

株式会社エス・エム・エス (2175 東証第一部)

2012年3月期 第3四半期決算 および会社説明資料

2012年1月31日(火)

本資料は株式会社エス・エム・エス及びその関連会社(以下、当社グループ)の事業について、当社グループによる現在の予定、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12月31日現在において当社グループ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、当社グループ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

P3-P12

2

2012年3月期 第3四半期 連結決算

P14-P19

3

その他ご参考

P21-P39

1

会社概要、企業理念、基本戦略

P3-P12

2

2012年3月期 第3四半期 連結決算

P14-P19

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：512名 単体：453名 11/12/31時点
（前期末：424名[連結、11/3/31時点]，前年同日：433名[連結、10/12/31時点]）

上場市場

東京証券取引所 市場第一部（証券コード：2175）*1

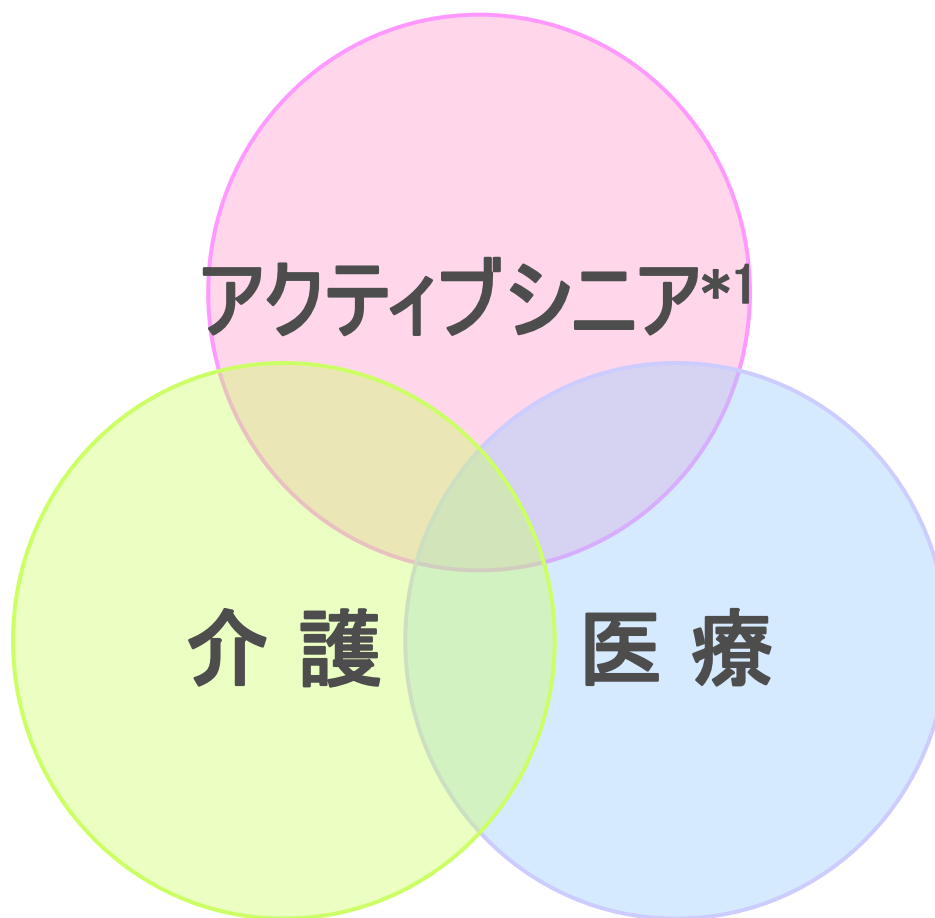
*1: 2008年3月13日に東証マザーズ上場、2011年12月9日に市場第一部に市場変更

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

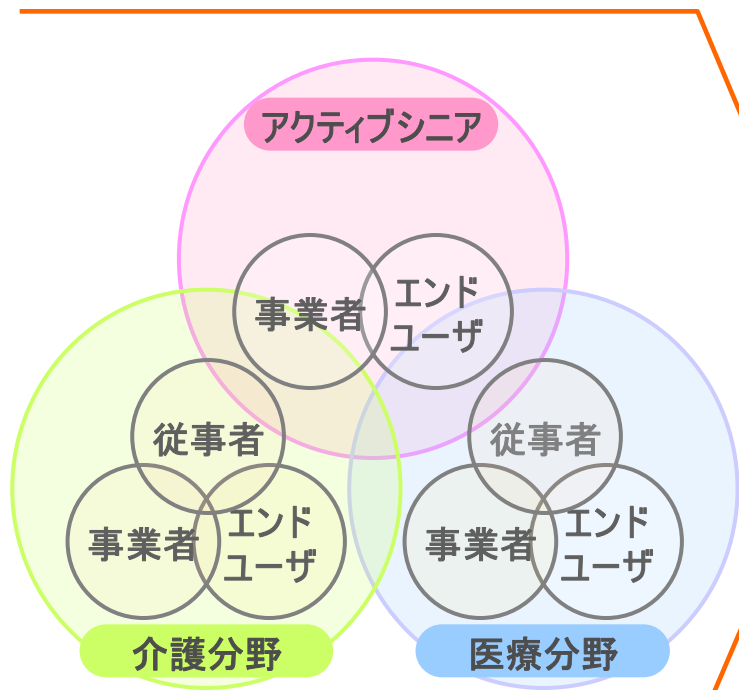


*1: 介護保険支給総額(厚生労働省平成18-20年度)と民間介護事業者広宣費ないし採用教育費率(約2%)より当社推算

*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2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



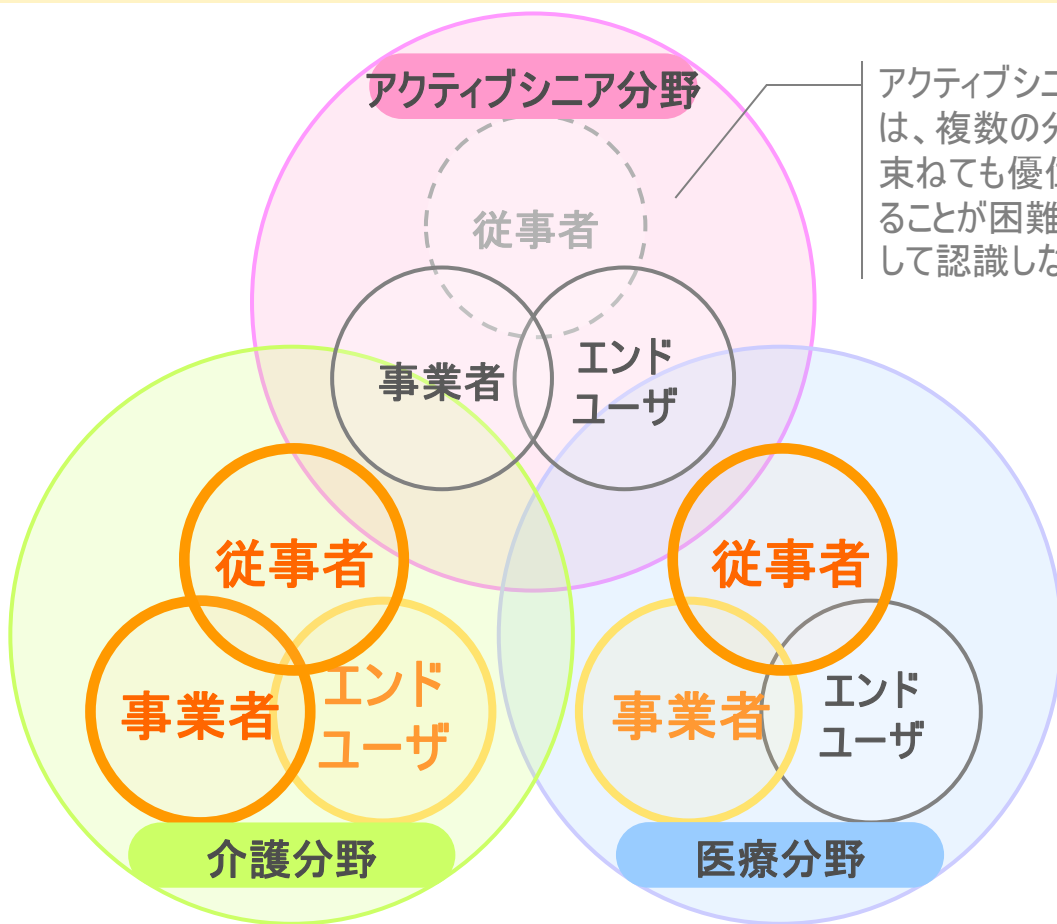
結びつき



人材紹介などユーザが非日常的(数ヶ月もしくは数年に一度)にサービスを利用する傾向にある事業



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」*1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



