

BRIDGE REPORT



玉上 進一 社長

株式会社プレステージ・インターナショナル(4290)



企業情報

市場	東証 1 部
業種	サービス業
代表者	玉上 進一
所在地	東京都千代田区麹町 2-4-1
決算月	3 月
HP	http://www.prestigein.com/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
881 円	128,035,492 株		112,799 百万円	11.7%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
6.00 円	0.7%	24.99 円	35.3 倍	220.65 円	4.0 倍

*株価は 07/28 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2017 年 3 月(実)	29,477	3,768	4,124	2,789	22.04	12.50
2018 年 3 月(実)	33,119	4,230	4,638	2,936	23.03	12.00
2019 年 3 月(実)	37,196	4,687	4,928	3,185	24.91	13.00
2020 年 3 月(実)	42,377	4,959	5,364	3,193	24.95	-
2021 年 3 月(予)	43,000	5,000	5,050	3,200	24.99	6.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。

* 2018 年 10 月及び 2019 年 10 月、1 株を 2 株に分割(EPS を遡及修正)。2020 年 3 月期配当は、第 2 四半期末 7 円、期末 3.5 円。

(株)プレステージ・インターナショナルの 2020 年 3 月期決算の概要と 2021 年 3 月期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2020年3月決算概要](#)

[3. 2021年3月期業績予想](#)

[4. 今後の注目点](#)

[＜参考:ESGの取り組み＞](#)

[＜参考:コーポレート・ガバナンスについて＞](#)

今回のポイント

- 20/3期は前期比13.9%の増収、同5.8%の営業増益。ロードアシストの売上が同24.8%増と伸びる等、主要セグメントの売上がそろって増加した。利益面では、課題が発生したプログラムがあったものの、売上の増加と収益性の改善でロードアシストやワランティの利益が大きく伸びた。ただ、コロナ禍による4Q(1-3月)の苦戦と課題への対応で期初予想には届かなかった。期末配当は3.5円だが、19年10月の株式分割(1:2)を考慮すると実質7円。2Q末配当7円と合わせて実質1円増配の年14円。
- 21/3期予想は前期比1.5%の増収、同0.8%の営業増益。コロナ禍等による27億円(前期比6%)の減収要因、及び8.6億円(同15%)の営業減益要因を織り込んだ。セグメント別では、コロナ禍による海外事業の苦戦を予想する一方、地方拠点の強みを活かしたBCPニーズの獲得等を見込んでいる。本社機能の地方移管、クライアント企業のBCP(事業継続計画)ニーズの獲得、及び効率化に取り組むと共に、優秀な人材の獲得にも力を入れる。配当は2Q末3円、期末3円の年6円を予定している(予想配当性向24.0%)。
- 足元では感染第2波が懸念されており、21/3期の同社の業績予想も慎重なものとなったが、高品質な自社運営のコンタクトセンターを展開すると共に、自ら現場部隊の育成にも取り組む同社に対する信任は厚く、需要は旺盛なようだ。更なる受注拡大に向け、この4月に秋田BPOにかほキャンパスのプロジェクトが始動した(2022年3月の稼働を目指している)。クライアント企業との信頼関係が同社の強みであることを考えると、コロナ禍で目先の業績が振れたとしても、同社に対する市場の評価が変わることはないだろう。

1. 会社概要

「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」という経営理念の下、国内外でBPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)事業を展開している。サービスの主なものは、自動車保険加入者にサービスを提供するロードアシスタンスサービス(電話対応から現場でのサービスまで)、海外旅行損害保険加入者向けの日本語緊急コンタクトセンターサービス、物件の管理会社等と契約しマンションの入居者に提供するホームアシストサービス(水漏れ、鍵開け、ハウスクリーニング等)、駐車場管理会社向けのパークアシストサービス等。いずれのサービスも馴染みはあるが、B2Bの事業形態をとっているため、言い換えると、サービス提供の際はクライアント企業(損害保険会社、自動車関連会社、不動産管理会社等)の社名を名乗って対応するため、“プレステージ・インターナショナル”という同社の社名を耳にする事は少ない。

【グループ経営理念とグループ事業方針】

グループ経営理念

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。

グループ事業方針

プレステージ・インターナショナルグループは、社会に必要とされ、クライアント企業から信頼され、エンド・ユーザーから感謝されるソリューションを提供できるグループを標榜し、社会貢献を常に念頭におきながらクライアント企業、株主、社員、地域と共に繁栄できるグローバルカンパニーを目指します。

