


2012年3月期 第3四半期 業績説明資料

 株式会社プレステージ・インターナショナル
大阪証券取引所 ジャスダック：4290



目次



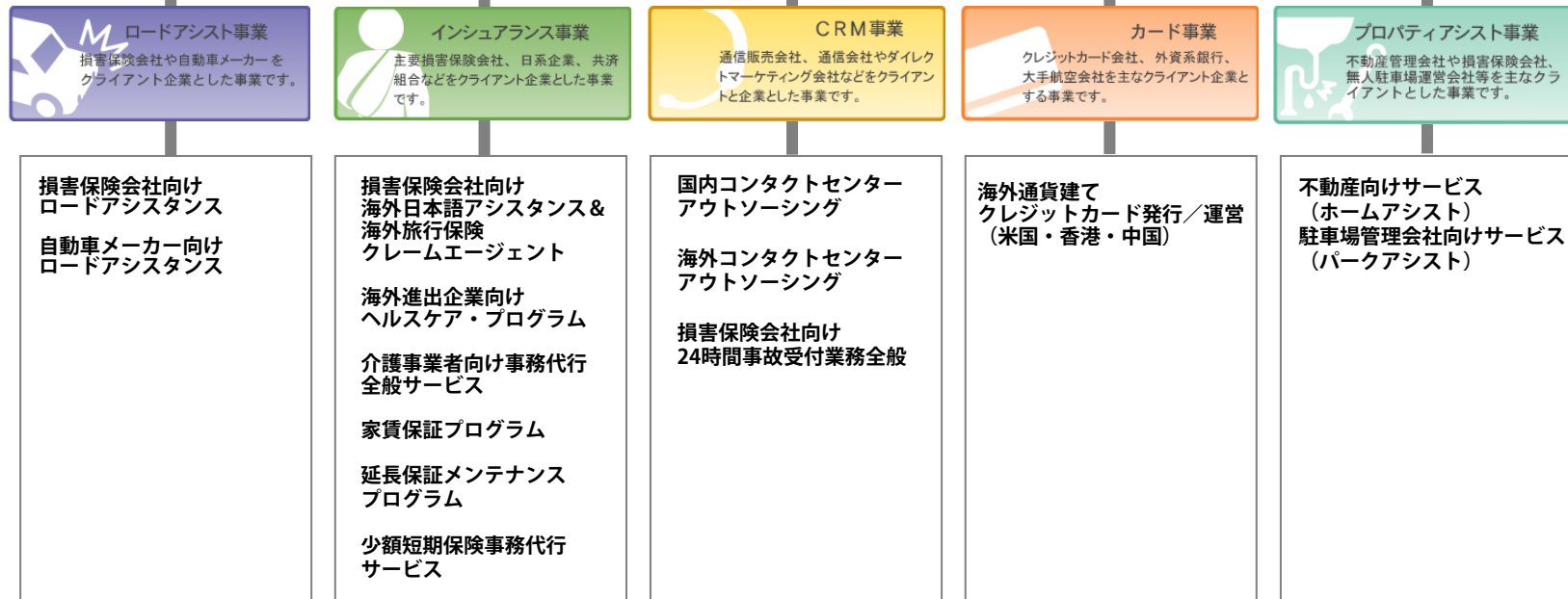
- 2012年3月期 第3四半期 業績サマリー
- 2012年3月期 第3四半期 事業別業績サマリー
- 2012年3月期 第3四半期 トピックス

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渡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。

