

株式会社エス・エム・エス (2175 東証マザーズ)

2012年3月期 第1四半期決算 および会社説明資料

2011年7月29日(金)

本資料は株式会社エス・エム・エス(以下、当社)の事業について、当社による現在の予定、予想に基づいた将来展望についても言及しています。数値に関しては、百万円未満を切り捨てて表示しております。これらは2011年6月30日現在において当社が取得可能な情報に基づき作成されたものであり、リスクや変動要因を多く含んでおります。従って将来展望と結果が著しく異なる可能性がありますので、当社はこれらの情報を正しいと約束することはできないことをご了承ください。また、当社はこれらの情報を更新し公表する責任を負いません。



SMS
Best matching Best value

1

会社概要、企業理念、基本戦略

P2-P12

2

2012年3月期 第1四半期 連結決算

P13-P20

3

その他ご参考

P21-P39

1	会社概要、企業理念、基本戦略	P2-P12
2	2012年3月期 第1四半期 連結決算	P13-P20
3	その他ご参考	P21-P39

社名

株式会社エス・エム・エス 【英語表記】SMS CO.,LTD.

設立

2003年4月4日（2012年3月期：第9期目）

従業員数

連結：453名 単体：435名 11/6/30時点
（前期末：424名[連結、11/3/31時点]，前年同日：400名[連結、10/6/30時点]）

上場市場

東京証券取引所 マザーズ（証券コード：2175）*1

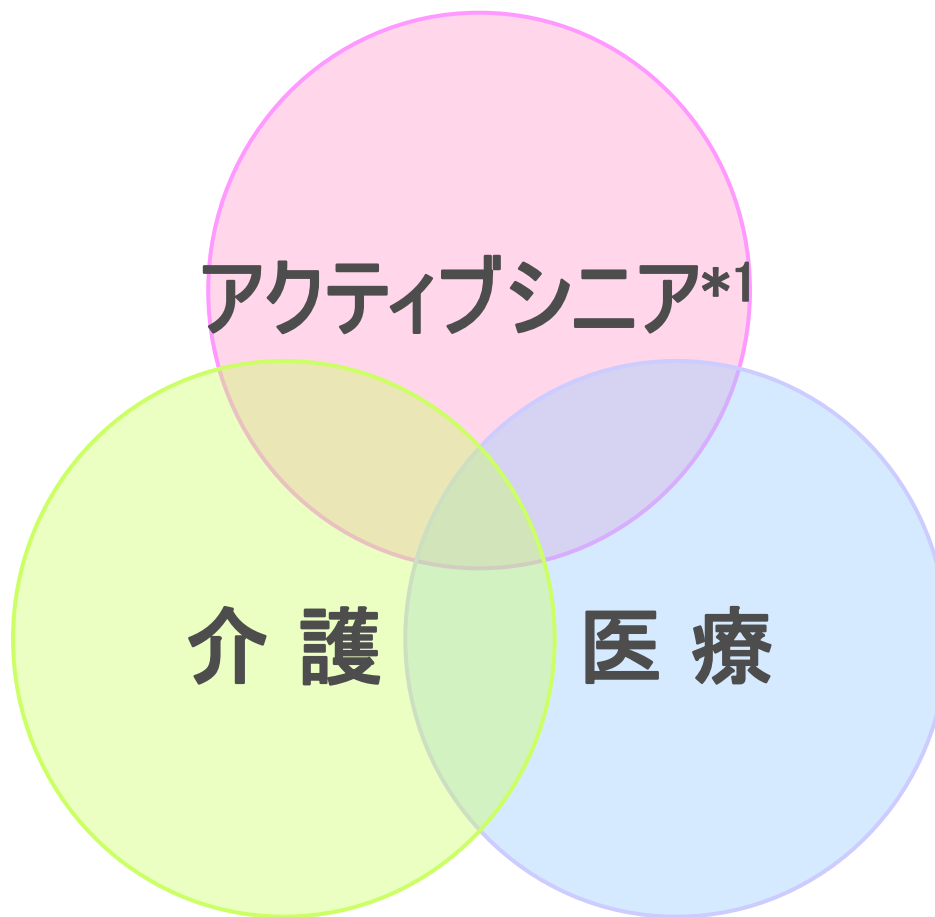
*1: 2008年03月13日に東証マザーズ上場

当社は、以下の企業理念を掲げ、事業の展開を行っています

【エス・エム・エス企業理念】

高齢社会に適した**情報インフラ**を構築することで
価値を創造し社会に貢献し続ける

当社は、「**高齢社会**」で求められる**3つの分野**を定義しています



1 当社における「情報インフラ」の定義

当社は、「情報インフラ」を、情報を求める人と情報を伝えたい人の間で
情報の「収集」「整理」「伝達」を行う仕組みと定義しています



1 当社事業分野における市場規模

当社事業分野における**市場規模は今後も拡大**が見込まれます

- ✓ 高齢化の進展により介護・医療保険の規模が拡大
- ✓ 情報が集約されておらず、情報の非対称性が大きい

介護分野における情報インフラ市場規模



医療分野における情報インフラ市場規模

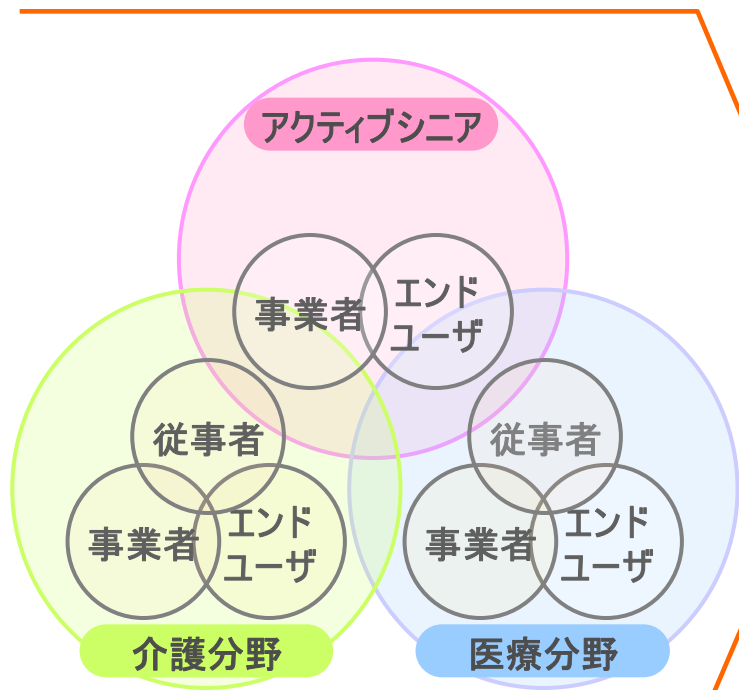


*1: 介護保険支給総額(厚生労働省平成18-20年度)と民間介護事業者広宣費ないし採用教育費率(約2%)より当社推算

*2: 医療保険支給総額(厚生労働省平成18年度)と医療機関広宣費ないし採用教育費率(約2%)より当社推算

当社は、介護、医療、アクティブシニア分野における8種のプレーヤー(プレート)に対しサービスを展開しております。また、利用頻度により、サービスを日常事業、非日常事業に区分しております。その二つの考え方をベースに、各サービスの現在及び将来的な結びつきを考慮しながら戦略策定、事業運営をしています