BRIDGE REPORT



1-1 事業セグメントの概要

リテンション・メーカー戦略の進捗を明確にするため、21/3 期よりセグメントを下記の通りサービス別からマーケット別に変更した。

旧セグメント名	新セグメント名	事業内容
ロードアシスト	オートモーティブ	自動車関連サービス ロードアシスト+ワランティ(自動車延長保証)+カスタマーサポート(事故受付等)
プロパティアシスト	プロパティ	不動産関連サービス プロパティアシスト+ワランティ(住宅設備延長保証)
インシュアランス BPO	グローバル	海外関連サービス インシュアランス BPO+カスタマーサポート(カード事業)
ワランティ	カスタマー	コンタクトセンター業務 カスタマーサポート+ワランティ(製品保証)、派遣・その他(派遣)
IT	総合保証	ワランティ(総合・家賃保証等)
カスタマーサポート	IT	IT(システム開発等)
派遣・その他	ソーシャル	社会貢献事業 派遣・その他(スポーツ、託児所、地方創生)+ケア

1-2 特徴

玉上社長が、7年間にわたる海外生活で言葉や文化の違いにより不便な思いをした経験から、「海外でも日本にいたときのように高品質で心のこもったサービスを受ける事ができればいいのに・・・。」という思いが会社設立(1986年10月)の動機。その翌年にニューヨークへ進出し、トラブルに遭った日本人からの問い合わせに24時間日本語で対応するサービスを開始した。その後、アジア、ヨーロッパの主要都市にネットワークを広げると共にサービス内容を拡充。国内でのサービスも育成して業容を拡大した。

2001年7月にヘラクレス市場に上場し、2003年10月には、秋田県秋田市に緊急要請を24時間年中無休で受け付けるコンタクトセンターを開設(現「秋田BPOキャンパス」WEST棟650席)。「長期的かつ安定した人材の確保によってはじめて顧客への安定したサービスの提供が可能になる」との考えから開設した同キャンパスは、その後、07年EAST棟(550席)、12年サテライト棟(300席)と規模を拡大。高品質のインフラに対するクライアントからの評価は高く、ショールームとしての役割に加え、秋田での新たな雇用創造の一翼も担っている。2012年12月の東証2部上場を経て、2013年12月に東証1部に市場変更。

1-3 強み

同社の強みは、安定したストックビジネス、高品質なサービスを支えるサービス拠点、そして、この結果としての高い収益性と経営効率を実現している事。

安定したストックビジネス

クライアント企業である損害保険会社等の既存顧客向け付加価値サービス(保険特約)が中心のため、外部環境による収益の振れが比較的小さい。主たる業務委託契約フィーは、サービス対象者数×予想利用率によって算出され、サービス対象者やサービス対象者一人当たりの利用が増えると、翌期の委託契約フィーに反映される。特に自動車のトラブル対応は認知度の向上で導入企業や利用者が増加しており、継続的なサービス対象者数の増加と利用率の向上につながっている。自動車メーカーや販売会社がサービス収入の拡大に力を入れている事も追い風となっている。不動産関連サービスも同様に、フローの物件売り切りビジネスに依存していたマンションデベロッパー等がストックビジネスとして強化している事が追い風になっている。また、海外事業として手掛けているヘルスケア・プログラム(海外赴任での健康トラブル対応)は、成長著しい海外市場を目指す企業のグローバル展開が追い風になっている。

BRIDGE REPORT



高品質なサービスを支えるサービス拠点

高品質なサービスの提供を実現するために、国内でコンタクトセンターと現場部隊を展開すると共に、世界 18ヶ国 21 拠点のグローバルネットワークを有する。

国内 9 施設のコンタクトセンター

コンタクトセンターは人材の安定化を念頭に地方都市に開設しており、現在の稼働施設は、秋田 BPO キャンパス(秋田県秋田市)、山形 BPO ガーデン(山形県酒田市)、秋田 BPO キャンパスにかほブランチ(秋田県にかほ市)、及び富山 BPO タウン(富山県射水市)、秋田 BPO 横手キャンパス(秋田県)、及び、山形 BPO ガーデン鶴岡ブランチ(山形県鶴岡市)、魚沼テラス、横浜コンタクトセンター、青森コンタクトセンターの 9 施設。