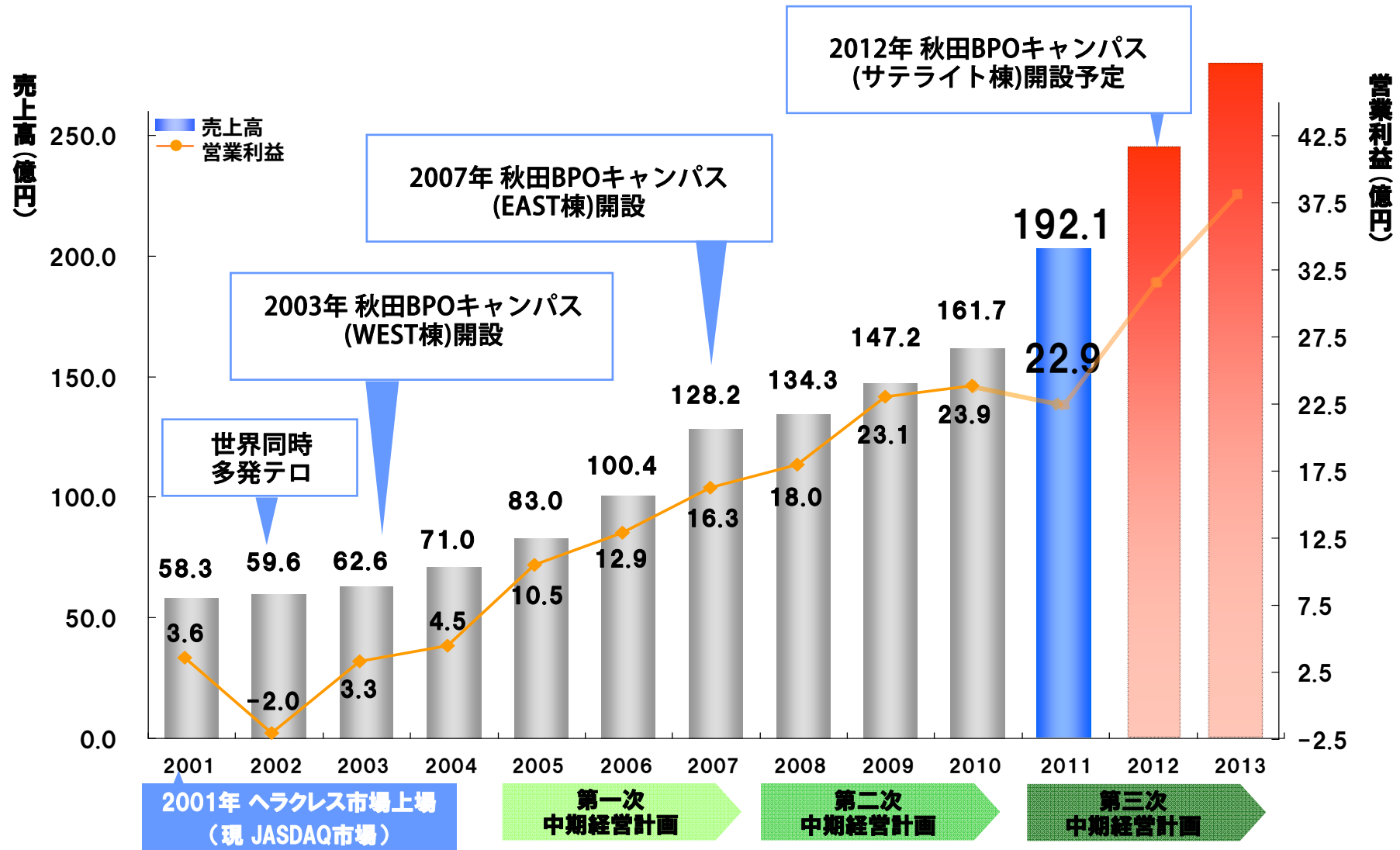
サービス概要

「エンド・ユーザー(消費者)の不便さ、困ったことに耳を傾け、解決に導く」

Prestige International



上場時からの売上高・営業利益の推移



2012年3月期 第3四半期 業績サマリー



2012年3月期 第3四半期 サマリー



(単位：百万円未満切り捨て)

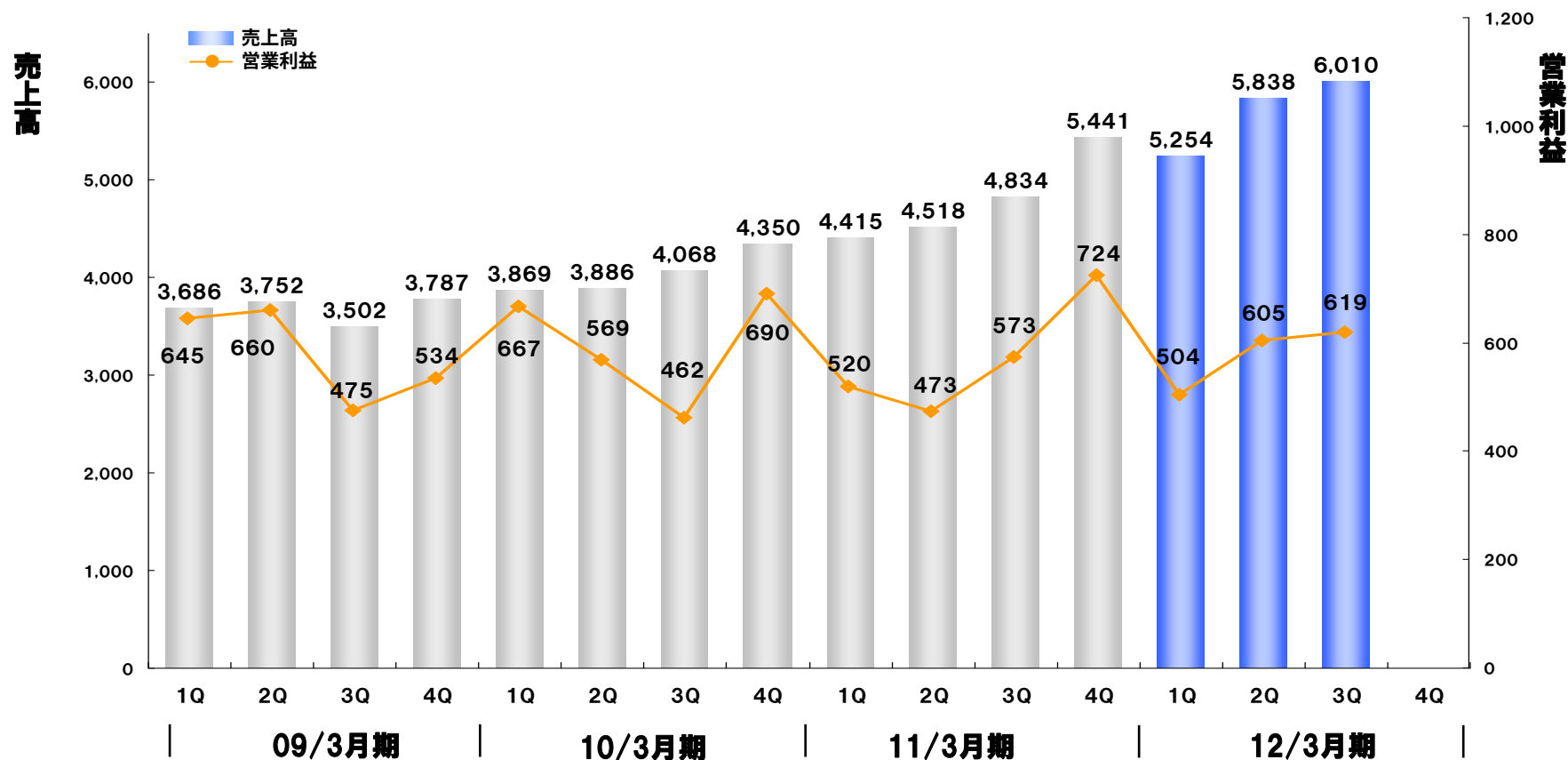
	11/3月期 3Q (実績)	12/3月期 3Q (実績)	前年 同期比 (%)	12/3月期 通期 (予想)	進捗率 (%)	備考
売上高	13,768	17,103	24.2 %	22,500	76.0 %	・インシュアランス事業、ロードアシスト事業が増収を牽引。(前年同期比)
営業利益 (売上対比)	1,567 (11.4 %)	1,729 (10.1 %)	10.4 %	2,650 (11.8 %)	65.3 %	・ロードアシスト事業の収益性改善が寄与。(前年同期比)
経常利益 (売上対比)	1,663 (12.1 %)	1,813 (10.6 %)	9.0 %	2,670 (11.9 %)	67.9 %	-
当期純利益 (売上対比)	752 (5.5 %)	1,059 (6.2 %)	40.9 %	1,606 (7.1 %)	66.0 %	・前期に特別損失(下請代金返還金)225百万円を計上したため大幅に増益。(前年同期比)

