

株式会社エス・エム・エス (2175 東証第一部)

2014年3月期 (第11期) 第1四半期  
決算および会社説明資料

---

2013年7月31日 (水)



**SMS**  
Best matching Best value

**1**

**企業理念、基本戦略**

**P3-P14**

**2**

**2014年3月期 第1四半期 連結決算**

**P16-P24**

**3**

**よくある質問**

**P26-P50**

<b>1</b>	<b>企業理念、基本戦略</b>	<b>P3-P14</b>
<b>2</b>	2014年3月期 第1四半期 連結決算	P16-P24
<b>3</b>	よくある質問	P26-P50

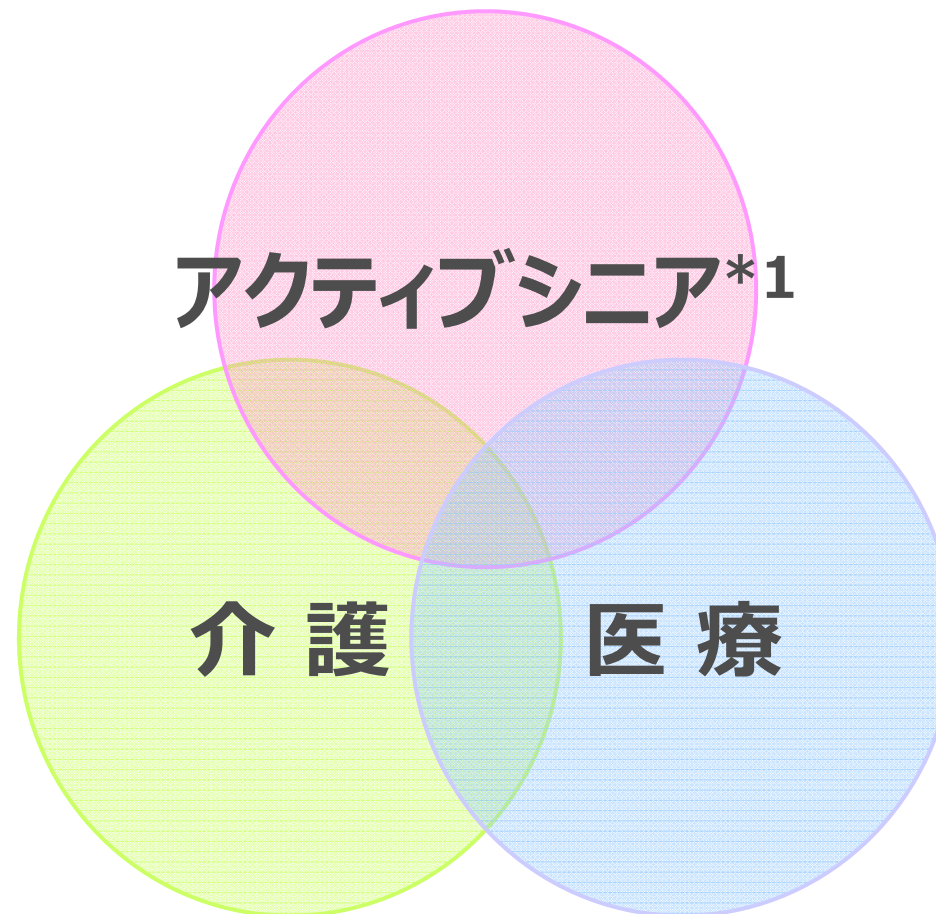
## 【エス・エム・エス企業理念】

**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

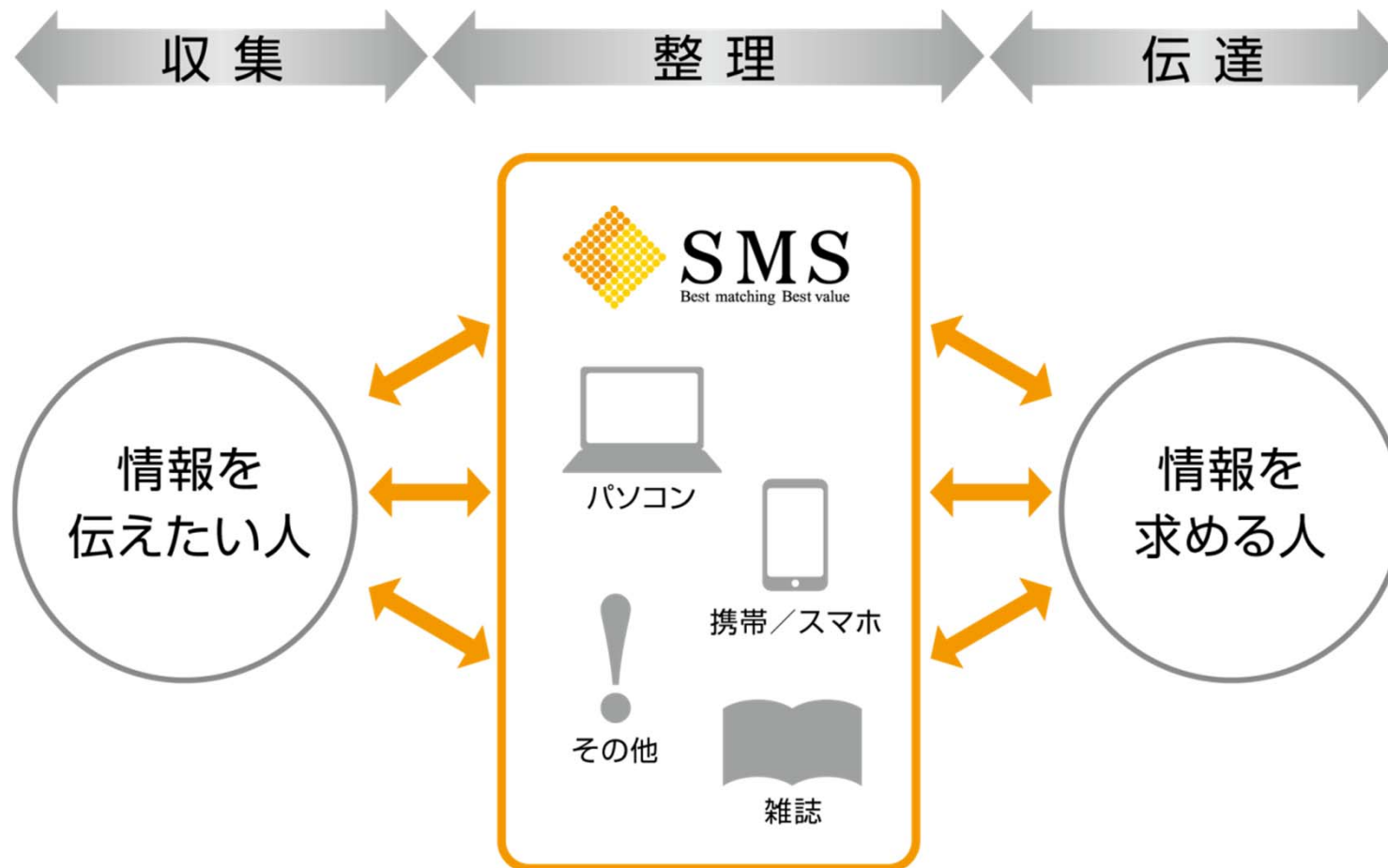
# 1 「高齢社会」に求められる事業領域

- ✓ 「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

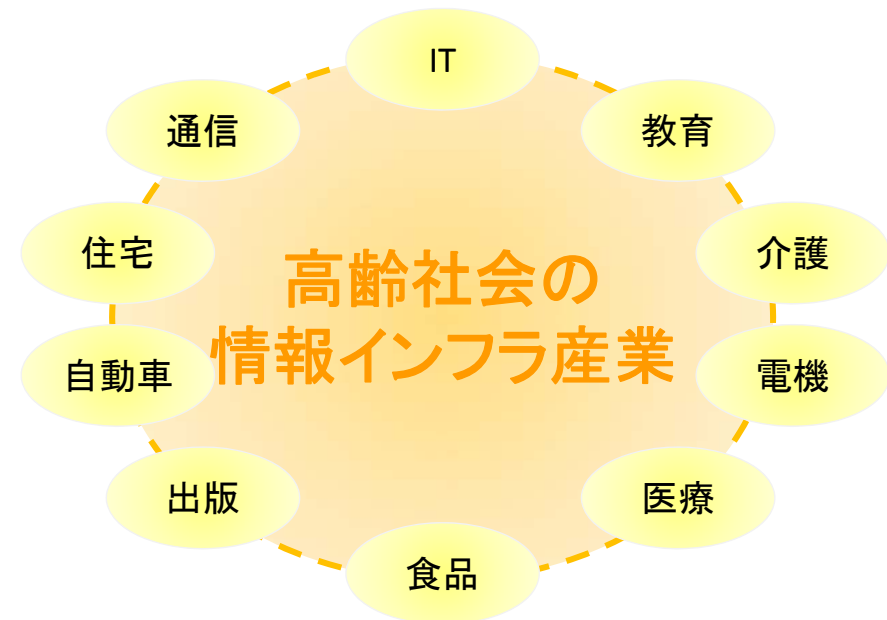
人口動態

社会保険制度

高齢社会における人々の関心

・・・etc.