拠点名	席数	人員数	退職率
秋田	1,500 席	1,473 人	10.2%
山形	500 席	555 人	12.9%
富山	1,000 席	605 人	15.6%
横手	500 席	254 人	7.3%
にかほ	240 席	204 人	10.9%

拠点名	席数	人員数	退職率
鶴岡	150 席	69 人	24.7%
魚沼	50 席	29 人	9.4%
横浜	210 席	181 人	24.1%
青森	80 席	37 人	21.3%
合計	4,230 席	-	12.3%

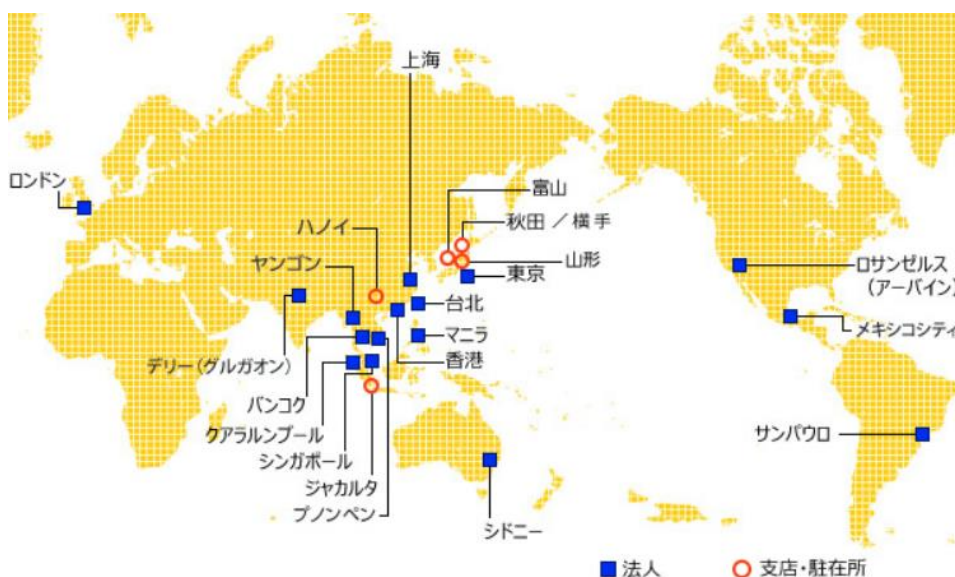
* 2020 年 3 月末現在

全国主要都市において現場部隊を内製化

現場部隊については、(株)プレミアアシストが、ロードアシスト(自動車向け)、ホームアシスト(不動産向け)、及びパークアシスト(駐車場向け)を全国の主要都市に内製化した現場部隊を展開している(政令指定都市全てのカバーが目標)。

トラブル現場で顧客対応するスタッフは清潔感のあるユニフォームで統一された正社員であり、定期的にマナー講習等が実施され、サービス品質向上への取り組みには余念がない。同社グループ企業の正社員による現場対応への評価は高く、競争力の源泉となっている。

各海外拠点では、海外で病気・ケガをした際の医療費の査定やキャッシュレスで受診可能な病院ネットワークの開拓を行っている。



(同社 Web サイトより)

BRIDGE REPORT



2. 2020年3月期決算概要

2-1 連結業績

	19/3 期	構成比	20/3 期	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	37,196	100.0%	42,377	100.0%	+13.9%	41,000	+3.4%
売上総利益	8,359	22.5%	8,985	21.2%	+7.5%	-	-
販管費	3,671	9.9%	4,026	9.5%	+9.7%	-	-
営業利益	4,687	12.6%	4,959	11.7%	+5.8%	5,300	-6.4%
経常利益	4,928	13.2%	5,364	12.7%	+8.9%	5,500	-2.5%
親会社株主帰属利益	3,185	8.6%	3,193	7.5%	+0.2%	3,600	-11.3%

