

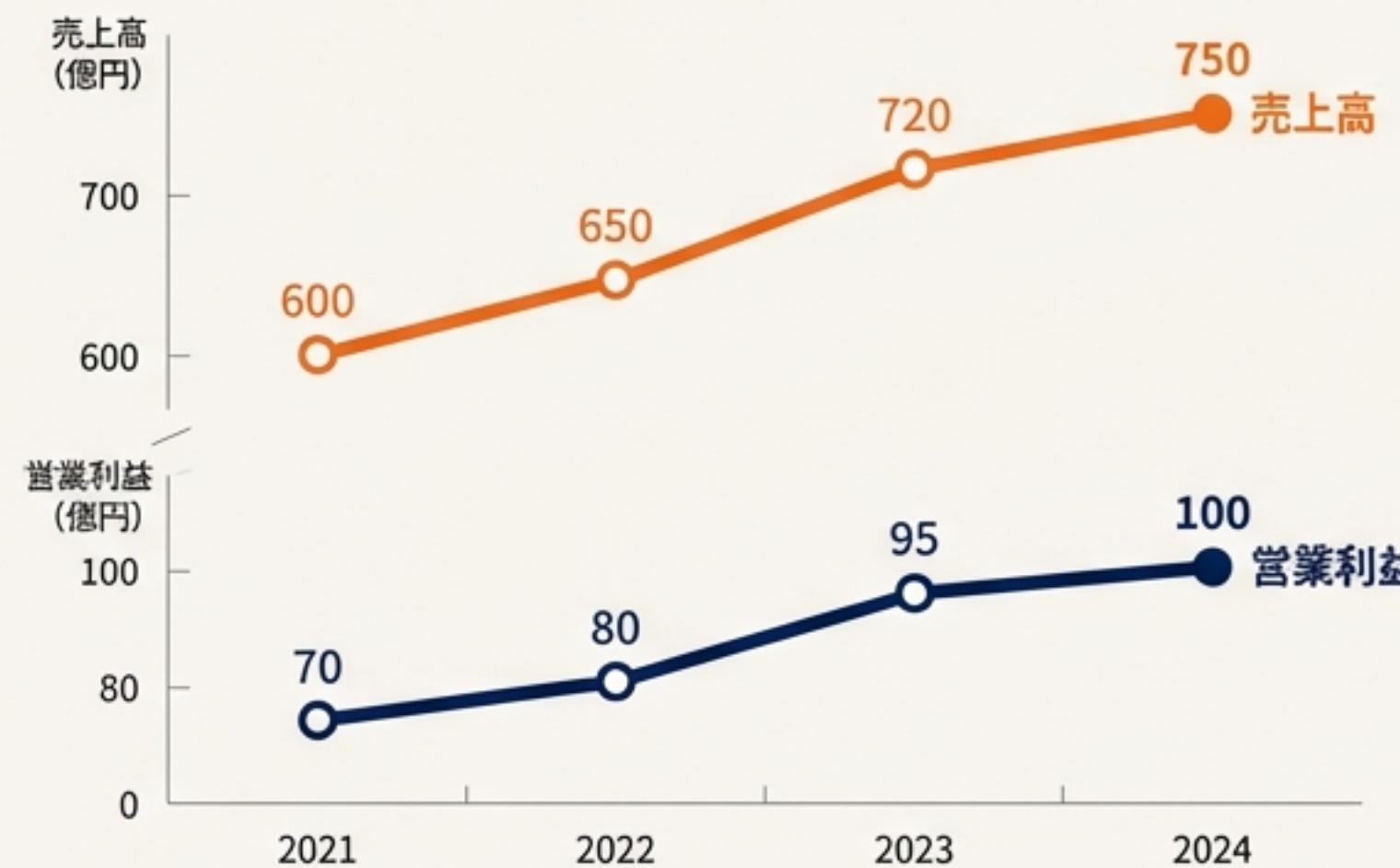
断絶を統合し、利益をデジタルで防衛する
プレステージ・インターナショナル「第2の創業」を加速させる戦略的DX提案



