

株式会社エス・エム・エス (2175 東証第一部)

2013年3月期(第10期)第1四半期
決算および会社説明資料

2012年7月31日(火)



SMS
Best matching Best value

1	企業理念、全社戦略	P3-P12
2	2013年3月期 第1四半期 連結決算	P14-P19
3	よくある質問	P21-P41

- 3-1: 全社関連
- 3-2: 海外関連
- 3-3: 中小介護事業者向け
ビジネスポータル(カイポケビズ)
- 3-4: 看護師向け人材紹介

- 3-5: サービス詳細
- 3-6: ビジネスモデル
- 3-7: その他

1	企業理念、全社戦略	P3-P12
2	2013年3月期 第1四半期 連結決算	P14-P19
3	よくある質問	P21-P41

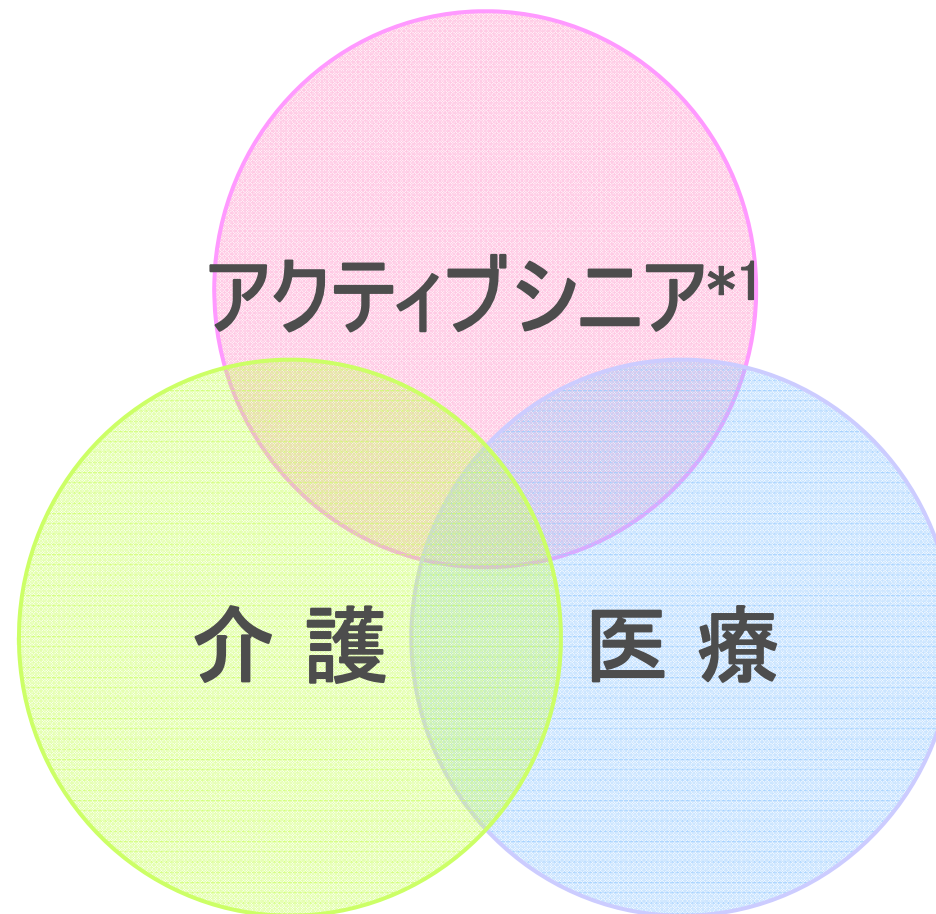
【イス・エム・イス企業理念】

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

イス・エム・イス(SMS) : Senior Marketing Systemの略

1 「高齢社会」に求められる事業領域

- ✓ 「高齢社会」に求められる事業領域を**介護**、**医療**、**アクティブシニア分野**と定義
- ✓ この3分野でのみ事業を展開



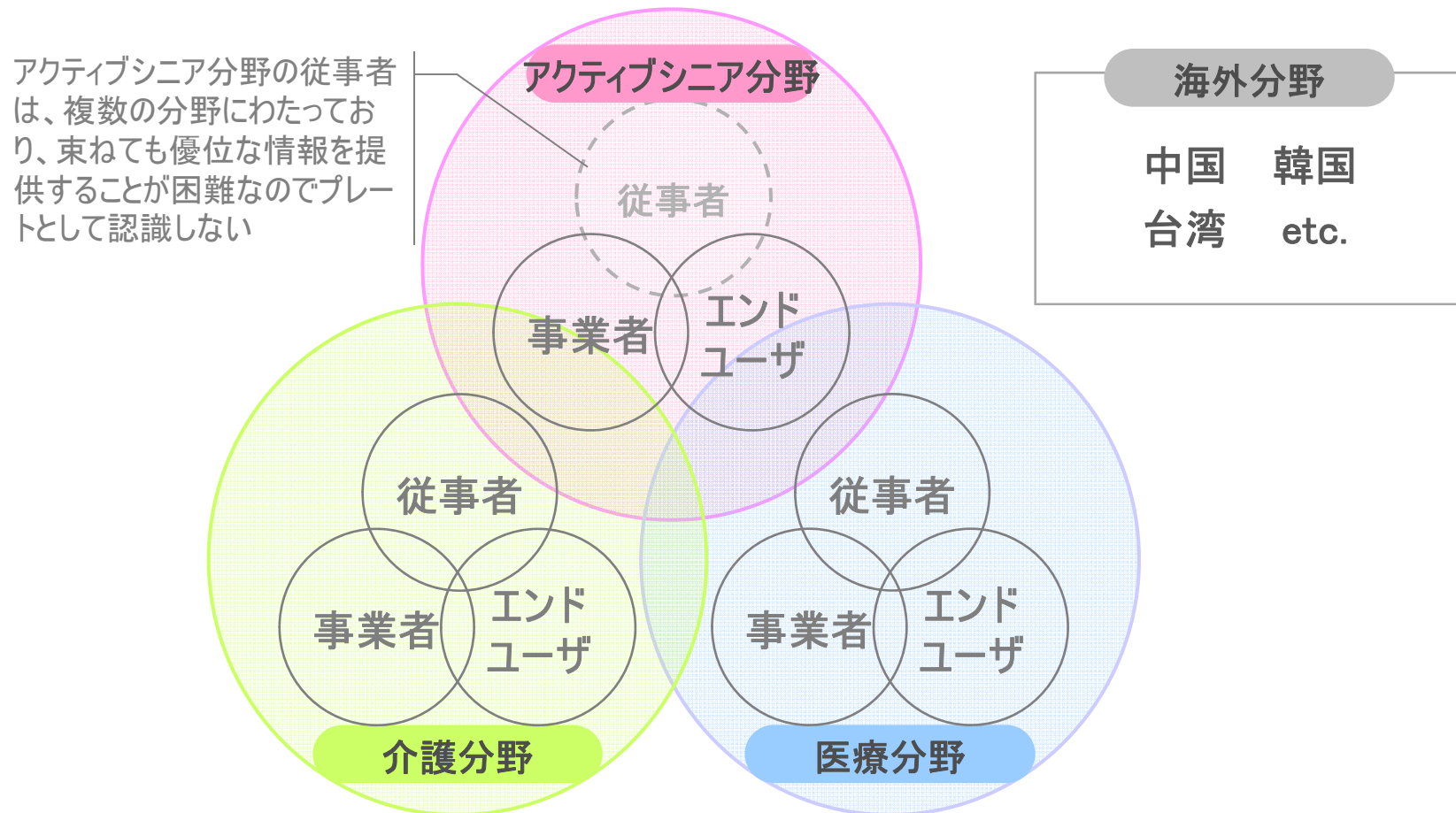
1 「情報インフラ」の定義

✓ 「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



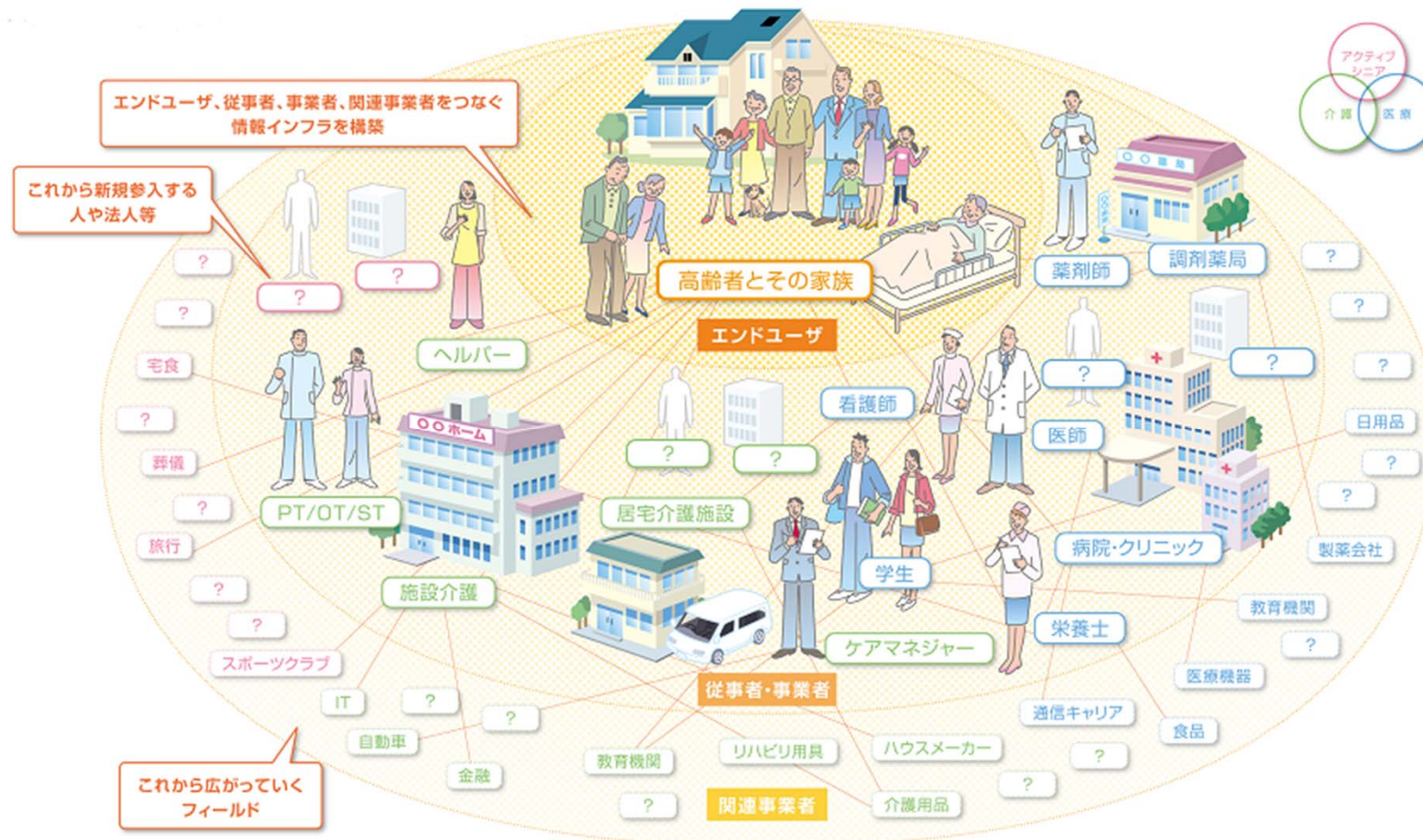
1 戦略の前提(8つのプレート)

