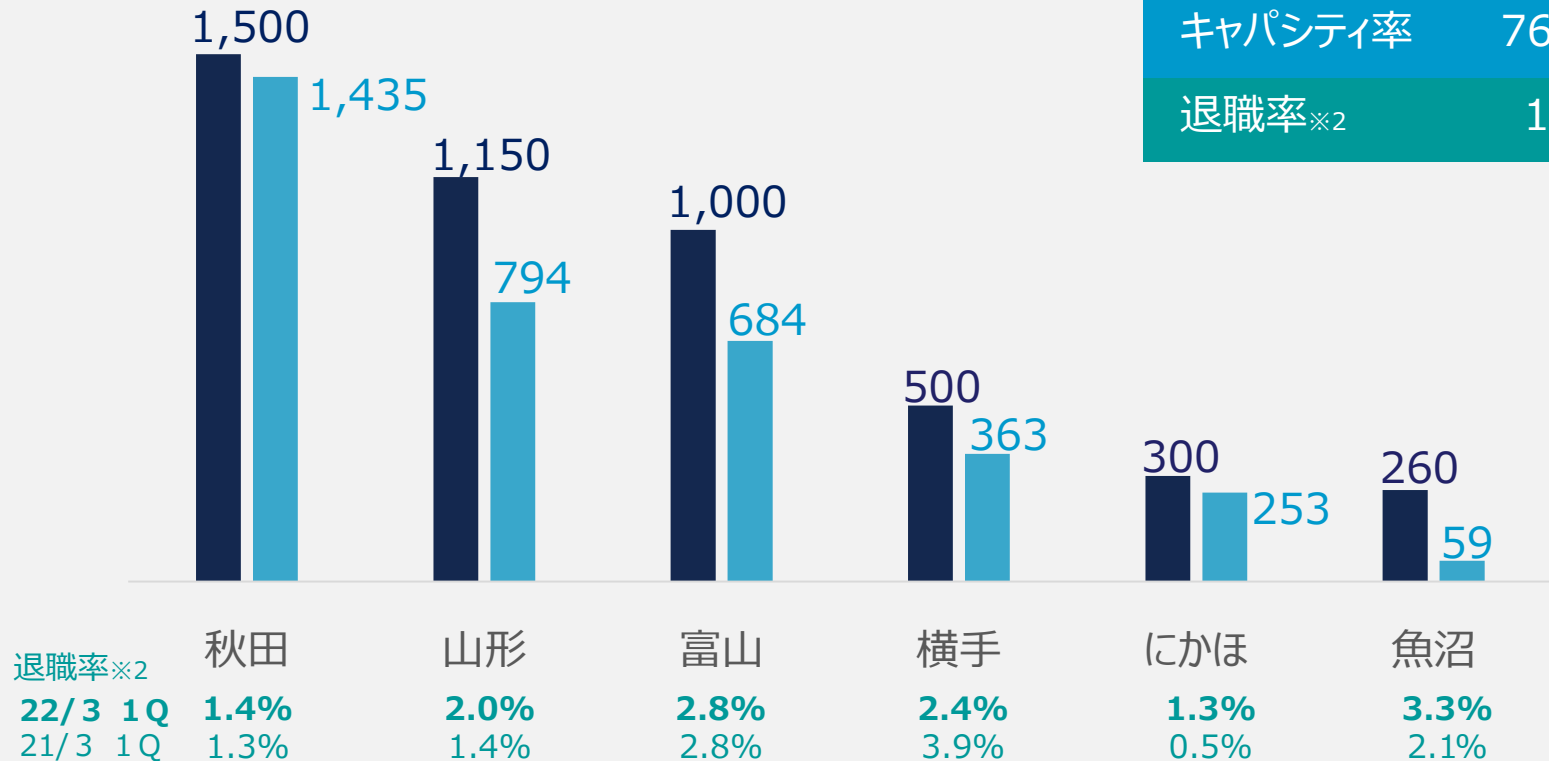
- ・ ROA：流動資産から生産資産である固定資産シフト
⇒効率性を高める
- ・ ROE：キャッシュマネジメント、還元政策をミックスし、
上昇トレンドへ変換を図る
- ・ 配当性向30%+マーケットの状況により機動的に
自己株買いを実施