「第2の創業」—成長の先にある、新たな機会

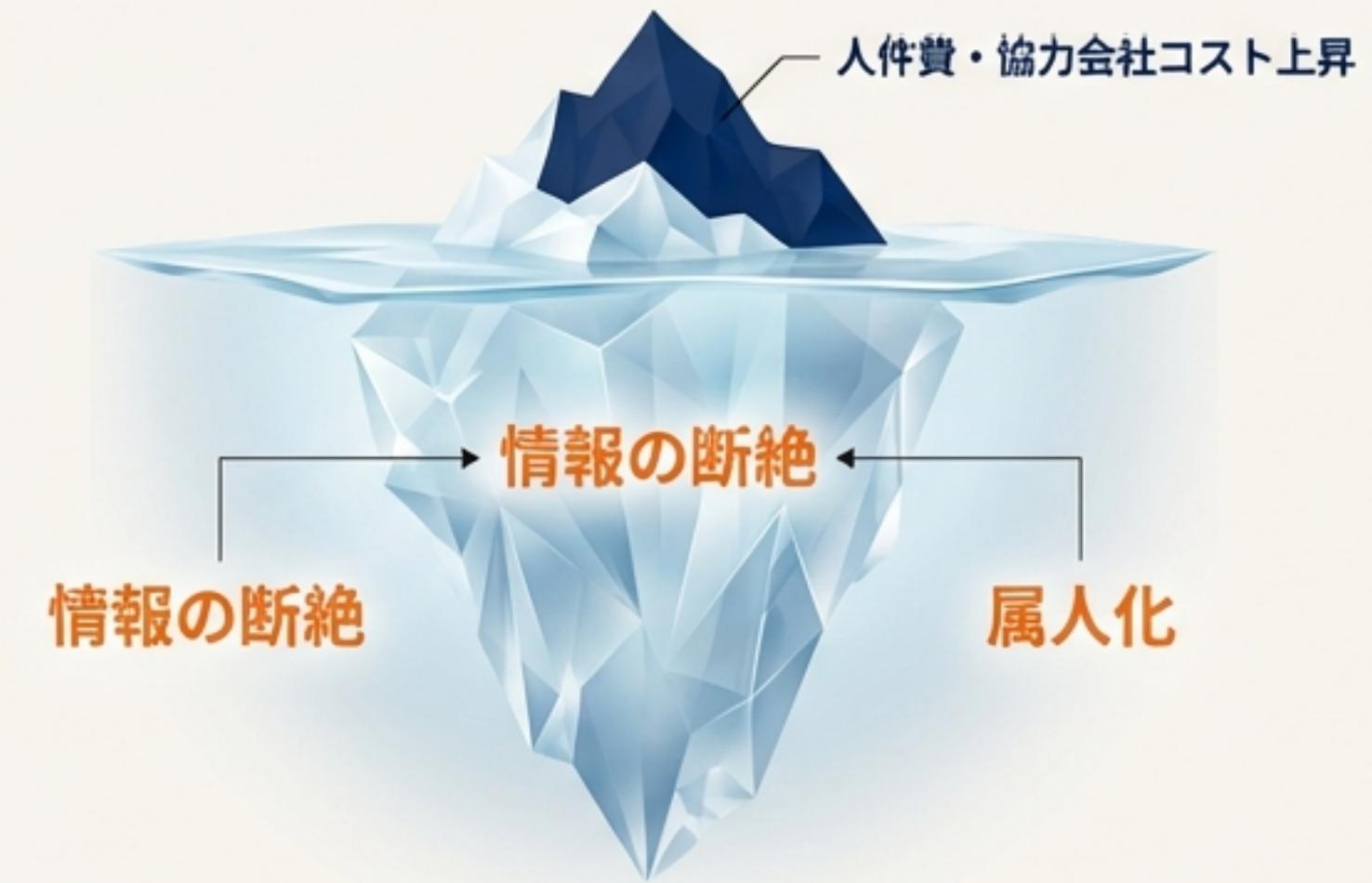
確固たる成長基盤

中間期として過去最高の売上高・営業利益を達成。第8次中期経営計画（売上高750億円、営業利益100億円）も計画通り順調に進捗。



未来を脅かす「見えないコスト」

しかし、その成長の裏で、コスト上昇とグローバルな「情報の断絶」が深刻化。この脅威を競争優位性に転換し、「第2の創業」を加速させる統合戦略を提案します。



成長の裏に潜む、収益性の課題

オートモーティブ事業：增收減益の構造

売上高: +8.6%増

14,466百万円



営業利益: ▲9.7%減

1,486百万円

2026年3月期中間連結業績より

主要因は人件費や協力会社への支払単価上昇。
しかし、根本的な課題は、それらのコスト上昇を吸収でき
ない非効率な業務構造にあります。

根本原因

情報の断絶と属人化

「情報の断絶」は、全社に広がる経営リスク



5,509名の知見がサイロ化し、日々「見えないコスト」を発生させ続けています。