アクティブシニア分野の従事者は、複数の分野にわたっており、束ねても優位な情報を提供することが困難なので、プレートとして認識しない

中期的な優先順位



圧倒的No.1確立



積極投資

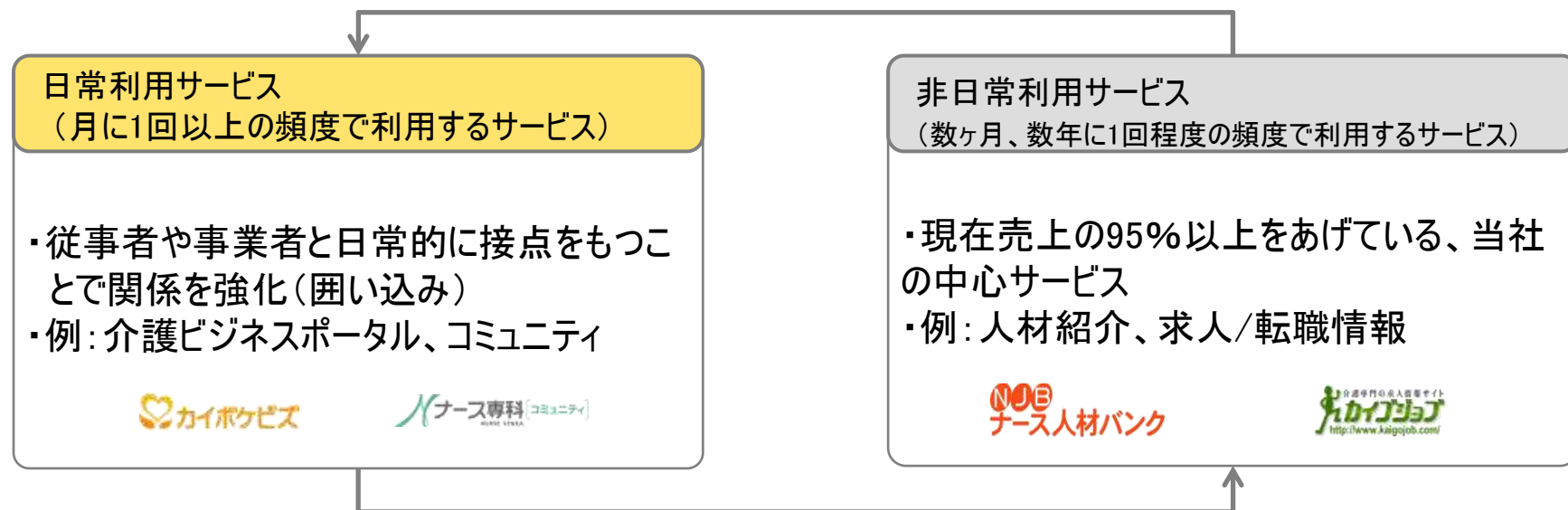


機会創出

*1:当社は海外分野でも事業を展開しております。同分野は介護、医療、AS分野の下に国の概念があると考えているため、この図では独立して記載しておりません。

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



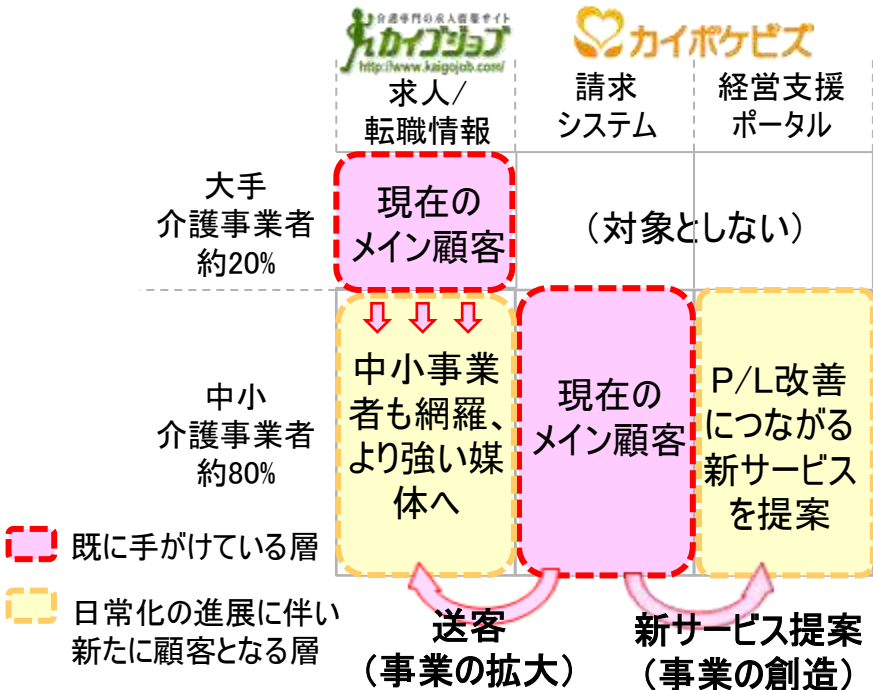
囲い込んだユーザを非日常利用サービスへ誘導することによる事業拡大
各プレートとの関係強化を通じた新しい事業の創造

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

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

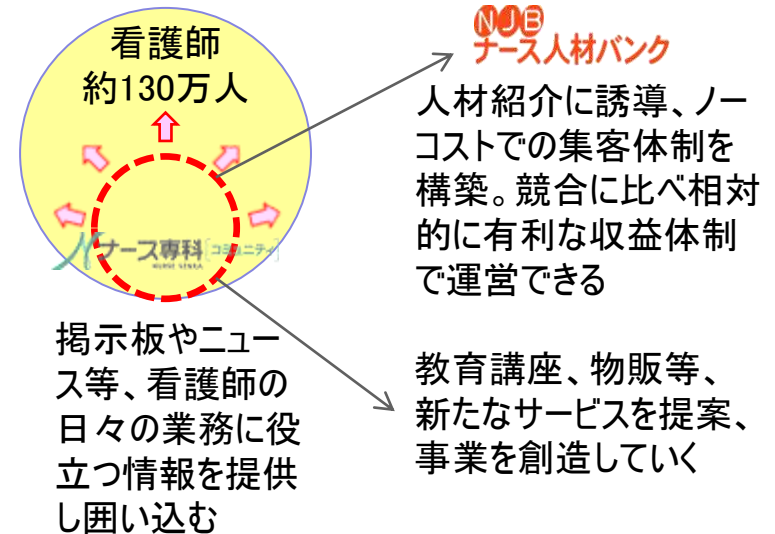
介護分野の例

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

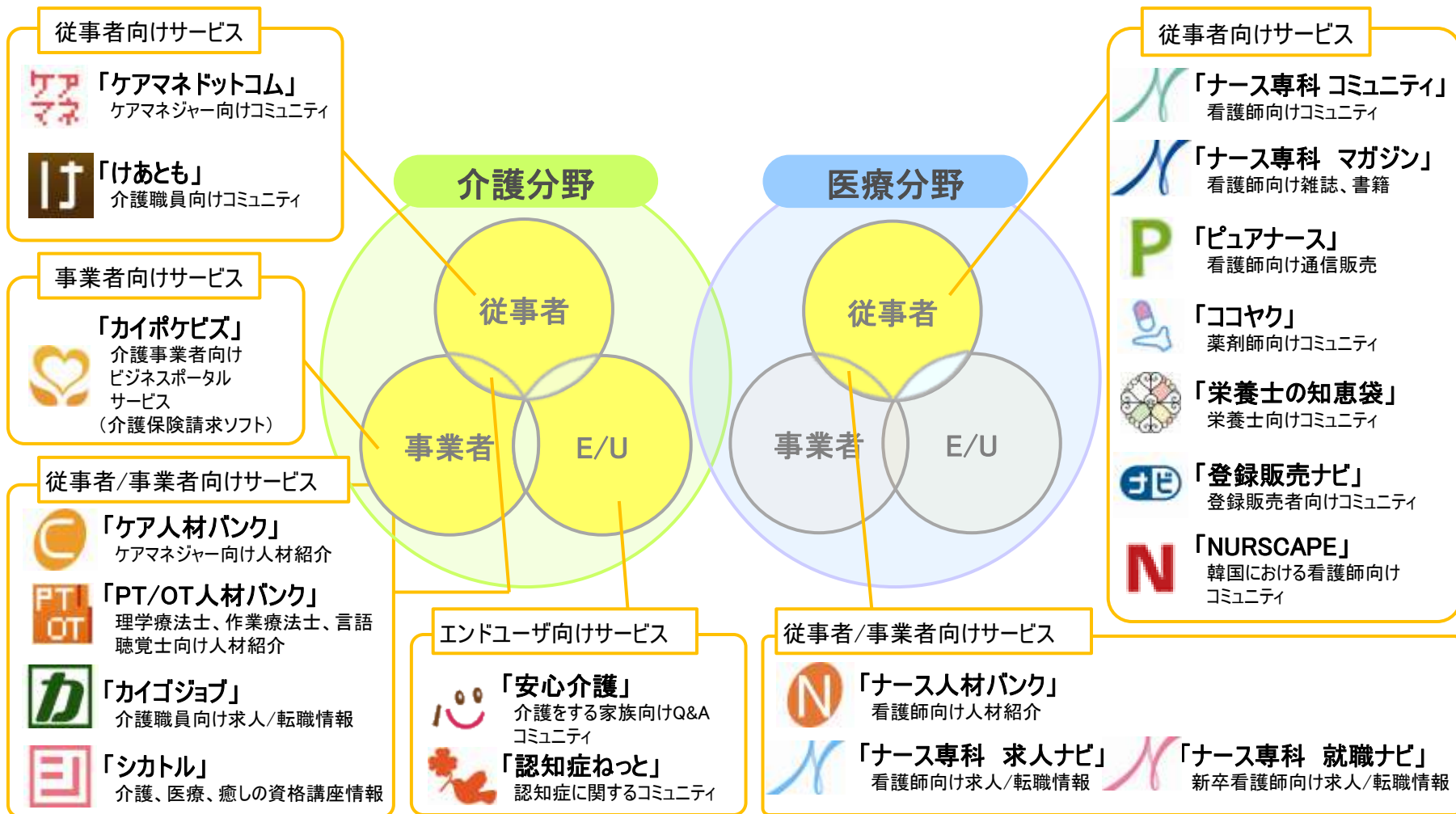


医療分野の例

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



現在、当社では21*2のサービスを運営しております。介護分野では全てのプレートにサービスを提供、医療分野では従事者プレートを中心にサービスを提供しております



*1: 個々のサービスの詳細はP31、32をご覧ください

*2: 上記図中に記載していないサービスとして、「ケアガク」「介護の家探し」があります

1

会社概要、企業理念、基本戦略

P3-P12

2

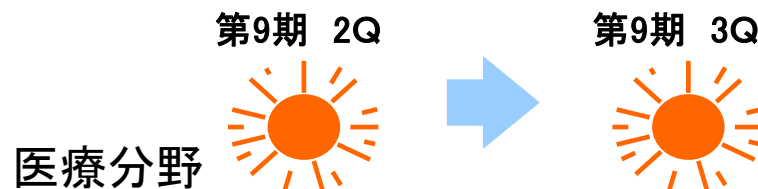
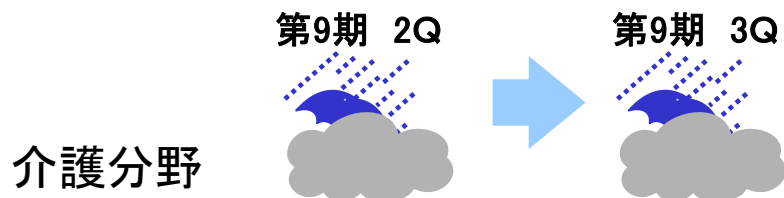
2012年3月期 第3四半期 連結決算**P14-P19**

