

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2四半期 決算および会社説明資料

2012年10月31日(水)



SMS
Best matching Best value

1

企業理念、全社戦略

P3-P13

2

2013年3月期 第2四半期 連結決算

P15-P24

3

よくある質問

P26-P49

3-1: 会社概要

3-2: 海外展開

3-3: 中小介護事業者向け

ビジネスポータル(カイポケBiz)

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-P13****2**

2013年3月期 第2四半期 連結決算

P15-P24

3

よくある質問

P26-P49

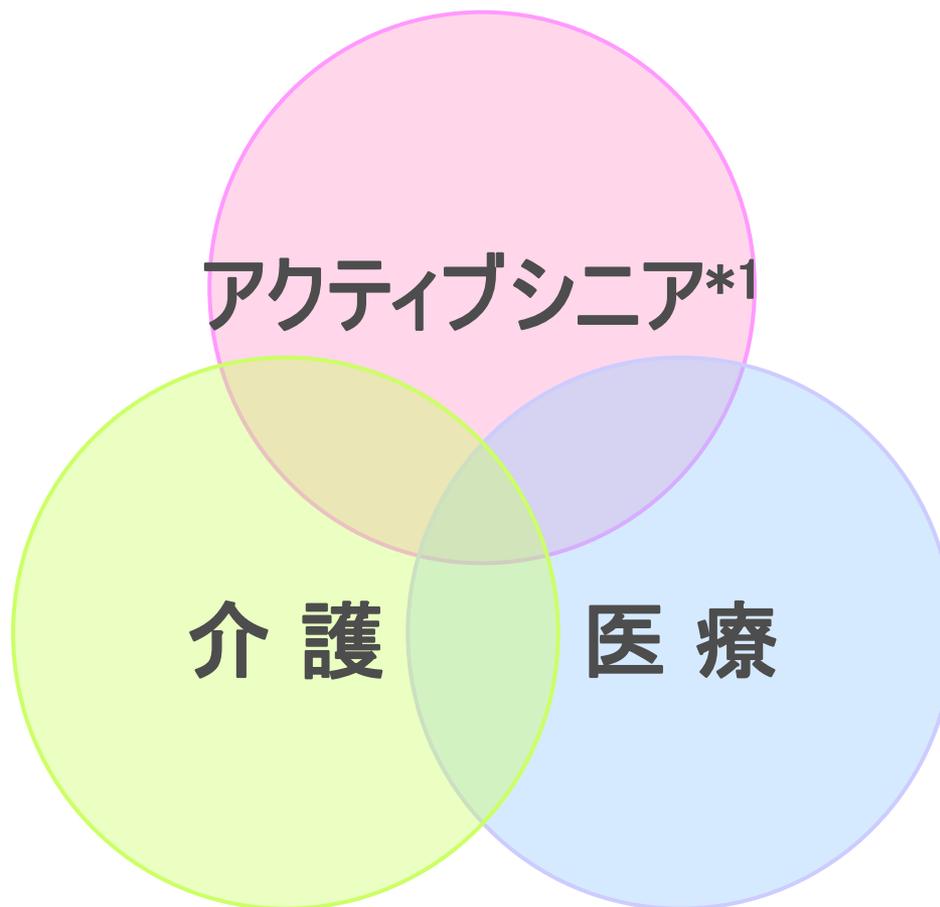
【イス・エム・イス企業理念】

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

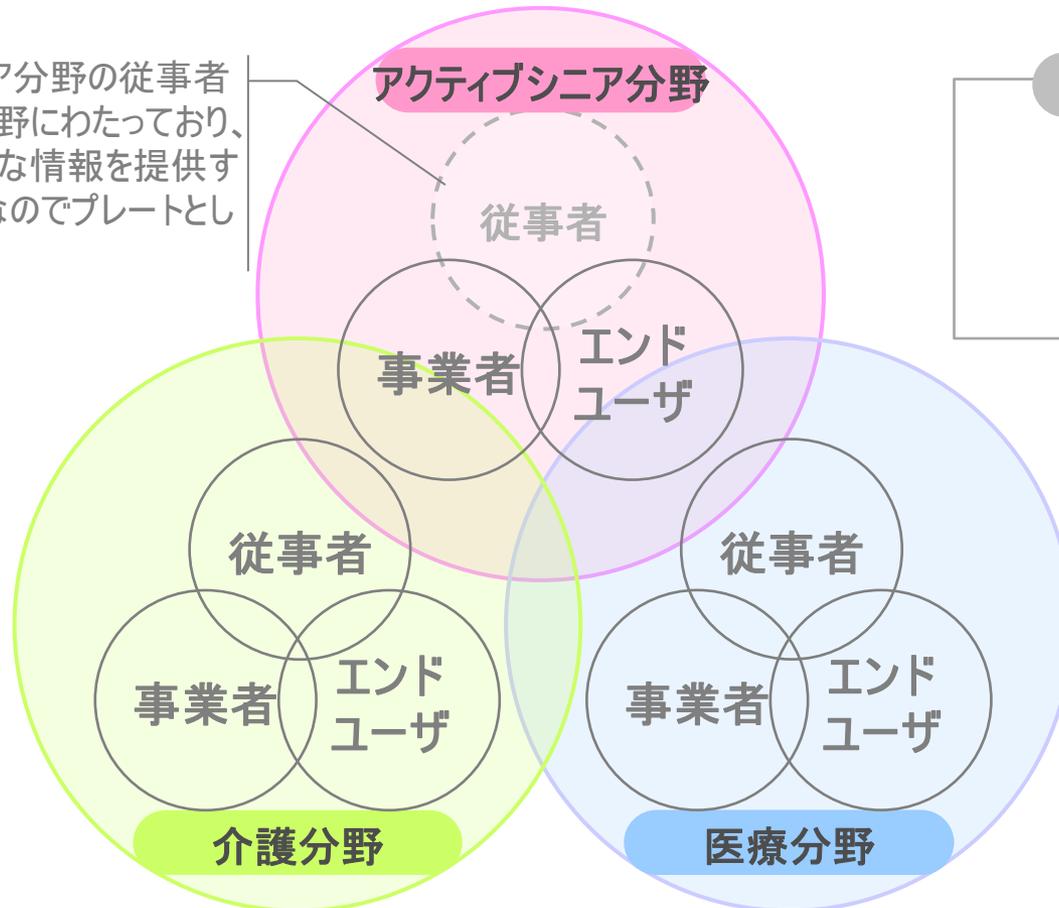
- ✓ 「情報インフラ」を、情報を求める人と情報を伝えたい人の間で、情報の「収集」「整理」「伝達」を行う仕組みと定義



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、事業者で区分け、8つのプレートでサービス展開
- ✓ 海外は切り出して事業を推進

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

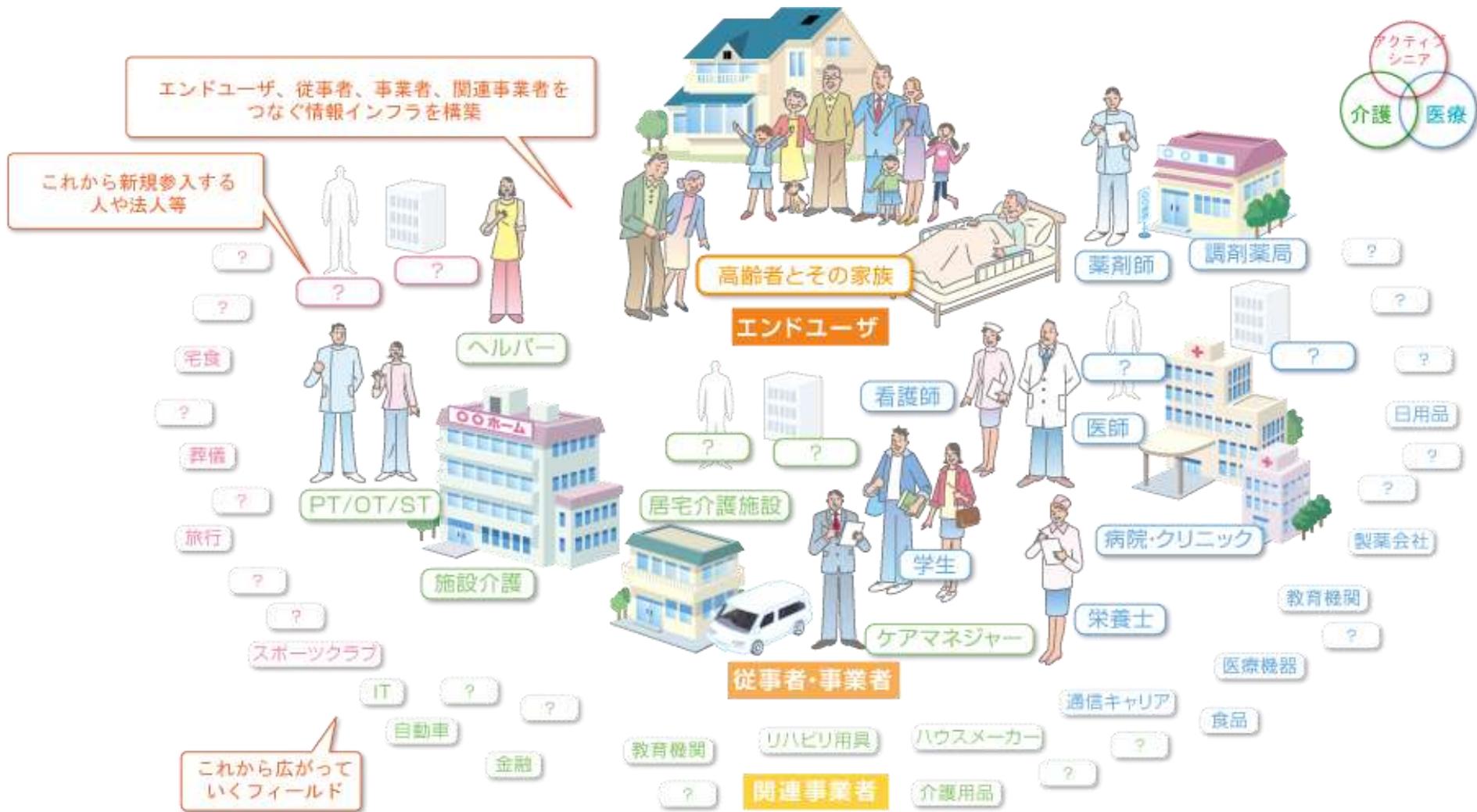


海外分野

中国 韓国
台湾 etc.

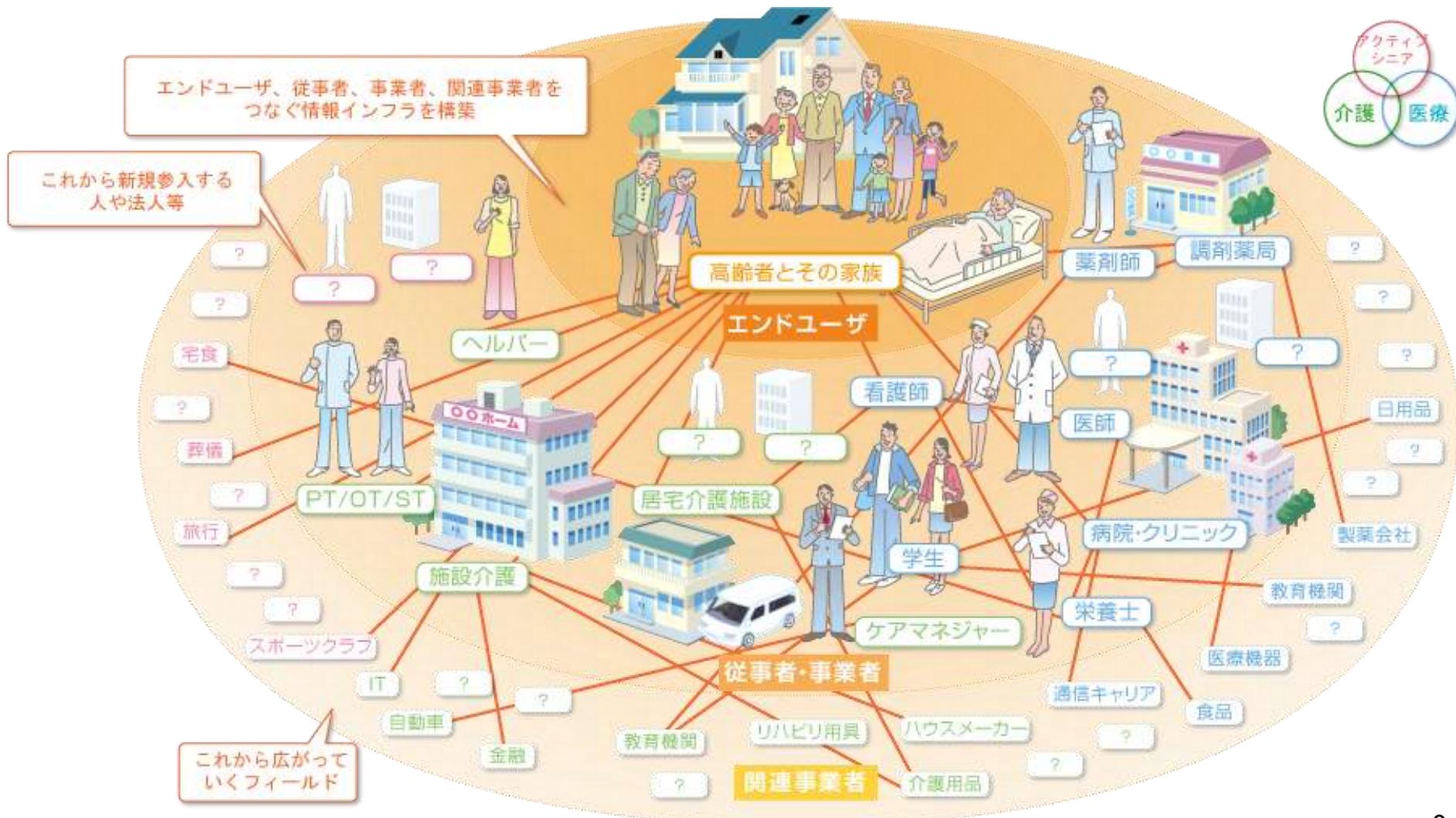
1 高齢社会の将来像(市場認識)