1. 主な事業概要
2. 国内拠点紹介
3. 業績推移
4. 中期経営計画・セグメント戦略
- 5. BPO拠点稼働状況・計画**
6. 配当予定
7. プレステージ・インターナショナルのご紹介
8. (参考資料) 1Q決算説明資料

BPO拠点稼働状況(2021年6月現在)

■ 席数 ■ 人員数※1

BPO拠点※3



- 山形 :2021年3月より、山形BPOパーク（500席増席）稼働開始。
- 魚沼 :退職抑制に向けて人事面談を強化。市街外部での会社説明会を積極的に増やし、応募者獲得へ。

※1 在職者（派遣を含む）/席数

※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） ※対象期間：2021/4/1～2021/6/30

※3 山形には鶴岡ランチを含んでおり、横浜・青森はグループ会社のコンタクトセンターとなるためBPO拠点には含めません。

秋田BPOにかほキャンパス

2022年3月より
秋田BPOにかほキャンパス操業開始

現在3カ所にある、にかほブランチを統合し、
500席の拠点を新設！

席数：500名
開設地：秋田県にかほ市
投資予定額：約23億円



▲ 完成イメージ

岩手BPOセンター（仮称）

2024年3月より
岩手BPOセンター（仮称）操業開始

IT戦略拠点として、
新たなサービスの開発・創造を！

席数：500名
開設地：岩手県一関市
投資予定額：約24億円

※全て現時点計画に基づくデータであり、変更されることがございます



1. 主な事業概要
2. 国内拠点紹介
3. 業績推移
4. 中期経営計画・セグメント戦略
5. BPO拠点稼働状況・計画
- 6. 配当予定**
7. プレステージ・インターナショナルのご紹介
8. (参考資料) 1Q決算説明資料

配当の予定

■ 基本方針

今後の事業計画や事業規模の拡大に向けた内部留保資金の充実を勘案しつつ、連結ベースの利益水準及びキャッシュフローの状況を踏まえ、継続的かつ安定的に実施する。

■ 2022年3月期配当

B P O 拠点開設を中心とした成長投資を継続する方針であるが、配当性向30%を基準とする。

	1株当たり配当金 (円)			配当性向 (%)	R O E (%)
	中間	期末	合計		
2022年3月期 (予想)	4.00	4.00	8.00	30.1	-
2021年3月期 (実績)	3.50	3.50	7.00	30.2	10.0

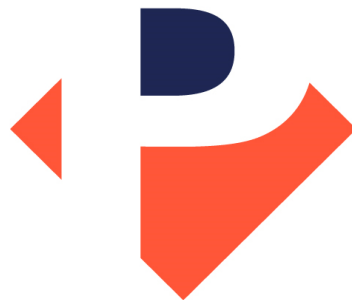
1. 主な事業概要
2. 国内拠点紹介
3. 業績推移
4. 中期経営計画・セグメント戦略
5. BPO拠点稼働状況・計画
6. 配当予定
- 7. プレステージ・インターナショナルのご紹介**
8. (参考資料) 1Q決算説明資料

会社概要

会社名	株式会社プレステージ・インターナショナル
設立	1986年10月30日
本社	東京都千代田区麹町二丁目4番地1
資本金	15億274万円（2021年6月末現在）
従業員数	4,429名（2021年6月末現在）
事業内容	BPO事業 （ビジネスプロセスアウトソーシング）
上場市場	東証一部（銘柄略称：PI）
単元株	100株



経営理念



PRESTIGEINTERNATIONAL

エンドユーザー（消費者）の不便さや困ったことに耳を傾け

解決に導く事業創造を行い

その発展に伴い社会の問題を解決し、貢献できる企業として成長する

1. 主な事業概要
2. 国内拠点紹介
3. 業績推移
4. 中期経営計画・セグメント戦略
5. BPO拠点稼働状況・計画
6. 配当予定
7. プレステージ・インターナショナルのご紹介
- 8. (参考資料) 1Q決算説明資料**