- ✓ 各分野をエンドユーザ、従事者、事業者で分けし、8つのプレートでサービスを展開
- ✓ 海外は切り出して事業を推進



1 高齢社会の情報インフラの将来像と当社の目指す姿

- ✓ 高齢社会の進展に伴い市場参加者は増加、情報の非対称性は拡大。高齢社会に適した情報インフラが求められ大きなマーケットになる
- ✓ 当社は様々なサービスを数多く立ち上げ、それぞれを有機的に結びつけ、情報ニーズを満たすことにより事業を拡大し、高齢社会をとりまく人たちに貢献する



1 全社戦略

- ✓ 「日常利用サービス」*1により市場参加者の囲い込みを推進
- ✓ 囲い込みをベースに「日常利用サービス」、「非日常利用サービス」*2の双方の事業拡大を目指す



日常利用サービス*1
 非日常利用サービス*2

1 全社戦略（介護分野の例）


- ✓ 中小介護事業者が日常的に使用する介護保険請求システムを安価に提供し、「囲い込み」を行う
→非日常の求人広告やその他事業所運営に必要なサービス*2を追加提供し、差別化を実現

介護分野の業界構造（事業者）

- ・介護事業者（在宅）の8割が中小規模
- ・収益に直結するサービスを提供することが重要

中小介護事業者の日常化

- ・安さを武器に、ボリュームゾーンを囲い込み薄く広く課金
- ・事業所運営に必要な様々なサービスを、営業コストをかけずに安価に追加提供。事業所の収益改善にダイレクトに貢献

	採用	介護保険請求システム	その他（購買、勤怠管理、会計etc...）
<p>大手介護事業者 （全体の約20%、約24,000*1）</p>	<p>大手介護事業者</p> <p>「カイゴジョブ」にて既に多くを顧客化済み </p>	<p>対象外 （規模が大きくなる程システムに対するカスタマイズニーズが強くなるため）</p>	
<p>中小介護事業者 （全体の約80%、約97,000*1）</p> <p>●特徴</p> <ul style="list-style-type: none"> ・8割が中小規模 ・経営状態は厳しい所が多く収益に直結するサービスへのニーズが強い <p>日常化対象</p>	<p>中小介護事業者</p> <p>②月間50万人が利用する当社サービス「カイゴジョブ」を安価に提供</p>	<p>①ディスカウンターとして参入（競合の数分の1の価格で提供） →短期間で業界3位</p>	<p>③その他、事業所運営に必要なサービスを追加し安価に提供</p>

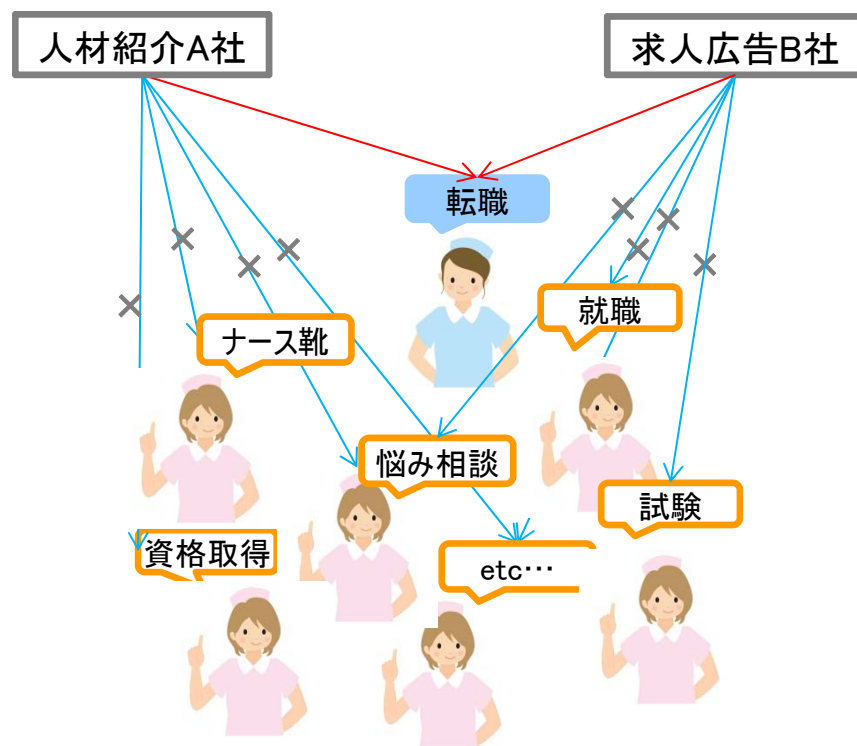
 日常化
 日常化の進展に伴い新たに提供するサービス

1 全社戦略（医療分野の例）

- ✓ 看護師の日常的なニーズに応えるサービスで強固な「囲い込み」を行う
→ 転職等の非日常サービスへの自然な誘導を行い、差別化を実現

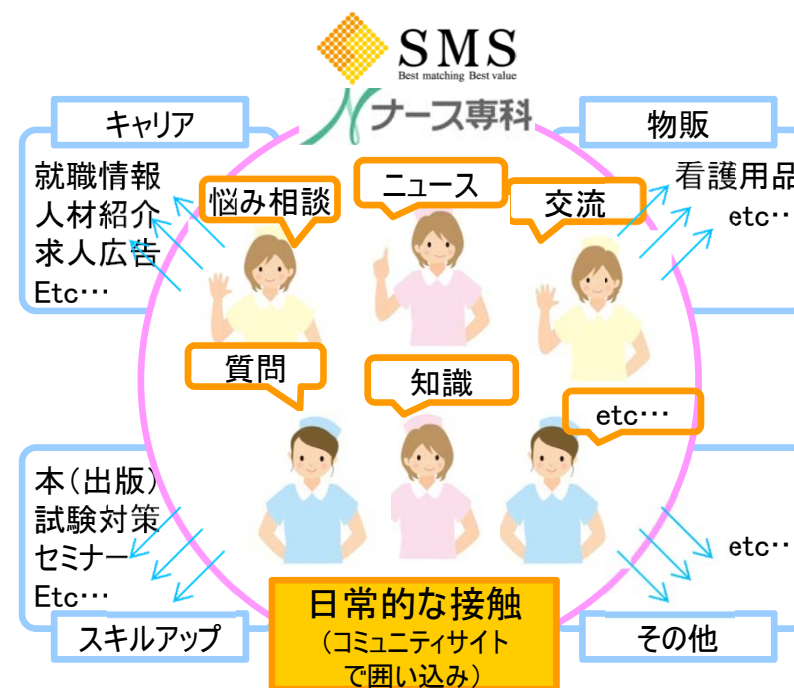
日常的な接点がない状態

- ・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囲い込み、周辺サービスに誘導
- ・周辺サービスを多くすればより強く囲い込み、強固な差別化要因となる

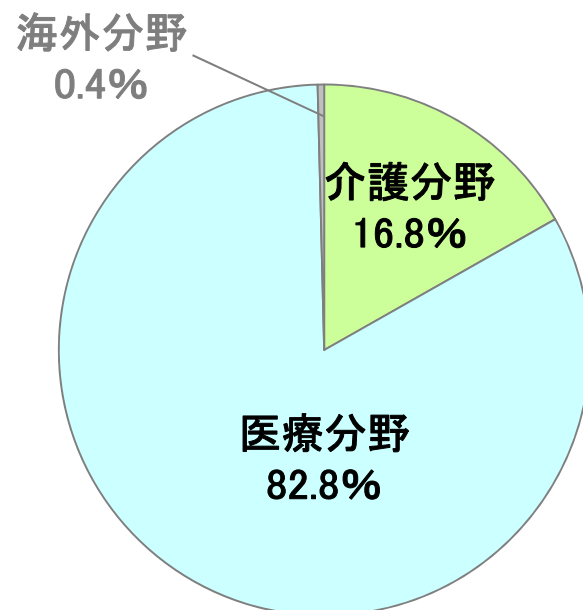


1 現状の売上構成について

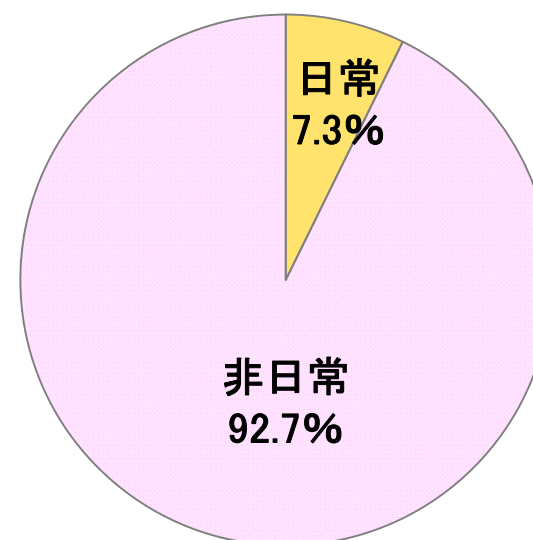
- ✓ 現状は医療分野、非日常事業の売上が中心
- ✓ 人材紹介、特に看護師向けの割合が大きい(全社売上の7割程度)
- ✓ 将来的には介護分野、医療分野共に日常事業も売上増加を見込む

2012年3月期 売上構成

売上構成(分野別)