✓ 高齢社会の進展に伴い市場参加者は増加、情報の非対象性は拡大
→ 高齢社会に適した情報インフラへのニーズが高まり大きなマーケットになる



1 高齢社会の将来像(当社の目指す姿)

✓ 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

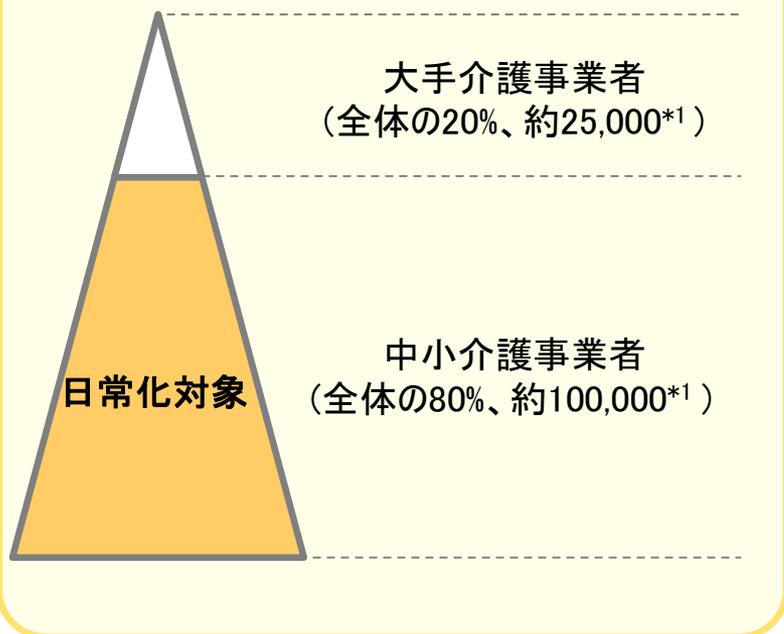


- ✓ 「日常利用サービス」*1により市場参加者の囲い込みを推進
- ✓ 囲い込みをベースに「日常利用サービス」、「非日常利用サービス」*2の双方の事業拡大を目指す



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。
中小が残り続けるマーケット
- ・中小事業者を囲い込むことが重要



当社の戦略

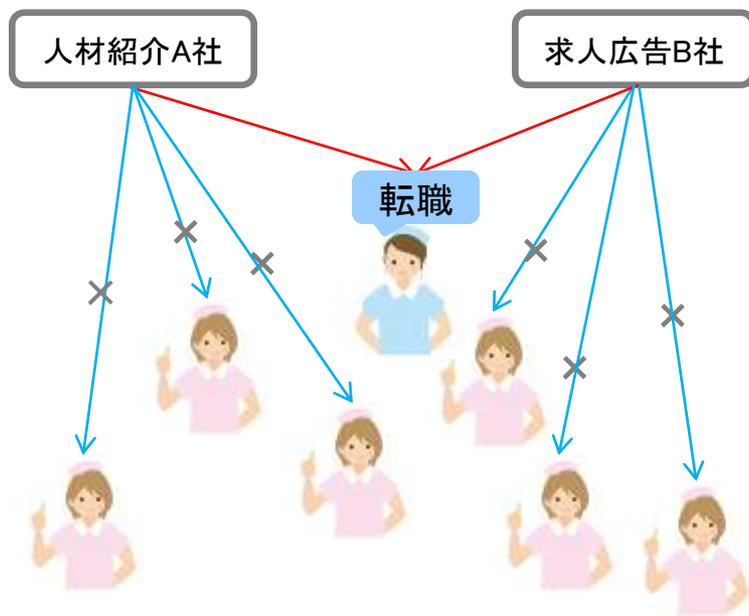
- (1) 介護保険請求システムを安価に提供し、中小介護事業者を囲い込む
- (2) 求人広告やその他事業所運営に必要なサービスを追加提供。顧客単価を上げ収益拡大

	採用	介護保険請求システム	その他(購買、勤怠管理、会計等)
大手介護事業者	「カイゴジョブ」にて既に多くを顧客化済み		
中小介護事業者	追加提供 収益化	囲い込み	追加提供 収益化

日常的な接点がない状態

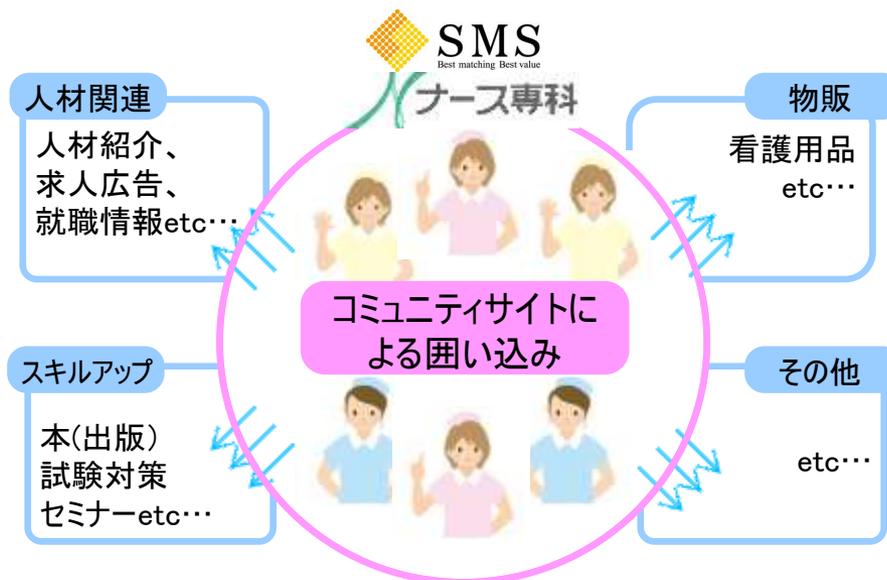
- ・看護師の持つ様々なニーズのうち、特定のニーズを適時に捉えサービスを提供するのは非常に難しい
- ・競合の影響も受けやすい

転職関連サービスの例



日常化が成立している状態(当社の戦略)

1. 看護師の日常的なニーズに応えるサービスで囲い込み
2. 転職等の非日常サービスへ自然な誘導を行う
3. 周辺サービスを拡充し囲い込みを強化。競合と差別化

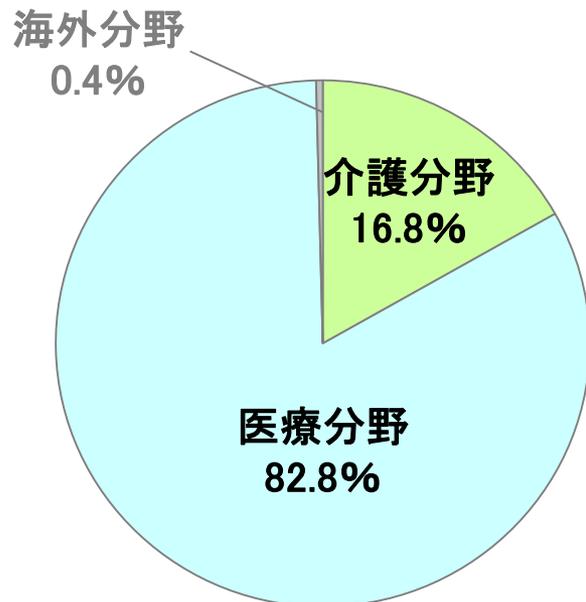


1 現状の売上構成について

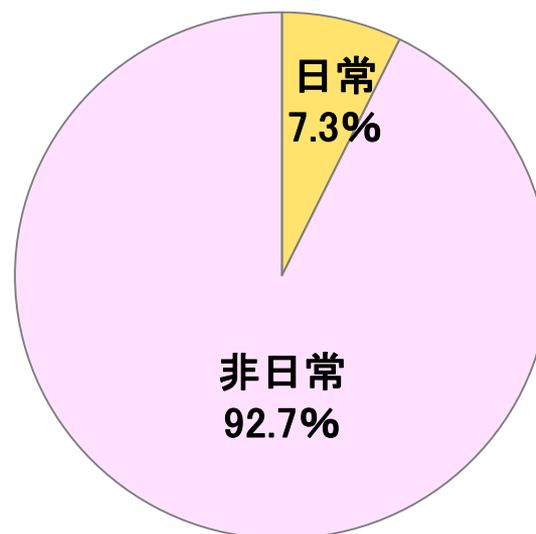
- ✓ 現状は医療分野、非日常事業の売上が中心
→看護師向け人材紹介の割合が大きい(全社売上の7割程度)
- ✓ 将来は介護分野、医療分野共に日常事業も売上増加を見込む

2012年3月期 売上構成

売上構成(分野別)



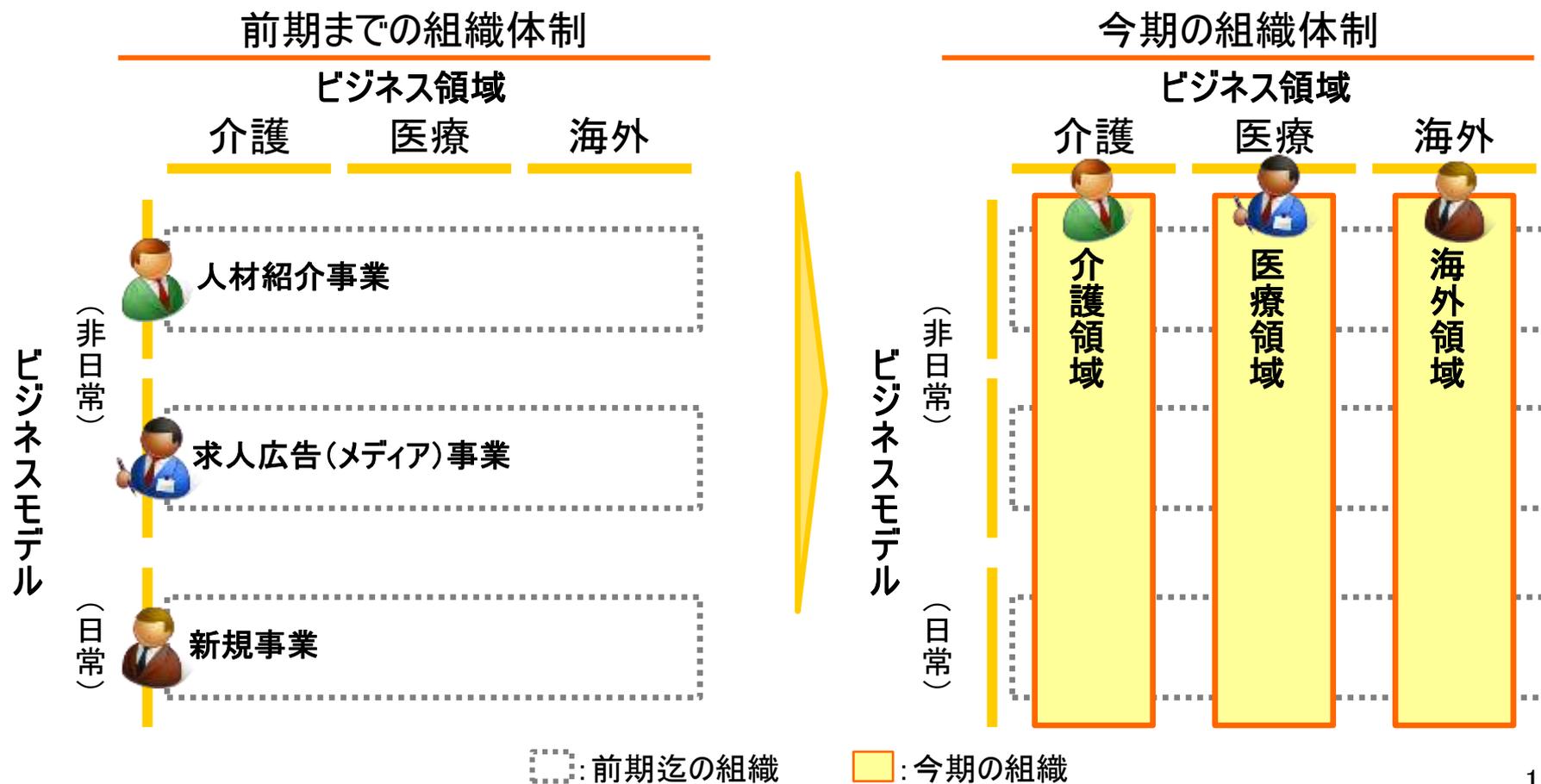
売上構成(日常/非日常別)*1



*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P31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-P13