2022年3月期 第1四半期決算サマリー

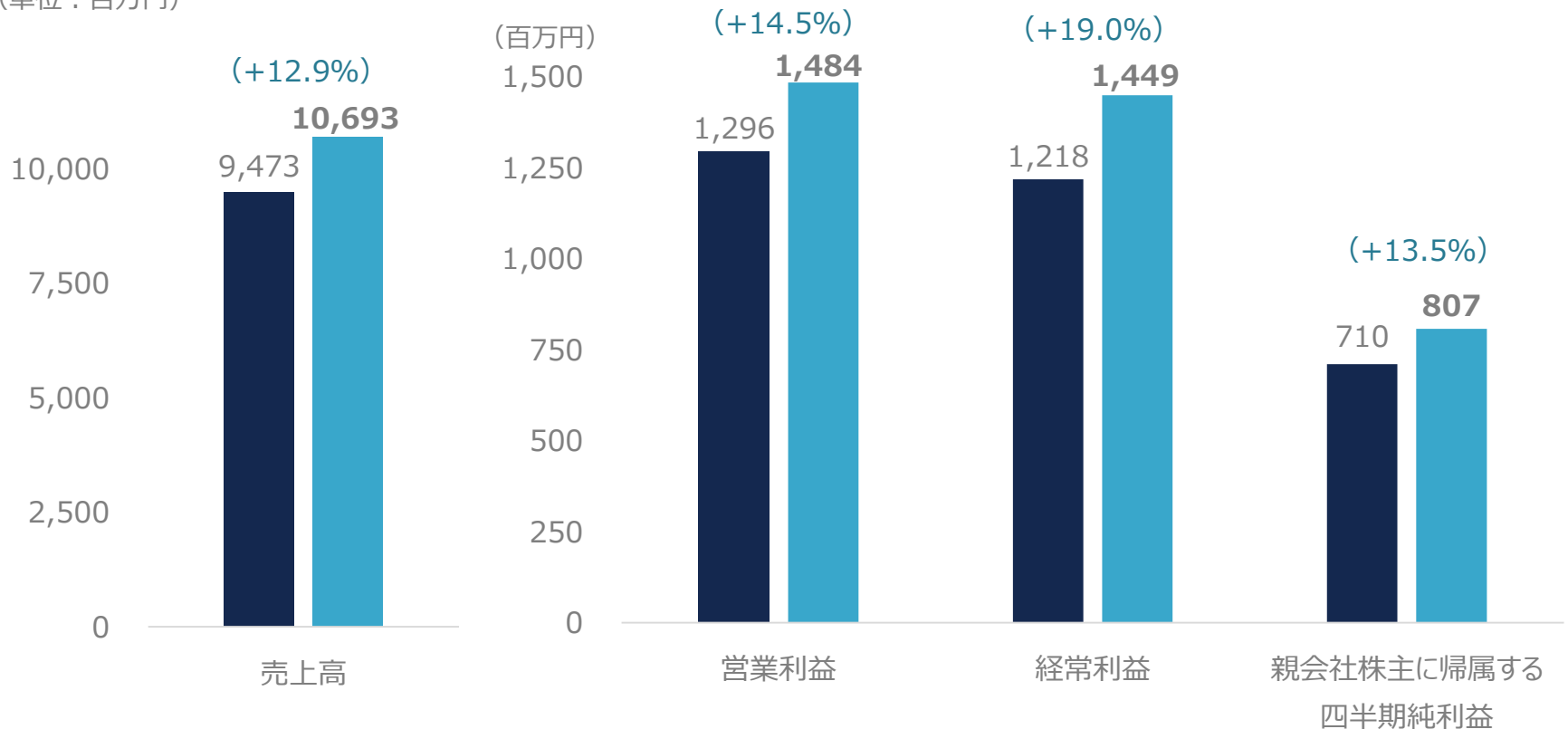
■ 売上高 新型コロナウイルス感染症の影響により、個人や海外進出企業の活動低下で、グローバル事業などに影響が出たものの、カスタマー事業を中心に企業ニーズが高まり、売上高は成長