* 単位:百万円

前期比 13.9%の増収、同 5.8%の営業増益

売上高は前期比 13.9%増の 423.7 億円。ロードアシストの売上が同 24.8%増と伸びる等、主要セグメントの売上がそろって増加した。

利益面では、派遣・その他セグメントの発達障害児支援プログラムでの過誤請求対応及びコンプライアンス体制の再構築(後述)に加え、プロパティアシスト事業での新センター関連やインシュアランス BPO 事業での海外新拠点開設等の先行投資を吸収して営業利益が 49.5 億円と同 5.8%増加した。為替差益(1.2 億円)や持分法投資利益(1.5 億円)の計上等で経常増益が 53.6 億円と同 8.9%増加したものの、税負担率の上昇で最終利益は 31.9 億円と同 0.2%の増加にとどまった。

2-2 セグメント別動向

	19/3 期	構成比・利益率	20/3 期	構成比・利益率	前期比	期初予想	予想比
ロードアシスト	15,500	41.7%	19,344	45.6%	+24.8%	17,700	+9.3%
プロパティアシスト	4,957	13.3%	5,500	13.0%	+11.0%	5,400	+1.9%
インシュアランス BPO	4,124	11.1%	4,495	10.6%	+9.0%	4,400	+2.2%
ワランティ	4,726	12.7%	5,252	12.4%	+11.1%	5,000	+5.0%
カスタマーサポート	6,445	17.3%	6,542	15.4%	+1.5%	7,000	-6.5%
IT ソリューション、派遣・その他	1,441	3.9%	1,242	2.9%	-13.8%	1,500	-
連結売上高	37,196	100.0%	42,377	100.0%	+13.9%	41,000	+3.4%
ロードアシスト	1,807	11.7%	2,200	11.4%	+21.7%	2,220	-0.9%
プロパティアシスト	597	12.0%	550	10.0%	-7.8%	600	-8.3%
インシュアランス BPO	577	14.0%	468	10.4%	-18.8%	530	-11.7%
ワランティ	888	18.8%	1,130	21.5%	+27.3%	1,000	+13.0%
カスタマーサポート	814	12.6%	934	14.3%	+14.7%	1,000	-6.6%
IT ソリューション、派遣・その他	0	0.1%	-329	-26.5%	-	-50	-
連結営業利益	4,687	12.6%	4,959	11.7%	+5.8%	5,300	-6.4%

* 単位:百万円

ロードアシスト事業

売上高 193.4 億円(前期比 24.8%増)、営業利益 22.0 億円(同 21.7%増)。3 月に始まった大手損保向けサービスの寄与もあり、損保向けサービスが増加する中、自動車メーカーの需要取り込みが進み売上が増加。センターオペレーションと現場対応グループ会社の稼働も期を通して安定して推移した。

プロパティアシスト事業

売上高 55.0 億円(前期比 11.0%増)、営業利益 5.5 億円(同 7.8%減)。賃貸から分譲へのシフトが進む不動産向けサービス(ホームアシスト)で既存受託業務が成長し売上が増加したが、新センターの稼働に向けた採用・教育費用等の先行費用が負担になった。

BRIDGE REPORT



インシュアランス BPO 事業

売上高 44.9 億円(前期比 9.0%増)、営業利益 4.6 億円(同 18.8%減)。駐在員向け医療サポート業務(ヘルスケア・プログラム)の新規クライアント獲得や既存クライアントの会員数の増加で売上が増加したが、海外拠点の新規開設や利益率の高い海外旅行保険の取り扱い減少で減益となった。

フランティ事業

売上高 52.5 億円(前期比 11.1%増)、営業利益 11.3 億円(同 27.3%増)。家賃保証プログラムと自動車延長保証が堅調に推移し売上が増加した。利益面では、特に家賃保証プログラムの寄与が大きかった。

カスタマーサポート事業

売上高 65.4 億円(前期比 1.5%増)、営業利益 9.3 億円(同 14.7%増)。既存受託業務が堅調に推移する中、前期に発生した一部プログラムの課題が解消し利益率が改善した。

IT ソリューション、派遣・その他

売上高 12.4 億円(前期比 13.8%減)、営業損失 3.2 億円(前年同期は 1 百万円の利益)。IT ソリューションは外部開発案件の増加で売上が 7.4 億円と同 19.5%増加し、営業利益も 1.9 億円と同 60.6%増加した。一方、派遣・その他は発達障害児支援プログラムでの過誤請求対応で売上が 4.9 億円と同 39.5%減少する中、コンプライアンス課題への対応等で営業費用が増加し 5.1 億円の営業損失となった(前期は 1.1 億円の営業損失)。