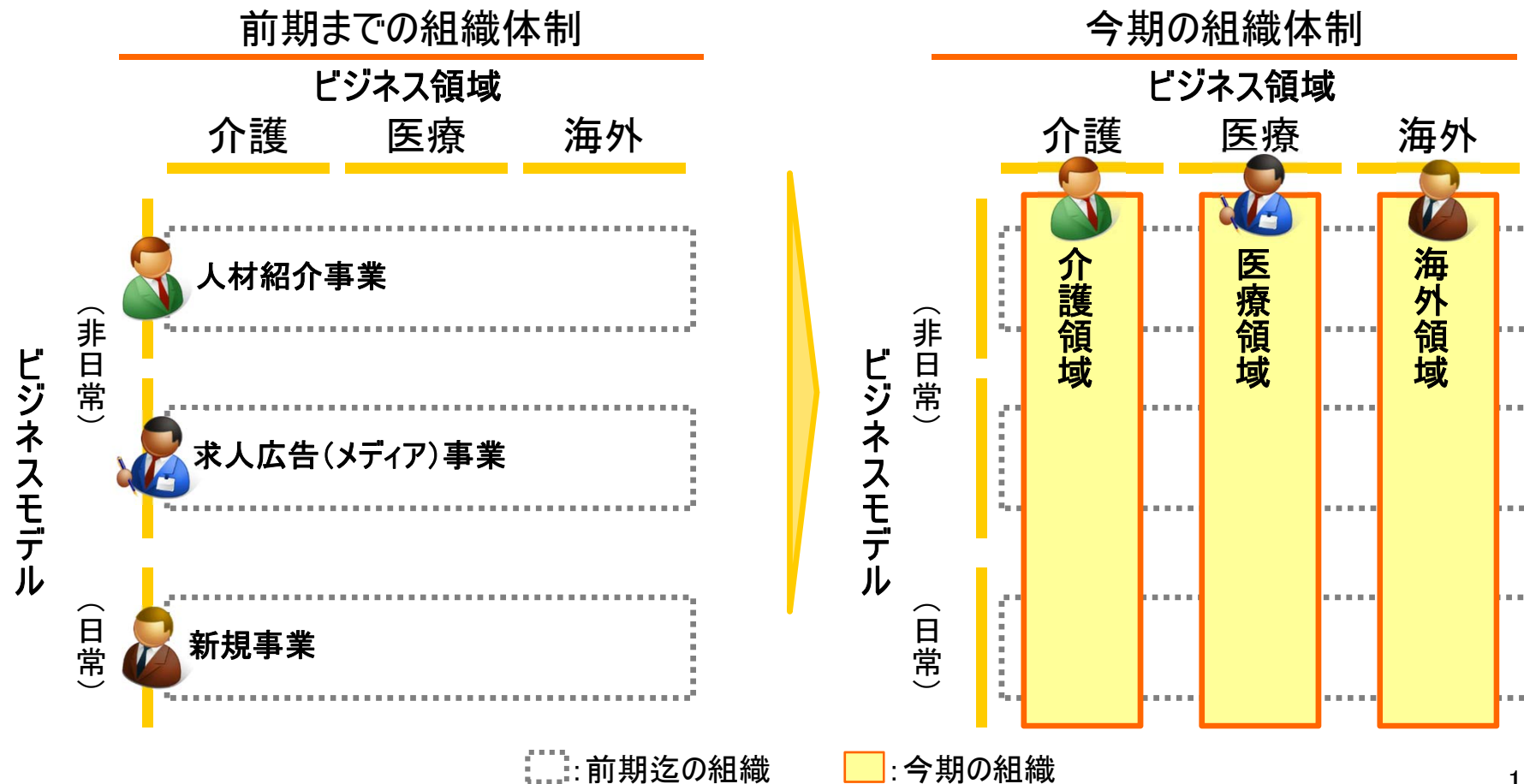
売上構成(日常/非日常別)*1



*1:2011年3月期より、旧事業区分の「人材紹介/メディア/新規」から「日常/非日常」の区分に変更。なお、詳細の売上構成はP24をご参照ください

1 今期の取組み

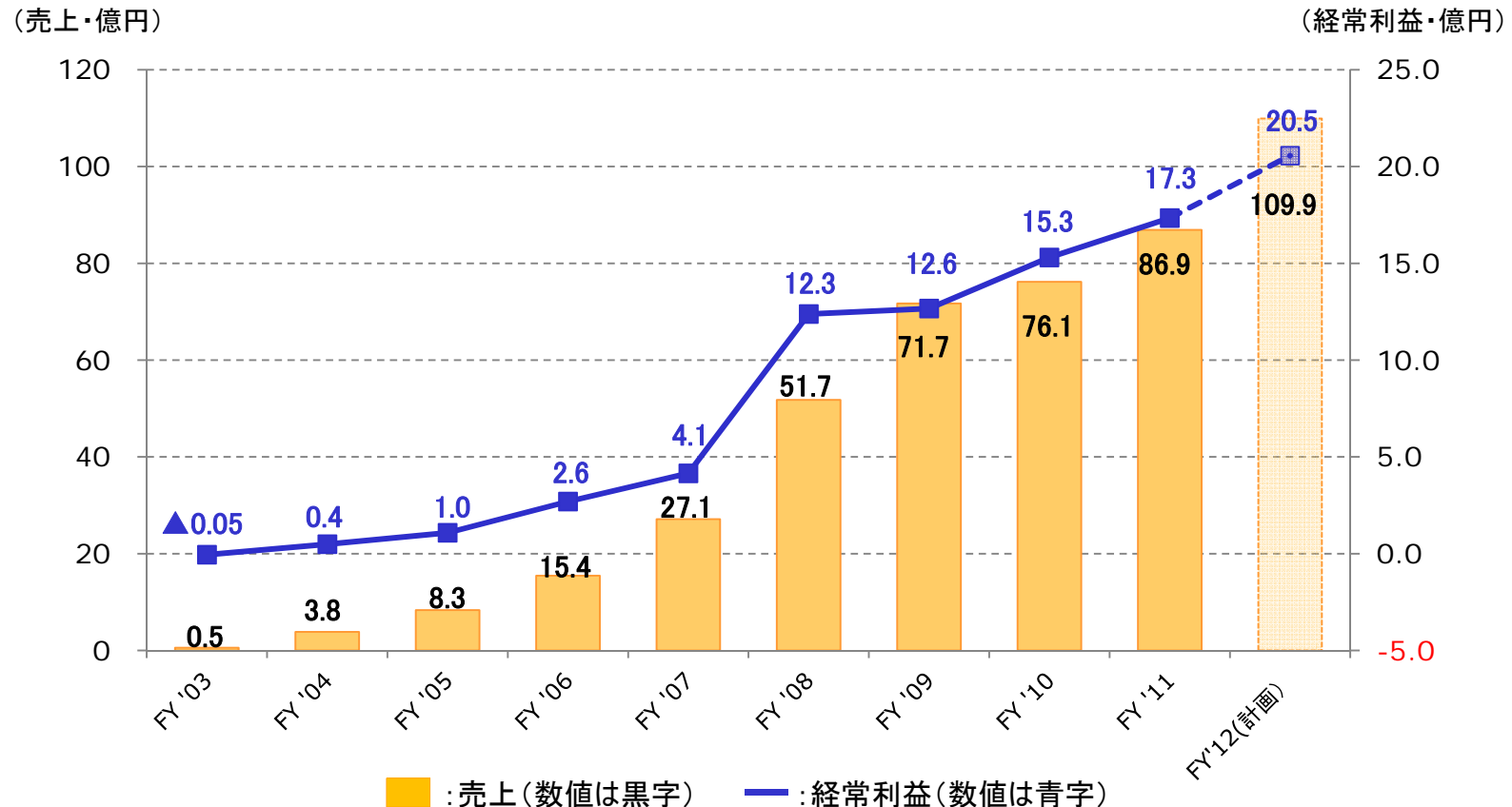
- ✓ 日常、非日常の連携強化のため、今期よりビジネス領域別に組織を編成
- ✓ 当期純利益の継続的成長を目指す



1	企業理念、全社戦略	P3-P12
2	2013年3月期 第1四半期 連結決算	P14-P19
3	よくある質問	P21-P41

- ✓ 2013年3月期は、売上109億(26.5%増)、経常利益20億(18.6%増)を計画
- ✓ 創業以来8期連続増収増益。今期も増収増益を計画

売上、経常利益推移*1

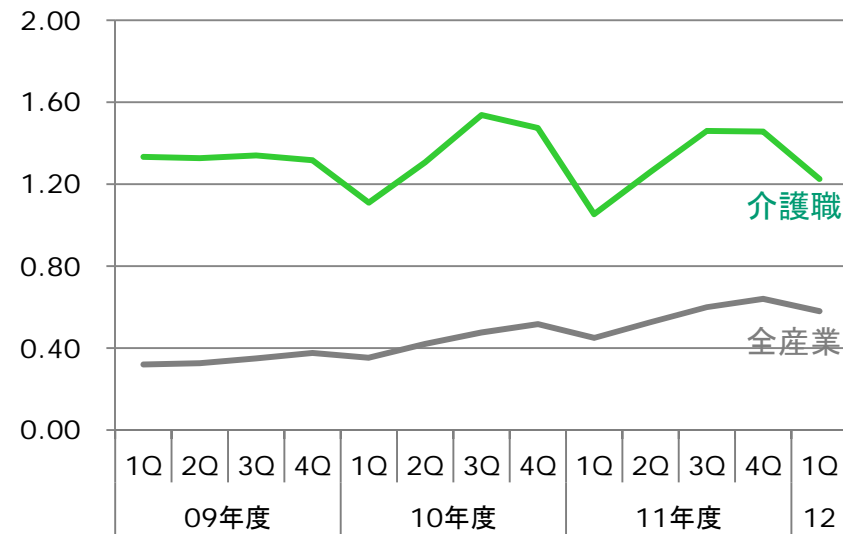


2 外部環境(人材関連、職種別有効求人倍率)

✓ 介護職、看護職共に、前期から変わらず人手不足の状況

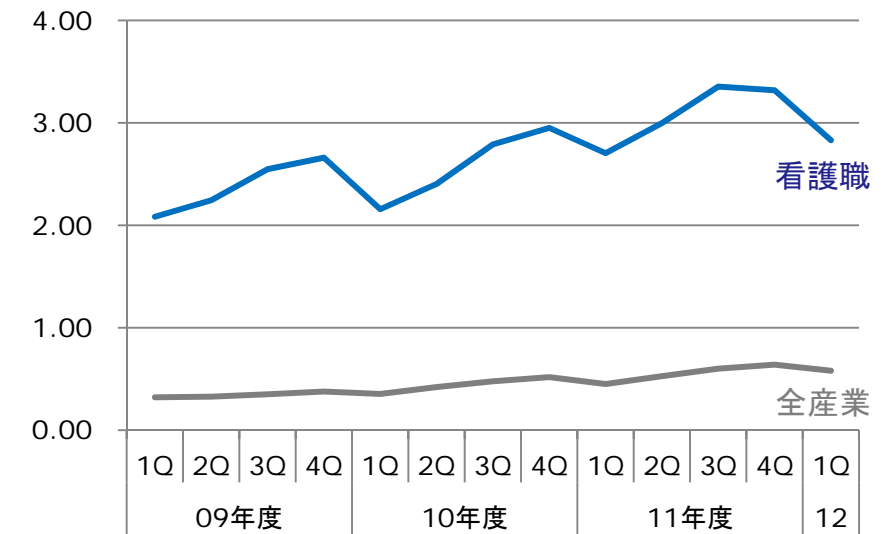
介護分野

介護職 有効求人倍率の推移(09年度4Q年～12年度1Q)*1



医療分野(看護職)

看護職 有効求人倍率の推移(09年度4Q年～12年度1Q)*1



*1: 出典: 厚生労働省「一般職業紹介状況」より。値はQ各月の平均値。なお、12年度1Qは4、5月のみの平均値
なお、毎年1Qは有効求人倍率が下がる傾向にあります。4月に中途の入社が集中するためと推測されます

2 2013年3月期 第1四半期 連結決算

- ✓ 昨年対比では増収減益(計画通り)
- ✓ 対計画では利益は順調(売上は若干ビハインド)

損益計算書 [百万円]

項目	第9期 (2012年3月期) 第1四半期累計		第10期 (2013年3月期) 第1四半期累計			第10期 (2013年3月期) 上期	
	実績		実績			計画	
		構成比		構成比	前年比		構成比
売上高	2,763	100.0	3,237	100.0	117.1	5,854	100.0
売上原価	43	1.6	180	5.6	412.7	391	6.7
販売管理費	1,622	58.7	2,018	62.4	124.4	4,388	75.0
営業利益	1,096	39.7	1,037	32.1	94.6	1,075	18.4
経常利益	1,168	42.3	1,140	35.2	97.6	1,199	20.5
当期純利益	714	25.9	733	22.7	102.7	755	12.9

2 昨年対比での差異要因

✓ 昨年対比で営業利益が減少した主要因は、計画通り、昨年2Q以降に開始した事業等への投資のため

PL全体の昨対比較 [百万円]

・昨対で売上は増加、営業利益、経常利益は減少、純利益は増加

	昨年との 差異額	
売上	+473	主に、看護師向け通販、 看護師向け人材紹介の 売上が増加
営業利益	△58	主に、エムスリーキャリア からの持分法投資利益 の増加が営業利益の減少 の一部を補う
経常利益	△28	
四半期 純利益	+19	主に、法人税率変更により 法人税が減少

営業利益の昨対比較 [百万円]

・昨年2Q以降に開始した事業等の営業利益が
主な差異要因であり計画通り

	営業利益 昨年との 差異額
全社	△58
昨年1Q時点で 存在した事業	+7
昨年2Q以降に 開始した事業※	△66

※昨年2Q以降に開始した事業等
看護師向け通販、韓国看護師向けコミュニティ、
台湾子会社、インドネシア・マレーシア調査等

2 介護分野の状況

- ✓ 介護分野の売上は昨年対比で17%増加
- ✓ ビジネスポータル(カイポケビズ)は大幅な増収。人材紹介、求人広告も増収。資格講座情報は減収

■ 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	40	1.5	75	2.3	184.5
非日常	352	12.8	386	11.9	109.5
合計	393	14.2	461	14.3	117.2