■ 営業利益 カスタマー事業を中心に既存業務が改善、新規受託業務も収益性が高く、大きく寄与

■ 21/3期 1Q

■ 22/3期 1Q

(単位：百万円)

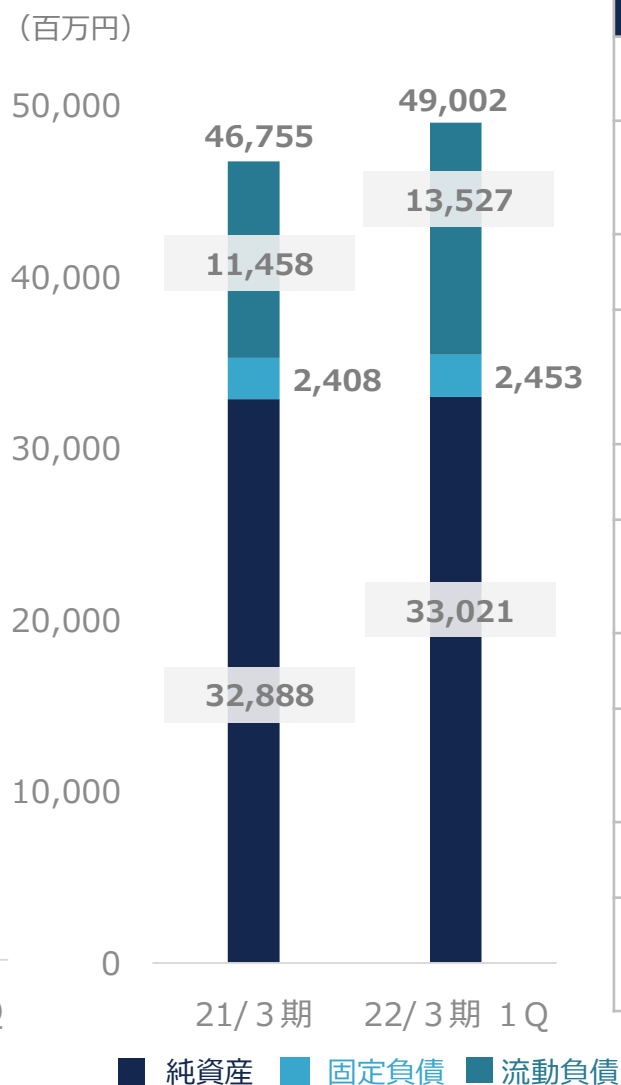
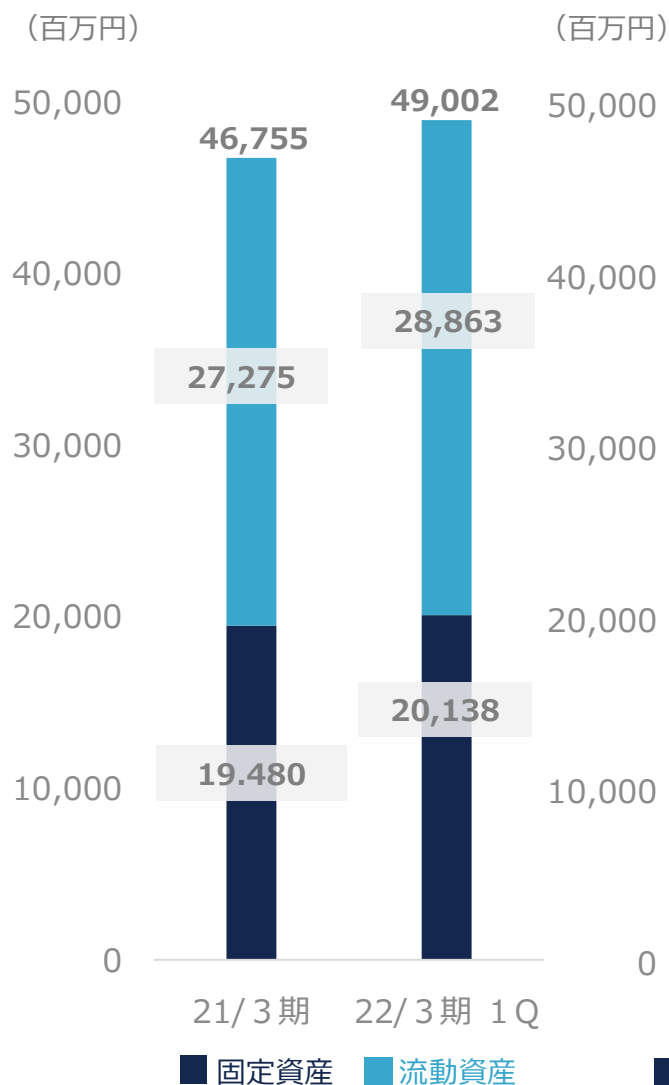