2012年3月期第3四半期は予想通りの着地

営業利益の進捗率65.3%であるものの通期では概ね予想通りに着地する見込み

売上高と営業利益の推移

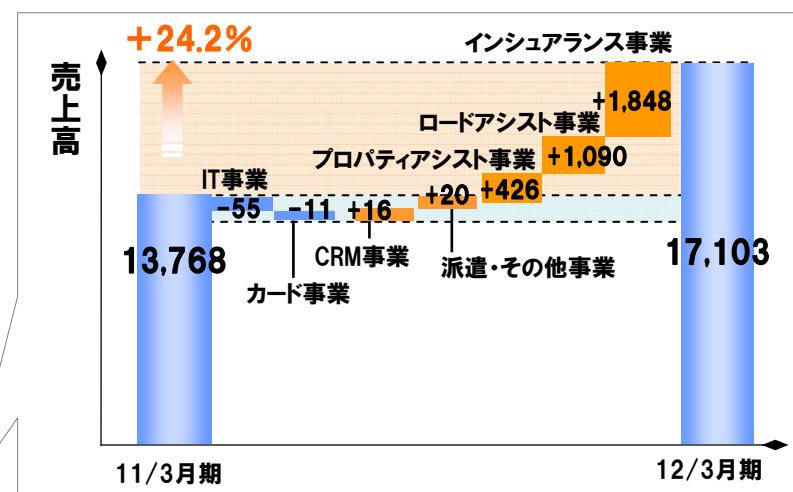
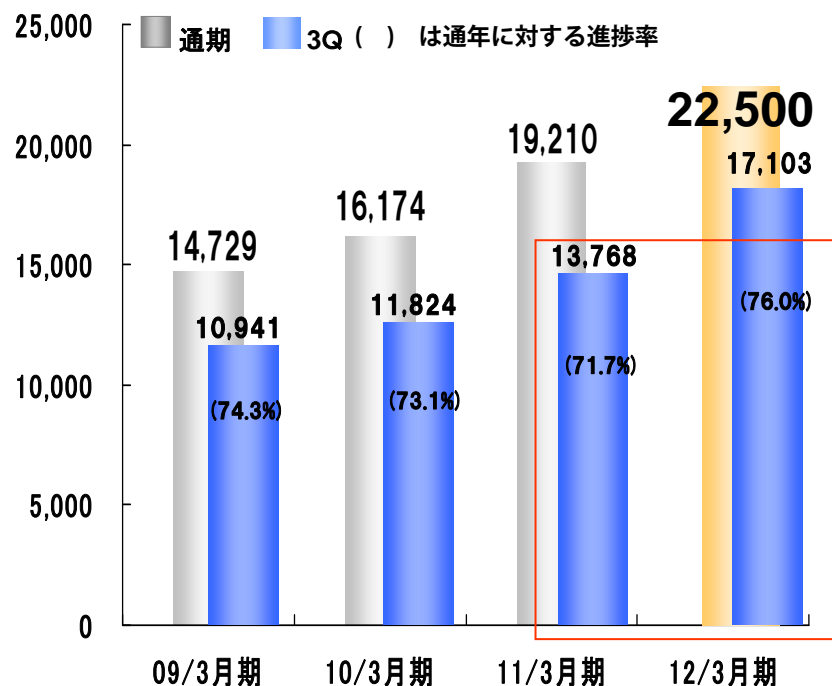
(単位：百万円未満切り捨て)



- ・ 四半期における売上高は、6,010百万円(前年同期比24.3%増)となり過去最高を達成し、営業利益は、619百万円(前年同期比8.1%増)となる

売上高の状況と増減要因

(単位：百万円未満切り捨て)

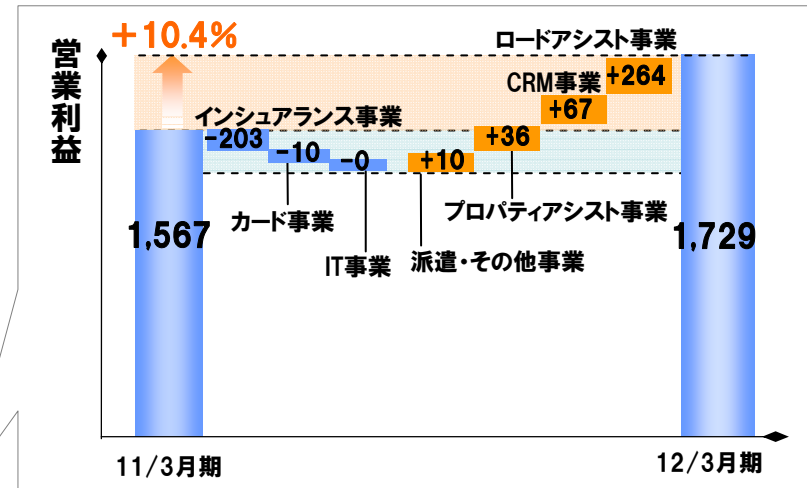
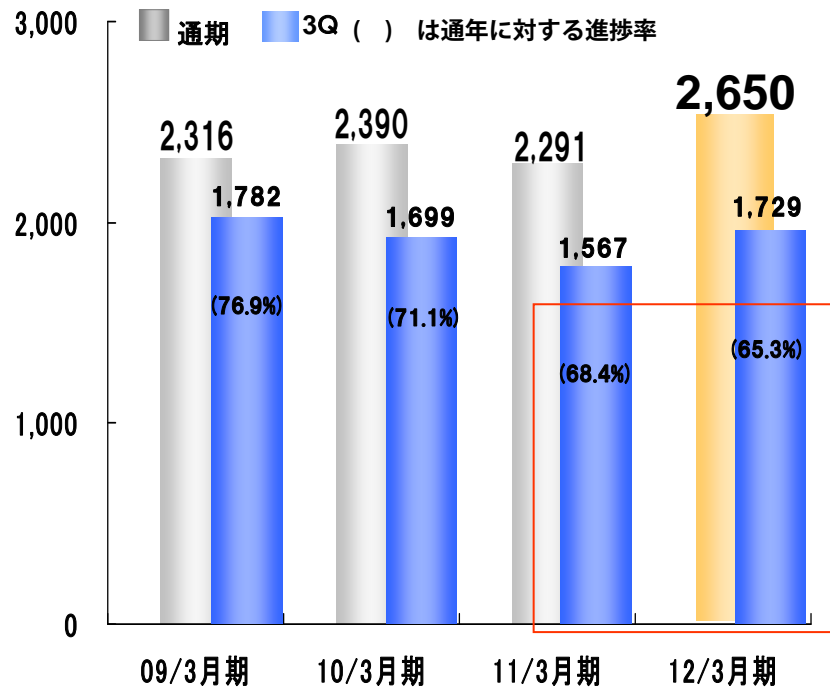