3

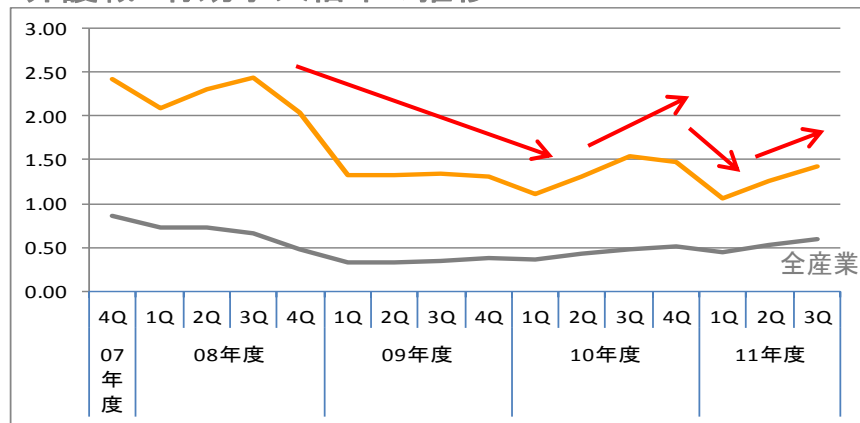
その他ご参考

P21-P39

2012年3月期第3四半期の外部環境は、介護職については去年同期並みの有効求人倍率となりましたが、現場では採用意欲は旺盛という印象です。また、看護職については引き続き人不足の状態が続いています

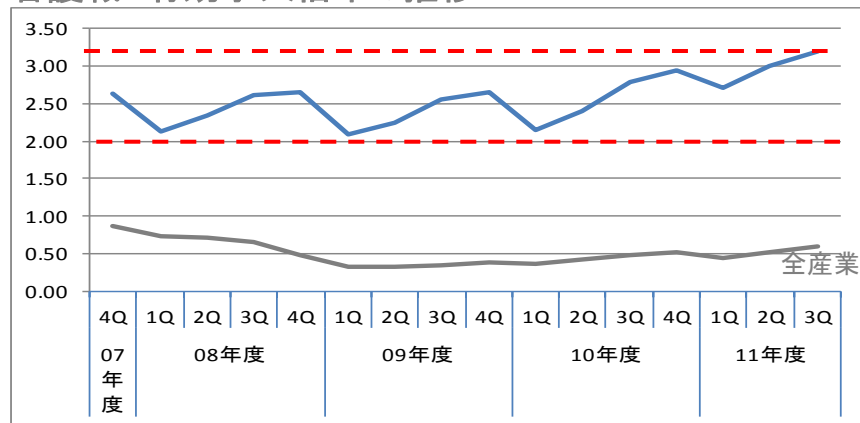


介護職 有効求人倍率の推移*1



- ・3Qの有効求人倍率は2Qに引き続き、昨年度同期並みの水準。09年度に比べれば高いが、08年度以前の高水準にはまだ遠い
- ・ただし、上期同様、介護事業者の採用意欲は昨年と比べ旺盛な感が現場ではあり、有効求人倍率の低さが当社のビジネスに与えている影響は少ない状態

看護職 有効求人倍率の推移*1



- ・11年度3Q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。
- ・競争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、営業上競争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3四半期の連結決算は、売上高6,235百万円、営業利益974百万円、経常利益1,057百万円となりました

損益計算書 [百万円、%]

項目	第8期 (2011年3月期) 第3四半期累計		第9期 (2012年3月期) 第3四半期累計			第9期 (2012年3月期) 通期	
	実績		実績			修正計画*1	
		構成比		構成比	前年比		構成比
売上高	5,618	100.0	6,235	100.0	111.0	8,785	100.0
売上原価	220	3.9	200	3.2	91.1	460	5.2
売上総利益	5,397	96.1	6,035	96.8	111.8	8,325	94.8
販売管理費	4,342	77.3	5,060	81.2	116.5	6,820	77.6
営業利益	1,054	18.8	974	15.6	92.4	1,504	17.1
経常利益	1,079	19.2	1,057	17.0	98.0	1,653	18.8
当期純利益	627	11.2	623	10.0	99.4	956	10.9

第3四半期累計実績は、売上は前年を上回り、利益は前年を下回りました。利益が下回った主な要因は、新規事業投資によるものです。なお、第3四半期累計実績は、売上、利益共にほぼ計画（9月22日発表修正計画）通りに推移しています

PL全体の昨対比較 [百万円]

- ・売上は3Qも順調に推移し、前年同期を大きく上回る
- ・利益については、新規事業投資により営業利益が昨対で減少したものの、経常利益以降は持分法投資利益により減少幅が縮小

	昨対との 差異額
売上	+617
営業利益	△80
経常利益	△22
税引前 当期純利益	△20
四半期 純利益	△4

新規事業投資によるもの

主にエムスリーキャリアからの持分法投資利益が営業利益の減少分を補う

営業利益の昨対比較 [百万円]

- ・既存事業の営業利益は順調に推移したが、新規事業の営業利益は投資額の増加により昨対で減少、それにより全社の営業利益も昨対で減少となる
- ・ただし、全社の営業利益実績はほぼ9月22日発表修正計画通りに推移

	営業利益 昨対との 差異額
全社	△80
既存事業*1	127
新規事業*1	△208
昨年度3Q時 未運営サービス	△72
昨年度3Q時 既運営サービス	△135

看護師人材紹介、介護職向け求人/転職情報等が順調に推移

9月に買収した2サービス(含のれん)、昨年4Qに開設した韓国子会社等

主に介護事業者向けビジネスポータルへの投資額が多い

介護分野は、主に事業者向けビジネスポータルの有料会員数増加、介護職向け求人/転職情報の成長により、前年比114.8%の1,056百万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	74	1.3	146	2.3	195.1
非日常	845	15.1	910	14.6	107.6
合計	920	16.4	1,056	16.9	114.8*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	340	376	6.1	110.5
メディア	503	533	8.6	105.9
新規事業	74	146	2.4	195.1
合計	919*1	1,056*1	17.0	114.9*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順調に増加し、前期末から2,600事業所増加（第8期末4,200事業所→第9期1Q末4,900事業所→第9期2Q末5,900事業所→第9期3Q末6,800事業所）

非日常

- 人材紹介は、ケアマネジャー向け、PT/OT向け共に前年より増加
 - コンサルタント数は増加（第8期3Q累計平均約12名→第9期3Q累計平均約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3Q累計平均約4名→第9期3Q累計平均約4.5名/月）
- 介護職向け求人/転職情報は、営業活動の改善等により第8期より増加
- 資格講座情報は、掲載講座数減少等により第8期より減少

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109.9%の5,161百万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	125	2.2	188	3.0	150.7
非日常	4,571	81.4	4,973	79.8	108.8
合計	4,697	83.6	5,161	82.8	109.9

□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	4,020	4,588	73.8	114.1
メディア	670	441	7.1	65.9
新規事業	6	131	2.1	2000.4
合計	4,697	5,161	83.0	109.9

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39,000人増加
(第8期末189,000人→第9期1Q末203,000人→第9期2Q末210,000人→第9期末3Q末228,000人)
- 出版関連は雑誌の隔月刊化及び新刊書籍が無かったことにより前年同期より減少
- 看護師向け通販サービスはほぼ計画通りの進捗

非日常

- 人材紹介は、看護師向けが前年同期より増加
 - コンサルタント数は増加(第8期3Q累計平均約180人→第9期累計3Q平均約200人)
 - 生産性は微増(1人当り成約者数:第8期3Q累計平均約4名→第9期3Q累計平均約4名/月)
- 看護師の求人/転職情報は、プロモーション方針変更に伴う新規会員減少等により、前年同期より減少

看護師の人材紹介においては、昨年度組織拡大に伴い必要となった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、引き続き期初に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

入社前キャンセルの減少は継続。ただし、入社迄の期間が長い4月入社予定の受注が増加しており、入社前キャンセルの増加を防ぐための成約者フォローを強化中

オーダー専任部隊による新規開拓の強化

オーダー専任部隊により求人オーダーは継続的に増加。リレーション構築については、オーダーの幅を広げられている事業所もあるが、そのためのプロセス構築が必要

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

エリア戦略により好転してきた事業所もあり、徐々に効果が出始めている状態

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は計画を上回り、看護師向けコミュニティの会員数は順調に推移