連結損益計算書(要約)

- 売上原価 山形BPOパークの拡張による償却費負担や人材の積極的な採用等の先行投資費、オートモーティブ事業の出動費用などにより増加
- 販売管理費 金融保証事業において、新規保証契約の増加に伴い、貸倒引当金等が一時的に増加

	21/3期 1Q	22/3期 1Q	前年同期比	
	金額	金額	増減	増減率 (%)
(単位：百万円)				
売上高	9,473	10,693	+1,220	+12.9%
売上原価 (売上対比)	7,296 (77.0%)	8,199 (76.7%)	+903	+12.4%
売上総利益 (売上対比)	2,177 (23.0%)	2,494 (23.3%)	+317	+14.6%
販管費及び一般管理費 (売上対比)	880 (9.3%)	1,009 (9.4%)	+129	+14.7%
営業利益 (売上対比)	1,296 (13.7%)	1,484 (13.9%)	+188	+14.5%
経常利益 (売上対比)	1,218 (12.9%)	1,449 (13.6%)	+230	+19.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (売上対比)	710 (7.5%)	807 (7.6%)	+97	+13.7%

資産・負債・純資産

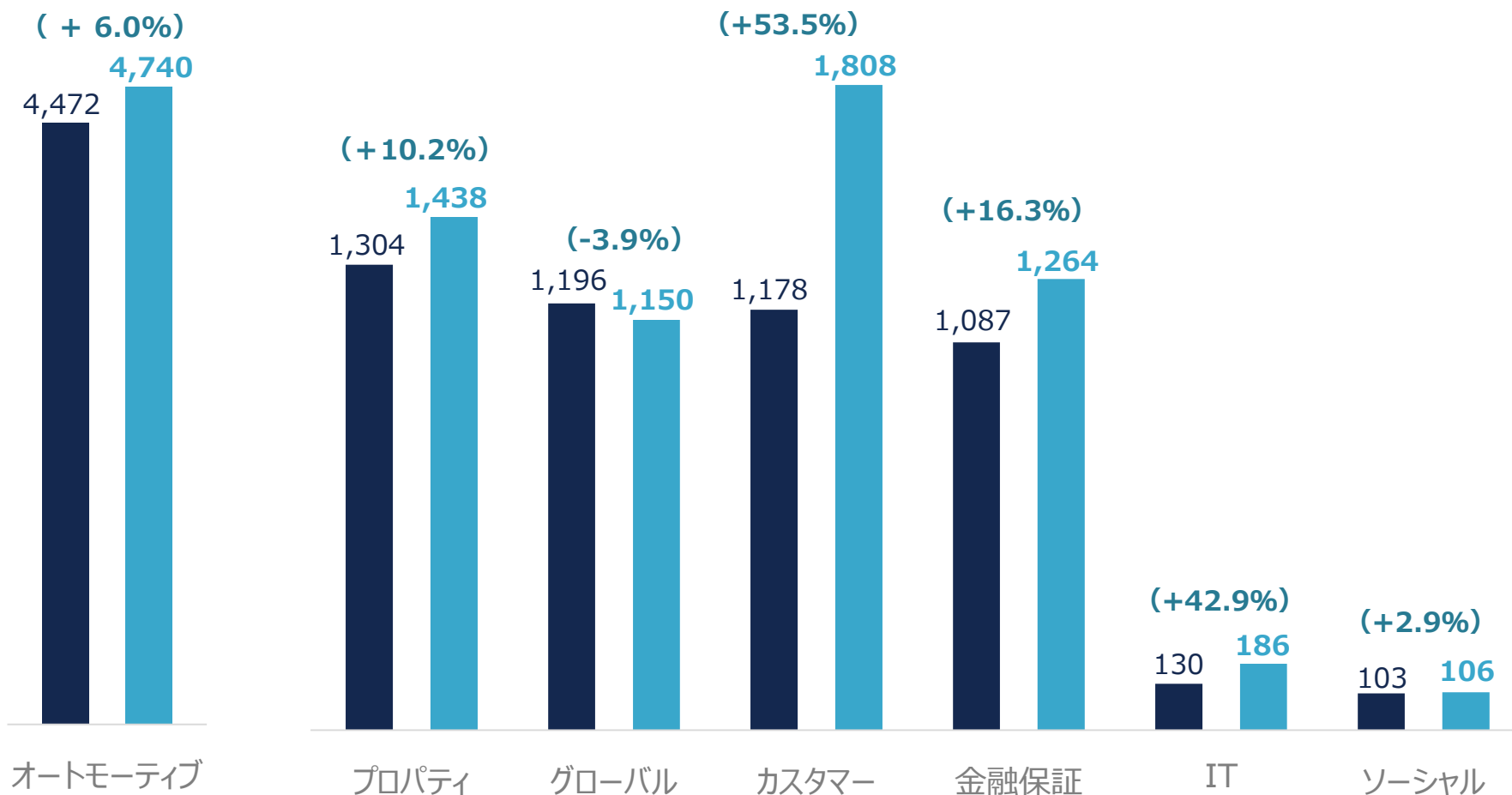


増減の主な要因	
■ 流動資産 (+1,588)	
・ 現金及び預金	+667
・ その他	+838
■ 固定資産 (+658)	
・ 有形固定資産その他 (純額)	+670
・ 無形固定資産その他	+227
■ 流動負債 (+2,068)	
・ 短期借入金	+1,000
■ 固定負債 (+45)	
・ 資産除去債務	+11
■ 純資産 (+132)	
・ 利益剰余金	+86

セグメント別売上高の状況(対前年同期)

