



平成 24 年 5 月 23 日

各 位

会社名 株式会社エス・エム・エス
代 表 者 名 代表取締役社長 諸藤 周平
(コード番号：2175 東証第一部)
問 合 せ 先 経営管理部長 杉崎 政人
(TEL : 03-5295-7341)

(訂正)「平成 24 年 3 月期 決算および会社説明会資料」

の訂正について

当社が、平成 24 年 4 月 27 日 15 時 30 分に発表いたしました「平成 24 年 3 月期 決算および会社説明会資料」について、一部に誤りがありましたので、お知らせいたします。

記

訂正の内容

1. 3 ページ

連結および単体の従業員数を訂正いたしました。

【訂正前】「連結：505 名 単体：437 名」

【訂正後】「連結：503名 単体：436名」

2. 51 ページ

・ ページ上部の 2012 年 3 月 31 日時点の社員数（連結）を訂正いたしました。

【訂正前】「社員数 505 名（連結）」

【訂正後】「社員数 503名（連結）」

・ ページ上部の 2012 年 3 月 31 日時点の社員数（単体）を訂正いたしました。

【訂正前】「株式会社エス・エム・エス：437 名」

【訂正後】「株式会社エス・エム・エス：436名」

・ ページ中央の 2012 年 3 月 31 日時点の社員数（子会社及び孫会社）を訂正いたしました。

【訂正前】「子会社及び孫会社：68 名」

【訂正後】「子会社及び孫会社：67名」

以 上

株式会社エス・エム・エス（2175 東証第一部）

2012年3月期 決算および会社説明資料

2012年4月27日（金）

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)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2012年3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。



SMS
Best matching Best value

1

会社概要、企業理念、基本戦略

P3-P10

2

2012年3月期 連結決算

P12-P21

3

2013年3月期 計画

P23-P32

4

その他ご参考

P34-P51

1	会社概要、企業理念、基本戦略	P3-P10
2	2012年3月期 連結決算	P12-P21
3	2013年3月期 計画	P23-P32
4	その他ご参考	P34-P51

社名

株式会社エス・エム・エス 【英語表記】SMS CO.,LTD.
※社名は『Senior Marketing System』の頭文字から命名

設立

2003年4月4日（2012年3月期：第9期目）

従業員数

連結：503名 単体：436名 12/3/31時点
（前期末：424名[連結、11/3/31時点]）

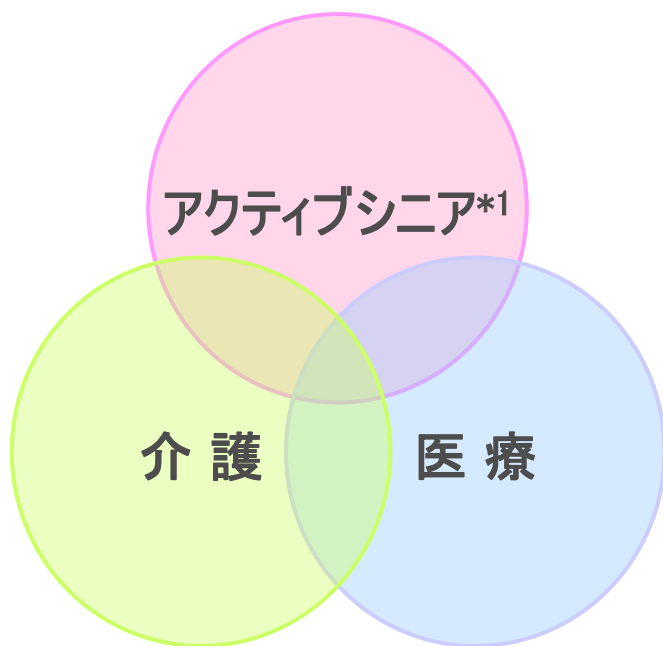
上場市場

東京証券取引所 市場第一部（証券コード：2175）*1

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

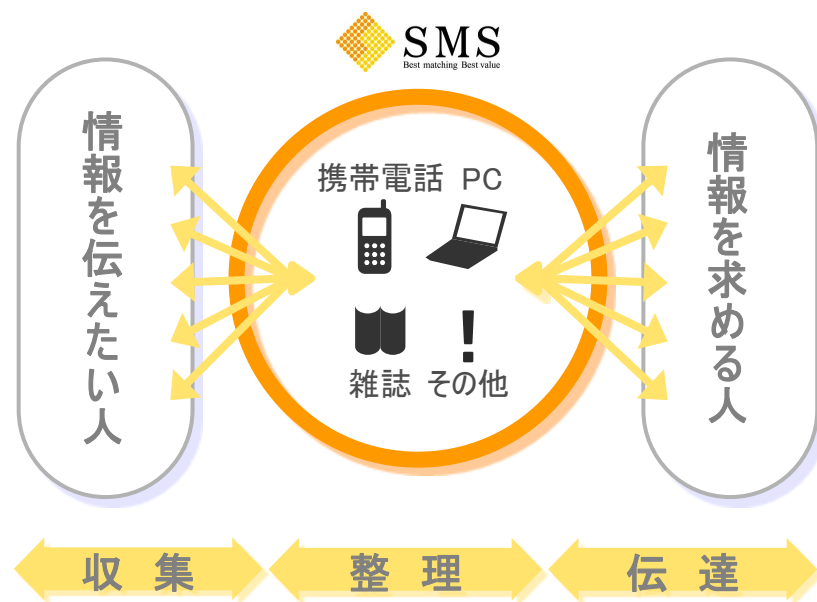
「高齢社会」の定義

当社は、「高齢社会」で求められる分野を介護、医療、アクティブシニア*1の3分野と定義しています



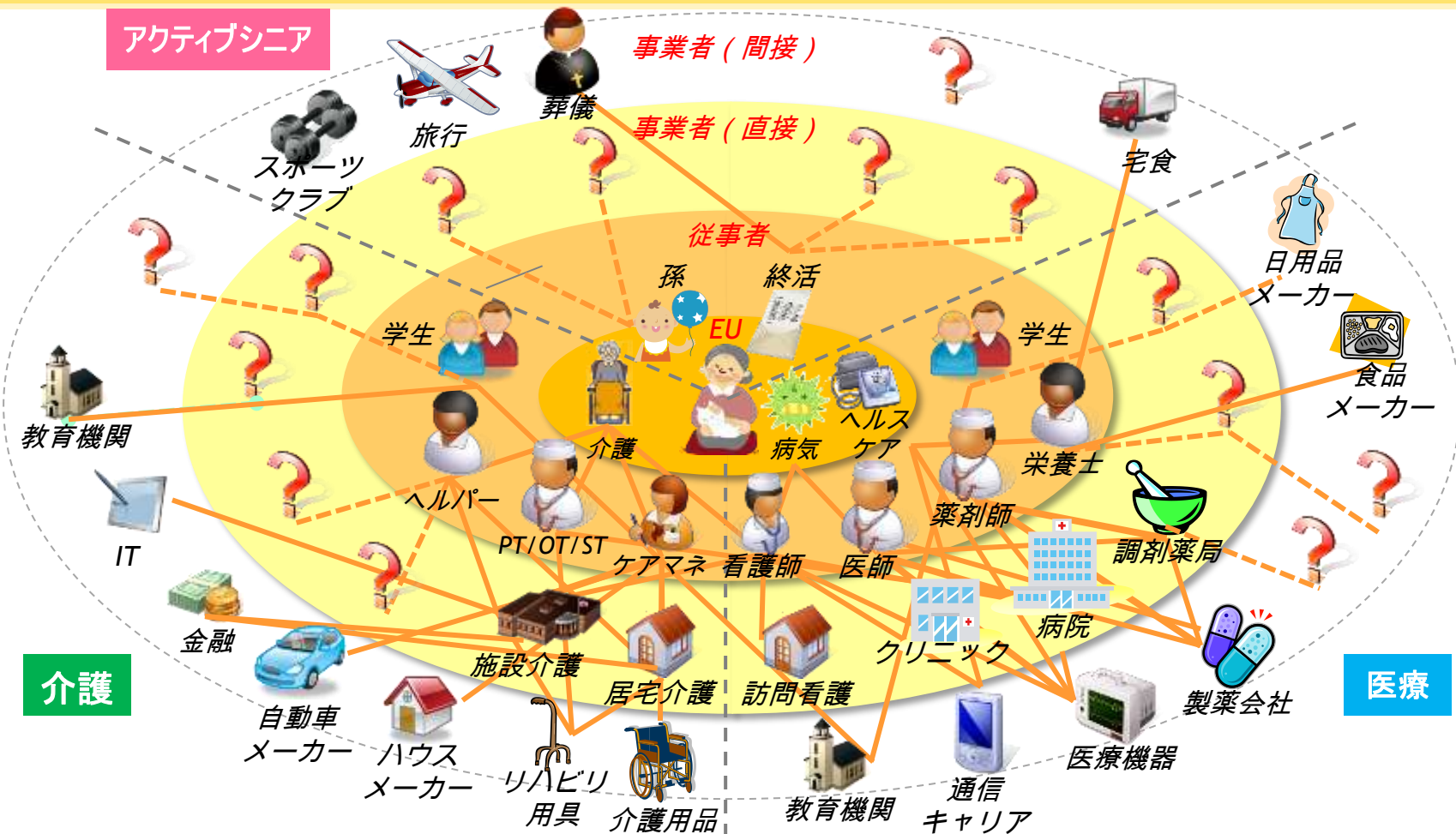
「情報インフラ」の定義

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 高齢社会の情報インフラの将来像と当社のなりたい姿

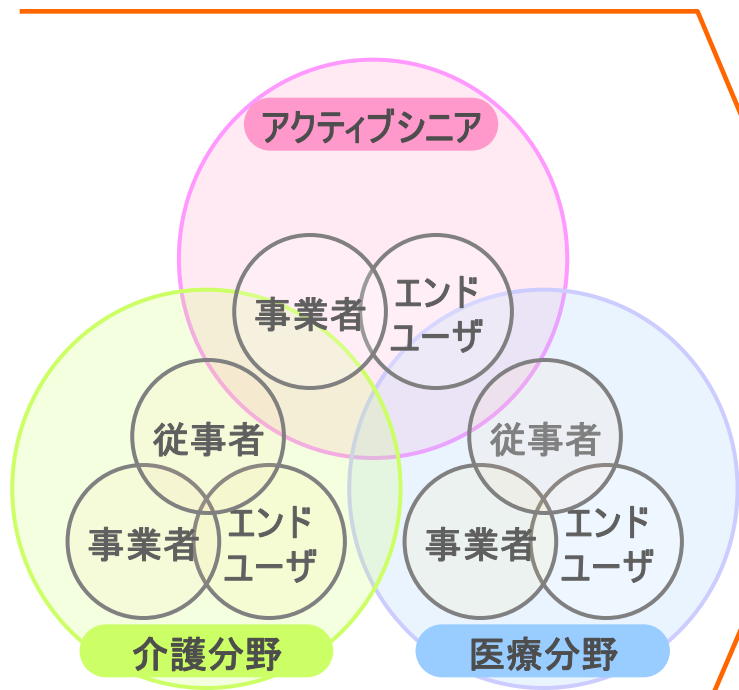
高齢社会の情報インフラには膨大な事業機会が存在し、将来的に大きなマーケットになると考えています。当社は、多くのサービスを展開し、サービス間のシナジーを形成することにより、効率的に多くの参加者*1のニーズを満たし、複数の領域にまたがる高齢社会に欠かせない情報インフラを構築したいと考えています



*1: 従事者、事業者(直接、間接両方)、エンドユーザをあわせて「参加者」と定義しています

当社は、介護、医療、アクティブシニア分野における8つのプレートで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



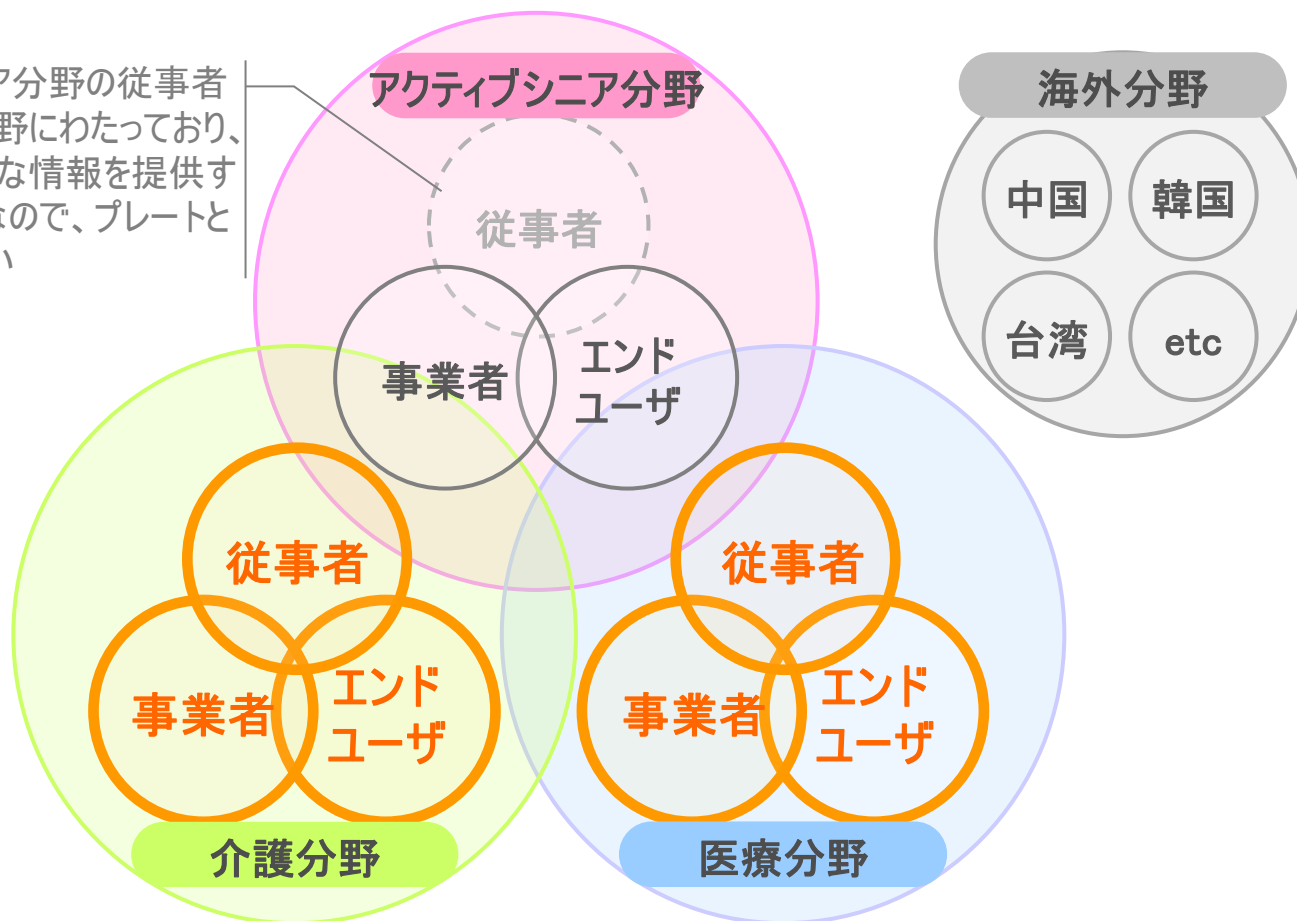
人材紹介などユーザが非日常的(数ヶ月もしくは数年に一度)にサービスを利用する傾向にある事業