8つのプレート



戦略策定
事業運営

日常事業と非日常事業



ウェブコミュニティなどユーザが日常的にサービスを利用したいというニーズを持つ事業



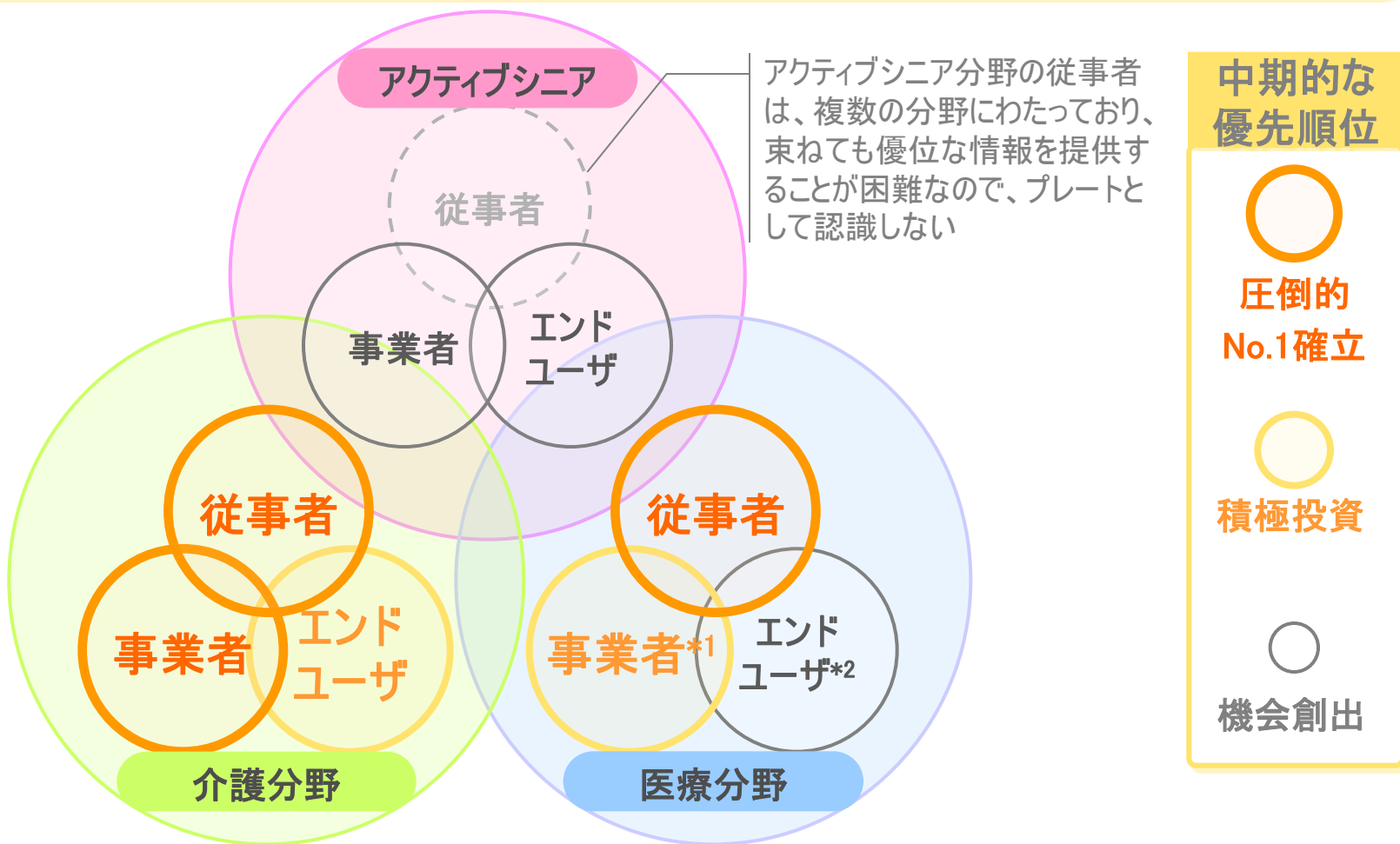
結びつき



人材紹介などユーザが数ヶ月、数年に1度しかサービスを利用したいというニーズを持たない事業

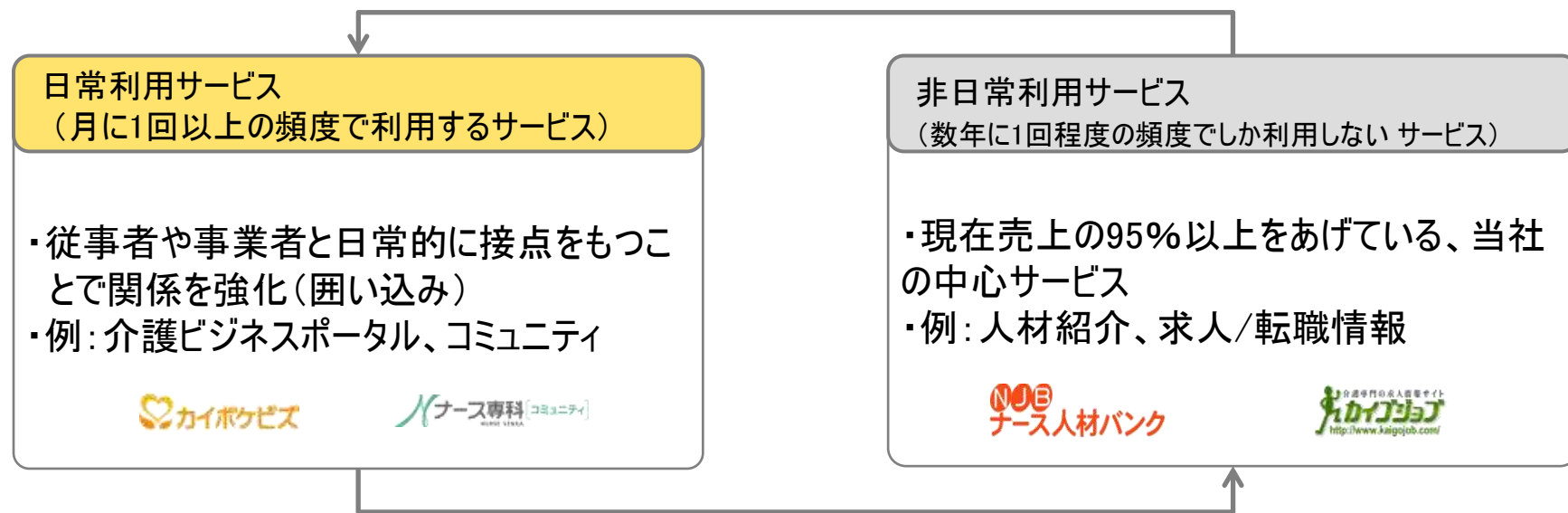


当社は、情報インフラとして圧倒的No.1を獲得するために、各分野で計8つの「プレート」を認識、優先順位付けし、それぞれを強く囲い込むことを目指します



当社は、「日常利用サービス」をベースとして従事者、事業者、エンドユーザを囲い込み、関係を強化することで、「日常利用サービス」及び「非日常利用サービス」双方の事業拡大と新しい事業の創造をめざしています

獲得した資金を投資



囲い込んだユーザを非日常利用サービスへ誘導することによる事業拡大
各プレートとの関係強化を通じた新しい事業の創造

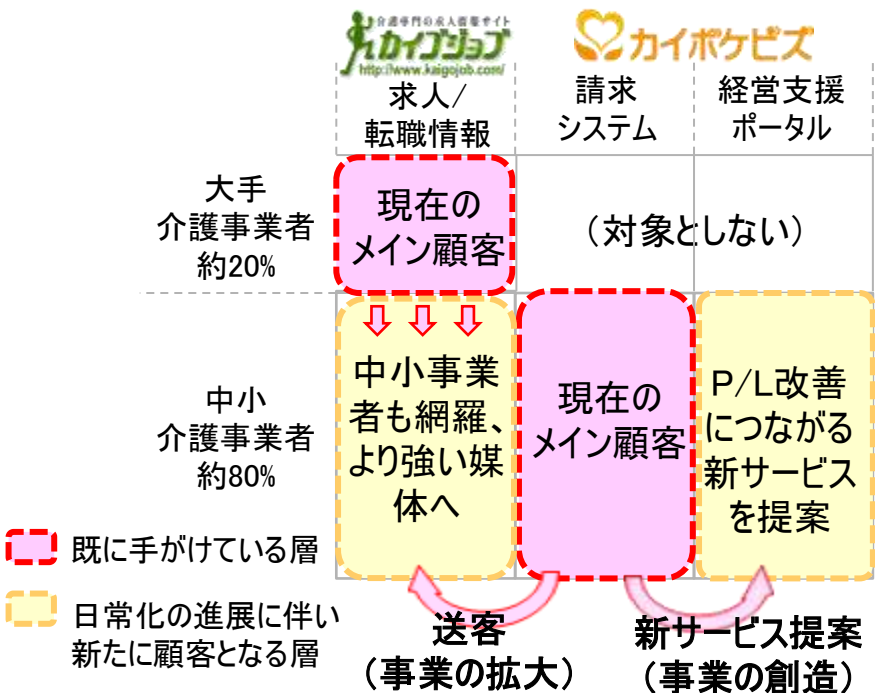
最終的には日常利用サービス、非日常利用サービス双方から
利益が上げられる状態を目指す

1 全社戦略の例 ～ 日常事業と非日常事業のつながり～

日常事業で事業者、従事者、エンドユーザを囲い込むことで、非日常事業の運営上有利な体制を構築し、事業の拡大を図ります。また、囲い込んだ方々に対し、新たなサービスを提案することで、事業の創造を行っていきます

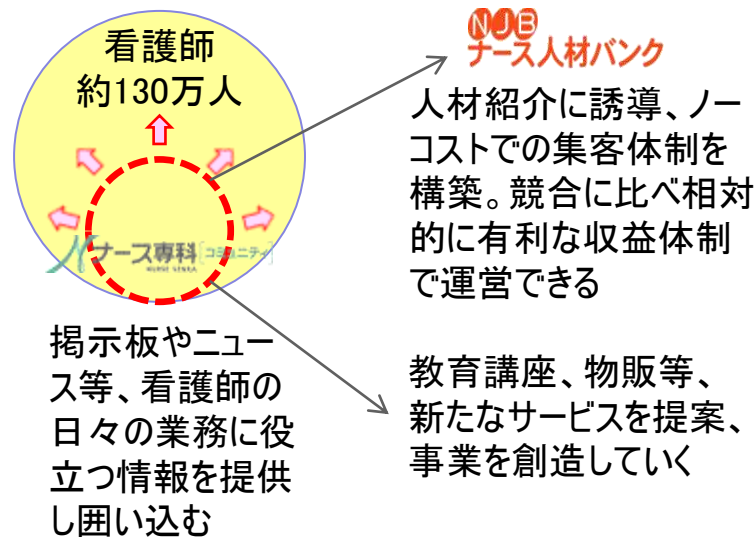
介護分野の例

請求システムを起点に中小規模事業者を囲い込みカイゴジョブへ送客。カイゴジョブは介護事業者を網羅したより強い媒体となる。また、カイポケビズは経営支援ポータル等、様々なサービスを提案し、新たな事業の創造も行っていく



医療分野の例

ナース専科コミュニティで看護師を囲い込みナース人材バンクに送客。ナース人材バンクは競合より有利な収益体制となる。また、新たな日常利用サービスを提案し、事業の創造も行っていく



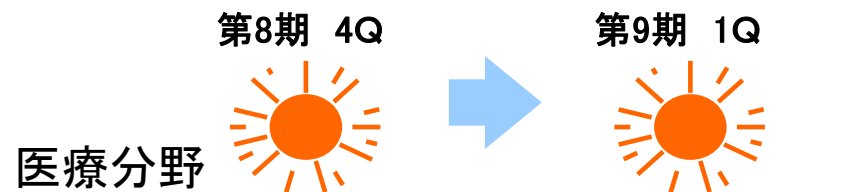
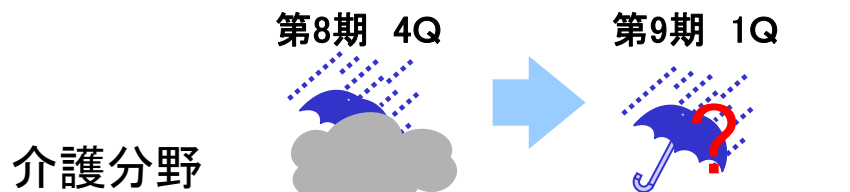
1 サービス一覧

当社は、2011年6月30日時点で18*1のサービスを運営しております。現状、主に従事者と事業者をつないでいる非日常事業で得たキャッシュを、主に各プレートとの関係を強化している日常事業に投資しています

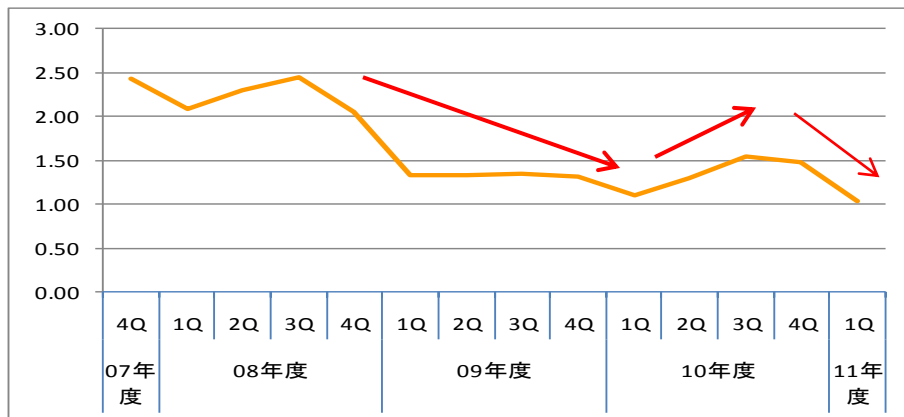
対 象	サービス内容	分 野	
		介護分野	医療分野
<p>従事者・事業者向け</p>	人材紹介	 	
	求人/ 転職情報	 http://www.kaijob.com/	 http://www.caregaku.com/
	資格講座情報	介護・福祉・医療の資格講座情報 	
<p>従事者向け</p>	コミュニティ	 	
	出版		看護師向け出版サービス
<p>事業者向け</p>	ビジネスポータル		
<p>エンドユーザ向け</p>	コミュニティ		
			非日常事業
			日常事業