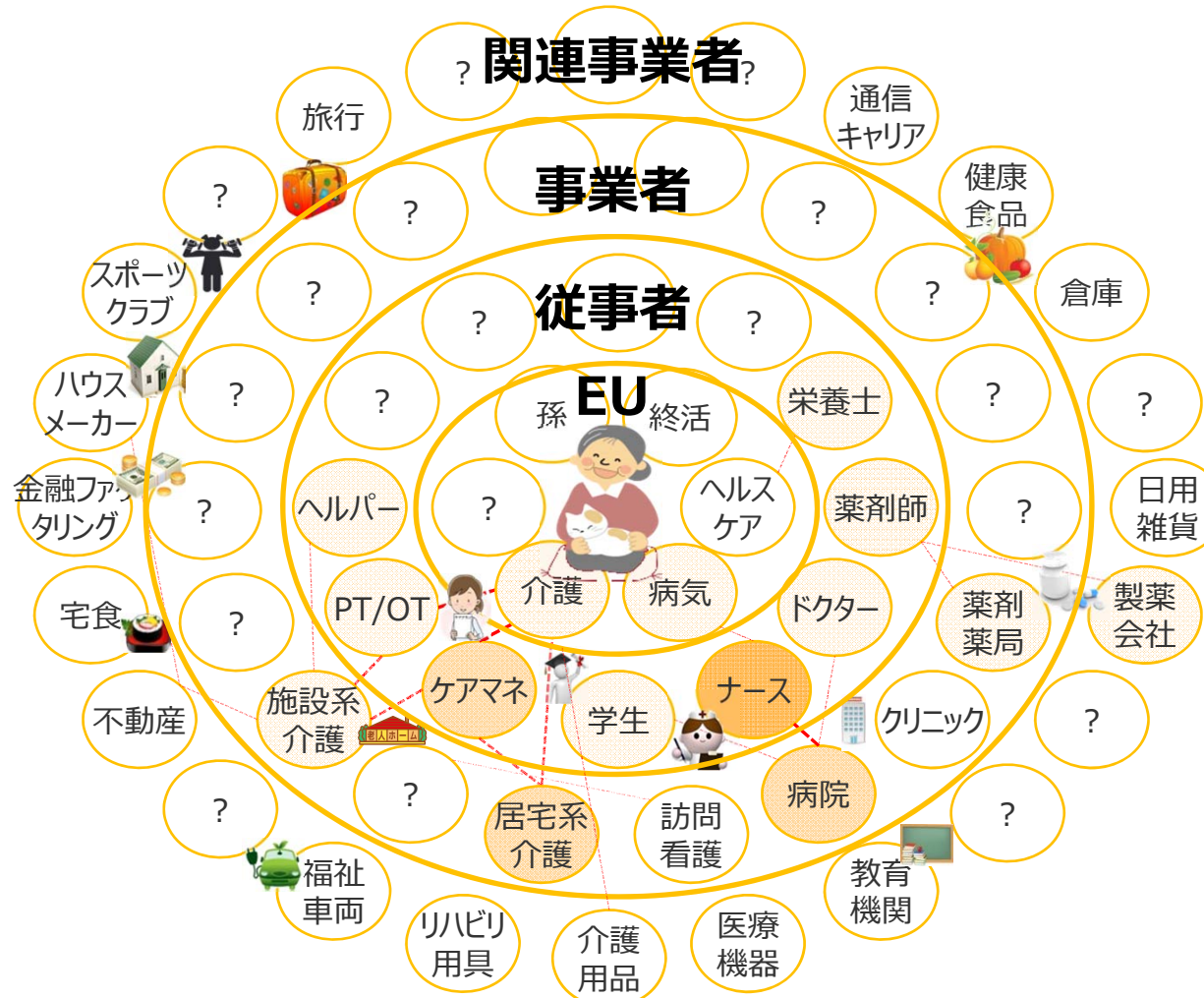
高齢社会の情報インフラは、  
新たな産業として成立



※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

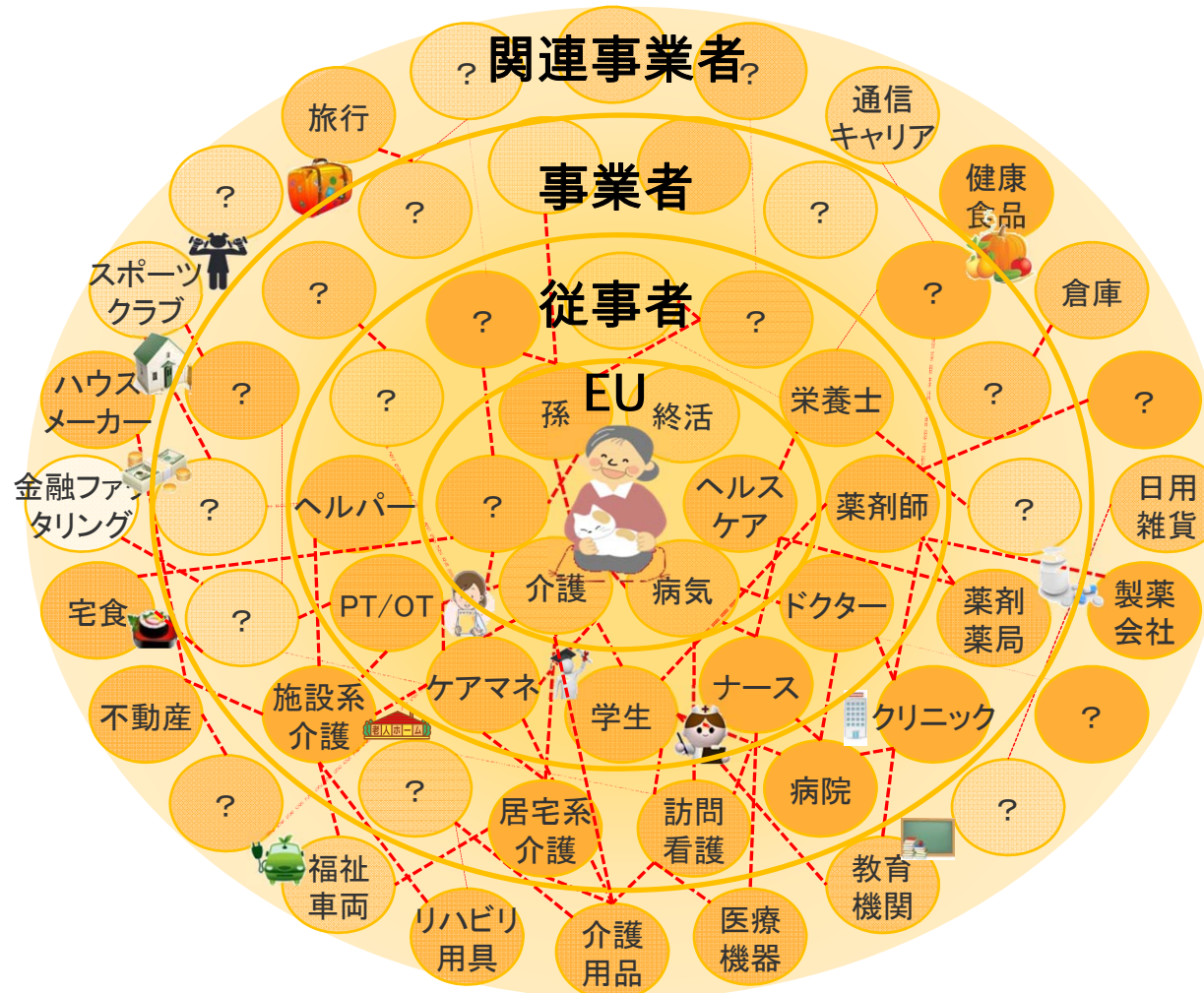


※上記はイメージ



# 1 市場認識：高齢社会の情報インフラ産業の姿（将来）

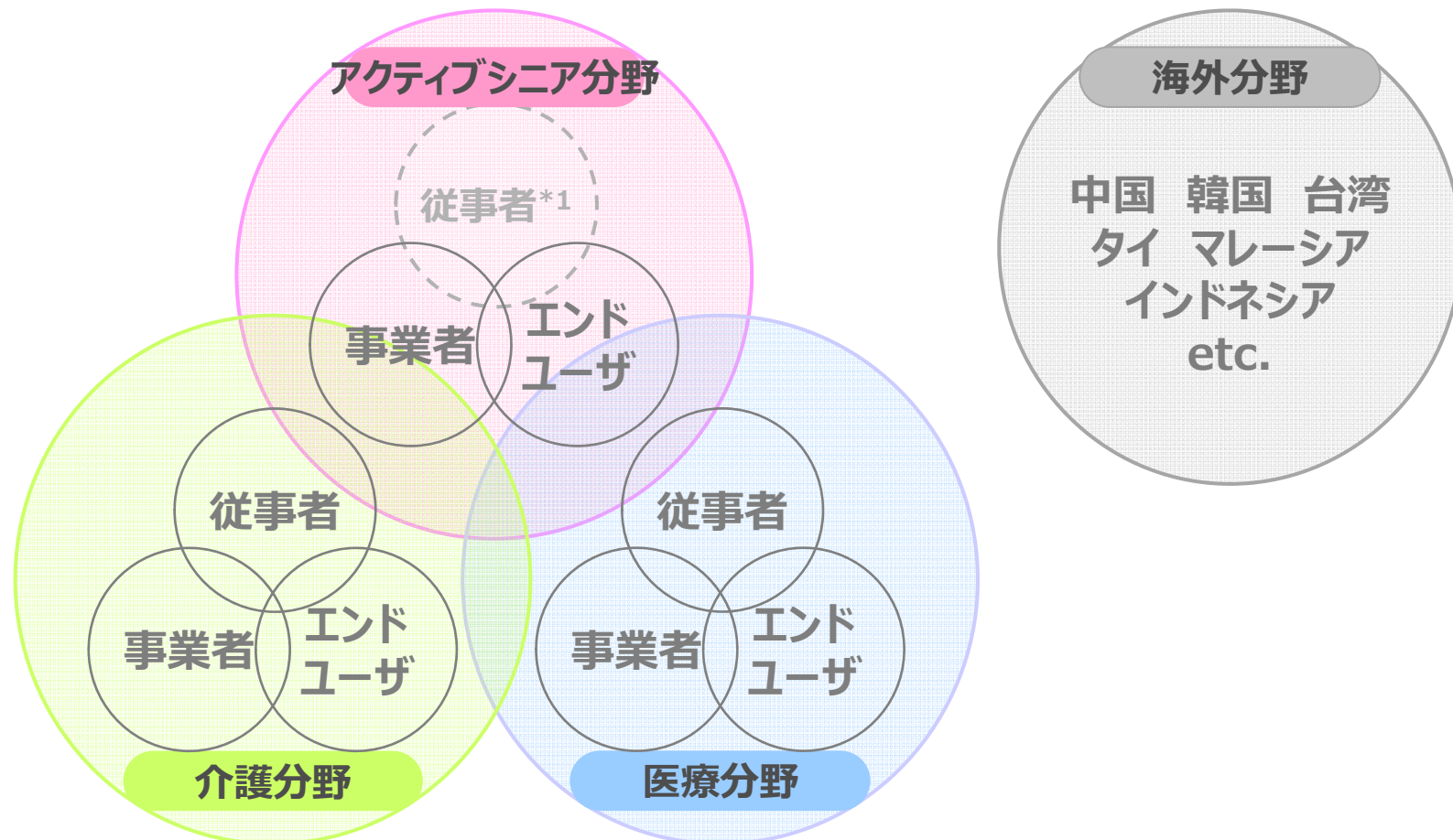
✓ 膨大な事業機会に対して、様々なサービスを次々と数多く生み出し、サービス間シナジーを形成し、高齢社会の情報インフラ産業を形作っていく



※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

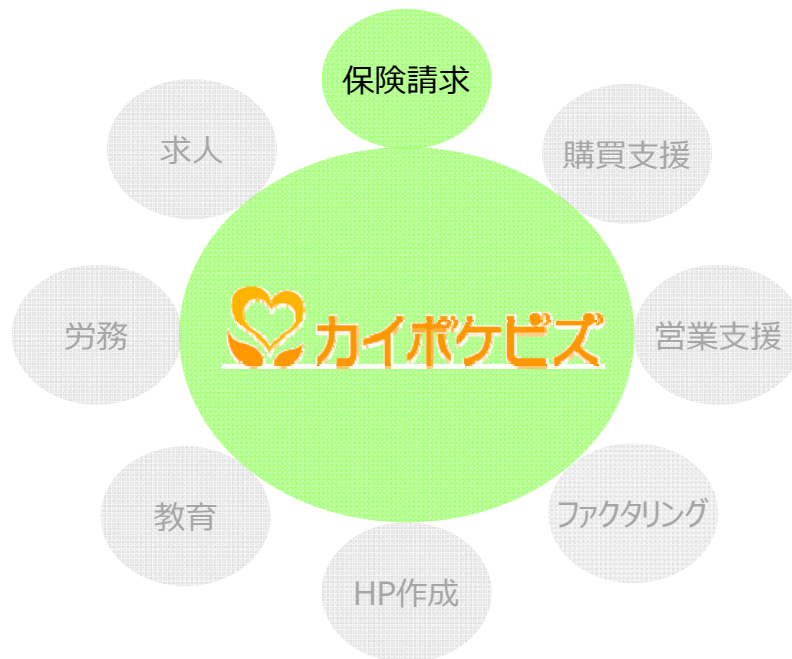
- ✓ 「日常利用サービス」\*1により囲い込みを推進
- ✓ 囲い込みをベースに「日常利用サービス」、「非日常利用サービス」\*2の双方の事業拡大を目指す



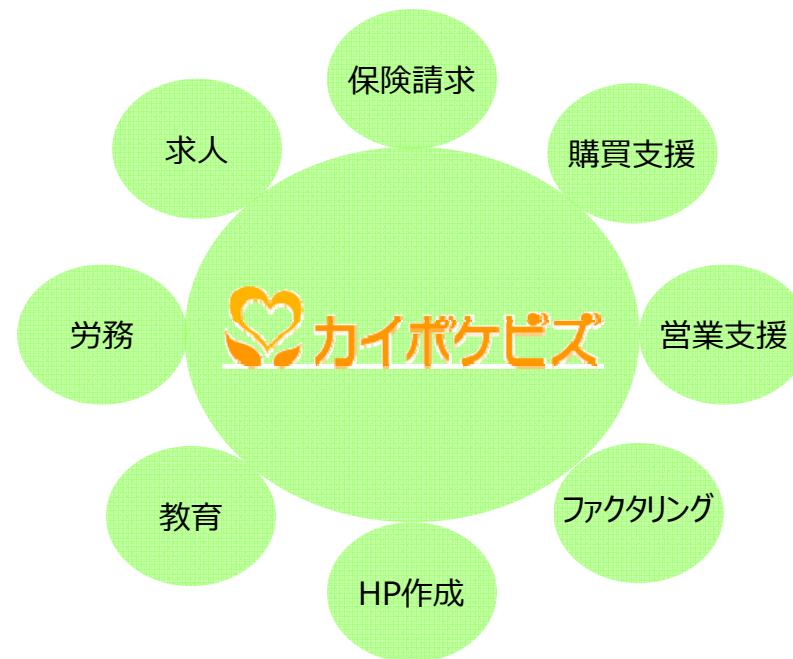
# 1 基本戦略：中小介護事業者困り込みの例\*1

- (1) 日常的に利用する介護保険請求システムをASPで安価に提供、会員を獲得し困り込みを推進（現在まで）
- (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、ビジネスポータルへ。提供価値を上げ、顧客単価を向上（今後）