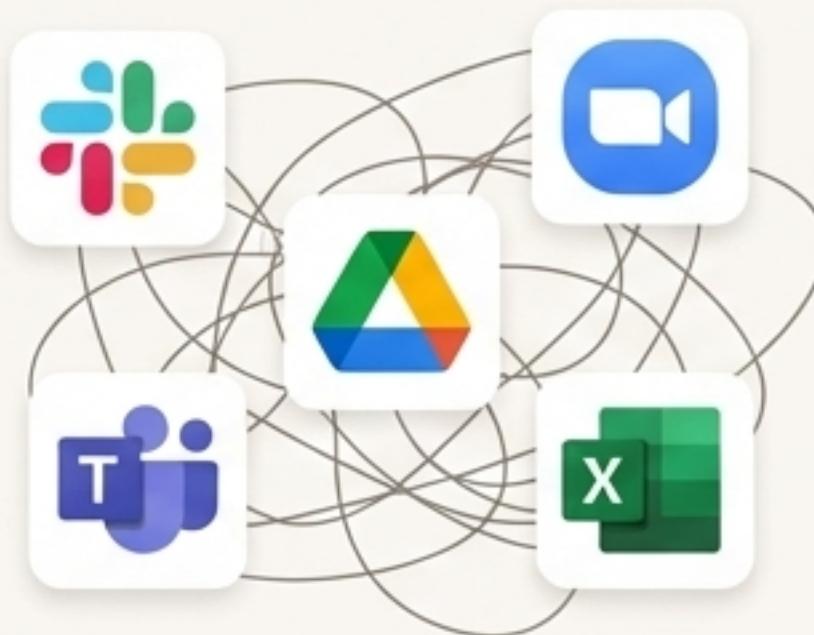
断絶を統合する、三位一体の戦略 「三本の矢」



3つの戦略が連携し、中期経営計画の達成を確実なものにします。

第1の矢：基盤統合 — 全社のナレッジを、一つの画面へ

Before



After



コスト削減

複数ツールのライセンス費用を一本化し、純増コストを抑制。



ナレッジ集約

散在する情報をLark Baseに統合し、属人性を排除。検索時間を大幅に短縮。



グローバル連携

AI自動翻訳機能で、18カ国拠点とリアルタイムに連携。



業務自動化

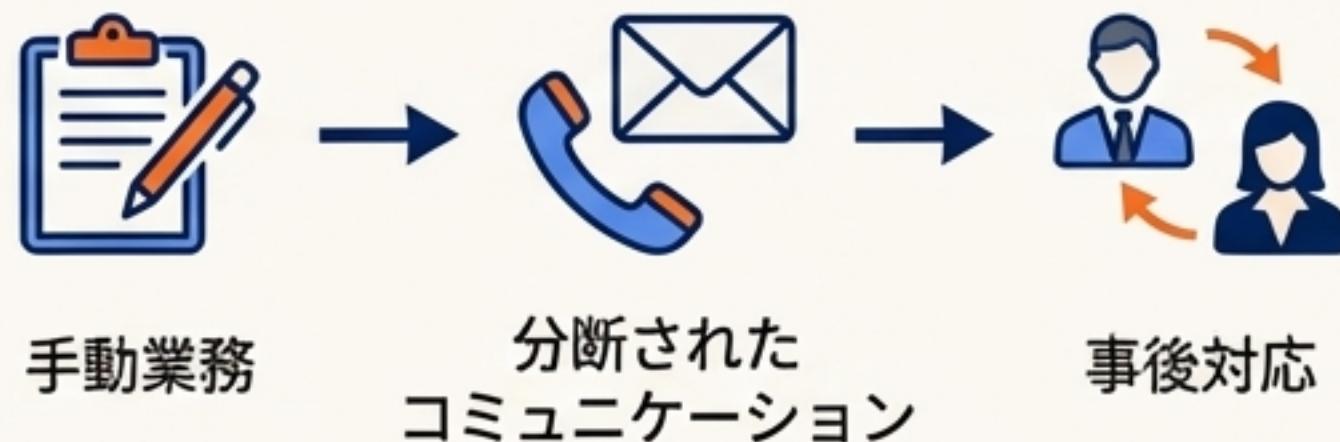
ノーコードDBで受発注や報告業務を自動化し、ヒューマンエラーを撲滅。

第2の矢：事業高度化 — 25年の貿易知見を、次世代BPOへ

提案者の25年にわたる貿易実務の知見をLark Base上でシステム化。

単なる業務代行ではない、高付加価値な「データ駆動型BPO」を創出します。