2

2013年3月期 第2四半期 連結決算

P15-P24

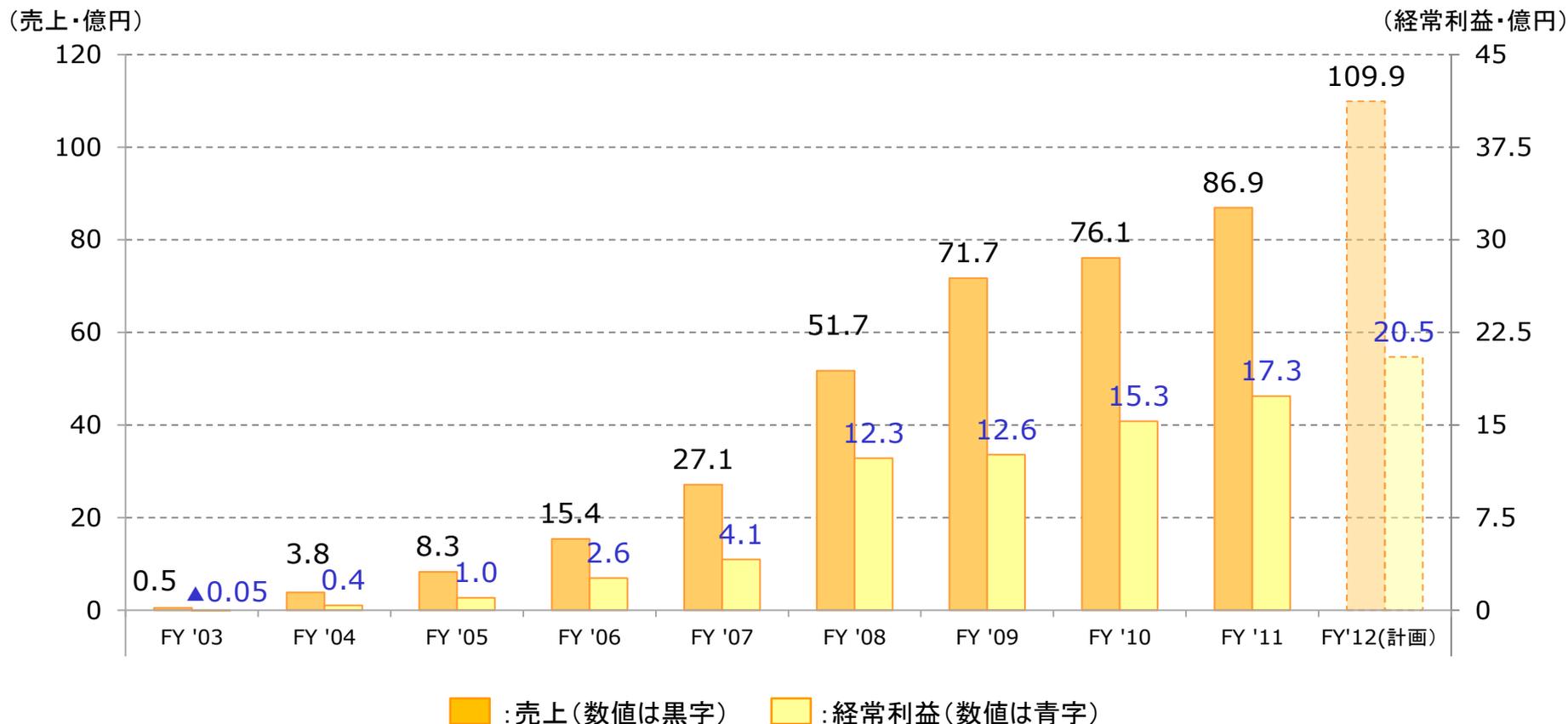
3

よくある質問

P26-P49

- ✓ 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

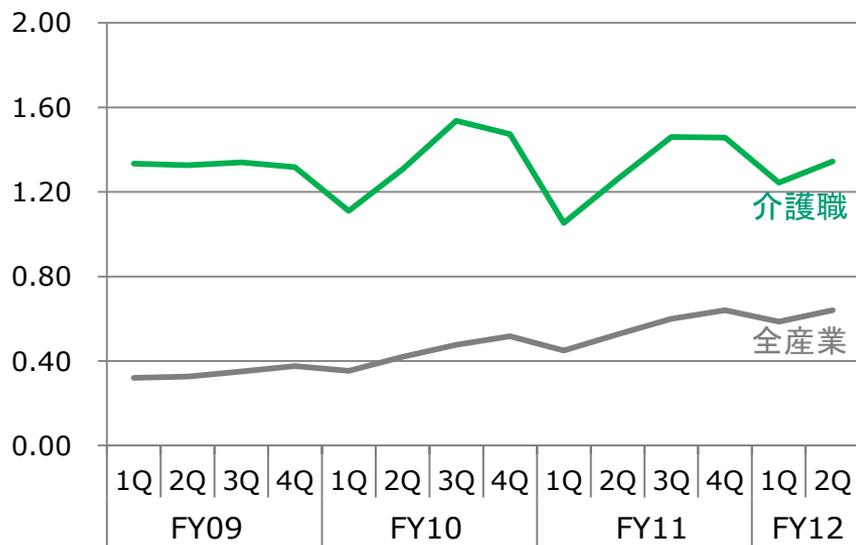
売上、経常利益推移*1



✓ 介護職、看護職共に、前期から変わらず人手不足の状況

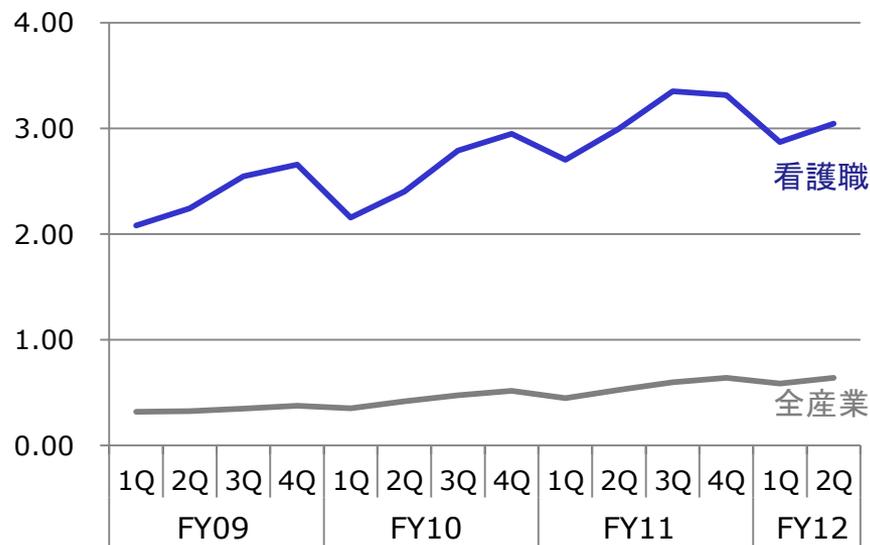
介護分野

介護職 有効求人倍率の推移(FY09 1Q年~FY12 2Q)*1



医療分野

看護職 有効求人倍率の推移(FY09 1Q年~FY12 2Q)*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2Qは7、8月のみの平均値
また、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

✓ 計画比では売上は未達ながら、主に既存事業の費用抑制により、利益は達成
 ※前年同期比では売上は増加、利益は減少

損益計算書 [百万円]

項目	第9期 (2012年3月期) 第2四半期累計		第10期 (2013年3月期) 第2四半期累計					
	実績	構成比	計画		実績			
				構成比		構成比	前年比	計画比
売上高	4,643	100.0	5,854	100.0	5,440	100.0	117.2	92.9
売上原価	108	2.3	391	6.7	307	5.7	283.4	78.6
販売管理費	3,323	71.6	4,388	75.0	4,053	74.5	122.0	92.4
営業利益	1,211	26.1	1,075	18.4	1,080	19.9	89.1	100.5
経常利益	1,310	28.2	1,199	20.5	1,249	23.0	95.3	104.1
当期純利益	805	17.3	755	12.9	797	14.7	99.1	105.6

計画比との差異要因 [百万円]

	実績	計画	計画との 差異額	差異要因
売上	5,440	5,854	▲413	看護師向け人材紹介、 看護師向け通販が計画 程伸びず
営業利益	1,080	1,075	+4	主に既存事業の費用抑 制により、費用が減少
経常利益	1,249	1,199	+49	エムスリーキャリアからの 持分法投資利益が計 画より増加
四半期 純利益	797	755	+42	-

看護師向け人材紹介

(計画比約▲2.5億円)
生産性が伸びず。下期は以下を実施

- ・登録者獲得
→登録単価の低減、よりマッチングし
やすい登録者の確保に注力
- ・求人オーダー
→引続き専門部隊による開拓実施
- ・マッチング
→面談から入職までに至る各プロセ
スの改善