尚、発達障害児支援プログラムは(株)プレミア・ケアの事業領域である。一定の要件(指導員数)を満たす事を条件に自治体等に対して加算請求できるが、異動等の関係から要件を満たしていないにもかかわらず、加算請求を継続していた事実が発覚した。過誤請求への対応を進めると共に、事業継続に向けてガバナンスを強化し、コンプライアンス体制を再構築した。

2-3 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	19 年 3 月	20 年 3 月		19 年 3 月	20 年 3 月
現預金	15,015	17,089	仕入債務	1,347	1,327
流動資産	24,461	27,701	有利子負債(うちリース債務)	1,159(9)	915(65)
有形固定資産	8,653	8,898	負債	11,284	12,989
投資その他	4,993	5,130	純資産	27,739	29,901
固定資産	14,562	15,189	負債・純資産合計	39,023	42,891

* 単位:百万円

期末総資産は前期末との比較で 38.6 億円増の 428.9 億円。2019 年 4 月に秋田 PBO 横手キャンパスが稼働し、2020 年 5 月に富山トレーニングフィールド(2020 年 3 月末、建設仮勘定)が稼働したが、設備投資は営業 CF で賄われており、現預金が増加する一方、有利子負債が減少した。自己資本比率 65.9%(前期末 67.5%)。

キャッシュ・フロー(CF)

	19/3 期	20/3 期	前期比	
営業キャッシュ・フロー	3,570	5,933	+2,363	+66.2%
投資キャッシュ・フロー	-2,743	-2,796	-53	-
財務キャッシュ・フロー	-79	-1,267	-1,188	-
現金及び現金同等物期末残高	15,006	17,036	+2,030	+13.5%

* 単位:百万円

税前利益 53.4 億円、減価償却費 11.0 億円等で 59.3 億円の営業 CF を確保した。投資 CF は、主に秋田 PBO 横手キャンパス及び富山トレーニングフィールドへの投資によるもので、財務 CF は借入金の返済及び配当金の支払い等による。

3. 2021年3月期業績予想

【21/3期の想定と取り組み】

国内外の経済活動の停滞や個人消費の低迷により、オペレーションのボリュームや現場対応件数の減少が予想されることに加え、業績見通しの不透明感から、クライアント企業による新規案件等の先延ばし(受注遅延)も懸念される。ただ、第2四半期(7-9月)には徐々に回復し、下期には通常的环境に戻ることを想定している。

本社機能の地方移管、クライアント企業のBCP(事業継続計画)ニーズの獲得、及び効率化に取り組むと共に、地域社会への貢献も念頭に置き優秀な人材の獲得に力を入れる。

本社機能の地方移管

地方都市に展開しているBPO拠点では雇患者が比較的少なく、事業を継続することができた。このため、本社機能の一部をBPO拠点に移管し、より安定的な経営基盤と新規事業創造を目指す。

クライアント企業のBCP(事業継続計画)ニーズの獲得

大都市圏で運営されているコンタクトセンターでは一部の機能が制限されているため、地方都市でのバックアップ運用に対するニーズが高まっている。こうしたBCPニーズの獲得を目指す。

効率化の推進

PIとしてのコロナ禍対策を進める中で、テレワーク等の新しい働き方の発見があった。効率化に資するIT投資を継続し、「新しい生活様式」を共有できるワークスタイルを構築する。

優秀な人材の獲得

地方都市においては、特にインバウンド関連産業でコロナ禍の影響が懸念されている。「地方都市での雇用の創造・維持」という社会貢献方針に基づき、流動化する人材の受け皿となることで地域経済の一因としての役割を果たす。

3-1 連結業績

	20/3期 実績	構成比	21/3期 予想	構成比	前期比
売上高	42,377	100.0%	43,000	100.0%	+1.5%
営業利益	4,959	11.7%	5,000	11.6%	+0.8%
経常利益	5,364	12.7%	5,050	11.7%	-5.9%
親会社株主帰属利益	3,193	7.5%	3,200	7.4%	+0.2%

* 単位:百万円

コロナ禍は避けられないものの、既存ビジネスの深堀とコスト管理で前期と同水準の売上・利益確保へ

コロナ禍等による27億円(コロナ禍国内11億円、同海外8億円、その他特殊要因8億円)の減収要因、及び8.6億円(コロナ禍国内2.5億円、同海外4.5億円、その他特殊要因1.6億円)の営業減益要因を織り込んだが、売上高・営業利益共に前期と同水準を確保できる見込み。