## (1) 会員獲得時のサービス提供範囲



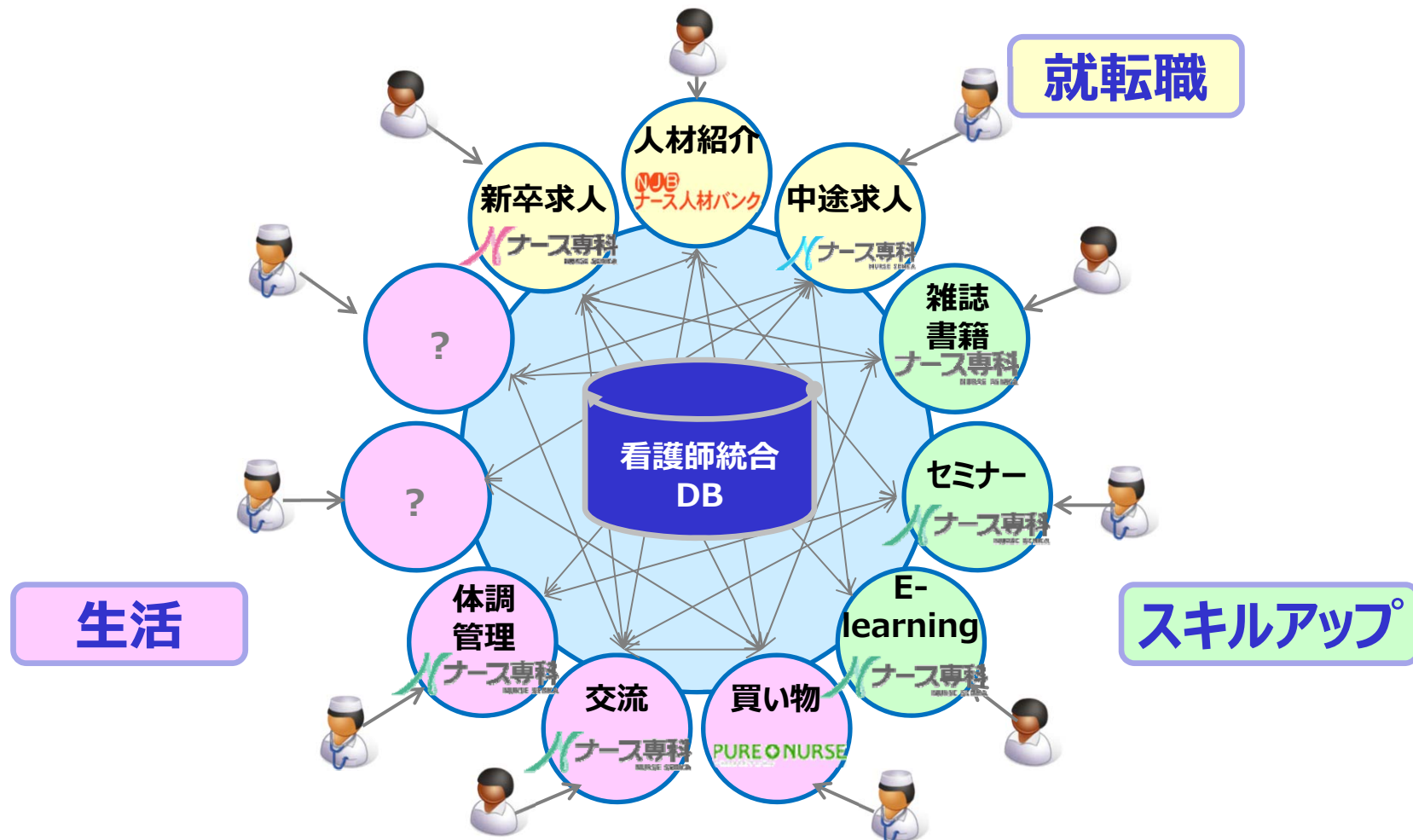
## (2) ビジネスポータル化後のサービス提供範囲



\*1：介護事業者のうち8割は中小規模であり、その数は約10万事業所。業界構造から中小事業者が残り続けるマーケットであるため、中小介護事業者を困り込むことが重要

# 1 基本戦略：看護師困り込みの例

- ✓ 生活やスキルアップ等、日常的ニーズに即した多様なサービスを提供、困り込み
- ✓ 就転職等、非日常的ニーズを適時にとらえ適切に人材紹介サービス等へ誘導
- ✓ 看護師が当社サービス内で循環することにより、ライフタイムバリューを最大化

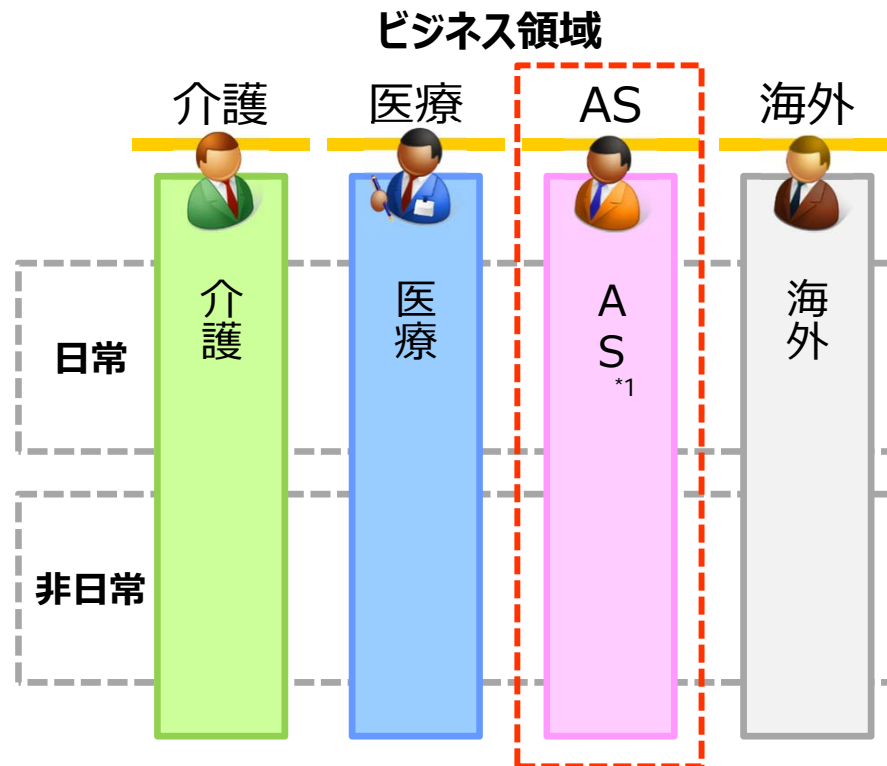


# 1 2014年3月期の取り組み

- ✓ 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

# 1 今後の成長について

- ✓ 既存事業の成長を継続しながら、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（運営事業）の成長	<ul style="list-style-type: none"><li>• キャリア関連は人手不足の進展により拡大余地大</li><li>• 日常化の推進と生産性の向上により成長を実現</li></ul>
②カイポケビズの成長	<ul style="list-style-type: none"><li>• 会員事業所数を拡大</li><li>• ビジネスポータル化を推進、収益を拡大</li></ul>
③介護、医療新規事業の成長	<ul style="list-style-type: none"><li>• 介護：エンドユーザ向け衣食住関連サービスを展開</li><li>• 医療：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</li></ul>
④海外分野、AS分野の成長	<ul style="list-style-type: none"><li>• 海外：アジアに早期に展開、国や地域にあわせ事業を開発、育成</li><li>• AS：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</li></ul>

1	企業理念、基本戦略	P3-P14
2	<b>2014年3月期 第1四半期 連結決算</b>	<b>P16-P24</b>
3	よくある質問	P26-P50



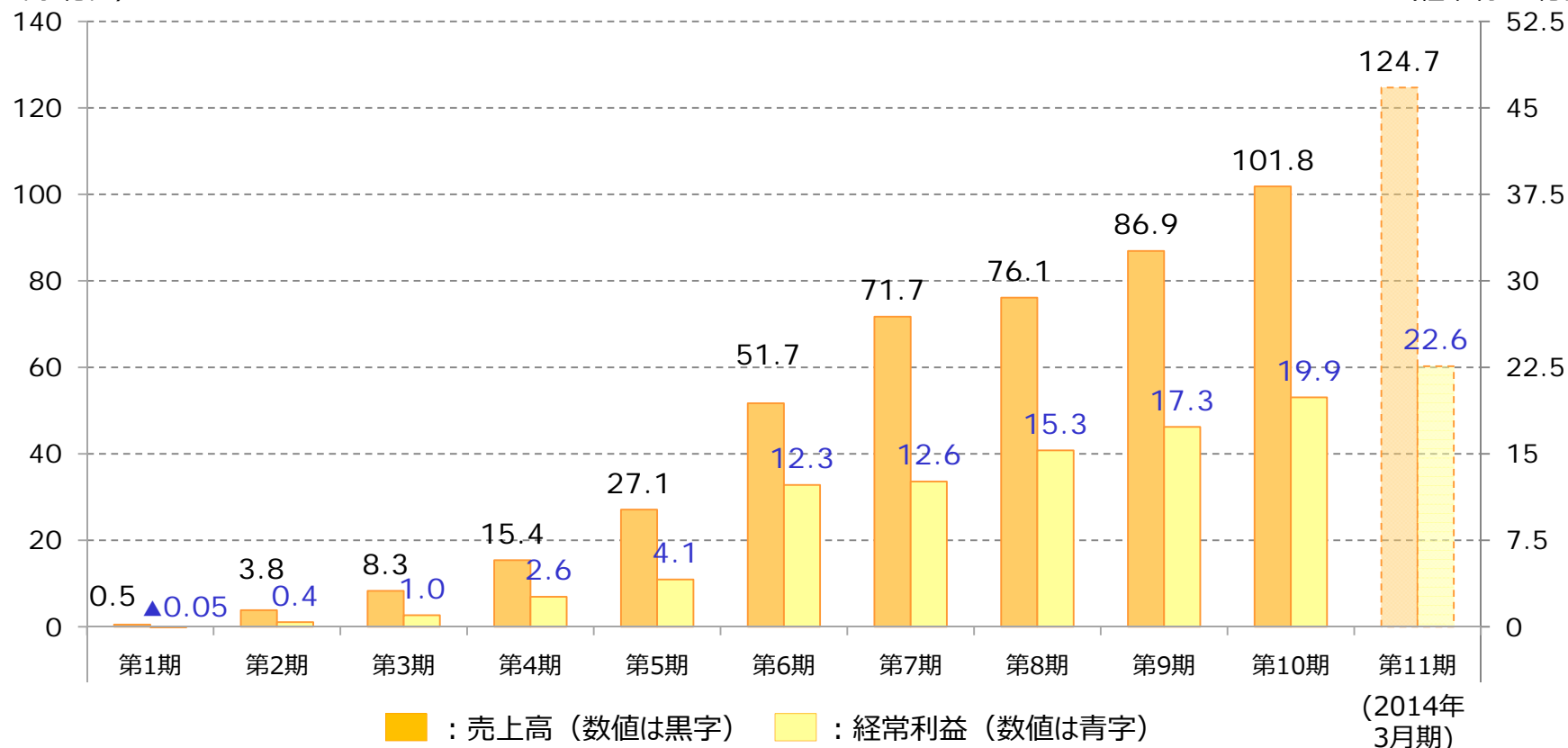
## 2 業績推移と2014年3月期計画

- ✓ 売上高124億（23%増）、経常利益22億（14%増）を計画
- ✓ 10期連続\*1での増収増益を計画

### 創業以来の売上高、経常利益推移\*2

(売上高・億円)

(経常利益・億円)



## 2 2014年3月期 第1四半期 連結決算

- ✓ 前年同期比では、増収増益  
 ※計画比では、売上高はほぼ計画通り（若干下回り）、利益は上回る

### 損益計算書 [百万円]

	2013年3月期 第1四半期実績	2014年3月期 第1四半期実績	差額	前年比	2014年3月期 上期計画
売上高	3,237	3,822	+585	+18%	6,585
費用*1	2,199	2,489	+290	+13%	5,386
営業利益	1,037	1,333	+295	+29%	1,199
経常利益	1,140	1,551	+410	+36%	1,383
当期純利益	733	1,021	+287	+39%	847

## 2 前年同期での差異要因

- ✓ 売上は、運営事業、開発育成事業のほぼすべてのサービスで増加
- ✓ 費用は、売上高比率で減少

### 2014年3月期1Q PLの昨対差額及び差異要因 [百万円]

	1Q差額	要因 (対前年同期)
売上高	+585	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 運営事業*1は主に看護師人材紹介が人員の増加、新商品の受注増加等により大きく増加</li> <li>• 開発育成事業*1は主にカイポケビズが会員事業所数の伸びにより増加</li> </ul>
費用	+290	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 売上高費用比率が減少 (2.8%減少 [前期1Q:67.9% 今期1Q:65.1%]) →広告宣伝の効率化や採用の遅れ等が要因</li> </ul>
営業利益	+295	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 運営事業*1は営業利益が増加</li> <li>• 開発育成事業*1は海外を中心に投資が増加し、営業利益が減少</li> </ul>
経常利益	+410	<ul style="list-style-type: none"> <li>• エムスリーキャリアからの持分法投資利益が増加</li> </ul>
当期純利益	+287	-