1 全社戦略 ~8つのプレート~

当社は、情報インフラとして圧倒的No.1を確立するために、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。また、海外は切り出して、機会創出のための分野として位置づけています

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



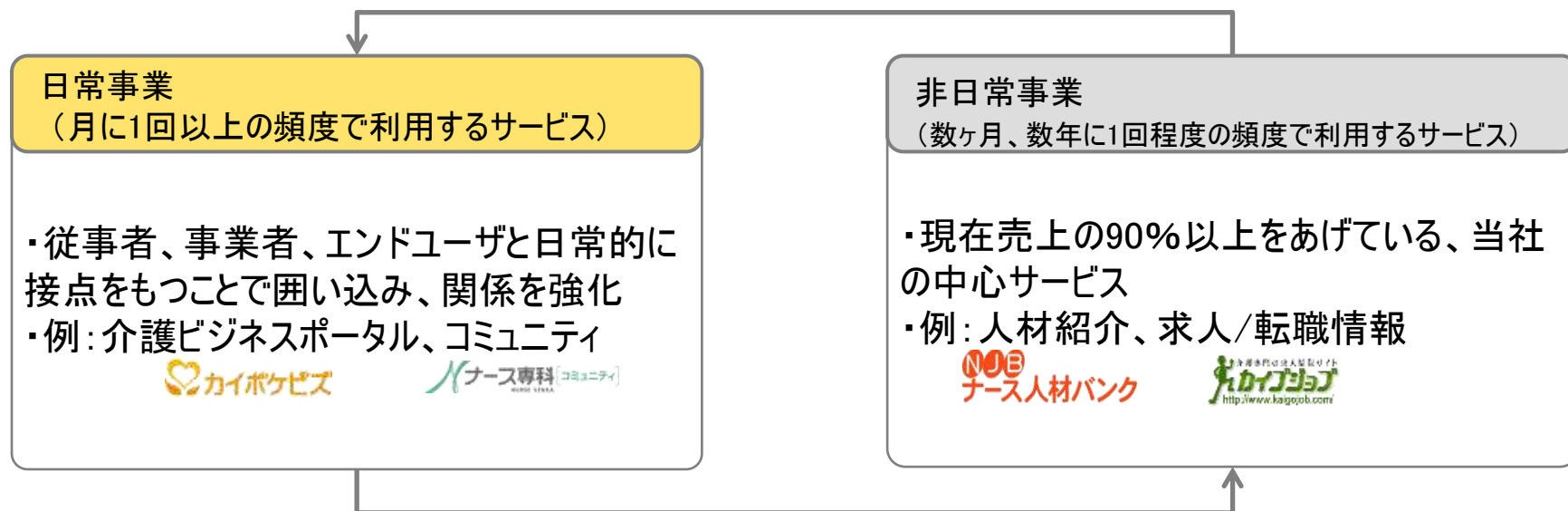
圧倒的
No.1確立



機会創出

当社は、「日常事業」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、「日常事業」及び「非日常事業」双方の事業拡大と新しい事業の創造を目指します

獲得した資金を投資



囲い込んだ参加者*1を非日常事業へ誘導することによる事業拡大
囲い込んだ参加者との関係強化を通じた新しい事業の創造

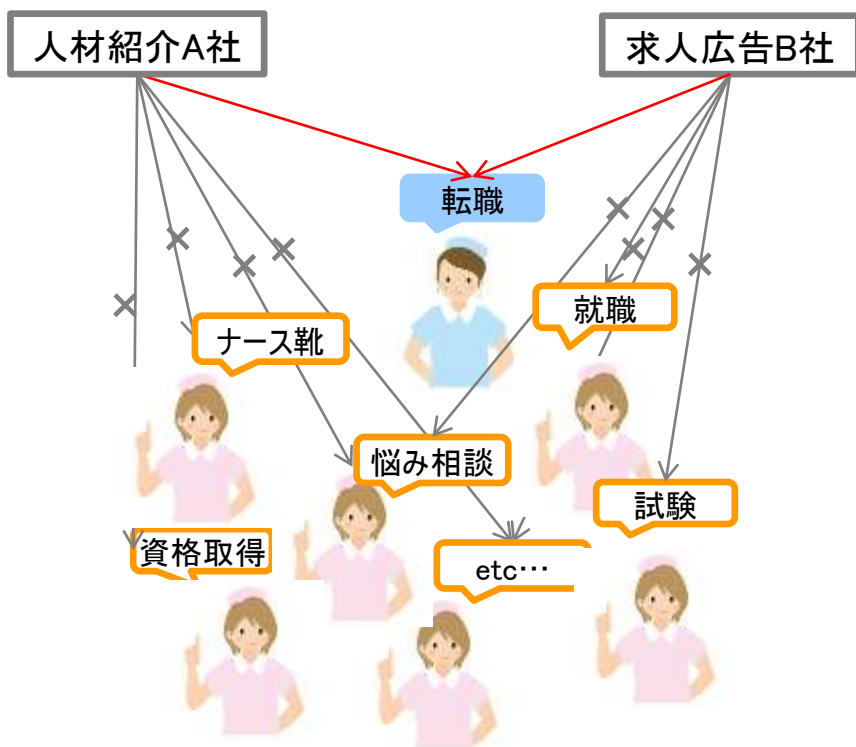
最終的には日常事業、非日常事業双方から
利益が上げられる状態を目指す

1 全社戦略 ～日常事業と非日常事業～②(医療分野の例)

医療分野(看護師)においては、日常的なニーズを満たすことで看護師を囲い込んでいきます。囲い込みの結果、非日常的なニーズが発生した際にもそのニーズを効率よく捉え周辺サービスへの自然な誘導が可能になり、競合との大きな差別化要因になると考えています

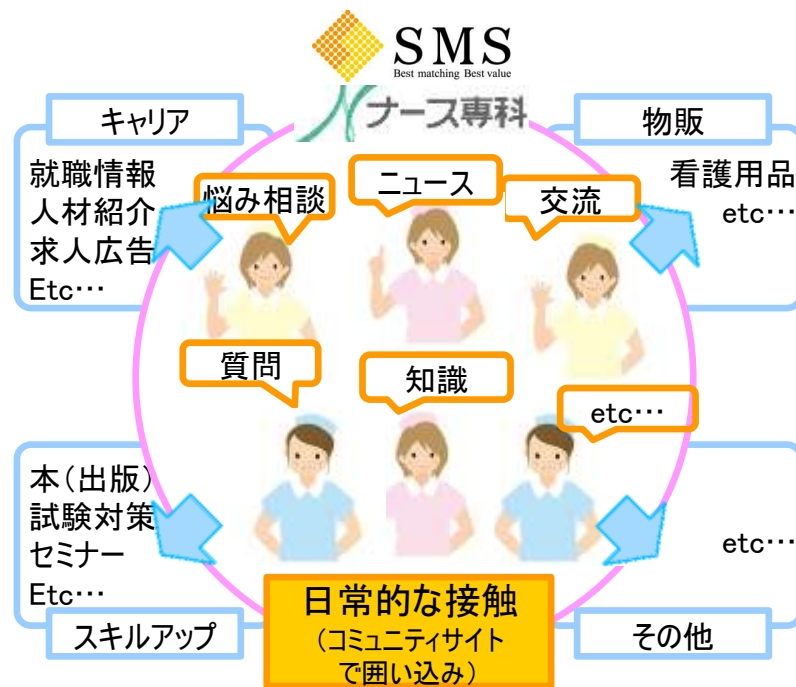
日常的な接点がない状態

看護師の持つ様々なニーズのうち、特定のニーズを適時に捉えサービスを提供することは非常に難しい



日常化が成立している状態

日常的なニーズを満たし看護師を普段から囲い込むことで、転職等の非日常的なニーズが発生した際、自然なサービス誘導が可能。周辺サービスを多くすればより強く囲い込み、強固な参入障壁を築ける



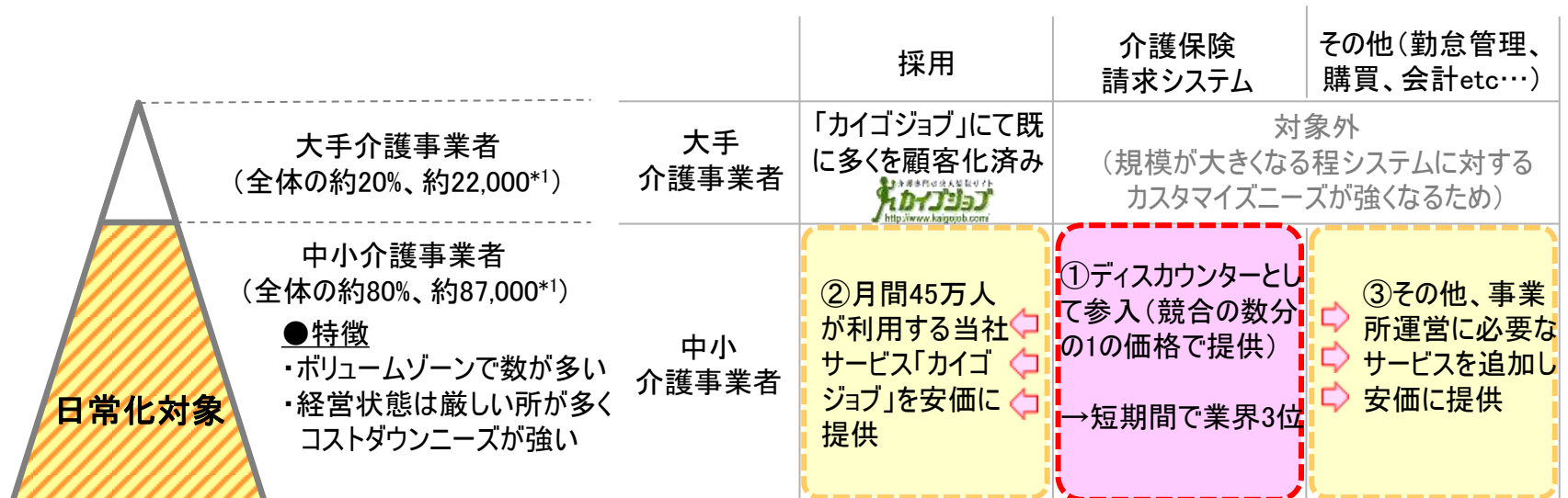
介護分野(中小介護事業者)においては、日常的に使用するシステムを安価に提供することにより、中小事業者を囲い込んでいきます。囲い込んだ事業者に事業運営に必要な様々なサービスをワンストップで安価に提供することにより、囲い込みを強化するとともに事業を拡大していきます

介護分野の業界構造(事業者)


中小事業者が介護分野におけるメインプレーヤー。中小事業者のコストダウンニーズを満たすサービスを提供することが重要

介護分野の日常化

ほぼ毎日使用する介護保険請求システムを安価に提供し多くの事業者を囲い込む。今後は採用や勤怠管理等、事業運営に必要な他サービスもワンストップで安価に提供する。これを通じ、事業者の収益に直結するコストダウンと業務効率改善に貢献する



 日常化

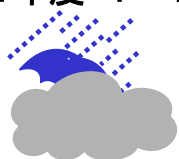
 日常化の進展に伴い新たに提供するサービス

1	会社概要、企業理念、基本戦略	P3-P10
2	2012年3月期 連結決算	P12-P21
3	2013年3月期 計画	P23-P32
4	その他ご参考	P34-51

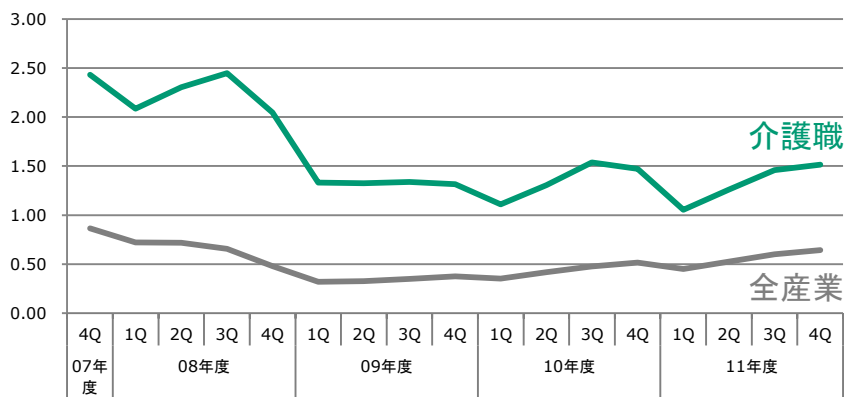
2012年3月期の外部環境は、介護職については前年同様の有効求人倍率となりましたが、現場では採用意欲は旺盛という印象です。また、看護職については人材不足の状態が続きました

介護分野

11年度 1~4Q



介護職 有効求人倍率の推移(07年度4Q年~11年度4Q)*1



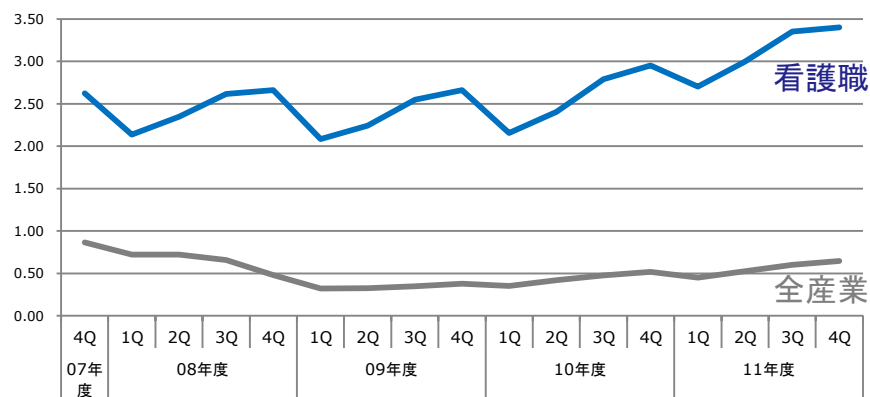
- ・11年度はほぼ10年度と同程度で推移。
- ・それに対し、現場としては11年度の介護事業者の採用意欲は昨年と比べ旺盛な感があった。有効求人倍率の低さが当社ビジネスに与えている影響は少ない状態

医療分野

11年度 1~4Q



看護職 有効求人倍率の推移(07年度4Q年~11年度4Q)*1



- ・11年度は年間を通して、引き続き高い有効求人倍率のトレンドが継続した
- ・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であった