国内では、オペレーション・ボリュームの減少、現場対応件数の減少、及び成長ビジネスの進捗遅延を織り込み、海外では、クレジットカード利用額の減少、海外旅行者の減少、新規クライアント獲得遅延を織り込んだ。この他、自動車延長保証及び家賃保証の一部で契約変更に伴う計上方法の変更が8億円の減収、2億円の営業減益要因となる一方、スポンサーのイベント延期が0.4億円の増益要因となる。

為替差益を見込んでいないことや持分法投資利益が見込めないため、経常利益が50.5億円と同5.9%減少する見込みだが、課題解消による子会社の損益改善で税負担率が低下するため最終利益は32億円と前期と同水準を確保できる見込み。

配当は、1株当たり第2四半期末3円、期末3円の年6円を予定している(予想配当性向24.0%)。

BRIDGE REPORT



3-2 セグメント別見通し

	20/3 期 実績	構成比・利益率	21/3 期 予想	構成比・利益率	前期比
オートモーティブ	21,000	49.6%	21,000	48.8%	+0.0%
プロパティ	5,298	12.5%	5,600	13.0%	+5.7%
グローバル	6,154	14.5%	5,550	12.9%	-9.8%
カスタマー	4,544	10.7%	5,200	12.1%	+14.4%
総合保証	4,343	10.2%	4,500	10.5%	+3.6%
IT	749	1.8%	550	1.3%	-26.6%
ソーシャル	287	0.7%	600	1.4%	+108.9%
連結売上高	42,377	100.0%	43,000	100.0%	+1.5%
オートモーティブ	2,466	11.7%	2,600	12.4%	+5.4%
プロパティ	531	10.0%	550	9.8%	+3.4%
グローバル	948	15.4%	600	10.8%	-36.7%
カスタマー	293	6.4%	400	7.7%	+36.4%
総合保証	1,083	24.9%	1,000	22.2%	-7.7%
IT	190	25.4%	100	18.2%	-47.4%
ソーシャル	-555	-	-250	-	-
連結営業利益	4,959	11.7%	5,000	11.6%	+0.8%

* 単位:百万円

オートモーティブ事業は企業・個人の行動量の減少と自動車販売不振の影響を既存業務の成長でカバーして前期と同水準の売上確保を目指している。プロパティ事業は既存クライアントへのメニュー拡大で売上が増加するものの、現場対応の再構築に伴い利益率が悪化する。グローバル事業は海外旅行者の減少やカード利用の減少で減収減益が見込まれ、カスタマー事業は地方拠点の強みを活かした BCP ニーズの取り込みと課題プログラムの採算向上で大幅な増益が見込まれる。総合保証事業は家賃保証を手掛けるイントラストの売上・利益が増加するものの、一部プログラムの計上方法の変更で減益となる。IT 事業は開発遅延で減収・減益が見込まれ、ソーシャルはコンプライアンス課題の結果が未だ未確定だが、前期に一定の会計処理を行ったため影響は限定的と考えている。

3-3 設備投資

富山トレーニングフィールド約 7 億円、山形 BPO パーク約 20 億円、新潟 BPO 魚沼テラス約 3 億円等で 36 億円(前期 29.2 億円)の設備投資を計画しており、減価償却費は 12.4 億円(11.0 億円)を織り込んだ。

3-4 中期経営計画の進捗状況

2018 年 5 月に策定した「中期経営計画:HOP3」では、最終となる 21/3 期の数値目標として、売上高 450 億円、営業利益率 14%、ROE15%・ROA10%、総還元性向 30%、を掲げていた。

しかし、新型コロナウイルス感染症の影響等で、事業環境と前提条件との間で大きな乖離が生じてしまった。このため、21/3 期を、“「0」リセットで既成概念を排除し、新たな経営体制を構築する期”と位置付けた。来期から始まる新たな中期経営計画では安定的・継続的な成長を目指す考えで、21/3 期はそのためのより強固な礎の構築に取り組む。