\*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、現状は運営事業は大半が非日常事業、開発育成事業は日常事業となっています

## 2 計画に対する進捗状況及び今後の見通し

- ✓ 1Qにおいて、経営指標としている当期純利益は順調に推移
- ✓ 2Q以降、売上が計画通り進捗するかは現時点において不透明。売上の進捗に応じて当期純利益は変動するため、業績予想は半期・通期共に据え置き

### 計画に対する進捗状況

	進捗状況*1	差異要因	今後の見通し
当期純利益	◎	・売上は若干下回りも、費用が計画を下回ったため	・通期での当期純利益の達成を目指す
売上	○	・運営事業*2は計画通り ・開発育成事業*2は計画を下回り	・媒体力や生産性の向上、新規事業の立ち上がり等を見込んでおり、計画通り進捗するかは現時点では不透明
費用	◎	(費用は計画を下回る) ・採用活動を含む運営事業及び開発育成事業の投資の進捗が遅れたため	・売上の進捗に応じて費用をコントロールしていく

\*1：今期1Q時点で、◎：計画を上回っている項目 ○：ほぼ計画通りの項目 △：計画を下回る項目  
×：計画を大きく下回る項目。費用は利益インパクトで表示（費用が計画に対し減少していれば、◎or○）

\*2：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、現状は運営事業は大半が非日常事業、開発育成事業は日常事業となっています

## 2 介護分野 困り込み状況\*1と今後3年の戦略

### 中小介護事業者



中小介護事業者の  
13%が会員



カイポケビズを  
保険請求システムから  
ビジネスポータルへ

関連事業者

介護職

【従事者】

ケアマネ

中小介護事業者

要介護者  
家族

大手介護  
事業者

【事業者】

【エンドユーザ】

### ケアマネジャー

ケアマネドットコム

ケアマネの40%が会員



ケアマネの影響力\*2を  
事業者へのマーケティング  
支援に活用

### 大手介護事業者



大手事業所の50%が顧客



採用プロセス全体へサービス  
提供範囲を拡大

### 要介護者・家族

安心介護 かいごDB  
kaigodb.com

介護用品百貨店

月間サイト訪問者数  
69万人



衣食住に関するサービス  
を開発、育成

\*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者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

## 2 介護分野の状況（第1四半期）

- ✓ 売上高は前年同期比56%増加
- ✓ すべてのサービスで前年同期を上回る

累計売上高比較 [百万円]

	13年3月期 1Q	14年3月期 1Q	前年比
日常	75	136	+82%
非日常	386	580	+50%
合計	461	717	+56%

旧事業部門 累計売上高比較 [百万円]

	13年3月期 1Q	14年3月期 1Q	前年比
人材紹介	208	302	+45%
メディア	177	270	+52%
新規事業	75	143	+91%
合計	461	717	+56%

### 業績ポイント（前年同期）

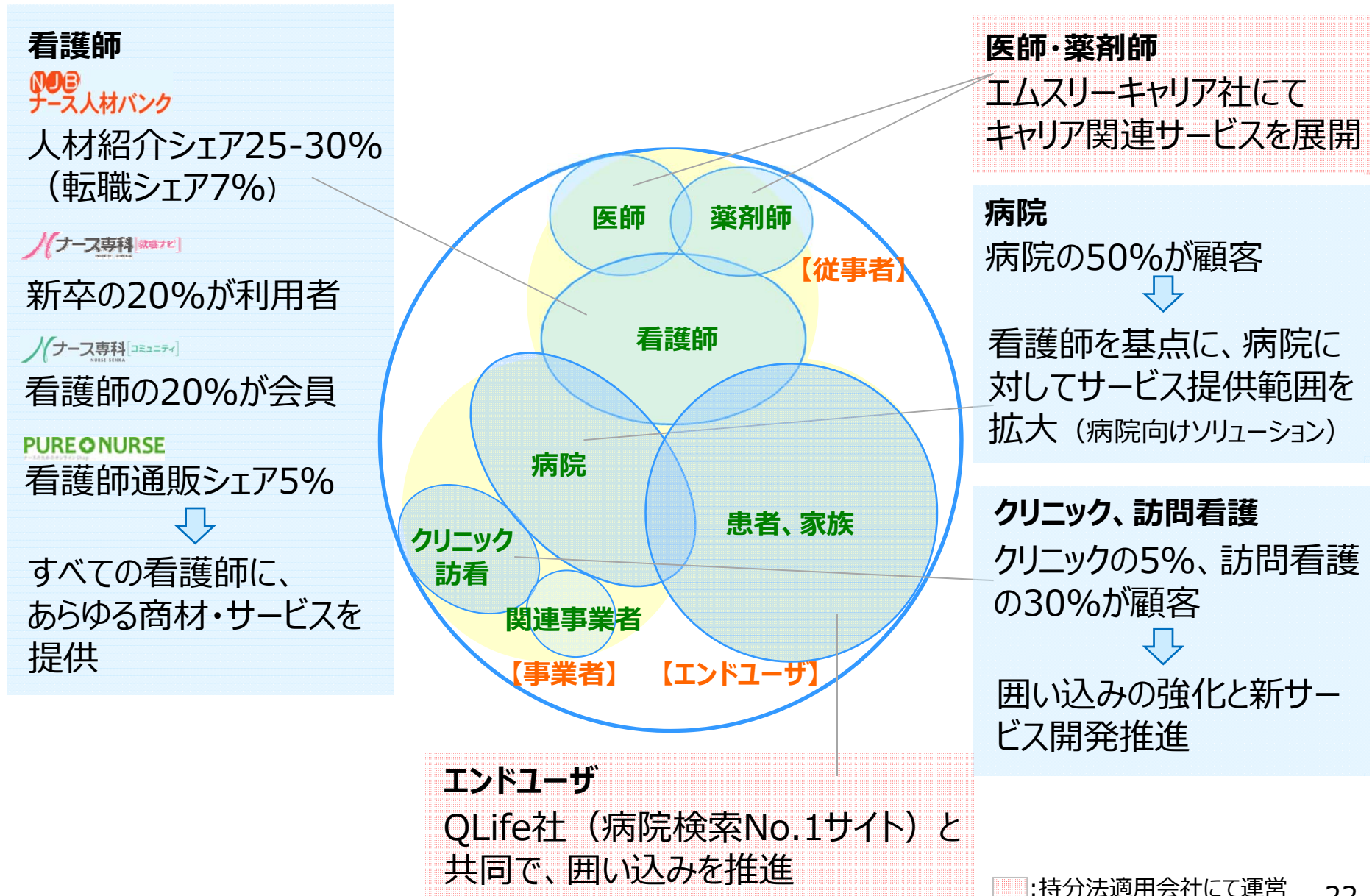
日常

- 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、前期末と比べ約1,100事業所増加  
年度目標17,500に対し、順調に推移（2013年3末13,000→2013年6末14,100）

非日常

- 人材紹介は、前年同期より大きく成長
  - コンサルタント数は増加（13年3月期1Q平均13名→14年3月期1Q平均16名）
  - 生産性は大きく向上。前期3Q、4Qに引き続き、今期1Qにおいても過去最高を記録  
（1人当たり成約者数年間：13年3月期1Q平均約4.0名→14年3月期1Q平均約5.5名）
- 介護職向け求人情報は、媒体力向上や新商品の受注増加により大きく成長
- 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 現在の囲い込み状況\*1と今後3年の戦略



## 2 医療分野の状況（第1四半期）

- ✓ 売上高は前年同期比11%増加
- ✓ 看護師人材紹介を含め非日常事業が順調に推移

累計売上高比較 [百万円]

	13年3月期 1Q	14年3月期 1Q	前年比
日常	213	197	▲7%
非日常	2,542	2,872	+13%
合計	2,755	3,070	+11%

旧事業部門 累計売上高比較 [百万円]

	13年3月期 1Q	14年3月期 1Q	前年比
人材紹介	2,334	2,646	+13%
メディア	231	241	+5%
新規事業	190	182	▲4%
合計	2,755	3,070	+11%

### 業績ポイント（前年同期）

#### 日常

- 看護師向け通販はカタログ発刊時期の影響により前年同期を下回ったものの、コミュニティとの連携等により、web経由での売上は順調に増加

#### 非日常

- 人材紹介は前年同期より成長
  - コンサルタント数は増加（13年3月期1Q平均195名→14年3月期1Q平均205名）
  - 生産性は同等  
（1人当たり成約者数年間：13年3月期1Q平均約3.5名→14年3月期1Q平均約3.5名）
- 病院向けソリューションは前年同期より大きく成長



## 2 海外分野の状況（第1四半期）

- ✓ 韓国看護師向けコミュニティ「Nurscape」の売上が増加
- ✓ 引き続き積極的にアジア全体でリサーチ及び事業開発を推進

海外分野 累計売上高比較 [百万円]

	13年3月期 1Q	14年3月期 1Q	前年比
合計	20	31	+58%

### ポイント（前年同期）

#### 海外

- 韓国：看護師向けコミュニティ「Nurscape」を活かした求人情報の売上が増加
- 台湾：介護施設や個人向けに慢性病処方薬宅配サービスを運営するiHealth社を子会社化
- シンガポール：アジア事業の統括等を目的とした子会社の設立を決議（7月に設立済み）
- 上海、インド：現地でのリサーチ及び事業開発等を目的とした子会社の設立を決議

<b>1</b>	<b>企業理念、基本戦略</b>	<b>P3-P14</b>
<b>2</b>	<b>2014年3月期 第1四半期 連結決算</b>	<b>P16-P24</b>
<b>3</b>	<b>よくある質問</b>	<b>P26-P50</b>

- 3-1: 会社概要・サービス紹介
- 3-2: 外部環境
- 3-3: 看護師人材紹介の詳細
- 3-4: 中小介護事業者向けビジネスポータル(カイポケBiz)の詳細
- 3-5: 海外展開
- 3-6: その他

<b>社名</b>	株式会社エス・エム・エス 【英語表記】SMS CO.,LTD. ※SMS=Senior Marketing System の略			
<b>設立</b>	2003年4月4日（2014年3月期：第11期目）			
<b>拠点</b>	国内：全国16事業所			
<b>役員</b>	代表取締役社長 諸藤 周平 取締役：信長努、後藤夏樹、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			
<b>上場市場</b>	東京証券取引所 市場第一部（証券コード:2175）			
<b>関連会社 (10社)</b>	<table border="0"> <tr> <td style="vertical-align: top;">           ■ 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         </td> <td style="vertical-align: top;">           ■ 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]            台灣健康宅配科技股份有限公司[台湾]         </td> <td style="vertical-align: top;">           ■ 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]         </td> </tr> </table>	■ 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] 台灣健康宅配科技股份有限公司[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]
■ 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] 台灣健康宅配科技股份有限公司[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]		

## 3-1

## 業績等推移\*1



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
売上高	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	53.3	65.3	51.9	54.4	54.8	65.2	69.2	72.3	74.1
ROE (%)	▲124.9	16.3	17.3	29.9	24.8	42.1	30.2	27.1	24.3	23.8
配当額/1株 (円)	-	-	-	-	-	500	500	1,000	1,200	1,600
配当性向 (%)	-	-	-	-	-	6.8	6.8	11.6	12.3	13.6

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

### 3-1

## 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24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 中小介護事業者向けビジネスportal カイボケピズ 福祉用具通販 介護用品百貨店 認知症情報ポータル 認知症ねっと <a href="http://www.ninchisho.net">http://www.ninchisho.net</a>	看護師向けコミュニティ ナース専科[コミュニティ] ココヤク 看護師向け通販 PURE NURSE 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 栄養士の知恵が詰まったコミュニティ エイチエ	韓国看護師向けコミュニティ Nurscape
非日常事業	人材紹介	ケアマネジャー向け人材紹介 COE ケア人材バンク	PT/OT/ST向け人材紹介 PT/OT 人材バンク PT/OT JINZAI BANK	看護師向け人材紹介 NOB ナース人材バンク	介護施設等向け薬剤宅配サービス (iHealth)
	メディア	介護職向け求人情報 介護学生向け求人情報 介護学生求人情報サイト ケアガク <a href="http://www.caregaku.com/">http://www.caregaku.com/</a> 高齢者住宅情報*2 かいごDB <a href="http://kaigodb.com">kaigodb.com</a>	看護師向け求人情報 ナース専科[求人ナビ] 看護師向け求人情報 ナース専科[就職ナビ] 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 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