1	会社概要、企業理念、基本戦略	P2-P12
2	2012年3月期 第1四半期 連結決算	P13-P20
3	その他ご参考	P21-P39

2012年3月期第1四半期の外部環境は、介護職については直近で最低の数値を記録しています。しかし、当社のビジネスへの影響については現場感との乖離が発生している状態です。また、看護職についてはこれまで通り人手不足の状態が続いています

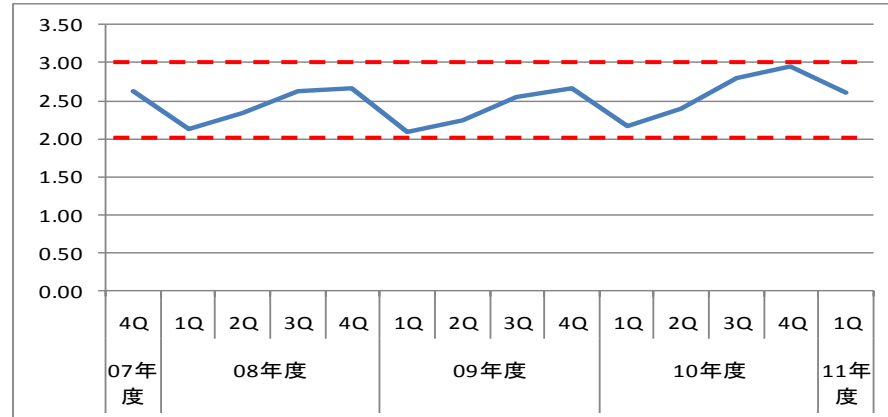


介護職 有効求人倍率の推移*1



- ・10年度4Q迄の回復基調から一変、1Qは約1.0倍と過去3年で最低水準に
- ・ただし、介護大手10年度決算は売上、利益とも軒並み前年比増、11年度についても強気の投資計画が発表されており、現場感としては上記数字のような感覚はない。震災の影響等の可能性もあるが、今後に注視が必要

看護職 有効求人倍率の推移*1



- ・11年度1Qも、引き続き高い有効求人倍率のトレンドを継続している。また、過去3年の1Qと比較すると高ぶれている
- ・競合状態についてもこれまでと大きく変わらず、人材紹介市場そのものが拡大しており、営業上競合とのバッティングによる業績への影響は僅少との認識

2012年3月期第1四半期の連結決算は、売上高2,763百万円、営業利益1,096百万円となりました。

損益計算書 [百万円、%]

項目	第8期 (2011年3月期)		第9期 (2012年3月期)				
	実績(第1四半期)	構成比 (%)	計画(上期)		実績(第1四半期)		前年比 (%)
				構成比 (%)		構成比 (%)	
売上高	2,649	100.0	4,347	100.0	2,763	100.0	104.3
売上原価	75	2.9	83	1.9	43	1.6	57.9
売上総利益	2,573	97.1	4,263	98.1	2,719	98.4	105.7
販売管理費	1,472	55.6	3,299	75.9	1,622	58.7	110.2
営業利益	1,100	41.5	964	22.2	1,096	39.7	99.6
経常利益	1,121	42.3	999	23.0	1,168	42.3	104.3
当期純利益	667	25.2	565	13.0	714	25.9	107.2

前年同期と比較し、売上については増加しましたが、利益については、営業利益が昨年とほぼ同額、経常・当期純利益は増加しました。理由は、コンサルタント数増員に伴う販管費の増加と持分法投資利益による営業外収益の増加です

売上

前年同期との比較で、売上は順調に増加

- ・主に看護師人材紹介サービス、介護保険請求ソフトの売上増によるもの
- ・予算に織り込んでいた震災の影響は特になく、登録者数も予算を上回り推移した

	前年同期との 差異額(百万円)	
全社合計	+113	
介護日常	+20	会員増に伴う、介護保険請求ソフトの売上増
介護非日常	+9	
医療日常	-2	
医療非日常	+86	コンサルタント数増、生産性向上に伴う、看護師人材紹介サービスの売上増

利益

前年同期との比較で、営業利益はほぼ同額、経常・当期純利益は上回る

- ・営業利益: 前年同期より販管費が増加したため
- ・経常・当期純利益: 前年同期より営業外収益が増加したため

	前年同期との 差異額(百万円)	
売上	+113	
営業利益	-4	主にコンサルタント数増員により、人件費と広告費が昨年より増加
経常利益	+47	
税引前 当期純利益	+46	
当期純利益	+47	主にエムスリーキャリアからの持分法投資利益により、営業外収益が増加

介護分野は、主に日常事業が成長した結果、前年比108.5%の393百万の売上高になりました

■ 年度累計業績比較 [百万円、%]

	第8期 (11年3月期)		第9期 (12年3月期)		
	売上	全社 構成比	売上	全社 構成比	前年比
日常	19	0.7	40	1.5	206.1
非日常	343	12.9	352	12.8	102.9
合計	362	13.7	393	14.2	108.5*1

□ 年度累計業績比較 [百万円、%]

	第8期	第9期		
	売上	売上	全社 構成比	前年比
人材紹介	174	166	6.0	95.9
メディア	168	185	6.7	110.3
新規事業	19	40	1.5	206.1
合計	362*1	393*1	14.2	108.6*1

業績ポイント

日常

- 中小介護事業者向けビジネスポータルの有料会員事業所数は、第8期末と比べ約700事業所増加（第8期末4,200事業所→第9期1Q4,900事業所）

非日常

- 人材紹介は、ケアマネジャー向け、PT/OT向け共に伸び悩み
 - コンサルタント数は第8期と同等（第8期1Q平均約13名→第9期1Q平均約13名）
 - 生産性は第8期より増加（1人当たり成約者数：第8期1Q平均約3名→第9期1Q平均約4名/月）
- 介護職求人広告は、第8期より増加
- 資格講座情報は、掲載講座数減少のため第8期より大きく減少

医療分野は、主に看護師の人材紹介が成長した結果、前年比103.6%の2,369百万円の売上高になりました

■年度累計業績比較 [百万円、%]

	第8期 (11年3月期)		第9期 (12年3月期)		
	売上	全社 構成比	売上	全社 構成比	前年比
日常	29	1.1	26	0.9	89.7
非日常	2,257	85.2	2,343	84.8	103.8
合計	2,286	86.3	2,369	85.8	103.6

□年度累計業績比較 [百万円、%]

	第8期	第9期		
	売上	売上	全社 構成比	前年比
人材紹介	2,075	2,200	79.6	106.0
メディア	210	165	6.0	78.5
新規事業	0	3	0.1	1122.1
合計	2,286	2,369	85.8	103.6

業績ポイント

日常

- 看護師向けコミュニティの会員数は、第8期末と比べ約14,000人増加
(第8期末189,000人→第9期1Q203,000人)
- 出版関連は主に雑誌の隔月刊化により第8期より減少

非日常

- 人材紹介は、看護師向けが第8期1Qより増加
 - コンサルタント数は増加(第8期1Q平均約155人→第9期1Q平均約195人)
 - 生産性は増加(一人当たり成約者数:第8期1Q平均約3.5名→第9期1Q平均約4名/月)
- 看護師の求人広告は第8期1Qより増加
- 新卒看護師の就職誌及び就職フェアは第8期1Qより減少

看護師の人材紹介においては、昨年度組織拡大にともなう必要体制変更への取り組みを実施し、組織的混乱は収束しました。今期についても、引き続き期初掲げた方針に基づく取り組みを実施していきます

方針に基づく取り組みの例

取り組みの進捗状況

看護師人材紹介

CS意識の向上

↑ CS意識は向上しており無理なマッチングをしていない(入社前キャンセルの減少)

オーダー専任部隊による新規開拓の強化

↑ オーダー専任部隊の働きにより求人オーダーが増加している事業所や、リレーション構築によりオーダーの幅を広げられている事業所もある

コンサルタントによるオーダーの幅を広げる、事業所とのリレーション構築

エリア戦略の策定とそれに基づく施策の徹底

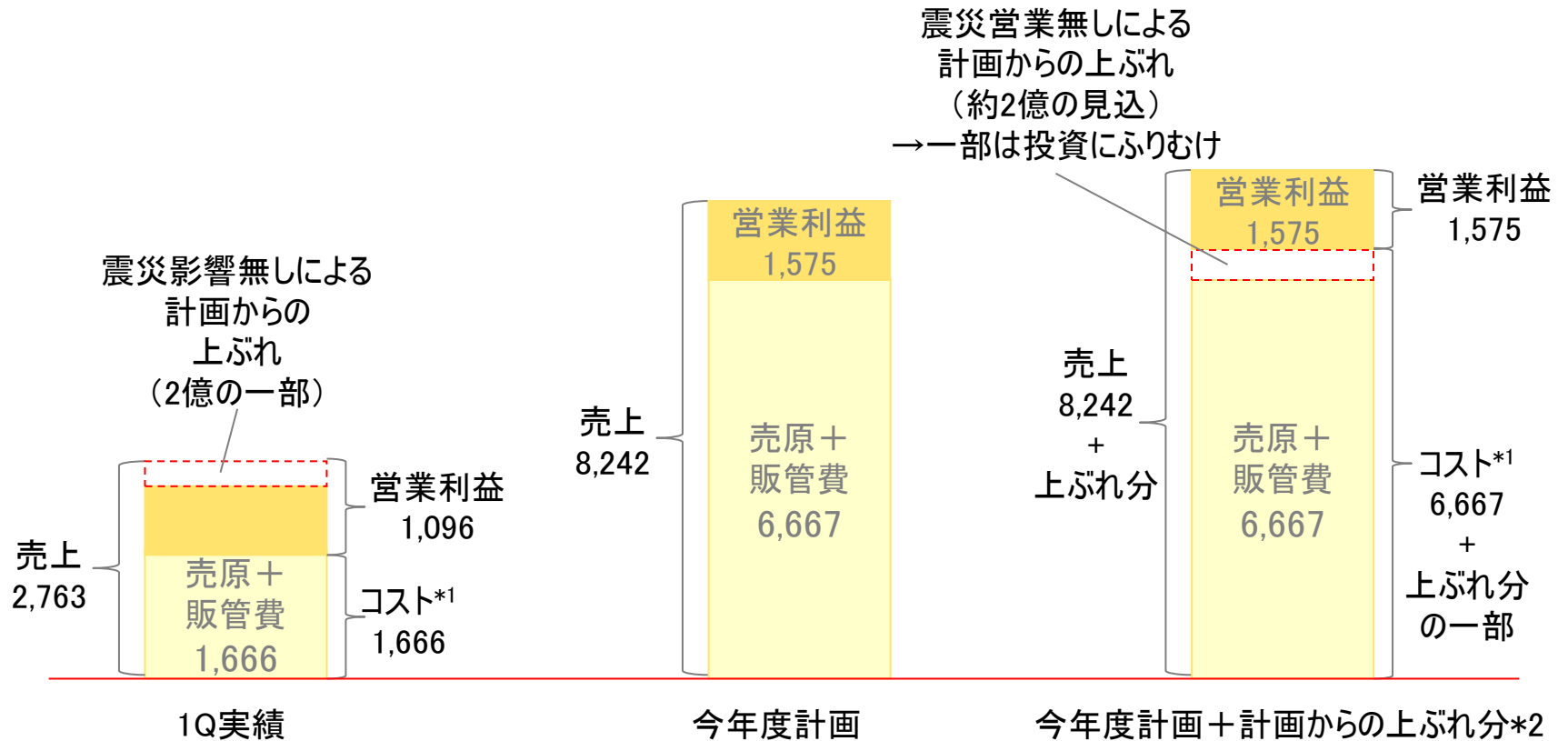
↓ エリア戦略の策定は完了しているが、事業所によってその徹底度にばらつきがある状態