尚、中期事業計画において、21/3 期の総還元性向の目標を 30%としていたが、24%にとどめることとした。①前提としていた営業キャッシュ・フロー(CF)の確保が難しい見通しである中、必要な成長投資を実施すること、②特に影響を大きく受けている海外事業において一定のキャッシュ・ポジションの確保が必要なこと、更には③雇用の創造・維持を継続すること、がその理由。21/3 期は、営業 CF を 44 億円、投資 CF を 36 億円、と想定しており、フリーCF8 億円を原資として(20/3 期の配当総額は 8.9 億円)、年 6 円の配当を実施する予定で、自己株式の取得は実施しない。

4. 今後の注目点

足元では感染第2波が懸念されており、21/3期の同社の業績予想も慎重なものとなったが、高品質な自社運営のコンタクトセンターを展開すると共に、自ら現場部隊の育成にも取り組む同社に対する信任は厚く、需要は旺盛なようだ。この4月には、2022年3月の稼働を目指す秋田BPOにかほキャンパスのプロジェクトが始動した。20/3期末現在、秋田県では、秋田BPOメインキャンパス(秋田市・2003年開設)、にかほランチ(にかほ市・2014年開設)、及び秋田BPO横手キャンパス(横手市・2019年開設)が稼働しているが、旺盛な需要に応じて受注能力を増やすべく、現在、にかほ市に2ヶ所あり、パフォーマンスも良好な、にかほランチを統合して秋田BPOにかほキャンパスを開設する。

クライアント企業との信頼関係が同社の強みであることを考えると、コロナ禍で目先の業績が振れたとしても、同社に対する市場の評価が変わることはないだろう。

<参考:ESGの取り組み>

ESGの一環として、地方都市の活性化と雇用創出、及び女性活躍推進プロジェクトに取り組んでいる。

【富山トレーニングフィールドを開設】

現在、約500名の現場対応部隊を擁する子会社プレミアアシストによる高品質で均一なサービス提供をサポートするべく、研修施設として富山トレーニングフィールドを開設した。富山トレーニングフィールドは、新人研修、座学、実地研修、OJTの受講が可能。宿泊施設が併設されているため、集中的に効率よく研修を実施できる。

2018年にロードサービス事業においてフランチャイズ展開を開始したが、全国各地のロードサービス提供協力会社に対しても多彩な研修メニューを用意し、各社の品質向上につなげていく。まずはロードアシスト事業において研修を開始し、今後、ホームアシスト事業・パークアシスト事業の研修にも活用していく予定。

富山トレーニングフィールドの概要

所在地	富山県射水市(富山BPOタウン隣接地)	敷地面積	約9,987㎡
投資総額	約8億円	延床面積	約3,057㎡
サービス開始	2020年5月		
キャパシティ	宿泊施設:最大20名まで宿泊可能、研修施設:最大30名まで研修可能		
構成設備	トレーニングルーム、会議室、宿泊施設、大浴場等		

【秋田女子バスケットボール「アランマーレ」】

一般社団法人バスケットボール女子日本リーグ(WJBL)理事会において、同社の秋田女子バスケットボールチーム「アランマーレ」のWリーグ入会が承認され、第23回Wリーグ(2021-22シーズン)からの参戦が決定した。Wリーグへの入会はチーム設立時から掲げてきた目標であり、東北地域からは唯一の参加である。

プレステージインターナショナルでは、女子バレーボールチーム(山形県酒田市)、女子ハンドボールチーム(富山県射水市)もトップリーグに参戦しており、今回の決定で全ての所属チームがトップリーグ参戦となった。地域に根付いたチームを目指し、今後もスポーツの力で地域を元気にしていく考え。

【女性活躍推進プロジェクト：新生活サポート制度の導入】

同社は、ライフステージに関わらず、女性が活躍できる職場環境づくりに取り組んでおり、この一環として、2020年5月1日に新生活サポート制度を導入した。結婚、出産、介護等、生活スタイルが一変するライフイベントは様々。新生活サポート制度は、一人親家庭をサポートするもので、既存の慶弔見舞金制度や休暇制度に次ぐ3つ目の制度である。従業員に寄り添ったサポートを行い、従業員満足度の向上を目指している。

制度内容

シングルマザー・シングルファーザー サポート手当

一人で子育てをする不安を少しでも解消できるようサポートするべく、離婚・死別によるシングルマザー・シングルファーザーに対してサポート一時金を支給する。

BRIDGE REPORT



介護サポート休暇付与

高齢化人口の増加により、介護を必要とする人の増加を見据えて介護サポート休暇を付与する。具体的には、介護する家族が要支援2以上の認定がある従業員に対し、介護対象者1人な場合は1年間につき5日間、2人以上の場合は1年間に10日間の休暇を付与する。