□ 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	166	208	6.4	124.7
メディア	185	177	5.5	95.8
新規事業	40	75	2.3	184.5
合計	393	461	14.2* ¹	117.3

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9期末と比べ約1,600事業所増加。年度目標13,000に対し、順調に推移（第9期末7,600事業所→第10期6末9,200事業所）

非日常

- 人材紹介は、ケアマネジャー向け、PT/OT/ST向け共に前年同期より増加
 - コンサルタント数は同等（第9期1Q平均約13名→第10期1Q平均約13名）
 - 生産性は増加（1人当たり成約者数：第9期1Q平均約4.0名→第10期1Q平均約4.5名/月）
- 介護職向け求人広告は、前年同期より増加
- 資格講座情報は、前年同期より大きく減少

2 医療分野の状況

- ✓ 医療分野の売上は昨年対比で16%増加
- ✓ 看護師向け通販、人材紹介、新卒向け求人広告の売上が増加

■ 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	26	0.9	213	6.6	819.9
非日常	2,343	84.8	2,542	78.5	108.5
合計	2,369	85.8	2,755	85.1	116.3

□ 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	2,200	2,334	72.1	106.1
メディア	165	231	7.1	139.5
新規事業	3	190	5.9	5387.4
合計	2,369	2,755	85.1	116.3

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9期末と比べ約19,000人増加。年度目標300,000に対し、順調に推移（第9期末248,000人→第10期6末267,000人）
- 看護師向け通販は昨年9月に開始しているため、昨対での増加要因に

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同等（第9期1Q平均約195人→第10期1Q平均約195人）
 - 生産性はほぼ同等（一人当たり成約者数：第9期1Q平均約4.0名→第10期1Q平均約3.5名/月）
※ただし、実数値は3.8→3.7でほぼ同等
- 看護師向け求人広告は前年同期と同等
- 新卒看護師向け求人広告（就職誌及び就職フェア）はフェアの開催タイミングにより前年同期より増加

1	企業理念、全社戦略	P3-P12
2	2013年3月期 第1四半期 連結決算	P14-P19
3	よくある質問	P21-P41

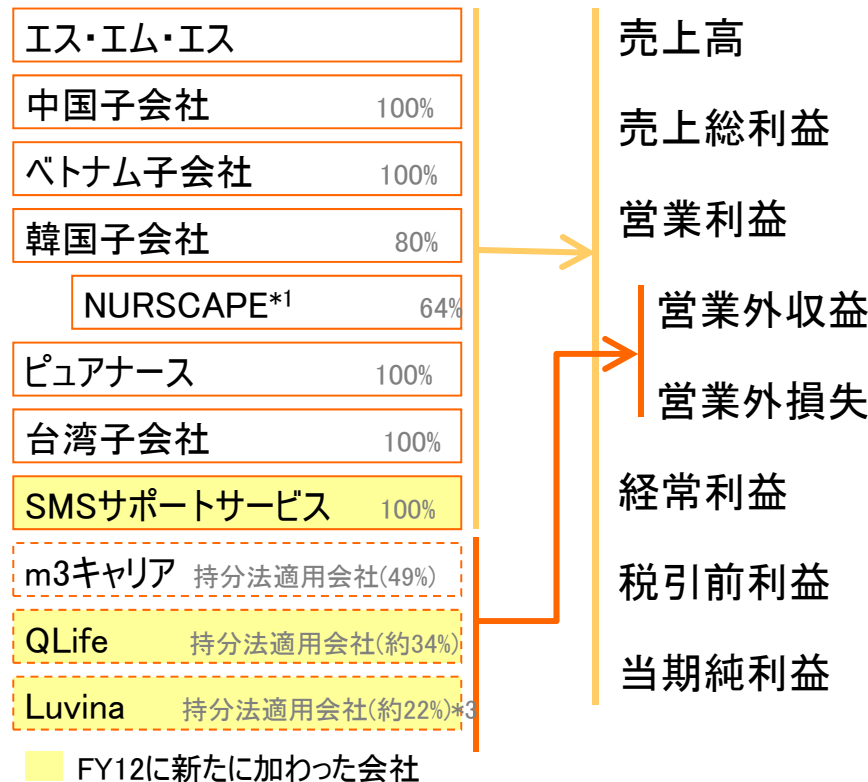
- 3-1: 全社関連
- 3-2: 海外関連
- 3-3: 中小介護事業者向け
ビジネスポータル(カイポケビズ)
- 3-4: 看護師向け人材紹介

- 3-5: サービス詳細
- 3-6: ビジネスモデル
- 3-7: その他

✓ 当社の連結対象は、当社・子会社7社(孫会社1社含む)・持分法適用会社3社の計11社

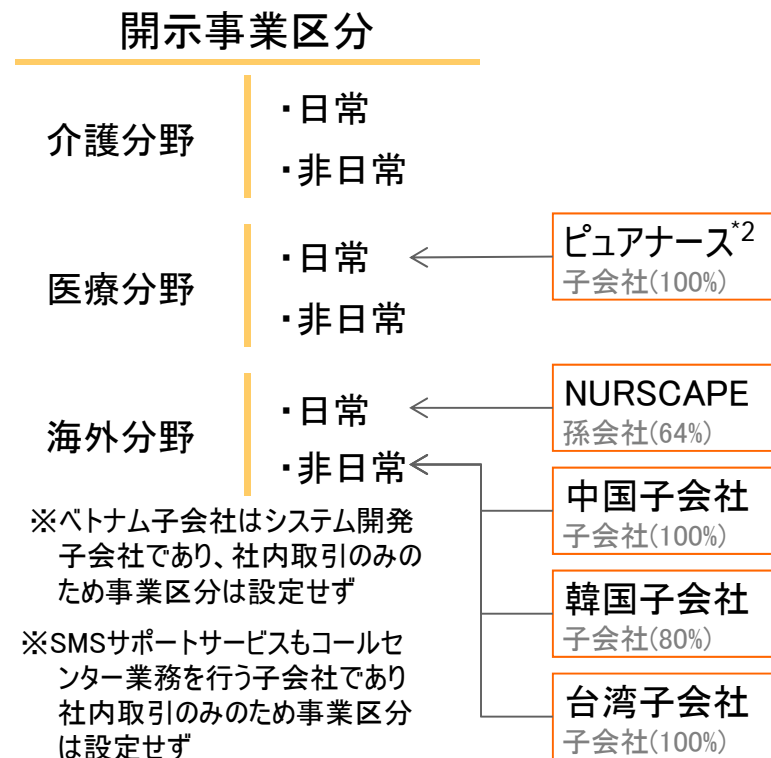
連結決算開示

今期より、子会社1社、持分法適用会社2社が新たに連結対象となる



連結対象会社の事業区分

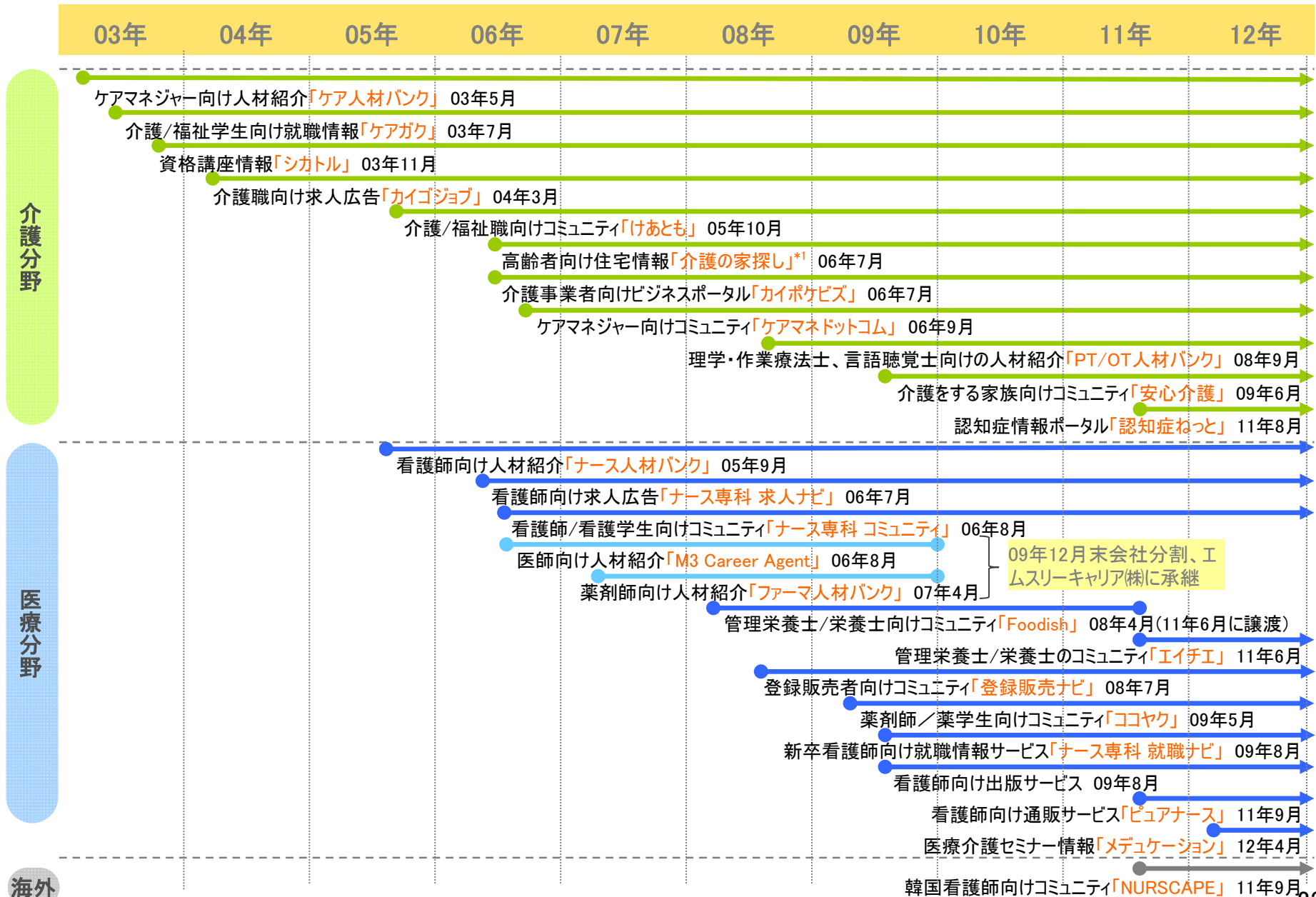
・新設子会社のSMSサポートサービスは社内取引のみのため事業区分を設定せず



*1:親会社である韓国子会社の当社持分が80%、NURSCAPEの韓国子会社持分が80%のため、当社持分は64%となります

*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。他は海外事業のため旧事業区分には含めません

各サービスの開始時期は？



海外

© 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

- ✓ 現状は介護2割、医療8割
- ✓ 看護師人材紹介が全社売上の約7割を占める

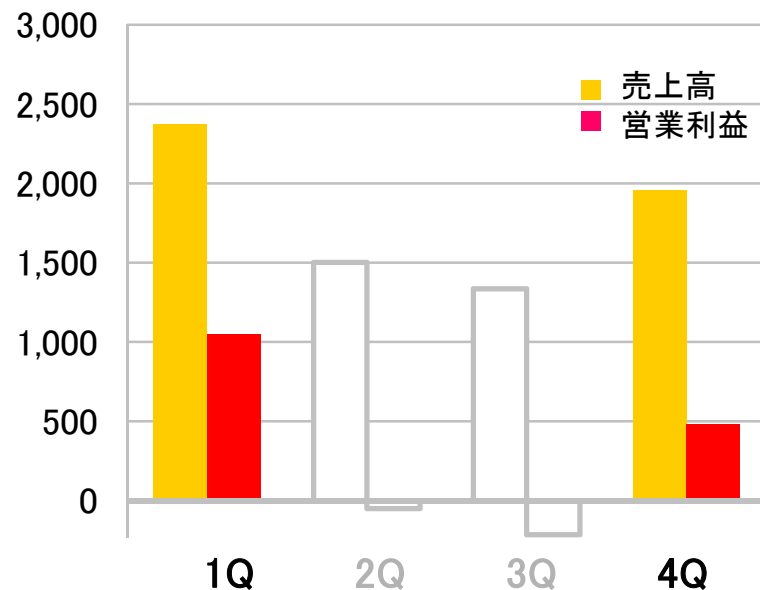
分野、事業区分別売上構成(2012年3月期、%は売上構成)