- ✓ 現状は介護2割、医療8割
- ✓ 看護師人材紹介が全社売上高の約6割を占める

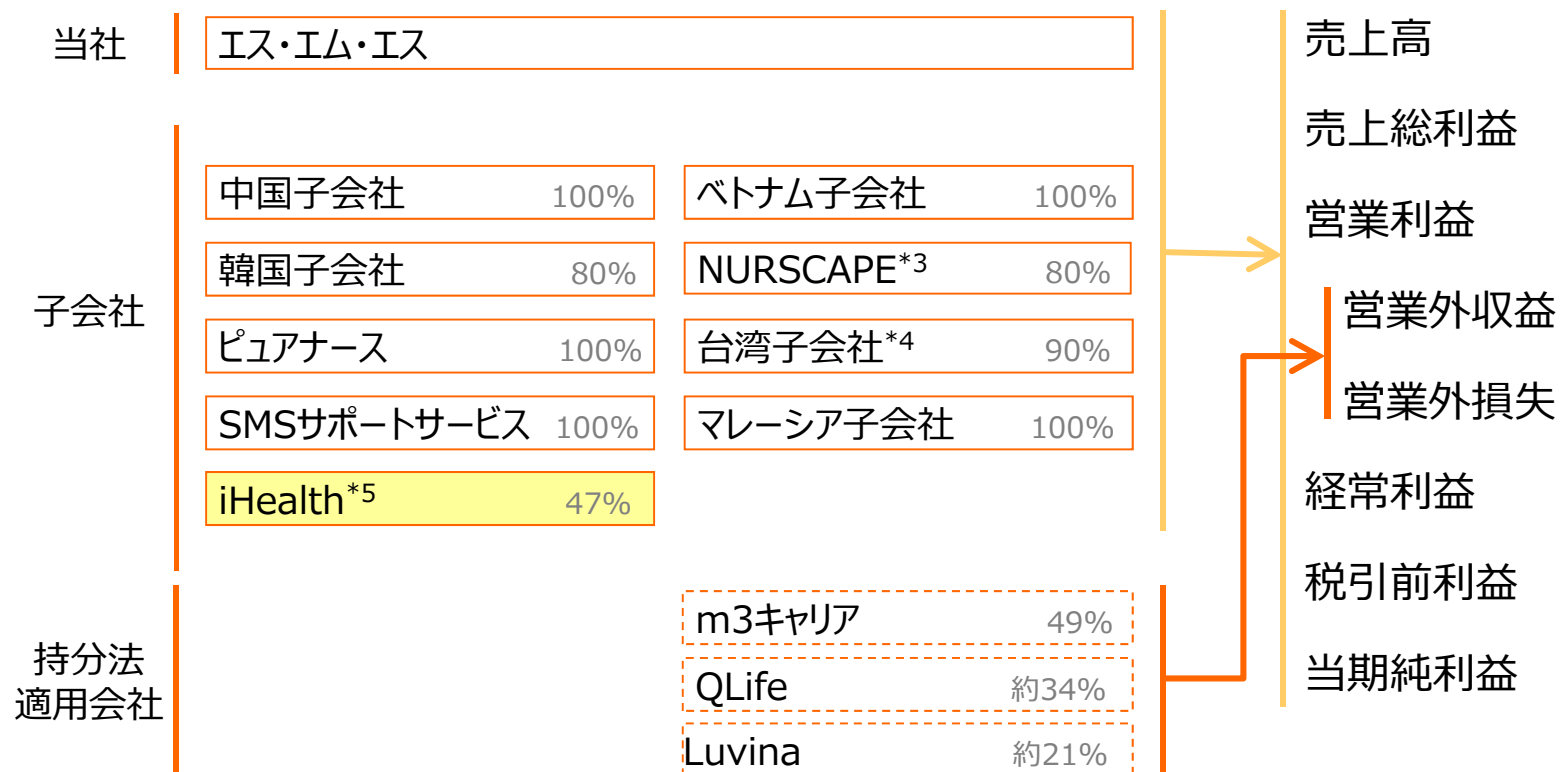
**分野、事業区分別売上構成（2013年3月期、%は売上構成）**

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%）
<b>日常事業</b> （12億円、12%）	<b>4億円、4%</b> ・9割が介護保険請求ソフト（カイポケビズ）の売上	<b>8億円、8%</b> ・8割が看護師向け通販の売上	<b>1億円、1%</b> ・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
<b>非日常事業</b> （89億円、88%）	<b>15億円、15%</b> ・8割が人材紹介、求人情報の売上	<b>73億円、72%</b> ・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、2013年3月期では運営するサービスはなく、売上もなし

✓ 当社の連結対象は、当社、子会社9社、持分法適用会社3社の計12社

### 当社グループの連結体制\*2



■ FY13 1Qに新たに加わった会社

\*1：2013年6月末時点 \*2：表中の%は当社の出資比率

\*3：FY13 1Qに当社はNURSCAPEの株式を韓国子会社から譲受け。当社直接保有となり、当社の出資比率は64%から80%となりました

\*4：FY13 1Qに台湾子会社代表からの出資により増資を実施。当社の出資比率は100%から90%となりました

\*5：親会社である台湾子会社の当社持分が90%、iHealthの台湾子会社持分が52.5%のため、当社出資比率は47%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57,000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
		カイポケビズ	現在は介護保険請求システムをASPで提供。 利用事業所数は急増、会員事業所数約14,100。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/福祉系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サービス。 介護事業所のデータベースを提供、希望者に有料老人ホーム等を紹介

### 3-1

## 各サービスの詳細は？（医療、AS分野）



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330,000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会員数の増加と利用頻度を高める
		メデュケーション	医療、介護、福祉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13,000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
		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100,000件の求人情報を掲載
	メディア	ナース専科 就職ナビ	看護学生向け求人情報サービス。 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35,000人

