

株式会社エス・エム・エス (2175 東証第一部)

2013年3月期 (第10期)
決算および会社説明資料

2013年4月26日 (金)



SMS
Best matching Best value

1	企業理念、基本戦略	P3-P10
2	2013年3月期 連結決算	P12-P20
3	2014年3月期 計画	P22-P43
4	よくある質問	P45-P64

1	企業理念、基本戦略	P3-P10
2	2013年3月期 連結決算	P12-P20
3	2014年3月期 計画	P22-P43
4	よくある質問	P45-P64

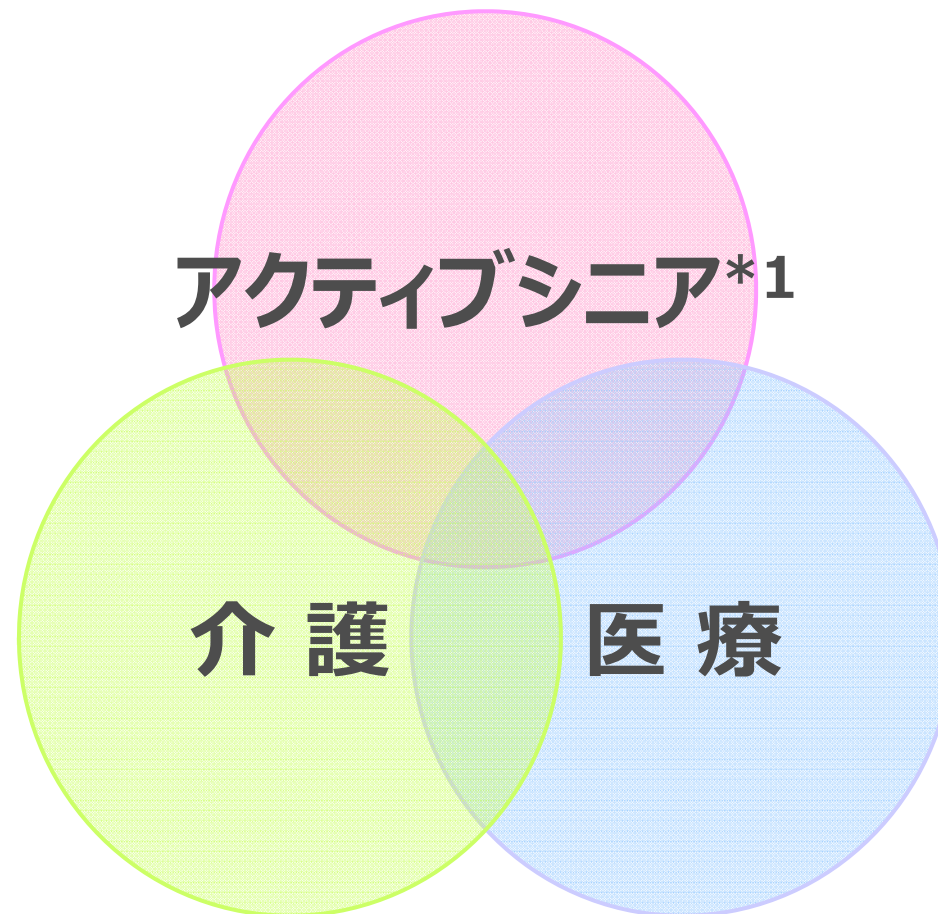
【エス・エム・エス企業理念】

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

エス・エム・エス（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 市場認識：「産業」としての認識

✓ 当社は社会的背景から、「高齢社会の情報インフラ」は、とてつもなく大きな産業になると考えている

社会的背景（時代の要請）

マクロ経済動向

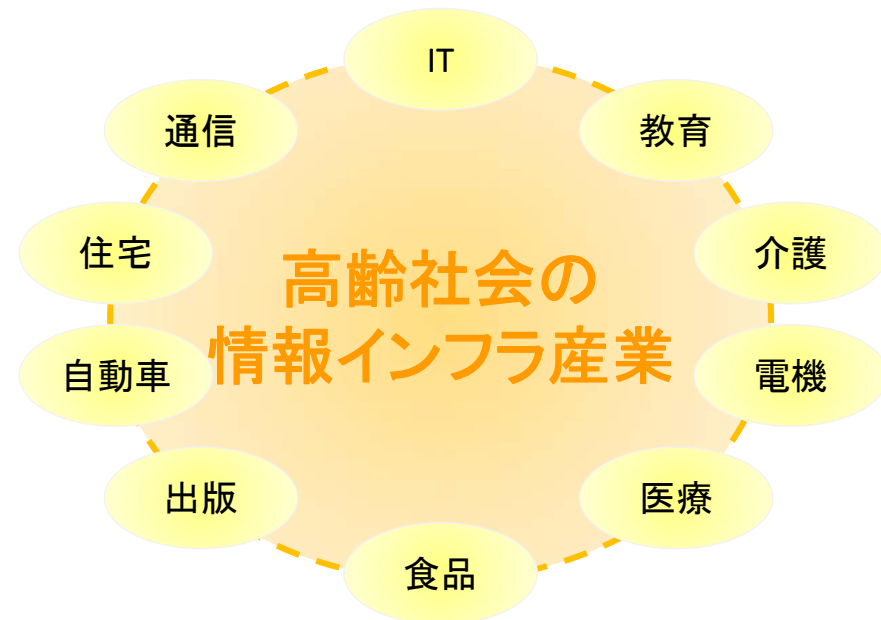
人口動態

社会保険制度

高齢社会における人々の関心

・・・etc.

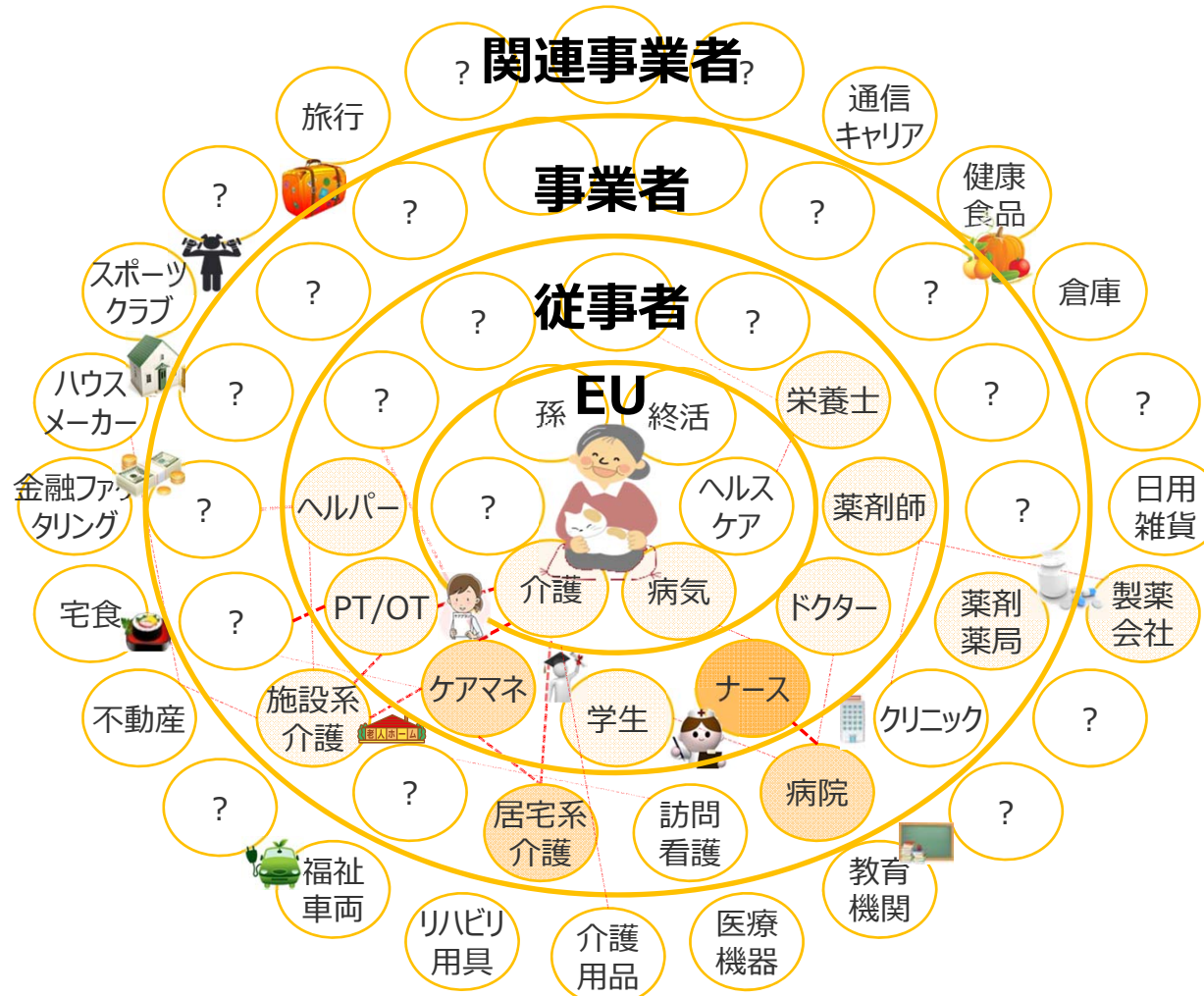
高齢社会の情報インフラは、
新たな産業として成立



※上記はイメージ

1 市場認識：高齢社会の情報インフラ産業の姿（現在）

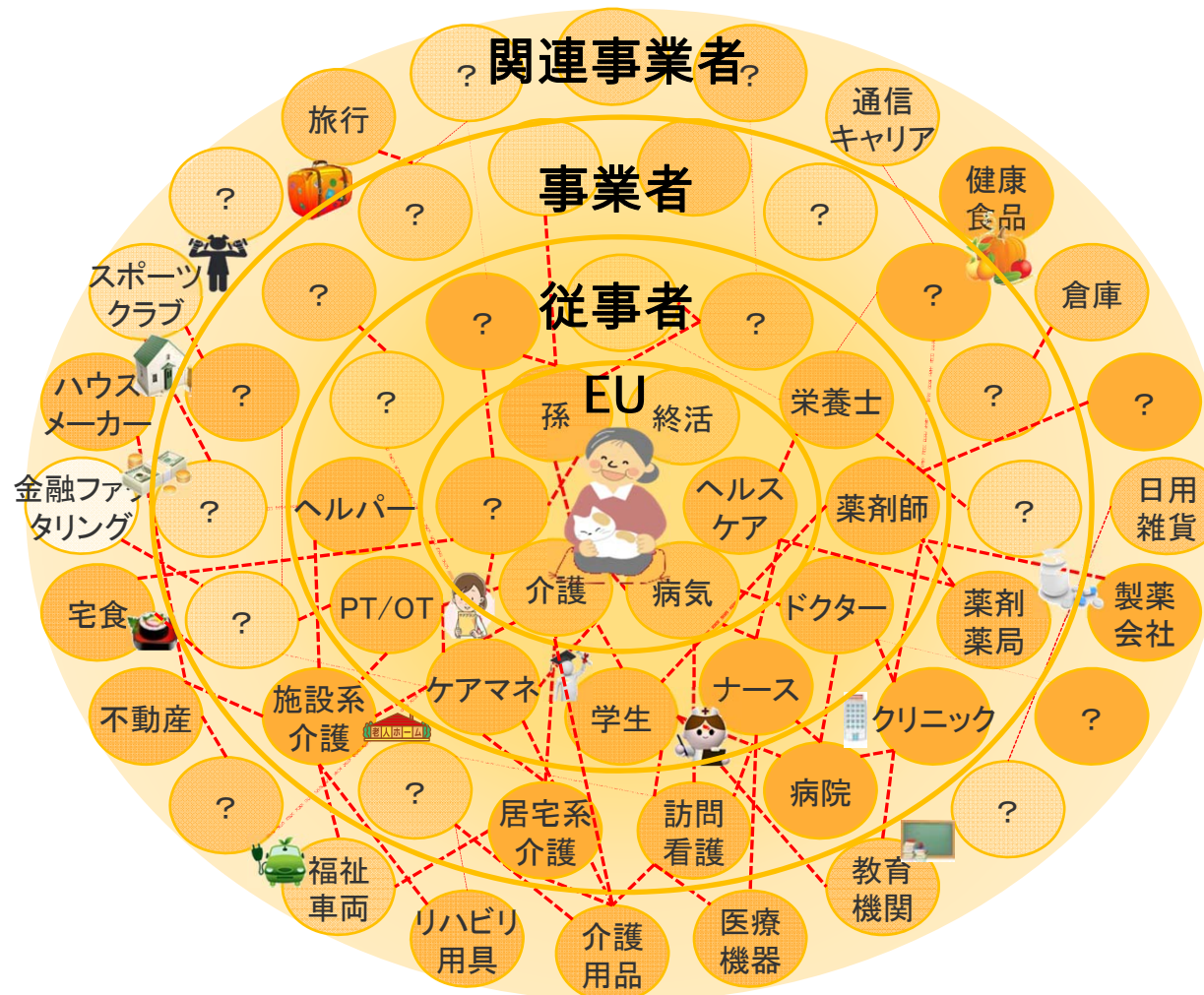
- ✓ 高齢社会の情報インフラ産業には、膨大な事業機会が広がっている
- ✓ 一方、現時点では、当社が展開している事業の数は少なく、シナジーも弱い



※上記はイメージ

1 市場認識：高齢社会の情報インフラ産業の姿（将来）

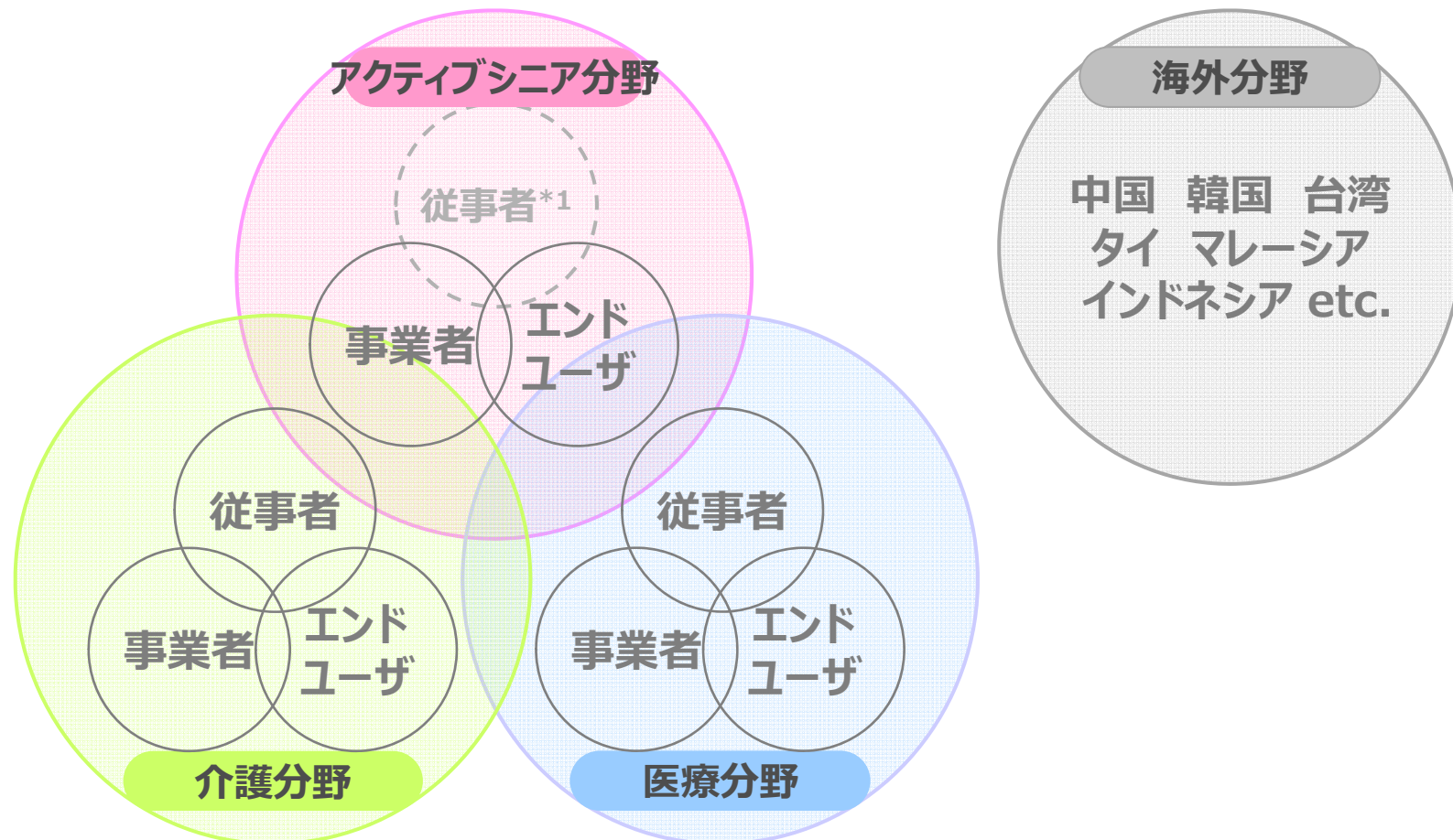
✓ 膨大な事業機会に対して、様々なサービスを次々と数多く生み出し、サービス間シナジーを形成し、高齢社会の情報インフラ産業を形作っていく



