

2021年5月14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 玉上 進一
(コード番号 4290 東証第一部)
問合せ先
役職・氏名 グループ経営統括本部 常務執行役員 中山 克哉
TEL (03) 5213-0826
E-mail ir@prestigein.com

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は2022年3月期から始まる3期間の中期経営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します。

記

1. 前中期経営計画の振り返り

当社は2018年5月に「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」「地域拠点での文化創造」を骨子とした中期事業計画；HOP3 for NEXT10を策定し、事業を推進して参りました。

2019年4月 秋田県横手市(500席)、2019年10月 新潟県魚沼市(リノベーション後260席)、2021年3月 山形県酒田市(既存施設に500増席)と地方都市での職場環境を重視したBPO拠点を開設し、雇用の創造・継続に取り組んでまいりました。

加えて、女性の採用を更に進めるため、女性活躍推進担当の取締役を選任し、様々な施策を直接的に判断し、迅速に採用する施策を実行しました。

地域拠点の魅力と安定的な人財をご評価いただき、売上高は2018年3月期 33,119百万円から2021年3月期 40,617百万円と22.6%の事業成長となりました。

数値目標として設定した、売上高45,000百万円、売上高営業利益率14%、ROE15%、ROA10%に関しては、2021年3月期の新型コロナウイルス感染症の感染拡大による個人、企業での活動自粛、低迷の影響を受け、計画の前提条件が崩れる結果となり、未達となりました。総還元性向30%は達成いたしました。

以上のとおり、数値目標に関しましては特に2021年3月期に想定外の事態が発生することとなりましたが、骨子として設定した今後の成長の基盤となる「成長投資」は着実に実行したと総括いたします。

2. 中期経営計画の概要

(1) テーマ：価値創造

新型コロナウイルス感染症の感染拡大は個人、企業の活動様式に大きな変革をもたらしました。また、今後の通信、テクノロジーの革新は様々なサービスを創出するとともに、社会

的課題も浮き彫りとなると想定します。

このような環境の中で、既存のサービスを延長することだけでは、その存在価値が薄れ、衰退に向かうと考えます。

PIは「地方都市のBPO拠点」「人でしかできないサービス」を基盤に、独自性の最大要素である「現場対応」を「IT」により結び付け、事業を熟知した立場からクライアントの事業推進をサポートするプラットフォームを「価値創造」し、クライアント、エンドユーザーに提案することにより継続的、安定的な成長を実現いたします。

(2) ビジョン

PIの普遍的な価値として継続、発展します。

「PIでしか実現できないサービス領域の創造」

「安定的・継続的な成長」

「地方都市での雇用の創造・維持」

「インクルーシブな職場環境の創出」

(3) 事業注力戦略：PI-DXモデルの創造

クライアントごとにカスタマイズされたBPOオペレーションを共通化することを目的にPIが事業ノウハウに基づいたシステム基盤を自らのリスクで開発し、提供するモデルを創造します。

クライアントへは多額のシステム投資負担を避け、サブスクリプション（/利用）の導入により、コア事業への集中を可能とするメリット＝価値を提供できます。

PIとしても導入研修の簡素化、BCP・繁忙対応等のスタッフ、シフトメリットを実現し、クライアント、エンドユーザーに価値提供が可能となります。

システムに蓄積されたデータは、クライアントの商品開発、エンゲージメントに活用され、PIは新たなサービス領域の創造に活用される価値を創出します。

(4) BPO拠点戦略

2022年3月 秋田BPOにかほキャンパス竣工 500席 投資予定2,000百万円
(現状の300席から200増席)

2024年3月 岩手BPO(仮称) 500席 投資予定2,000百万円

が決定プロジェクトであり、進行中です。

中期経営計画中に2拠点の展開を追加決定する計画です。

2025年3月期、2027年3月期に竣工を予定し、それぞれ500席、投資予定2,000百万円、あわせて1,000席の受注能力強化、投資額4,000百万円と想定しています。

具体的な設置場所は、立地条件、自治体の協力体制等を総合的に判断し、決定する方針です。

(5) 現場対応体制戦略

いかに技術革新が進む世界においても「ラストワンマイル」として現場対応の存在は不可欠な価値であると考えます。

PIにとって現場対応体制＝「プレミア・アシスト」は「PIでしかできないサービス」を構成する最大要素と考え、引き続き拡充を行ってまいります。

現在の550名を880名の体制に強化し、ロードアシスト、ホームアシスト、パークアシストに新規展開のペットアシストを加え、安心・安全のナショナルブランドへの価値向上を目指します。

(6) ESG、地方創生戦略

かねてからPIが先駆的に取り組んでおります、「S：ソーシャル」分野を中心に「地域還元モデル」「女性活躍推進」「健康経営」「スポーツ、保育園」「地方創生事業」をより深め、BPO設置地域の成長とPIの成長が共鳴する取り組みを継続します。

職場環境の整備や経営ビジョンの共有化、ガバナンスの強化等の取組についても適切に情報開示を進め、マーケットとの健全な会話を継続します。

(7) 財務目標

各戦略を有機的に結合させ、「PIでしかできない事業領域」を立体的に拡充することにより、2024年3月期連結ベースでの財務目標を設定しました。

売上高	：	60,000 百万円
営業利益	：	8,000 百万円
ROA	：	10%
ROE	：	13%
総還元性向	：	30%以上

以上

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あり、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。