11/3月期 3Q	12/3月期 3Q	増減	増減率
13,768	17,103	+3,335	+24.2%

- 売上高の増加を牽引したのは、インシュアランス事業とロードアシスト事業で、各事業の売上高は前年同期比1,848百万円増（67.8%増）、1,090百万円増（16.0%増）
- 円高に対する影響額は104百万円減
（2011年3月期3Qレート：81.49円、2012年3月期3Qレート：77.74円（対ドル））
- 2012年3月期の通期連結業績予想の売上高22,500百万円に対する進捗率は76.0%

営業利益の状況と増減要因

(単位：百万円未満切り捨て)



11/3月期 3Q	12/3月期 3Q	増減	増減率
1,567	1,729	+ 162	+ 10.4%

- 営業利益の増加を牽引したのは、ロードアシスト事業で、前年同期比264百万円増（40.9%増）
- 円高に対する影響額は27百万円減
（2011年3月期3Qレート：81.49円、2012年3月期3Qレート：77.74円（対ドル））
- 2012年3月期の連結業績予想の営業利益2,650百万円に対する進捗率は65.3%

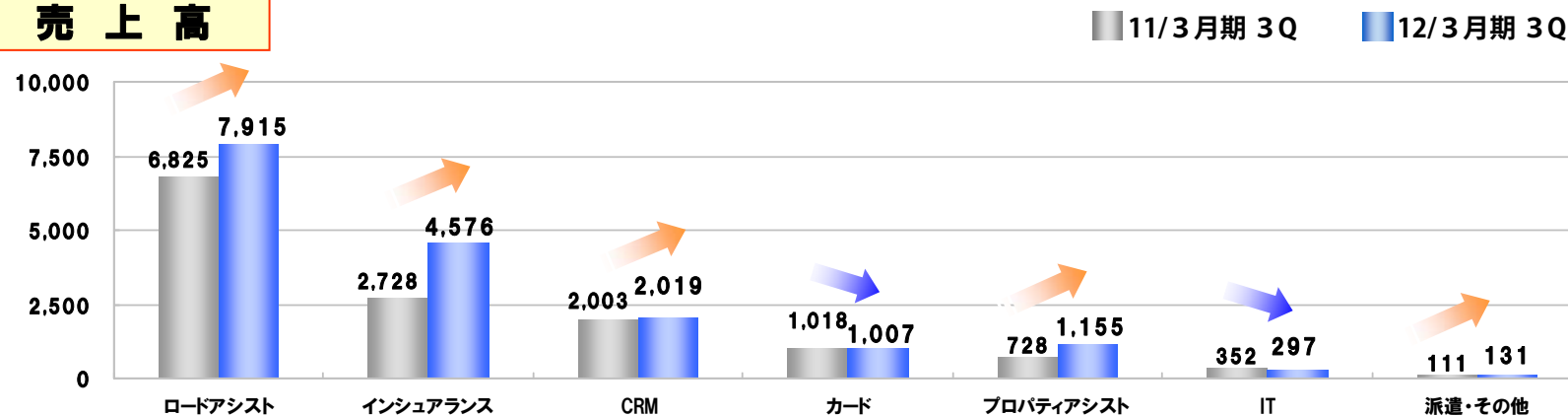
2012年3月期 第3四半期 事業別業績サマリー



事業別経営成績 サマリー

(単位：百万円未満切り捨て)