従来型BPOモデル



- ハイブランド輸入車メーカー
- 国産車メーカーの海外部門
- 人手不足に悩む特定技能関連業界

次世代PI BPOモデル



第3の矢：人材安定化 — 安全な外国人材サプライチェーンの構築

採用から在留資格管理までを垂直統合。行政書士実務に基づいたコンプライアンス遵守の体制で、
安定的かつ高品質な人材を社内および顧客企業へ供給します。



海外送り出し機関との提携



専門教育機関の創設

(Mechanics, Japanese Language)



在留資格の申請・管理

(Legal Expertise)



PI国内拠点・顧客企業へ配属



なぜ「私」なのか？ — 構想を”実行”に変える、唯一無二の経験



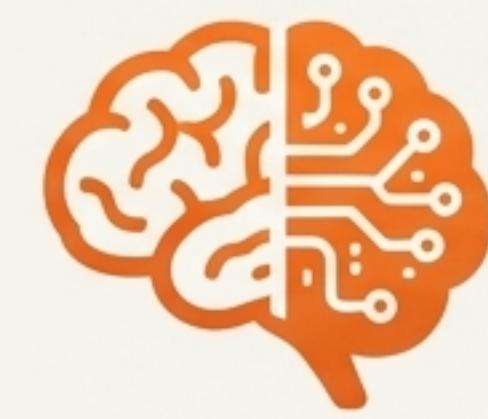
グローバル実務 (Global Business)

欧米・東南アジアで25年の貿易・海外営業経験。7カ国での新規代理店開拓を完遂。



国際法務・人材 (Legal & HR)