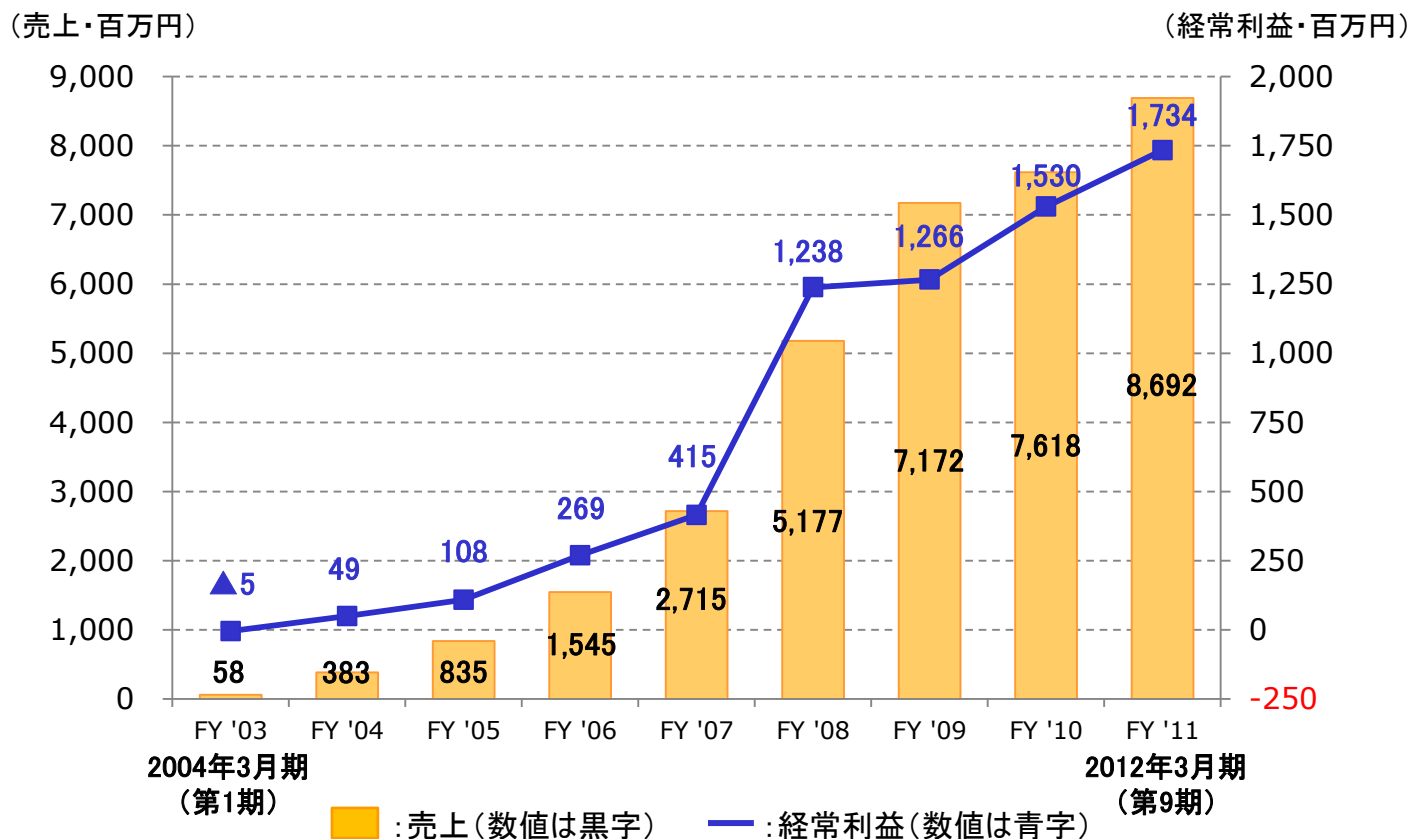
2012年3月期連結決算は、売上高8,692百万円、経常利益1,734百万円となりました。2011年3月期決算に対し、売上高、利益共に成長しています。修正計画に対しては売上高はほぼ予算通り、利益は達成しています

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	構成比 (%)	修正計画	構成比 (%)	実績			
					構成比 (%)	前年比 (%)	計画比 (%)	
売上高	7,618	100.0	8,785	100.0	8,692	100.0	114.1	98.9
売上原価	319	4.2	460	5.2	431	5.0	135.1	93.6
売上総利益	7,299	95.8	8,325	94.8	8,260	95.0	113.2	99.2
販売管理費	5,818	76.4	6,820	77.6	6,740	77.6	115.9	98.8
営業利益	1,480	19.4	1,504	17.1	1,519	17.5	102.6	101.0
経常利益	1,530	20.1	1,653	18.8	1,734	20.0	113.4	104.9
当期純利益	876	11.5	956	10.9	1,004	11.6	114.7	105.0

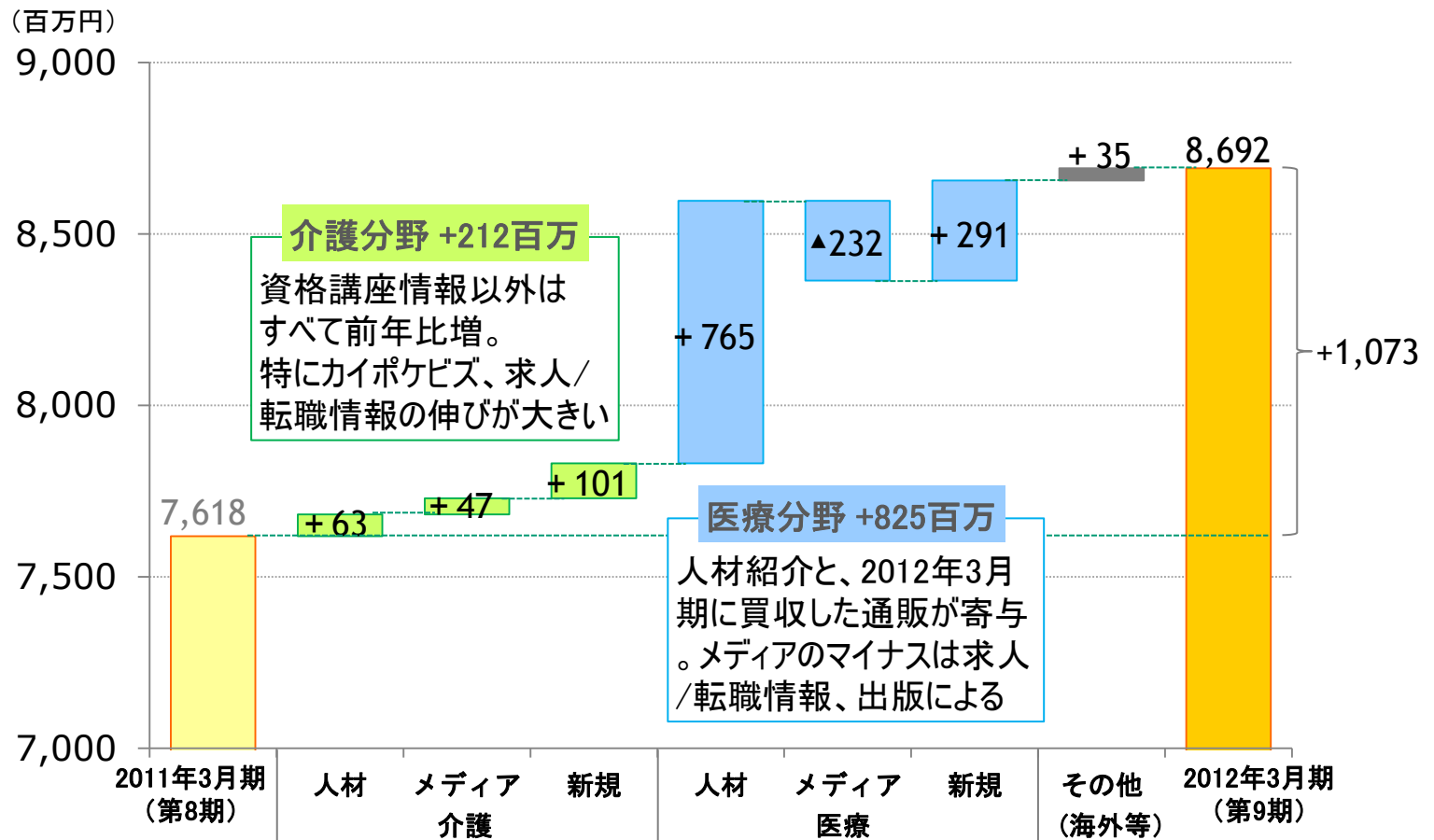
2012年3月期の業績も増収増益となり、当社は創業以来毎年増収増益を達成しています

売上、経常利益推移*1



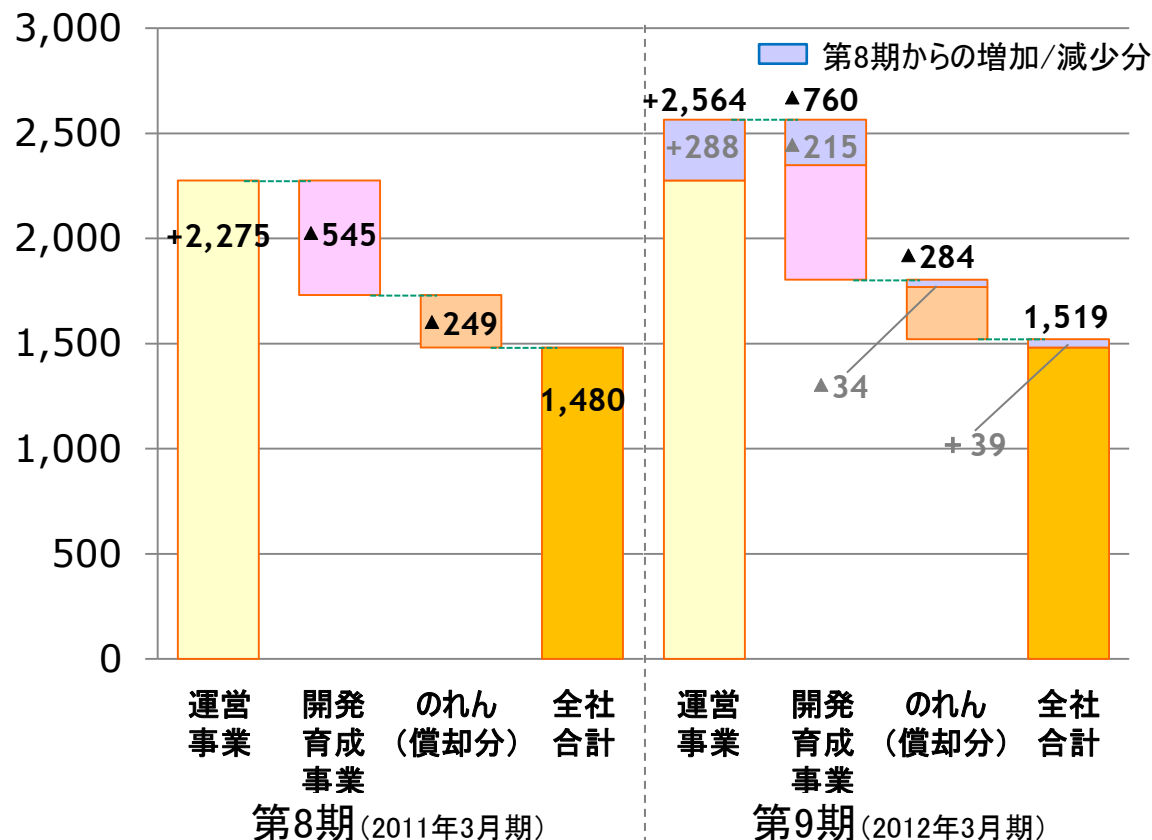
2012年3月期の売上高は、前年比で+1,073百万円となりました。殆どのサービスで前年を上回る結果となりました

売上増加の要因分析*1



営業利益は前年比で+39百万の増加となり、修正計画を達成しました。要因は運営事業の営業利益が看護師人材紹介等により増加したものの、開発育成事業の営業利益がカイポケビズへの投資や看護師向け通販サービス等により減少、のれん償却が買収2案件により増加したためです

営業利益の構造分析*1 [百万円]



差異の要因

- **運営事業(前年比+288百万円)**
 - ・看護師人材紹介、介護職向け求人/転職情報等の営業利益が前年比で増加
- **開発育成事業(前年比▲215百万円)**
 - ・カイポケビズへの投資、今期買収した看護師向け通販サービスへの投資等により、営業利益が前年比で減少
- **のれん[償却分](前年比▲34百万円)**
 - ・9月に買収した2案件ののれん償却により費用が前年比で増加
(2案件合計で年間69百万ののれん償却。第9期は下期分の34百万のみ)

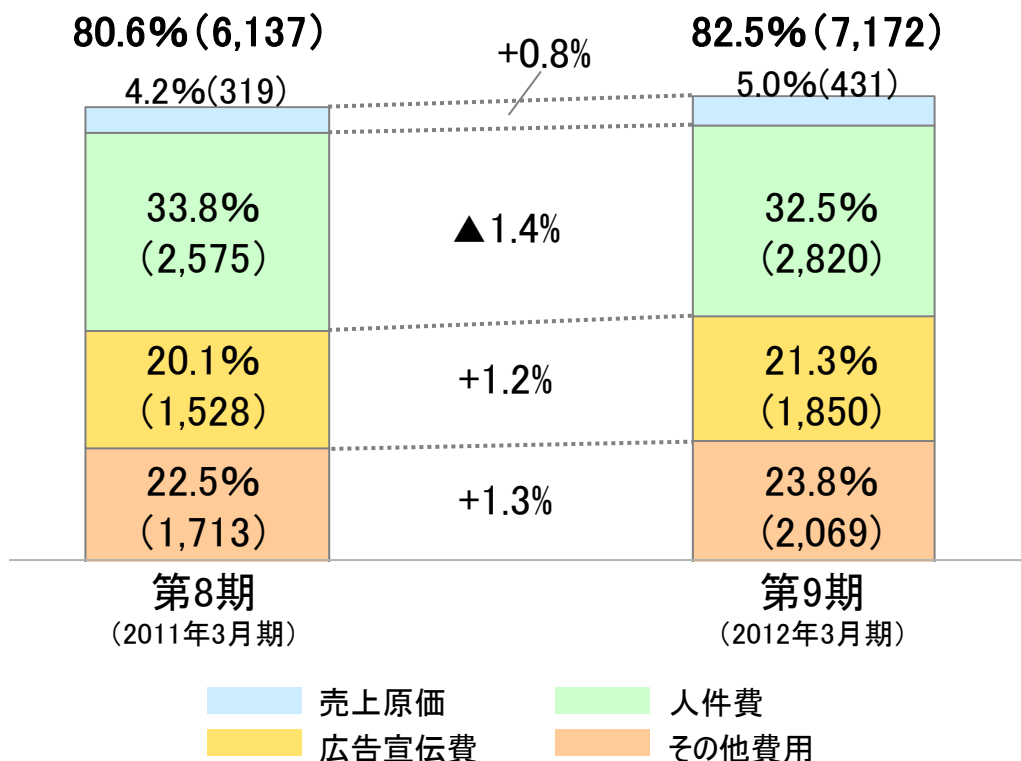
*1: 定義は以下の通りです。運営事業: 継続的に利益が見込まれる事業。開発育成事業: 収益化まで投資が必要な事業。
なお、現状は前者は殆どが非日常事業、後者は日常事業となっています