売上高

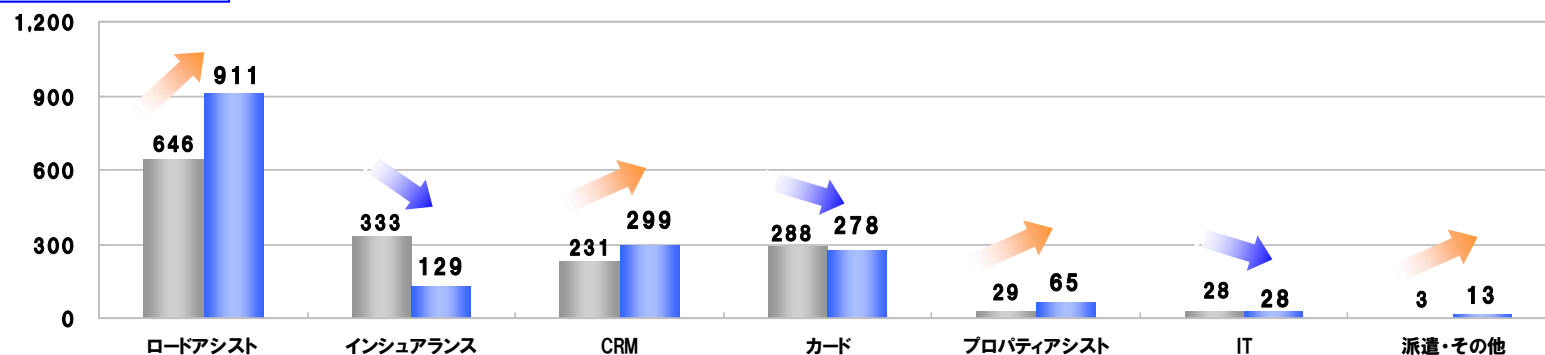


11/3月期 3Q
13,768百万円

+24.2%

12/3月期 3Q
17,103百万円

営業利益



11/3月期 3Q
1,567百万円

+10.4%

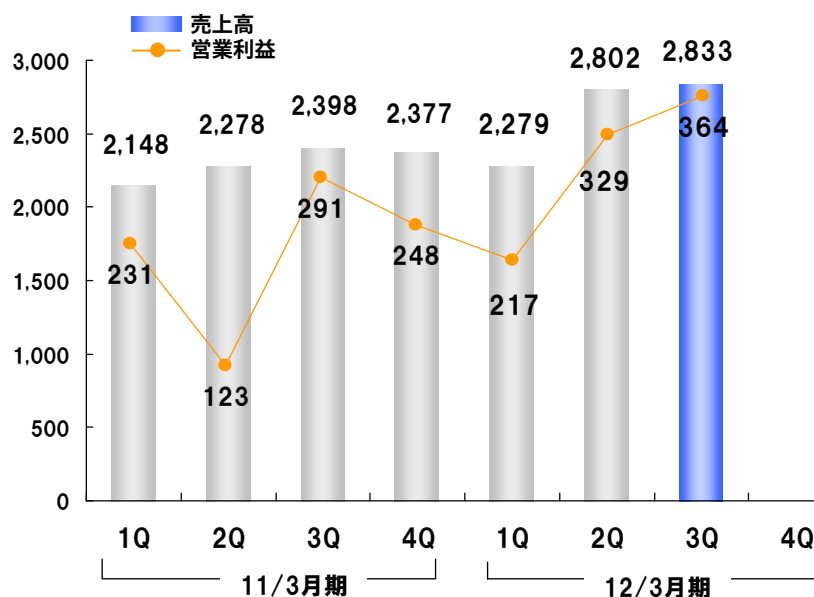
12/3月期 3Q
1,729百万円

事業別- ロードアシスト事業

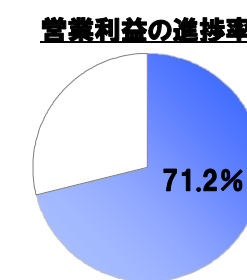
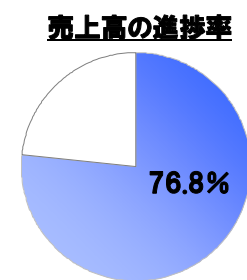


(単位：百万円未満切り捨て)

- ・ 損害保険会社向けのサービス利用増及び既存受託業務の拡大等により増収。全体の出勤件数は6.5%増加。(前年同期比)
- ・ 不採算であった既存受託業務において契約内容を更改したことで、収益性が改善。(前年同期比)
- ・ 2011年12月よりフィールドワーク専門子会社にてアンドロイド端末を導入、今後は協力会社においても自動手配化を進める。
- ・ 期初に予定していた既存クライアント企業の全自動車保険へのサービス付帯は東日本大震災により遅延傾向。来期中の実施を目指し、営業活動を強化する。



	12/3月期 3Q 実績	12/3月期 通期 予想	通期予想に対する進捗率
売上高	7,915	10,301	76.8%
営業利益	911	1,281	71.2%



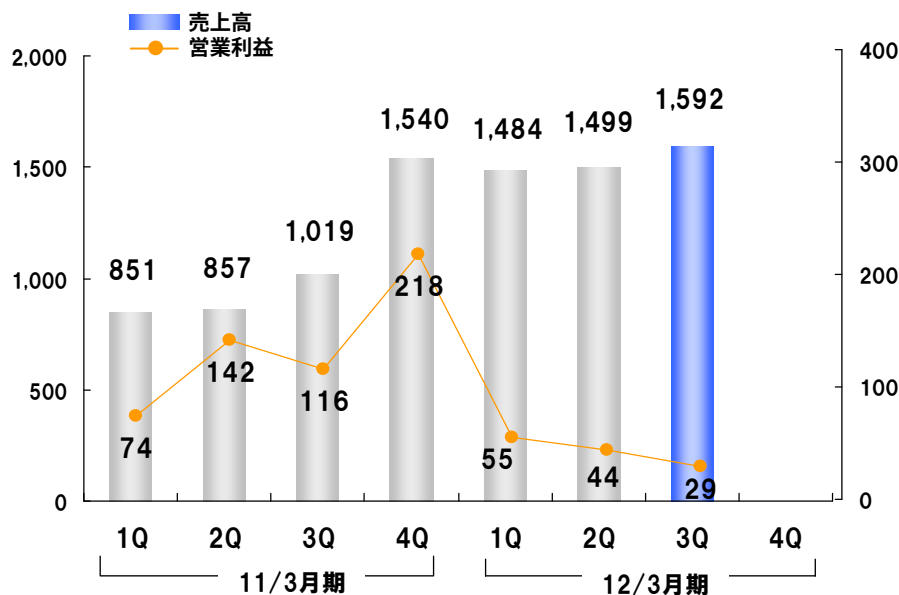
	11/3月期				12/3月期				前年同四半期比	
	1Q ('10/4-6)	2Q ('10/7-9)	3Q ('10/10-12)	4Q ('11/1-3)	1Q ('11/4-6)	2Q ('11/7-9)	3Q ('11/10-12)	4Q ('12/1-3)	金額	増減率
売上高	2,148	2,278	2,398	2,377	2,279	2,802	2,833	-	+ 435	+ 18.1%
営業利益	231	123	291	248	217	329	364	-	+ 73	+ 25.1%
営業利益率	10.8%	5.4%	12.2%	10.5%	9.6%	11.7%	12.9%	-	-	+ 0.7P

注)営業利益率の増減率の値は、実績値を差引いて算出しております。

事業別- インシュランス事業

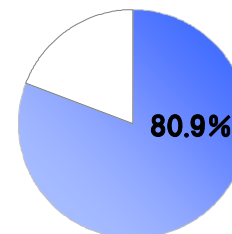
- 延長保証メンテナンスプログラムにおける加入台数の増加（37.9%増加）が売上高に寄与。（前年同期比）
- 家賃保証プログラムにおいて、再保証料の上昇（17%→24%）による原価により減益。（前年同期比）
この原価増は当初の見通しに折込み済みで、現時点では予想通り推移。
- 海外旅行クレームエージェントの単価引き下げに伴い減収減益。（前年同期比）
- 海外進出日系企業向けのヘルスケア・プログラムにおいては、当初の予想にて10社の新規クライアント企業獲得を見込むも、今期中の達成は困難な見通し。
- 円高進行による業績予想に対しての影響額は、売上高72百万円減、営業利益23百万円減。

（単位：百万円未満切り捨て）

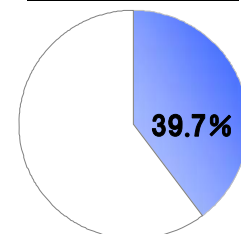


	12/3月期 3Q 実績	12/3月期 通期 予想	通期予想に対する進捗率
売上高	4,576	5,656	80.9%
営業利益	129	327	39.7%

売上高の進捗率



営業利益の進捗率



	11/3月期				12/3月期				前年同四半期比	
	1Q ('10/4-6)	2Q ('10/7-9)	3Q ('10/10-12)	4Q ('11/1-3)	1Q ('11/4-6)	2Q ('11/7-9)	3Q ('11/10-12)	4Q ('12/1-3)	金額	増減率
売上高	851	857	1,019	1,540	1,484	1,499	1,592	-	+ 573	+ 56.2%
営業利益	74	142	116	218	55	44	29	-	- 87	- 75.0%
営業利益率	8.7%	16.6%	11.4%	14.2%	3.8%	3.0%	1.8%	-	-	- 9.6P