登録支援機関での行政書士実務。特定技能・技人国の在留資格管理とサプライチェーン構築の経験。

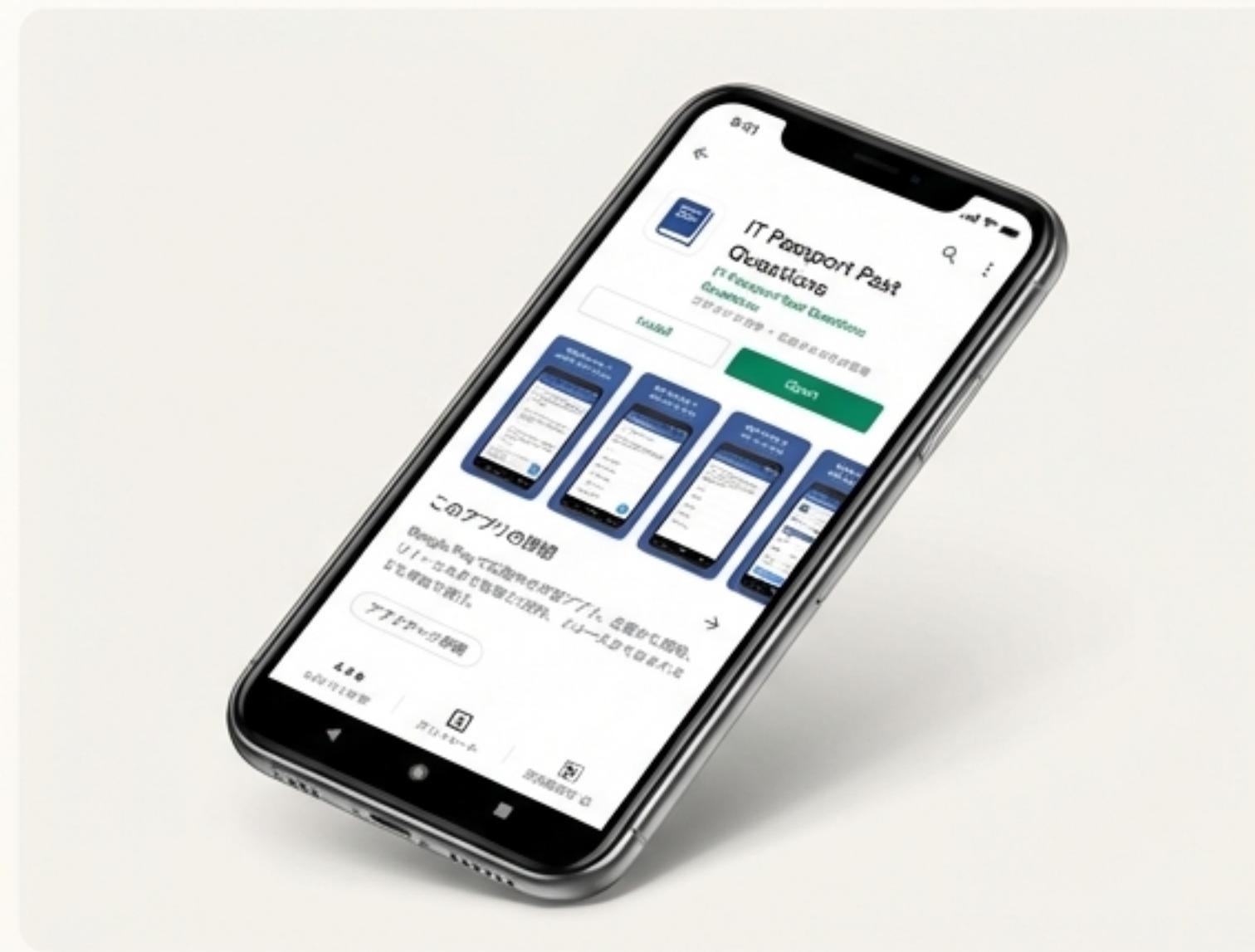


AI・DX実装 (AI & DX Implementation)