プレママサポート休暇付与

妊娠中は出産に備えホルモンバランスが変化し、体力を消耗しやすくなるだけでなく、睡眠不足にもなりやすく休息が必要となること等に配慮し、妊娠していることを会社に届け出た女性従業員に対し、通院休暇とは別に5日の休暇を付与する。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	5名、うち社外2名
監査役	4名、うち社外2名

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2019年07月08日)

基本的な考え方

当社におけるコーポレート・ガバナンスとは、エンド・ユーザー、クライアント企業、株主、社員、地域等の各ステークホルダーとの関係における企業経営の基本的な枠組みのあり方と理解しております。当社及び当社グループとして、コーポレート・ガバナンスの充実・強化は株主利益および企業価値向上のための責務と考えており、以下の方針を定めております。

- 1 株主の権利を尊重し、平等性を確保します。
- 2 各ステークホルダーとの適切な協働を図ります。
- 3 会社情報を適切に開示し、透明性の確保を図ります。
- 4 公正・透明で迅速果断な判断を可能にする取締役会等の体制の構築に取り組みます。
- 5 株主との適切な対話を行ないます。

<実施しない主な原則とその理由>

補充原則 4-10-1(諮問委員会等の設置)

当社は、任意の指名・報酬委員会などの独立した諮問委員会を設置していませんが、取締役候補の選任や取締役の報酬については、取締役会の決議に先立ち、独立社外取締役に對し説明を行い、適切な助言を得ています。このように、取締役候補の選任や取締役の報酬について、独立社外取締役に適切な関与・助言を得ていることから、これらに係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任は十分担保されているものと考えています。

<開示している主な原則>

原則 1-4(政策保有方針)

(1) 政策保有株式に関する方針

当社が純投資目的以外の目的で保有する株式は、取引先の株式を保有することで中長期的な関係維持、取引拡大、シナジー創出等が可能となるものを対象としております。発行会社の株式を保有する結果として当社の企業価値を高め、株主・投資家の皆様の利益に繋がると考える場合において、このような株式を保有する方針としております。当該方針に従い、四半期毎に中長期的な経済合理性や将来の見通しについて取締役会において検証し、意義が不十分あるいは基本方針に合致しない保有株式については縮減を進めます。また、保有する便益やリスクが資本コストに見合っているかを個別具体的に精査、検証しその概要を開示いたします。

原則 5-1(株主との建設的な対話に関する方針)

当社では、グループ経営戦略本部を担当部署としております。

株主や投資家に対しては、決算発表後に決算説明会を開催するとともに、逐次、各BPO拠点見学を兼ねた説明会やスモールミーティングを実施しております。また、海外機関投資家向けにスモールミーティングも実施しております。

BRIDGE REPORT



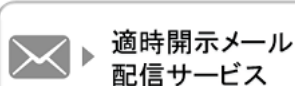
株主・投資家との建設的な対話を促進するための体制・取組みに関する基本方針は以下のとおりになります。

- (1) 株主との対話については、建設的な対話の実現するよう、代表取締役又は IR 担当責任者が直接面談に臨むことを基本としております。
- (2) IR 担当責任者は、グループ経営戦略本部を管掌し、グループ財務経理本部等を含めて他部署と十分な連携をとれる横断的な体制を構築しております。
- (3) 株主構造の把握に努めるとともに、決算説明会および各 BPO 拠点において個人投資家向け説明会を実施しております。
- (4) 代表取締役および IR 担当責任者は、取締役会において対話の状況について定期的にフィードバックを行なっております。
- (5) 決算説明会および株主との面談は、すでに開示されている情報を敷衍して説明することとしており、開示されていない重要事実と該当する事実については開示・説明しない方針であります。かかる措置は、株主間の公平、市場の健全性の確保のほか、株主の自由な株式売買を保障するうえで必要な措置と認識しております。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2020 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(プレステージインターナショナル:4290)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



アンケート回答で
ポイント獲得

Web上でブリッジレポートのアンケートに回答頂くと、各種商品に交換可能なポイントがレポート毎に獲得できます。

[>> 詳細はこちらから](#)