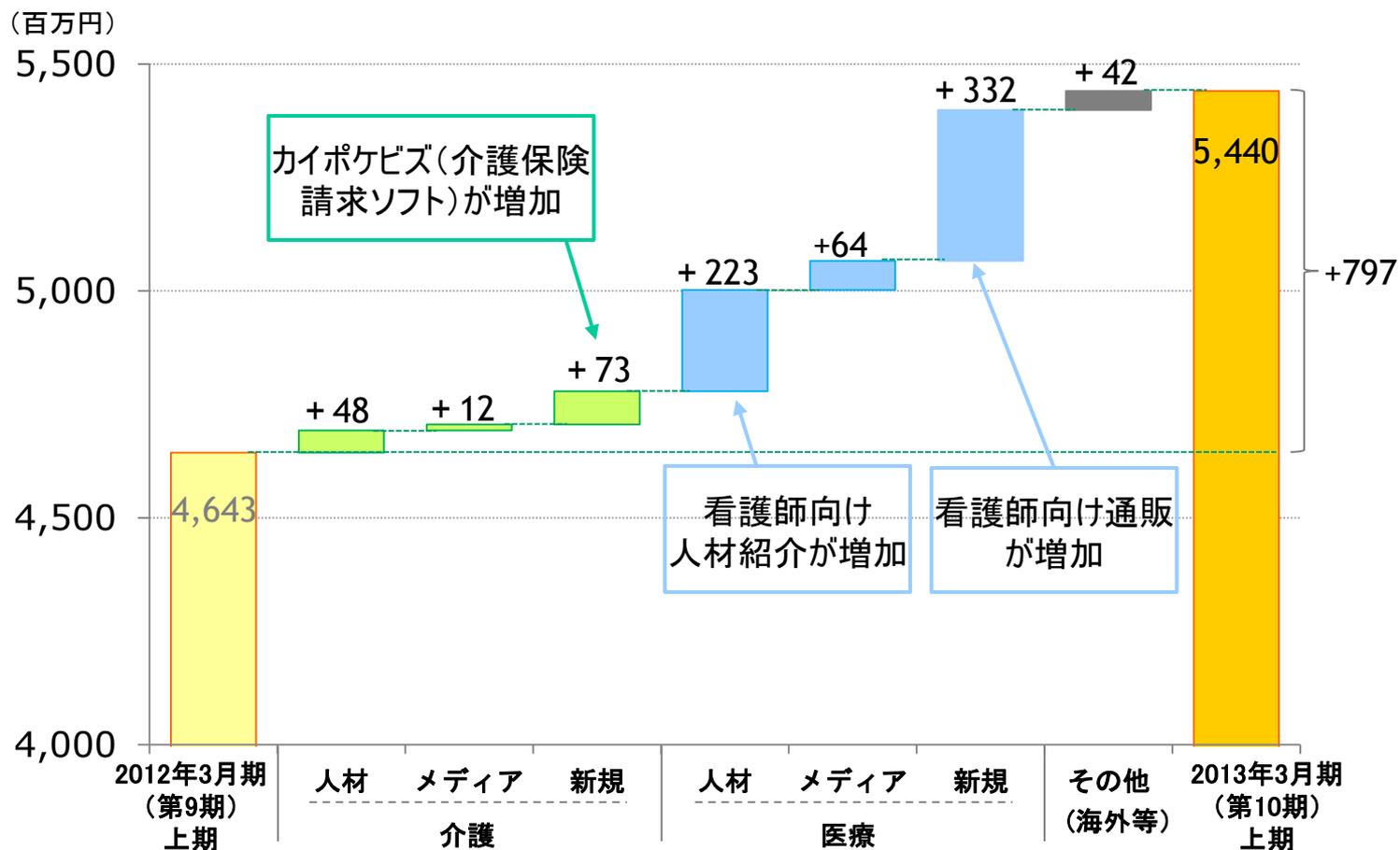
看護師向け通販

(計画比約▲1億円)
売上は計画を下回ったものの、利益
中心にマネジメントしており、利益は計
画を上回っている

2 前年同期比の差異分析（売上高）

- ✓ 売上は前年同期比で797百万円増加
- ✓ ほぼすべてのサービスで前年を上回る

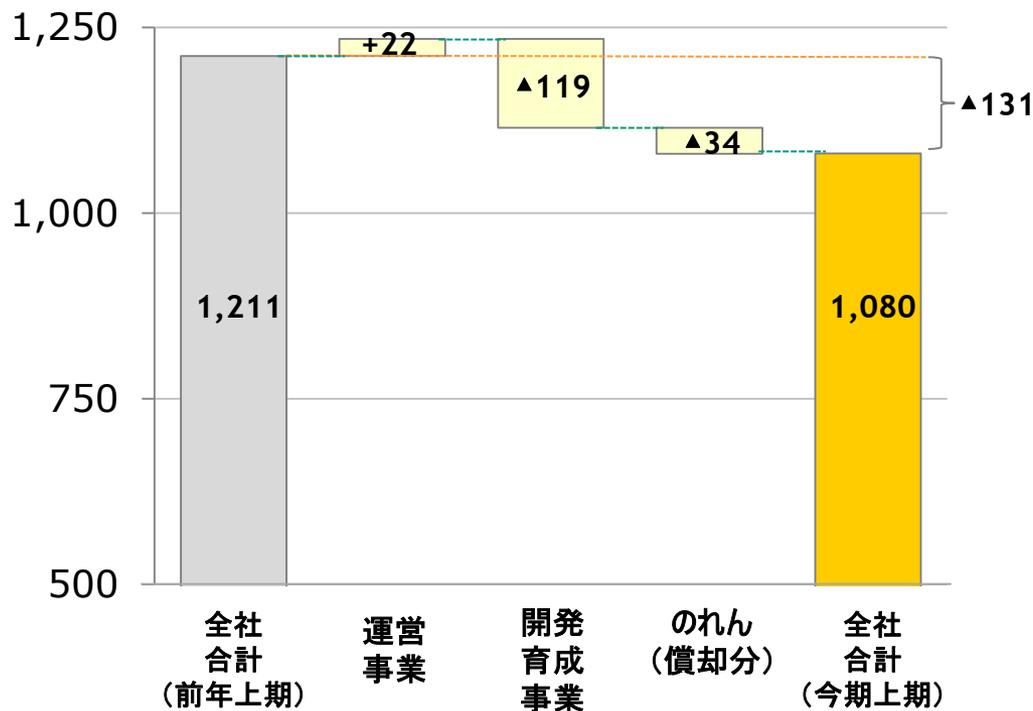
売上増加の要因分析*1



2 前年同期比の差異分析（営業利益）

- ✓ 営業利益は前年同期比で131百万円減少（計画通り）
- ✓ 海外や新規事業への投資を行ったことによる

営業利益の要因分析*1 [百万円]



差異の要因

- 運営事業 (前年同期比+22百万円)
 - ・介護分野各事業及び医療分野病院向けソリューション等が寄与
- 開発育成事業 (前年同期比▲119百万円)
 - ・主に海外や新規事業への投資により費用が増加
- のれん [償却分] (前年同期比▲34百万円)
 - ・昨年9月に買収した2案件ののれん償却により費用が増加

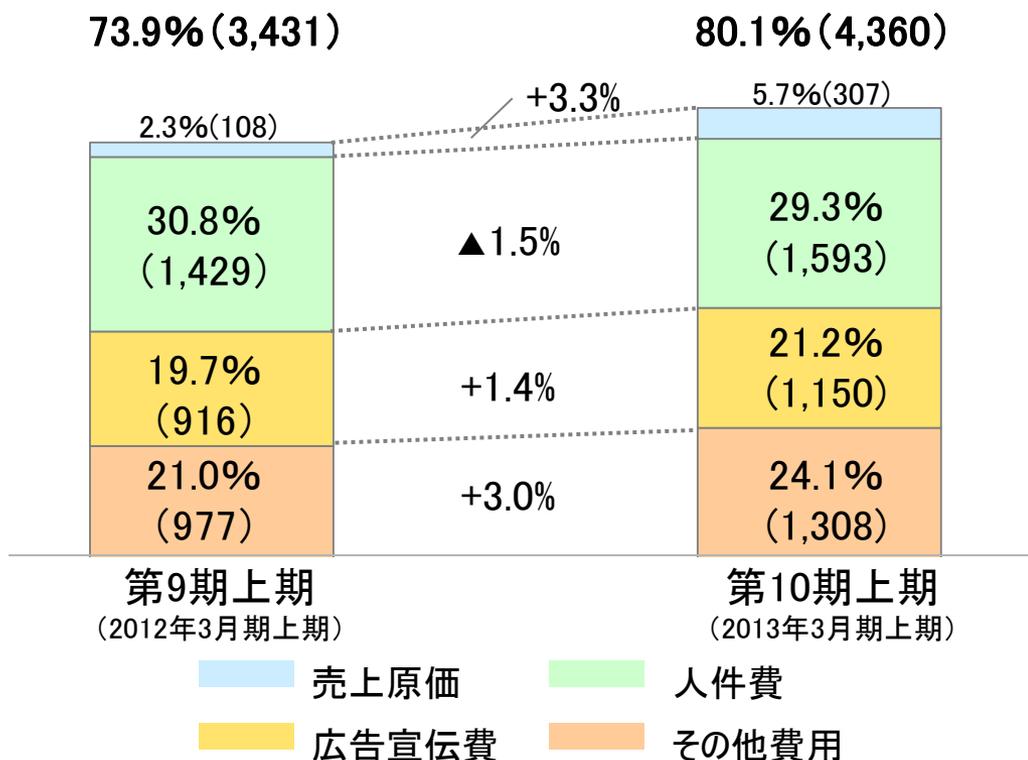
*1: 運営事業: 継続的に利益が見込まれる事業 開発育成事業: 収益化まで投資が必要な事業。
なお、現状は運営事業は殆どが非日常事業、開発育成事業は日常事業となっています

2 前年同期比の差異分析（費用）

- ✓ 費用の売上に対する割合は6.2ポイント上昇
- ✓ 海外や新規事業への投資を行ったことにより費用が増加したため

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(+3.3%)
 - ・昨年9月に買収した看護師向け通販の商品原価のため
- 広告宣伝費(+1.4%)
 - ・看護師向け人材紹介の広告費用増加、看護師向け通販のカタログ作成費用等のため
- その他費用(+3.0%)
 - ・のれんの増加(昨年9月に買収した2案件分)
 - ・新規事業及び海外事業の費用増加

- ✓ 介護分野の売上は前年同期比で18.3%増加
- ✓ ビジネスポータル(カイポケBiz)は大幅な増収。人材紹介、求人広告も増収

■ 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	89	1.9	162	3.0	181.7
非日常	648	14.0	710	13.1	109.5
合計	737	15.9	872	16.0	118.3

□ 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	277	326	6.0	117.6
メディア	370	383	7.0	103.5
新規事業	89	162	3.0	181.7
合計	737	872	16.0	118.3

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3,000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→第10期9末10,600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2Q累計平均約13名→第10期2Q累計平均約13名)
 - 生産性は増加(1人当たり成約者数: 第9期2Q平均約4.5名→第10期2Q平均約5.0名/月)
- 介護職向け求人広告は、掲載案件数の増加及び新商品の受注により前年同期より増加
- 資格講座情報は、前年同期より減少

- ✓ 医療分野の売上は前年同期比で15.9%増加
- ✓ 看護師向け通販、人材紹介、新卒向け求人広告が増収

■ 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	49	1.1	393	7.2	797.8
非日常	3,856	83.0	4,132	75.9	107.2
合計	3,905	84.1	4,526	83.2	115.9

□ 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	3,565	3,788	69.6	106.3
メディア	331	396	7.3	119.4
新規事業	8	340	6.3	4007.9
合計	3,905	4,526	83.2	115.9

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9期末と比べ約33,000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→第10期9末281,000人）
- 看護師向け通販は昨年9月に開始しているため、前年同期比での増加要因に

非日常

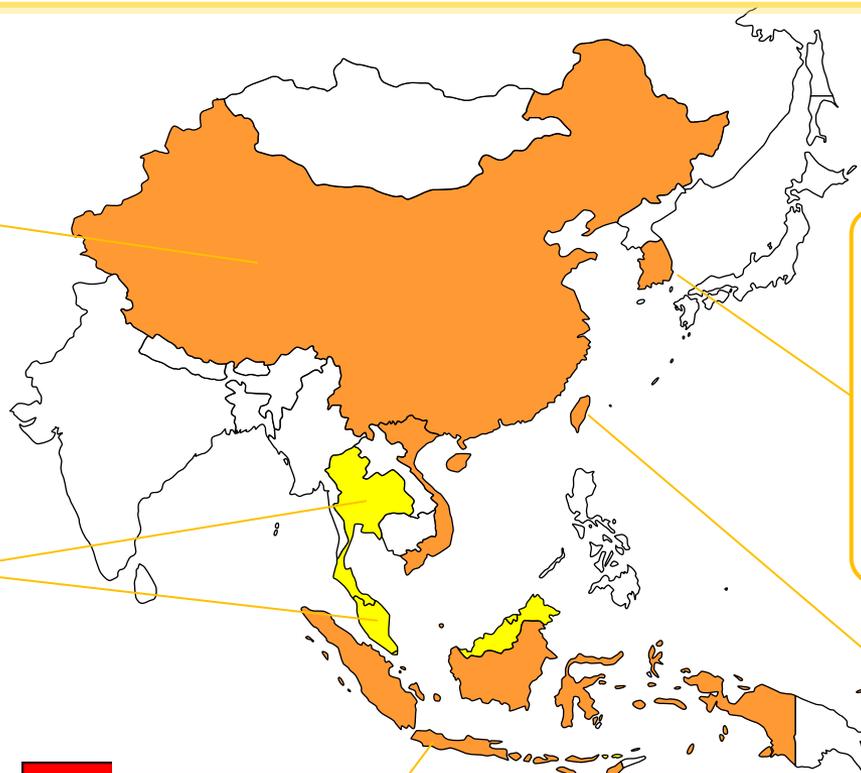
- 人材紹介は、看護師向けが前年同期より増加
 - コンサルタント数は同等（第9期2Q累計平均約200人→第10期2Q累計平均約210人）
 - 生産性はほぼ同等（一人当たり成約者数：第9期2Q累計平均約4.0名→第10期2Q累計平均約4.0名/月）
- 看護師向け求人広告は前年同期より若干減少
- 病院向けソリューションは前年同期より増加
- 新卒看護師向け求人広告（就職誌及び就職フェア）は前年同期より増加

- ✓ 上期の海外売上は42百万円(去年は0百万円)
- ✓ 売上の8割は韓国のNurscapeが占めるが、他子会社でもサービスを開始

 中国

- ・中国進出検討中の日本企業等へコンサルティングサービスを開始
- ・孫会社(非連結)で家政婦派遣事業を試験的に実施中

 マレーシア、タイ
市場調査中。
マレーシアは昨年10月より、タイは今年10月より現地に社員を派遣



 韓国

- ・昨年9月に買収したNurscapeにて、求人広告、e-learning等の売上を計上(上期30百万円)
- ・10月に医療機関向け通信販売、医療機関向けオンライン教育サイトを運営開始

 台湾

- ・10月に薬剤師コミュニティを運営開始

 インドネシア

- ・現地事業の統括を行う子会社を設立予定
- ・現地有力企業CORFINA社と合併会社を設立予定
- ・医療に関するQ&Aサイトを運営するMeetDoctor社に出資、子会社化予定

1

企業理念、全社戦略

P3-P13

2

2013年3月期 第2四半期 連結決算

P15-P24

3

よくある質問

P26-P49

3-1: 会社概要

3-2: 海外展開

3-3: 中小介護事業者向け

ビジネスポータル(カイポケBiz)

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

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（2013年3月期：第10期目）

拠点

国内：全国16事業所

役員

代表取締役社長 諸藤 周平（創業者）
 取締役：信長努、後藤夏樹、高橋豪、川口肇、伍藤忠春（社外取締役）
 監査役：渡辺隆（社外監査役）、山村正幸（社外監査役）、松林智紀

上場市場

東京証券取引所 市場第一部（証券コード：2175）

関連会社
(10社)

■国内子会社
 (株)ピュアナース
 (株)エス・エム・エスサポートサービス

■海外子会社・孫会社
 搜夢司(北京)諮詢服務有限公司
 SMS VIETNAM CO., LTD.
 SMS KOREA CO., LTD.
 NURSCAPE CO., LTD.[韓国]
 知恩思資訊股分有限公司[台湾]