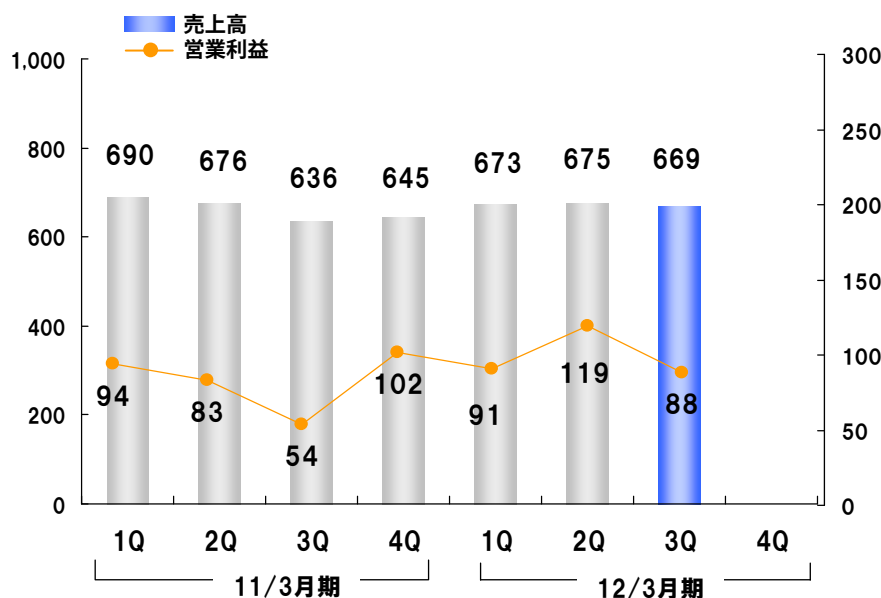
注)営業利益率の増減率の値は、実績値を差引いて算出しております。

事業別- CRM事業



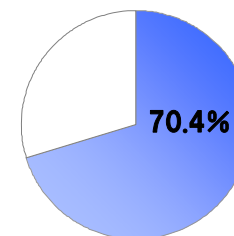
(単位：百万円未満切り捨て)

- 国内においては、業務縮小・内製化などコスト抑制の傾向から収益性の高い案件が一部終了するも、通販関連業務が好調に推移し、売上高に寄与。また、海外においても、先行き不透明感が残る経済環境の影響を受け、一部クライアントにおける手数料引き下げの傾向が出ているが、原価管理の徹底及びアジア・オセアニア地域の不採算部門の閉鎖が増益に貢献。(前年同期比)
- 円高進行による業績予想に対しての影響額は、売上高18百万円減、営業利益2百万円減。

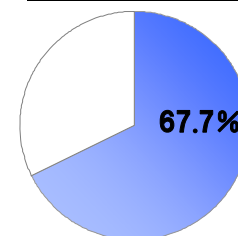


	12/3月期 3Q 実績	12/3月期 通期 予想	通期予想に対する進捗率
売上高	2,019	2,868	70.4%
営業利益	299	442	67.7%

売上高の進捗率



営業利益の進捗率



	11/3月期				12/3月期				前年同四半期比	
	1Q ('10/4-6)	2Q ('10/7-9)	3Q ('10/10-12)	4Q ('11/1-3)	1Q ('11/4-6)	2Q ('11/7-9)	3Q ('11/10-12)	4Q ('12/1-3)	金額	増減率
売上高	690	676	636	645	673	675	669	-	+ 33	+ 5.2%
営業利益	94	83	54	102	91	119	88	-	+ 34	+ 62.7%
営業利益率	13.6%	12.3%	8.6%	15.8%	13.5%	17.7%	13.2%	-	-	+ 4.6P

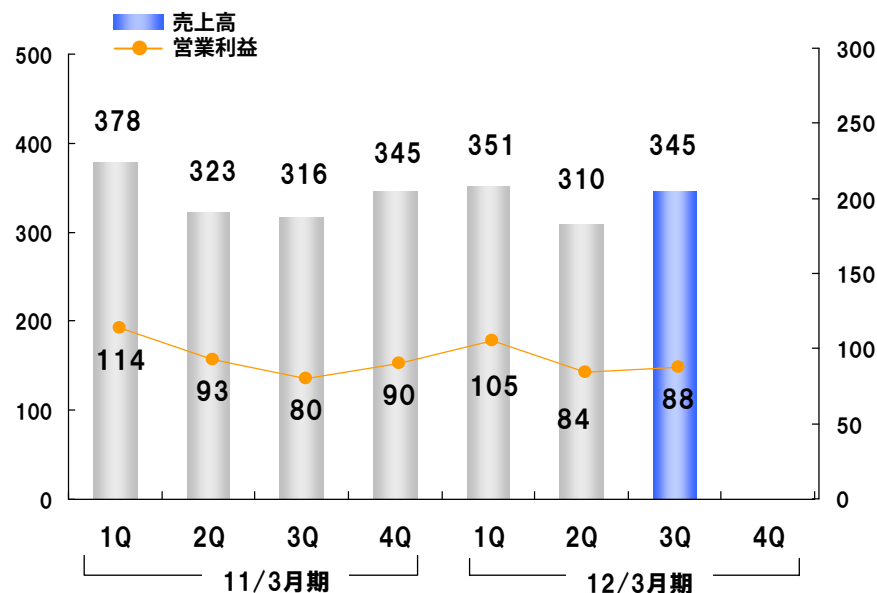
注)営業利益率の増減率の値は、実績値を差引いて算出しております。

事業別- カード事業



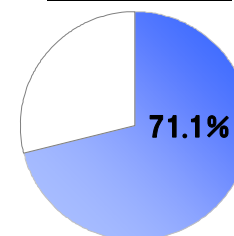
(単位：百万円未満切り捨て)

- 全体のカード会員数は増加傾向にあるが、円高の影響により、減収減益。カード会員数は、米国では7.3%増加、香港・中国では8.2%増加。(前年同期比)
- 米国においては、安定的に事業が成長。香港・中国においては、会員数の増加と個人の利用額拡大を目指し、プロモーションに注力。
- 円高進行による業績予想に対しての影響額は、売上高72百万円減、営業利益19百万円減。

