

平成 30 年 5 月 11 日

各 位

上場会社名 株式会社プレステージ・インターナショナル  
代表者名 代表取締役兼社長執行役員 玉上 進一  
(コード番号 4290 東証第一部)  
問合せ先  
役職・氏名 上席執行役員 中山 克哉  
TEL (03) 5213-0826  
E-mail [ir@prestigein.com](mailto:ir@prestigein.com)

### 中期事業計画策定に関するお知らせ

当社は平成 31 年 3 月期から始まる 3 期間の中期事業計画を策定いたしましたので、下記のとおり概要をお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 前中期事業計画の振り返り

当社は平成 27 年 5 月に「継続的・安定的な成長」「付加価値の高いサービスの創造」「地方都市での雇用の創造・継続」を骨子とした中期事業計画を策定し、事業推進を行って参りました。

数値目標に関しましては平成 30 年 3 月期の売上高 35,000 百万円を目標設定し、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・提供等に取り組んで参りました。しかしながら、計画設立時より「人材不足」が厳しさを増し、想定していた人材の確保に至りませんでした。結果として売上高は 33,119 百万円となりました。

営業利益に関しては平成 30 年 3 月期の売上高営業利益率 13%を目標設定しておりましたが、主に平成 27 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こと等を受け、12.8%となりました。

ROE 及び ROA に関しましては平成 30 年 3 月期にそれぞれ 15%、10%を目標設定いたしました。当社グループ会社(株)イントラストの平成 28 年 12 月の東証マザーズ市場上場及び平成 29 年 12 月東証 1 部市場指定に伴う資本政策を実施したことにより、総資産、純資産が想定を上回る結果となり、ROE13.1%、ROA9.1%となりました。

配当性向に関しましては、キャッシュマネジメントの強化に伴う積極的な株主還元政策に基づき期間中増配を継続いたしました。平成 30 年 3 月期の配当性向 20%目標に対し、26.0%に至りました。

以上のとおり、当初想定していた前提よりも厳しい環境下で、課題もありましたが積極的にチャレンジをした成果は獲得できたと認識しております。

#### 2. 中期事業計画の概要

##### (1) テーマ ; HOP3 for NEXT10

当社は平成 28 年 10 月に創立 30 周年を迎え、次の 10 年を構想した「NEXT10」を設定いたしました。本中期事業計画はその初めての具体的施策であり「HOP3」と位置付けました。

##### (2) 理念

技術革新が飛躍的に進む時代において、「人でなければできない」「PI でしかできない」サービスに対し集中投資を行い、成長するマーケット、クライアントに品質の高い、継続的なリテンションサービスを創造し、運営いたします。また、成長の源泉を「人財」と定義し、社員の成長を促進する施策を実行いたします。同時に社会的問題である地域の活性化にもコミットし、「地元企業」としての認知を浸透していきます。

##### (3) 骨子

前中期事業計画の骨子を普遍的価値として継続します。

- ・ 「継続的、安定的な成長」
- ・ 「PI でしか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」

加え、「地域拠点での文化創造」に向け、拠点の法人化を推進いたします。

#### (4) 戦略

- ・ リテンションメーカー  
3つのリテンション（囲い込み）サイクルの創造、運営に取り組みます。
  1. ビジネス  
単一サービスから、複数のサービスを提供しエンドユーザーの囲い込みに資するサービスを総合的に提供します。「PI でしかできないサービス」領域を拡大、深化いたします。
  2. 人財  
魅力ある職場創りと適材適所によりロイヤリティの向上を推進します。
  3. 地方創生  
地方に愛され、誇れる会社としての施策を実行し、選ばれる会社となります。
- ・ 「PREMIER Assist」ブランド価値の向上  
「人でしかできない」「PI でしかできない」サービスの具現的なブランドとして「安心」「気遣い」「感謝」を想起させるブランドへと育成します。
- ・ IT  
PI にとっての IT は「道具」と定義します。エンドユーザーの利便性を向上させる「道具」、オペレーションのストレスを軽減させ「人でしかできない」サービスに集中するための「道具」としての IT 投資を継続的に実行いたします。

#### (5) 主要セグメントの戦術

1. ロードアシスト  
技術革新が最も進む分野と想定します。損保マーケットは安定成長ととらえ、メーカー向けマーケットを成長分野とし重点投資を行います。「PREMIER Assist」、現場対応技術向上への「統合研修センター」「コネクティッド技術+オペレーション」へ投資となります。
2. プロパティアシスト  
最成長セグメントと捉え投資を継続いたします。点検、小修繕（リフォーム）、共用部、シェアリングといった幅広い領域へのサービスの開発、運営を行います。ネットワークを強化し、「PREMIER Assist」、現場対応技術向上への「統合研修センター」へ投資を実施します。
3. インシュアランス BPO  
駐在員向け医療サポート（ヘルスケアプログラム）を成長分野と位置付け集中投資を実行します。海外拠点の役割を明確化し、必要な機能の獲得を進めます。
4. ワランティ  
保証サービスのノウハウを横展開し、新分野へのチャレンジを継続します。ビジネスリテンション創造の強力な武器と位置付け、ノウハウを着実に蓄積する仕組みを創ります。
5. カスタマーサポート  
国内 CRM においては成長マーケット、クライアントをカード、通信と位置付け、入口のビジネスとして「PI でしかできない」サービスへの展開を図ります。海外のカード発行オペレーションは安定成長と位置付けます。