※上記はイメージ

1 戦略の前提（8つのプレート）

- ✓ 各分野を従事者、事業者、エンドユーザで区分け、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



1 基本戦略

- ✓ 「日常利用サービス」*1により囲い込みを推進
- ✓ 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



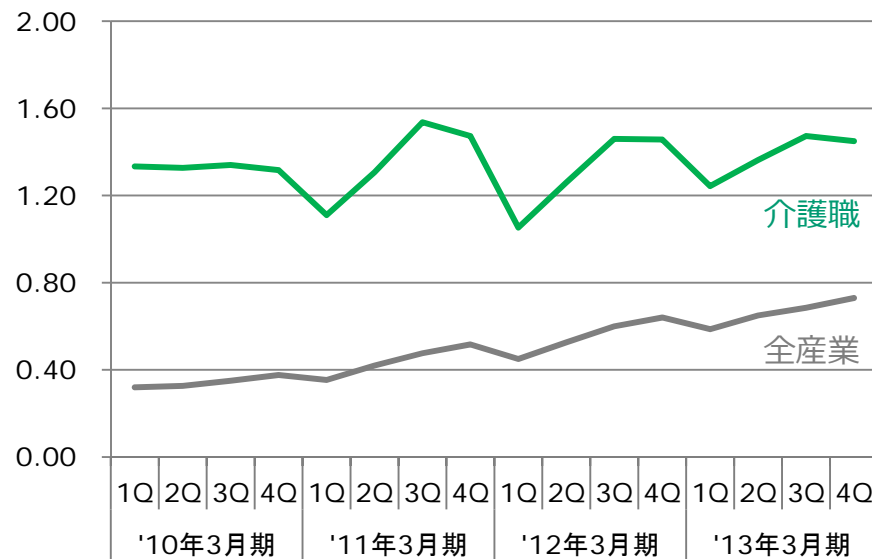
1	企業理念、基本戦略	P3-P10
2	2013年3月期 連結決算	P12-P20
3	2014年3月期 計画	P22-P43
4	よくある質問	P45-P64

2 外部環境（人材関連、職種別有効求人倍率）

✓ 介護職、看護職ともに引き続き人手不足の状況

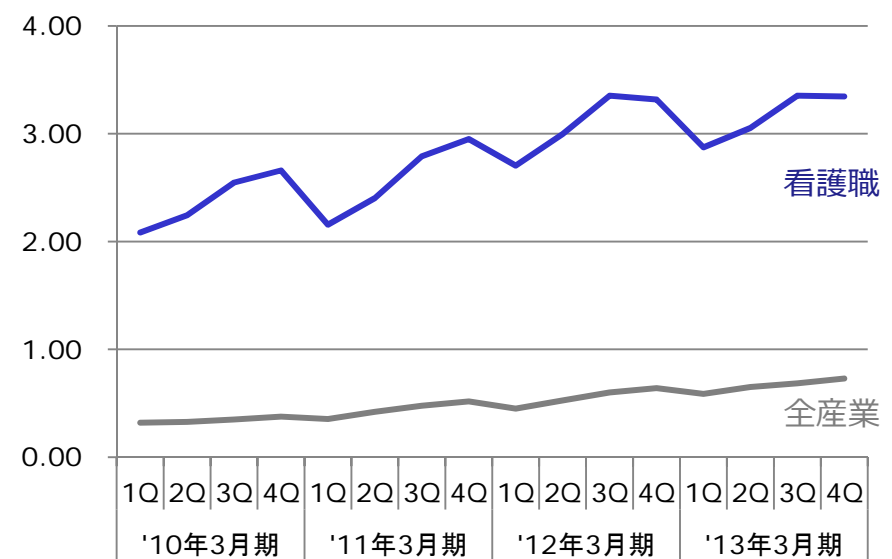
介護分野

介護職 有効求人倍率の推移*1



医療分野

看護職 有効求人倍率の推移*1



2 2013年3月期 連結決算

- ✓ 計画比では、売上高、利益ともに未達
- ✓ 前年比では、増収増益を達成

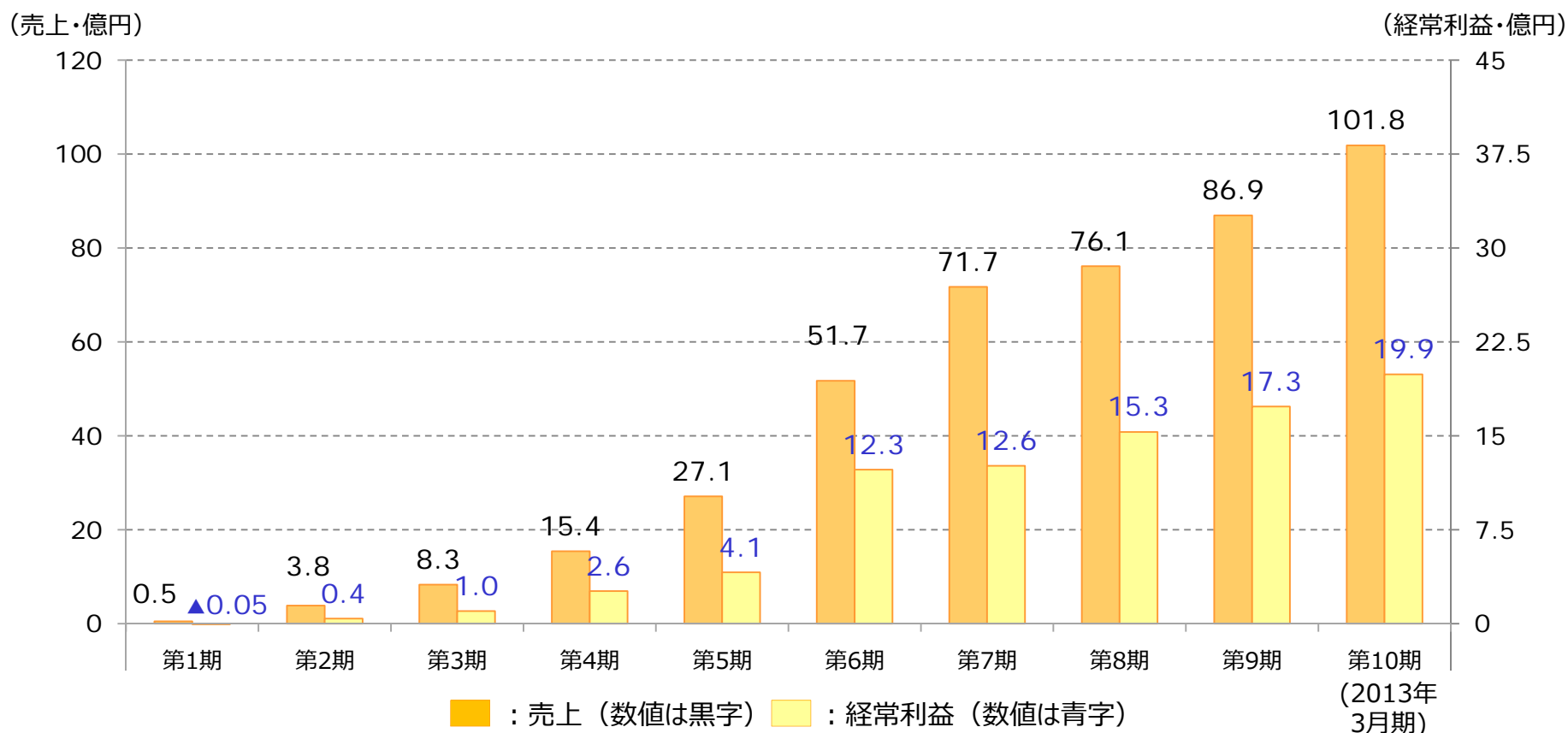
損益計算書 [百万円]

	2012年3月期 実績	2013年3月期 計画	2013年3月期 実績	前年比	計画比
売上高	8,692	10,991	10,181	+17%	▲7%
営業利益	1,519	1,758	1,570	+3%	▲11%
経常利益	1,734	2,056	1,990	+15%	▲3%
当期純利益	1,004	1,287	1,226	+22%	▲5%

2 業績推移

✓ 創業以来、9期連続*¹で増収増益を達成

創業以来の売上、経常利益推移*²



2 計画との差異分析

- ✓ 売上高、営業利益が計画に大きく未達
- ✓ 看護師人材紹介の計画未達が主要因

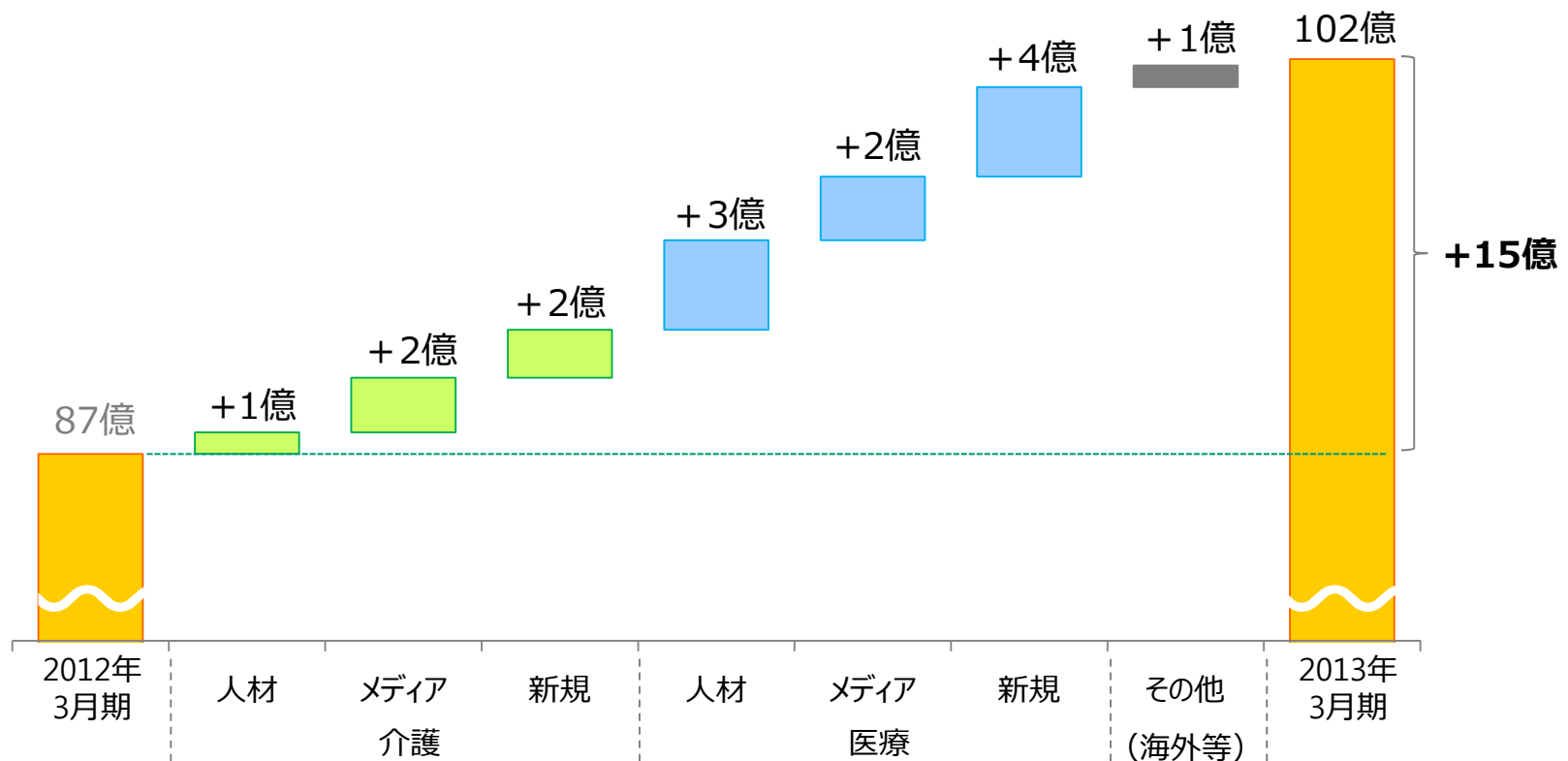
計画との差異額 [百万円]

	実績	計画	差額	差異要因
売上高	10,181	10,991	▲810	<ul style="list-style-type: none"> •看護師人材紹介、看護師向け通販が主要因 •看護師人材紹介は生産性の大きな向上を見込んだが、前年同水準で着地
営業利益	1,570	1,758	▲188	<ul style="list-style-type: none"> •費用抑制が売上のマイナスを補うに至らず •看護師人材紹介は広宣費の大幅な効率化を見込むも計画には達せず（前年よりは改善）
経常利益	1,990	2,056	▲66	<ul style="list-style-type: none"> •エムスリーキャリア及びQlifeからの持分法投資利益が計画を上回る
当期純利益	1,226	1,287	▲60	<ul style="list-style-type: none"> •本社移転に伴う資産除却（特別損失）が発生

2 前年との差異分析（売上高）

- ✓ 売上高は前年比で15億円増加(17%増)
- ✓ 介護、医療、海外すべての分野で前年を上回る

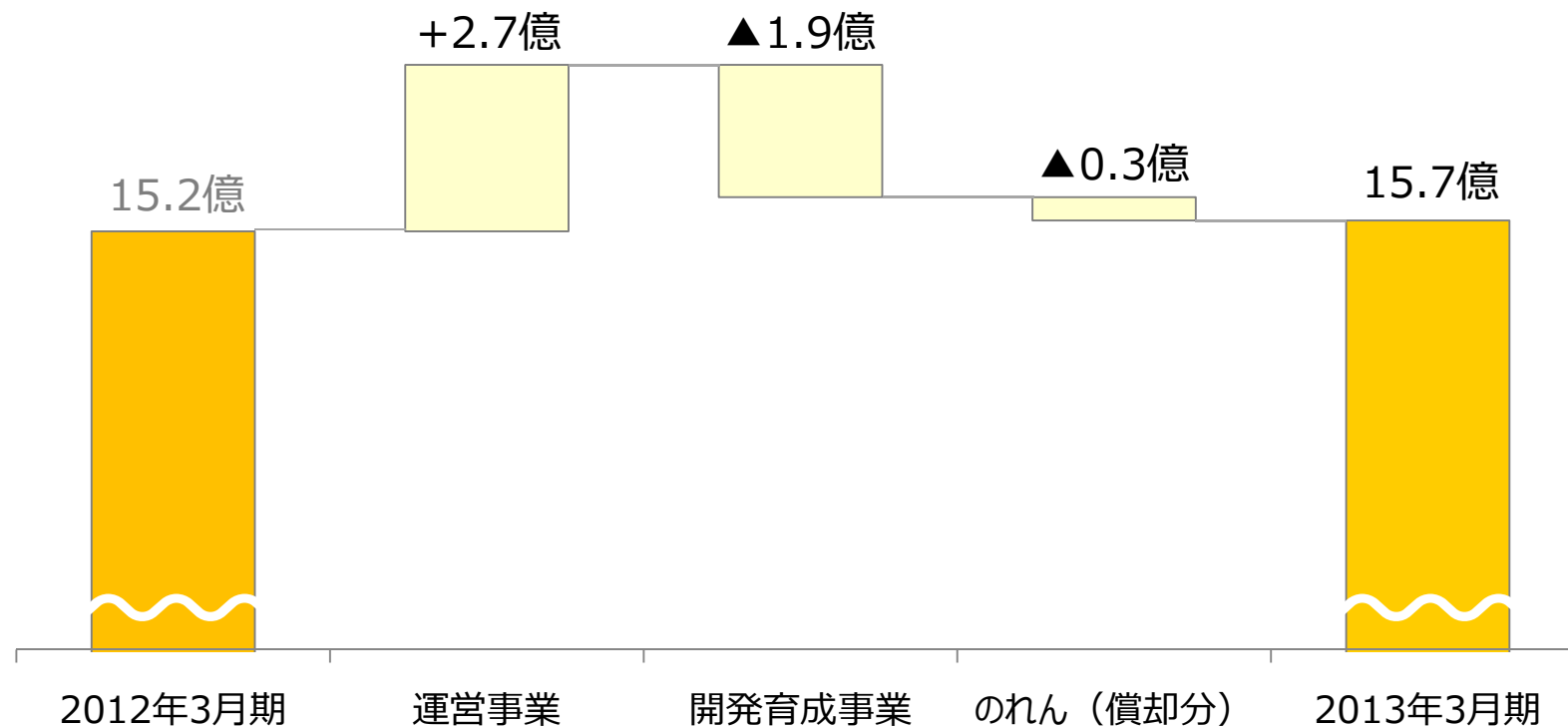
売上増加の要因分析*1



2 前年との差異分析（営業利益）

- ✓ 運営事業は、引き続き順調に成長
- ✓ 開発育成事業は、主に海外分野への投資を増加

営業利益の要因分析*1



*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。

© Copyright SMS CO.,LTD. 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 各サービスの改善状況