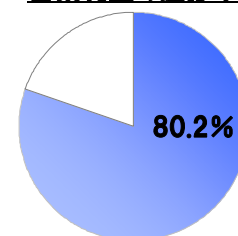


	12/3月期 3Q 実績	12/3月期 通期 予想	通期予想に対する進捗率
売上高	1,007	1,417	71.1%
営業利益	278	347	80.2%

売上高の進捗率



営業利益の進捗率



	11/3月期				12/3月期				前年同四半期比	
	1Q ('10/4-6)	2Q ('10/7-9)	3Q ('10/10-12)	4Q ('11/1-3)	1Q ('11/4-6)	2Q ('11/7-9)	3Q ('11/10-12)	4Q ('12/1-3)	金額	増減率
売上高	378	323	316	345	351	310	345	-	+ 28	+ 9.1%
営業利益	114	93	80	90	105	84	88	-	+ 8	+ 10.5%
営業利益率	30.2%	29.0%	25.3%	26.1%	30.0%	27.0%	25.7%	-	-	+ 0.4P

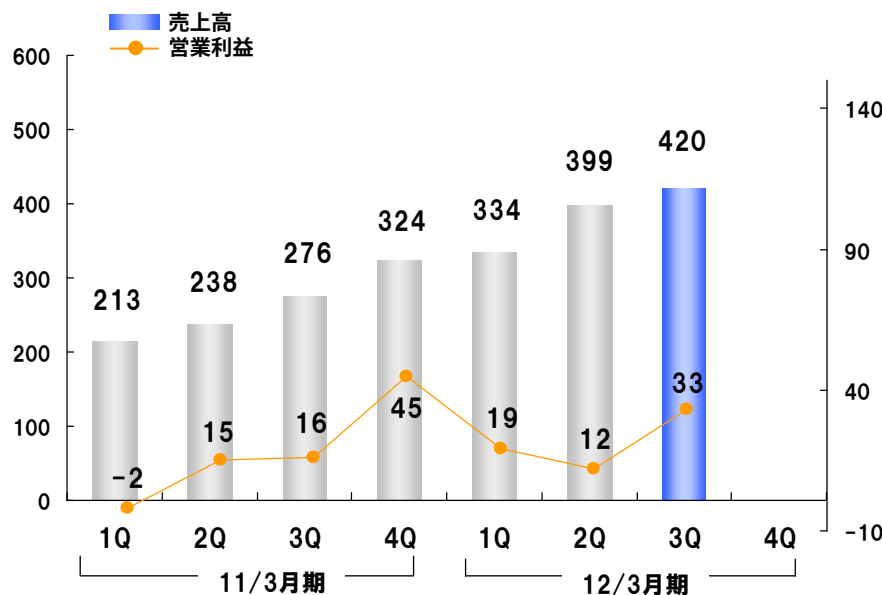
注)営業利益率の増減率の値は、実績値を差引いて算出しております。

事業別- プロパティアシスト事業



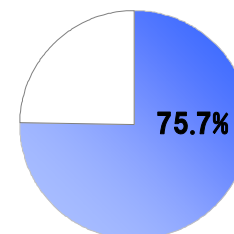
(単位：百万円未満切り捨て)

- 不動産向けサービス（ホームアシスト）においては、サービス導入戸数の増加による既存受託業務の拡大が売上高に寄与。一方、駐車場管理会社向けサービス（パークアシスト）において、既存受託業務の一部終了及び委託料減額により収益悪化。（前年同期比）
- ホームアシストにおいては、前期に不採算だったサービス委託単価の交渉が一通り完了し、収益性も改善しつつある。パークアシストにおいては、既存受託業務の拡大及び新規受託業務の獲得を目指し、引き続き営業活動に注力する。

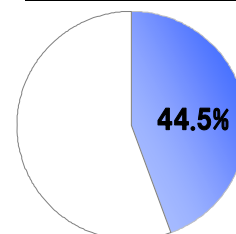


	12/3月期 3Q 実績	12/3月期 通期 予想	通期予想に対する進捗率
売上高	1,155	1,527	75.7%
営業利益	65	148	44.5%

売上高の進捗率



営業利益の進捗率



	11/3月期				12/3月期				前年同四半期比	
	1Q ('10/4-6)	2Q ('10/7-9)	3Q ('10/10-12)	4Q ('11/1-3)	1Q ('11/4-6)	2Q ('11/7-9)	3Q ('11/10-12)	4Q ('12/1-3)	金額	増減率
売上高	213	238	276	324	334	399	420	-	+ 144	+ 52.1%
営業利益	-2	15	16	45	19	12	33	-	+ 16	+ 99.2%
営業利益率	-1.3%	6.4%	6.0%	13.9%	6.0%	3.2%	7.9%	-	-	+ 1.9P