開発育成事業: 収益化まで投資が必要な事業。

費用の対売上高比率は前年比で人件費が減少、売上原価・広告費・その他費用は増加。人件費は看護師人材紹介の生産性の向上、広告費は看護師人材紹介と通販サービス、その他費用はカイポケビズと9月に買収した2サービスが主要因です

費用*1の売上に対する比率

※()内は各項目の額 [百万円]



差異の要因

- 売上原価(+0.8%)
 - ・看護師向け通販サービスの仕入費用により増加
- 人件費(▲1.4%)
 - ・主に看護師人材紹介サービスにおいて生産性が向上したため
- 広告宣伝費(+1.2%)
 - ・主に看護師人材紹介サービスにおける集客費用と看護師向け通販サービスのカタログ制作費用により増加
 - ※なお、看護師人材紹介サービスの登録単価は上昇しているものの、そこまで大きな上昇ではない
- その他費用(+1.3%)
 - ・主にカイポケビズのシステム改善・保守費用、コールセンター費用等と、買収した2サービスにかかる費用が増加したため

介護分野は、中小事業者向けビジネスポータル、介護職向け求人/転職情報、人材紹介の成長により、前年比116.9%の1,459百万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	110	1.4	211	2.4	192.2
非日常	1,138	14.9	1,248	14.4	109.7
合計	1,248	16.4	1,459	16.8	116.9

□ 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	431	494	5.7	114.7
メディア	704	752	8.7	106.7
新規事業	110	211	2.4	192.2
合計	1,246*1	1,458*1	16.8	117.1

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3,400事業所増加（第8期末4,200事業所→6末4,900事業所→9末5,900事業所→12末6,800事業所→3末7,600事業所。計画では3末6,500事業所）

非日常

- 人材紹介は、ケアマネジャー向け、PT/OT/ST向けともに順調に推移
 - コンサルタント数は第8期より増加（第8期通期平均約12名→第9期通期平均約13名）
 - 生産性は第8期より増加（1人当たり成約者数：第8期通期平均約4.5名→第9期通期平均約5名/月）
- 介護職向け求人/転職情報は、第8期より大きく増加
- 資格講座情報は、第8期より大きく減少

*1:現事業部門と合計に差異があるのは、旧事業部門ではAS分野、現事業部門では介護分野に配置されている「介護の家探し」のためです

医療分野は、主に看護師人材紹介の成長と看護師向け通販の開始により、前年比113.0%の7,195百万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	155	2.0	391	4.5	252.2
非日常	6,214	81.6	6,803	78.3	109.5
合計	6,370	83.6	7,195	82.8	113.0

□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	5,155	5,920	68.1	114.9
メディア	1,203	971	11.2	80.7
新規事業	11	302	3.5	2666.9
合計	6,370	7,195	82.8	113.0

業績ポイント

日常

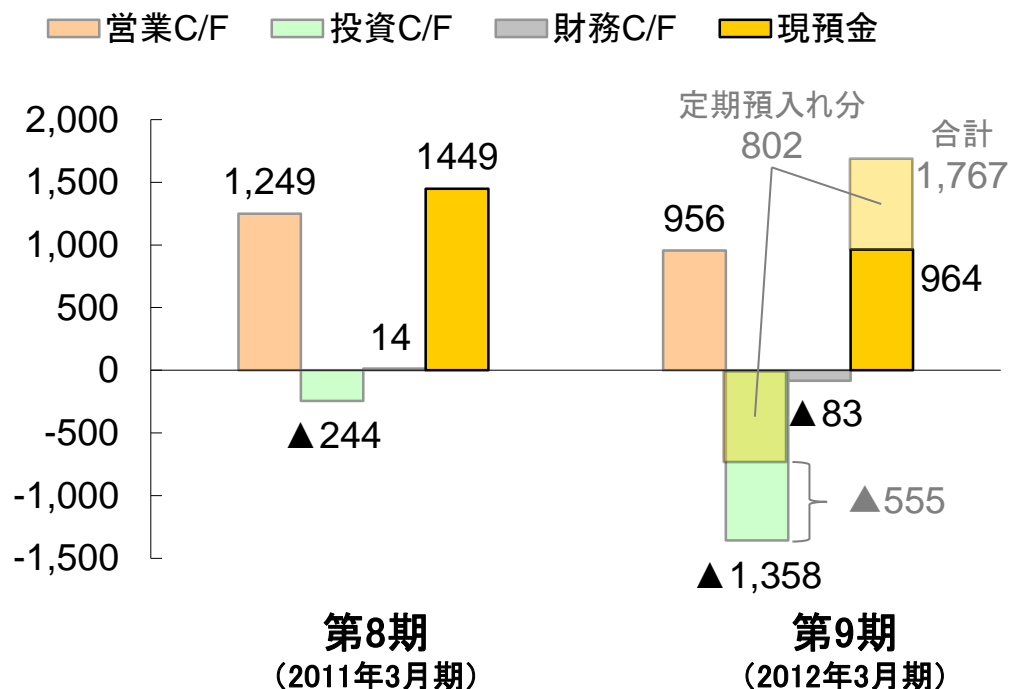
- 看護師向けコミュニティの会員数は、第8期末と比べ約59,000人増加
(第8期末189,000人→6末203,000人→9末210,000人→12末228,000人→3末248,000人)
- 出版関連が雑誌の隔月刊化等により第8期より減少
- 看護師向け通販の開始により、日常事業が第8期から大幅に増加

非日常

- 人材紹介は、看護師向けが第8期より増加。計画とほぼ同等
 - コンサルタント数は増加(第8期通期平均の約1.1倍、第9通期平均約200人)
 - 生産性は第8期より微増(一人当たり成約者数:第8期通期平均約4名→第9期通期平均約4名/月)
- 看護師向け求人/転職情報は、第8期より大きく減少
- 新卒看護師の就職誌及び就職フェアは、第8期とほぼ同等

現預金はキャッシュ・フロー上第8期に比べ減少していますが、その主要因は定期預金への預入れ(802百万円)であり、現預金総額*1は順調に増加しております

キャッシュ・フローの推移 [百万円]



キャッシュ・フローのポイント

営業キャッシュ・フロー

- ・業容の拡大により税前利益が増加したが、一方で売掛金も大きく増加した

投資キャッシュ・フロー

- ・第8期との差額のうち802百万円は、定期預金が投資CFとして見なされることによる差異(差し引くと、実質的な投資CFは▲555百万円)
- ・その他は主に9月に実施した買収案件2件への投資による差異

財務キャッシュ・フロー

- ・主に配当額の増加により、第8期より減少

*1:キャッシュ・フロー計算書において現金同等物とみなされるのは預入期間が3ヶ月以内の定期預金となっており、それを超える期間の定期預金については現金同等物に含まれません

業容の拡大に伴い流動資産、純資産が増加し、固定資産も買収案件ののれんにより増加しております

貸借対照表 [百万円]

決算期 項目	第8期 (11年3月期)	第9期 (12年3月期)	前年比	前年比 (%)
資産	4,672	5,716	1,044	122.3
流動資産	2,871	3,735	864	130.1
固定資産	1,800	1,981	180	110.0
のれん	1,006	1,171	164	116.4
負債	1,430	1,579	149	110.5
流動負債	1,352	1,485	133	109.9
固定負債	78	94	16	120.9
純資産	3,242	4,136	894	127.6

貸借対照表のポイント

- 流動資産
業容の拡大により、売掛金及び現預金増加に伴い流動資産が増加。
- 固定資産の増加
9月に買収した2案件(看護師通販、韓国看護師向けコミュニティ)によるのれんが増加
- 純資産の増加
当期純利益の増加に伴い利益剰余金が増加

1	会社概要、企業理念、基本戦略	P3-P10
2	2012年3月期 連結決算	P12-P21
3	2013年3月期 計画	P23-P32
4	その他	P34-P51

今期においては全社戦略の実行を加速すべく、ビジネスモデル別からビジネス領域別に組織を再編。介護、医療、海外の各分野におけるサービス間の結びつきを強め、囲い込みの強化と事業拡大をはかります

前期(2012年3月期)

今期(2013年3月期)

体制

ビジネスモデル別組織

人材紹介、求人情報等、ビジネスモデル別に組織を編成

ビジネス領域別組織

介護、医療、海外等、ビジネスの領域別に組織を編成

メリット

- ・成功事例の共有や横展開がしやすく、個別サービスの改善が進みやすい

- ・同一分野のサービスが同じ責任者・組織で運営され、分野としての戦略が立てやすい
- ・そのため、中長期的な視点でシナジーの追求を検討しやすく、また、スピード感をもって実行できる

デメリット

- ・人材紹介、コミュニティ、求人/転職情報、出版など、同じ看護師向けのサービスが異なる責任者・組織により運営されており、分野としての戦略が立てにくい
- ・そのため、シナジーの種があっても優先順位の問題で実行できないことも多く、また、実行できたとしてもそのスピードは遅かった

- ・ビジネスモデルの異なる多様なサービスが1つに束ねられるため、サービス単体の改善には注力しにくい

引き続き人材関連サービス、カイポケビズにて事業を拡大し、新たなサービスも模索していきます

従事者向けサービス

- ・コンテンツの増強に努めながらケアマネを中心とした会員の拡大に注力

「ケアマネドットコム」
ケアマネジャー向けコミュニティ

「けあとも」
介護職員向けコミュニティ

E/U向けサービス

- ・他サービスとの連携を実施しつつ、会員の拡大に努める。広範囲のE/Uにリーチするため方法を模索

「安心介護」
介護をする家族向けコミュニティ

「認知症ねっと」
認知症に関するコミュニティ

事業者向けサービス

- ・「カイポケビズ」利用事業者の拡大を継続しつつ、「カイポケビズ」利用事業者への求人/転職情報提供トライアルを開始

「カイポケビズ」
介護事業者向けビジネスポータルサービス(現状は介護保険請求ソフト)

従事者/事業者向けサービス

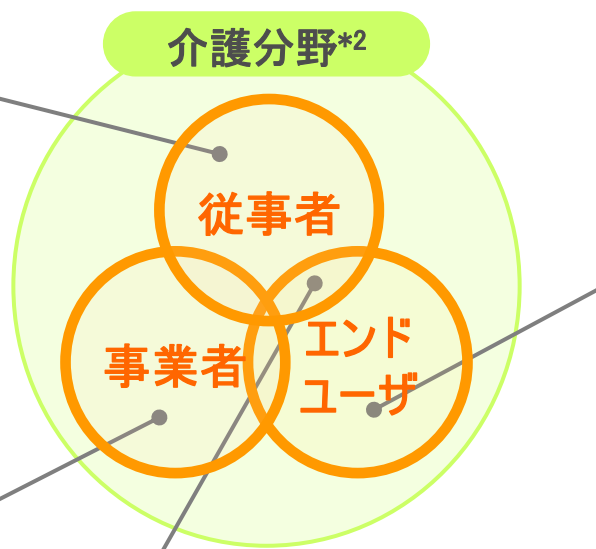
- ・サイト改善、エリア別施策等を通じて顧客数及び顧客単価の増加を目指す

「ケア人材バンク」
ケアマネジャー向け人材紹介

「カイゴジョブ」
介護職員向け求人/転職情報

「PT/OT人材バンク」
理学療法士、作業療法士、言語聴覚士向け人材紹介

「シカトル」
介護、医療、癒しの資格講座情報



*1: 個々のサービスの詳細はP44、45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

引き続き既存サービスの強化を行いつつ、既存サービスと関連した新サービスについても模索していきます

従事者向けサービス

- ・看護師を中心とした会員の拡大とセミナーや通信販売等周辺サービスの充実を目指す

「ナース専科 コミュニティ」
看護師向けコミュニティ

「ピュアナース」
看護師向け通信販売

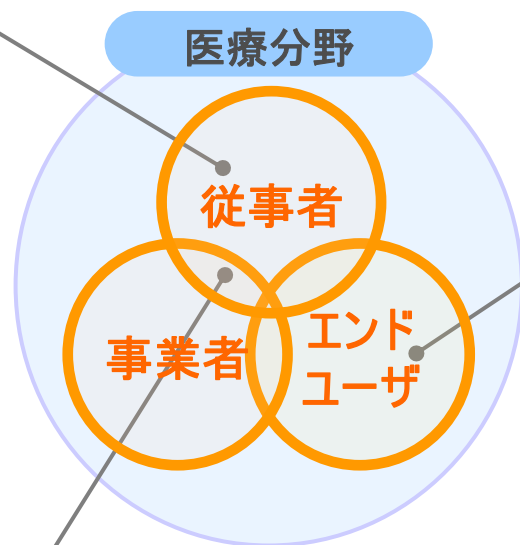
「ナース専科 マガジン」
看護師向け雑誌、書籍

「エイチエ」
栄養士向けコミュニティ

「ココヤク」
薬剤師向けコミュニティ

「登録販売ナビ」
登録販売者向けコミュニティ

医療分野



エンドユーザー向けサービス

- ・QLife社のサービスとの連携を模索

「QLife」*2
日本最大級の医療情報サイト
関連会社である(株)Qlifeが運営

従事者/事業者向けサービス

- ・看護師人材紹介は生産性向上のため、プロセス強化や分業制トライアルを引き続き実施
- ・看護師周辺の新規サービスについてもリサーチを実施

「ナース人材バンク」
看護師向け人材紹介

「ナース専科 就職ナビ」
新卒看護師向け就職情報等

「ナース専科 求人ナビ」
看護師向け求人/転職情報

「ファーマ人材バンク」*2
薬剤師向け人材紹介。
関連会社であるエムスリーキャリア(株)が運営

「エムスリーキャリア エージェント」*2
医師向け人材紹介。
関連会社であるエムスリーキャリア(株)が運営

介護報酬、診療報酬の改定があったものの、当社のビジネスに大きな影響を与えるものではなく、2013年3月期の外部環境は前年と大きく変わらず、良い環境が続くと考えております。中長期的にも介護、医療分野は大きな成長が見込まれる魅力的なマーケットであると認識しています

2013年3月期の外部環境

ここ数年、大きなトレンド変化はなく、また、改定の影響も限定的。よって、今期も前年と大きく変わらず良い環境が続くと推定

●介護分野

・有効求人倍率は安定して推移しており、現場としては採用意欲は旺盛な感があった。今期もその状況に大きな変化はないと見込まれる

●医療分野(看護師)

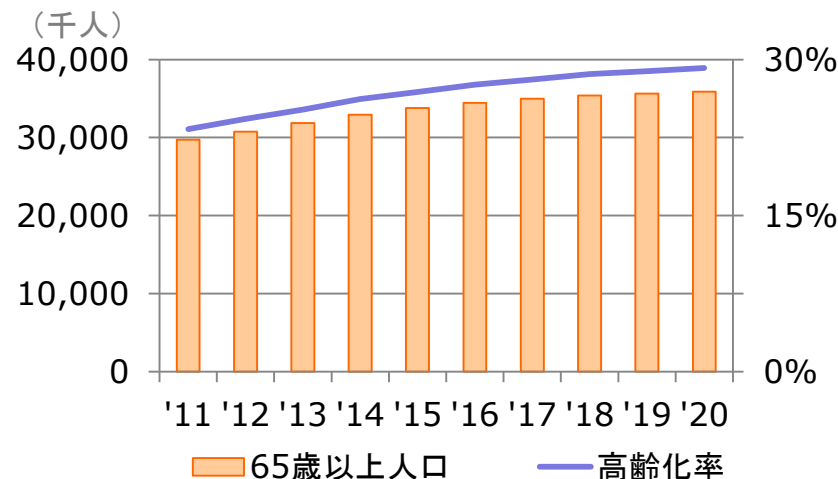
・有効求人倍率は高止まりし、人材不足の状況が継続。今期もその状況に大きな変化はないと見込まれる