1

会社概要、企業理念、基本戦略

P3-P12

3

2012年3月期 第3四半期 連結決算

P14-P19

3

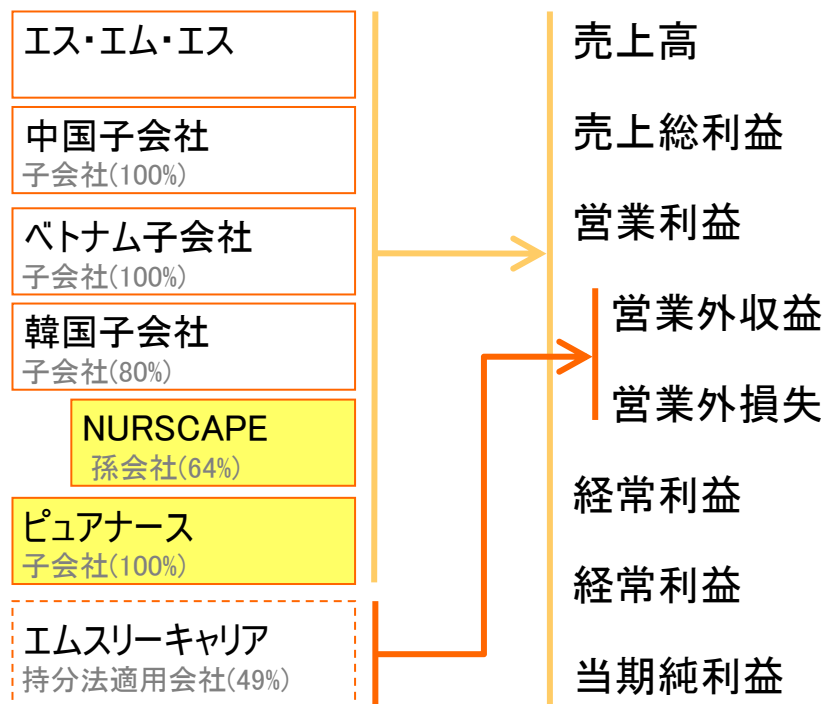
その他ご参考**P21-P39**

- 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 サービス詳細、当社ビジネスモデル
- 3-5 その他

当社の連結対象の会社数は、子会社6社(孫会社1社含む)、持分法適用会社1社の計7社*1です

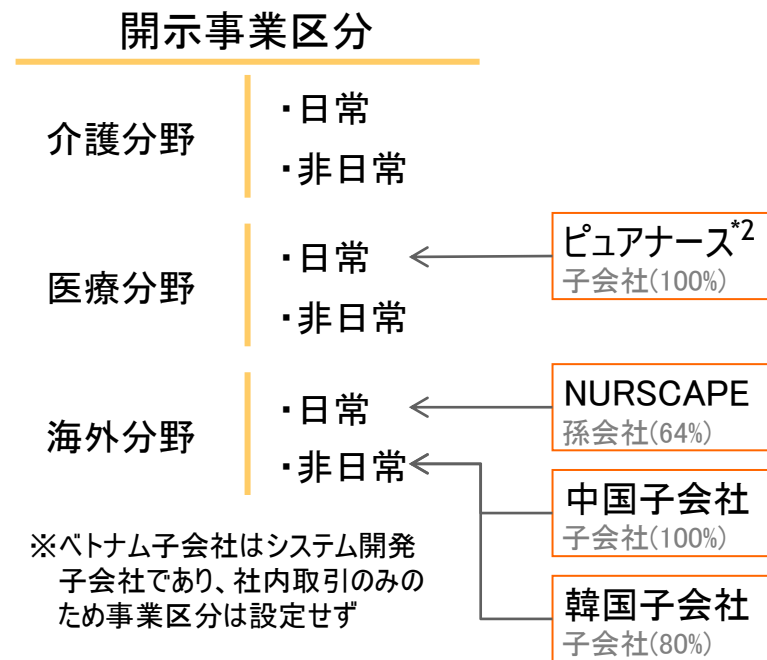
連結決算開示

連結対象は計7社*1。なお、NURSCAPEは、SMS KOREA持分が80%で、且つSMS KOREAの当社持分も80%であることから、64%が当社分となる



連結対象会社の事業区分

ピュアナースは医療分野の日常事業に、NURSCAPEは海外分野の日常事業に、中国・韓国子会社は海外分野の非日常事業として開示

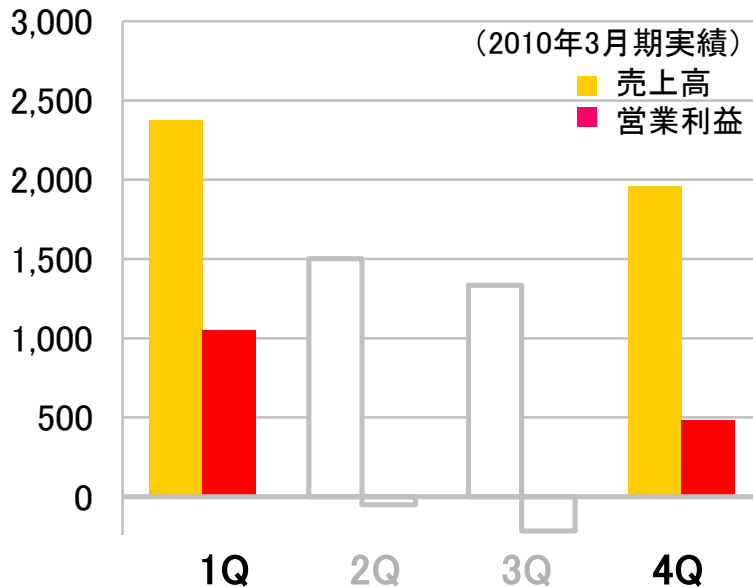


*1: 2011年12月31日時点。なお、2012年1月20日、台湾に「知恩思資訊股份有限公司」(イス・エム・イスの100%子会社)を設立しており、2012年1月31日現在の連結対象の会社数は8社となっております。

*2: 旧事業区分では、ピュアナースは医療分野新規事業に配置。他は海外のため入らず。

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/転職情報

- 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

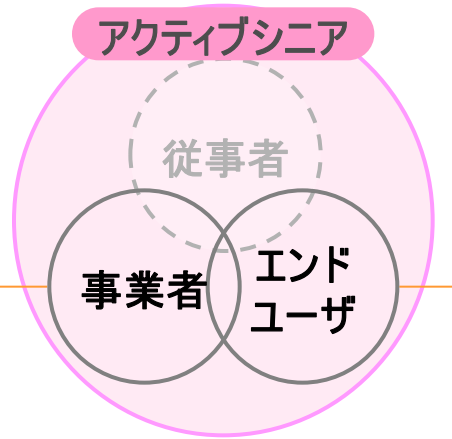
□就職誌

- 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

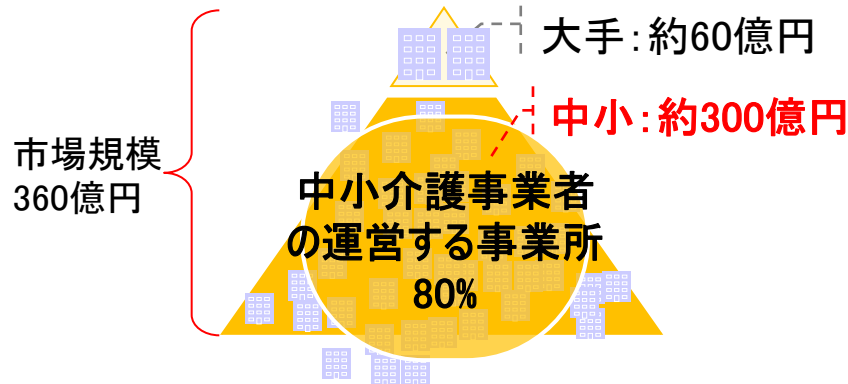
当社の強みを生かしNo.1になれる事業を特定し、複数の国において事業を開発・育成・事業化している



機会調査・トライアル

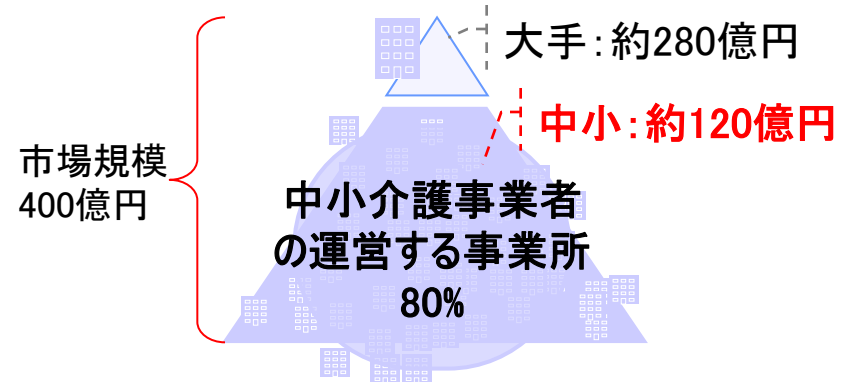
カイポケビズの対象となる中小介護事業者向け介護保険請求ソフト市場は、現在約300億円。また、カイポケビズの対象となる中小介護事業者向け求人広告市場は、現在約120億円と推計しています

