

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2四半期
決算および会社説明資料

2013年10月31日 (木)



SMS
Best matching Best value

1

企業理念、基本戦略

P3-P14

2

2014年3月期 第2四半期 連結決算

P16-P26

3

よくある質問

P28-P51

1	企業理念、基本戦略	P3-P14
2	2014年3月期 第2四半期 連結決算	P16-P26
3	よくある質問	P28-P51

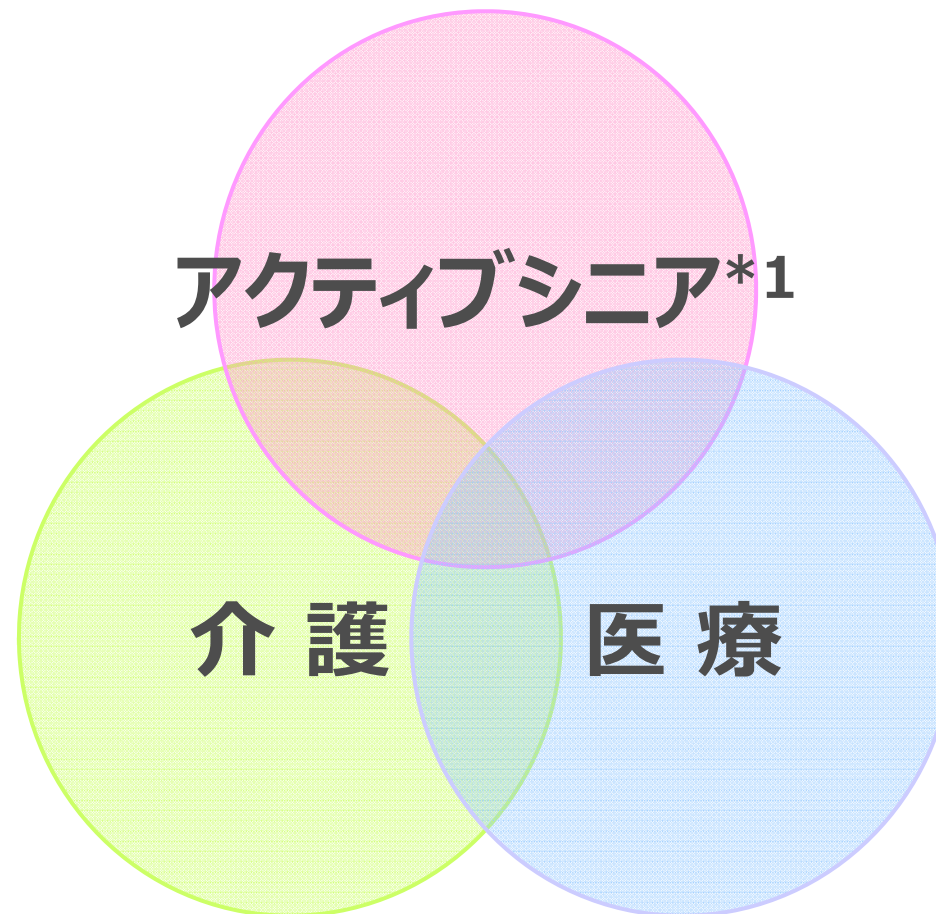