上記以外

既存事業の更なる強化と長期的な競争力維持のために、介護事業者向けビジネスポータルや看護師向けコミュニティ等の日常利用サービスによる囲い込み強化

↑ 介護事業者向けビジネスポータルの有料会員数、看護師向けコミュニティの会員数は計画通り順調に推移

当初見込んでいた震災のマイナス影響(約2億円)は、第1四半期終了時点で、大きな影響がなかったため、年度を通じても震災の影響は無いと現状判断しています。想定される上ぶれ分から出る利益の一部は、計画の進捗状況に応じて、必要な投資にふりむけていく予定です



*1: 実際には売上増に伴い、広告費などのコストも計画から多少増加する可能性があります

*2: 上記は上ぶれ分の一部を必要な投資に回す、ということを表す模式図であり、今期の売上、コストが予算+2億になるということを示すものではありません。

1

会社概要、企業理念、基本戦略

P2-P12

2

2012年3月期 第1四半期 連結決算

P13-P20

3

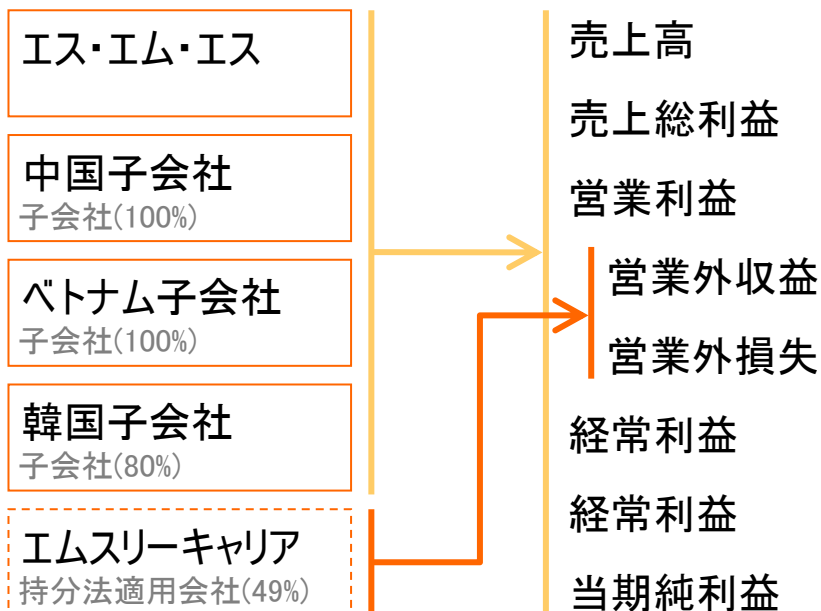
その他ご参考**P21-P39**

- 3-1 全社関連
- 3-2 中小介護事業者向け
ビジネスポータル
- 3-3 看護師人材紹介
- 3-4 当社ビジネスモデル
- 3-5 その他

当社は、2011年3月期第1四半期決算から、連結決算開示となりました。また、当社の重要な戦略概念である「日常事業」、「非日常事業」の事業区分で開示を行っています

連結決算開示

子会社3社及び関連会社1社が連結対象となり、エムスリーキャリアは当期純利益の49%が営業外損益に反映



エムスリーキャリアの当期純利益の49%が営業外損益に反映

新・旧の開示事業区分

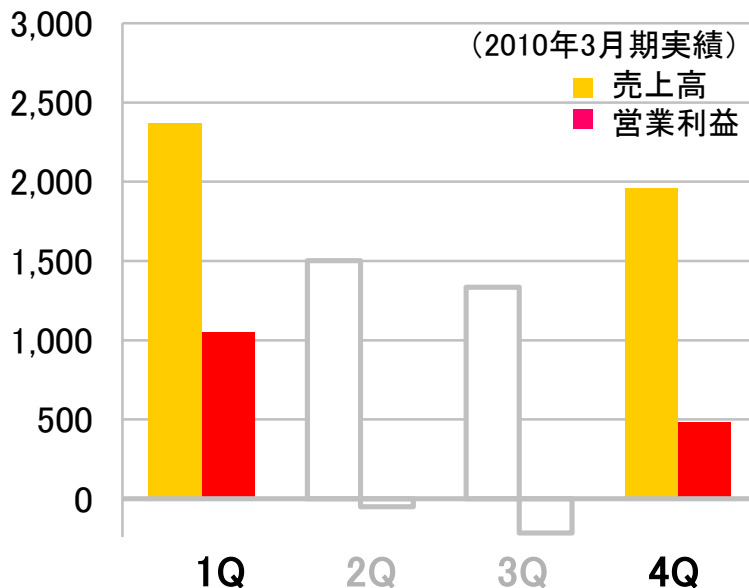
人材紹介、メディアを「非日常事業」に、新規を「日常事業」に変更。また、連結決算開始に伴い海外分野を新設

旧 開示事業区分		新 開示事業区分	
介護分野	<ul style="list-style-type: none"> ・人材紹介 ・メディア ・新規 	<ul style="list-style-type: none"> → 日常 → 非日常 	介護分野
医療分野	<ul style="list-style-type: none"> ・人材紹介 ・メディア ・新規 	<ul style="list-style-type: none"> → 日常 → 非日常 	介護分野
AS分野	<ul style="list-style-type: none"> ・新規 	<ul style="list-style-type: none"> → 非日常 	海外分野

* 旧医療分野のメディア事業であった「看護師向け出版サービス」は医療分野の日常事業に、旧AS分野の新規事業であった「介護の家探し」は介護分野の非日常事業にそれぞれ移行しております

当社の業績は、売上・利益の多くを占めるキャリア関連事業に季節性が存在するため、第1四半期及び第4四半期に売上及び利益が偏重する傾向にあります

売上高・営業利益の季節偏重 [単位:百万円]



第1四半期及び第4四半期に売上高と営業利益が大きく偏重する

季節偏重をもたらす事業とその理由

第1四半期に偏重する事業

□人材紹介

- 求職者が事業者に入社した時点で売上高として計上されるため、人事異動が多く発生する4月を含む第1四半期に売上高・営業利益が偏重する傾向がある

第4四半期に偏重する事業

□求人広告

- 事業者が年度初めの採用に向けて、年度末にかけて広告宣伝費を多く使うため、第4四半期に売上高・営業利益が偏重する傾向がある

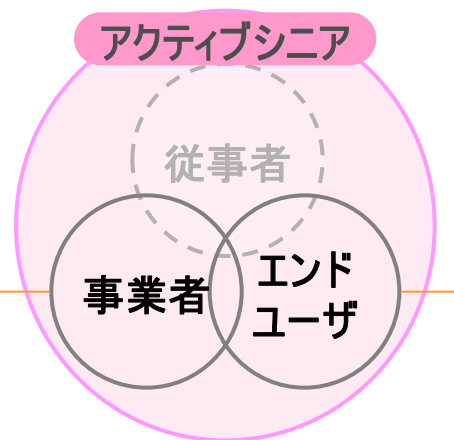
□就職誌

- 就職誌が印刷会社から発送された時点で売上高として計上されるため、看護学生向け就職誌春号が提供される3月を含む第4四半期に売上高・営業利益が偏重する傾向がある

アクティブシニア分野と海外分野においては、将来的な可能性に備えた機会の調査とトライアルに留めます

アクティブシニア分野(長期的に目指す姿)

アクティブシニアに求められる情報インフラを理解し、長期的戦略に活用できる状態を目指し、重点分野ではないが機会の調査とトライアルを行う



機会調査・トライアル

海外分野(長期的に目指す姿)

アジアにおける高齢社会に求められる情報インフラの姿とは何かを国ごとに理解し、長期的な戦略に活用できる

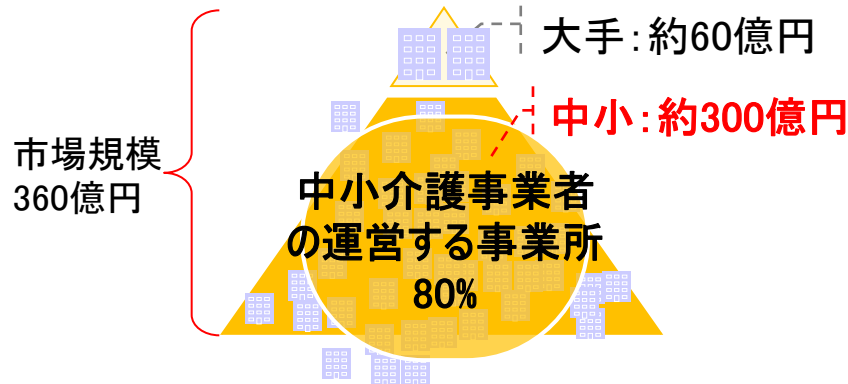
当社の強みを生かしNo.1になれる事業を特定し、複数の国において事業を開発・育成・事業化している



機会調査・トライアル

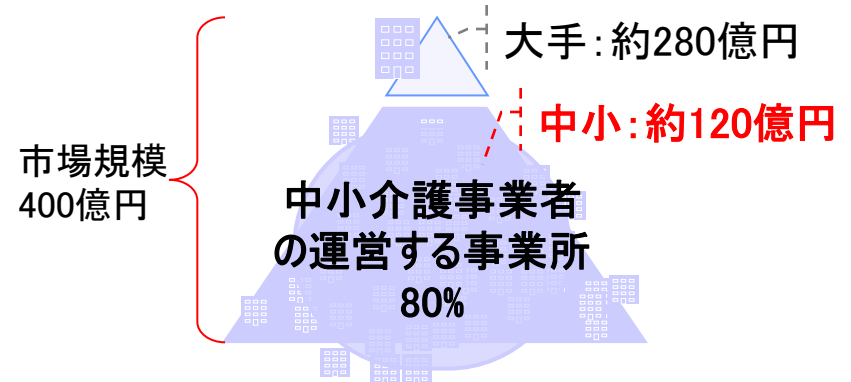
カイポケビズの対象となる中小介護事業者向け介護保険請求ソフト市場は、現在約300億円。また、カイポケビズの対象となる中小介護事業者向け求人広告市場は、現在約120億円と推計しています