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

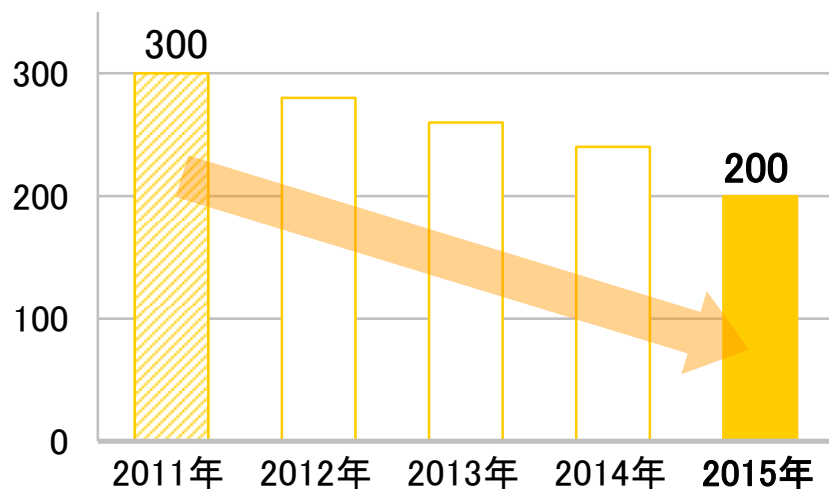


- ・現在の中小介護事業者向け求人広告市場は、約120億円と推計されます
- ・大手介護事業者が運営する事業所で年間売上の約2%、中小で約0.5%の採用費をかけていると推計されるため、全事業所の平均売上から市場規模を算出すると、上記市場規模になります
- ・求人広告市場では、現在大手介護事業者は、Web求人広告を積極利用しているものの、中小介護事業者は未だ折込広告やフリーペーパーの利用が多くを占めています

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

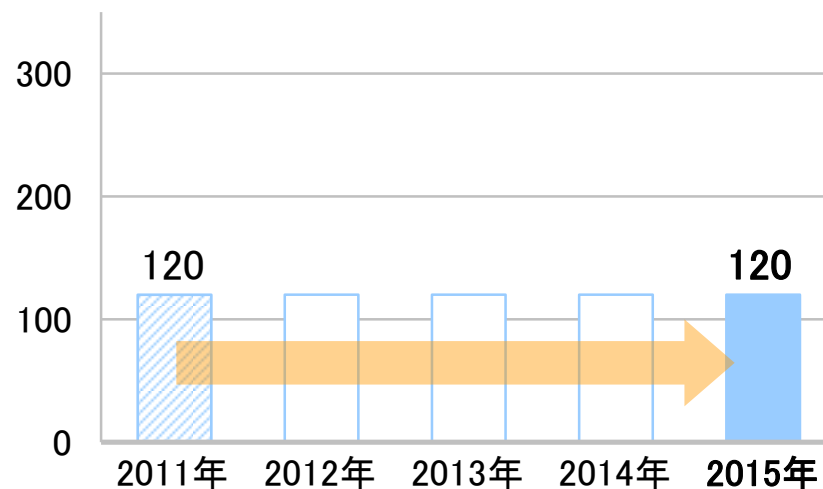
カイポケビズの2015年の収益化対象市場の市場規模予測*1

介護保険請求ソフト [億円]



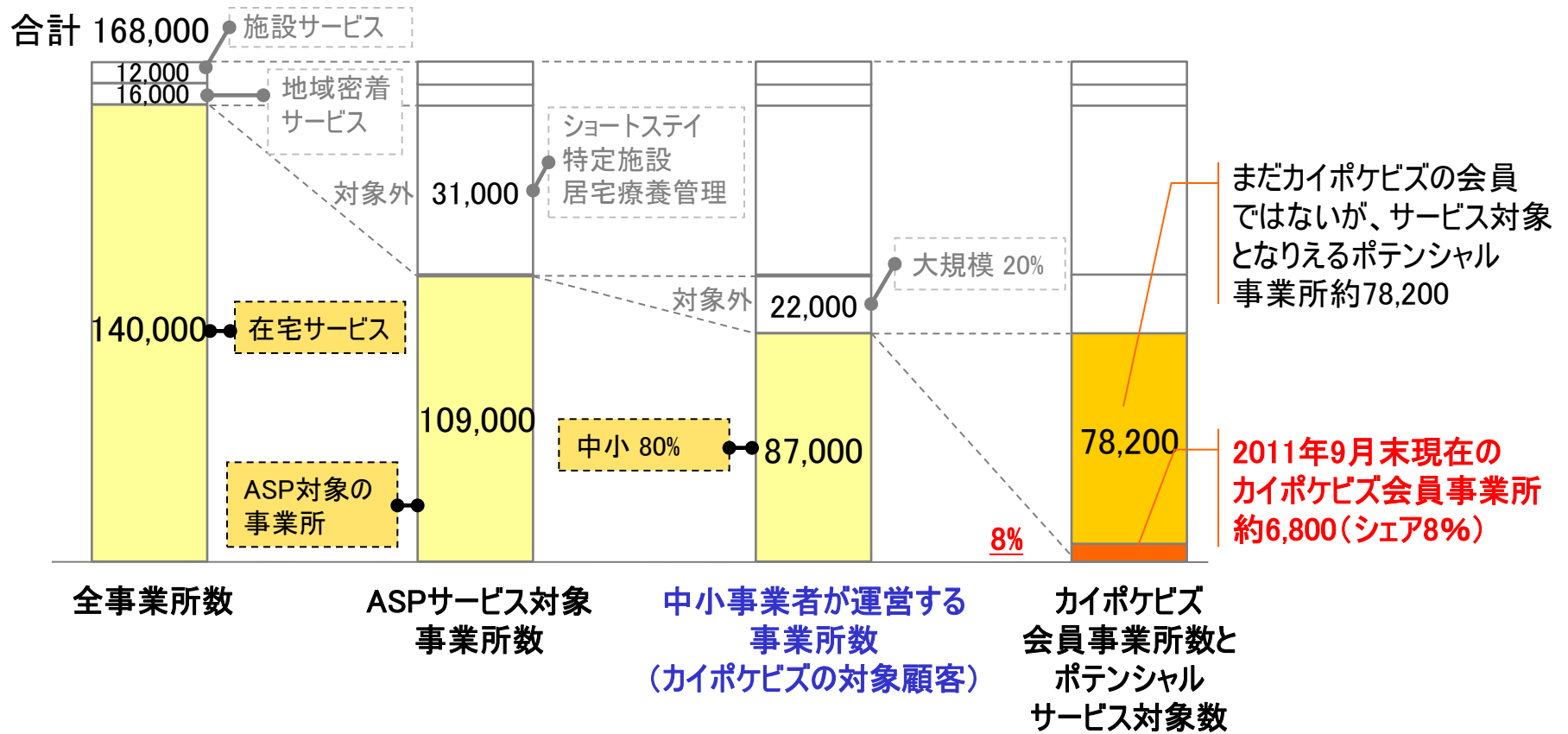
高価格なパッケージソフトに代わり、低価格ASPが大幅にシェアを拡大する。これにより、ソフトの平均販売価格が下落するため、市場規模も2015年に約200億円まで縮小すると予測

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9月末現在のカイポケビズの会員事業所数は約6,800事業所であり(サービス対象におけるシェアは約7%)、約78,200のポテンシャル顧客となる事業所が未だ存在します