・介護報酬改定に伴う訪問看護の報酬増額の影響により、大手企業による看護師増員が計画されている

中長期での外部環境

高齢化はさらに進展、2020年には国民の約30%が高齢者となる。それに伴い介護、医療分野の市場は拡大、雇用が創出されるとともに周辺サービスへの需要も高まると認識

日本の65歳以上人口と高齢化率(12年度以降は推計)*1



2013年3月期は、売上高が前年比126.5%の10,991百万円、経常利益が前年比118.6%の2,056百万円、当期純利益が前年比128.1%の1,287百万円を計画しています

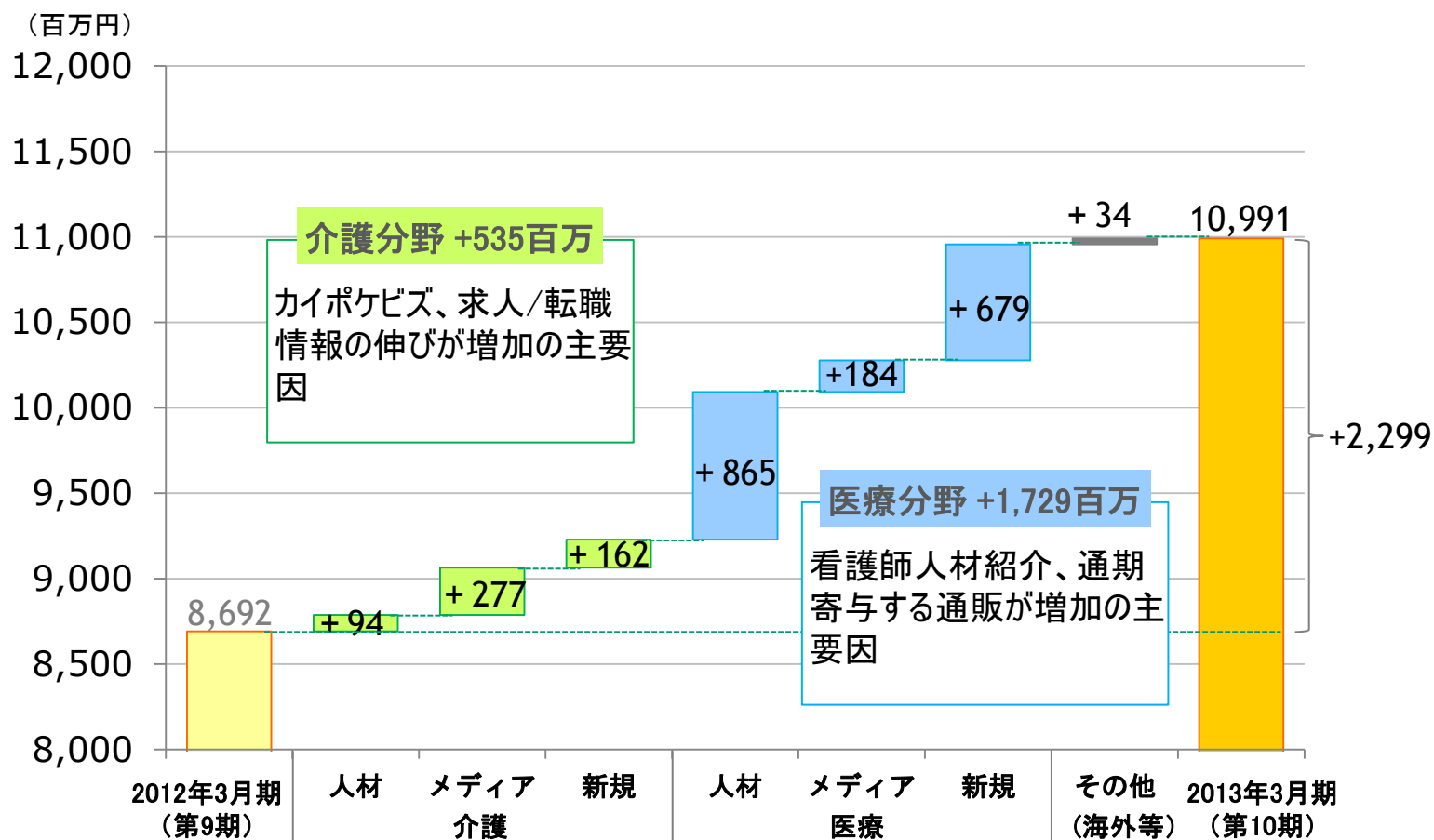
損益計算書 [百万円]

項目	第9期 (2012年3月期)		第10期 (2013年3月期)				
	実績	構成比 (%)	計画		前年比 (%)	上期	下期
			構成比 (%)	前年比 (%)			
売上高	8,692	100.0	10,991	100.0	126.5	5,854	5,137
売上原価	431	5.0	846	7.7	196.4	391	455
売上総利益	8,260	95.0	10,145	92.3	122.8	5,463	4,681
販売管理費	6,740	77.6	8,386	76.3	124.4	4,388	3,998
営業利益	1,519	17.5	1,758	16.0	115.7	1,075	683
経常利益	1,734	20.0	2,056	18.7	118.6	1,199	856
当期純利益	1,004	11.6	1,287	11.7	128.1	755	532

第9期に受注した人材紹介事業の売上約20億円*1が、第10期に売上計上見込。その内、約95%が第1四半期に計上見込

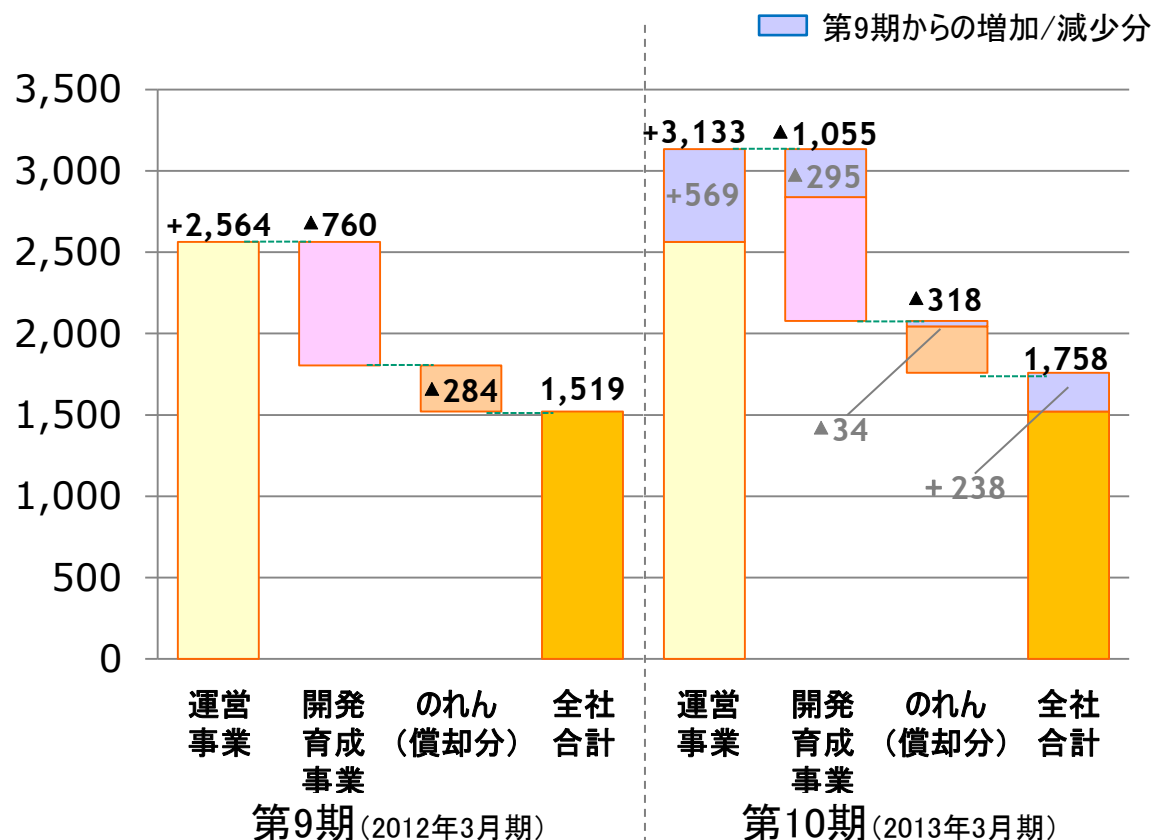
2013年3月期の売上高は、前年比で+2,299百万円となる計画です。介護分野、医療分野ともに増加することを見込んでいます

売上増加の要因分析*1



2013年3月期の営業利益は、前年比で+238百万円となる計画です。運営事業の営業利益は前年に引き続き看護師人材紹介等により増加を見込んでいます。新規事業の営業利益はカイポケビズ及び海外分野への投資により減少、のれん償却は前年実施の買収2案件分が年間を通してかかるため増加します

営業利益の構造分析*1 [百万円]



差異の要因

- **運営事業(前年比+569百万円)**
 - ・第9期に引き続き看護師人材紹介、介護職向け求人/転職情報の営業利益が増加する計画
- **開発育成事業(前年比▲295百万円)**
 - ・カイポケビズへの投資、海外向けサービスへの投資等により、営業利益が減少する計画
- **のれん[償却分](前年比▲34百万円)**
 - ・第9期9月に買収した2案件ののれん償却が年間を通してかかることにより増加

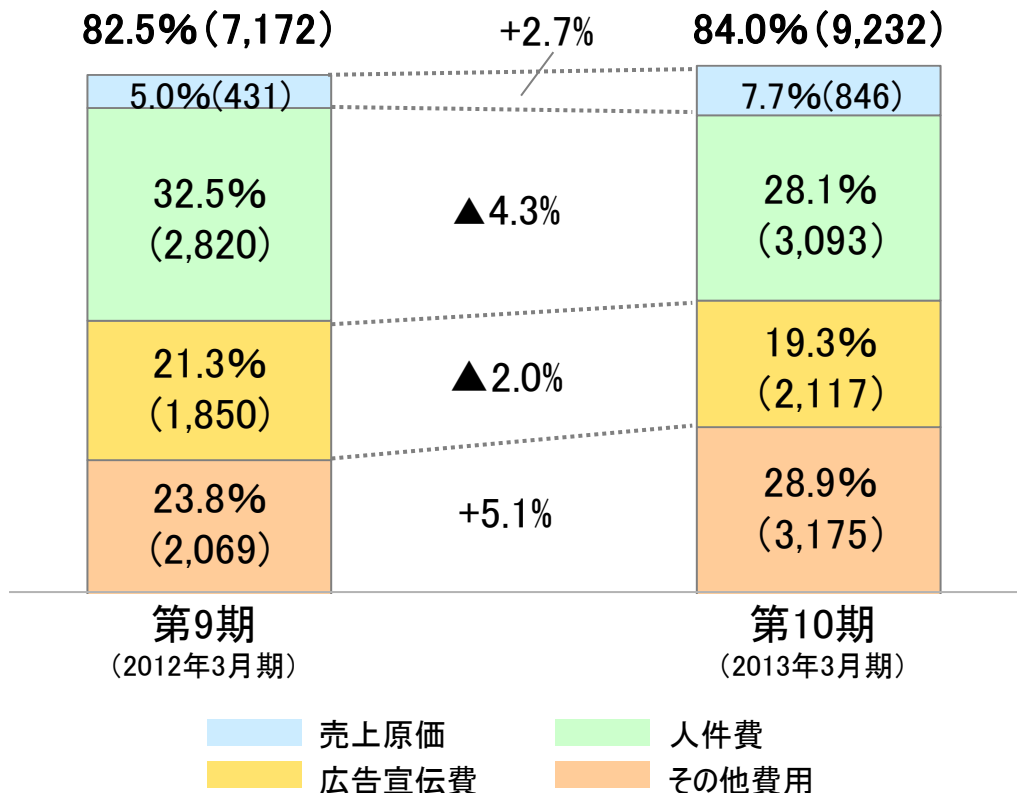
*1: 定義は以下の通りです。運営事業: 継続的に利益が見込まれる事業。開発育成事業: 収益化まで投資が必要な事業。
 なお、現状は前者は殆どが非日常事業、後者は日常事業となっています

開発育成事業: 収益化まで投資が必要な事業。

2013年3月期の費用は、対売上高比率で第9期より1.5%増となる計画です。売上原価及びその他費用がの割合が増加し、人件費及び広告宣伝費の割合が減少することを見込んでおります

費用*1の売上に対する割合

※()内は各項目の額 [百万円]



差異の要因

- 売上原価(+2.7%)
 - ・看護師向け通販サービスの商品仕入費用により増加
- 人件費(▲4.3%)
 - ・主に看護師人材紹介サービスにおいて生産性の向上を見込むため減少
- 広告宣伝費(▲2.0%)
 - ・主に看護師人材紹介サービスにおいてコミュニティ等無料の手段からの集客を見込むため減少
- その他費用(+5.1%)
 - ・看護師向け通販サービスにかかる費用や、海外分野への投資等により増加

介護分野では、前年(第9期)比136.6%の1,994百万円の売上を計画しています

■ 年度累計業績比較 [百万円、%]

	第9期 (12年3月期)		第10期 (13年3月期)		
	売上	全社 構成比	売上	全社 構成比	前年比
日常	211	2.4	374	3.4	177.1
非日常	1,248	14.4	1,619	14.7	129.8
合計	1,459	16.8	1,994	18.1	136.6

□ 年度累計業績比較 [百万円、%]

	第9期	第10期		
	売上	売上	全社 構成比	前年比
人材紹介	494	589	5.4	119.2
メディア	752	1,030	9.4	136.9
新規事業	211	374	3.4	177.1
合計	1,458*1	1,994	18.1	136.7*1

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増加
(第9期末約7,600事業所→第10期末13,000事業所)

非日常

- 人材紹介の売上は、ケアマネジャー向け、PT/OT/ST向けともに第9期より増加の計画
 - コンサルタント数は第9期より増加(第9期平均約13名→第10期平均約14名)
 - 生産性は第9期より増加(第9期平均約5名/月→第10期平均約6名/月)
- 介護職向け求人/転職情報は、第9期より増加の計画
- 資格講座情報は、第9期と同等の計画

*1:現事業部門と合計に差異があるのは、旧事業部門ではAS分野、現事業部門では介護分野に配置されている「介護の家探し」のためです

医療分野では、前年(第9期)比124.0%の8,925百万円の売上を計画しています

■年度累計業績比較 [百万円、%]

	第9期 (12年3月期)		第10期 (13年3月期)		
	売上	全社 構成比	売上	全社 構成比	前年比
日常	391	4.5	1,107	10.1	282.6
非日常	6,803	78.3	7,817	71.1	114.9
合計	7,195	82.8	8,925	81.2	124.0