全社87億	介護分野(14.5億、16.5%)	医療分野(72億、83%)	海外分野(0.4億、0.4%)
日常事業 (6億、7%)	2億、2% ・ほぼ全額が介護保険請求ソフト(カイポケビズ)の売上	4億、5% ・7割弱が看護師向け通販の売上 ・他は出版、コミュニティ等	0.4億、0.4% ・8割弱が韓国看護師向けコミュニティの売上 ・他はテストマーケティング段階で、固定的な売上はなし ・アジア各国の将来の高齢化を見据え、制度、文化等を踏まえたビジネスモデルを模索中
非日常事業 (80.5億、92.5%)	12.5億、14.5% ・8割を人材紹介、求人広告の売上が占める ・他は資格講座情報	68億、78% ・9割を看護師向け人材紹介の売上が占める(全社の約7割) ・他は看護師向け求人広告等	

※アクティブシニア分野は、現状運営するサービスはなく、売上もなし。現在は機会調査段階。

✓ 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

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

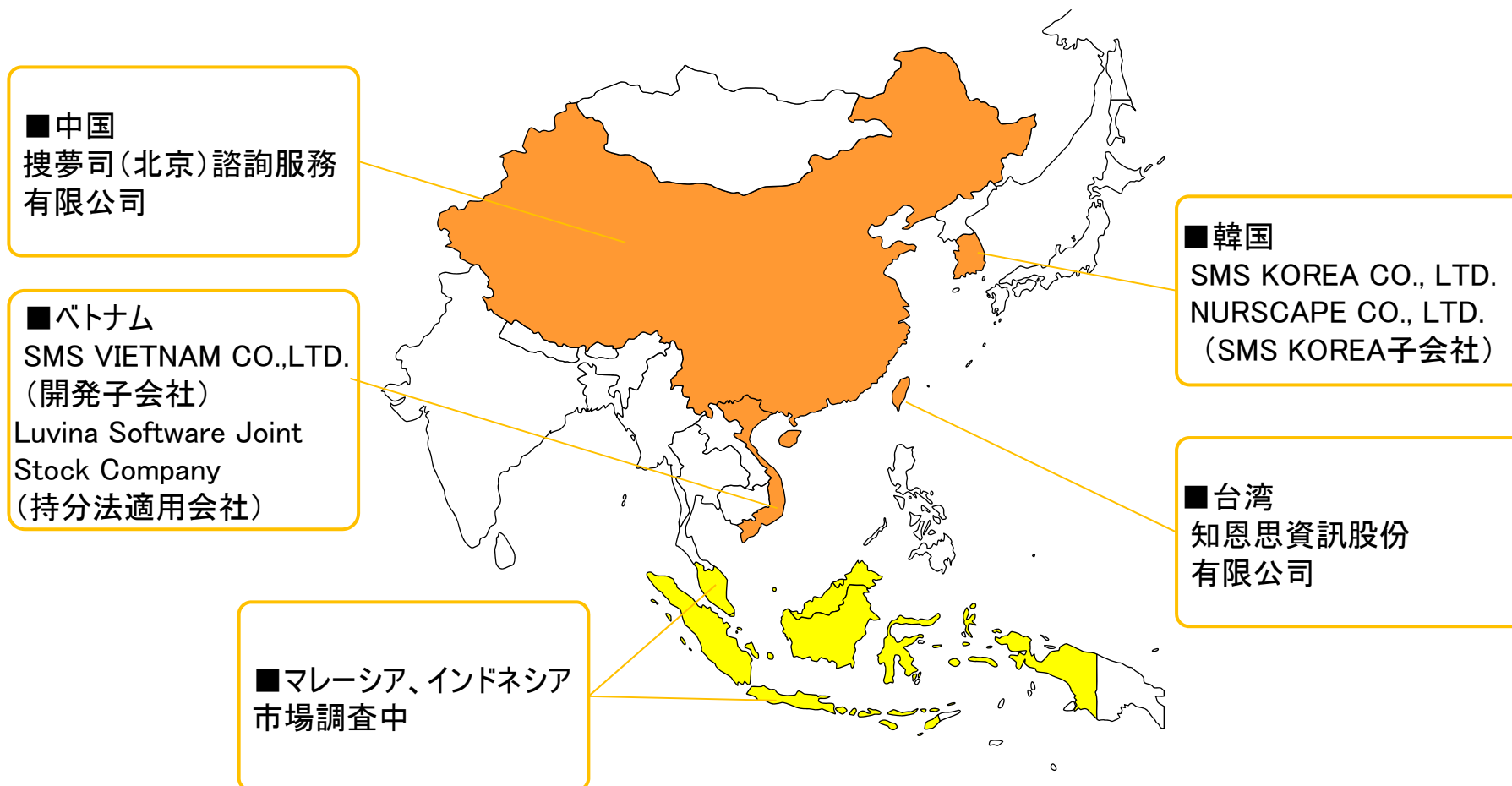
求人/転職情報

- 掲載した求人広告に求職者から応募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事業所が求人広告を多く出稿し且つ求職者の転職意向も高まる第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発行される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

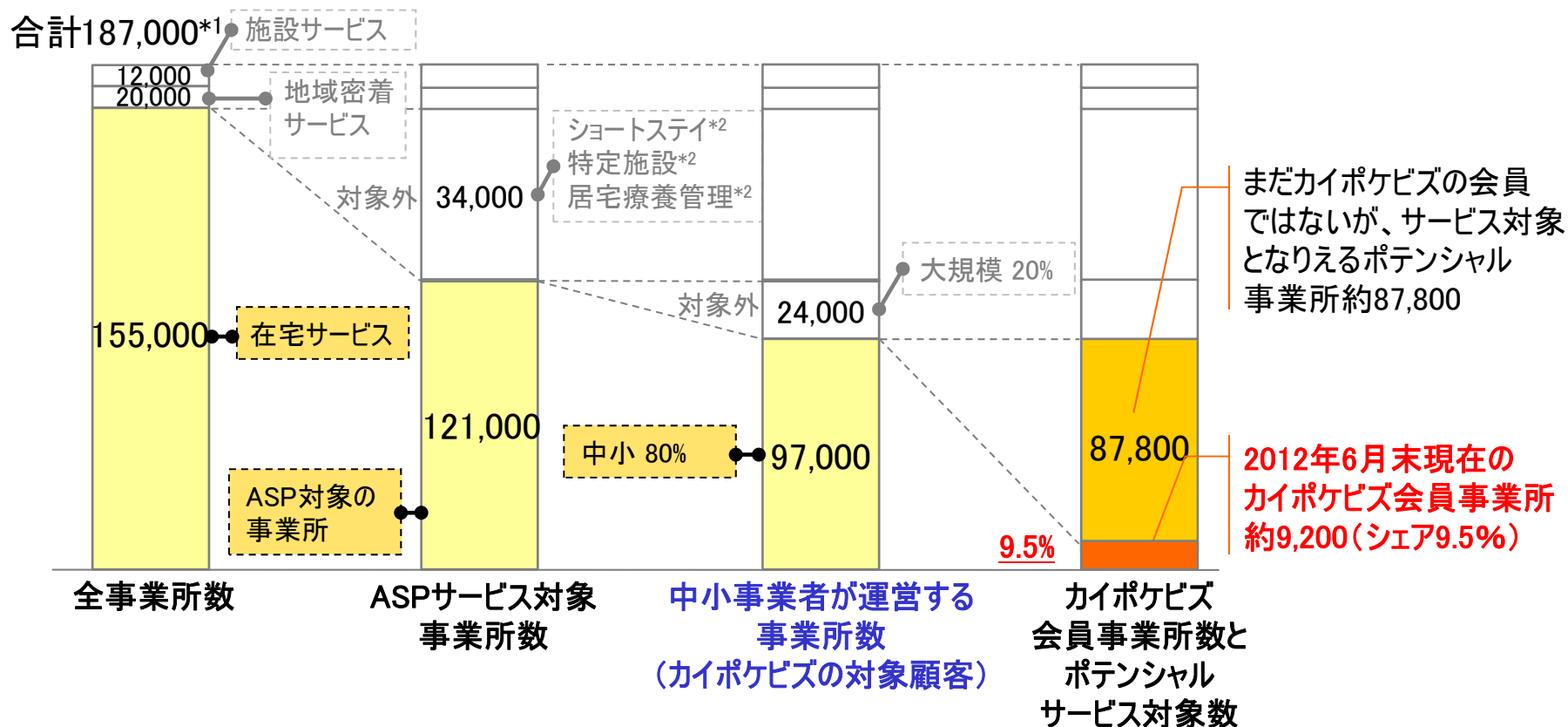
- ✓ 子会社を中国、韓国、ベトナム、台湾に設立
- ✓ マレーシア、インドネシアでも市場調査中



- ✓ 将来の高齢化を見据え、各国の文化、政策等に適応した事業の開発を志向
- ✓ 現状は安定して売上を計上しているのはNURSCAPEのみ

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19.7万）。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
Luvina Software Joint Stock Company	2012年 7月持分 法適用	ベトナム	システム/ソフトウェア開発会社。安定的開発リソースの確保、SMS VIETNAMとの連携を目的に株式の21.5%を取得
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。