✓ 人材紹介を中心に、様々なサービスで改善が進む

前年同期と比較した各サービスの改善状況

サービス	改善項目	通期	改善要因
介護分野 人材紹介	生産性*1	↑	<ul style="list-style-type: none"> 過去最高の生産性を達成（通期20%、下期35%向上） プロセス改善の効果が顕在化
	生産性*1	→	<ul style="list-style-type: none"> 前年と同水準で着地 プロセス標準化に取り組むも、大きな改善には至らず
看護師向け 人材紹介	広宣費率*2	→	<ul style="list-style-type: none"> 売上高広宣費率が低下（▲0.6%）。集客効率化施策が寄与
	その他	→	<ul style="list-style-type: none"> 12月末より新商品を展開、順調に推移
介護分野 求人情報	-	↗	<ul style="list-style-type: none"> 採用プロセス全体を支援する新商品が好調 →大手介護事業者との関係強化
中小介護事業 者向けビジネス ポータル	-	↗	<ul style="list-style-type: none"> 会員数が前期末比1.7倍に増加、収益改善

2 介護分野の状況（年度累計）

- ✓ 売上高は前年比33%増加
- ✓ すべてのサービスで前年を上回る

累計売上高比較 [百万円]*1

	12年3月期	13年3月期	前年比
日常	211	382	+81%
非日常	1,248	1,556	+25%
合計	1,459	1,939	+33%

旧事業部門 累計売上高比較 [百万円]*1

	12年3月期	13年3月期	前年比
人材紹介	494	578	+17%
メディア	752	955	+27%
新規事業	211	390	+85%
合計	1,458	1,923	+32%

業績ポイント（累計）

日常

- 中小介護事業者向けビジネスポータル协会会员事業所数は、前期末比1.7倍に増加
年度目標13,000事業所を達成（2012年3末7,600→2013年3末13,000）

非日常

- 人材紹介は、前年より大きく成長
 - コンサルタント数は同等（年間平均：12年3月期13名→13年3月期13名）
 - 生産性はプロセス改善により、過去最高を記録
（1人当たり成約者数年間平均：12年3月期約5.0名→13年3月期約6.0名）
- 介護職向け求人情報は、新商品の受注により大きく成長
- 有料老人ホーム紹介等新規サービスが立ち上がりつつある

2 医療分野の状況（年度累計）

- ✓ 売上高は前年比で13%増加
- ✓ すべてのサービスで前年を上回る

累計売上高比較 [百万円]

	12年3月期	13年3月期	前年比
日常	391	785	+100%
非日常	6,803	7,350	+8%
合計	7,195	8,135	+13%

旧事業部門 累計売上高比較 [百万円]

	12年3月期	13年3月期	前年比
人材紹介	5,920	6,265	+6%
メディア	971	1,210	+25%
新規事業	302	659	+118%
合計	7,195	8,135	+13%

業績ポイント（累計）

日常

- 看護師向けコミュニティの会員数は、前期末比77,000人増加（12年3末248,000人→13年3末325,000人）
- 看護師向け通販は昨年度9月に開始、前年比での増加要因に

非日常

- 人材紹介は前年より成長
 - コンサルタント数は増加（年間平均：12年3月期200人→13年3月期210人）
 - 生産性は同等（1人当たり成約者数年間平均：12年3月期約4.0名→13年3月期約4.0名）
- 病院向けソリューションは大きく成長
- 新卒看護師向け求人情報（就職誌及び就職フェア）は前年より成長

1	企業理念、基本戦略	P3-P10
2	2013年3月期 連結決算	P12-P20
3	2014年3月期 計画	P22-P43
4	よくある質問	P45-P64

3 2014年3月期 計画

- ✓ 売上高で23%、当期純利益で12%の成長を計画
- ✓ 運営事業は引き続き順調に成長
- ✓ 中長期の成長に向け新規事業への投資を加速

損益計算書 [百万円]

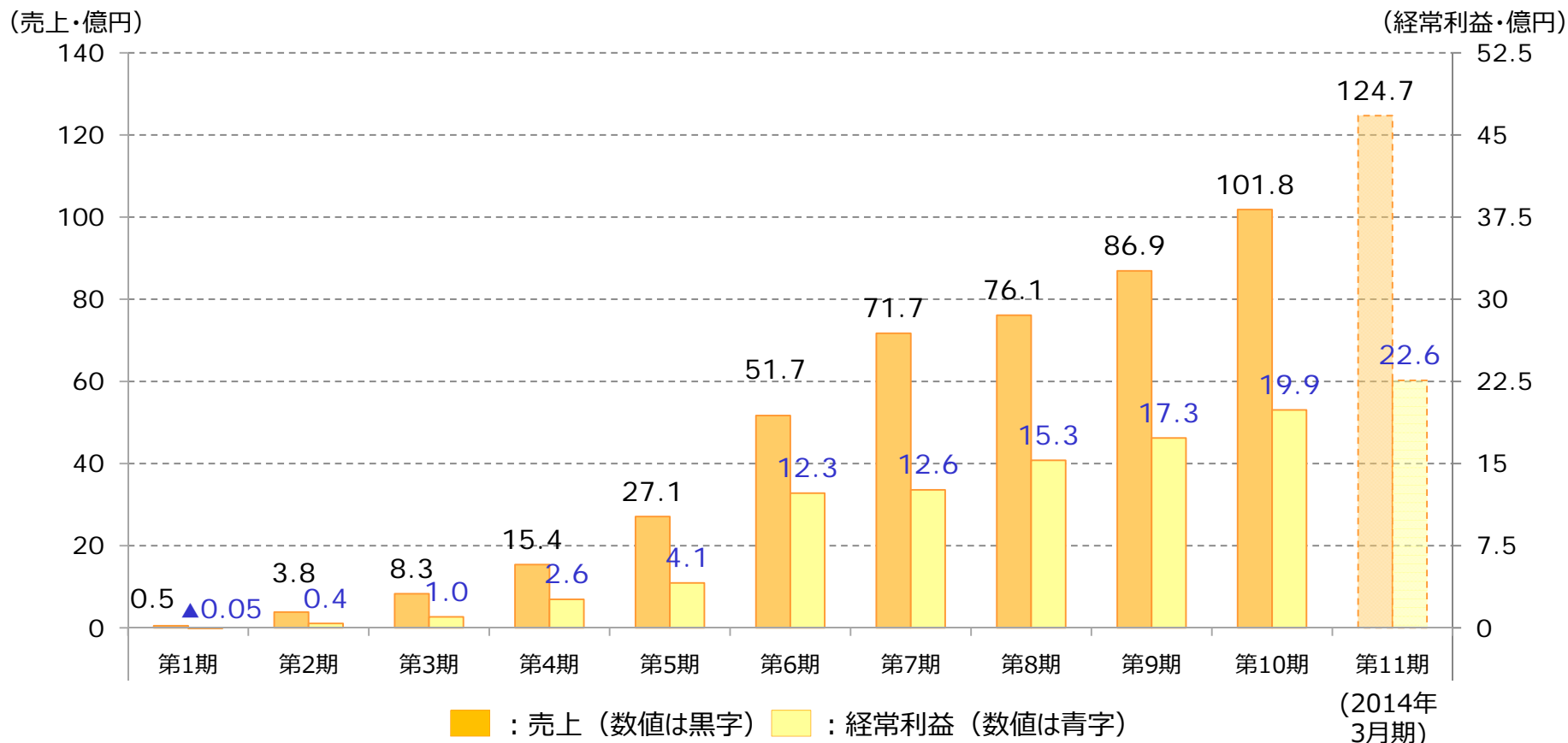
	2013年3月期 実績	2014年3月期 計画	前年比
売上高	10,181	12,475	+23%
営業利益	1,570	1,780	+13%
経常利益	1,990	2,263	+14%
当期純利益	1,226	1,369	+12%