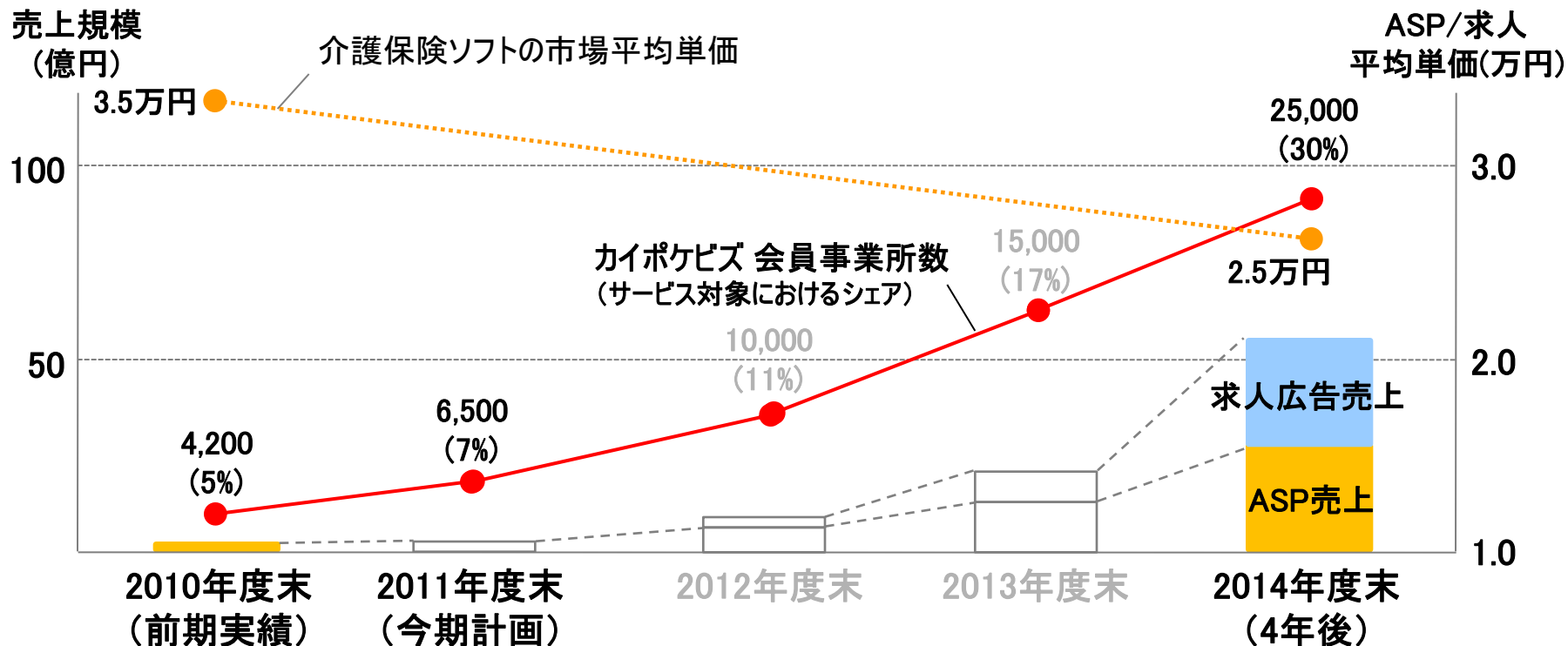


*1: 事業所数は2010年2月の厚生労働省データに基づき当社が推計

*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

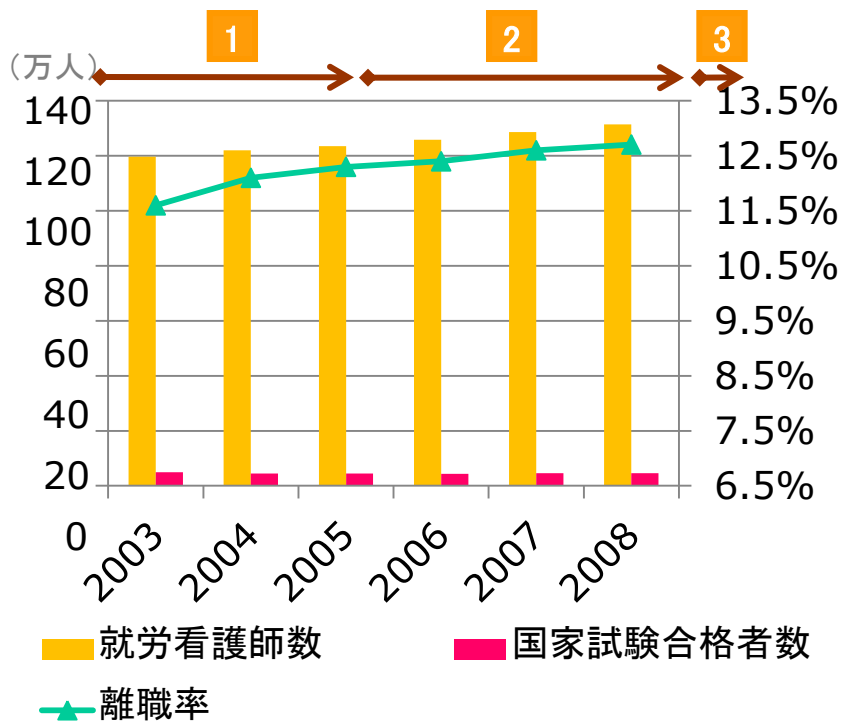
カイポケビズの会員事業所数、介護保険請求ASPと求人広告の売上規模のイメージ



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、離職率共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~)

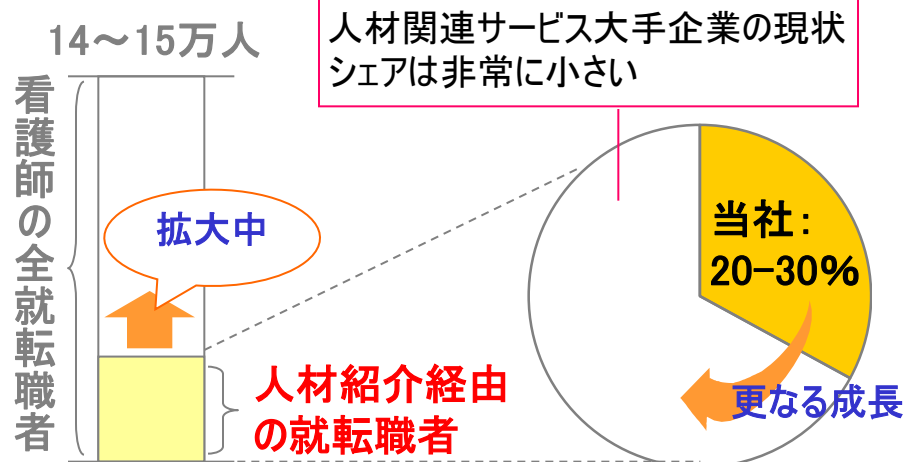
不況の影響から、人材関連サービス大手企業等が参入を開始した

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

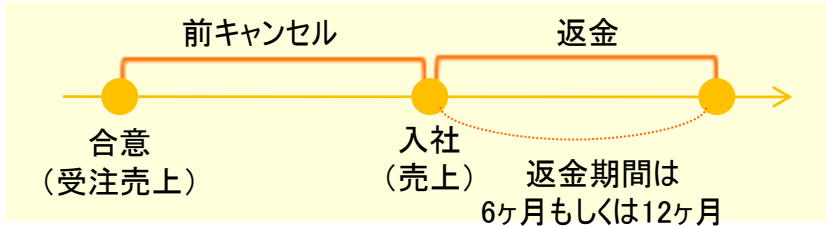
人材紹介事業の競争力向上と
看護師の日常的な困り込み
による差別化

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

$$\text{売上} = \text{受注売上} \times \text{配分率} - \text{前キャンセル} - \text{返金}$$



- ・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

$$\text{受注売上} = \text{コンサル数} \times \text{生産性} \times \text{単価}$$

- ・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)



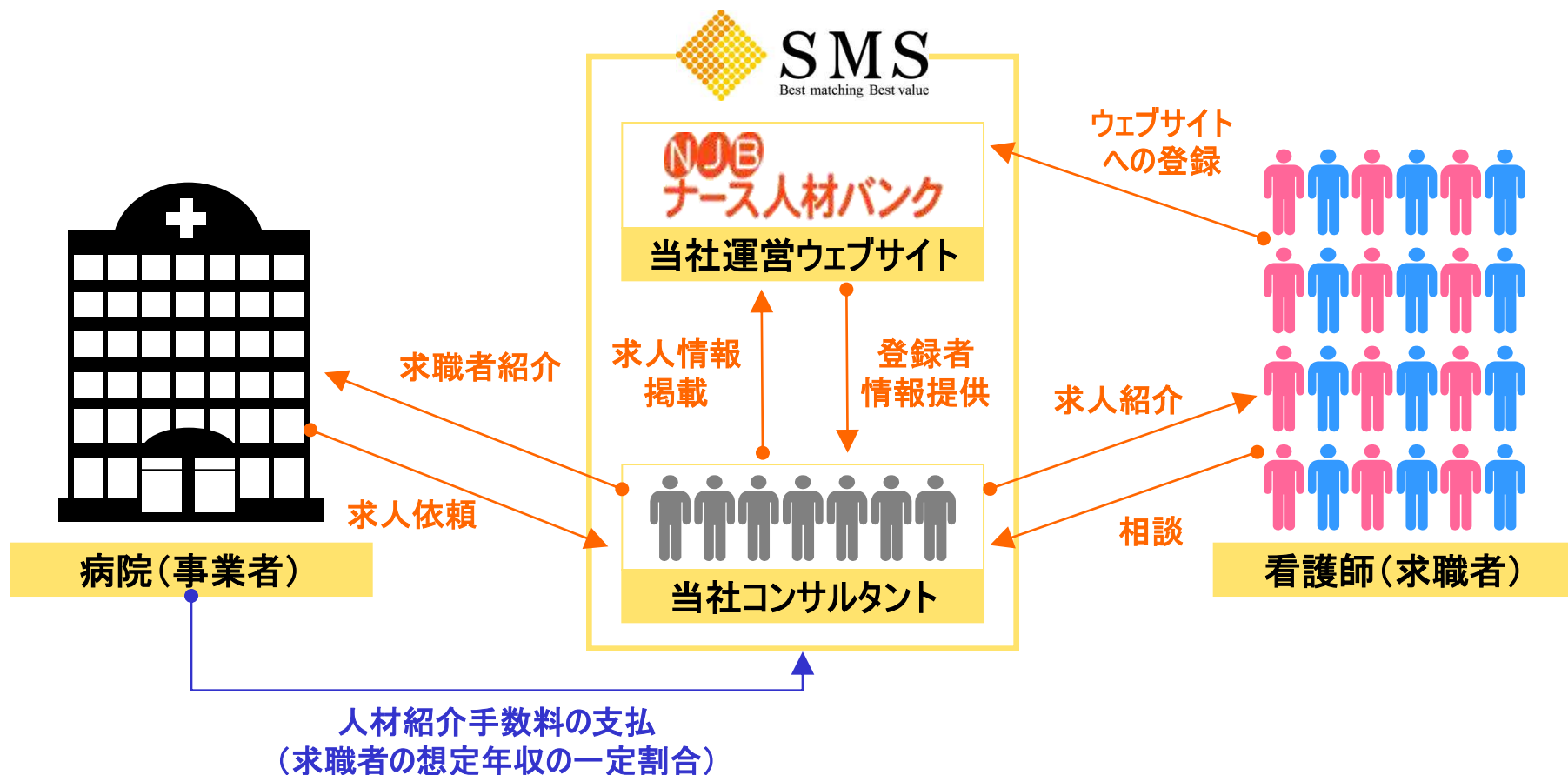
当月の活動の結果が受注売上や生産性

区分*1	サービス名	事業分野(新/旧)	サービス内容
従事者向けサービス	ケアマネドットコム	介護日常/介護新規	ケアマネジャー向けコミュニティサイト。会員数3.5万人。掲示板、最新ニュース等提供
	けあとも	介護日常/介護新規	介護職向けコミュニティサイト。介護福祉士解答速報、掲示板、ブログ等提供
事業者向けサービス	カイポケビズ	介護日常/介護新規	現在は介護保険請求ソフトを提供。利用事業所数は急増しており、現在業界第3位
	ケア人材バンク	介護非日常/介護人材紹介	ケアマネジャー向け人材紹介。年間約5,000名が利用。当社の創業事業であり、業界知名度高
従事者/事業者向けサービス	PT/OT人材バンク	介護非日常/介護人材紹介	理学療法士、作業療法士、言語聴覚士向け人材紹介。年間約10,000人以上が利用
	カイゴジョブ	介護非日常/介護メディア	介護職員向け求人/転職情報サービス。サイトと合同転職フェアを運営。2004年創設
	シカトル	介護非日常/介護メディア	介護、医療、癒しに関する資格講座の資料請求サイト。年間10万人が利用
エンドユーザー向けサービス	安心介護	介護日常/介護新規	介護をする家族の方向けQ&Aコミュニティ。質問にケアマネジャー等専門家が無料で回答
	認知症ねっと	介護日常/介護新規	認知症に特化した情報ポータルサイト。認知症の方を介護する家族向け掲示板等。2003年創設