□年度累計業績比較 [百万円、%]

	第9期	第10期		
	売上	売上	全社 構成比	前年比
人材紹介	5,920	6,786	61.7	114.6
メディア	971	1,155	10.5	119.0
新規事業	302	982	8.9	324.5
合計	7,195	8,925	81.2	124.0

ポイント

- 日常**
- 看護師向けコミュニティの会員数増加(第9期末248,000人→第10期末300,000人)
 - 看護師向け通販の売上は、通期寄与のため第9期より増加

- 非日常**
- 人材紹介の売上は、看護師向けが第9期より増加の計画
 - コンサルタント数は第9期より微増(第9期平均200人→第10期平均215人)
 - 生産性は第9期より増加(第9期平均約4名/月→第10期平均約4.5名/月)
 - 看護師向け求人/転職情報は、第9期より微減
 - 新卒看護師の就職誌及び就職フェアの売上は、第9期より微増

1

会社概要、企業理念、基本戦略

P3-P10

2

2012年3月期 連結決算

P12-P21

3

2013年3月期 計画

P23-P32

4

その他**P34-P51**

4-1 全社関連

4-2 中小介護事業者向け
ビジネスポータル

4-3 看護師人材紹介

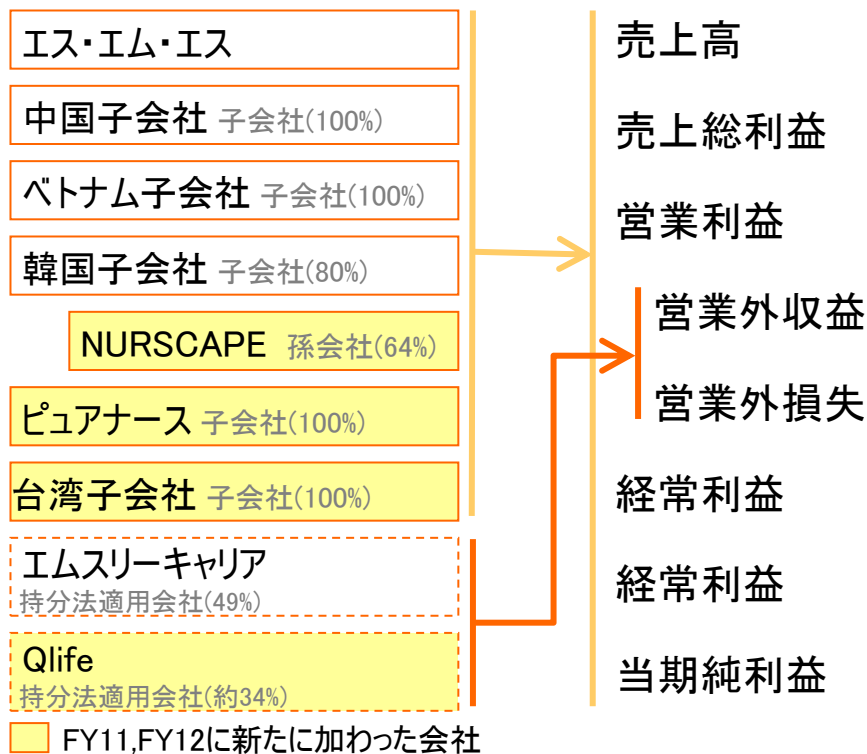
4-4 サービス詳細、当社ビジネスモデル

4-5 その他

当社の連結対象の会社数は、当社、子会社6社（孫会社1社含む）、持分法適用会社2社の計9社*1です

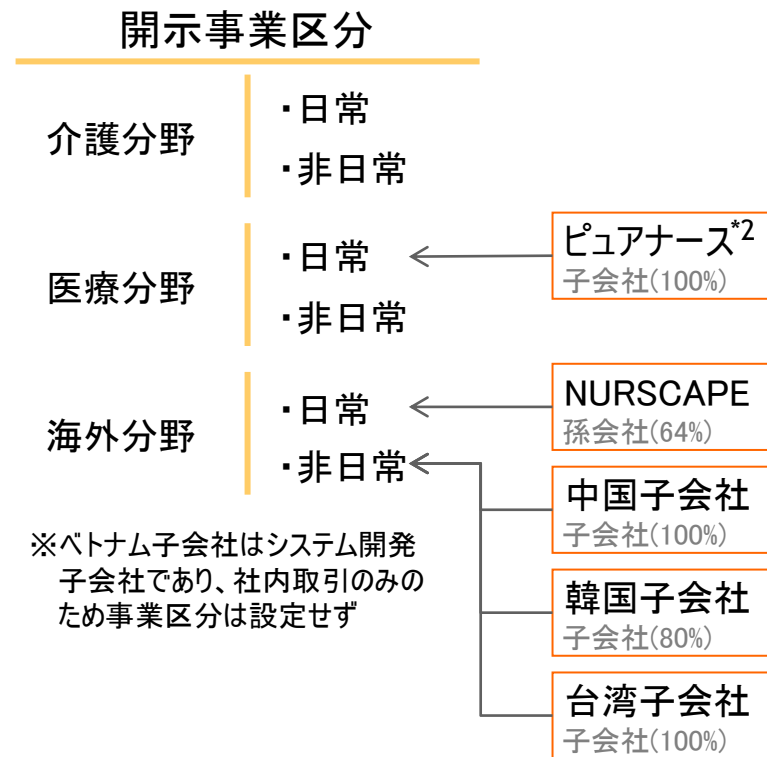
連結決算開示

連結対象は計9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

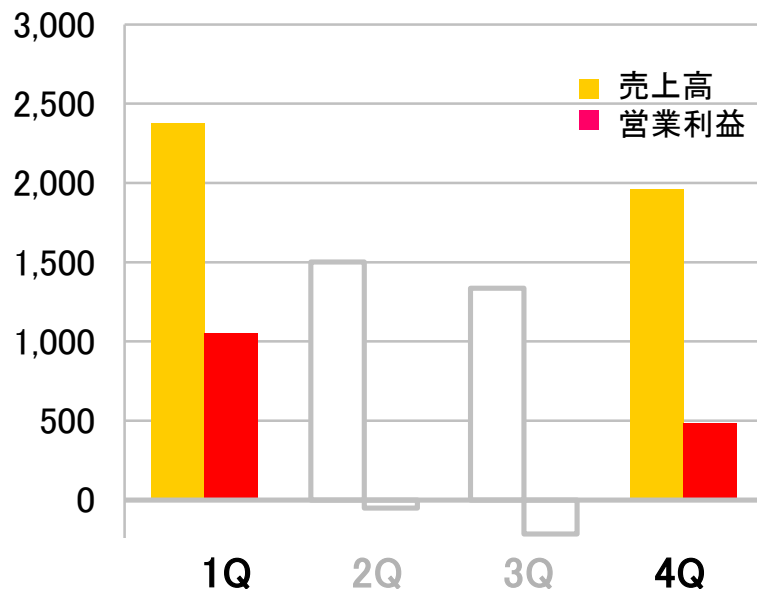


*1: 2012年4月時点。なお、QLifeは2012年4月に持分法適用となったため、2012年3月期の業績に影響はありません。

*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。他は海外事業のため旧事業区分には含めません

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



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

- 掲載した求人広告に求職者から申込みが入った時点で売上高として計上されるため、年度初めの採用に向け求人広告を出稿することが多くなる第4四半期に売上高・営業利益が偏重する傾向がある

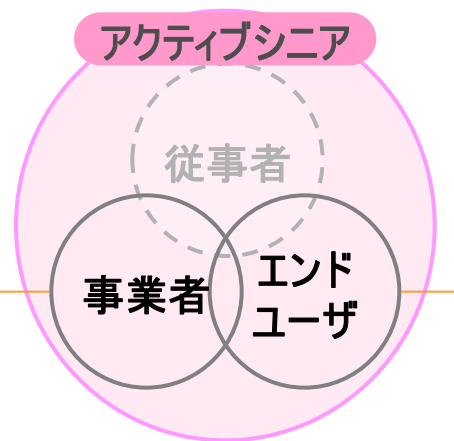
□就職誌

- 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、将来的な可能性を見込み機会の調査とトライアルを実施していきます

アクティブシニア分野

アクティブシニア分野の情報インフラに求められる諸条件等を理解するため、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

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を国ごとに理解するため、機会の調査とトライアルを行う

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・事業化する



機会調査・トライアル

子会社を中国、韓国、ベトナム、台湾に既に設立しており、また、マレーシア、インドネシアでも市場調査を開始しております

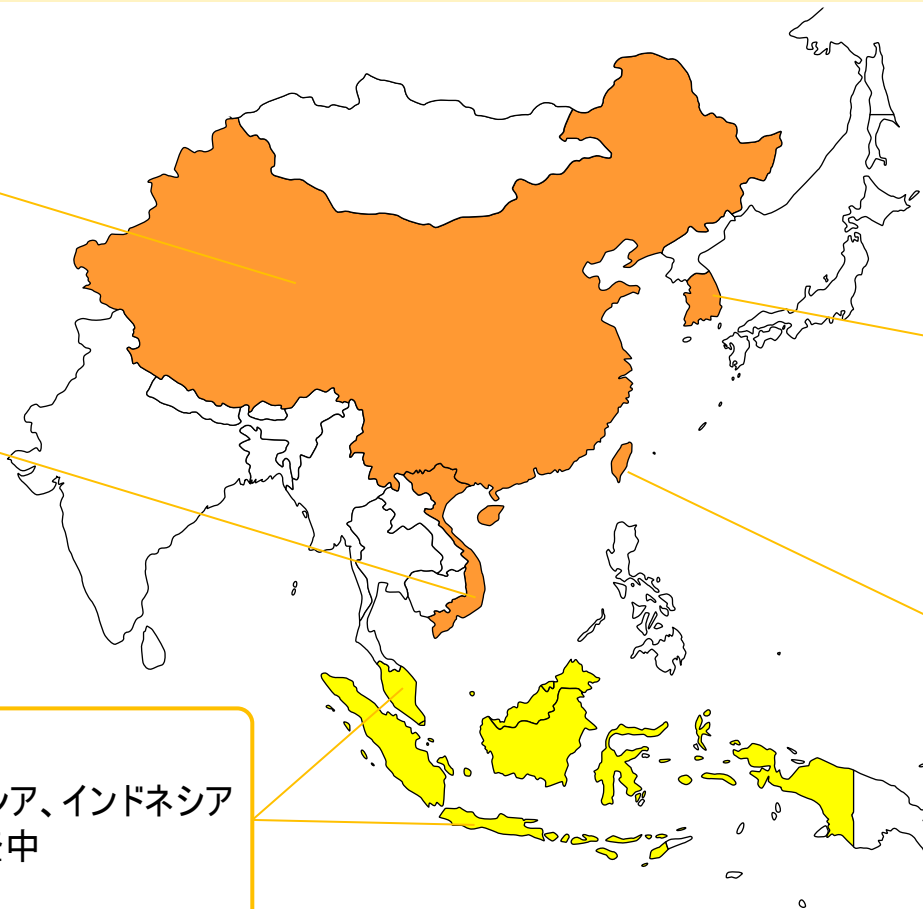
■中国
搜夢司(北京)諮詢服務
有限公司

■ベトナム
SMS VIETNAM CO.,LTD.
(開発子会社)

■マレーシア、インドネシア
市場調査中

■韓国
SMS KOREA CO., LTD.
NURSCAPE CO.,LTD.

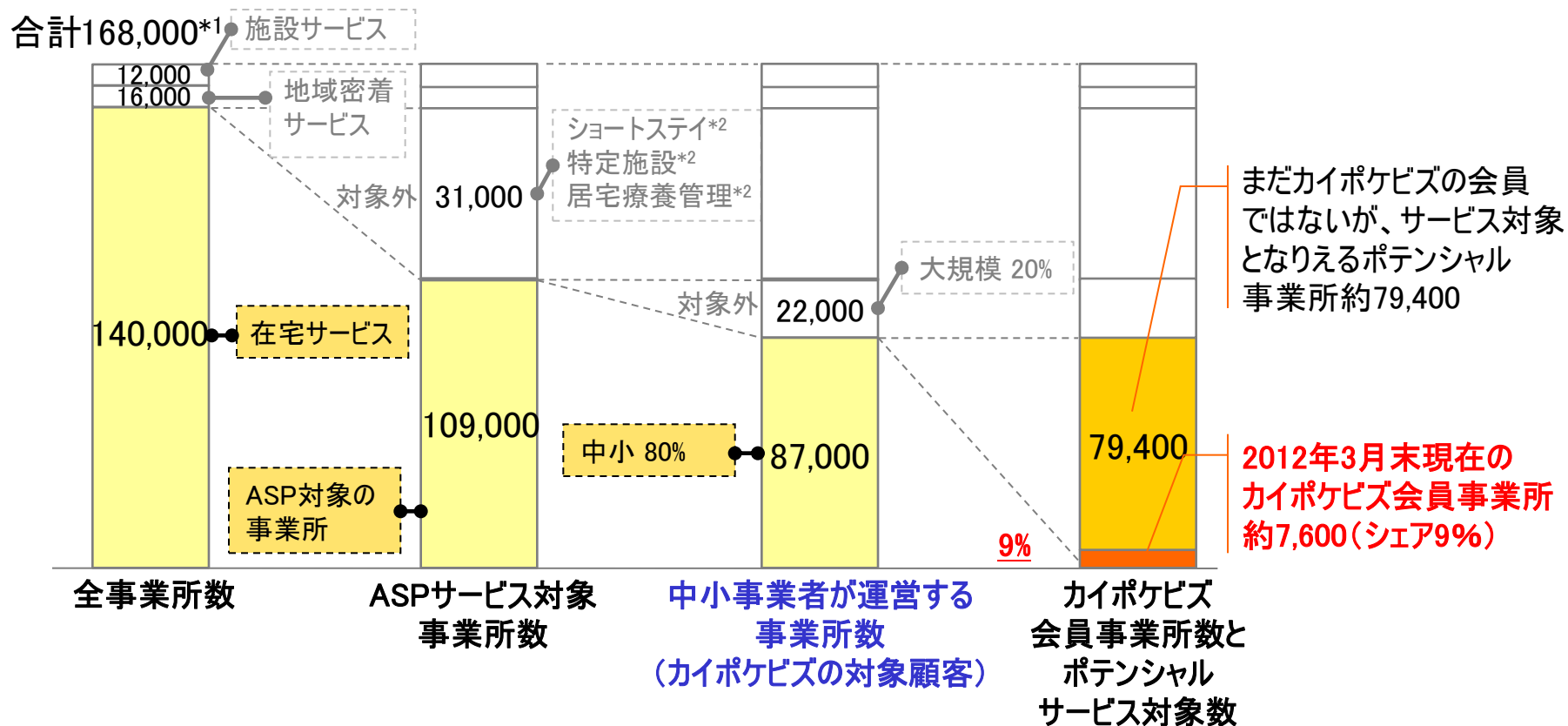
■台湾
知恩思資訊股份
有限公司



海外については子会社にて主に市場調査、事業トライアルを実施しております。また、マレーシア、インドネシアについても市場調査中です

社名	設立	設立国	活動内容
SMS VIETNAM CO.,LTD.	2009年 4月	ベトナム	開発子会社。当社のシステム開発、保守の一部を担当。現在は他社の開発・保守は受託していない
搜夢司(北京)諮詢服務有限公司	2009年 9月	中国	中国の介護、医療分野の市場調査、事業トライアルを実施。現在は子会社にて家政婦紹介事業をトライアル中
SMS KOREA CO., LTD.	2011年 1月	韓国	韓国の介護、医療分野の市場調査、事業トライアルを実施。
NURSCAPE CO.,LTD.	2011年 9月	韓国	韓国において圧倒的知名度を誇る看護師コミュニティを運営（正看護師26万に対し会員17.5万）。あわせて、求人、e-learning等を展開中。SMS KOREA子会社
知恩思資訊股份有限公司	2012年 1月	台湾	台湾の介護、医療分野の市場調査、事業トライアルを実施。介護、医療分野に知見がある現地の方を経営者として招聘
マレーシア、 インドネシア	—	—	駐在員を配置、介護、医療分野の市場調査を実施中。