※2013年3月期に受注した人材紹介サービスの売上約22億円*1が
2014年3月期に計上見込

3 2014年3月期 計画（推移）

✓ 10期連続*1での増収増益を計画

創業以来の売上、経常利益推移*2

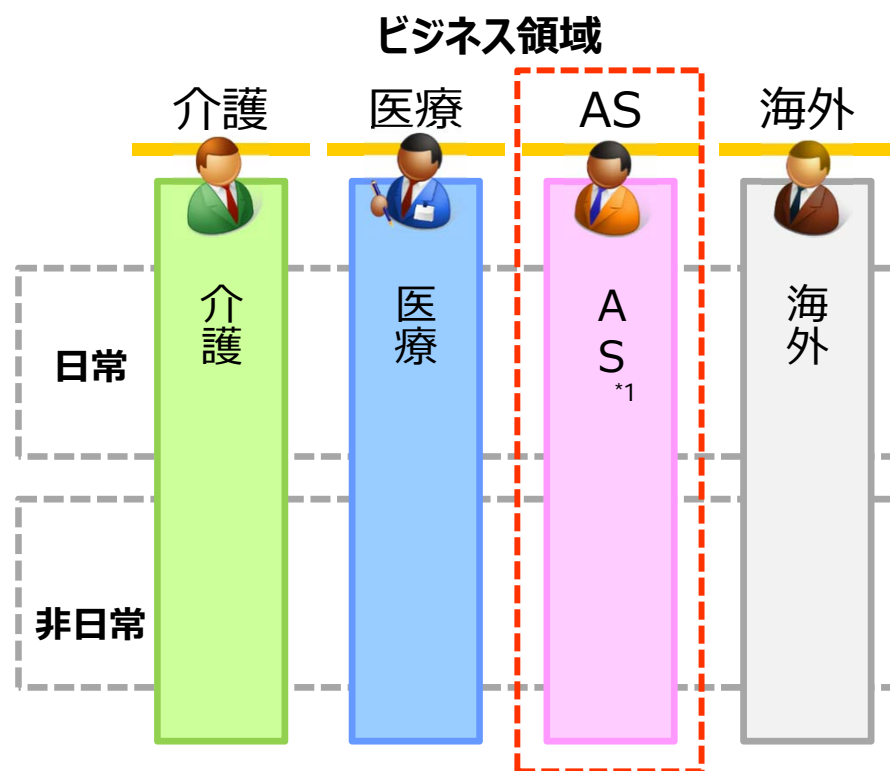


3 2014年3月期の取り組み

- ✓ ビジネス領域別に戦略を推進。各領域で新サービス開発を加速
- ✓ アクティブシニア領域を新設
- ✓ 当期純利益の継続的成長を重視

戦略推進体制

狙い



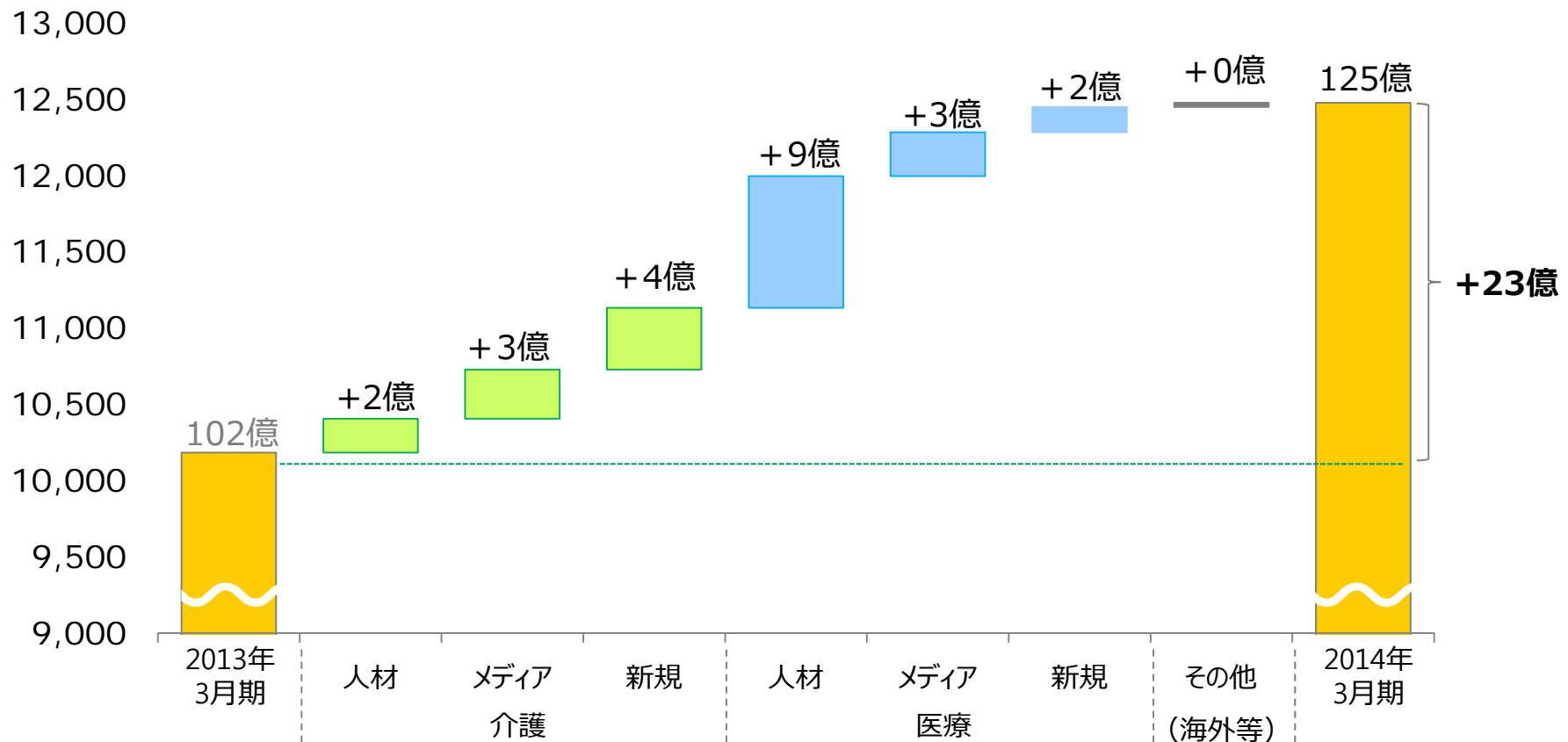
領域別戦略と責任者の明確化

- 事業の開発、育成、運営を領域毎に一貫通貫でマネジメント
- 日常事業、非日常事業の連携を加速
 - シナジー形成を加速

3 2014年3月期 計画（売上高）

- ✓ 売上高は前年比で23億円増加(23%増)
- ✓ 介護、医療、海外すべての分野で前年を上回る計画

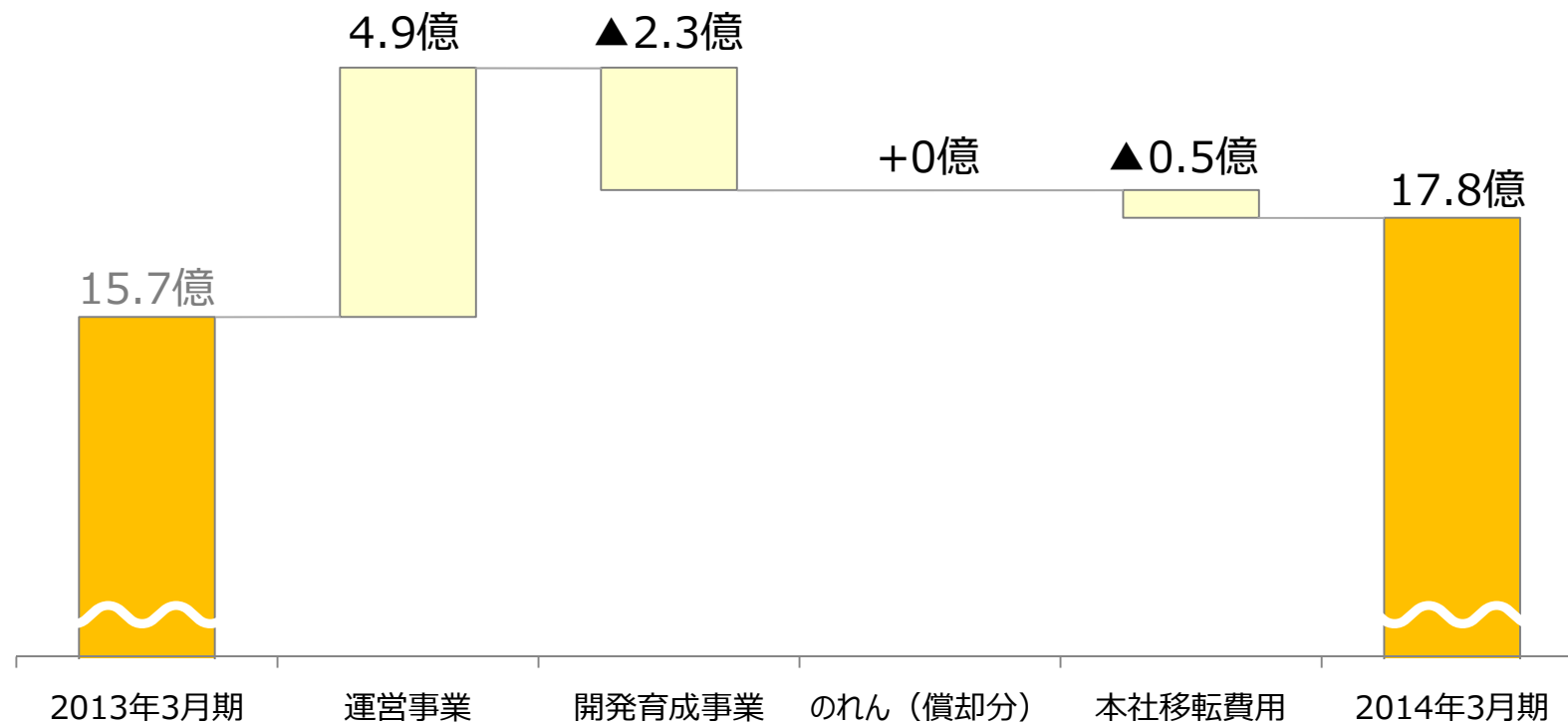
売上増加の要因分析*1



3 2014年3月期 計画（営業利益）

- ✓ 運営事業は、順調に成長
- ✓ 開発育成事業への投資を進めながらも、増益を計画

営業利益増加の要因分析*1



*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。

© Copyright SMS CO.,LTD. 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

3 今後の成長について（各分野のまとめ）

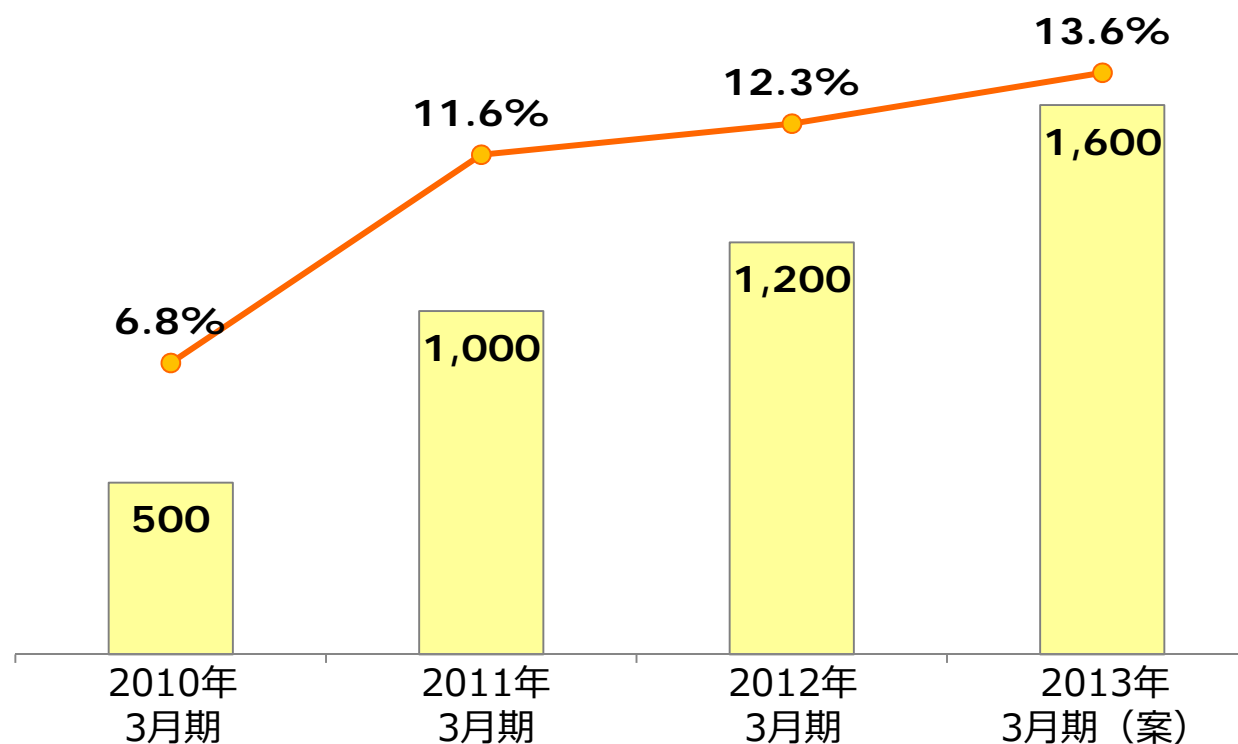
- ✓ 既存事業の成長を継続させながら、カイポケビズ、介護・医療新規事業、海外・AS分野の成長を実現していく

成長分野	詳細
① 既存事業の成長	<ul style="list-style-type: none">• キャリア関連は人手不足の進展により拡大余地大• 日常化の推進と生産性の向上により成長を実現
② カイポケビズの成長	<ul style="list-style-type: none">• 会員事業所数を拡大• ビジネスポータル化を推進、収益を拡大
③ 介護、医療新規事業の成長	<ul style="list-style-type: none">• 介護はエンドユーザ向け衣食住関連サービスを展開• 医療は病院向けにサービス提供範囲を拡大、クリニック・訪問看護の囲い込みを推進
④ 海外分野、AS分野の成長	<ul style="list-style-type: none">• 海外はアジアに早期に展開、国や地域にあわせ事業を開発、育成• ASは今期よりサービス開発を開始 → 両分野とも、中長期で黒字化を目指す

3 配当について

- ✓ 1株あたり1,600円の配当を予定*1（400円の増配）
- ✓ 成長への投資を優先しつつも、配当額、配当性向は毎年着実に増加

配当額、配当性向の推移*1



*1：当社は2013年4月1日付で1株を200分割しておりますが、記載の配当額は200分割前の単位で記載しております。分割後では、1株あたり8円となります。

3 自己株取得について

- ✓ 自己株取得を今期も実施
- ✓ 32万株、640百万円を上限とする

4月26日発表 自己株取得 概要

- ・取得し得る株式総数：32万株*¹（発行済み株式総数の1.5%）
- ・取得価額：640百万円*¹
- ・取得期間：平成25年4月30日～平成25年9月30日
- ・目的：経営環境に応じた機動的な資本政策の実行を可能にするため