介護保険請求ソフトの市場規模*1



- ・現在の中小介護事業者向け介護保険請求ソフトの市場規模は約300億円と推計され、大手ソフトベンダー2社で、約30%の事業所シェアを占めています
- ・市場平均価格は、ソフト料金と訪問指導料、保守料を含め月額約3.5万円と推測されます
- ・ソフトベンダーは約40-50社あり、大手2社を含めパッケージ型のソフトが主流です。営業人員コストや既存システムの維持・改修コストが重く、総じて利益が出にくい環境となっており、ソフトの販売価格も高止まりの状況です

求人広告の市場規模*1

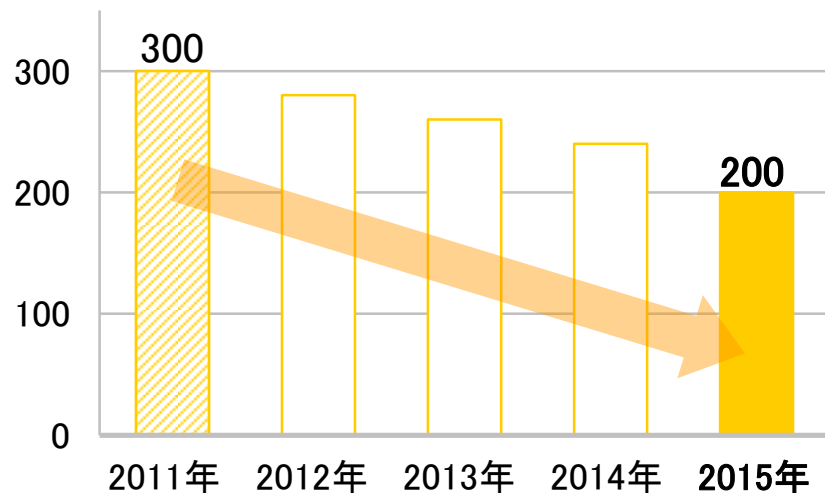


- ・現在の中小介護事業者向け求人広告市場は、約120億円と推計されます
- ・大手介護事業者が運営する事業所で年間売上の約2%、中小で約0.5%の採用費をかけていると推計されるため、全事業所の平均売上から市場規模を算出すると、上記市場規模になります
- ・求人広告市場では、現在大手介護事業者は、Web求人広告を積極利用しているものの、中小介護事業者は未だ折り込み広告やフリーペーパーの利用が多くを占めています

カイポケビズは、「介護保険請求ソフト(ASP)」「求人広告」の2つのサービスを収益化事業としてフォーカスします。2015年の市場規模で、介護保険請求ソフトは約200億円、求人広告は約120億円と予測しています

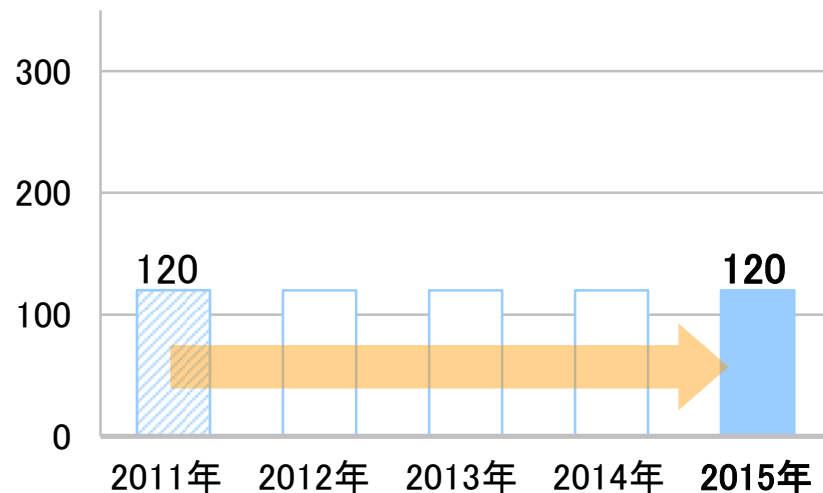
カイポケビズの2015年の収益化対象市場の市場規模予測*1

介護保険請求ソフト [億円]



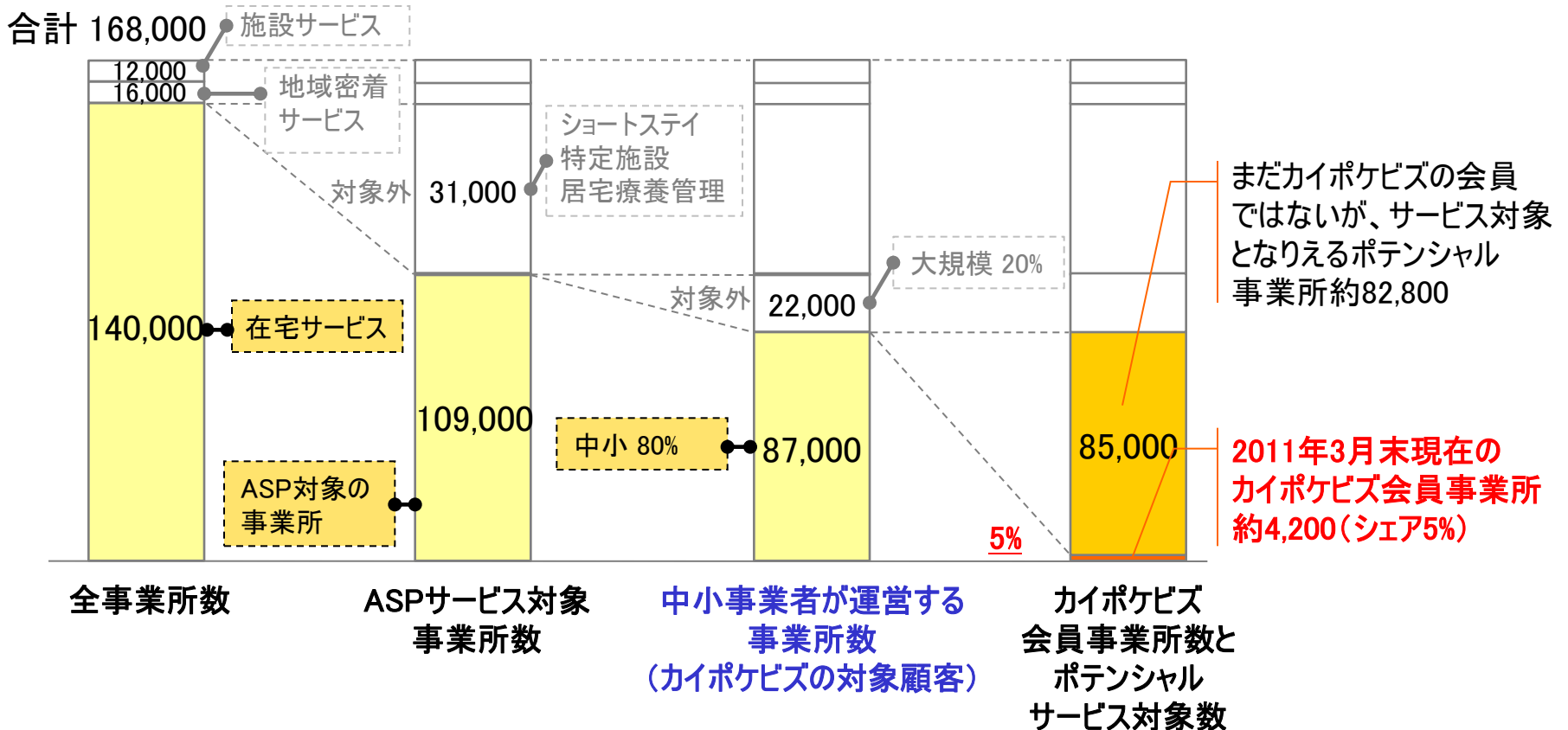
高価格なパッケージソフトに代わり、低価格ASPが大幅にシェアを拡大する。これにより、ソフトの平均販売価格が下落するため、市場規模も2015年に約200億円まで縮小すると予測

求人広告 [億円]



中小介護事業者向け求人広告市場は、現在の折込チラシやフリーペーパー等の紙媒体をメインとした状況が変わらず、市場規模は120億円程度で推移すると予測

ビジネスポータル「カイポケビズ」のサービス対象は、在宅サービス事業所のうち、介護保険請求ASPの対象となる中小規模の事業者が運営する事業所。2011年3月末現在のカイポケビズの会員事業所数は約4,200事業所で、サービス対象におけるシェアは約2%のため、約82,800のポテンシャル顧客となる事業所が未だ存在します