#### (6) 人財戦術

拠点の拡充、投資により受注能力を 30%向上させ、1,000 名の雇用を創造します。

- ・ 拠点の文化創造に向けたマネジメントの強化
- ・ 多様なワークスタイル、タレントマネジメント、インセンティブによるリテンション強化
- ・ IT によるストレスの軽減⇒生産性の向上⇒処遇への還元サイクル創造

地域に愛され、誇れる企業として「人でしかできないサービス」のための人財の雇用創造・継続を実現します。

#### (7) 地域貢献戦術

BPO 設置地域に対して、社会的問題である若年層の流出に対し雇用を創造・継続し、グループ収益を地域に再投資する地域還元モデルをさらに進化させます。また、地域自治体と共に移住に関するプログラムも実施します。スポーツ、託児所、イベント誘致、産業支援等のプログラムを主体的に運営します。これらの施策を通じ地域の活性化にコミットし、地域と成長を共にいたします。

(8) 投資計画

戦略、戦術の実現を目的として、中期事業計画期間中に 8,700 百万円程度の投資を計画しております。

1. BPO施設  
横手BPO 2,000 百万円、山形第2BPO 2,000 百万円、  
にかほ統合BPO 1,000 百万円
2. ブランチ施設  
鶴岡、青森等 400 百万円
3. 現場対応  
富山統合研修センター 1,000 百万円、ネットワーク構築 600 百万円
4. IT  
業務改善システム構築など 1,500 百万円

本投資計画により最終年度（平成 33 年 3 月期）で 710 百万円相当の減価償却費を想定していますが、受注能力の向上、効率化の効果により吸収可能と計画しています。

(9) 財務戦略

キャッシュマネジメントを継続的に強化した結果、必要キャッシュポジションを売上高の 3 か月相当と設定いたしました。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、継続的、安定的な株主還元政策（配当及び自社株買い）を実行いたします。

3. 中期事業計画；数値目標

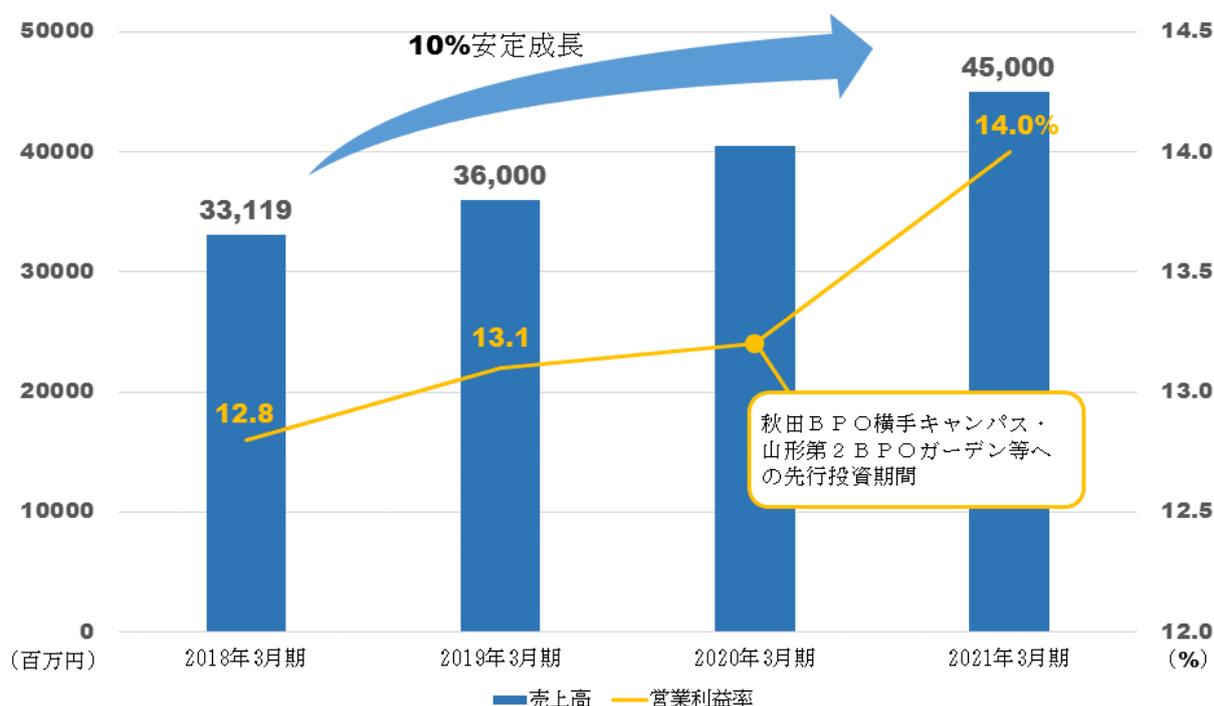
以上の理念、戦略、骨子、戦術に基づき平成 33 年 3 月期の目標数値を設定いたします。（いずれも連結決算ベースによるものです）

売上高については、「安定的・継続的な成長」により年 10%の成長を目指します。営業利益率については、拠点の稼働率向上、生産性の向上、現場対応強化により価値創造を目指します。

- ・ 売上高 45,000 百万円
- ・ 売上高営業利益率 14%
- ・ ROE（自己資本当期純利益率） 15%
- ・ ROA（総資産当期純利益率） 10%
- ・ 総配当還元性向 30%

\* 中期事業計画の詳細は平成 30 年 6 月 5 日を予定しております決算説明会後に公表を予定しております。

売上高及び営業利益率の成長イメージ図



(注) 本資料にて開示されているデータや将来予測は、それぞれ発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成及び将来の業績を保証するものではありません。

以上