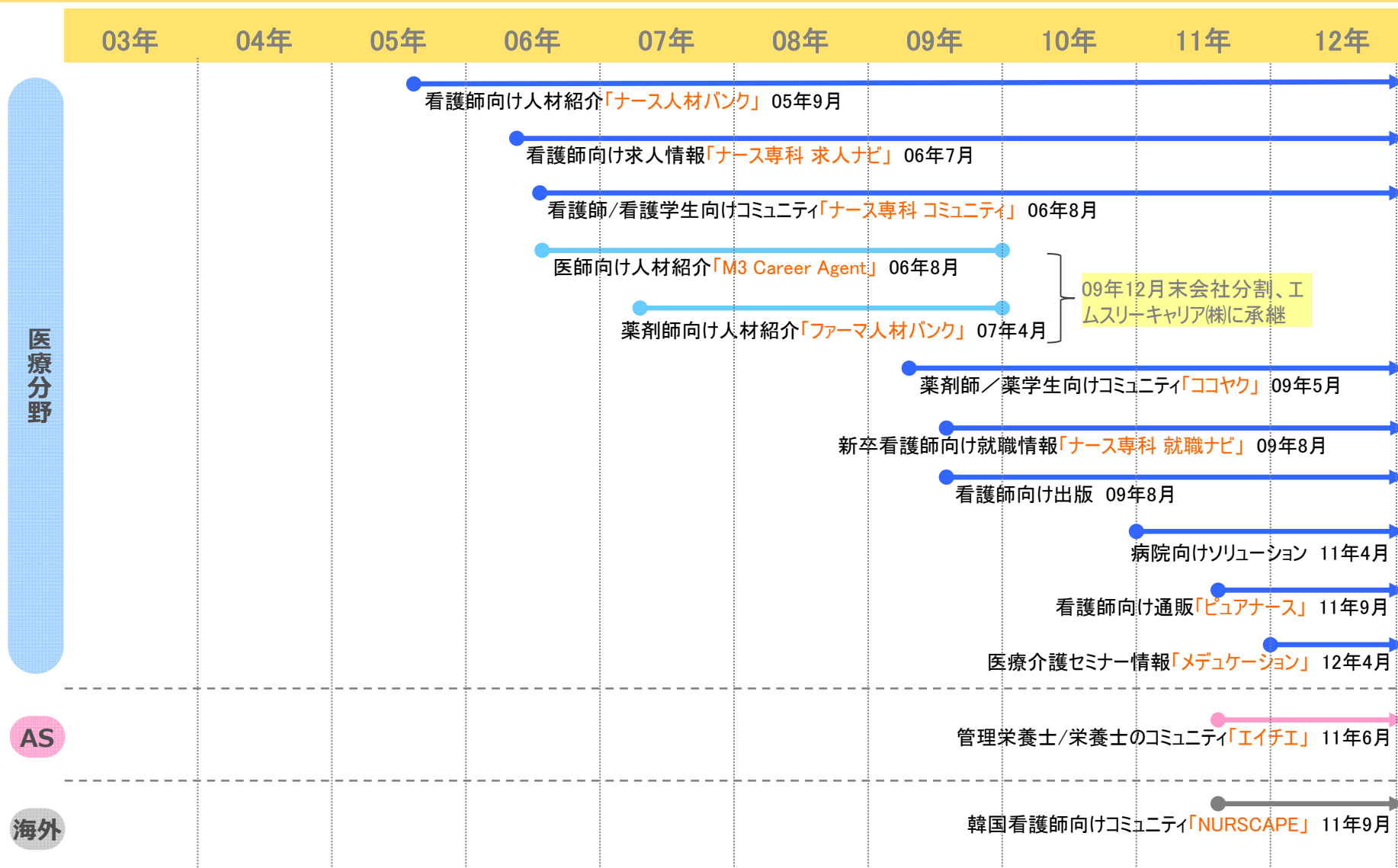
# 3-1

## 各サービスの開始時期は？①



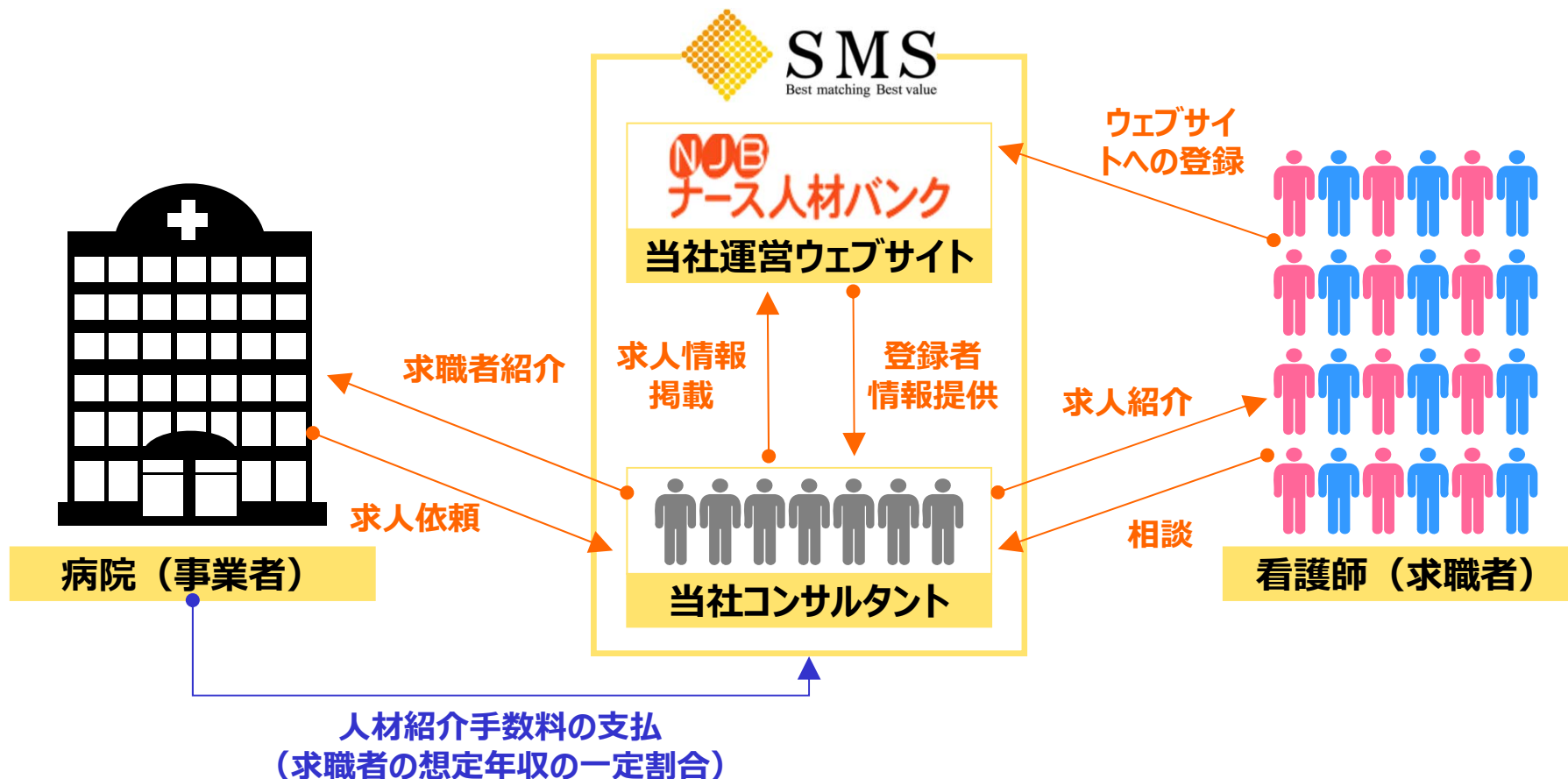
# 3-1

## 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

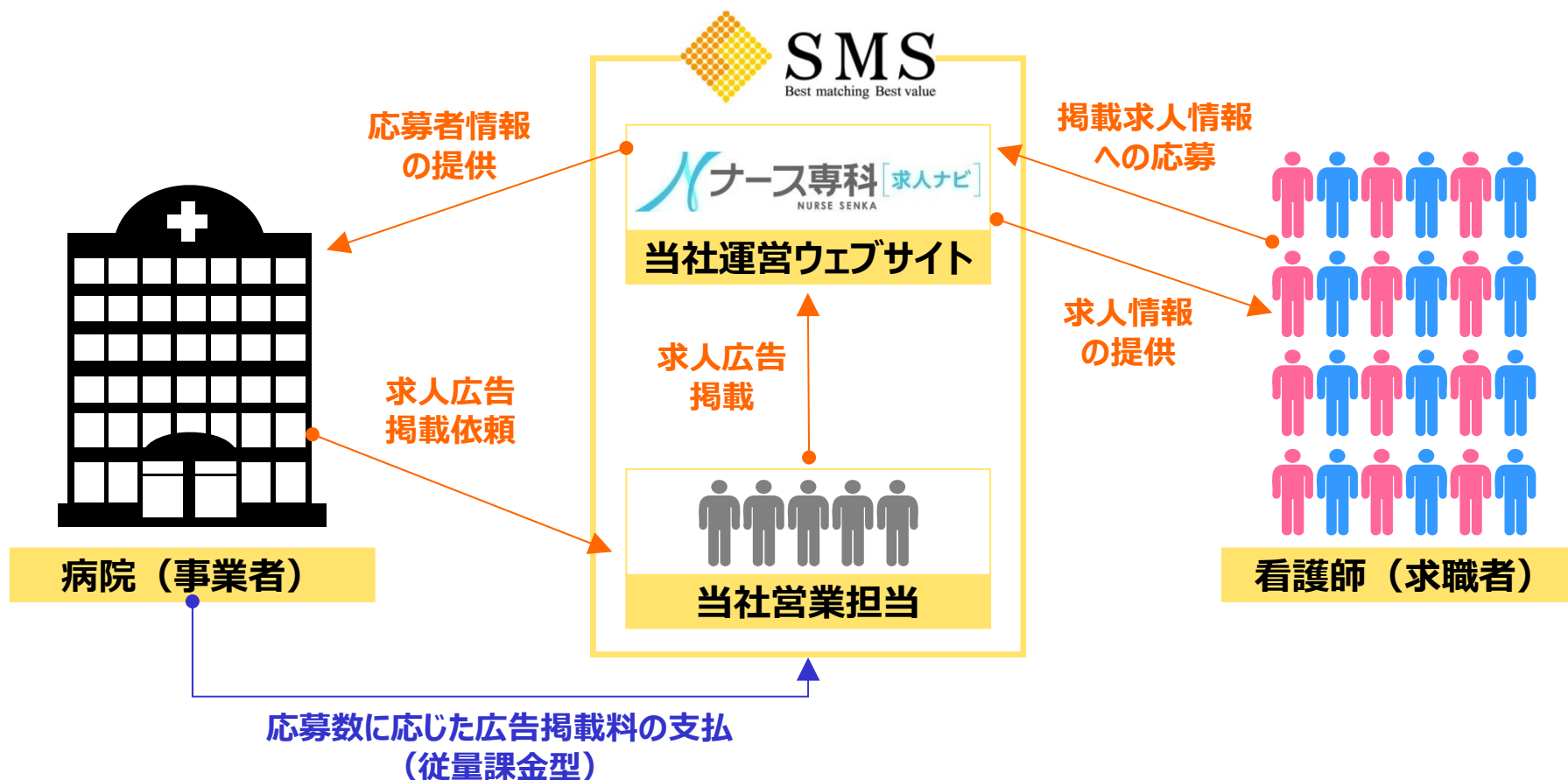
## 【看護師の人材紹介サービス「ナース人材バンク」の例】



### 3-1 求人情報のビジネスモデルは？

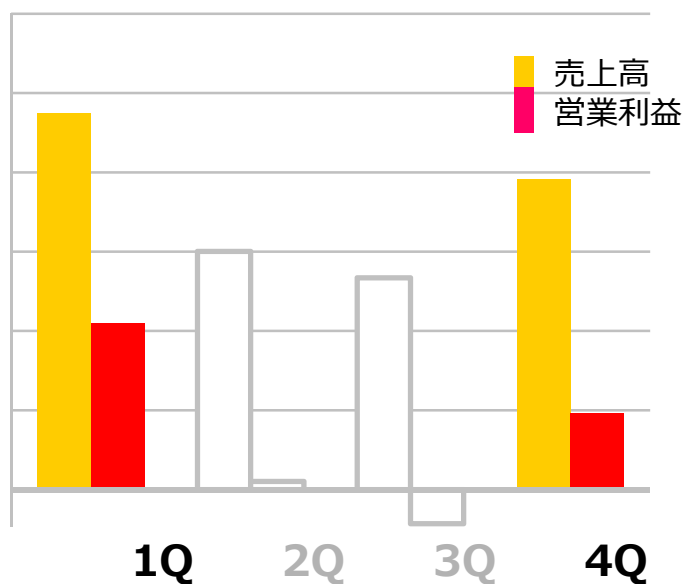
- ✓ 事業者（病院、介護事業者、人材派遣・紹介事業者等）より、求職者の求人への応募数に応じた従量課金型の広告掲載料を得る

#### 【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4四半期に売上高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

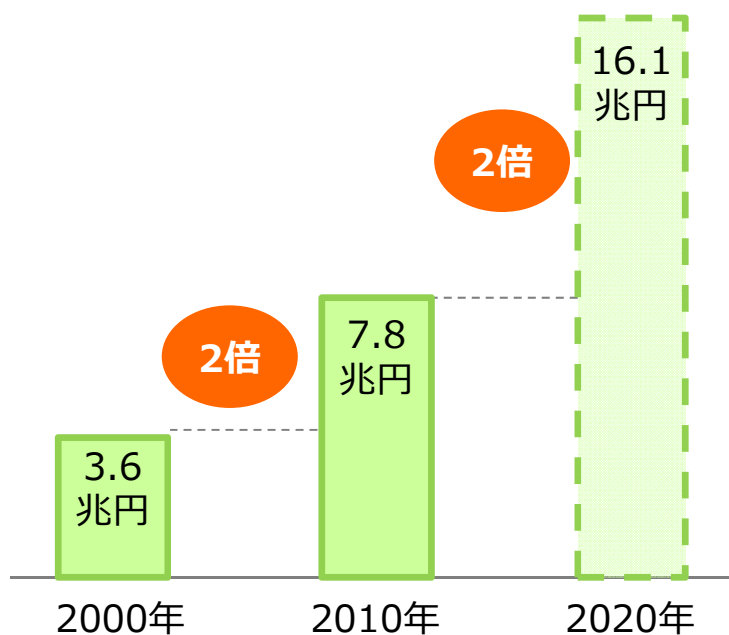
#### 第4四半期に偏重する事業

- 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

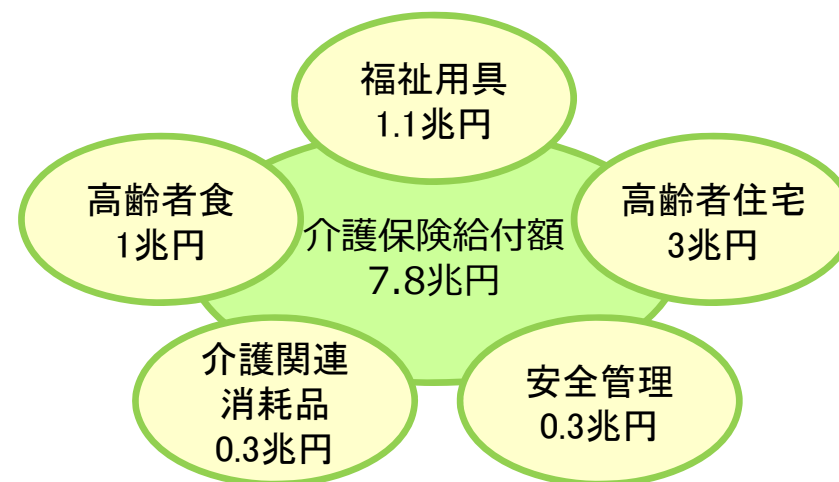
## 3-2 外部環境 介護分野

- ✓ 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

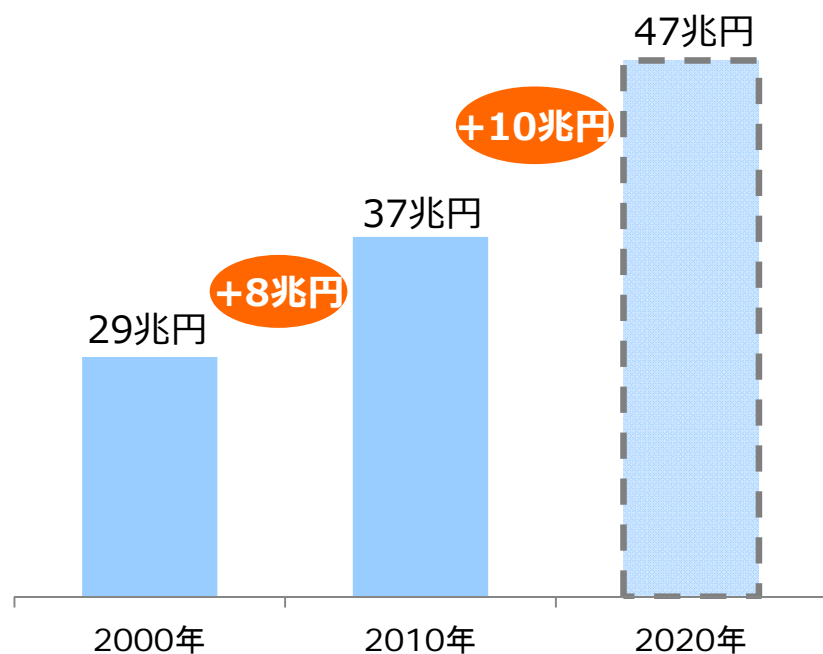
© Copyright SMS CO.,LTD. \*2：出典 福祉用具：日本福祉用具・生活支援用具協会、他：富士経済。2010年もしくは11年の数値を記載