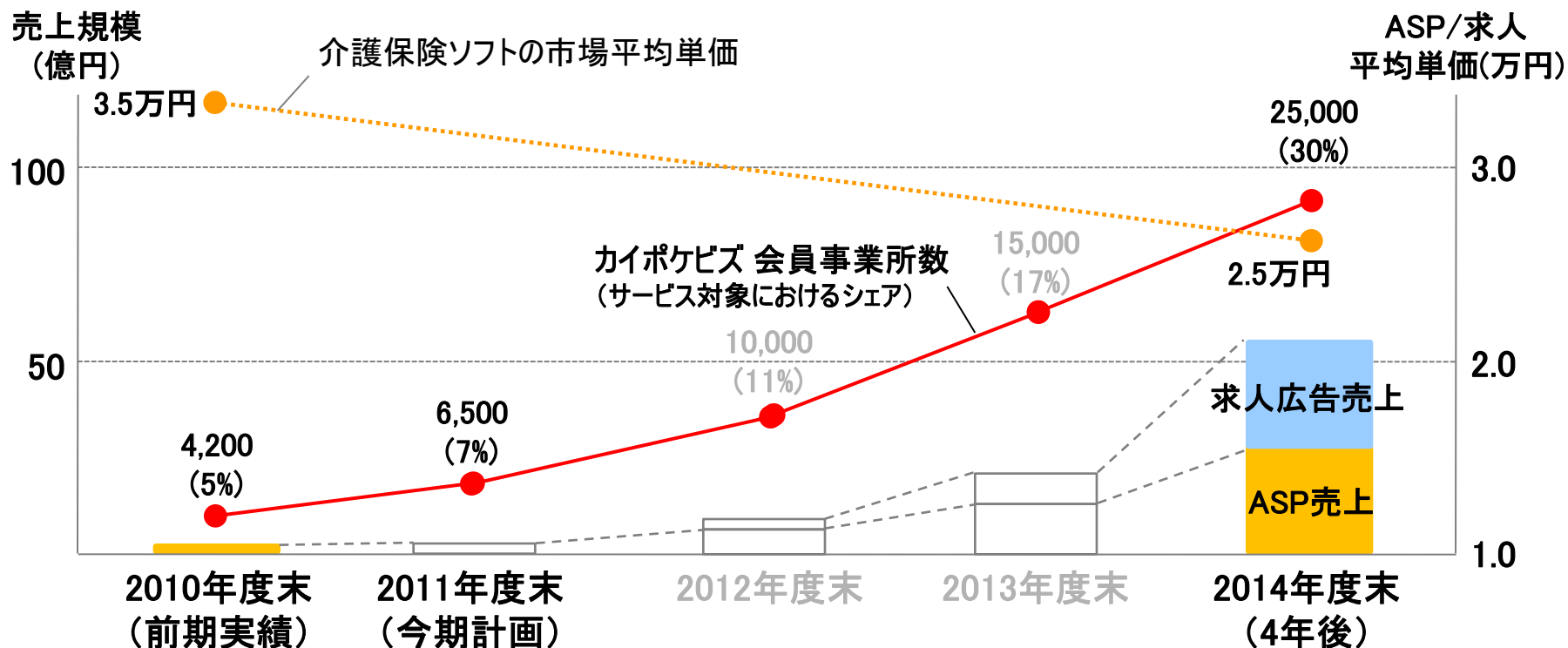


*1: 事業所数は2010年2月の厚生労働省データに基づき当社が推計

*2: ショートステイ、特定施設はシステム対象外。居宅療養管理指導は、市場ボリュームに比べシステム利用ニーズが著しく低いので対象外

当社のカイポケビズは、会員事業所数で約2.5万、シェアで約30%を目指し、2014年度末の売上約50億円を理想としています。まず介護保険請求ソフトの低価格ASPを武器に会員拡大を図り、それに伴い順次求人広告の利用を増加させていきます

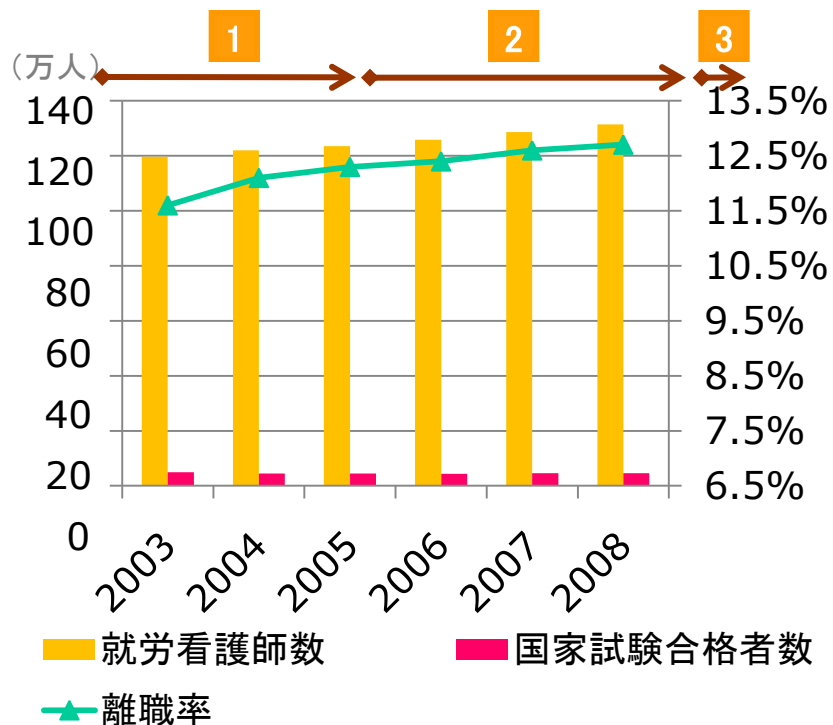
カイポケビズの会員事業所数、介護保険請求ASPと求人広告の売上規模のイメージ



2010年度、2011年度はASPのみが収益源ですが、2013年からは徐々に求人広告の売上が立ち上がることを目指していきます

当社参入時から近年まで、看護師数、離職率ともに大きな変化はないため、人材紹介の市場ポテンシャルに大きな変化はありません。しかし、2010年3月期より人材関連サービス大手企業等の競合が市場に参入を開始しています

就労看護師数・国家試験合格者数・離職率*2



国試合格者数は横ばい、離職率は微増傾向のため、今後も看護師不足の状況は続くと思われる

競合環境の変化

1
 当社参入時
 ('05秋)

独立資本の企業を中心に、特定地域内で支配的な力を持つ企業や、全国展開を行う専業の中規模企業が出始めた

2
 当社参入
 ~昨年度
 ('05秋~'09春)

参入時の状況から大きな変化はなし。相対的には当社が成長し、大きなシェアを獲得した

3
 10年3月期
 ('09春~)

不況の影響から、人材関連サービス大手企業等が参入を開始した

出所: 総数(准看含):看護関係資料集(日本看護協会出版) 離職率:「病院における看護職員需給状況等調査」(日本看護協会)
 国家試験合格者数:厚生労働省

*1: 2009年12月31日時点の状況 *2: 07年総数、08年離職率は当社推計 08年総数は厚生労働省

看護師人材紹介の市場において、当社は20-30%のシェアを占めていると想定しています。しかし、今後数年間で、プロモーションコストの増加や人材関連サービス大手企業がシェアを上げてくる可能性があることから、当社は、人材紹介事業の競争力向上と看護師の日常的な困り込みにより、差別化を図ります

看護師人材紹介の市場規模イメージと 人材紹介市場における当社シェア*2



看護師の全就転職者
の中で、人材紹介
経由で入職する人の
割合イメージ

人材紹介経由入職者中
の当社シェア*2 [%]

今後数年間の事業環境の変化の可能性

1

競合環境が厳しくなるにつれ、各社とも従事者を獲得するためのプロモーションコストが徐々に増加していく可能性がある

2

人材関連サービス大手企業が、徐々にシェアを上げてくる可能性がある

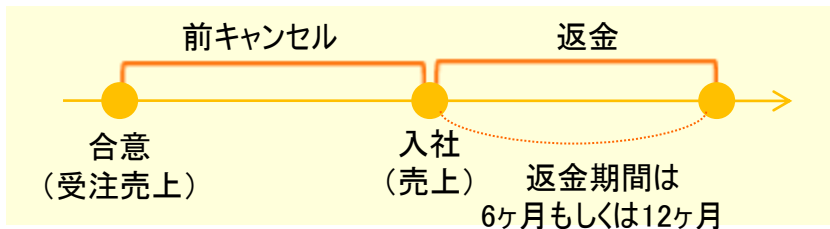
人材紹介事業の競争力向上と
看護師の日常的な困り込み
による差別化

人材紹介市場は、拡大中。その中で、当社はトップシェアを獲得しているが、更なる成長を目指す

人材紹介サービスの売上及び受注売上の算出式は下記のようになっています。売上は過去の受注活動の累積によるもので、受注売上はある期間の活動の結果で売上の先行指標となります

売上の算出式

売上 = 受注売上 × 配分率 - 前キャンセル - 返金



- ・売上: 求職者が事業所へ入社する日に計上される
- ・受注売上: 事業所と求職者が合意に達した段階で計上。財務会計上は計上されない
- ・配分率: 受注売上がある月の売上に計上される率
- ・前キャンセル: 一度合意した(受注売上を計上した)ものの、入社の前にキャンセルとなってしまった案件受注売上からマイナスされる
- ・返金: 一度入社した(売上を計上した)ものの、一定期間内に退社をしてしまったため、当社から事業所に手数料の一部を返金するもの



過去の受注活動の累積が売上

受注売上の算出式

受注売上 = コンサル数 × 生産性 × 単価

- ・コンサル数: 人材紹介サービスに従事する営業担当者の数
- ・生産性: 1人のコンサルタントが、月当たり何人と成約できたか、という数
- ・単価: 紹介手数料の平均。

※生産性に影響を及ぼす要素

- ・事業者からの求人オーダーの状況
- ・紹介に至るまでのプロセス (求職者との面談、面接設定、面接後の成約等の状況)