区分*1	サービス名	事業分野(新/旧)	サービス内容
従事者向けサービス	ナース専科コミュニティ	医療日常/医療新規	看護師、看護学生向けコミュニティサイト。会員数20万人以上。掲示板、最新ニュース等提供
	ナース専科マガジン	医療日常/医療メディア	看護師、看護学生向け雑誌。創刊約30年の歴史を誇る。書籍の「ねじ子のヒミツ手技」は大ヒット
	ピュアナース	医療日常/医療新規	看護師向け通販サービス。白衣やナースシューズ等を販売。コミュニティと連動し利用率を高める
	ココヤク	医療日常/医療新規	薬剤師、薬学生向けコミュニティサイト。会員数約1万人。掲示板、最新ニュース等提供
	栄養士の知恵袋	医療日常/医療新規	管理栄養士、栄養士向けのQ&Aに特化したコミュニティサイト。会員数1.6万人
	登録販売ナビ	医療日常/医療新規	登録販売者向けコミュニティサイト。掲示板、最新ニュース等提供
従事者/事業者向けサービス	NURSCAPE	医療日常/医療新規	韓国の看護師向けコミュニティサイト。会員数17.5万人(有資格者数26万人)で圧倒的知名度
	ナース人材バンク	医療非日常/医療人材紹介	看護師向け人材紹介。年間10万人以上が登録する。シェア20-30%(当社推計)で最大手
	ナース専科求人ナビ	医療非日常/医療メディア	看護師向け求人/転職情報。サイトと合同転職フェアを運営。6万件以上の求人情報を掲載
	ナース専科就職ナビ	医療非日常/医療メディア	新卒看護学生向け就職情報。病院紹介冊子(就職誌)、合同就職フェア、サイトを運営

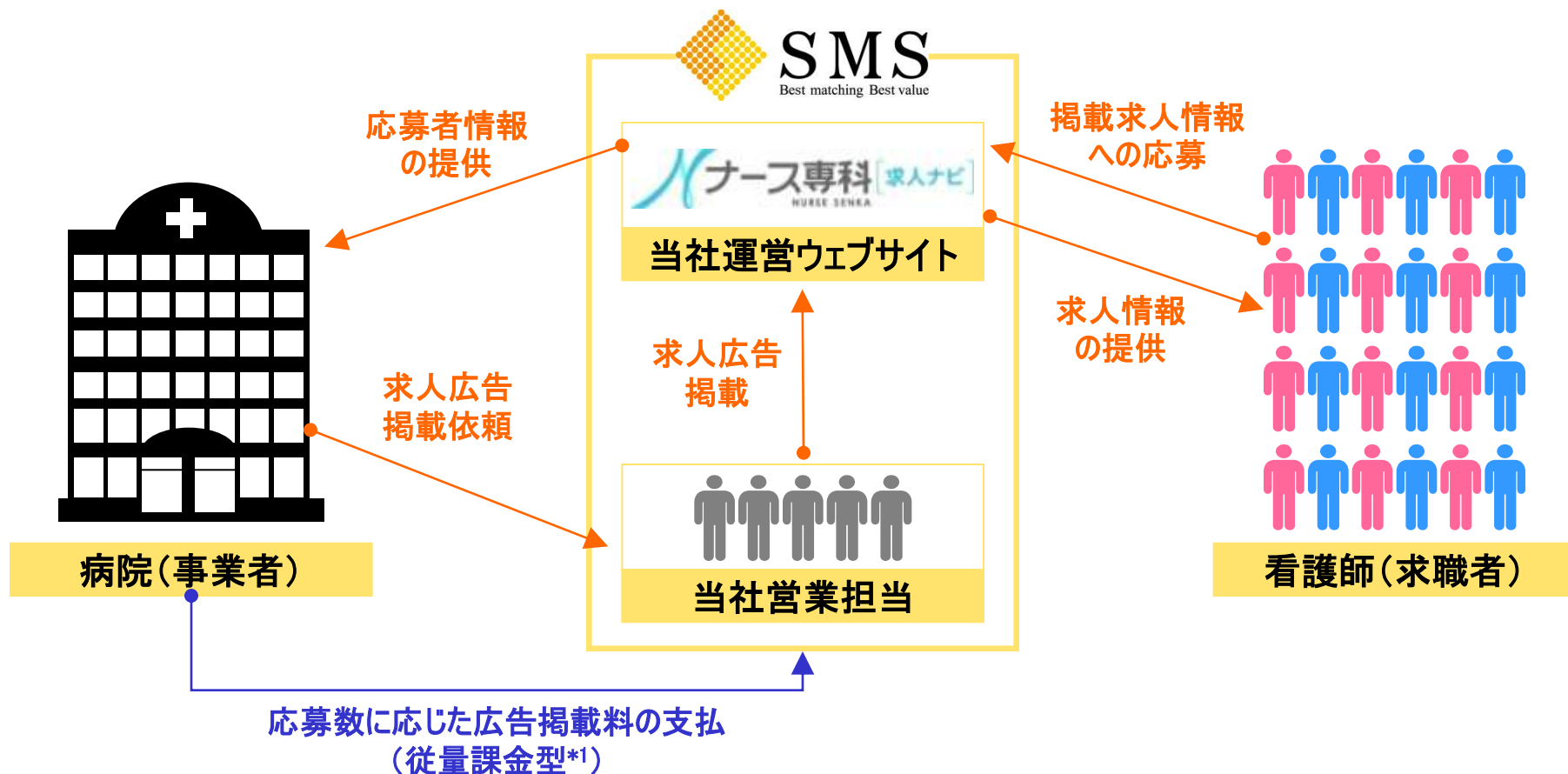
人材紹介では、当社サービスを通して求職者が転職に成功した場合、事業者（病院、介護事業者）より想定年収の一定割合を人材紹介手数料として得ています

【看護師の人材紹介サービス「ナース人材バンク」の例】



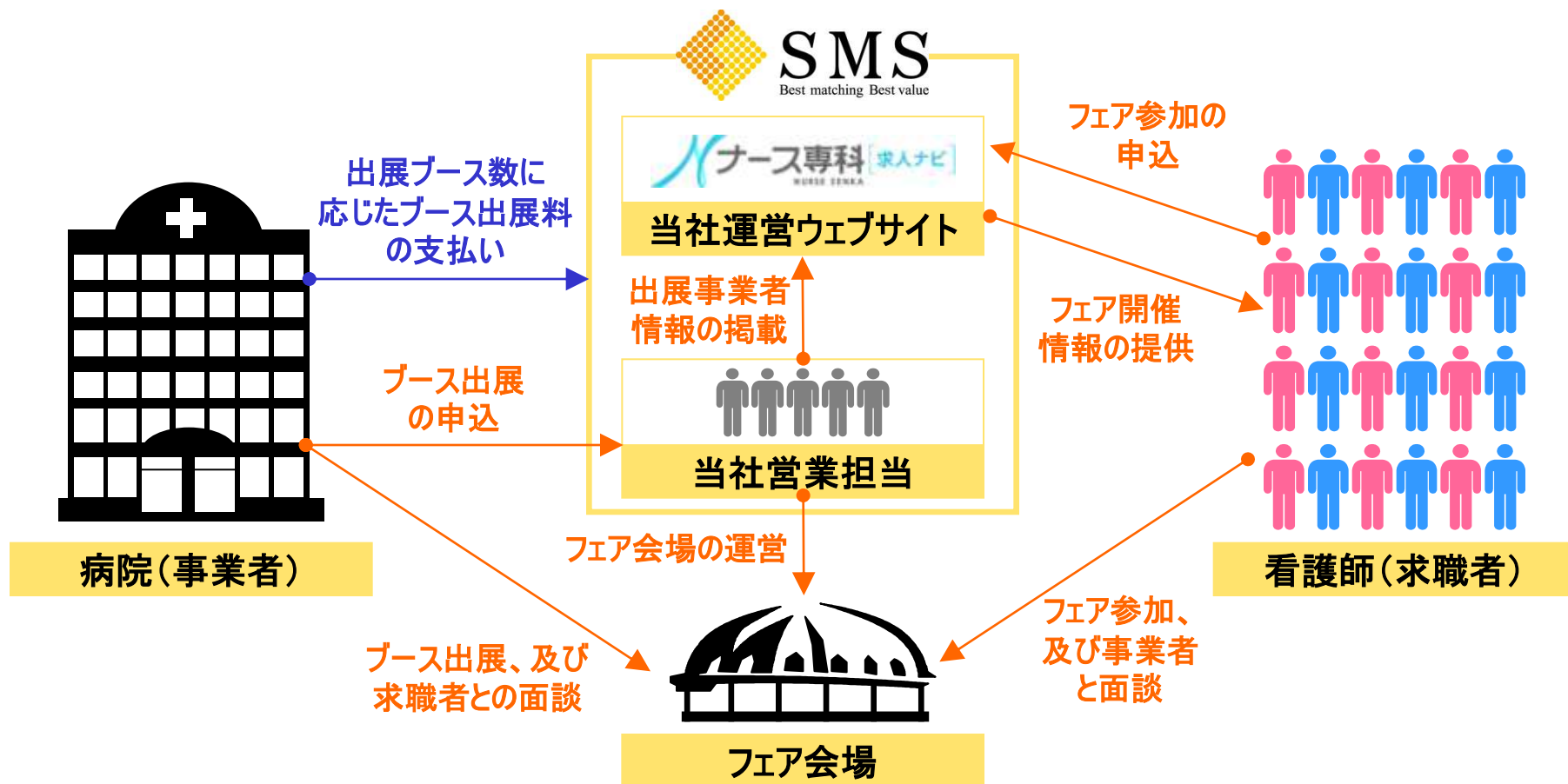
求人/転職情報では、事業者(病院、介護事業者、人材派遣・紹介事業者など)より、求職者の求人への応募数に応じた従量課金型の広告掲載料を得ています