【エス・エム・エス企業理念】

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

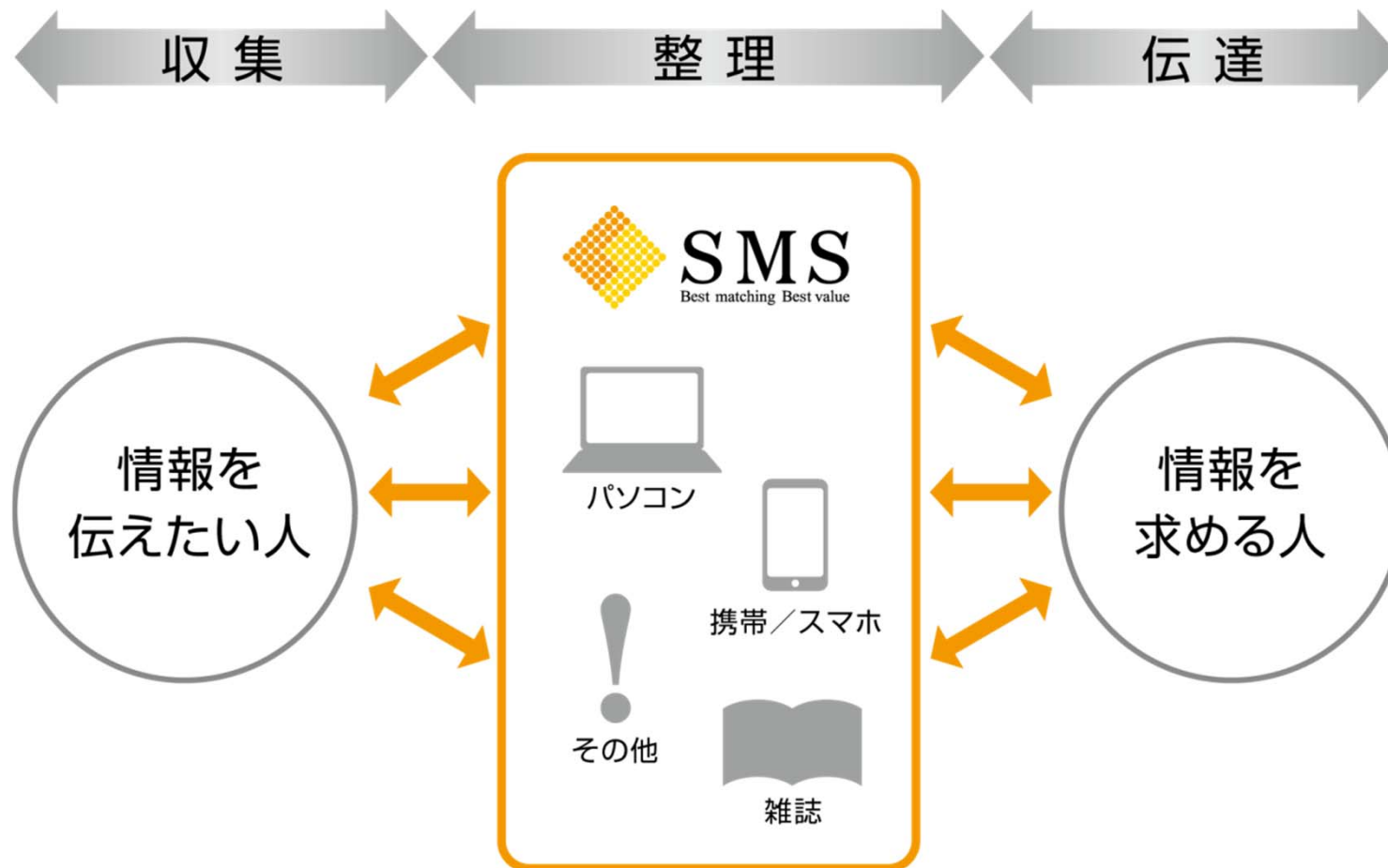
1 「高齢社会」に求められる事業領域

- ✓ 「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

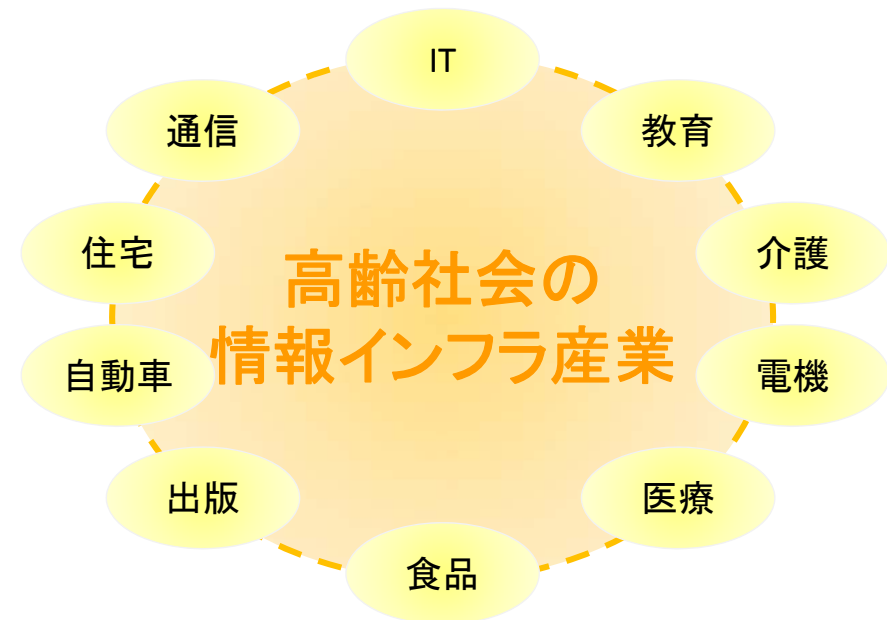
人口動態

社会保険制度

高齢社会における人々の関心

・・・etc.