（参考：昨年の自己株取得）

- ・取得した株式総数：14.1万株
（分割前705株、昨年10月末発行済み株式総数の0.7%）
- ・取得価額：81百万円

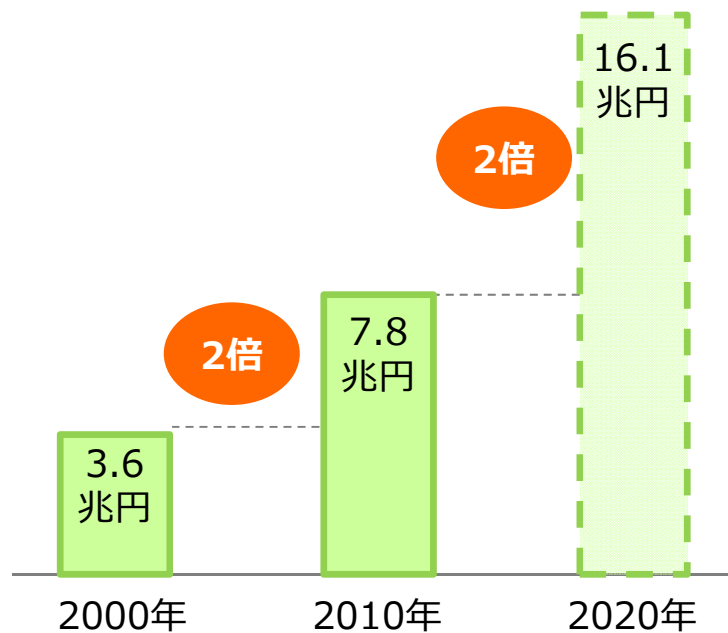
介護分野の戦略

取締役 介護事業本部長
信長 努

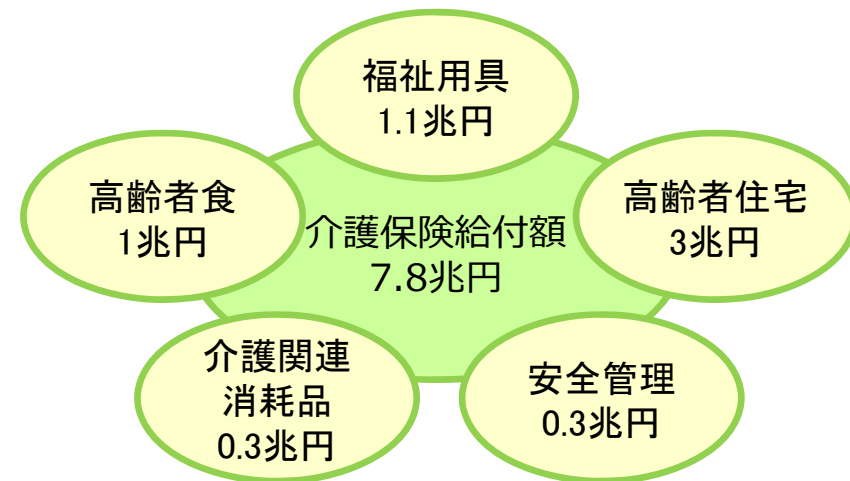
3 介護分野 外部環境

- ✓ 介護保険費用額は、10年ごとに倍増
- ✓ 介護保険外についても、大きな市場が広がっている

介護保険費用額（推移） *1



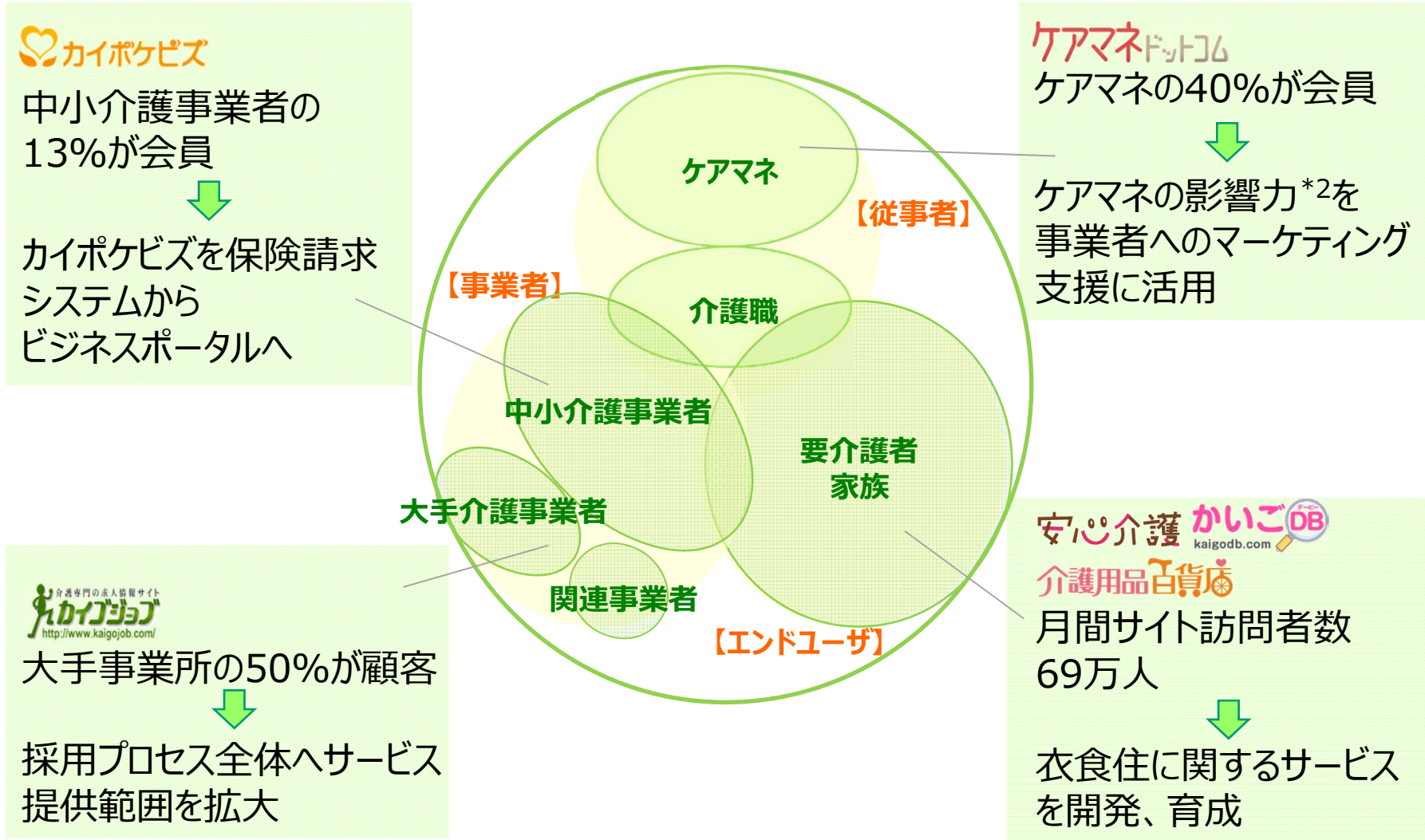
介護 周辺市場の規模（現在） *2



*1：出典 厚労省

© Copyright SMS CO.,LTD. *2：出典 福祉用具：日本福祉用具・生活支援用具協会、他：富士経済。2010年もしくは11年の数値を記載

3 介護分野 困り込み状況*1と今後3年の戦略



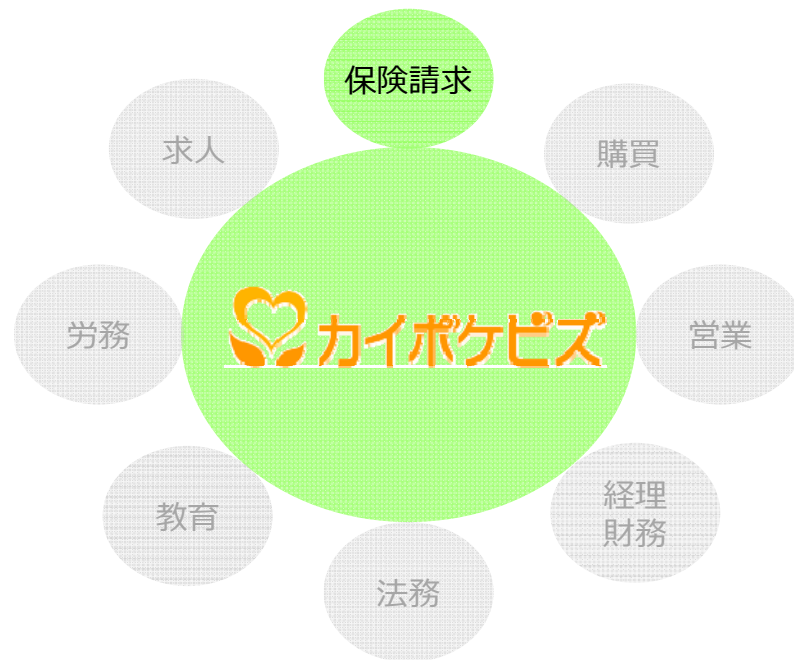
*1：困り込み状況の数値は2013年3月末時点

*2：ケアマネは、ケアプラン作成時の事業所選択を通じて介護事業者に、有料老人ホームや介護用品選定等家族からの相談等を通じて介護関連事業者に、影響力が大きい

3 介護分野 中小介護事業者に関する取り組み*1

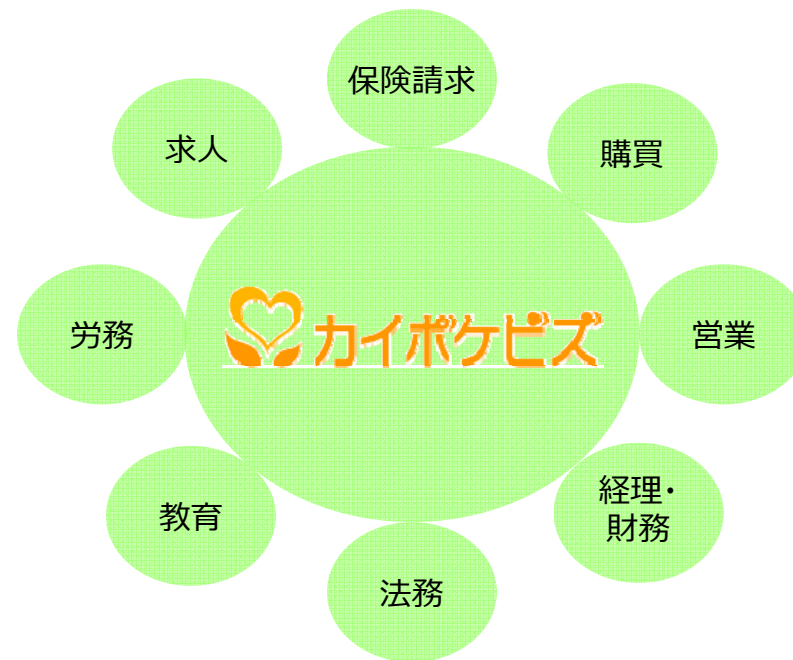
現在：会員獲得優先

- ・保険請求システムのみ提供
- ・安価に提供、困り込みを優先



今後：ビジネスポータル化

- ・保険請求システム以外のサービスも追加
- ・ビジネスポータルとしての提供価値を向上させ、顧客単価を上げる



3 介護分野 2014年3月期 計画

- ✓ 売上高は前年比49%成長
- ✓ 求人情報、人材紹介、ビジネスポータル等を中心に成長

累計売上高比較 [百万円]*1

	13年3月期	14年3月期	前年比
日常	382	674	+76%
非日常	1,556	2,213	+42%
合計	1,939	2,888	+49%

旧事業部門 累計売上高比較 [百万円]*1

	13年3月期	14年3月期	前年比
人材紹介	578	799	+38%
メディア	955	1,278	+34%
新規事業	406	810	+99%
合計	1,939	2,888	+49%

業績ポイント (累計)

日常

- 中小介護事業者向けビジネスポータルは引き続き会員事業所数を拡大
(13年3末13,000→14年3末17,500)
保険請求システム単体では黒字化を計画

非日常

- 人材紹介は、前年より大きく成長
 - コンサルタントを増員 (年間平均: 13年3月期13名→14年3月期16名)
 - 生産性は過去最高を記録した前年同等
(1人当たり成約者数年間平均: 13年3月期約6.0名→14年3月期約6.0名)
- 介護職向け求人情報は大きく成長
- 有料老人ホーム紹介サービスは成長

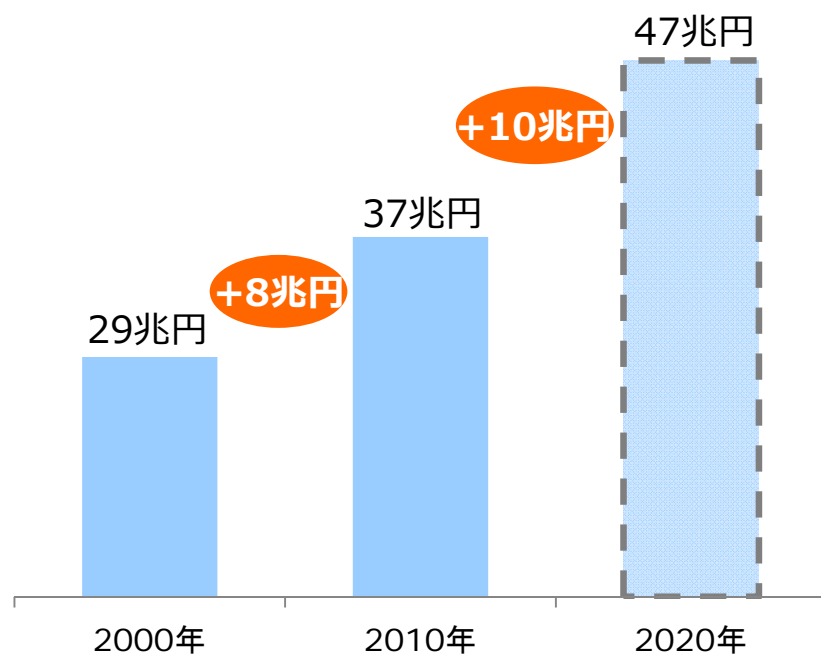
医療分野の戦略

取締役 医療事業本部長
川口 肇

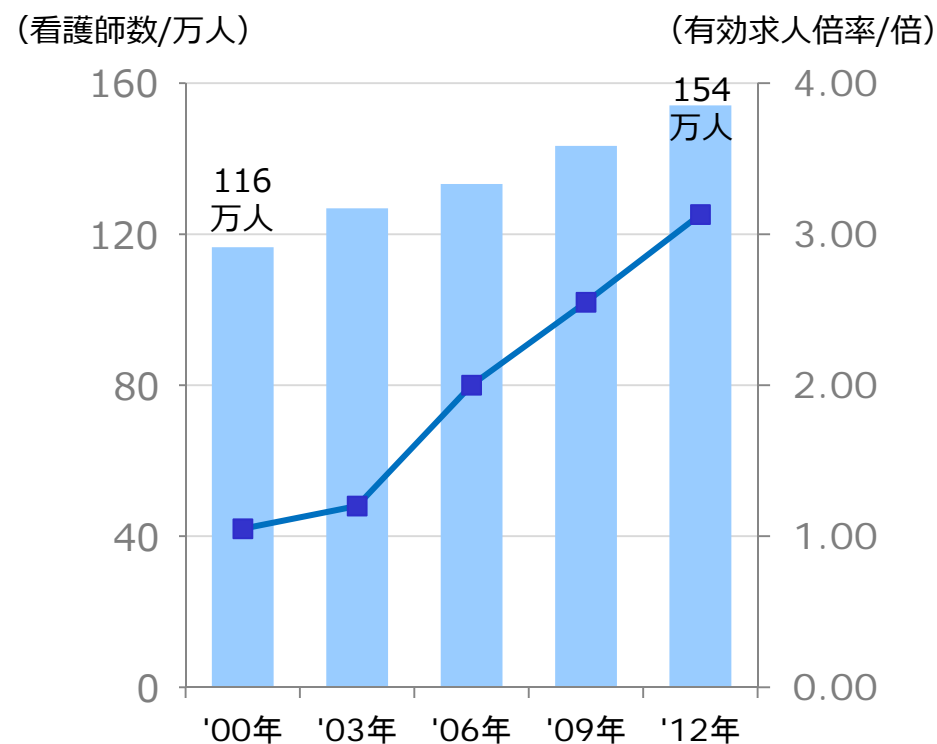
3 医療分野 外部環境

- ✓ 医療費は大きく増加
- ✓ 看護師数は増加にもかかわらず、人手不足は加速

医療費*1



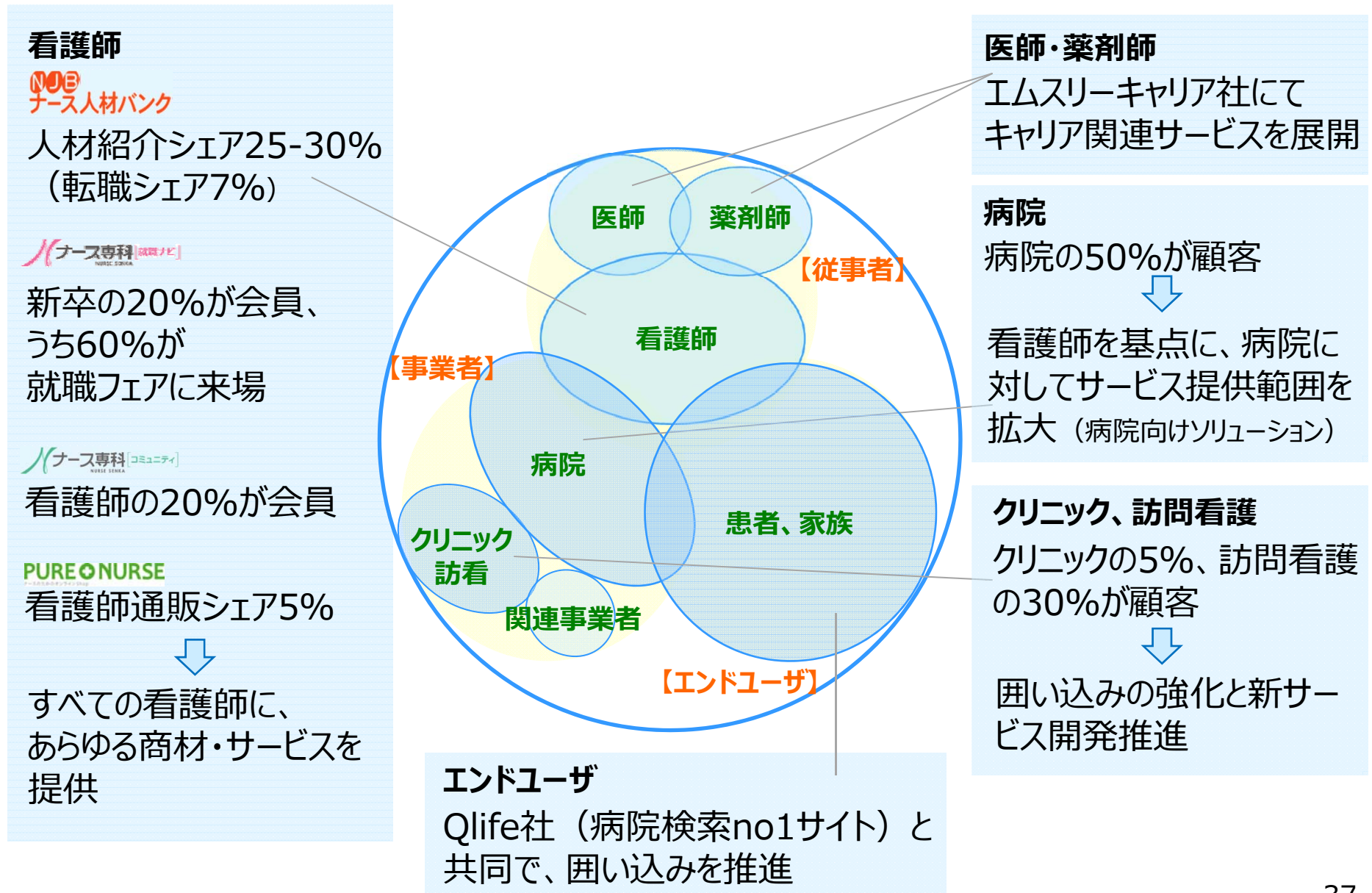
看護師数、有効求人倍率*2



*1 : 出典 2000/2010年:厚労省 2020年:高齢者医療制度改革会議資料 (2010年10月)

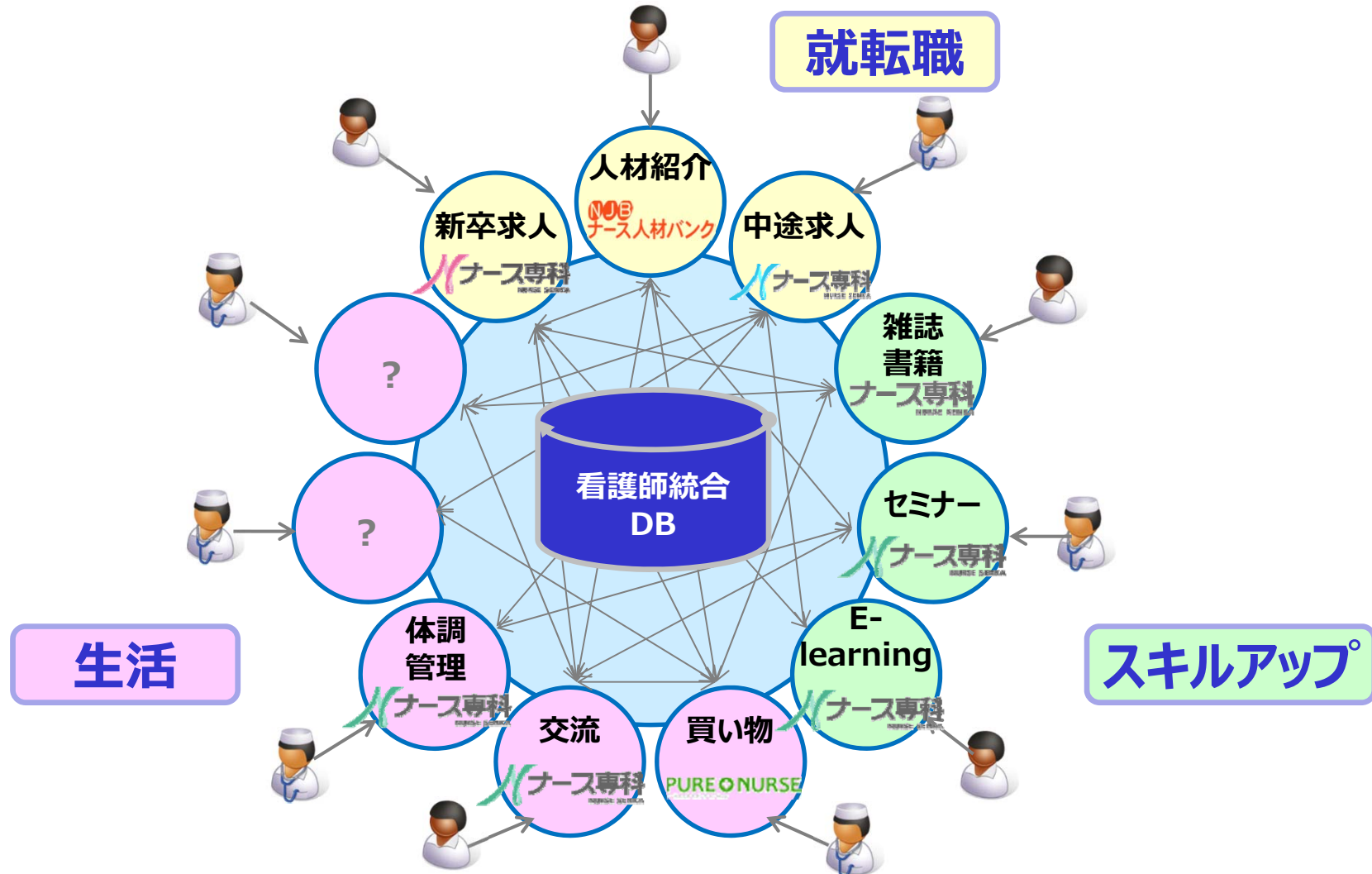
© Copyright SMS CO.,LTD. *2 : 有効求人倍率:厚労省 就業者数:日本看護協会 就業者数の'12年については過去3年の平均増加率からの推計値