Lark自動化、Google広告認定11種取得。実戦的なAI業務改善システムを自ら構築。

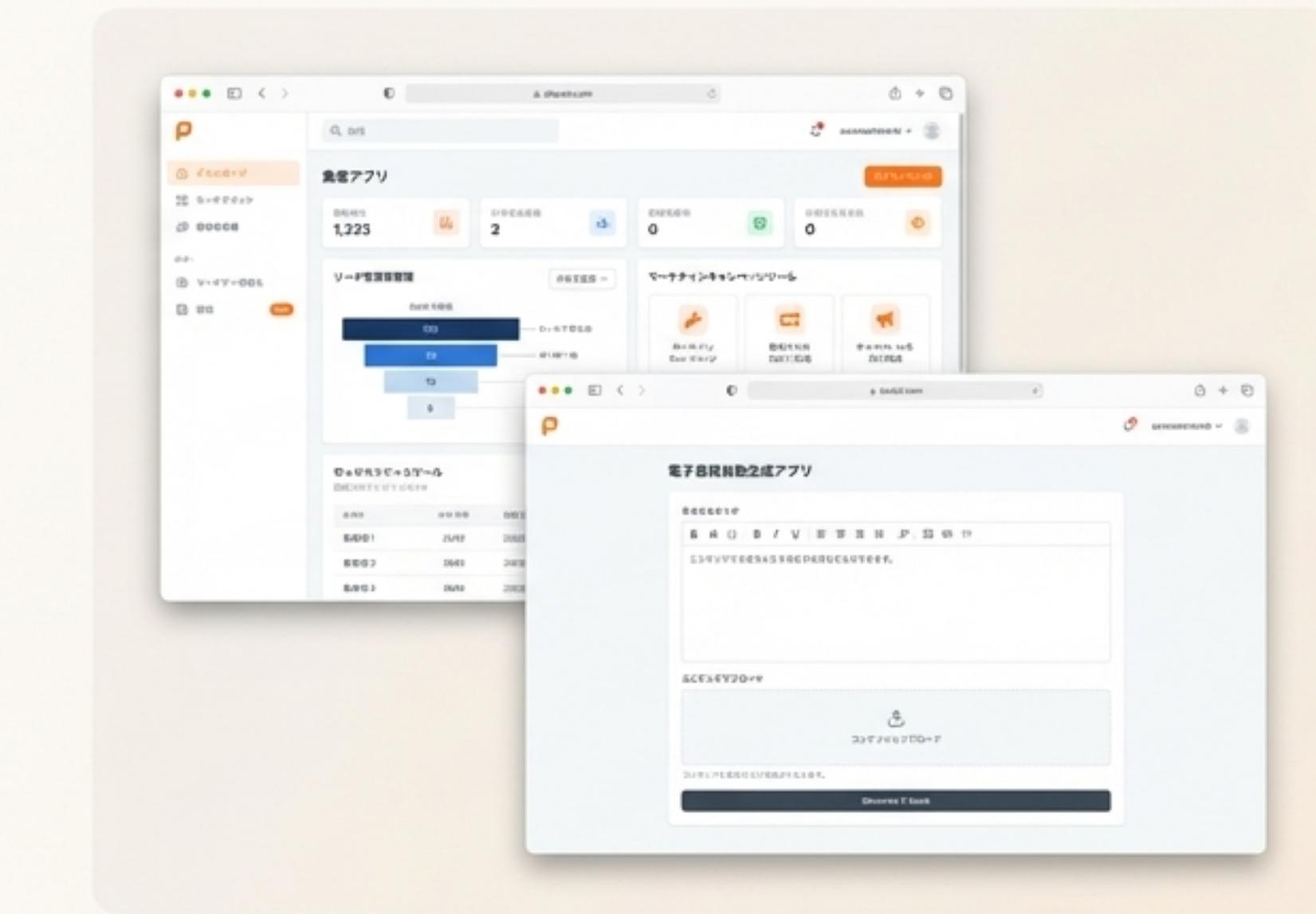
現場・法務・ITを統合する実行力が、DX推進本部のエンジンとなります。

制作実績①：アプリケーション開発 — 構想から実装まで



スマホアプリ (Mobile App) : ITパスポート過去問アプリ

Google Playで公開中の学習アプリ。企画から開発、リリースまでを単独で実行。



WEBアプリ (Web App) : 各種業務改善アプリ

集客支援ツールや電子書籍自動生成アプリなど、マーケティングと業務効率化に直結するMVPを多數開発。

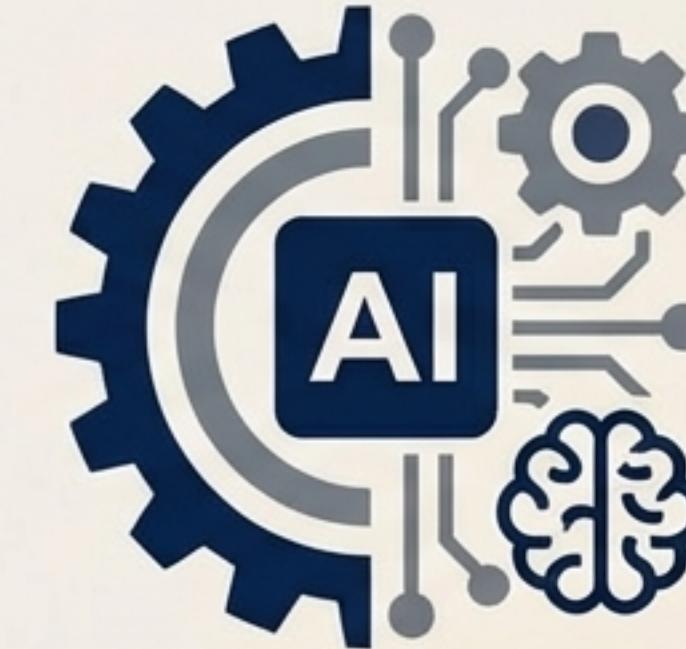
制作実績②：AI駆動型マーケティング — 戦略から収益化まで

セールスライティング&コンテンツ制作 Kindle電子書籍・オウンドメディア



専門知識（外国人材紹介）を活かした戦略的なコンテンツ設計。約40冊の電子書籍出版と、検索上位を獲得するメディア運営実績。

AI活用・自動化 実践的AI研修



60件以上の
高評価

クラウドソーシングで60件以上の高評価を獲得。
実務に即したAIプロンプト講座やNotebookLM活用法などを提供。

投資対効果 (ROI) シミュレーション — 最小投資で最大インパクトを

Phase 1：関連部署の選抜50名での先行導入ケース



「第2の創業」へ — データが利益を生む、次世代BPOの構築



この変革は、単なるコスト削減に留まりません。
全社のデータを資産に変え、新たな価値を創造する経営基盤そのものを築くものです。

ご提案：変革の「エンジン」としてDX推進本部に合流

現場実務、国際業務、ITスキルを繋ぐ「ブリッジ人材」として、貴社DX推進本部に参画。

構想の策定から現場への実装、そして次世代BPO事業の収益化までを一気通貫で推進します。