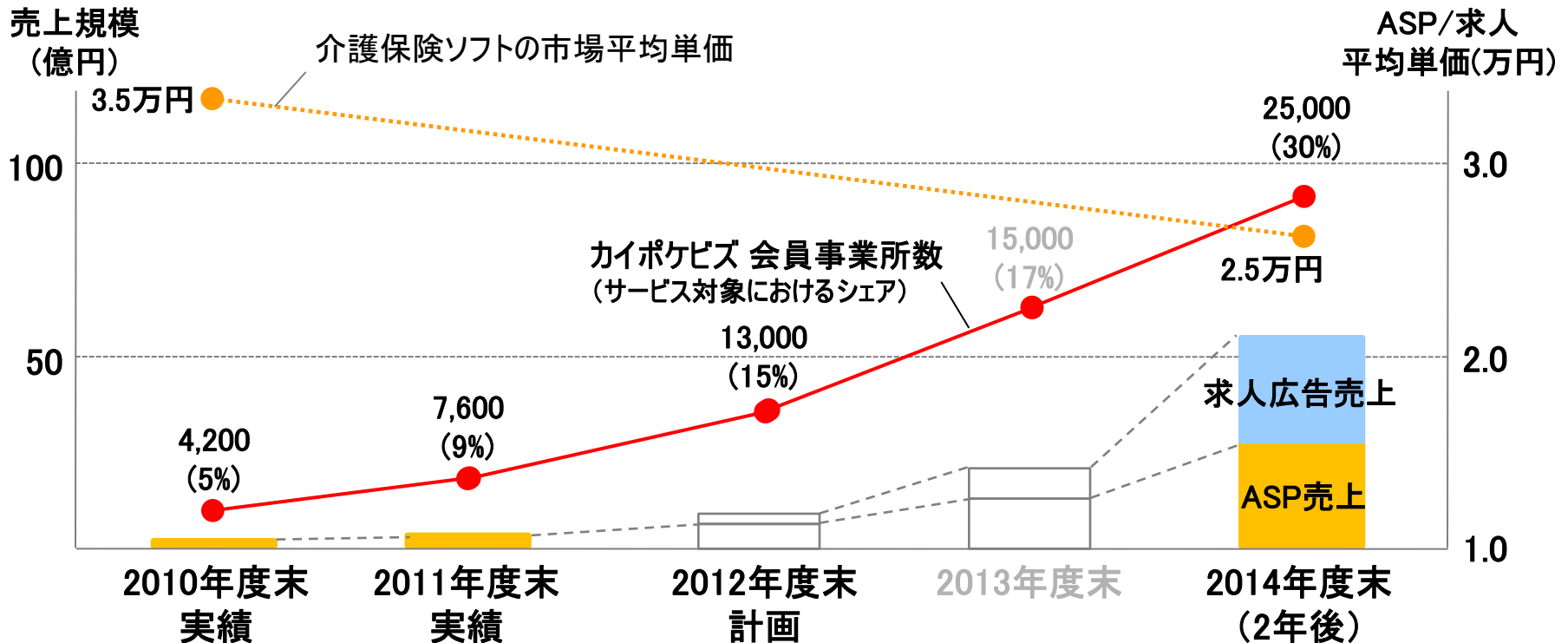
ビジネスポータル「カイポケBiz」のサービス対象は、在宅サービス事業所のうち、介護保険請求ASPの対象となる中小規模の事業者が運営する事業所。2012年3月末現在のカイポケBizの会員事業所数は約7,600事業所であり(サービス対象におけるシェアは約9%)、約79,400のポテンシャル顧客となる事業所が未だ存在します



*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しています *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としています

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

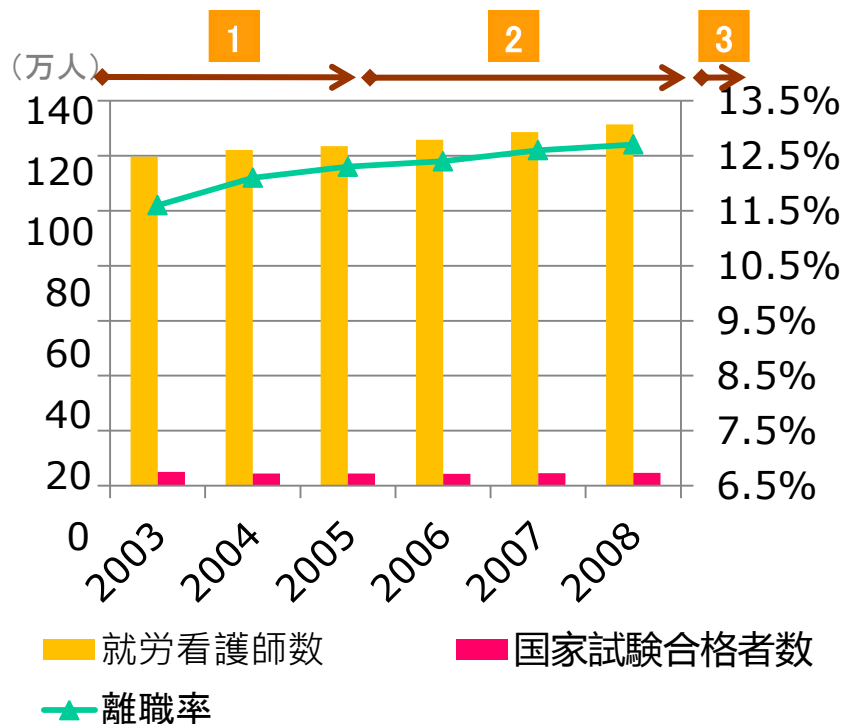
カイポケビズの会員事業所数、介護保険請求ASPと求人広告の売上規模のイメージ



2010年度、2011年度はASPのみが収益源ですが、2014年に50億程度のビジネスをめざし、様々なトライアルを実施していきます

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。その中には、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~)

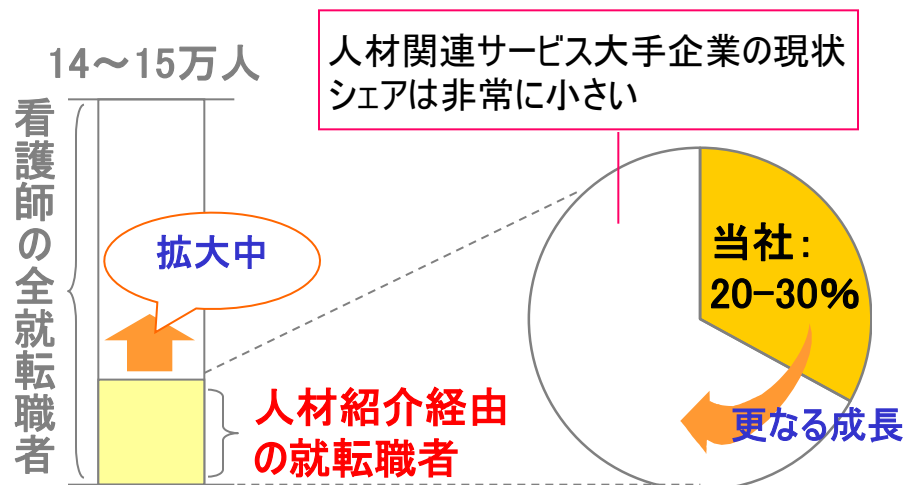
不況の影響から、人材関連サービス大手企業等が参入した

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

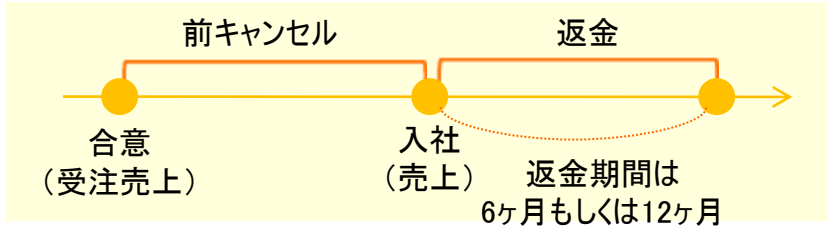
人材紹介事業の競争力向上と
看護師の日常的な困り込み
による差別化

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)



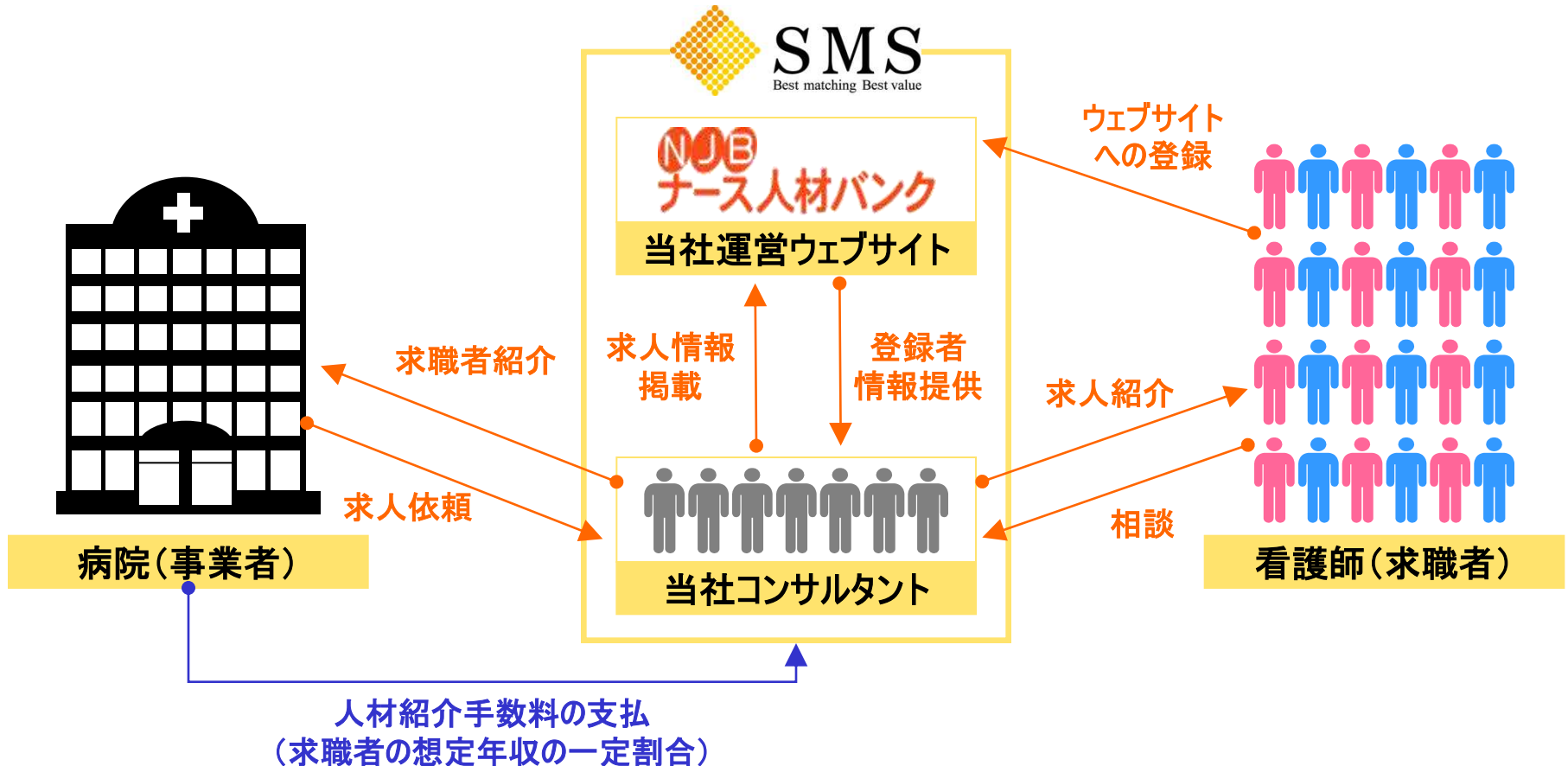
当月の活動の結果が受注売上や生産性

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4万人。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

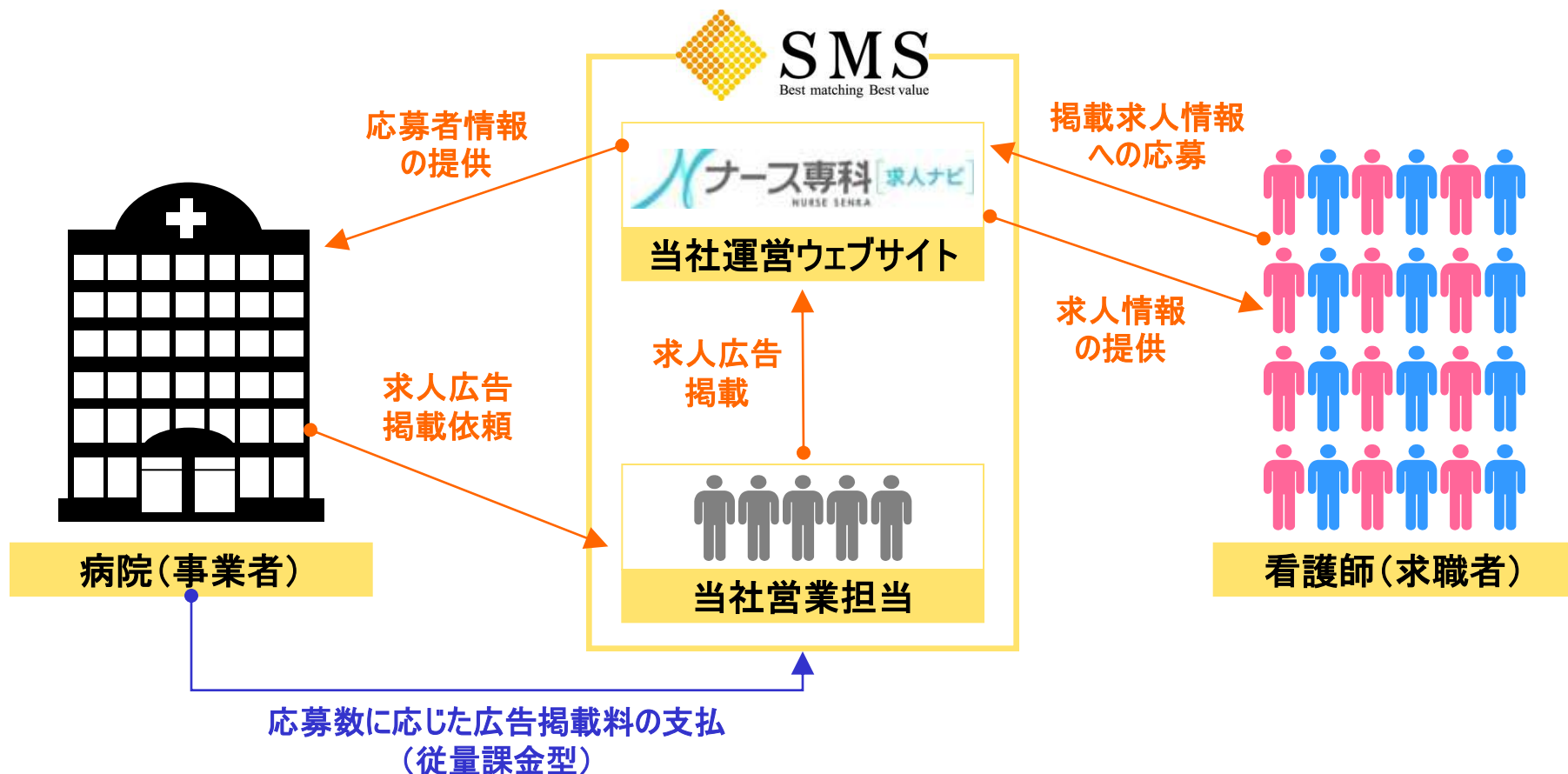
人材紹介では、当社サービスを通して求職者が転職に成功した場合、事業者（病院、介護事業者）より想定年収の一定割合を人材紹介手数料として得ています