3 医療分野 現在の囲い込み状況*1と今後3年の戦略



3 医療分野 看護師に関する取り組み

- ✓ 生活など、新しい分野のサービスも提供、看護師との関係強化
- ✓ 当社サービス内で循環、ライフタイムバリューを最大化



3 医療分野 看護師人材紹介の取り組み

介護人材紹介の振返り (2013年3月期下期)

- ・ケアマネ、PTOT、それぞれのマーケット特性に応じたプロセス再構築を実施
- ・組織が小さく、プロセスが早期に浸透



**生産性は過去最高に！
(下期35%向上)**

看護師人材紹介の振返り (2013年3月期下期)

- ・全国一律でのプロセス標準化を推進
- ・組織が大きく、プロセス浸透に時間を要す



生産性は前年同水準



看護師人材紹介の取組み (2014年3月期)

エリア毎のマーケット特性に合わせたプロセスに再構築

3 医療分野 2014年3月期 計画

- ✓ 売上高は前年比16%成長
- ✓ 看護師向け人材紹介/通販、及び病院向けソリューション等を中心に成長

累計売上高比較 [百万円]*1

	13年3月期	14年3月期	前年比
日常	780	1,047	+34%
非日常	7,350	8,400	+14%
合計	8,131	9,448	+16%

旧事業部門 累計売上高比較 [百万円]*1

	13年3月期	14年3月期	前年比
人材紹介	6,265	7,128	+14%
メディア	1,210	1,498	+24%
新規事業	655	820	+25%
合計	8,131	9,448	+16%

業績ポイント (累計)

日常

- 看護師向け通販は大きく成長

非日常

- 人材紹介は前年より大きく成長
 - コンサルタントを増員 (年間平均: 13年3月期210人→14年3月期220人)
 - 生産性を向上 (1人当たり年間成約者数平均: 13年3月期約4.0名→14年3月期約4.5名)
- 病院向けソリューションは大きく成長
- 新卒看護師向け求人情報 (就職誌及び就職フェア) は成長

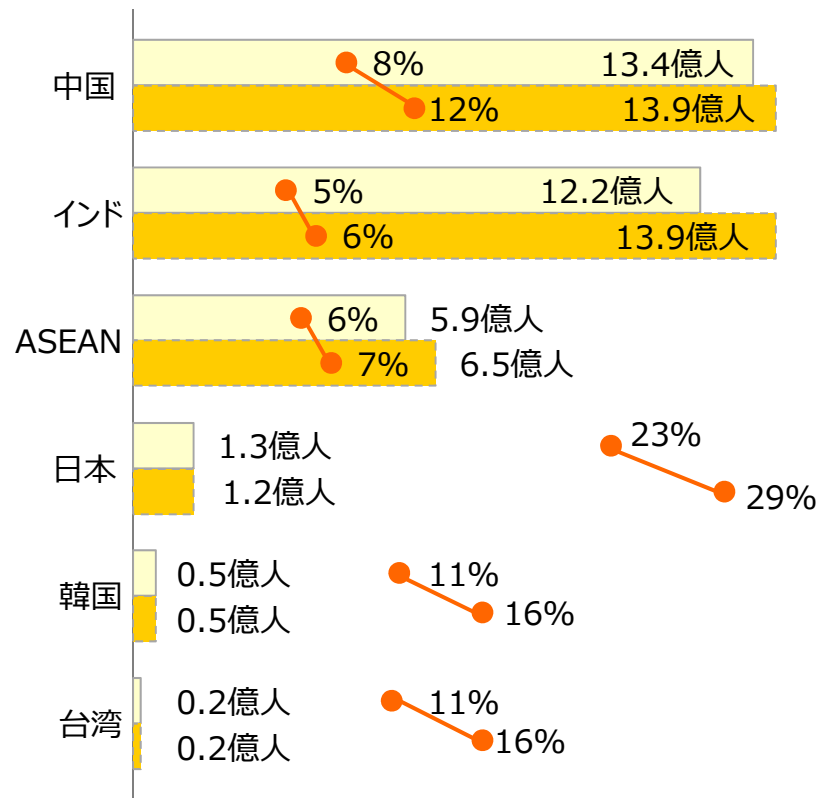
海外分野の戦略

取締役 海外事業本部長
後藤 夏樹

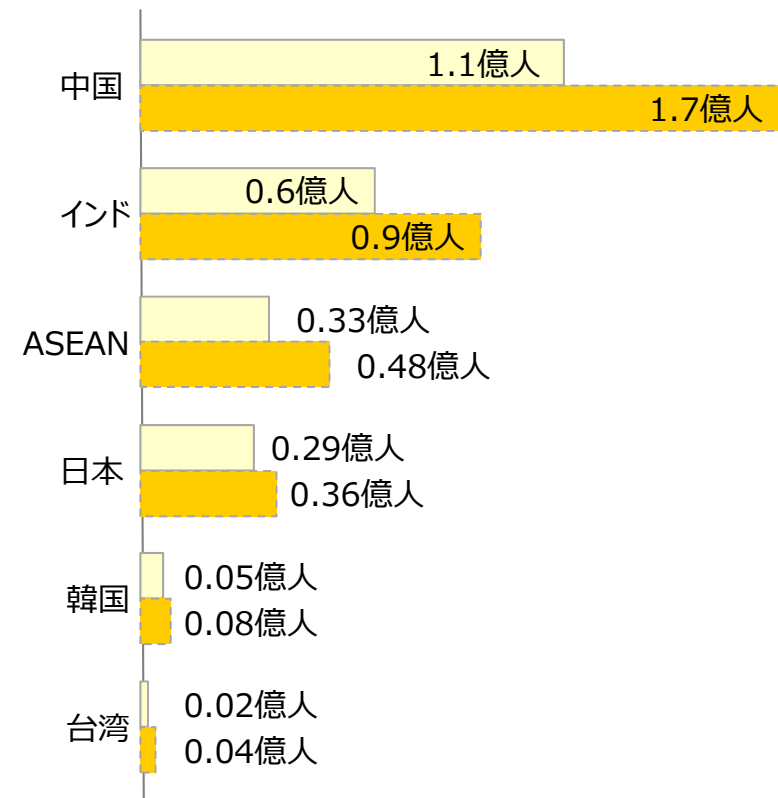
3 海外分野 外部環境

- ✓ 海外は、日本よりも圧倒的に市場が大きい
- ✓ 高齢化の進展度合いが国毎に異なる

各国人口と高齢化率*1 (上：2010年、下：2020年)

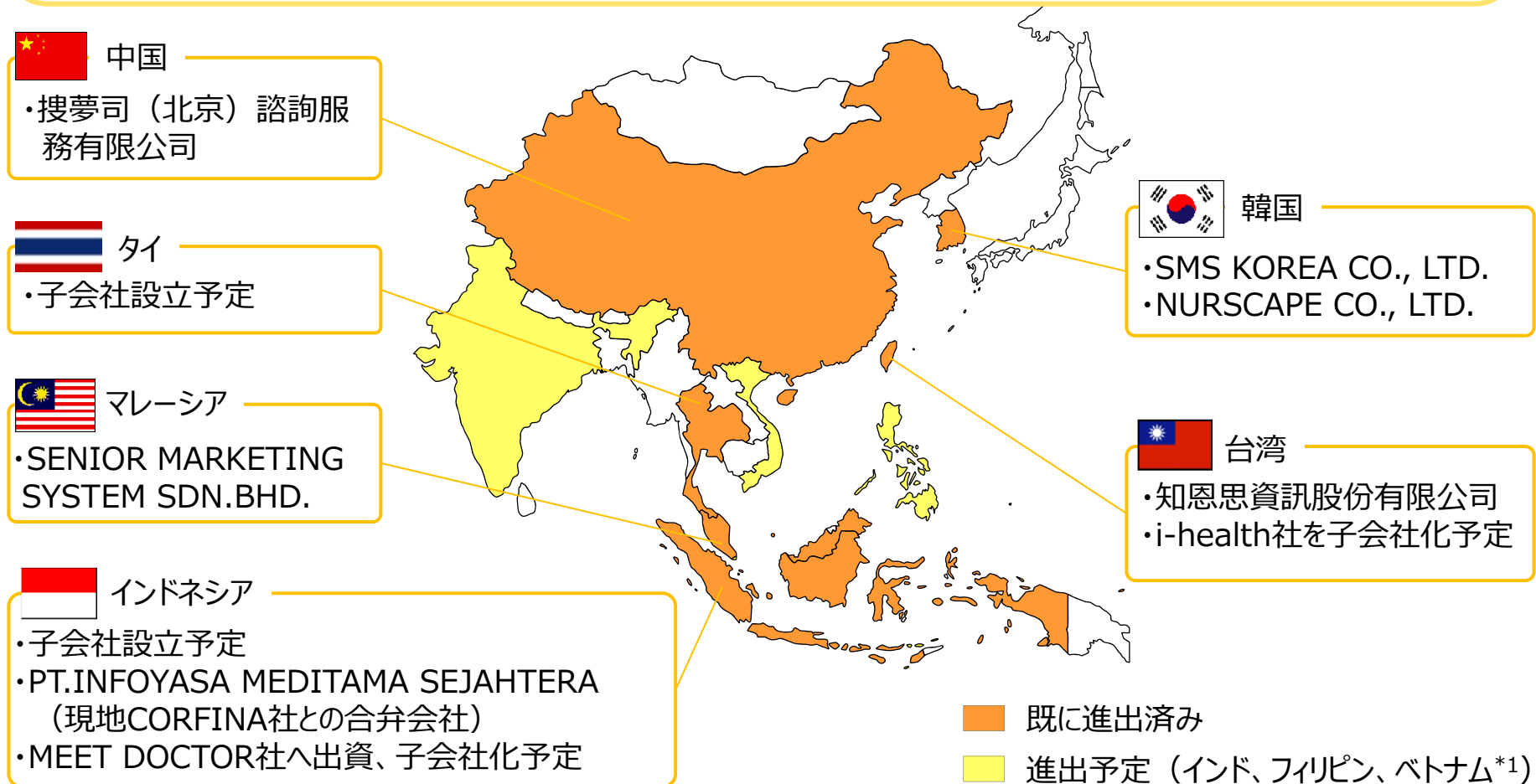


各国高齢者人口*1 (上：2010年、下：2020年)



3 海外分野 進出状況と今後3年の戦略

- ✓ アジア全体で機会を捉える
- ✓ 高齢者人口の規模、医療・介護制度の方向性、経済状況など地域や国の特性にあわせて事業を開発・育成
- ✓ 新規事業開発とアライアンスにより事業を拡大し、中長期での黒字化を目指す



1	企業理念、基本戦略	P3-P10
2	2014年3月期 計画	P12-P20
3	2013年3月期 連結決算	P22-P43
4	よくある質問	P45-P64

- 4-1: 会社概要・サービス紹介
- 4-2: 看護師人材紹介の詳細
- 4-3: 中小介護事業者向けビジネスポータル(カイポケビズ)の詳細
- 4-4: 海外展開
- 4-5: その他

社名	株式会社エス・エム・エス 【英語表記】SMS CO.,LTD. ※SMS=Senior Marketing System の略		
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] SENIOR MARKETING SYSTEM SDN.BHD.[マレーシア]	■ 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]

4-1

業績等推移



単位：百万円

	FY03	FY04	FY05	FY06	FY07	FY08	FY09	FY10	FY11	FY12
	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	第10期
売上	58	383	835	1,545	2,715	5,177	7,172	7,618	8,692	10,181
売上原価	0	5	20	38	77	149	375	319	431	700
販売管理費	63	326	705	1,237	2,211	3,796	5,534	5,818	6,740	7,910
営業利益	▲5	52	109	269	426	1,230	1,261	1,480	1,519	1,570
経常利益	▲5	49	108	269	415	1,238	1,266	1,530	1,734	1,990
当期純利益	▲5	31	63	157	244	719	717	876	1,004	1,226
総資産	59	357	566	1,016	1,806	3,118	3,645	4,672	5,716	6,948
負債	55	166	196	489	822	1,410	1,266	1,430	1,579	1,794
純資産	4	190	369	527	983	1,708	2,379	3,242	4,136	5,153
自己資本比率 (%)	7.5	50.5	65.3	51.9	54.4	54.8	65.3	69.2	72.3	74.1
ROE (%)	▲124.9	17.2	17.3	29.9	24.8	42.1	30.1	27.1	24.3	23.8
配当額/1株 (円)	-	-	-	-	-	500*1	500	1,000	1,200	-*2
配当性向 (%)	-	-	-	-	-	6.8	6.8	11.6	12.3	-*2

*1：2013年3月末現在。また、株式関連については2013年3月期末現在にあわせて表示

© Copyright SMS CO.,LTD.*2：1株あたり1,600円の配当を予定しております。その際の配当性向は13.6%です

費用内訳

単位：百万円

		FY11	FY12	FY13計画
金額	売上原価	431	700	904
	人件費	2,820	3,175	3,785
	広宣費	1,850	2,104	2,528
	経費	2,069	2,631	3,476
売上高 比率 (%)	売上原価	5.0	6.9	7.2
	人件費	32.5	31.2	30.3
	広宣費	21.3	20.7	20.3
	経費	23.8	25.8	27.9

4-1

どのようなサービスがあるの？（サービス一覧）

- ✓ 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	旧事業区分	介護分野	医療分野	AS分野	海外分野
日常事業	新規	ケアマネジャー 介護職向け介護をする家族向けコミュニティ ケアマネドットコム 中小介護事業者 認知症情報ポータル 向けビジネスポータル カイボケピズ http://www.ninchisho.net 福祉用具通販 介護用品百貨店	看護師向け コミュニティ 看護師向け 通販 看護師向け 雑誌書籍*1	栄養士向け コミュニティ 栄養士の知恵が詰まったコミュニティ	韓国看護師向けコミュニティ
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 人材バンク	看護師向け人材紹介 ナース人材バンク	
	メディア	介護職向け 求人情報 http://www.kaigojob.com/ 介護新卒向け 求人情報 介護新卒学生の就職情報サイト http://www.caregaku.com/ 高齢者住宅情報*2 kaigodb.com	看護師向け 求人情報 新卒看護師向け 求人情報 病院向けソリューション		