■関連会社
 エムスリーキャリア(株)[日本]
 (株) Qlife [日本]
 Luvina Software Joint Stock
 Company[ベトナム]

単位：百万円

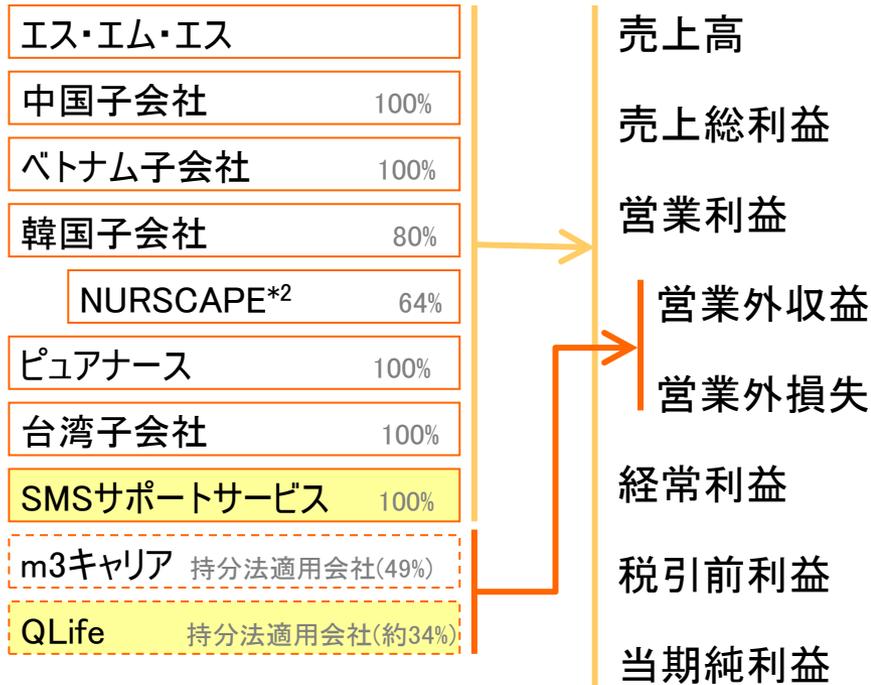
	FY03	FY04	FY05	FY06	FY07	FY08	FY09	FY10	FY11
	第1期	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期	第7期	第8期	第9期
売上	58	383	835	1,545	2,715	5,177	7,172	7,618	8,692
売上原価	0	5	20	38	77	149	375	319	431
販売管理費	63	326	705	1,237	2,211	3,796	5,534	5,818	6,740
営業利益	▲5	52	109	269	426	1,230	1,261	1,480	1,519
経常利益	▲5	49	108	269	415	1,238	1,266	1,530	1,734
当期純利益	▲5	31	63	157	244	719	717	876	1,004
総資産	59	357	566	1,016	1,806	3,118	3,645	4,672	5,716
負債	55	166	196	489	822	1,410	1,266	1,430	1,579
純資産	4	190	369	527	983	1,708	2,379	3,242	4,136
配当額/1株（円）	-	-	-	-	-	500*1	500	1,000	1,200
配当性向（%）	-	-	-	-	-	6.8	6.8	11.6	12.3
自己資本比率（%）	7.5	50.5	65.3	51.9	54.4	54.8	65.3	69.2	72.3
ROE（%）	▲124.9	17.2	17.3	29.9	24.8	42.1	30.1	27.1	24.3

*1：2009年8月19日開催の取締役会決議により、2009年10月1日付けで普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割しております。なお、配当額は当該株式分割がFY09期首に行われたと仮定した場合の数値にて記載しております

- ✓ 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2社の計10社

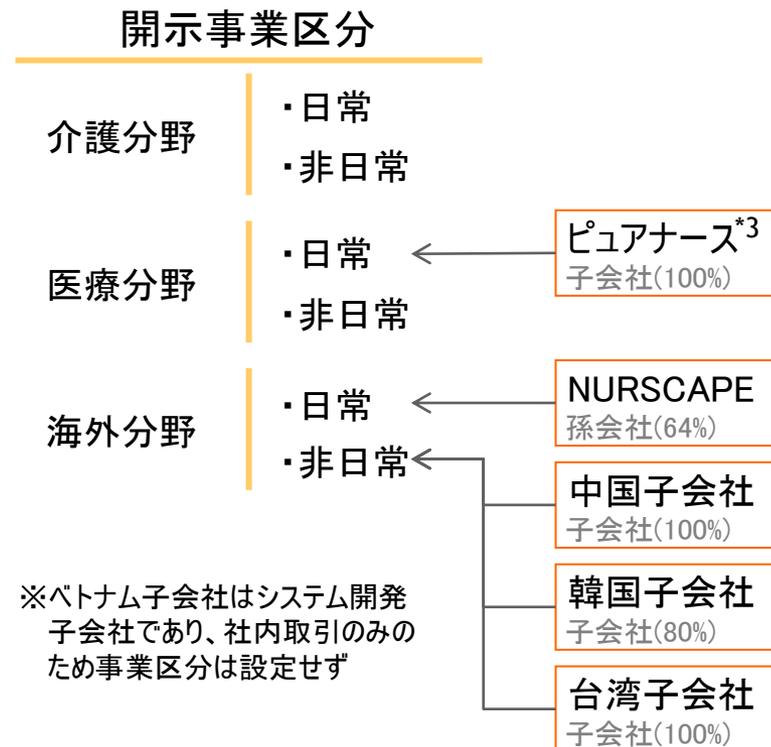
連結決算開示

今期より、子会社1社、持分法適用会社1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



■ FY12に新たに加わった会社

*1: 2012年9月末時点

*2: 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

*3: 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

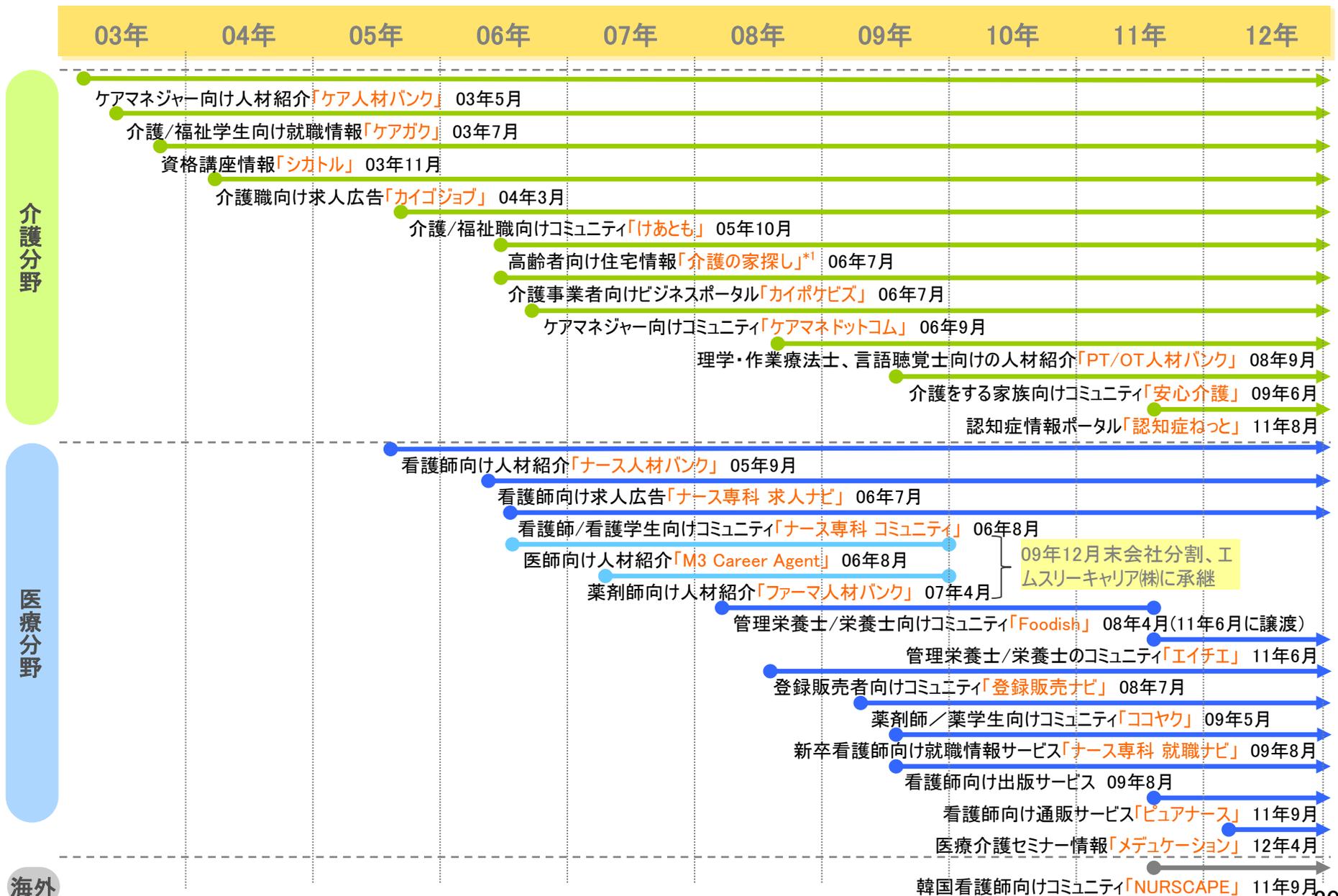
- ✓ 当社及び子会社では現在23のサービスを運営
- ✓ 日常事業≡新規事業、非日常事業≡人材紹介、メディア

現事業区分*1	旧事業区分*1	介護分野	医療分野	海外分野
日常事業	新規	ケアマネジャー向けコミュニティ ケアマネドットコム 介護職向け介護をする家族向けコミュニティ コミュニティ 安心介護 中小介護事業者向けビジネスポータル カイポケピズ 認知症情報ポータル 認知症ねっと http://www.ninchisho.net	看護師向けコミュニティ ナース専科 看護師向け通販 PURE NURSE 薬剤師向け登録販売者向けコミュニティ ココヤク 看護師向け雑誌書籍*2 ナース専科 医療介護セミナー情報 Meducation	栄養士向けコミュニティ エイチエ 韓国看護師向けコミュニティ*3 Nurscape
非日常事業	人材紹介	ケアマネジャー向け人材紹介 ケア人材バンク PT/OT/ST向け人材紹介 PT/OT 人材バンク	看護師向け人材紹介 ナース人材バンク	N/A
	メディア	介護職向け求人広告 介護新卒向け求人広告 資格講座情報 介護医療学校情報 マディアケア進学ナビ 介護新卒向け求人広告 高年齢者住宅情報*4 介護の家探し	看護師向け求人広告 ナース専科 新卒看護師向け求人広告 ナース専科	

関連会社
運営サービス

病院検索サイト等
 QLife
 医師向け人材紹介
 M3 CAREER AGENT
 薬剤師向け人材紹介
 PJB
 ファーマ人材バンク

*1: 現事業区分は2011年3月期より開示しております *2: 旧事業区分では医療分野メディア事業に配置されております *3: 海外のため、旧事業区分ではどこにも配置されていません *4: 旧事業区分ではAS分野新規事業に配置されております



- ✓ 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

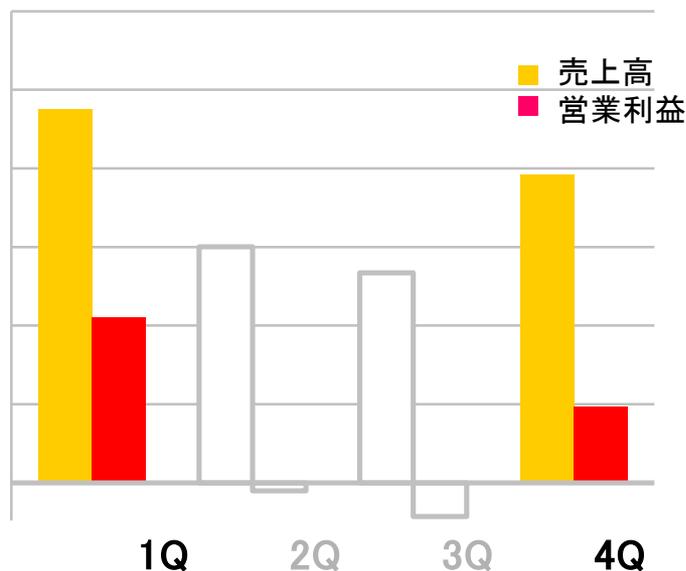
分野、事業区分別売上構成(2012年3月期、%は売上構成)

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
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

※アクティブシニア分野は、現時点では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しやすい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りやすい第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。インドネシアにも設立予定。
- ✓ マレーシア、タイでも市場調査中