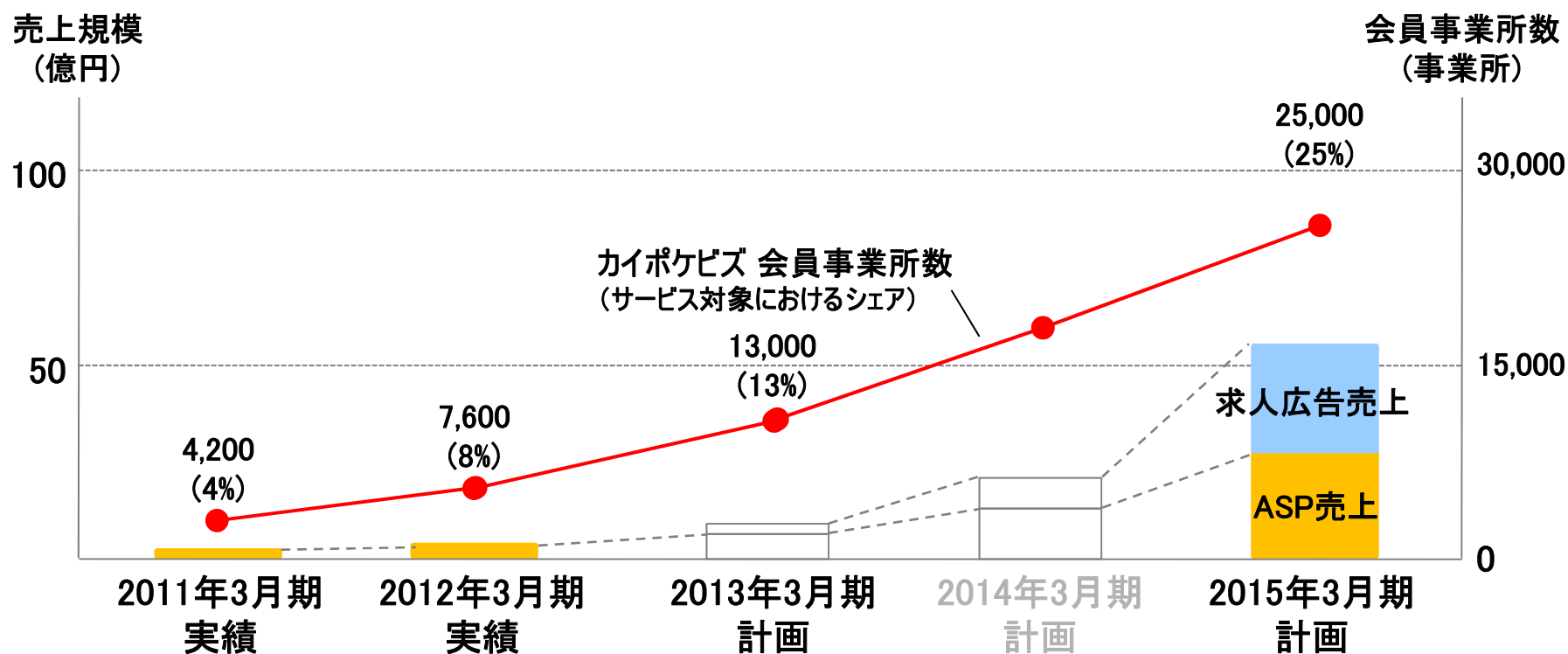
- ✓ 一部サービスを除いた在宅サービスのうち、中小規模97,000事業所が対象
- ✓ 当社シェアは拡大中。現在シェアは10%弱であり、拡大余地が大



*1: 出典: 厚生労働省 介護給付費実態調査月報(平成24年4月審査分)に基づき一部当社推計 *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ベ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

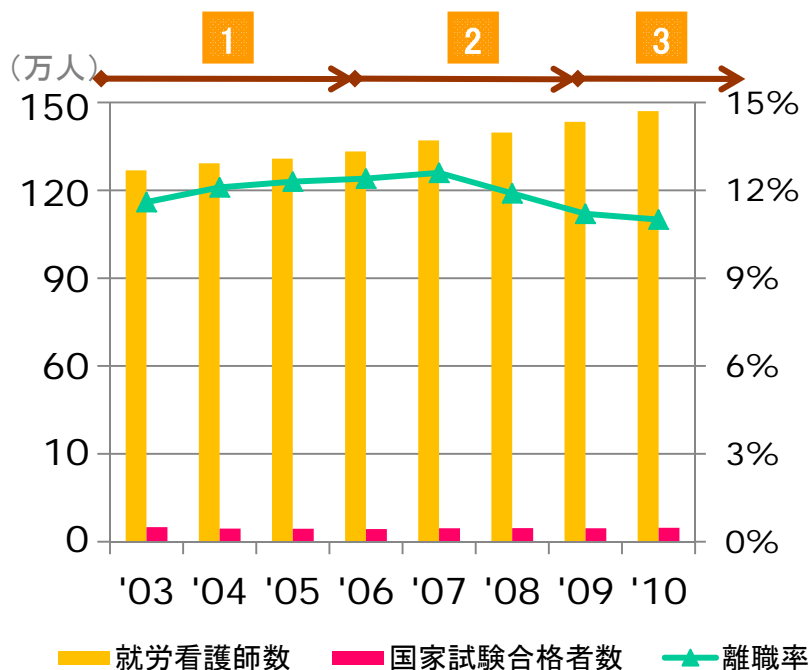
- ✓ 2015年3月期に事業所数2.5万、シェアで25%、売上約50億円を目指す
- ✓ 当初は安価な介護保険請求ソフトで会員拡大、その後求人広告等の売上の増加を目指す

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



- ✓ 看護師人材紹介の市場ポテンシャルに大きな変化はない
- ✓ 人材関連サービス大手企業が主な競合。ただし、市場が伸びておりシェアの奪い合いには至っていない

就労看護師数・国家試験合格者数・離職率



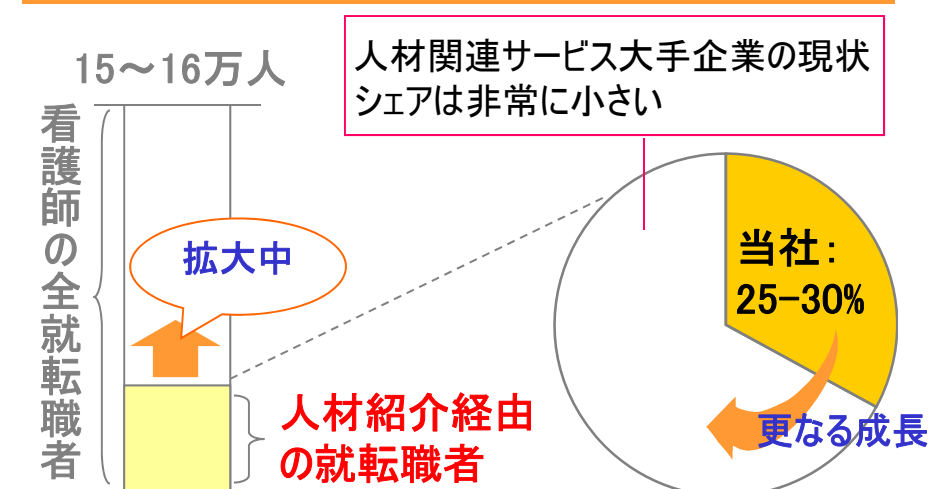
就労者数は増加傾向にあるものの、看護師不足の状況は大きく変わっていない。

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。
 - ・特定地域で支配的な企業等が始める
- 2 当社参入 ~09年3月期 ('05秋~'09春)**
 - ・当社が成長、大きなシェアを獲得
- 3 10年3月期~ ('09春~)**
 - ・人材関連サービス大手企業参入
 - ・市場全体が伸びているため、シェアの奪い合いはおきていない

- ✓ 当社がトップシェアと推定（25-30%）
- ✓ 2位以下の売上は拡大傾向にあるものの、現状当社と大きな差があると推定
- ✓ 看護師を日常的に囲い込むことで、他社との差別化を図る

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*1



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*1[%]

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

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

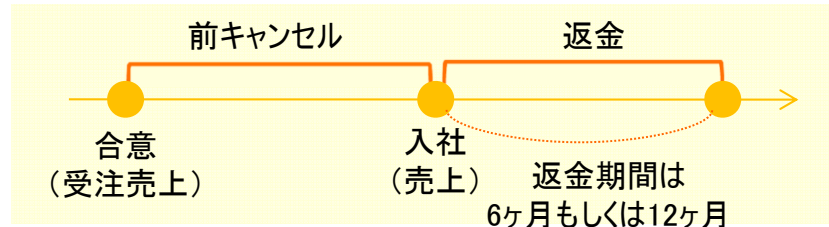
人材関連サービス大手企業が、徐々にシェア
を上げてくる可能性がある

人材紹介事業の競争力向上と
看護師の日常的な囲い込み
による差別化

- ✓ 売上は過去の受注活動の累積によるもの
- ✓ 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る

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。会計上は計上されない
- ・配分率：受注売上が、未来の各月の売上に計上される比率
- ・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

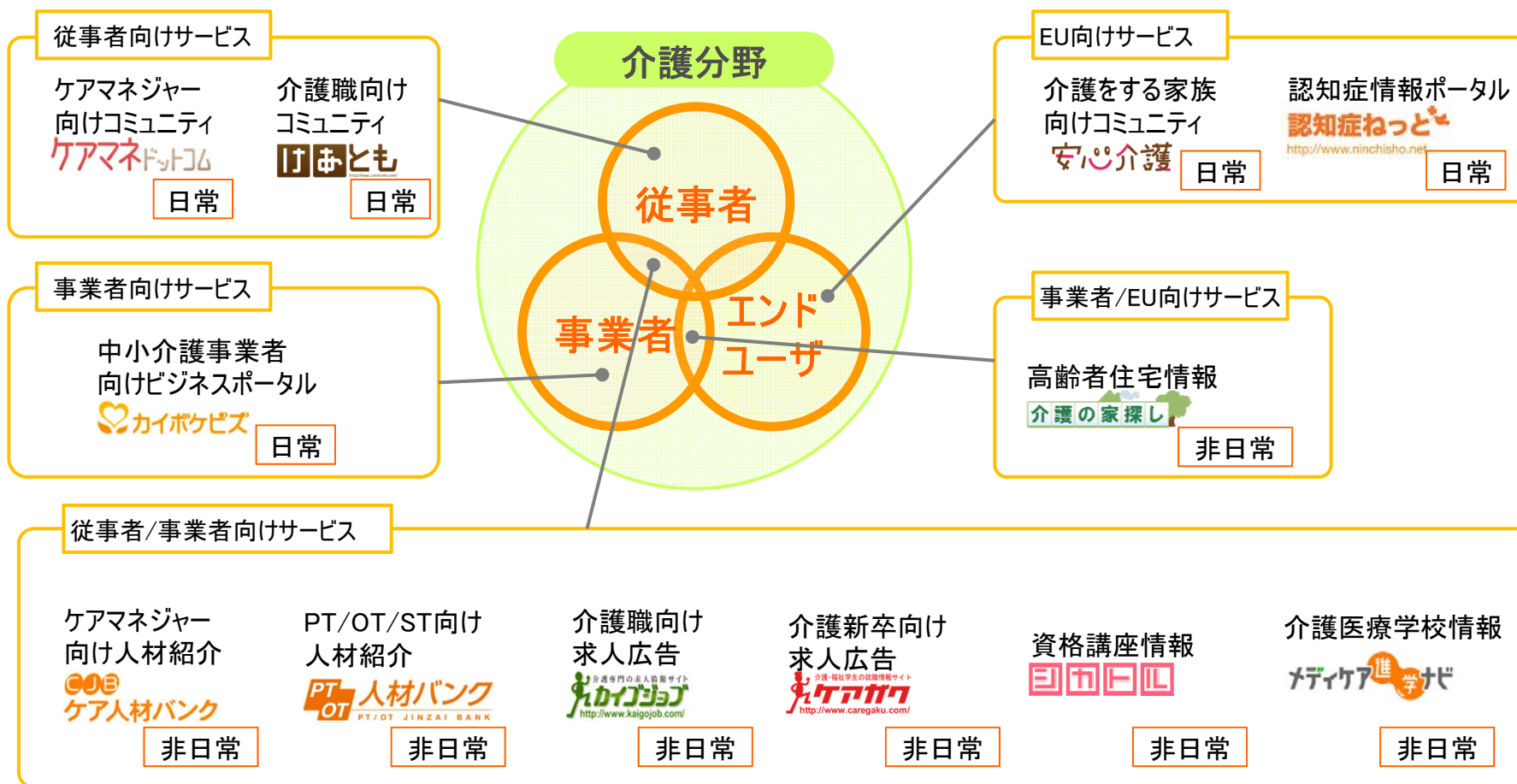
※生産性に影響を及ぼす要素

- ・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)