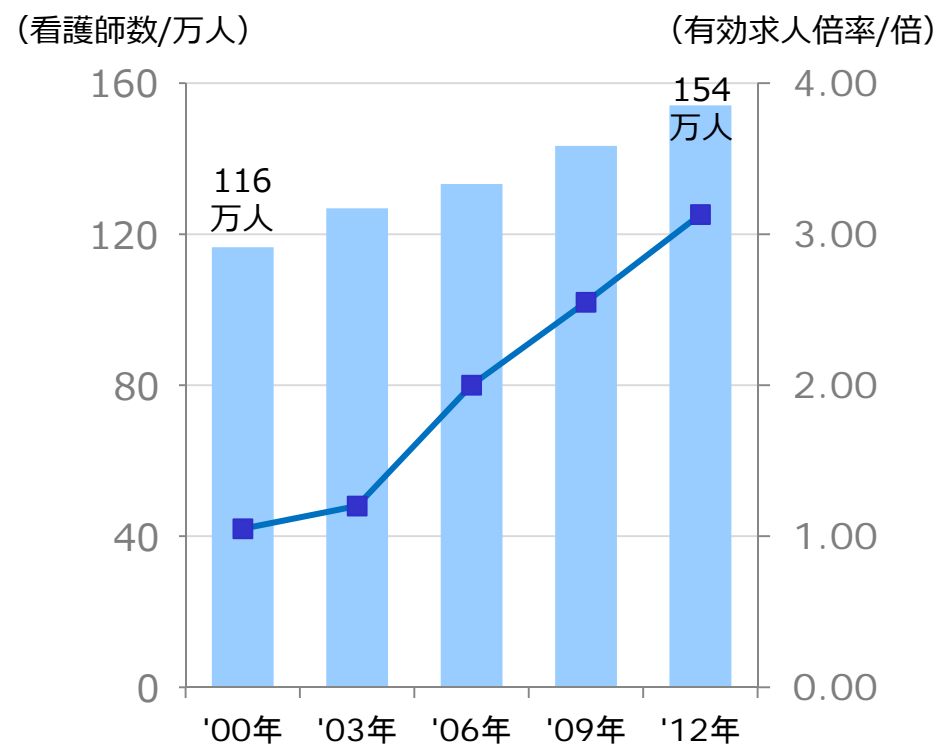
## 3-2 外部環境 医療分野

- ✓ 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



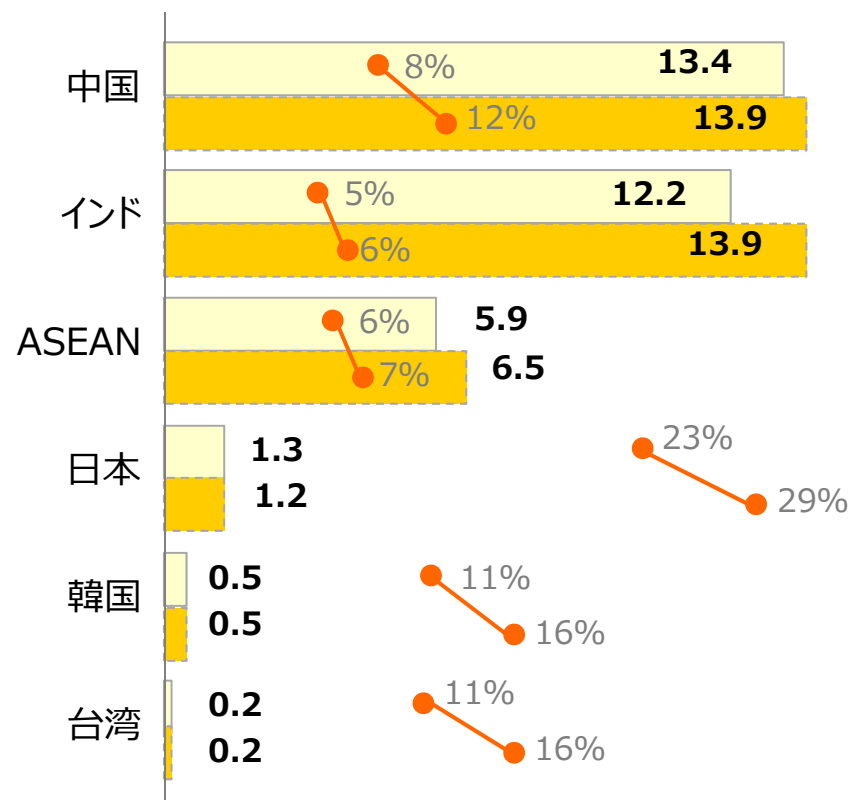
\*1: 出典 2000/2010年:厚労省 2020年:高齢者医療制度改革会議資料 (2010年10月)

© 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

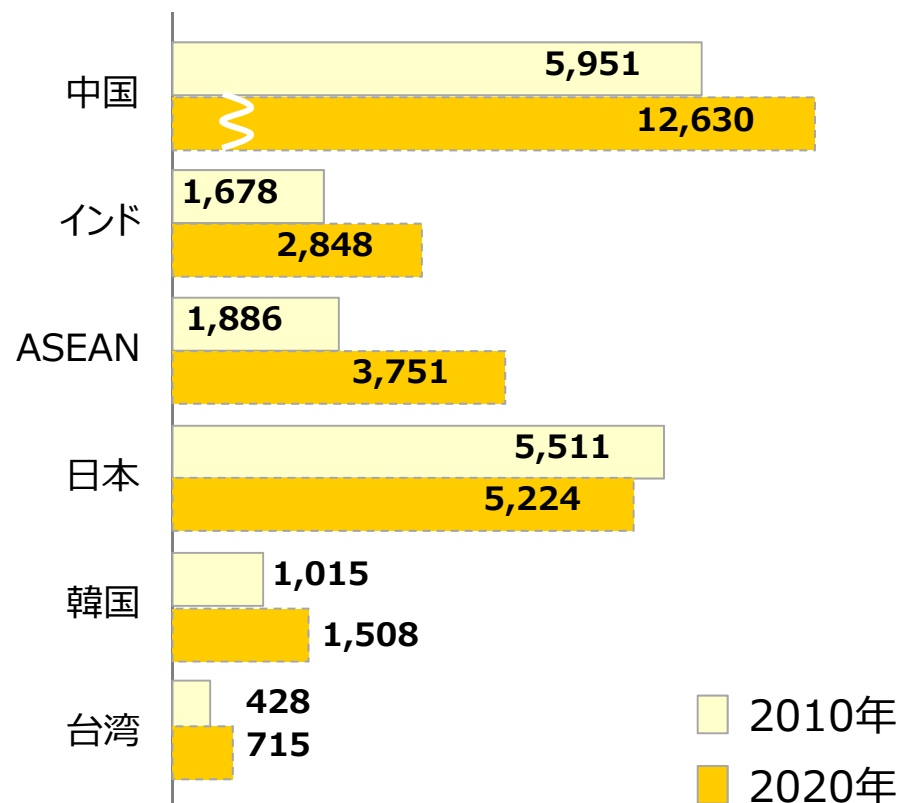
## 3-2 外部環境 海外分野

✓ 海外は、日本よりも規模が大きく、高齢化の進展が見込まれるため、市場として非常に魅力的

各国人口と高齢化率\*1 (億人)



各国GDP\*2 (10億米ドル)

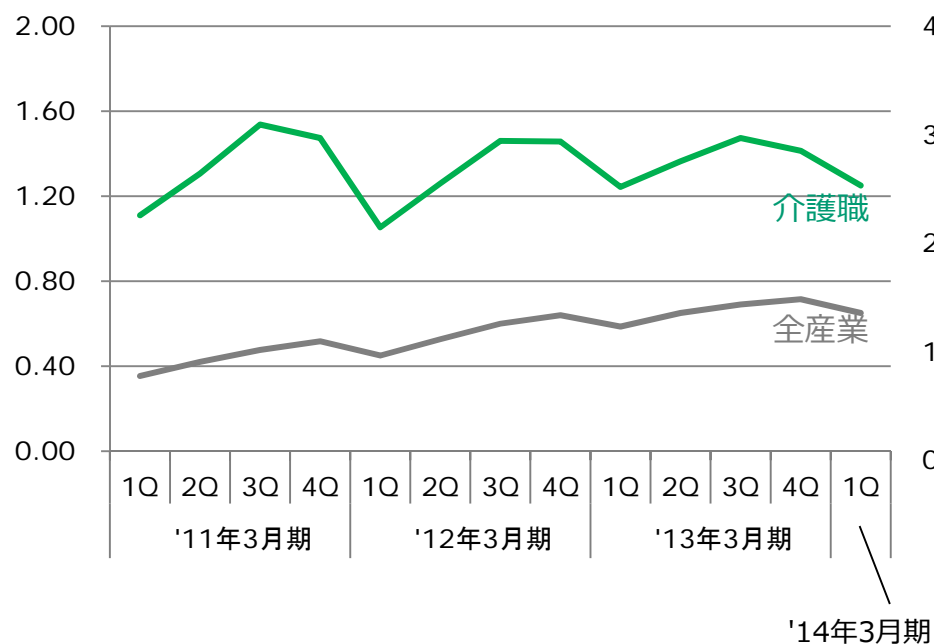


\*1 : 出典 : 総務省統計局、国連。高齢者 = 65歳以上

✓ 介護職、看護職ともに引き続き人手不足の状況

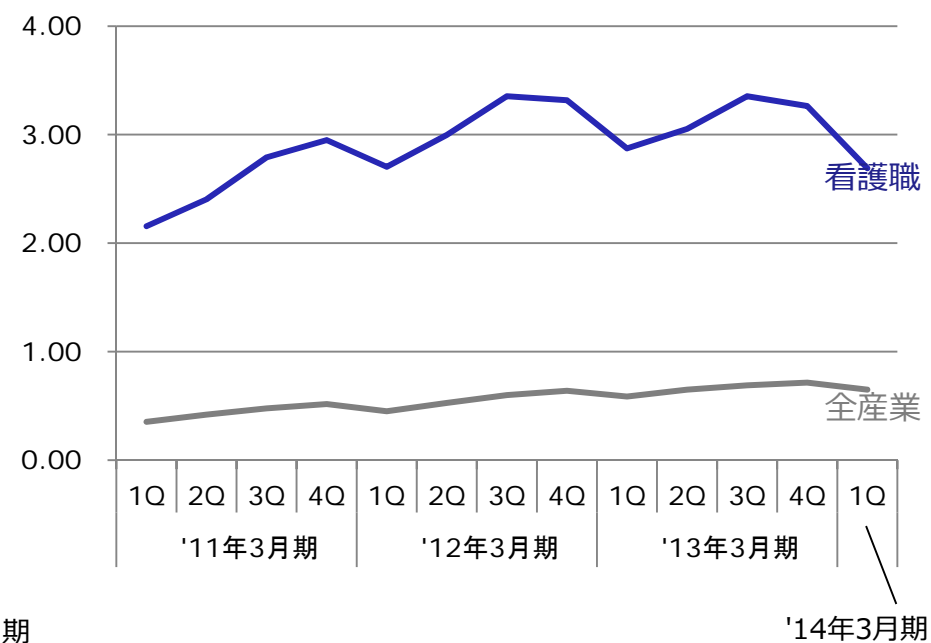
### 介護分野

介護職 有効求人倍率の推移\*1



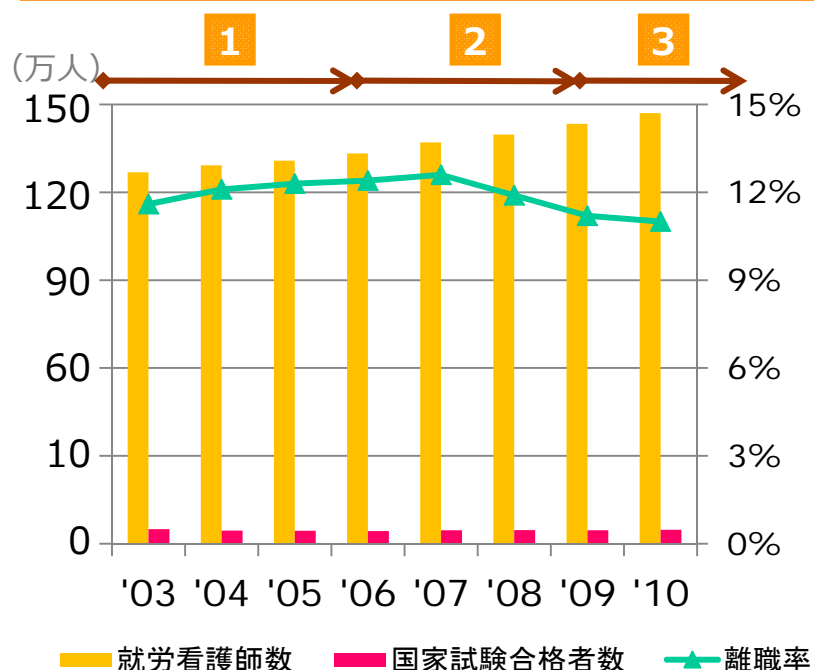
### 医療分野

看護職 有効求人倍率の推移\*1



- ✓ 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  
(06年3月期)