中国

搜夢司(北京)諮詢服務
有限公司

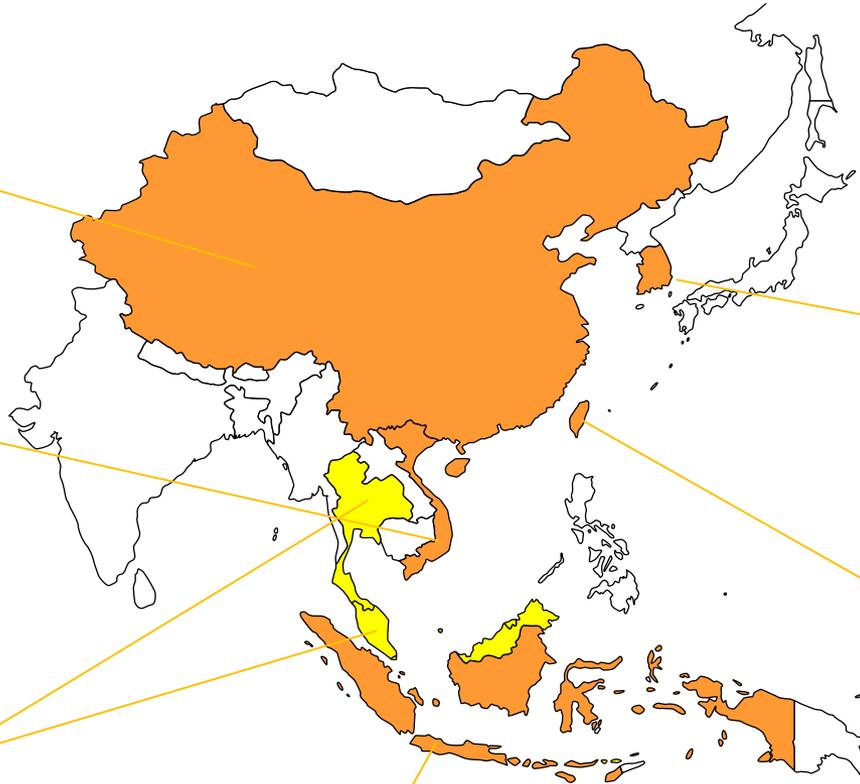


ベトナム

SMS VIETNAM CO.,LTD.
(開発子会社)
Luvina Software Joint
Stock Company



マレーシア、タイ
市場調査中



韓国

SMS KOREA CO., LTD.
NURSCAPE CO., LTD.
(SMS KOREA子会社)



台湾

知恩思資訊股份
有限公司



インドネシア

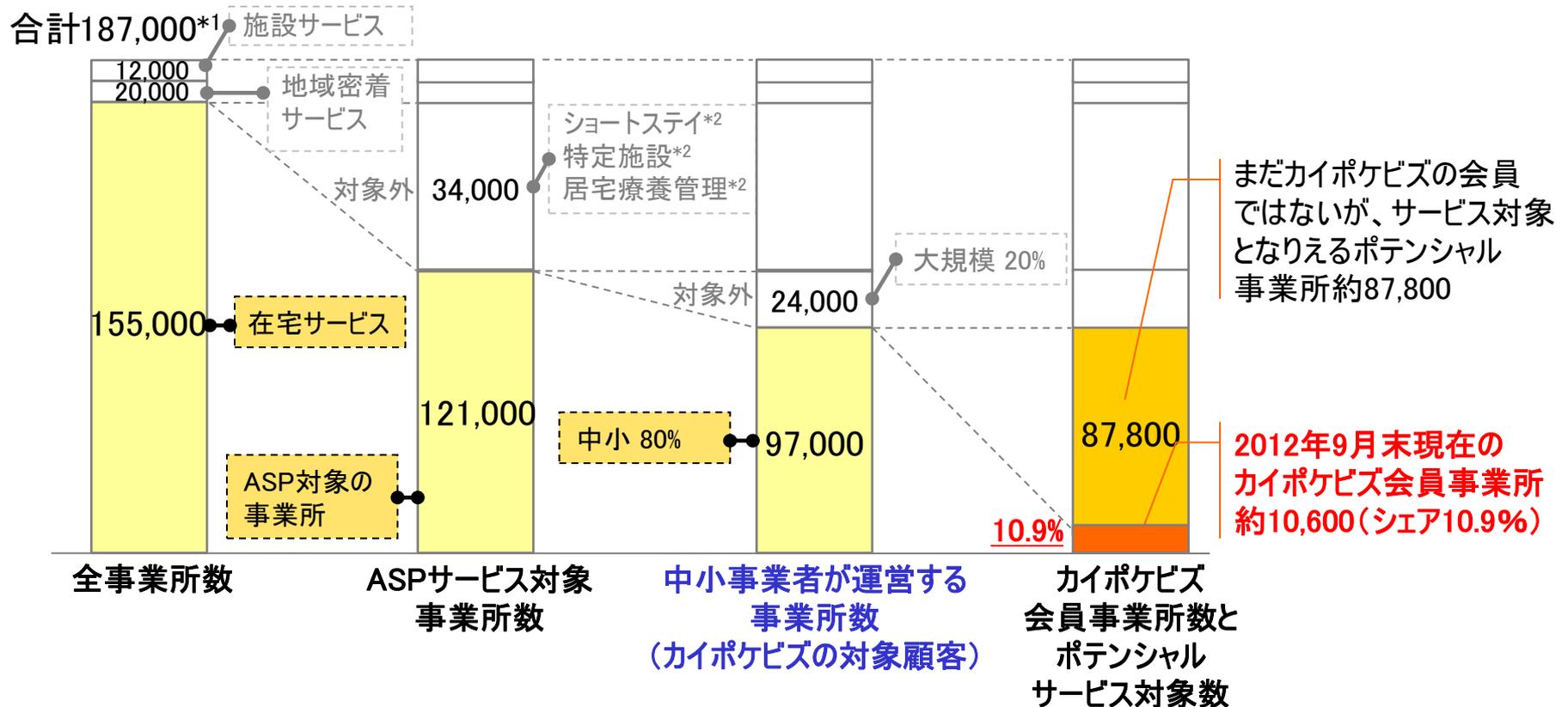
- ・子会社設立予定
- ・CORFINA社と合併会社設立予定
- ・MEETDOCTOR社へ出資、子会社化予定

- ✓ 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、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月出資	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、タイ	—	—	社員を派遣、介護、医療分野の市場調査を実施中。

社名	設立	設立国	活動内容
PT.SMS INDONESIA(予定)	未定	インド ネシア	インドネシアでの事業展開の統括及びリサーチを目的として 子会社設立予定
PT.INFOYASA MEDITAMA SEJAHTERA (予定)	未定	インド ネシア	50%出資予定。CORFINA社との合併会社。医療関連のコミュニティ サイト等を運営予定
PT.MEETDOCTOR	未定	インド ネシア	医師がエンドユーザの健康等の疑問に答えるサービスを運営。 51%を出資予定。

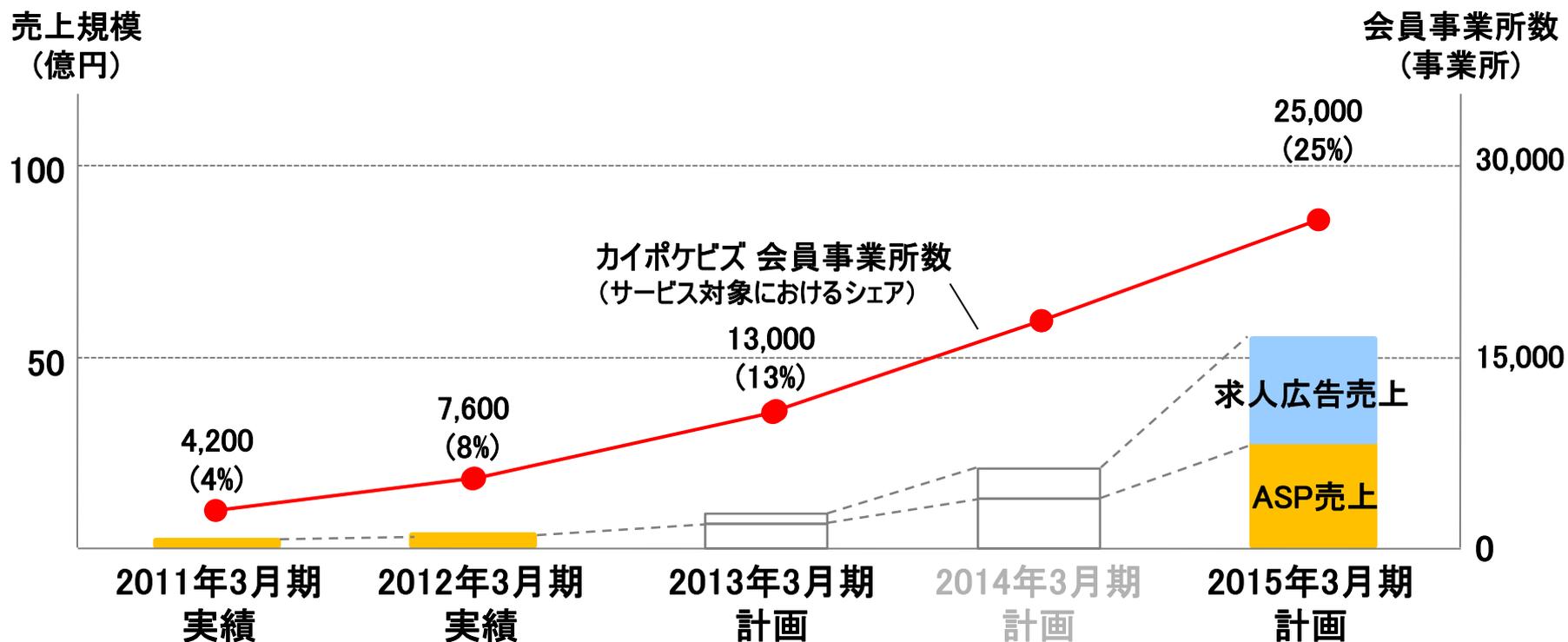
- ✓ 一部サービスを除いた在宅サービスのうち、中小規模97,000事業所が対象
- ✓ 当社シェアは拡大中。現在シェアは約10%であり、拡大余地が大



*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

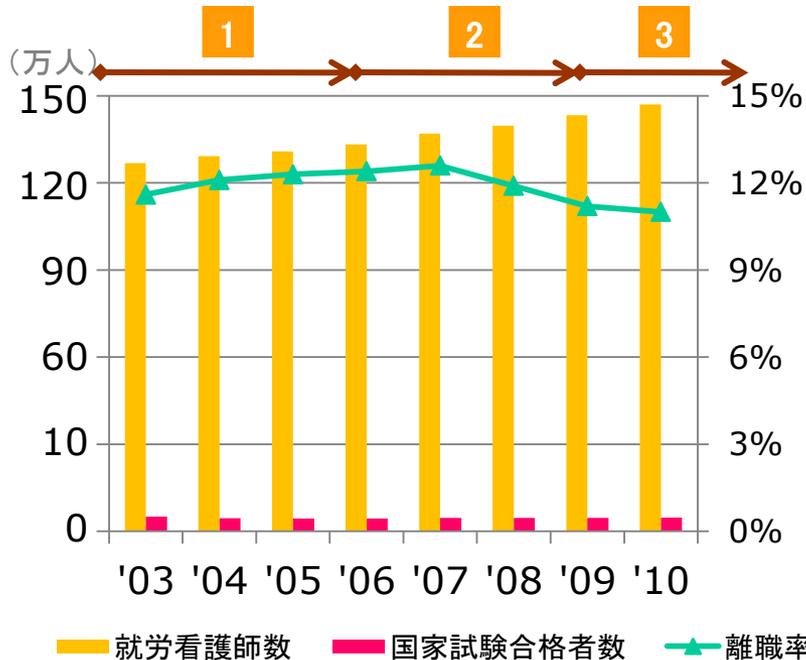
- ✓ 2015年3月期に事業所数25,000、シェアで25%、売上約50億円を目指す
- ✓ 当初は安価な介護保険請求ソフトで会員拡大、その後求人広告等の売上の増加を目指す

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



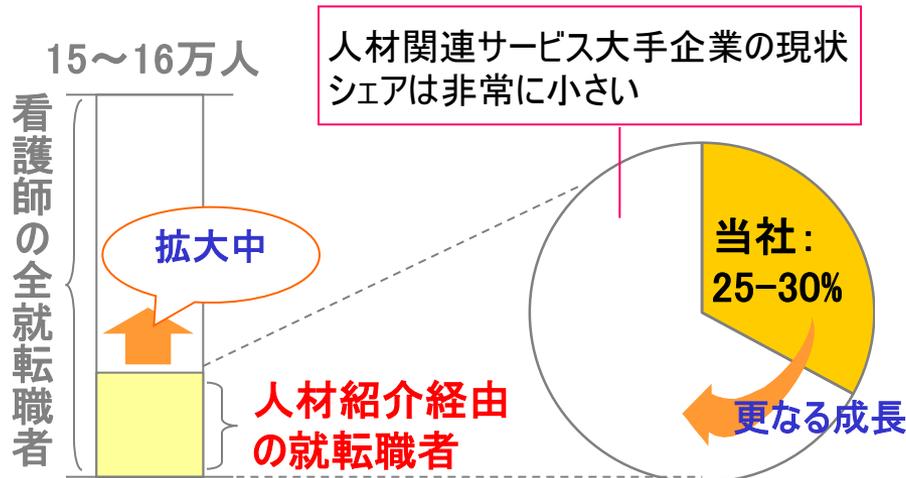
就労者数は増加傾向にあるものの、看護師不足の状況は大きく変わっていない。

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[%]