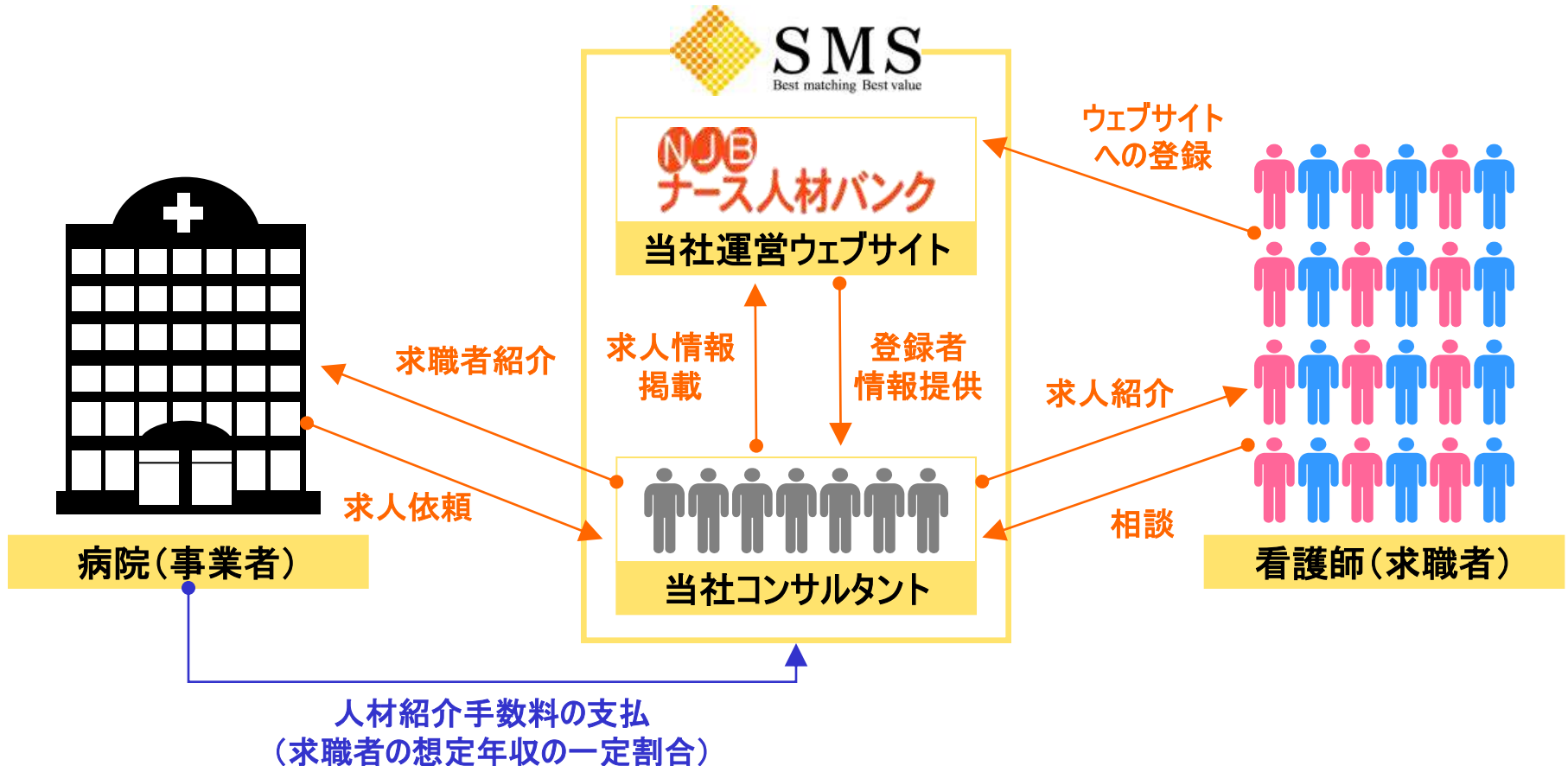
当月の活動の結果が受注売上や生産性

事業区分	サービス対象	サービス名	ビジネスモデル
日常	従事者(ケアマネジャー)	ケアマネドットコム	コミュニティ
	従事者(介護・福祉職)	けあとも	コミュニティ
	エンドユーザ(介護をする家族)	安心介護	コミュニティ
	事業者(中小介護事業者)	カイポケビズ	ビジネスポータル
非日常	従事者(ケアマネジャー) 事業者(介護事業者)	ケア人材バンク	人材紹介
	従事者(PT/OT*1) 事業者(介護事業者)	PT/OT人材バンク	人材紹介
	従事者(介護・福祉職) 事業者(介護事業者)	カイゴジョブ	求人広告 合同就職・転職フェア
	従事者(介護・福祉系学生) 事業者(介護事業者)	ケアガク	求人広告 合同就職・転職フェア
	従事者(医療・介護従事者) 事業者(資格講座運営会社)	シカトル	資格講座情報
	エンドユーザ(介護をする家族) 事業者(有料老人ホーム等)	介護の家探し	求人広告

事業区分	サービス対象	サービス名	ビジネスモデル
日常	従事者(看護師・看護学生)	ナース専科コミュニティ	コミュニティ
	従事者(看護師)	看護師向け 出版サービス	出版
	従事者(管理栄養士・栄養士)	栄養士の知恵袋	コミュニティ
	従事者(登録販売者)	登録販売ナビ	コミュニティ
	従事者(薬剤師・薬学生)	ココヤク	コミュニティ
非日常	従事者(看護師・准看護師) 事業者(病院等)	ナース人材バンク	人材紹介
	従事者(看護師・准看護師) 事業者(病院等)	ナース専科求人ナビ	求人広告 合同就職・転職フェア
	従事者(看護学生) 事業者(病院等)	新卒看護師向け 求人広告サービス	求人広告 合同就職・転職フェア

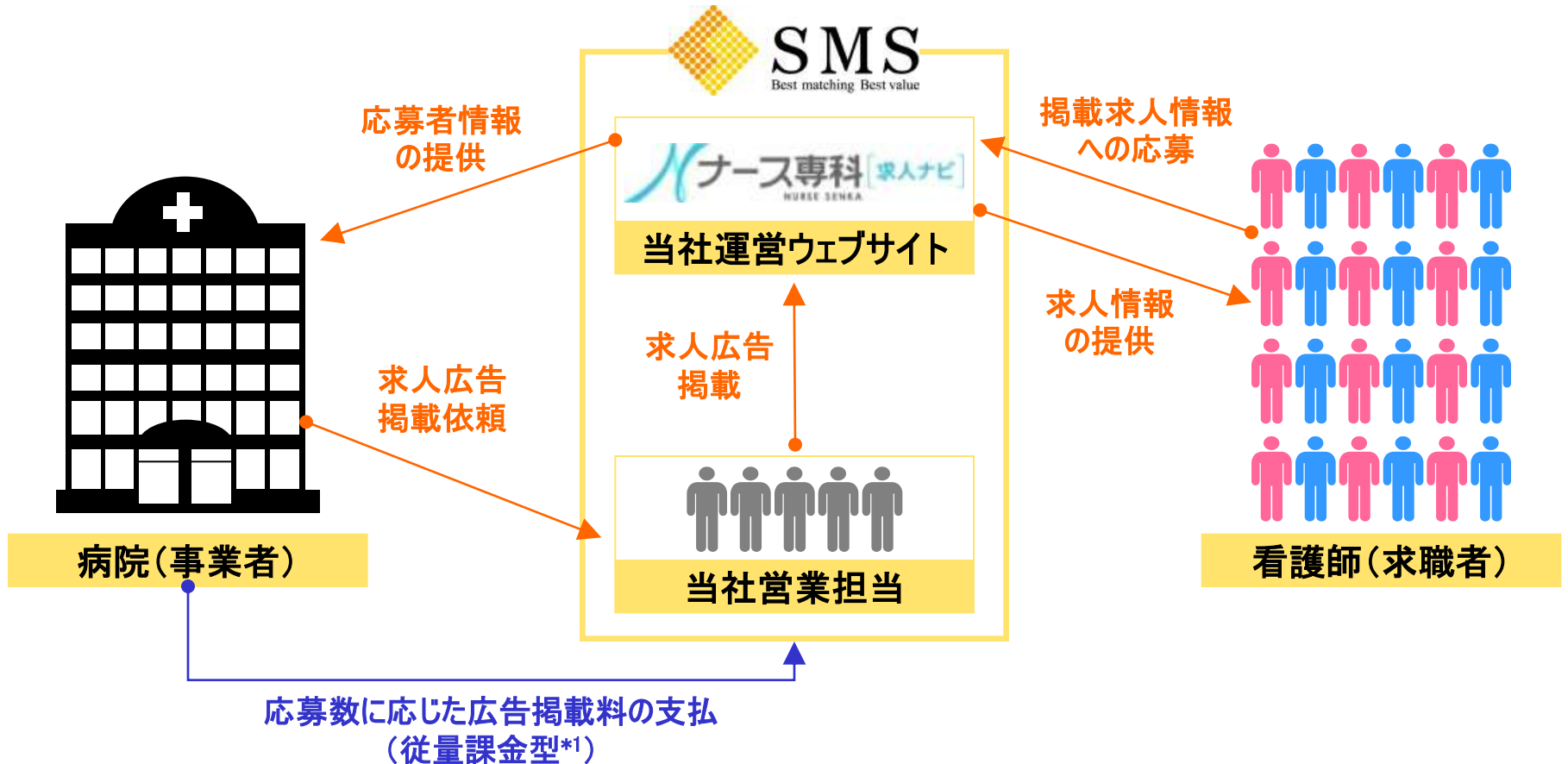
人材紹介では、当社サービスを通して求職者が転職に成功した場合、事業者（病院、介護事業者）より想定年収の一定割合を人材紹介手数料として得ています

【看護師の人材紹介サービス「ナース人材バンク」の例】



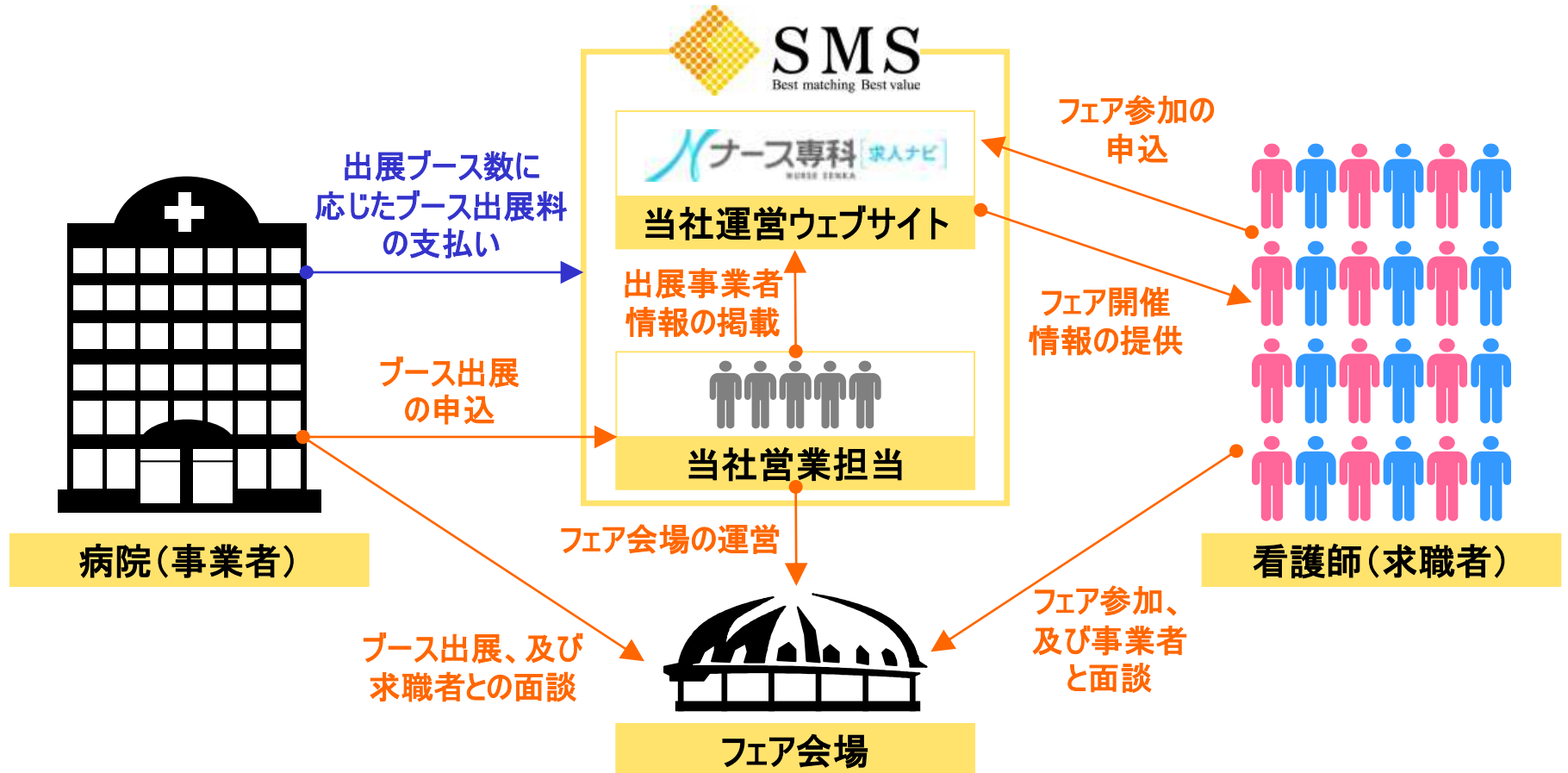
求人広告では、事業者（病院、介護事業者、人材派遣・紹介事業者など）より、求職者の求人への応募数に応じた従量課金型の広告掲載料を得ています