関連会社
運営サービス

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

- ✓ 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6割を占める

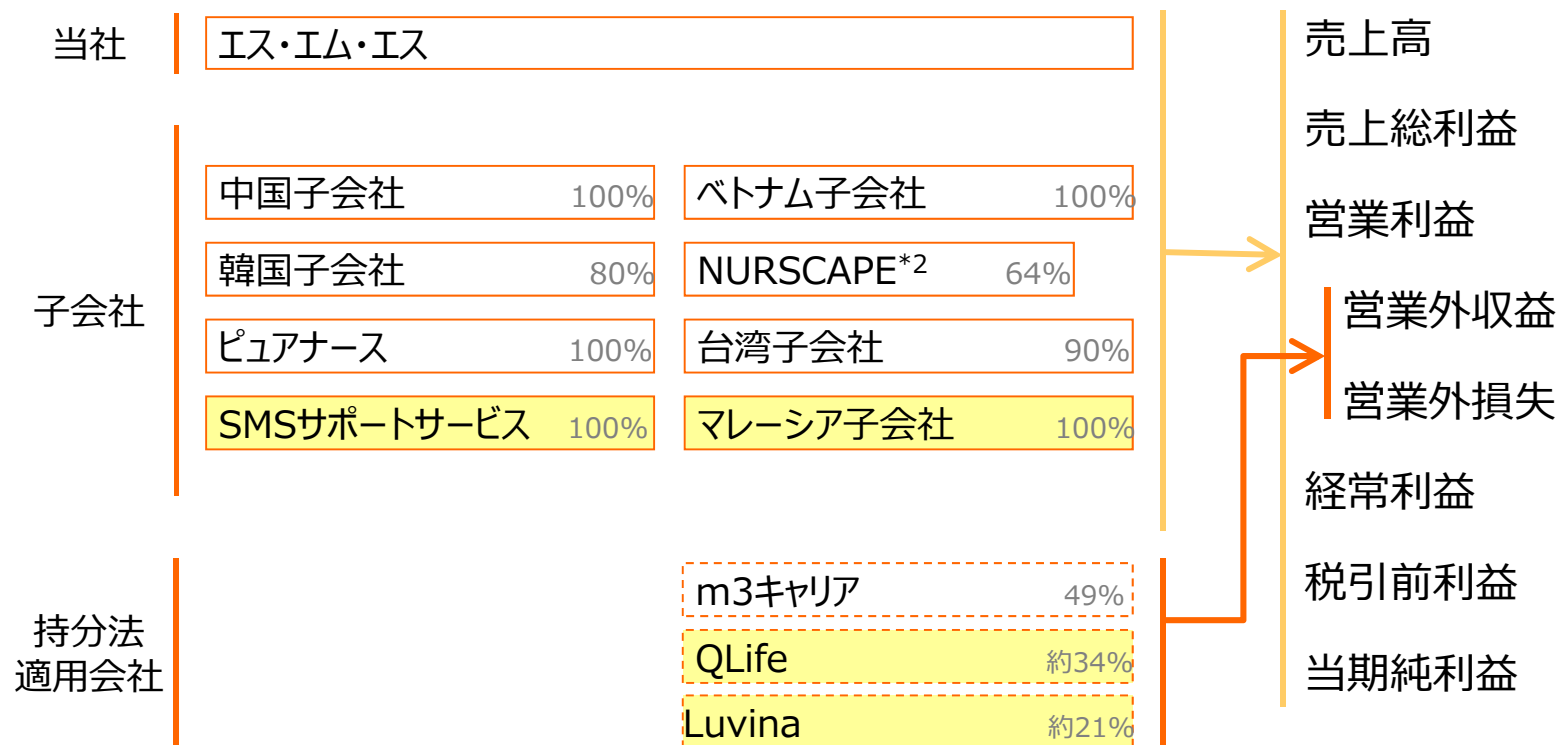
分野、事業区分別売上構成（2013年3月期、%は売上構成）

全社101億	介護分野（19億円、19%）	医療分野（81億円、80%）	海外分野（1億円、1%）
日常事業 （12億円、12%）	4億円、4% ・9割が介護保険請求ソフト（カイポケビズ）の売上	8億円、8% ・8割が看護師向け通販の売上	1億円、1% ・7割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 （89億円、88%）	15億円、15% ・8割が人材紹介、求人情報の売上	73億円、72% ・9割弱が看護師向け人材紹介の売上	

※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。

- ✓ 当社の連結対象は、当社、子会社8社（孫会社1社含む）、持分法適用会社3社の計12社

当社グループの連結体制



■ FY12に新たに加わった会社

*1：2013年3月末時点

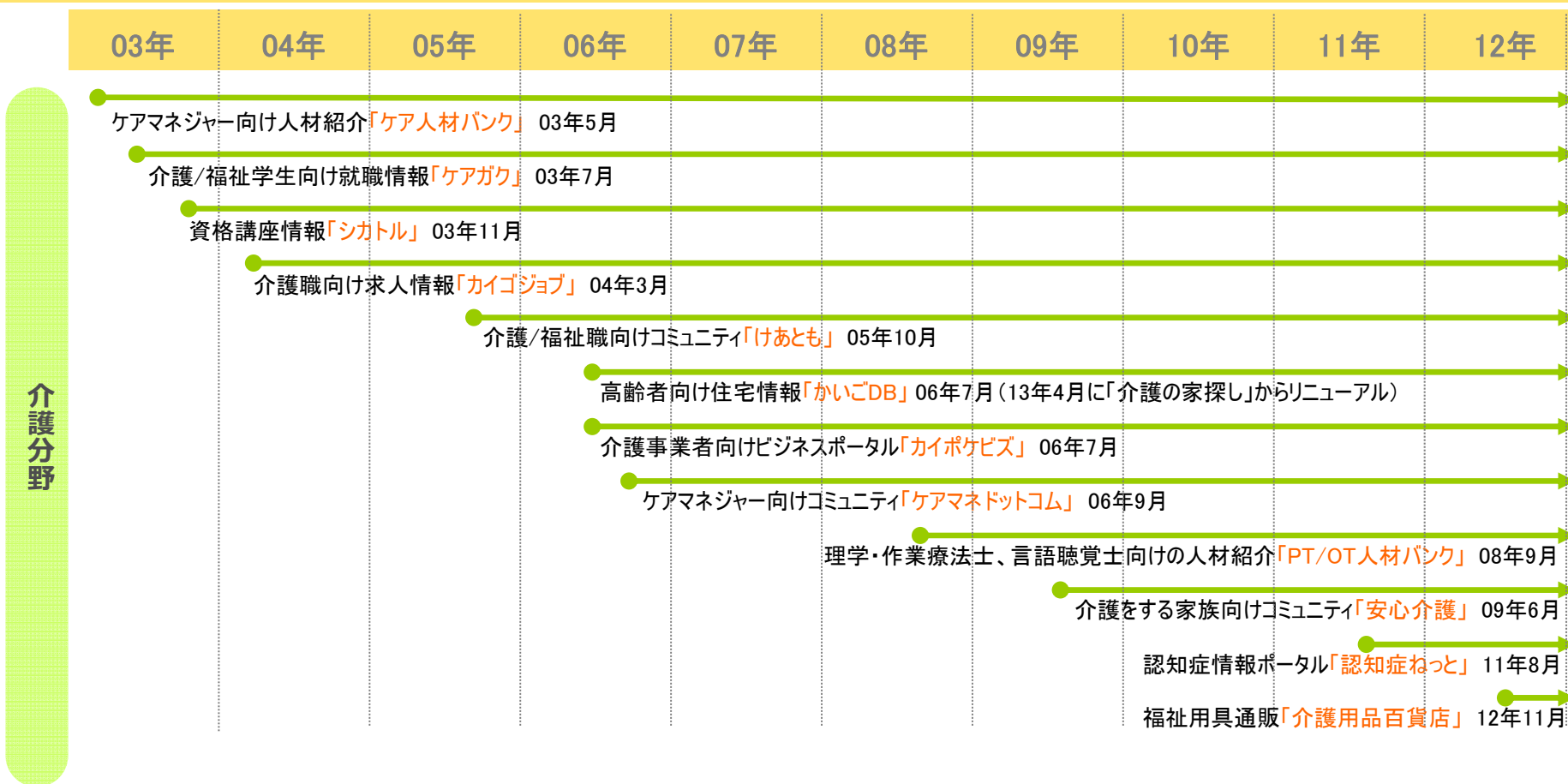
© Copyright SMS CO.,LTD. *2：親会社である韓国子会社の当社持分が80%、NURSCAPEの韓国子会社持分が80%のため、当社持分は64%となります

現事業区分	旧事業区分	サービス名	活動内容
日常事業	新規	ケアマネ.com	ケアマネジャー向けコミュニティサイト。 掲示板、最新ニュース等提供、会員数約54,000人
		けあとも	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
		安心介護	介護をする家族向けコミュニティサイト。 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	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。認知症に関する老舗サイト
		介護用品百貨店	福祉用具の通販サービス
		カイポケビス	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、会員事業所数約13,000。現在業界第3位
非日常事業	人材紹介	ケア人材バンク	ケアマネジャー向け人材紹介サービス。 当社の創業事業であり、業界知名度高。年間約4,200人が登録
		PTOT 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サービス。 年間約10,000人以上が登録
	メディア	カイゴジョブ	介護職向け求人情報サービス。 サイトと合同転職フェアを運営。月間60万人が利用
		ケアガク	介護/福祉学生向け就職情報サービス
	新規	かいごDB	高齢者向け住宅情報、介護事業所データベースを提供

現事業区分	旧事業区分	サービス名	活動内容
日常事業	新規	ナース専科 コミュニティ	看護師、看護学生向けコミュニティサイト。 掲示板、最新ニュース等提供。会員数約325,000人
		ピュアナース	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
		メデュケーション	医療、介護に関するセミナー情報。 約1,000件のセミナー情報を掲載
		ココヤク	薬剤師、薬学生向けコミュニティサイト。 会員数約12,000人。掲示板、最新ニュース等提供
		ナース専科 マガジン*1	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
非日常事業	人材紹介	ナース 人材バンク	看護師向け人材紹介サービス。 年間約10万人が登録する。シェア25-30%（当社推計）で業界最大手
	メディア	ナース専科 求人ナビ	看護師向け求人情報サービス。 サイトと合同転職フェアを運営。約80,000件の求人情報を掲載
		ナース専科 就職ナビ	新卒看護学生向け就職情報サービス。 病院紹介冊子（就職誌）、合同就職フェア、サイトを運営
		病院向け ソリューション	採用をはじめとした、病院の経営課題を解決するサービスを提供
AS分野		エイチエ	管理栄養士、栄養士向けのコミュニティサイト。 会員数約30,000人