【看護師の人材紹介サービス「ナース人材バンク」の例】



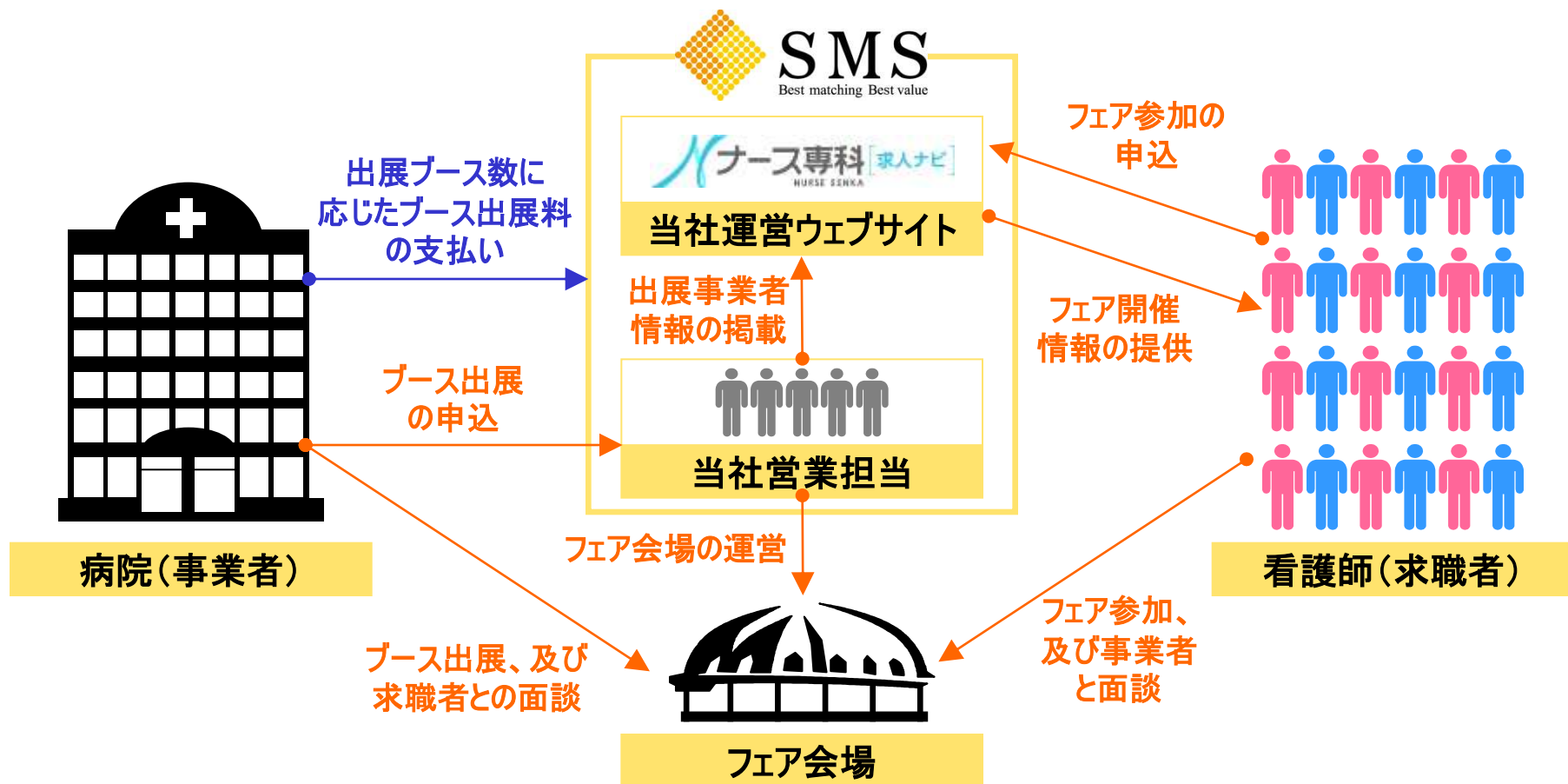
求人/転職情報では、事業者(病院、介護事業者、人材派遣・紹介事業者など)より、求職者の求人への応募数に応じた従量課金型の広告掲載料を得ています

【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】

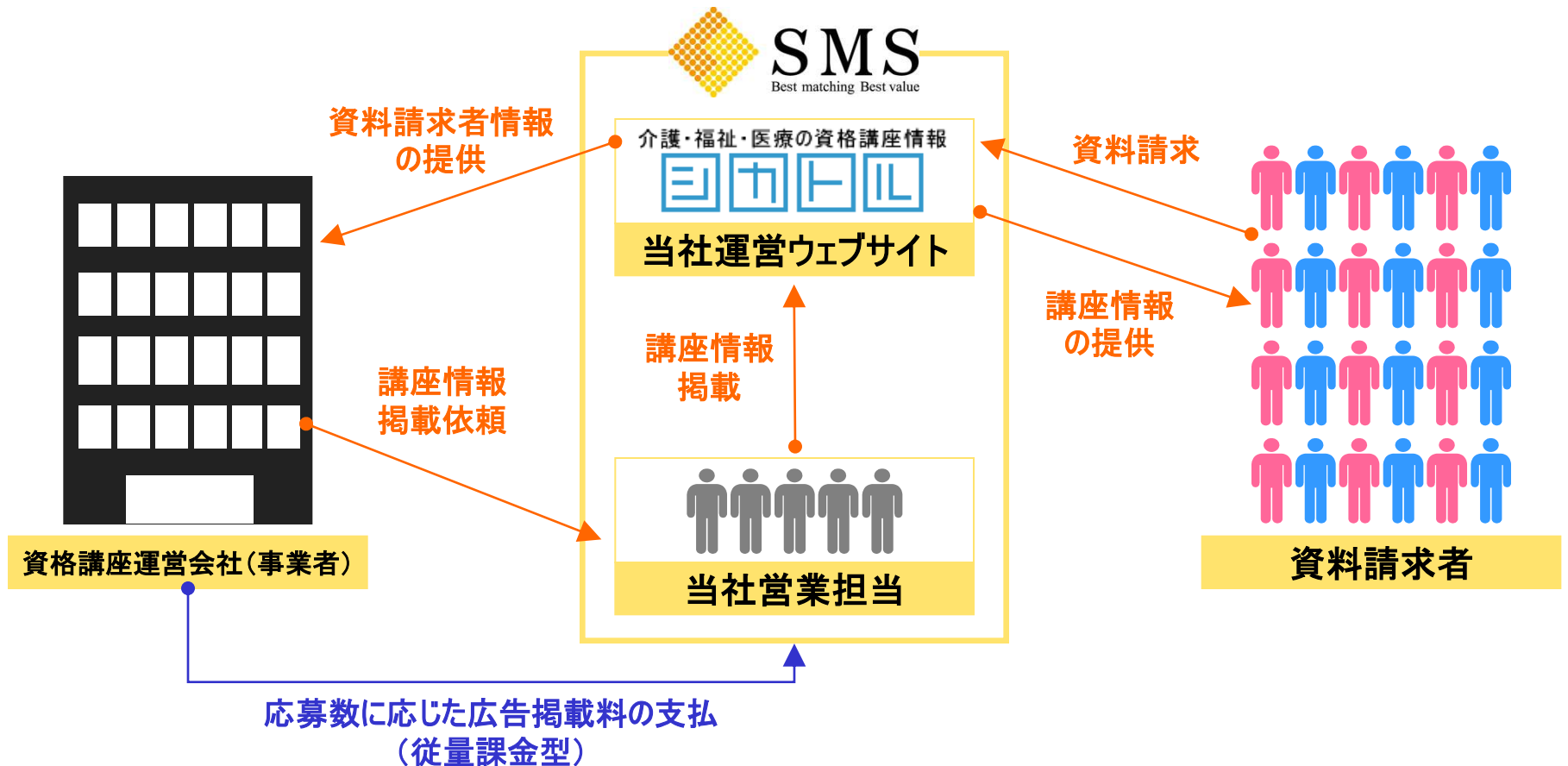


合同就職・転職フェアでは、事業者（病院、介護事業者）より、フェア会場に出展するブース数に応じてブース出展料を得ています

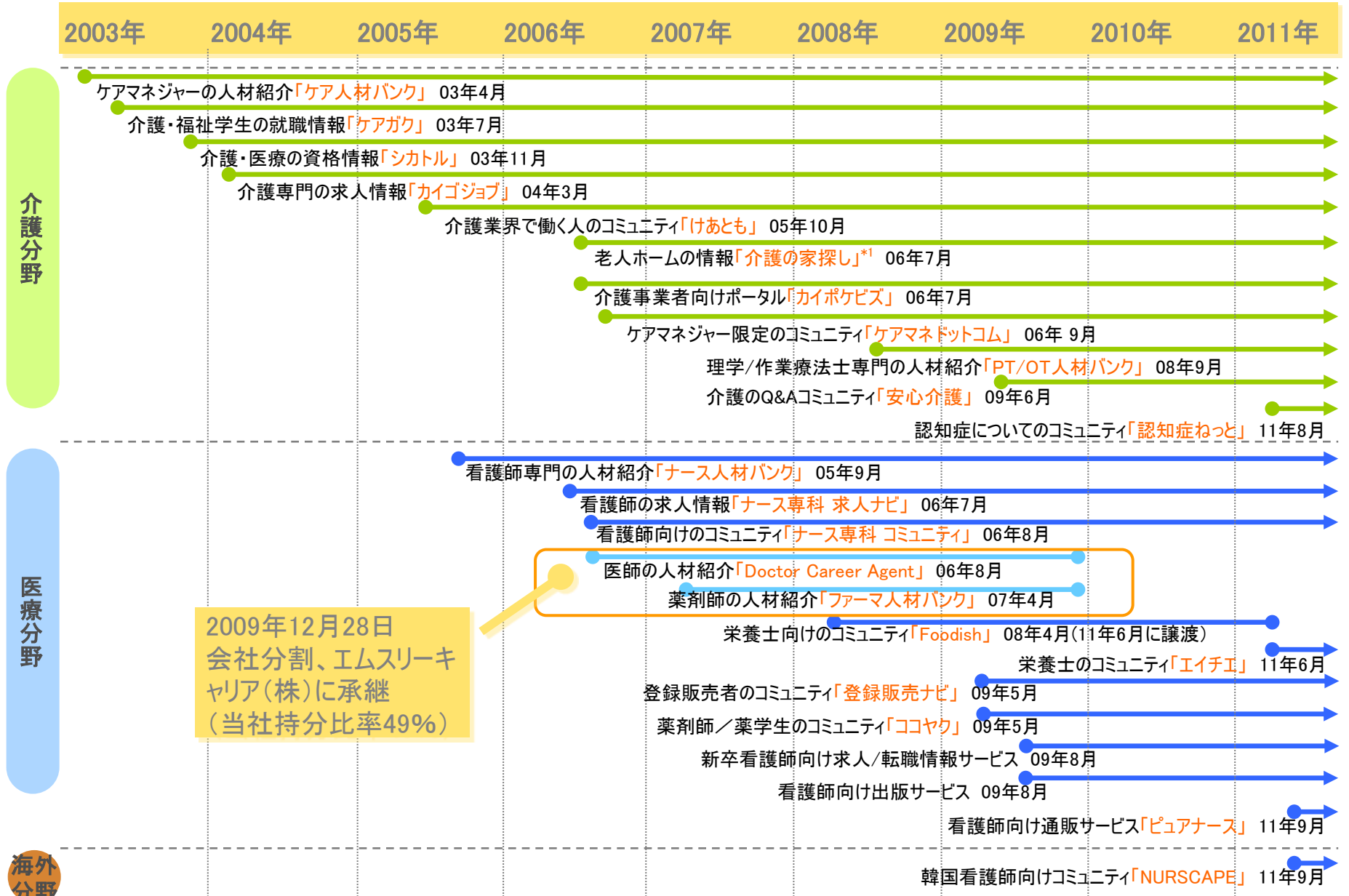
【看護師の合同就職・転職フェアサービス「ナース専科求人ナビ」の例】



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



4-5 その他：運営サービス立ち上げ状況及び沿革



2009年12月28日
会社分割、エムスリーキャリア(株)に承継
(当社持分比率49%)

海外分野

© Copyright SMS CO.,LTD. *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しています

社員構成比は？

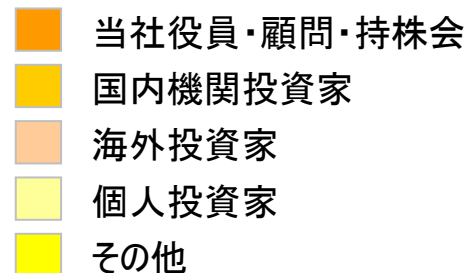
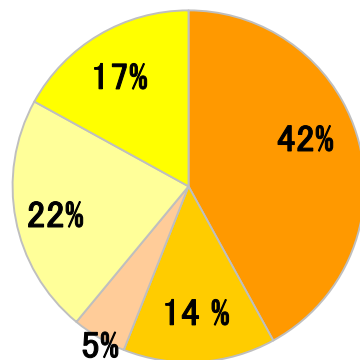
⇒ 2012年3月31日時点での社員数503名(連結)の内訳は以下のようになっております。

▶ 株式会社エス・エム・エス	: 436名
➢ 人材紹介	: 約220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	: 67名

株主構成は？

【2012年3月31日時点】

株主総数
3,805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2012年3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 経営管理部 IR・PRグループ

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

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