【看護師の求人広告サービス「ナース専科求人ナビ」の例】

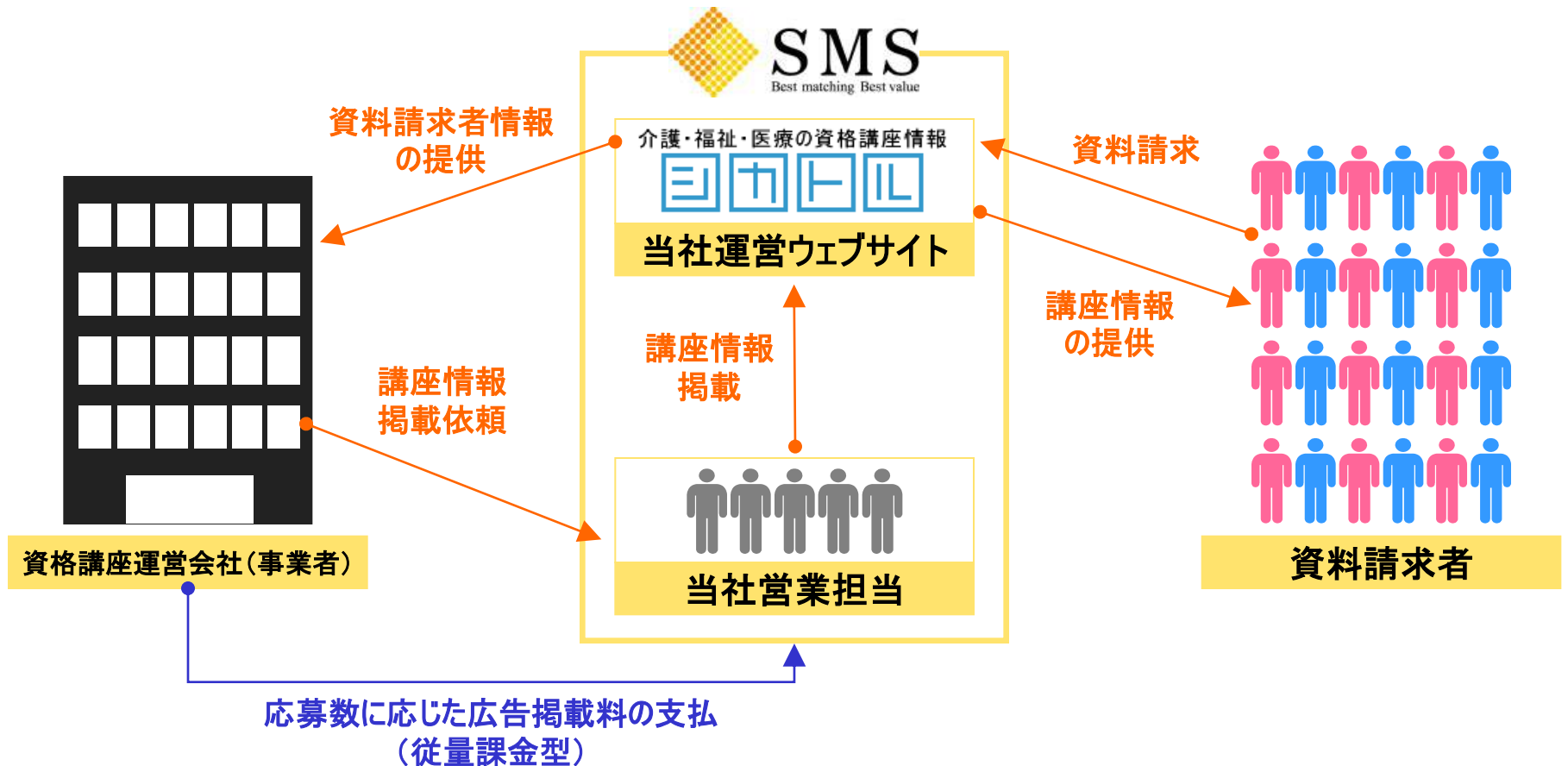


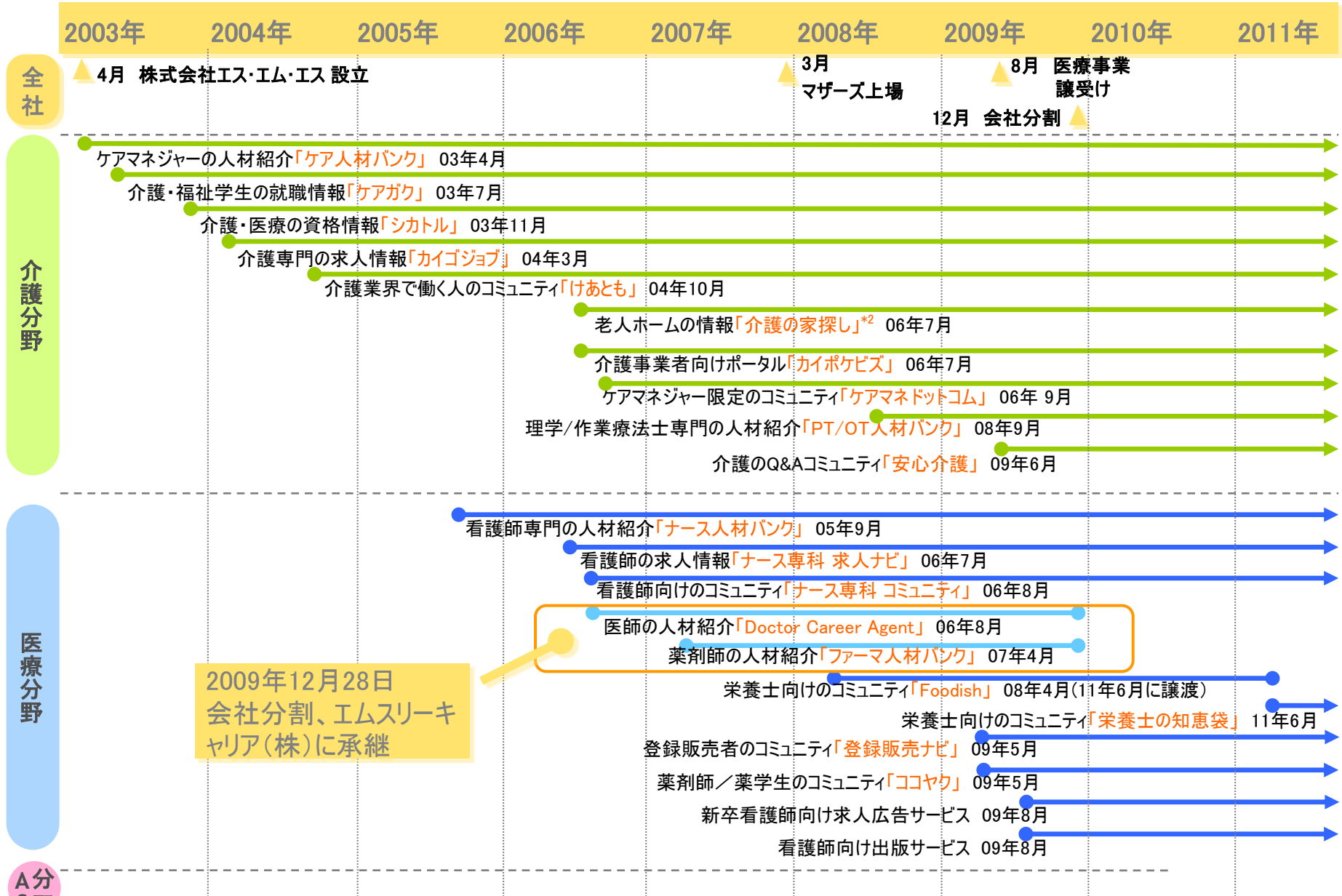
合同就職・転職フェアでは、事業者（病院、介護事業者）より、フェア会場に出展するブース数に応じてブース出展料を得ています

【看護師の合同就職・転職フェアサービス「ナース専科求人ナビ」の例】



資格講座情報では、事業者（介護・医療関連の資格講座運営会社）より、資料請求者の資料請求数に応じた従量課金型の広告掲載料を得ています





2009年12月28日
会社分割、エムスリーキャリア(株)に承継

A分
S野*1

社員構成比は？

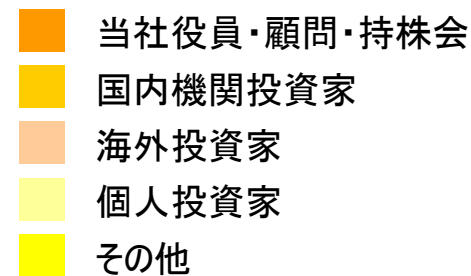
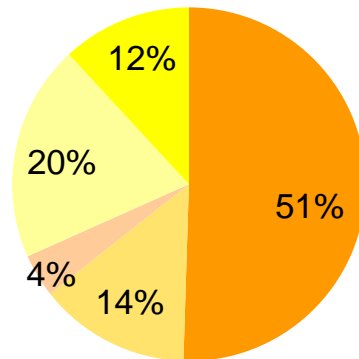
⇒ 2011年6月30日時点での社員数453名(連結)の内訳は以下のようになっております。

▶ 株式会社エス・エム・エス	: 435名
➢ 人材紹介	: 約245名
➢ 求人広告	: 約30名
➢ その他(コミュニティ、資格等)	: 約110名
➢ 管理部門	: 約50名
▶ 子会社	: 18名

株主構成は？

【2011年3月31日時点】

株主総数
2,812名



(再掲)

本資料は株式会社エス・エム・エス(以下、当社)の事業について、当社による現在の予定、予想に基づいた将来展望についても言及しています。これらは2011年6月30日現在において当社が取得可能な情報に基づき作成されたものであり、リスクや変動要因を多く含んでおります。従って将来展望と結果が著しく異なる可能性がありますので、当社はこれらの情報を正しいと約束することはできないことをご了承ください。また、当社はこれらの情報を更新し公表する責任を負いません。

説明内容に関するお問い合わせは、下記までお願いいたします。

お問い合わせ先:

株式会社エス・エム・エス 管理本部 IR/PR担当

e-mail : irinfo@bm-sms.co.jp

TEL : [03-5295-7567](tel:03-5295-7567)