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

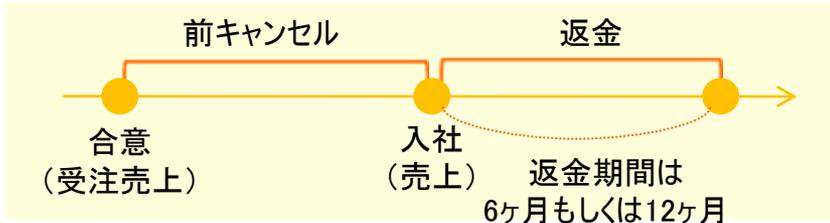
人材紹介事業の競争力向上と
看護師の日常的な囲い込み
による差別化

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

- ✓ 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

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



- ・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。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

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

- ・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

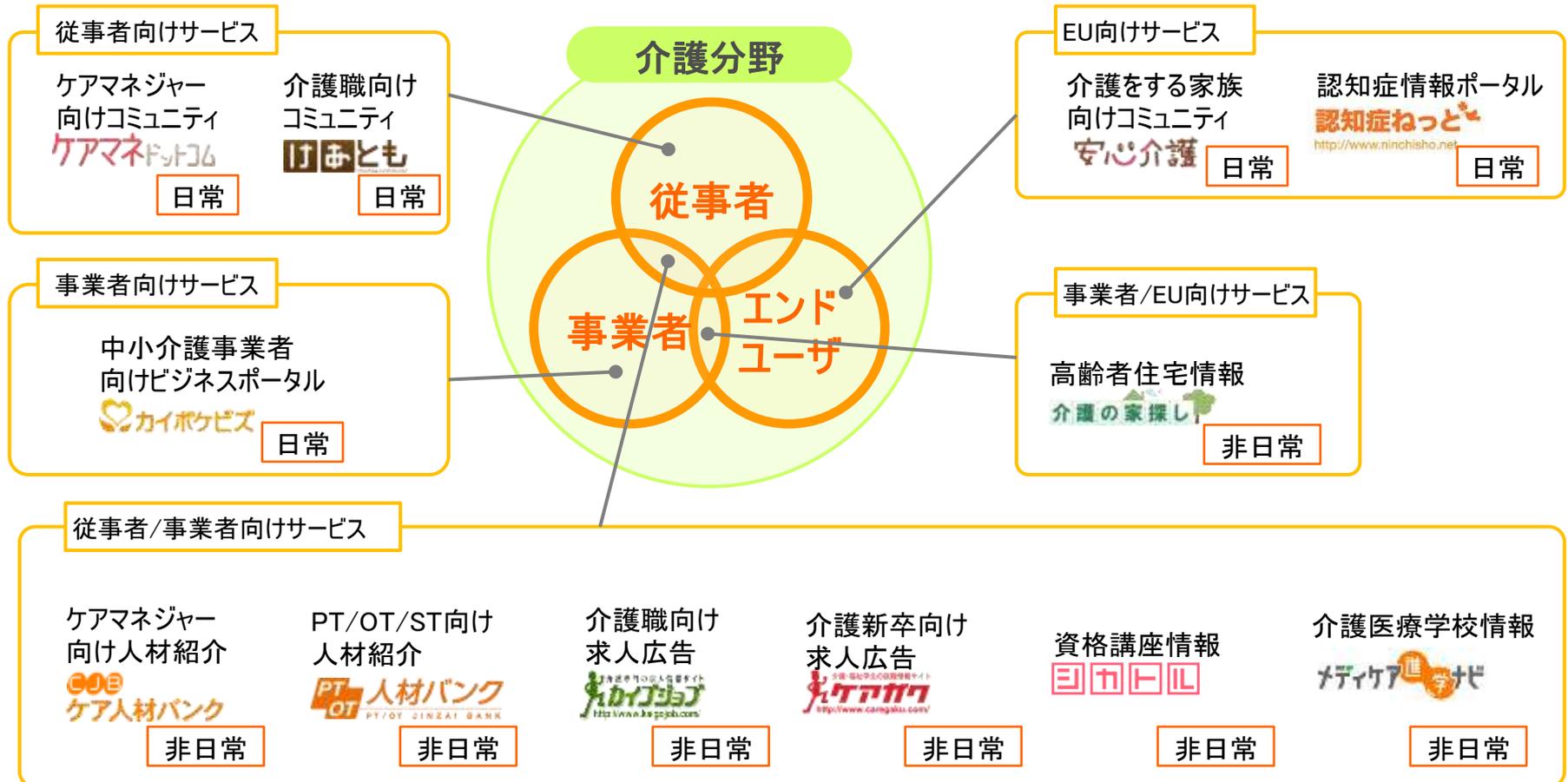
※生産性に影響を及ぼす要素

- ・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)



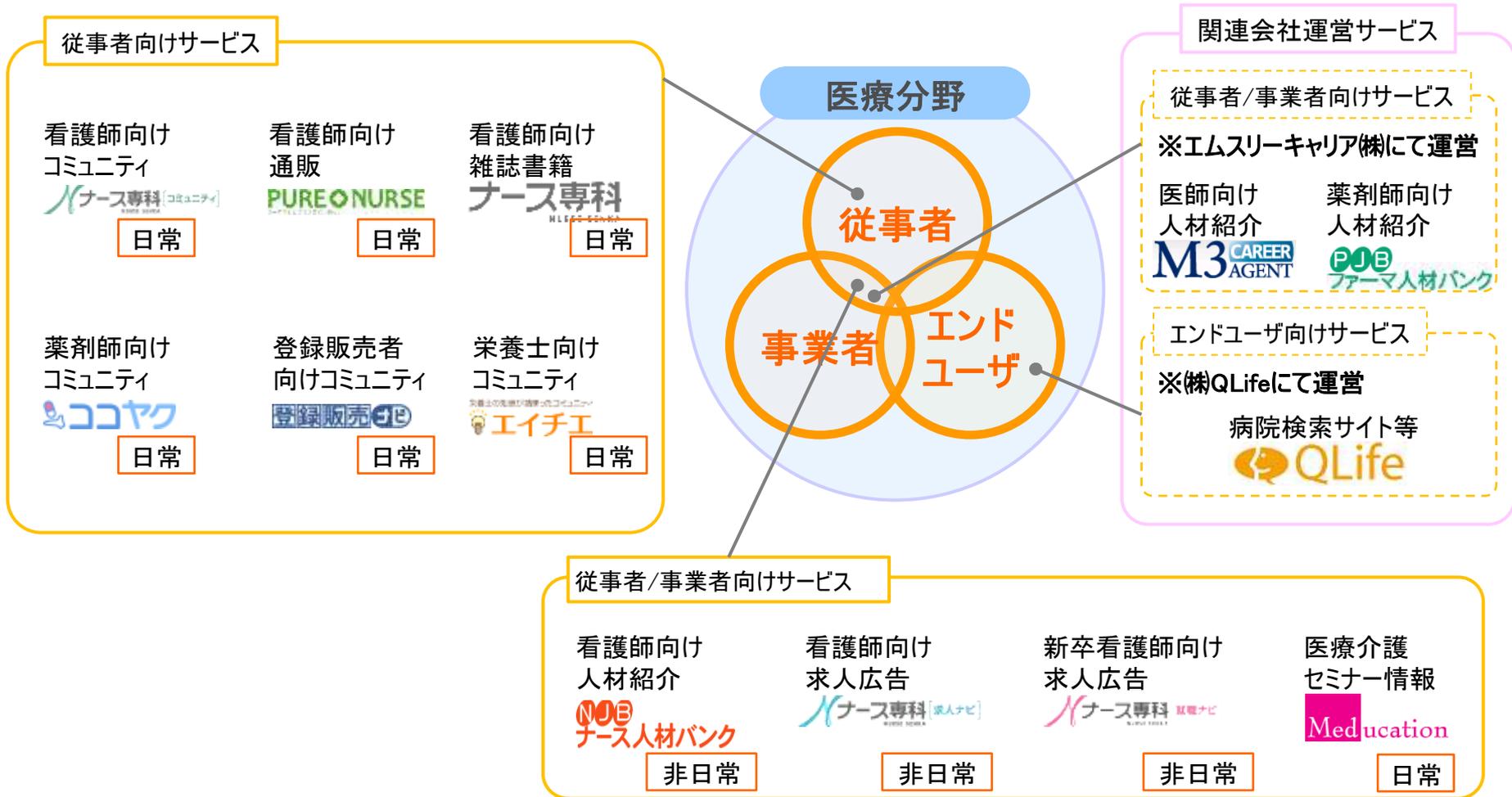
当月の活動の結果が受注売上や生産性

✓ 介護分野では12のサービスを運営



区分	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4.8万人。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
従事者/事業者向けサービス	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
	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。

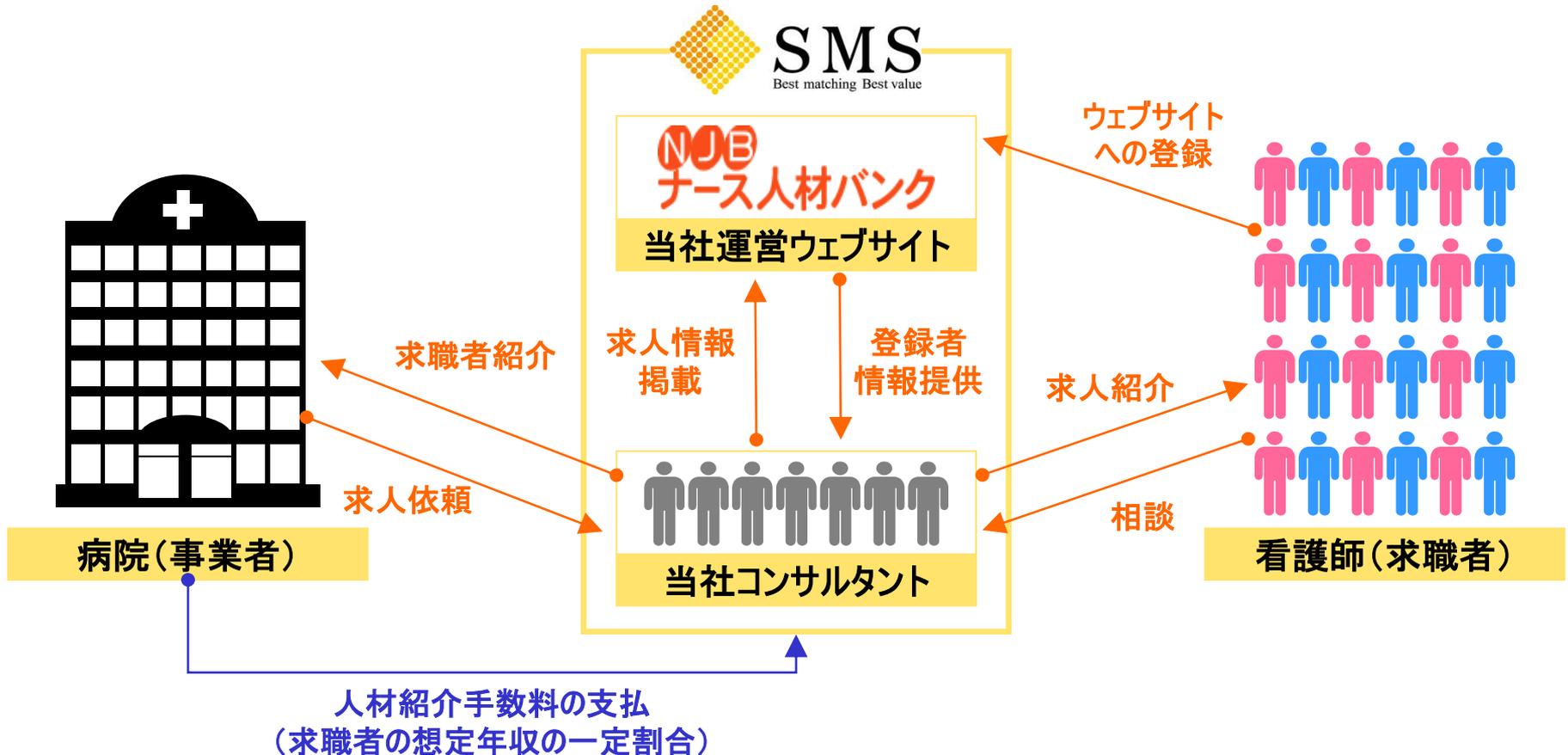
- ✓ 医療分野では10のサービスを運営
- ✓ 関連会社においても、3つのサービスを運営



区分	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28万人。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11,000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25,000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	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