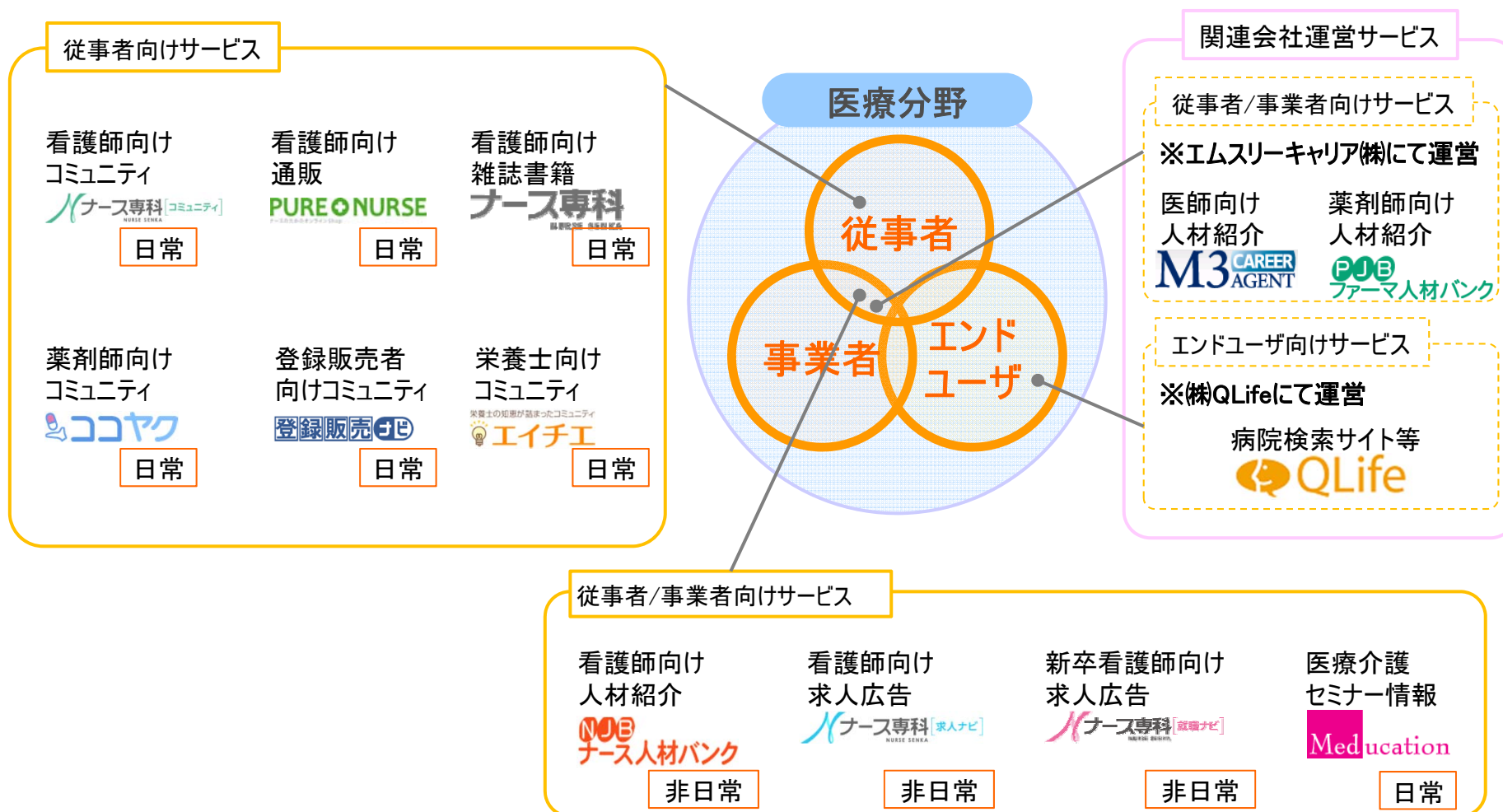
当月の活動の結果が受注売上や生産性

✓ 介護分野では12のサービスを運営



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	日常/新規	ケアマネジャー向けコミュニティサイト。会員数4.5万人。掲示板、最新ニュース等提供
	けあとも	日常/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	日常/新規	現在は介護保険請求システムを提供。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	非日常/人材紹介	ケアマネジャー向け人材紹介。年間約5,000名が登録。当社の創業事業であり、業界知名度高
	PT/OT人材バンク	非日常/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11,000人以上が登録
従事者/事業者向けサービス	カイゴジョブ	非日常/メディア	介護職向け求人広告サービス。サイトと合同転職フェアを運営。月間50万人が利用
	ケアガク	非日常/メディア	介護/福祉学生向け就職情報サービス。サイト等を運営
	シカトル	非日常/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。月間15万人が利用
	メディケア進学ナビ	非日常/メディア	介護、医療の学校の資料請求サイト。介護/福祉、看護師等の学校の資料請求ができる
エンドユーザー向けサービス	安心介護	日常/新規	介護をする家族向けコミュニティ。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	日常/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年開設
事業者/エンドユーザー向けサービス	介護の家探し	非日常/AS新規	有料老人ホームの資料請求サイト。

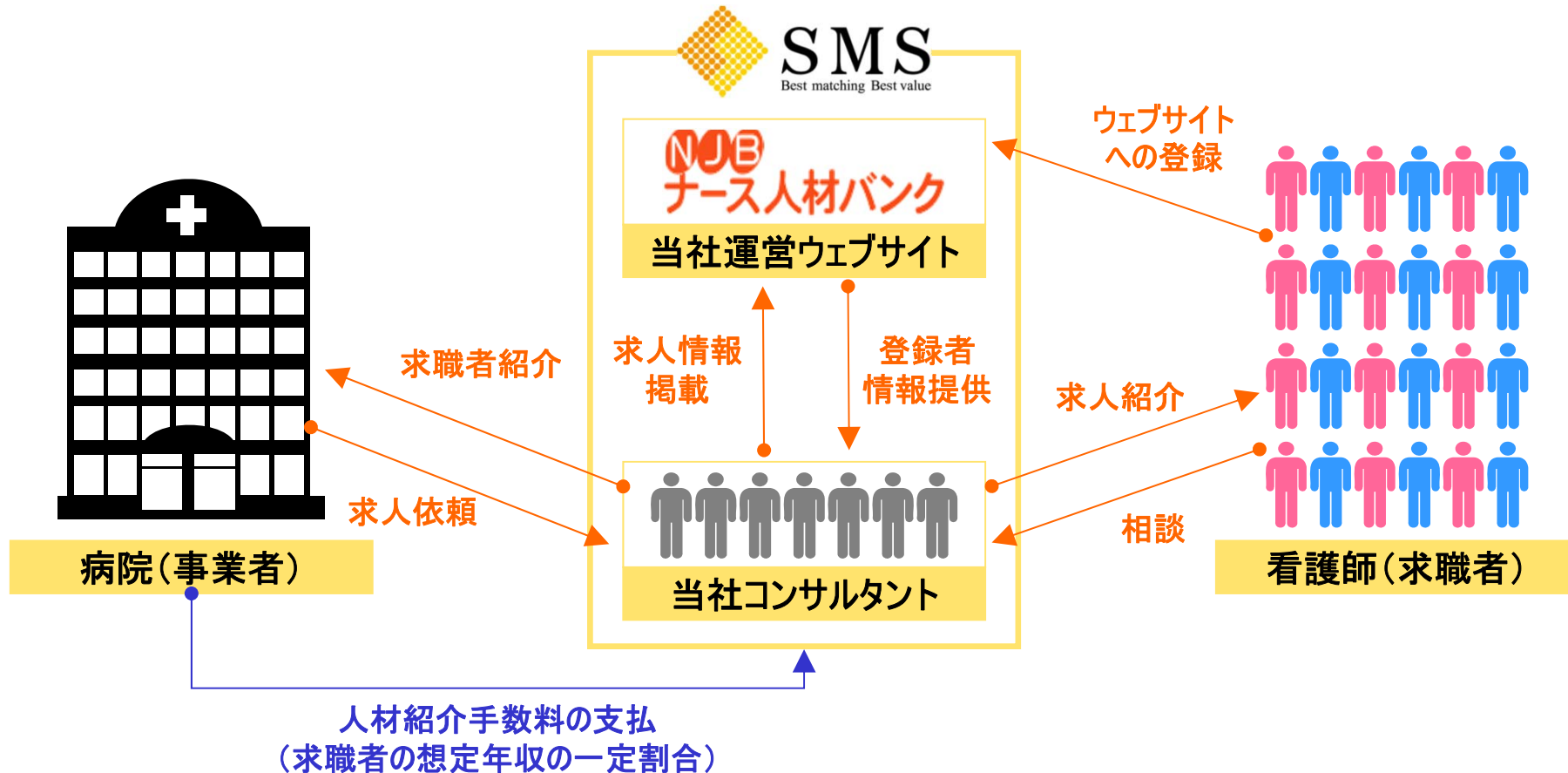
- ✓ 医療分野では10のサービスを運営
- ✓ 関連会社においても、3つのサービスを運営



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	日常/新規	看護師、看護学生向けコミュニティサイト。会員数26万人。掲示板、最新ニュース等提供
	ナース専科マガジン	日常/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	日常/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	日常/新規	薬剤師、薬学生向けコミュニティサイト。会員数約10,000人。掲示板、最新ニュース等提供
	エイチエ	日常/新規	管理栄養士、栄養士向けのコミュニティサイト。会員数23,000人
従事者/事業者向けサービス	登録販売ナビ	日常/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
	ナース人材バンク	非日常/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25-30%(当社推計)で最大手
	ナース専科求人ナビ	非日常/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。8万件以上の求人情報を掲載
	ナース専科就職ナビ	非日常/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
	メデュケーション	日常/メディア	医療、介護に関するセミナー情報。随時約1,000件のセミナー情報を掲載