- 1. 事業開発 (Business Development):**
25年の海外営業経験を活かし、新規BPO案件を獲得。
- 2. 人材戦略 (Talent Strategy):**
法務知識に基づき、クリーンな外国人材管理体制を構築。
- 3. DX実装 (DX Implementation):**
最新AIスキルで、社内オペレーションを継続的に最適化。



**断絶を統合し、
利益をデジタルで防衛する。**



PRESTIGE INTERNATIONAL

断絶を統合し、利益をデジタルで防衛する：次世代BPO戦略

当社グループは全体として增收増益を達成する一方、主要セグメントであるオートモーティブ事業は人件費・外注費高騰により減益という課題を抱えています。本提案は、情報の断絶という真因を解消し、低投資・高ROIで「第2の創業」を加速させる次世代BPOモデルを提示するものです。



経営課題：增收の裏に潜む「見えないコスト」

オートモーティブ事業、
営業利益9.7%減



情報の断絶が
コストを生む



解決策：Larkをハブとした「3本の矢」

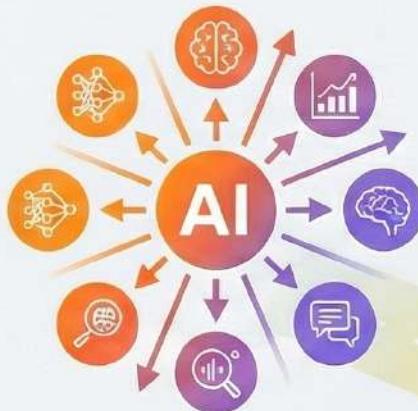


初年度ROI
330%



50名の先行導入で年間約900万円の生産性向上価値を創出します。

AIツール導入の壁を乗り越えるための提案



提案の実現には AIツールが必須

この提案を現実のものとするには、各種AIツールの使用が欠かせません。

社内セキュリティにより AIツールの使用が禁止

現行の社内規定では、必要なAIツールが使用できない状況です。



問題点：社内規定とプロジェクト要件の衝突

提案者個人のPC環境で 最高の再現性を確保

個人の環境を使用することで、プロジェクトの成功率が最も高まります。



個人事業主としての 契約を推奨

提案を採用する場合、会社と提案者が別途契約を結ぶ形が最適です。



解決策：個人事業としての契約