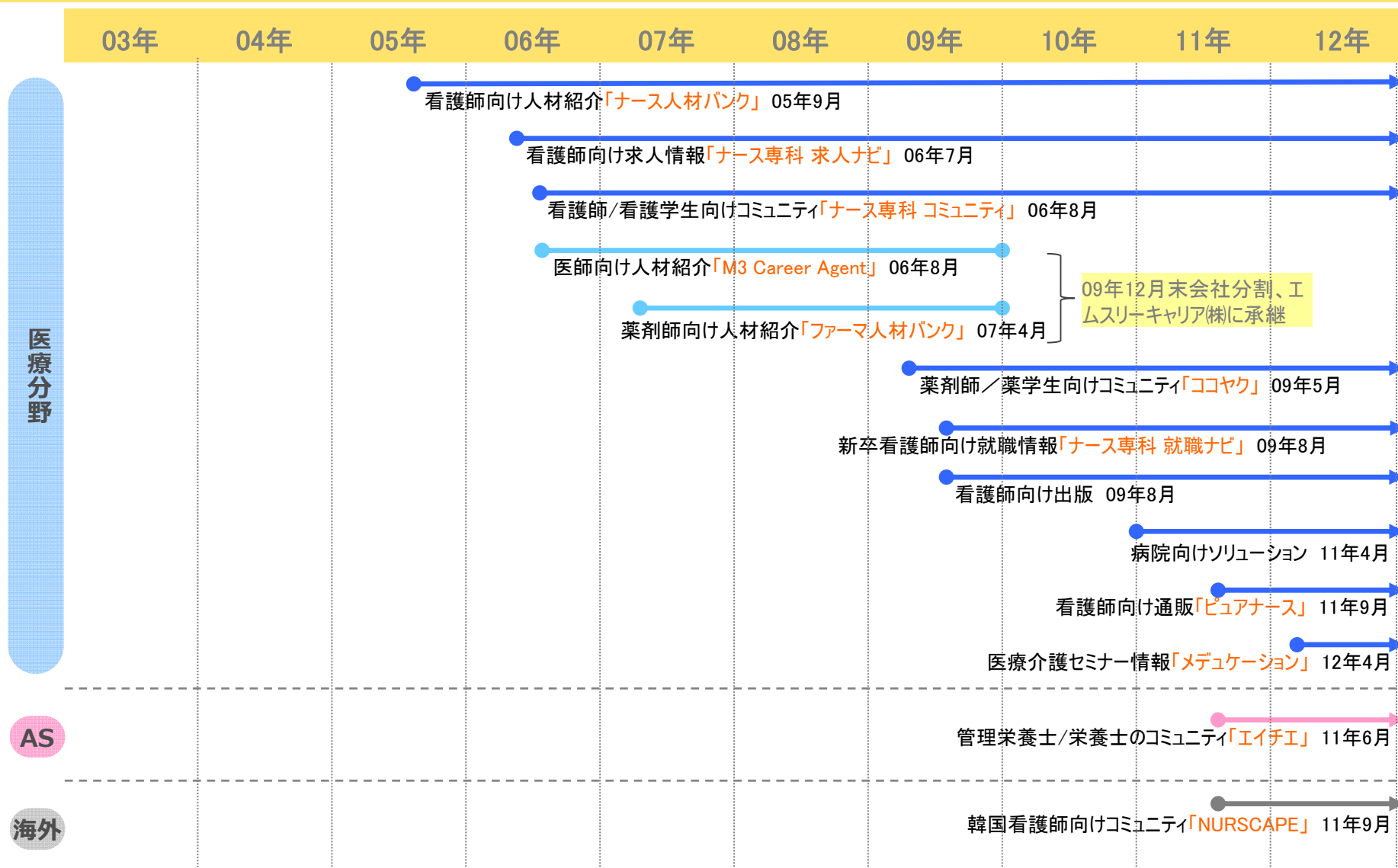
4-1

各サービスの開始時期は？①



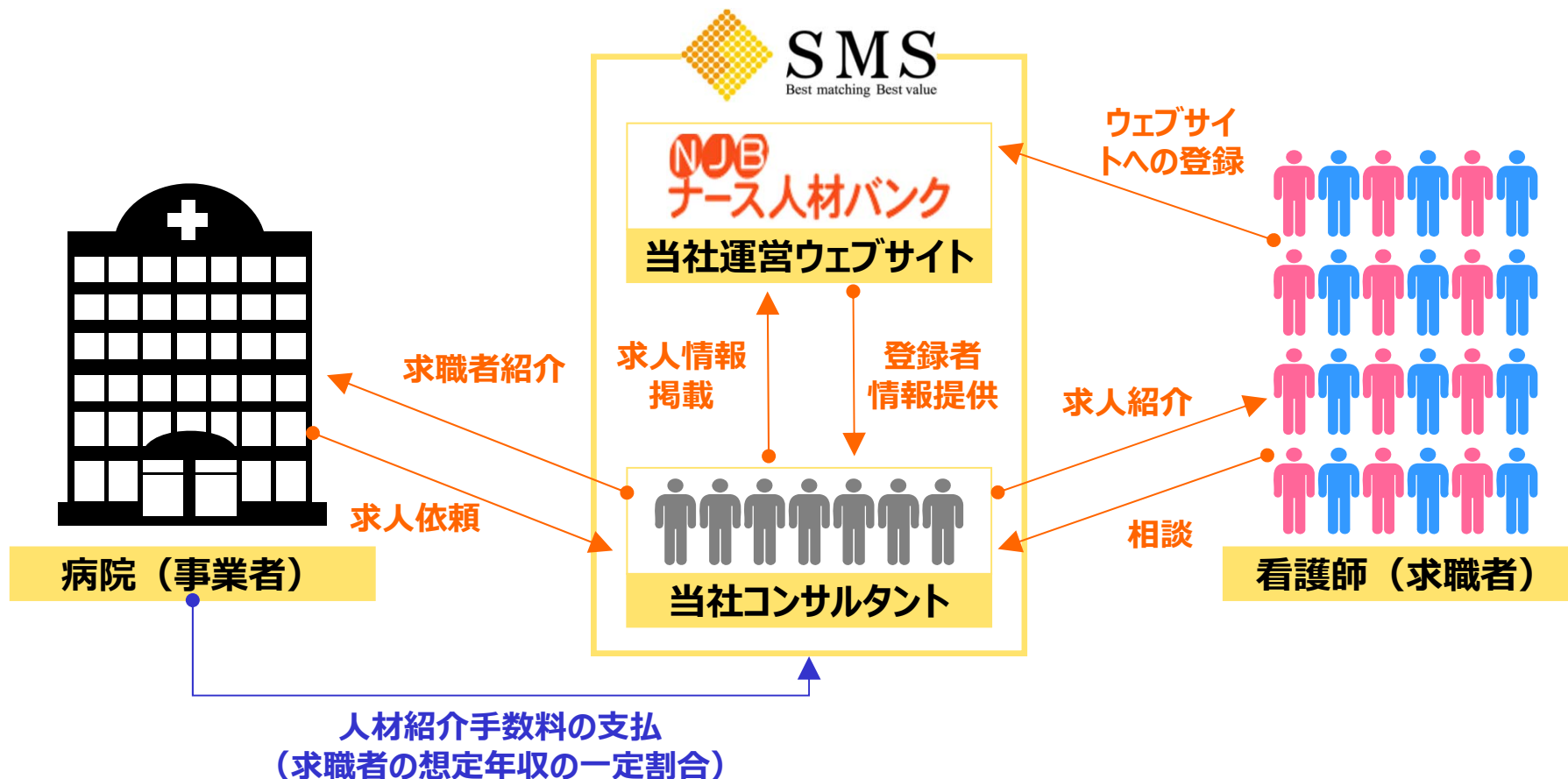
4-1

各サービスの開始時期は？②



- ✓ 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

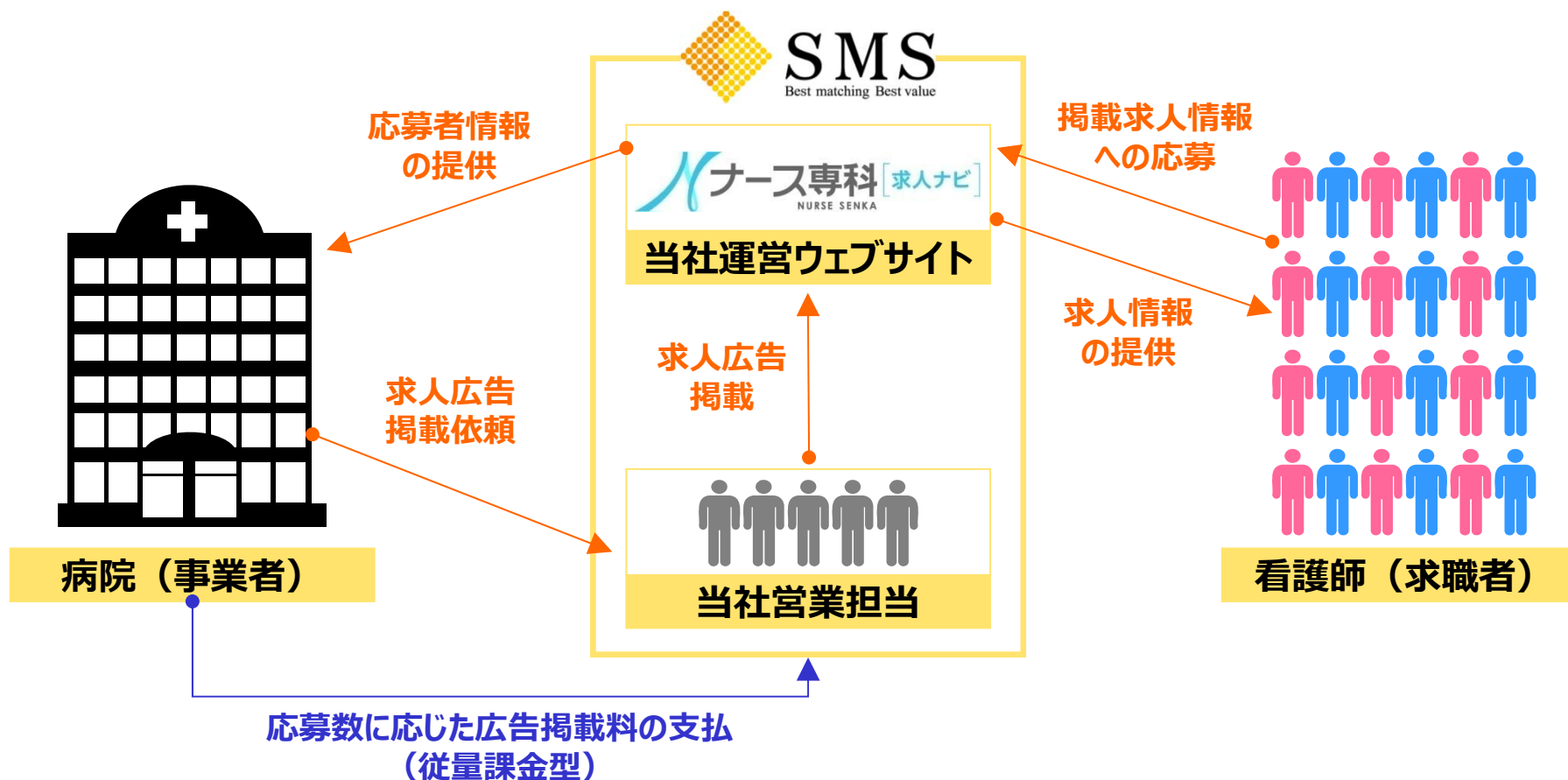
【看護師の人材紹介サービス「ナース人材バンク」の例】



4-1 求人情報のビジネスモデルは？

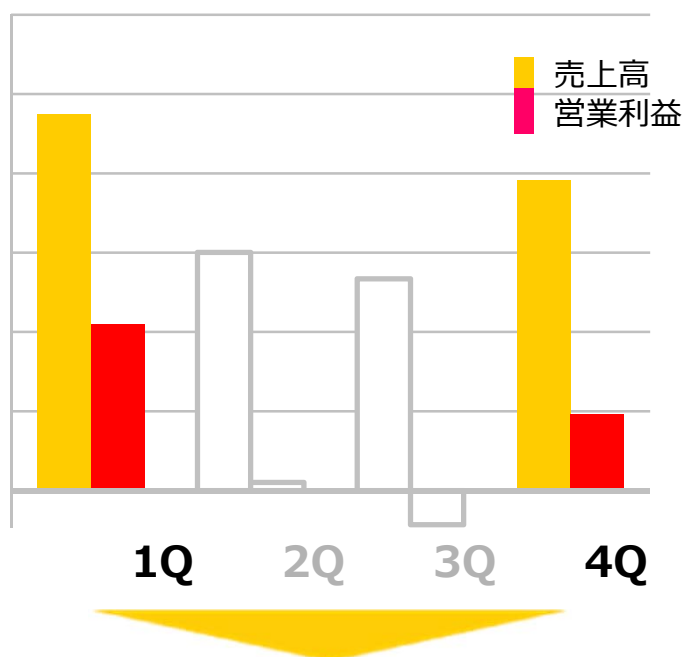
- ✓ 事業者（病院、介護事業者、人材派遣・紹介事業者等）より、求職者の求人への応募数に応じた従量課金型の広告掲載料を得る

【看護師の求人情報サービス「ナース専科求人ナビ」の例】



- ✓ 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

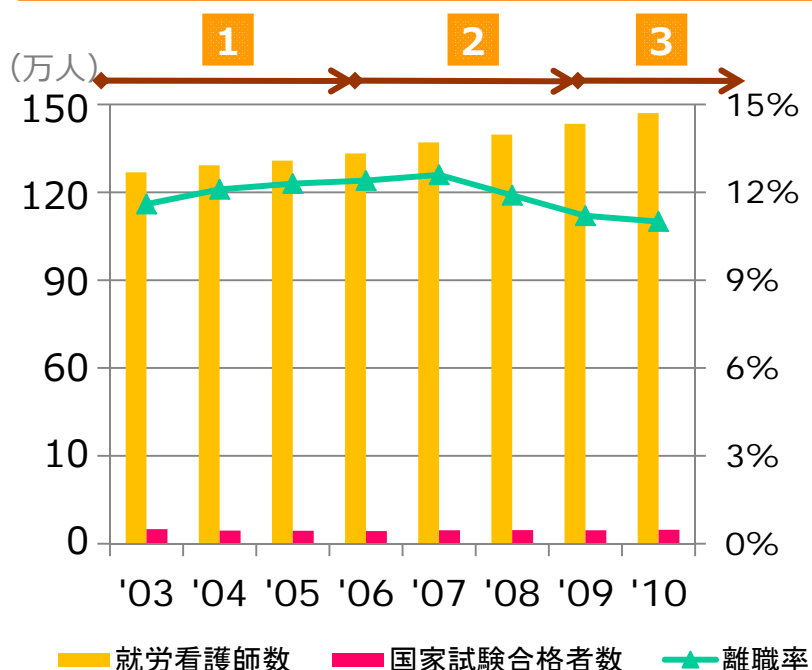
- 人材紹介
 - 求職者が事業者に入社した時点で売上高として計上されるため、人事異動が多く発生しやすい4月を含む第1四半期に売上高・営業利益が偏重する傾向がある

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

- ✓ 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*1



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
- ・特定地域で支配的な企業等が出始める

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

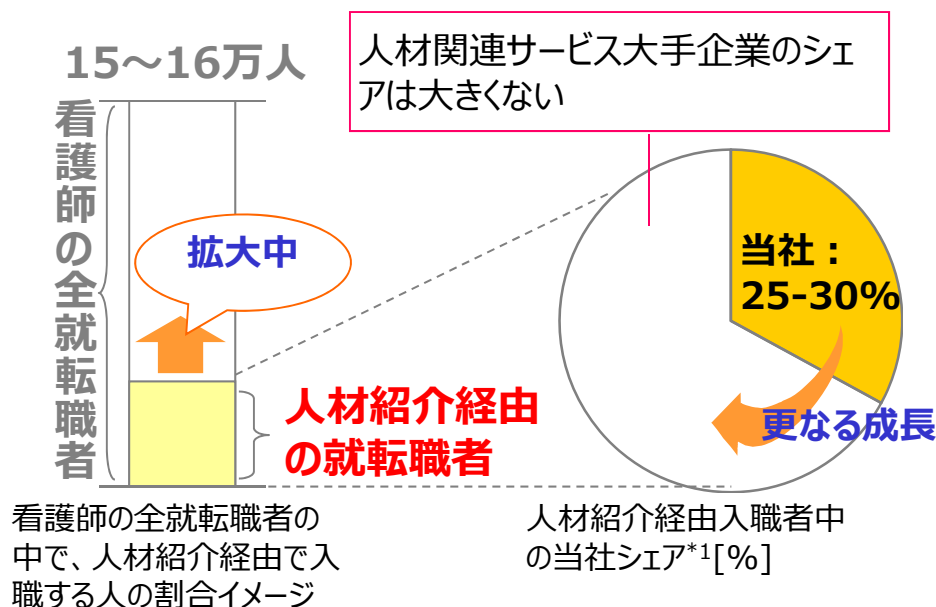
3

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



- 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
- 全就転職者シェアでは7%。拡大余地は大きい

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

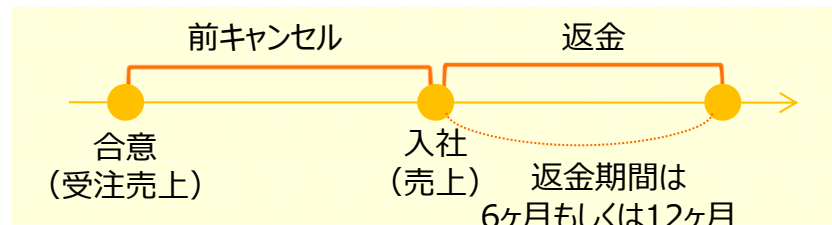
人材関連サービス大手企業が、徐々にシェアを上げてくる可能性がある

**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

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



- ・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

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）



過去の受注活動の累積が売上



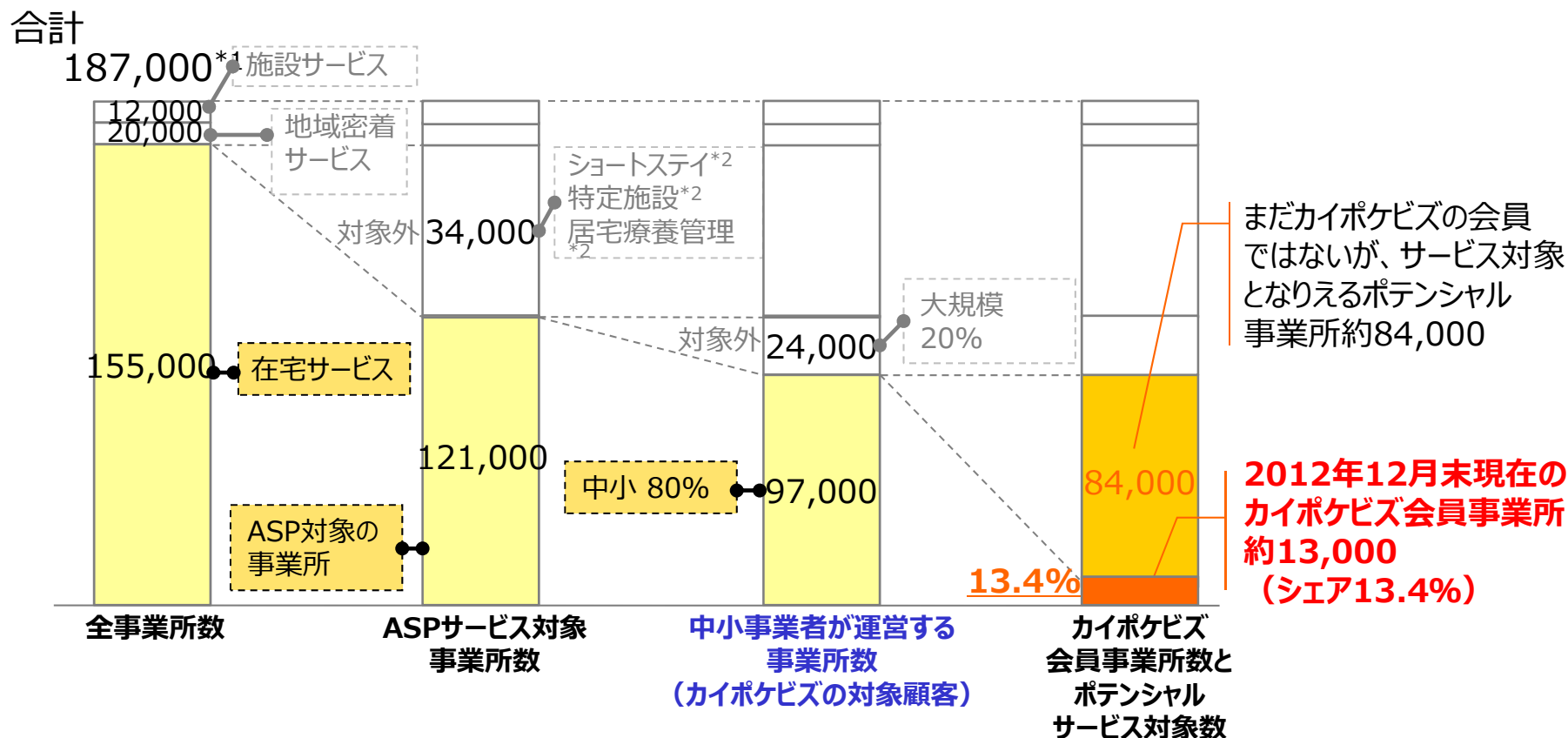
当月の活動の結果が受注売上や生産性

4-3

中小介護事業者向けサービス（カイポケBiz）の対象は？



- ✓ 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13%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く対象外としています

✓ 将来の高齢化を見すえ、各国の文化、政策等に適した事業を開発・育成

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
搜夢司（北京）諮詢服務有限公司	2009年 9月	中国	中国の介護、医療分野のコンサルティング、事業開発を実施。子会社にて家政婦紹介事業を展開中
SMS KOREA CO., LTD.	2011年 1月	韓国	韓国の介護、医療分野の研究及び事業開発を実施
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20.1万）、求人、e-learning等も展開中。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、医療分野の研究及び事業開発を実施。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*1	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
SENIOR MARKETING SYSTEM SDN. BHD.	2013年 1月	マレーシア	マレーシアでの研究及び事業開発を目的として子会社設立予定

社名	設立	設立国	活動内容
台湾健康宅配科技 股份有限公司 (i- health社) (予定)	2013年 5月予定*1	台湾	介護施設等に慢性病処方薬を宅配するサービスを運営。孫会社化
PT.SMS INDONESIA(予定)	2013年 5月予定	インドネ シア	インドネシアでの事業展開の統括、リサーチ及び事業開発を目的として 子会社設立予定
PT.INFOYASA MEDITAMA SEJAHTERA	2013年 4月	インドネ シア	50%出資予定。CORFINA社との合併会社。 メディカルツーリズム等の医療情報サービスを運営予定。非連結
SMS THAILAND CO., LTD. (予定)	2013年 5月予定	タイ	タイでのリサーチ及び事業開発を目的として子会社設立予定

社員構成比は？

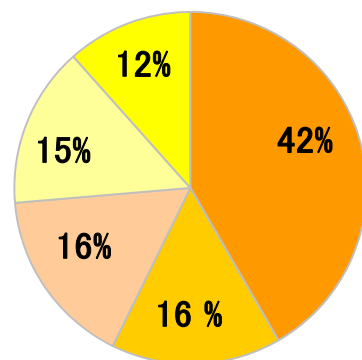
⇒ 2013年3月31日時点での社員数の内訳は以下のようになっております。

連結社員数	578名
株式会社エス・エム・エス	475名
介護	53名
医療	331名
事業開発	15名
管理	58名
その他	18名
子会社及び孫会社	103名
国内	29名
海外	74名

株主構成は？

【2013年3月31日時点】

株主総数
2,990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2013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 : 03-6721-2403 (2013年5月7日より)