注)営業利益率の増減率の値は、実績値を差引いて算出しております。

2012年3月期 第3四半期 トピックス



■ NKSJホールディングス株式会社とアシスタンスサービス提供の目的で合併会社を設立

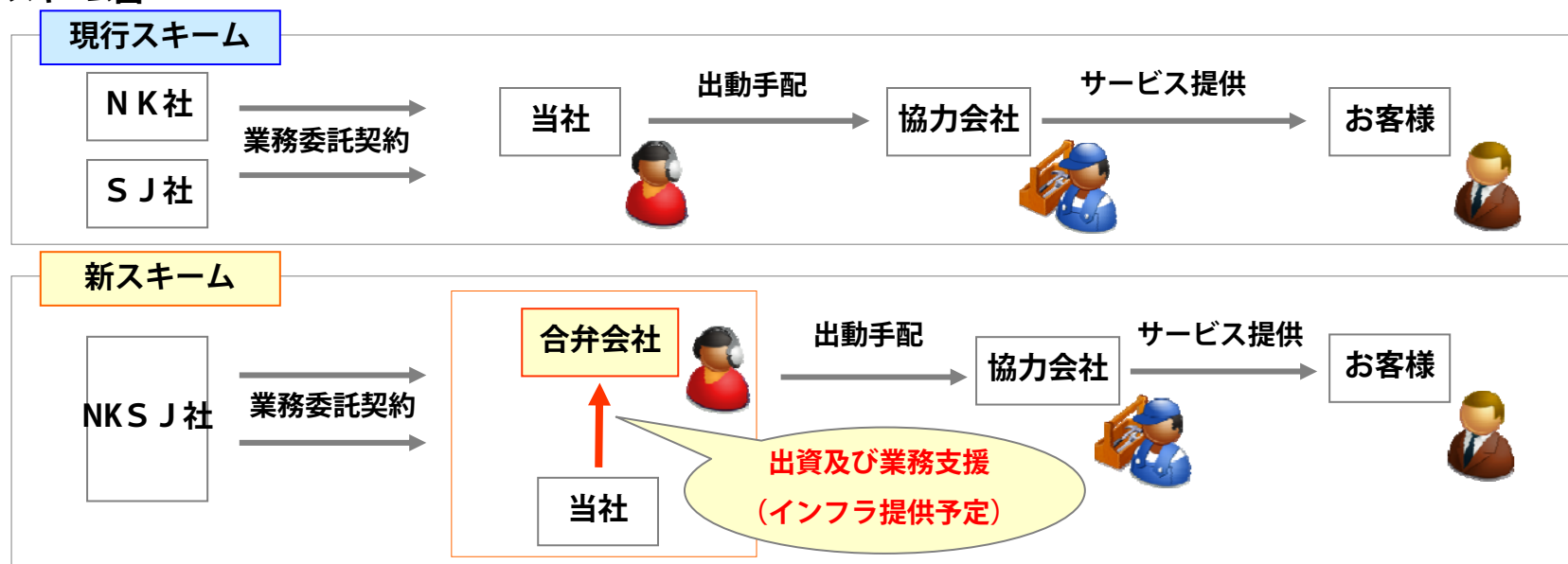
◆ 会社概要

- 商号：株式会社プライムアシスタンス
- 設立予定日：2012年4月2日（業務開始は同年10月を予定）
- 主な事業の内容：ロードアシスタンス事業
- 資本金：4.5億円（NKSJホールディングス株式会社 66.6%、株式会社プレステージ・インターナショナル 33.4%）

◆ 設立の目的

- 「アウトソーサー」から「ビジネスプロセスパートナー」へと進化すべく、クライアント企業との強い信頼関係に基づき、NKSJグループの経営資源及び当社が有する設備・システム・人材・ノウハウを最大限活用することによって新たな価値を創造し、企業価値の向上を図ります。今回のプロジェクトはパートナー企業と共に成長していくビジネスモデルの第一歩と位置づけております。

◆ スキーム図

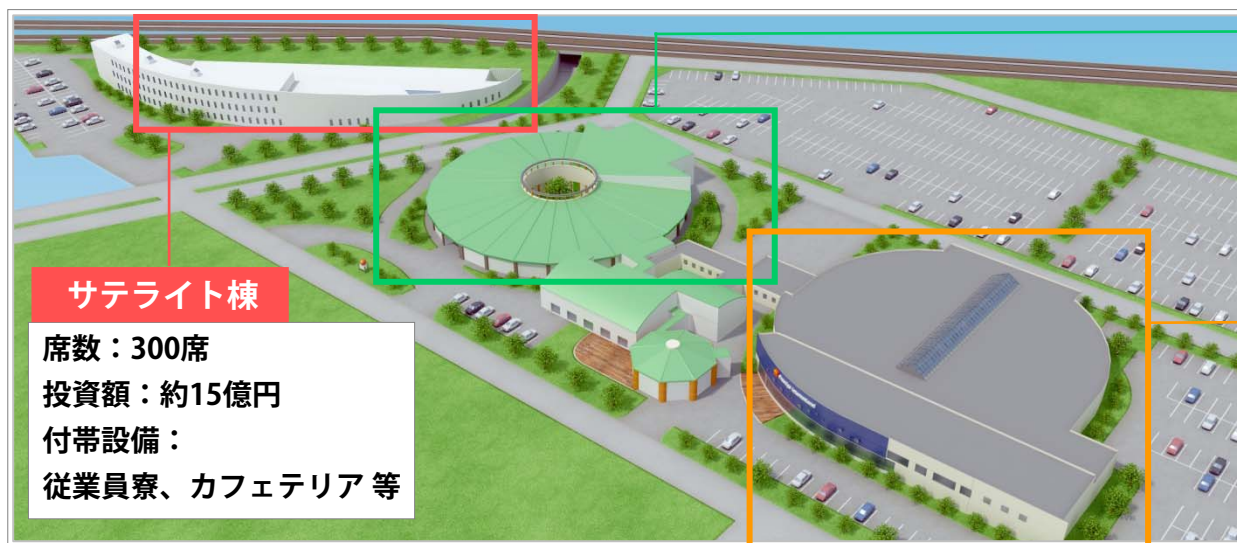


■ 順調に建設が進む 秋田BPOキャンパス サテライト

- 連日、雪が降りしきる秋田では、2012年4月の稼働に向け、「秋田BPOキャンパス サテライト」の建設が着々と進んでいます。
- 床面積3,800㎡、席数300席を誇るサテライト棟は、丸みのある外観デザインと自然光を取り入れた設計で、社員が快適に働ける環境を追求しています。
- また、同施設には80部屋の社員寮及び出張者宿泊施設を備え、県外や海外から赴く社員にも配慮しています。



コリドー（イメージ） オペレーションルーム（イメージ）



サテライト棟

席数：300席
投資額：約15億円
付帯設備：
従業員寮、カフェテリア等

秋田BPOキャンパス 完成イメージ

WEST棟

設立：2003年10月
席数：650席
投資額：6.8億円
付帯設備：託児所、リフレッシュルーム、カフェテリア等

EAST棟

設立：2007年4月
席数：550席
投資額：11.3億円
付帯設備：研修施設、宿泊施設、社員食堂等

■ ロードアシスト事業において、新自動手配システム「Paa-S」(パース)を開発・導入

- ロードアシスタンスサービスの現場での様々なトラブルを最短で解決に導く、自動手配システム「Paa-S」を開発。2011年12月よりフィールドワーク専門子会社にて使用を開始し、協力会社へも順次展開を行なっております。
- 従来より使用している手配システム（Premier-Net）とアンドロイド端末を連動させ、手配の自動化を図ることで、今まで以上に迅速にサービススタッフがトラブル現場に到着することができます。




基本仕様

- トラブル現場付近の協力会社にメールにて案件内容の自動送信が可能
- 協力会社は専用アプリケーションにて案件に応募

導入メリット

- 架電業務の省略により、トラブル現場までの**到着時間がさらに短縮**
- 案件詳細を閲覧できるため、オペレーターの**聞き取りミス**を**解消**

2012年3月期 第3四半期 業績説明資料

 株式会社プレステージ・インターナショナル
大阪証券取引所 ジャスダック：4290