■ 2021/3期 1Q ■ 2022/3期 1Q

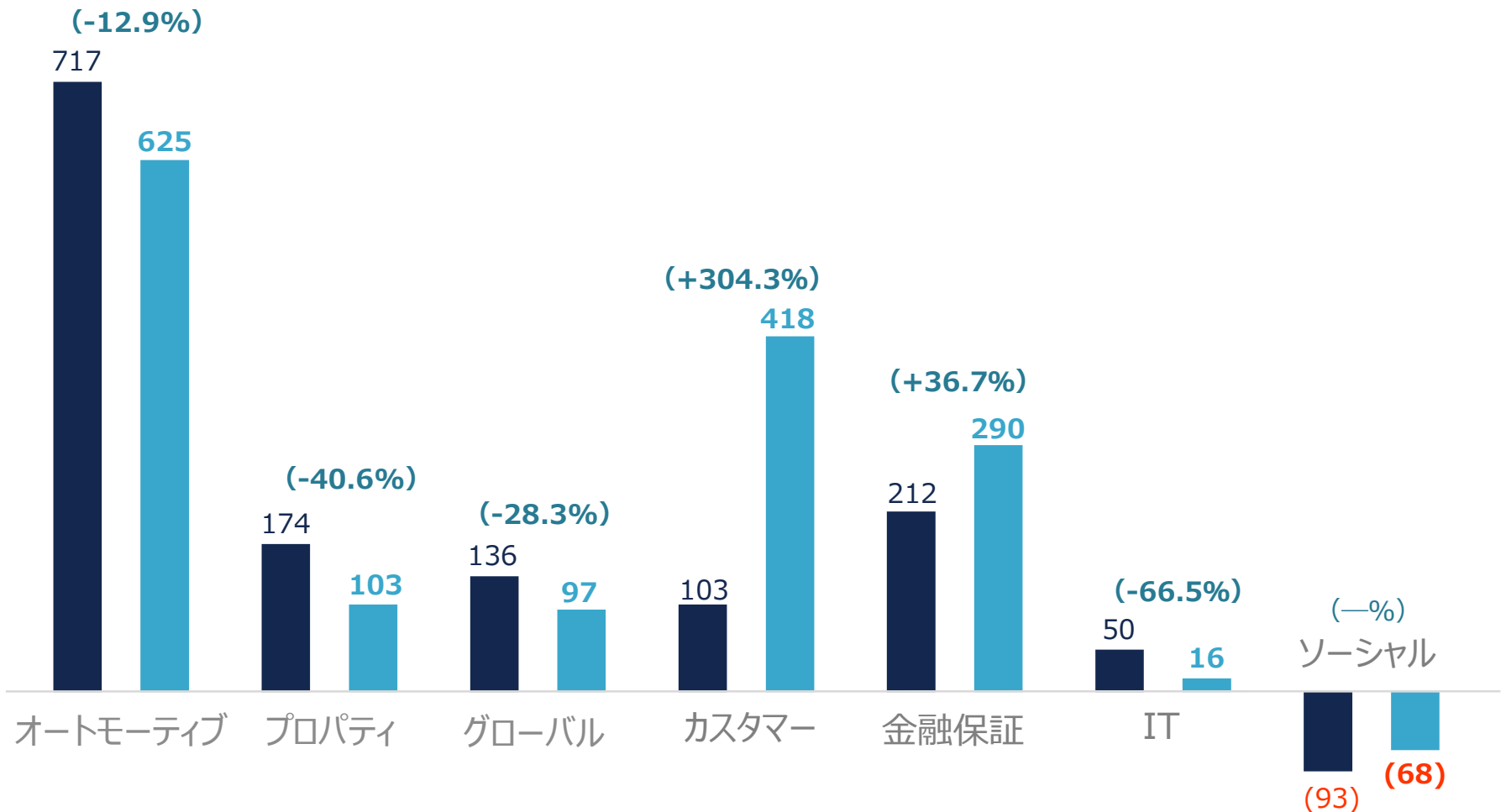
(単位：百万円)



セグメント別営業利益の状況(対前年同期)

■ 2021/3期 1Q ■ 2022/3期 1Q

(単位：百万円)



セグメント別業績①

オート モティブ	売上高 営業利益	<p>国内における活動自粛の影響はあるものの、手配増加に伴う一部堅調な業務の寄与により、増収</p> <p>出動車輛の車輛購入投資と出動拠点拡充に伴う体制強化による教育コスト、手配案件増加に伴う出動コストの増加により、減益</p>
プロパティ	売上高 営業利益	<p>駐車場向けサービス（パークアシスト）は弱く推移するも、ホームアシストの既存受託業務の堅調な成長により、増収</p> <p>引き続き、国内の活動自粛の影響により、パークアシストの利用減少等の影響と、ホームアシストのクライアントの一時的な利用促進キャンペーンによるコスト増加、また既存受託業務拡大に伴う人員強化及び体制強化の為のコスト増加により減益</p>
グローバル	売上高 及び 営業利益	<p>新型コロナウイルス感染症の影響により海外渡航者や駐在員の減少、クレジットカード利用額の減少等の影響を受け、減収減益</p>

セグメント別業績②

<p>カスタマー</p>	<p>売上高 及び 営業利益</p>	<p>既存業務の大幅な収益改善、及び自治体事業の取り組みにてビジネスが拡大し、増収増益</p>
<p>金融保証</p>	<p>売上高 及び 営業利益</p>	<p>家賃保証プログラムの収益が改善したことにより、増収増益</p>
<p>IT</p>	<p>売上高 営業利益</p>	<p>受注案件が寄与し、増収 開発案件の検収遅延により、減益</p>
<p>ソーシャル</p>	<p>売上高 及び 営業利益</p>	<p>発達障害児支援プログラムでの損失の影響がなくなり、売上高は増収、営業利益は赤字幅が縮小</p>

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わた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 グループ管理統括本部 IR・CSR推進室

TEL : 03-5213-0826

MAIL : ir@prestigein.com