【看護師の求人/転職情報サービス「ナース専科求人ナビ」の例】

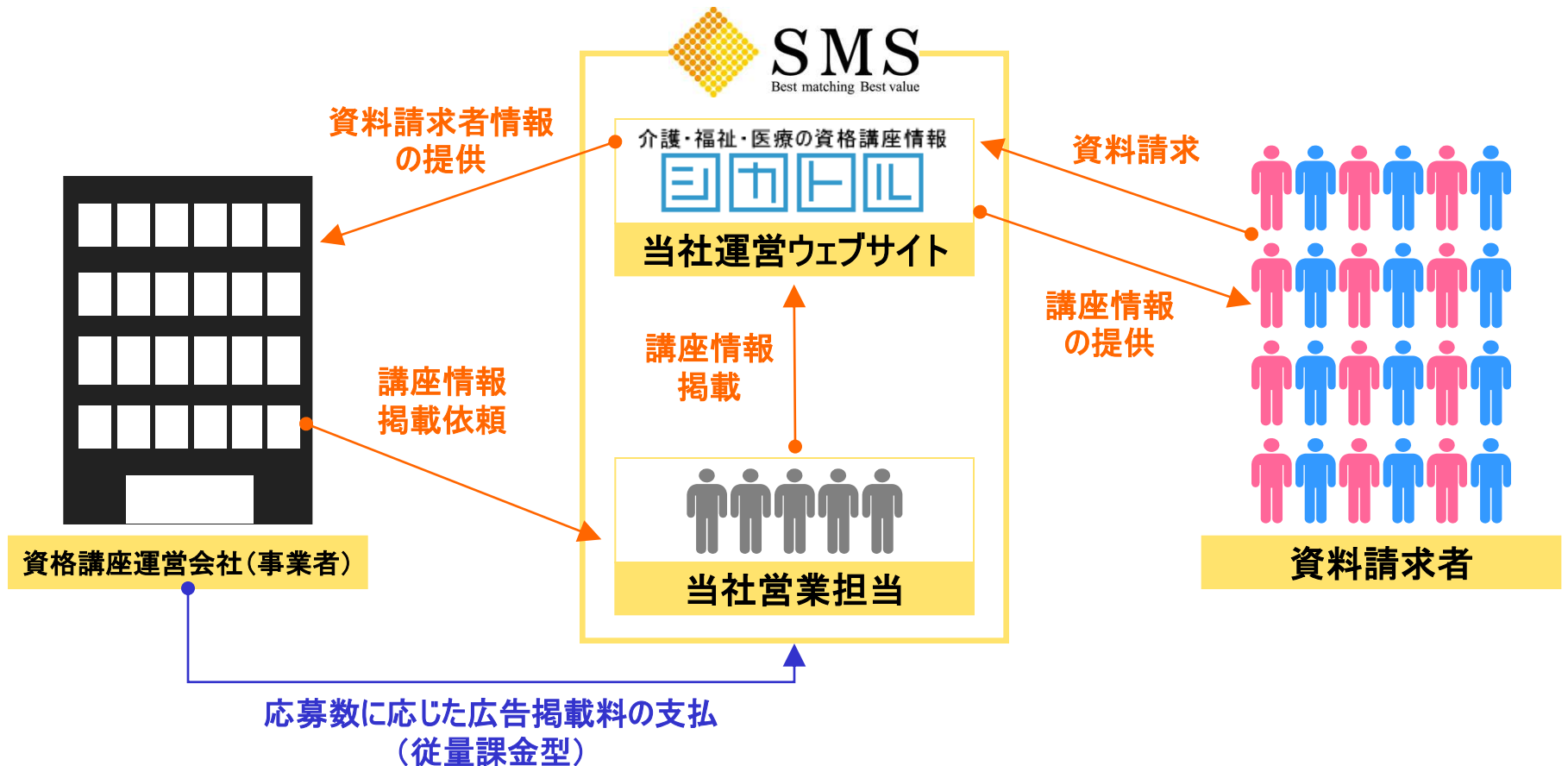


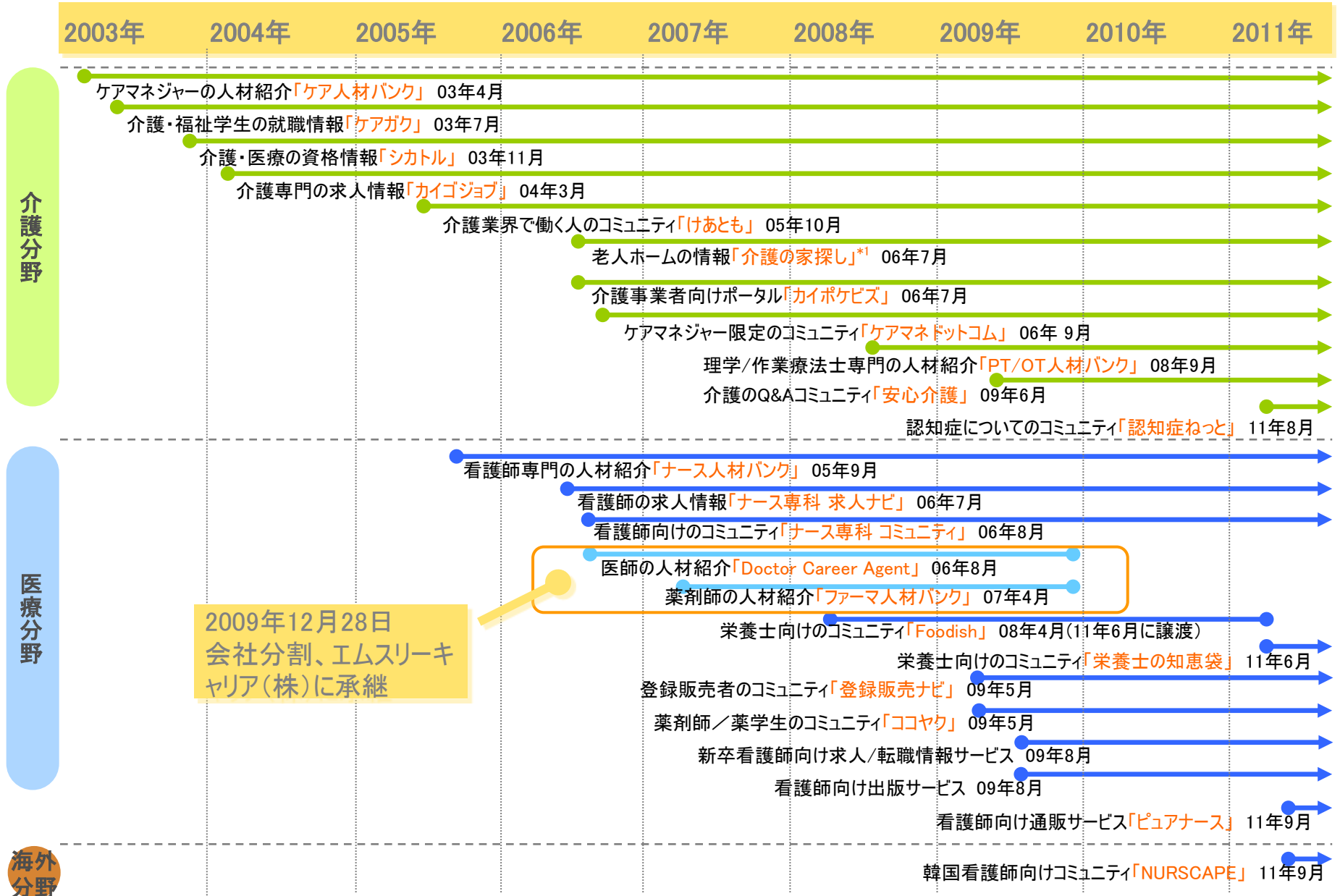
合同就職・転職フェアでは、事業者（病院、介護事業者）より、フェア会場に出展するブース数に応じてブース出展料を得ています

【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





*1:「介護の家探し」は2010年4月よりAS分野から介護分野に変更

社員構成比は？

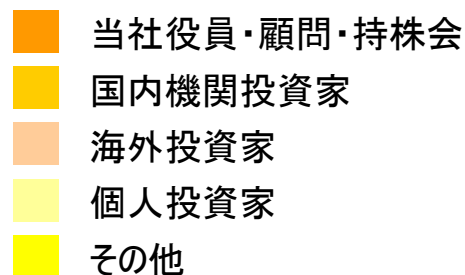
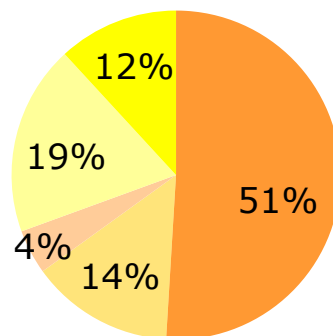
⇒ 2011年12月31日時点での社員数512名(連結)の内訳は以下のようになっております。

▶ 株式会社エス・エム・エス	: 453名
➢ 人材紹介	: 約240名
➢ 求人/転職情報	: 約25名
➢ その他(コミュニティ、資格等)	: 約130名
➢ 管理部門	: 約60名
▶ 子会社及び孫会社	: 59名

株主構成は？

【2011年9月30日時点】

株主総数
2,445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12月31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)