- ・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

06年3月期  
~09年3月期

- ・当社が成長、大きなシェアを獲得

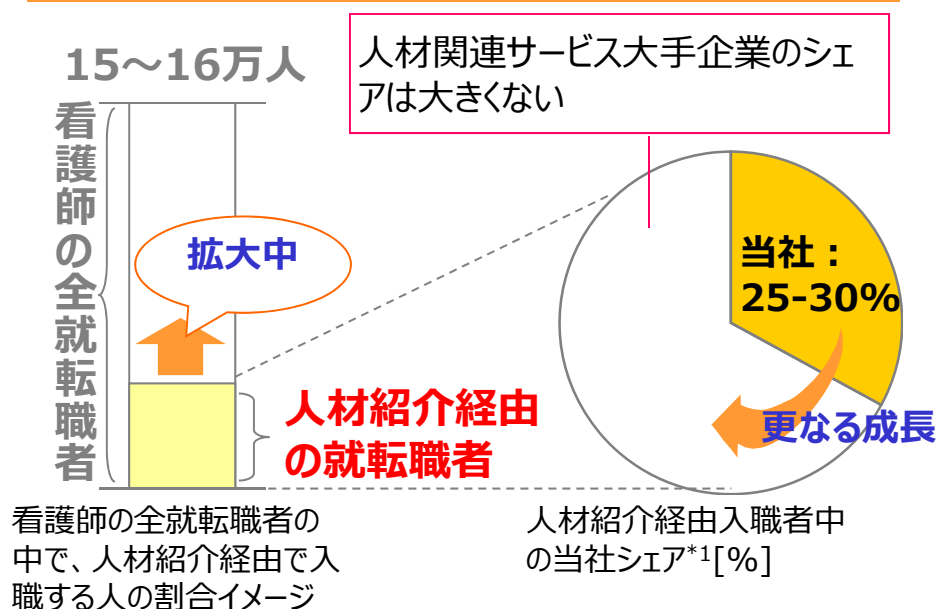
3

10年3月期~

- ・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

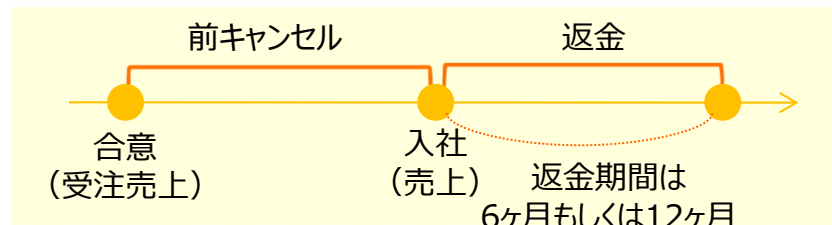
人材関連サービス大手企業が、徐々にシェアを上げてくる可能性がある

**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

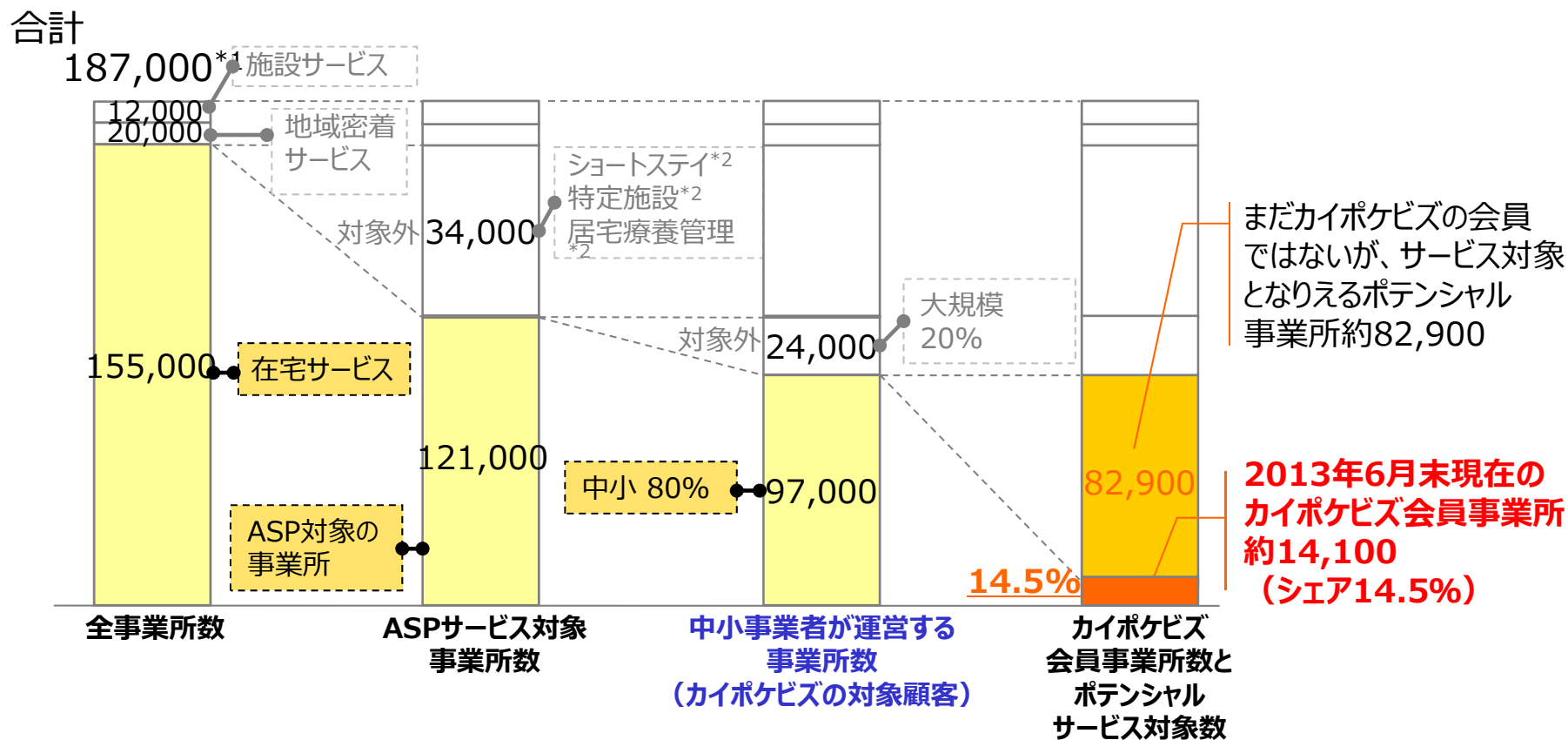


当月の活動の結果が受注売上や生産性

### 3-4

## 中小介護事業者向けサービス（カイポケBiz）の対象は？

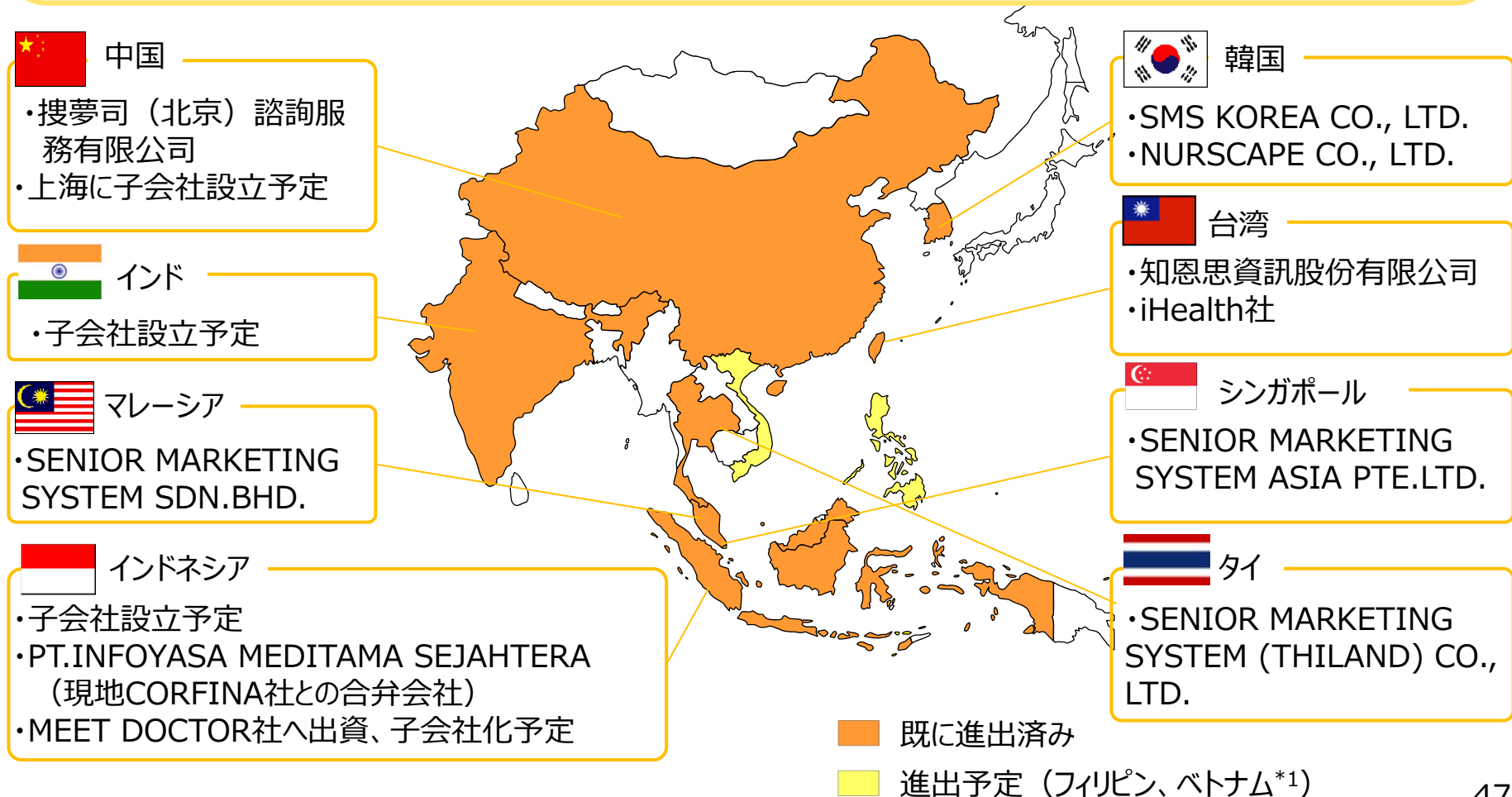
- ✓ 一部サービスを除いた在宅サービスのうち、中小規模97,000事業所が対象
- ✓ 当社シェアは拡大中。現在シェアは約14%であり、拡大余地が大



\*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

### 3-5 海外展開の状況は？①

- ✓ 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





社名	設立	設立国	活動内容
SMS VIETNAM CO.,LTD.	2009年 4月	ベトナム	当社出資比率100%、連結子会社。 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	当社出資比率100%、連結子会社。 介護、医療分野のコンサルティング、事業開発を実施
北京日康家政 有限公司	2010年 10月	中国	当社出資比率100%、非連結子会社。 主に介護のための家政婦の紹介事業を運営
SMS KOREA CO., LTD.	2011年 1月	韓国	当社出資比率80%、連結子会社。 介護、医療分野のリサーチ及び事業開発を実施
NURSCAPE CO., LTD.	2011年 9月	韓国	当社出資比率80%、連結子会社。 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
知恩思資訊股份有限 公司	2012年 1月	台湾	当社出資比率90%、連結子会社。 介護、医療分野のリサーチ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 <sup>*1</sup>	ベトナム	当社出資比率21.5%、連結、持分法適用会社。 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 連携を目的に株式を取得
SENIOR MARK- ETING SYSTEM SDN. BHD.	2013年 1月	マレーシア	当社出資比率100%、連結子会社。 マレーシアでのリサーチ及び事業開発を実施

社名	設立	設立国	活動内容
SENIOR MARKETING SYSTEM (THILAND) CO., LTD.	2013年4月	タイ	当社出資比率49%（子会社）、非連結子会社。リサーチ及び事業開発を実施
PT.INFOYASA MEDITAMA SEJAHTERA	2013年4月	インドネシア	当社出資比率50%出資、非連結関連会社。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
台湾健康宅配科技股份有限公司（iHealth社）	2013年5月*1	台湾	当社出資比率47%、連結子会社。介護施設等に慢性病処方薬を宅配するサービスを運営
SENIOR MARKETING SYSTEM ASIA PTE.LTD.	2013年7月	シンガポール	当社出資比率100%、連結子会社。海外事業の統括、海外の事業会社等に対する投資、シンガポールでのリサーチ及び事業開発を実施
PT.MEETDOCTOR（予定）	2013年予定*1	インドネシア	当社出資比率51%、非連結子会社（予定）。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。
知恩司网络科技有限公司（上海）有限公司（予定）	2013年予定	中国	当社出資比率100%、連結子会社（予定）。リサーチ及び事業開発を目的として子会社設立予定
SMS India Pte. Ltd.（予定）	2013年予定	インド	当社出資比率99%、連結子会社（予定）。リサーチ及び事業開発を目的として子会社設立予定
PT.SMS INDONESIA（予定）	2013年予定	インドネシア	当社出資比率100%、連結子会社（予定）。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？

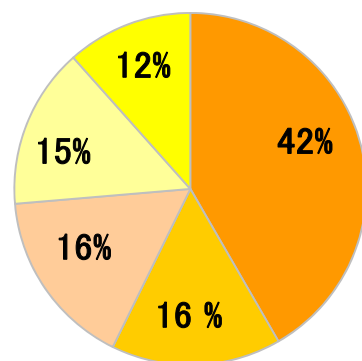
⇒ 2013年6月30日時点での社員数の内訳は以下のようになっております。

<b>連結社員数</b>	<b>629名</b>
<b>株式会社エス・エム・エス</b>	<b>498名</b>
介護	58名
医療	349名
事業開発	6名
管理	62名
その他	23名
<b>子会社及び孫会社</b>	<b>131名</b>
国内	39名
海外	92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](mailto:irinfo@bm-sms.co.jp)

TEL : [03-6721-2403](tel:03-6721-2403)