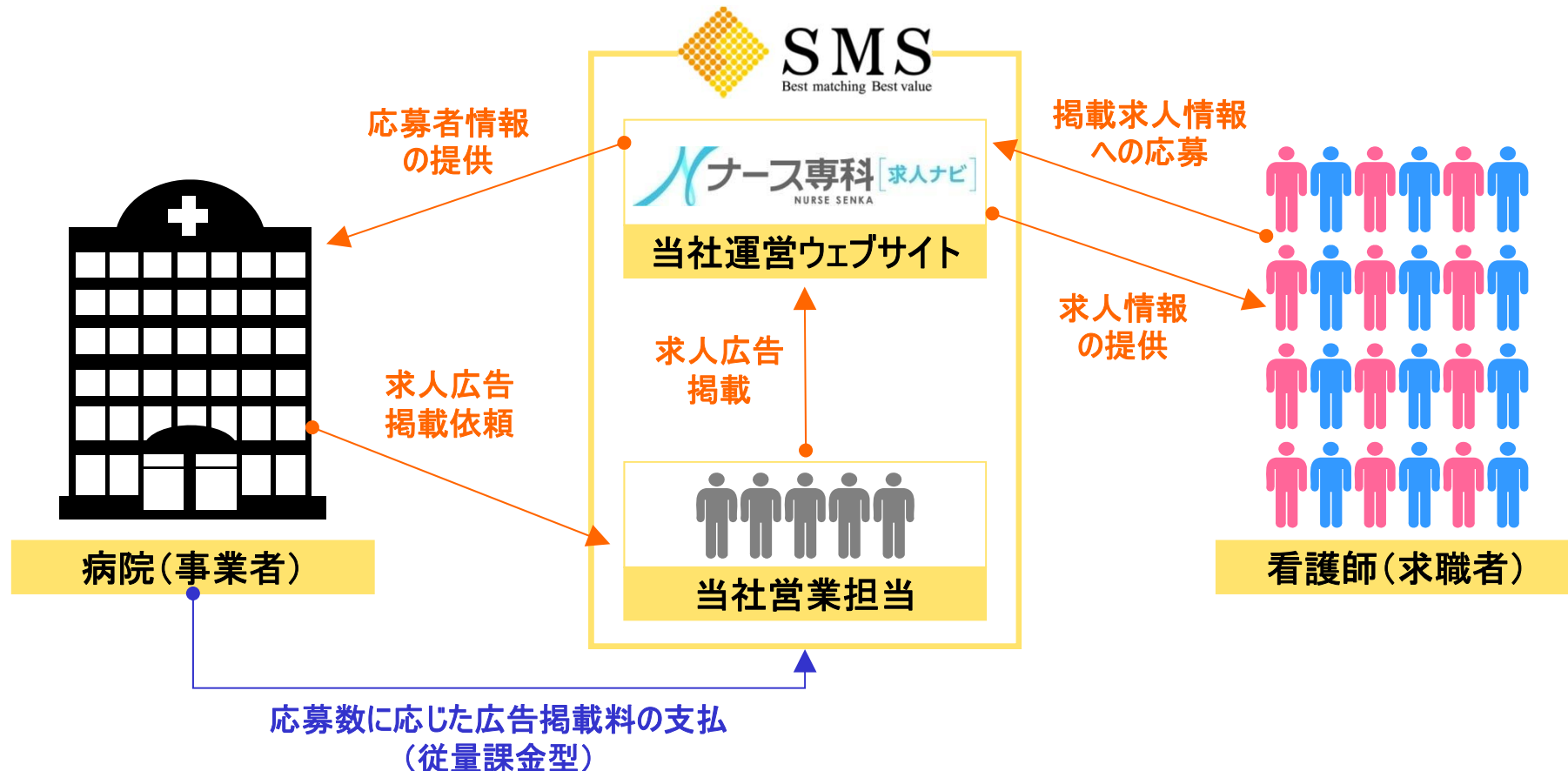
- ✓ 当社サービスを通して求職者が転職に成功した場合、事業者（病院、介護事業者等）より想定年収の一定割合を人材紹介手数料として得る

【看護師の人材紹介サービス「ナース人材バンク」の例】



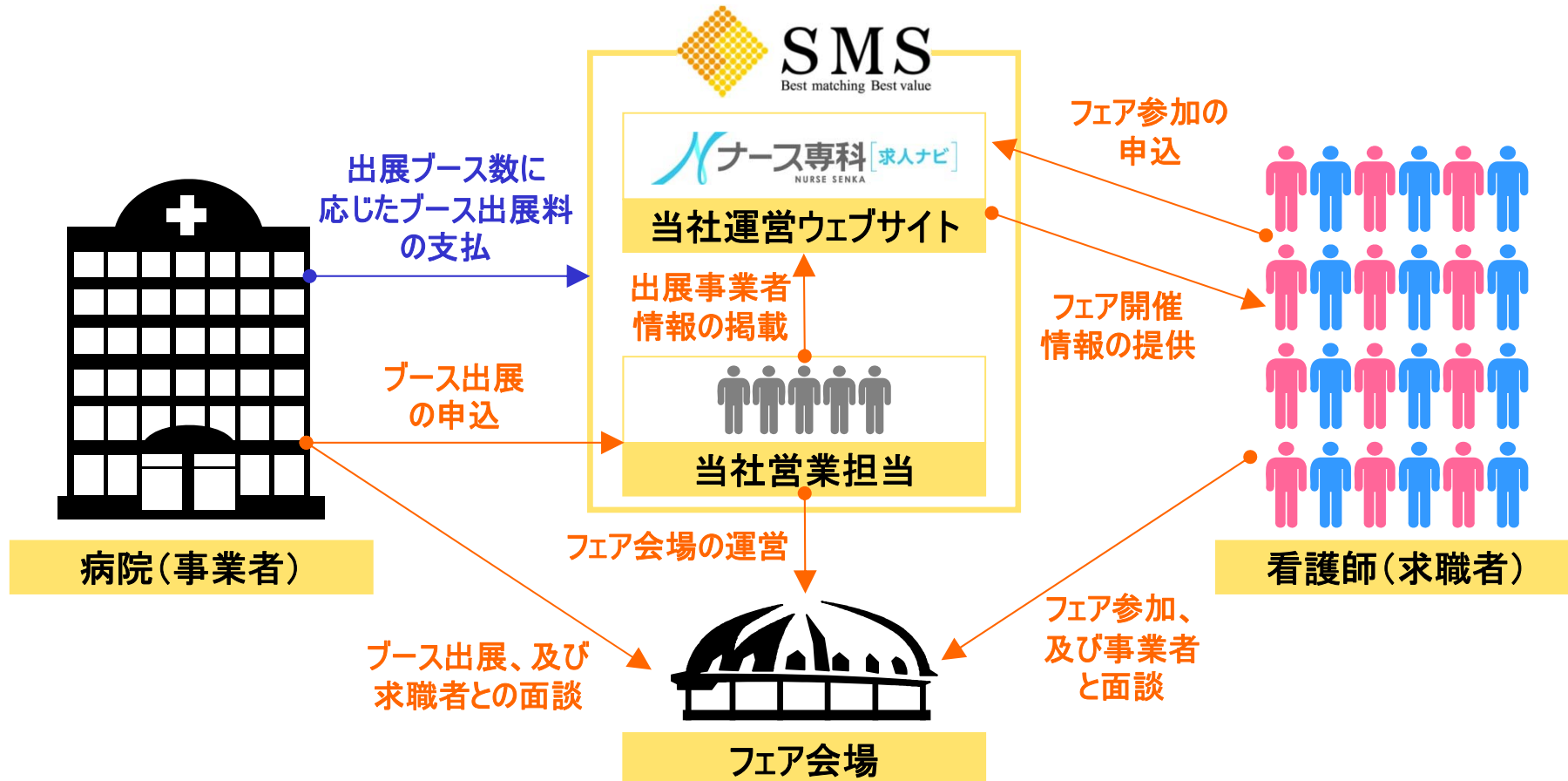
- ✓ 事業者（病院、介護事業者、人材派遣・紹介事業者等）より、求職者の求人への応募数に応じた従量課金型の広告掲載料を得る

【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】

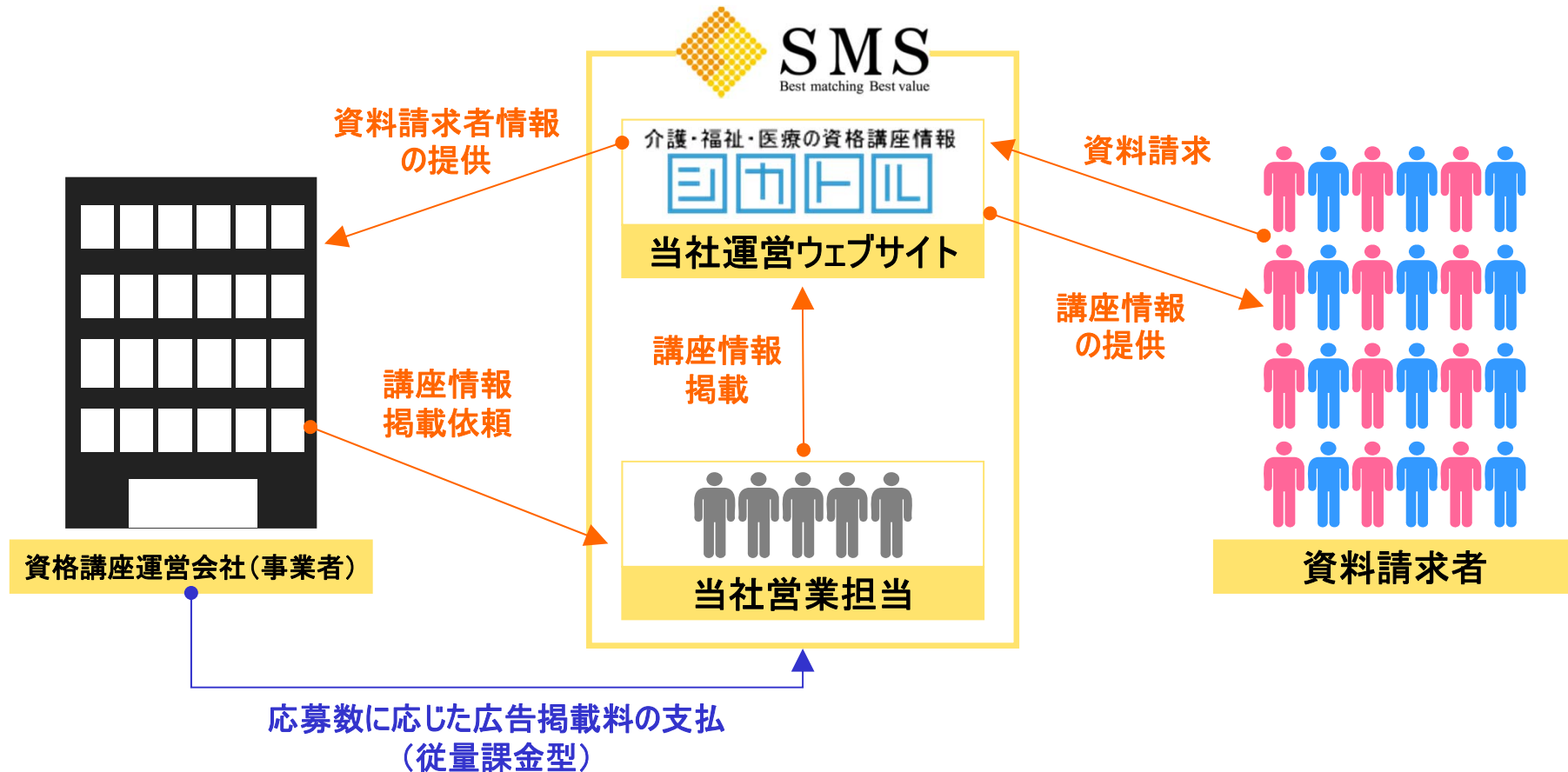


- ✓ 合事業者(病院、介護事業者)より、フェア会場に出展するブース数に応じてブース出展料を得る
- ✓ 求人広告の1商品として運営

【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】



- ✓ 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る



社員構成比は？

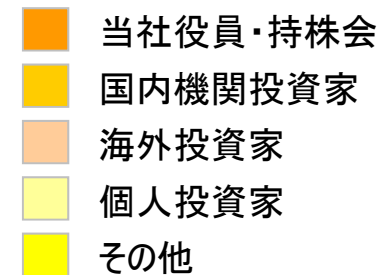
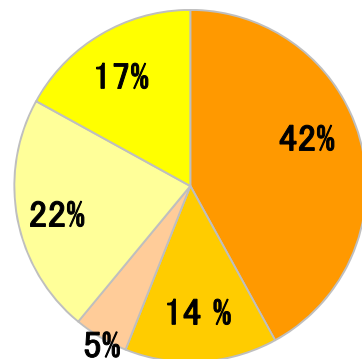
⇒ 2012年6月30日時点での社員数の内訳は以下のようになっております。

連結社員数	553名
株式会社エス・エム・エス	465名
介護	41名
医療	347名
事業開発	10名
管理	55名
その他	12名
子会社及び孫会社	88名
国内	47名
海外	41名

株主構成は？

【2012年3月31日時点】

株主総数
3,805名



本資料お取り扱い上のご注意

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 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)