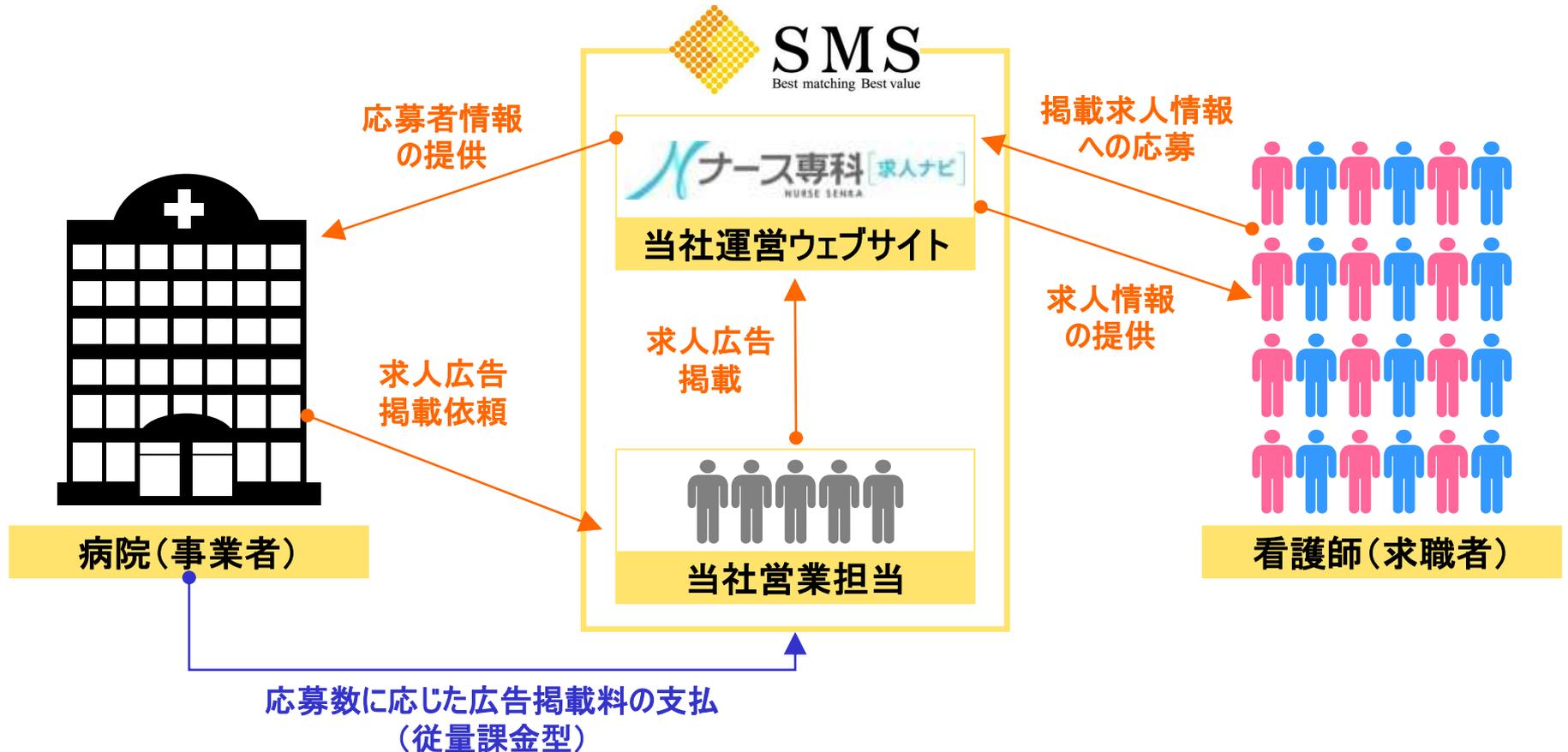
- ✓ 当社サービスを通して求職者が転職に成功した場合、事業者（病院、介護事業者等）より想定年収の一定割合を人材紹介手数料として得る

【看護師の人材紹介サービス「ナース人材バンク」の例】



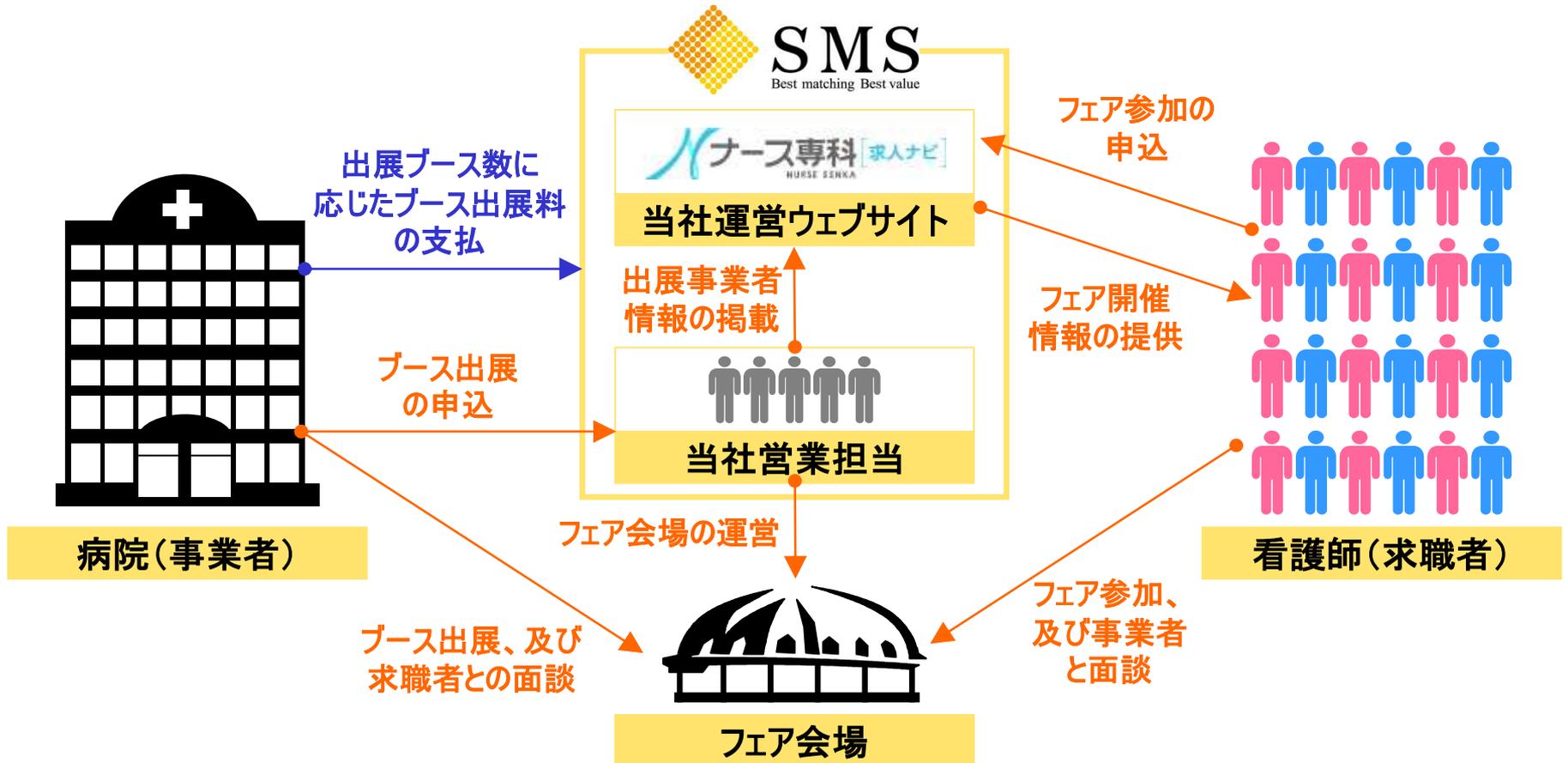
- ✓ 事業者（病院、介護事業者、人材派遣・紹介事業者等）より、求職者の求人への応募数に応じた従量課金型の広告掲載料を得る

【看護師の求人情報サービス「ナース専科求人ナビ」の例】

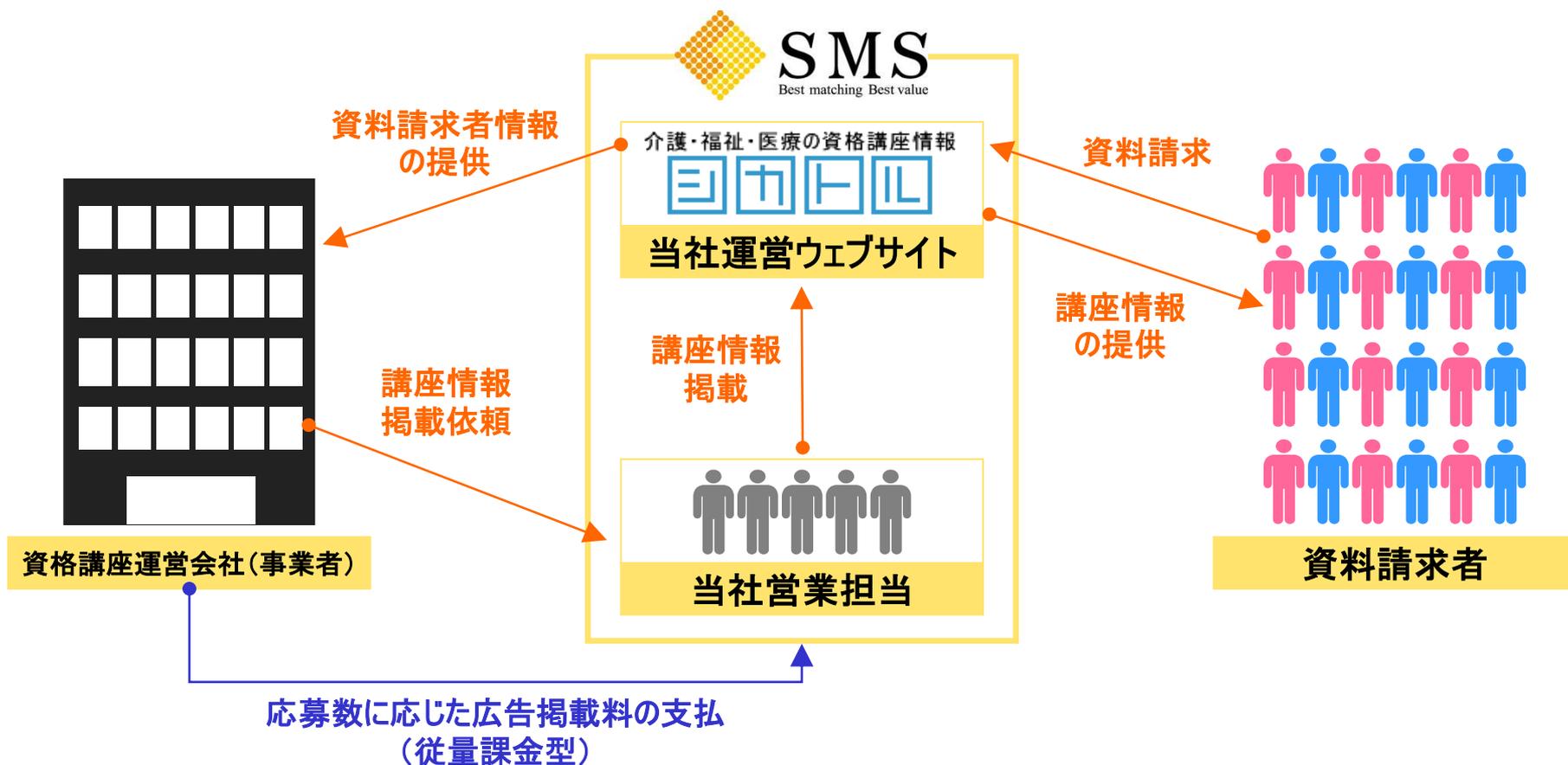


- ✓ 事業者（病院、介護事業者）より、フェア会場に出展するブース数に応じてブース出展料を得る
- ✓ 求人広告の1商品として運営

【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？

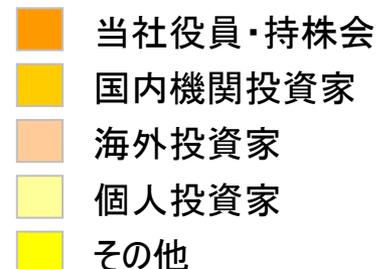
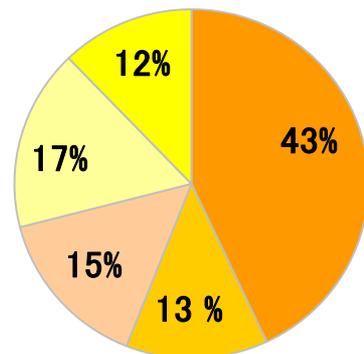
⇒ 2012年9月30日時点での社員数の内訳は以下のようになっております。

連結社員数	577名
株式会社エス・エム・エス	469名
介護	47名
医療	348名
事業開発	11名
管理	51名
その他	12名
子会社及び孫会社	108名
国内	49名
海外	59名

株主構成は？

【2012年9月30日時点】

株主総数
2,959名



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9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)