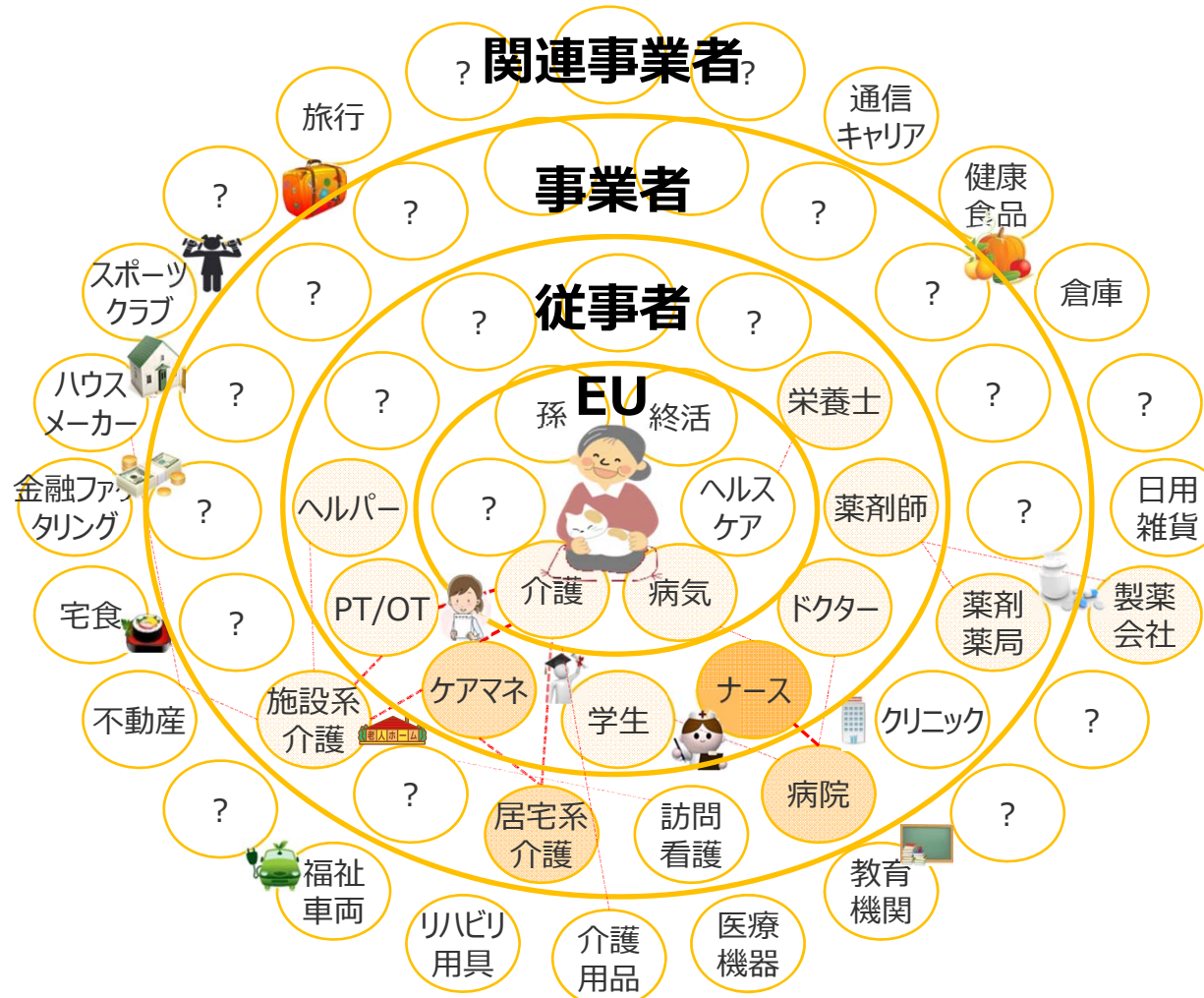
高齢社会の情報インフラは、
新たな産業として成立



※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）

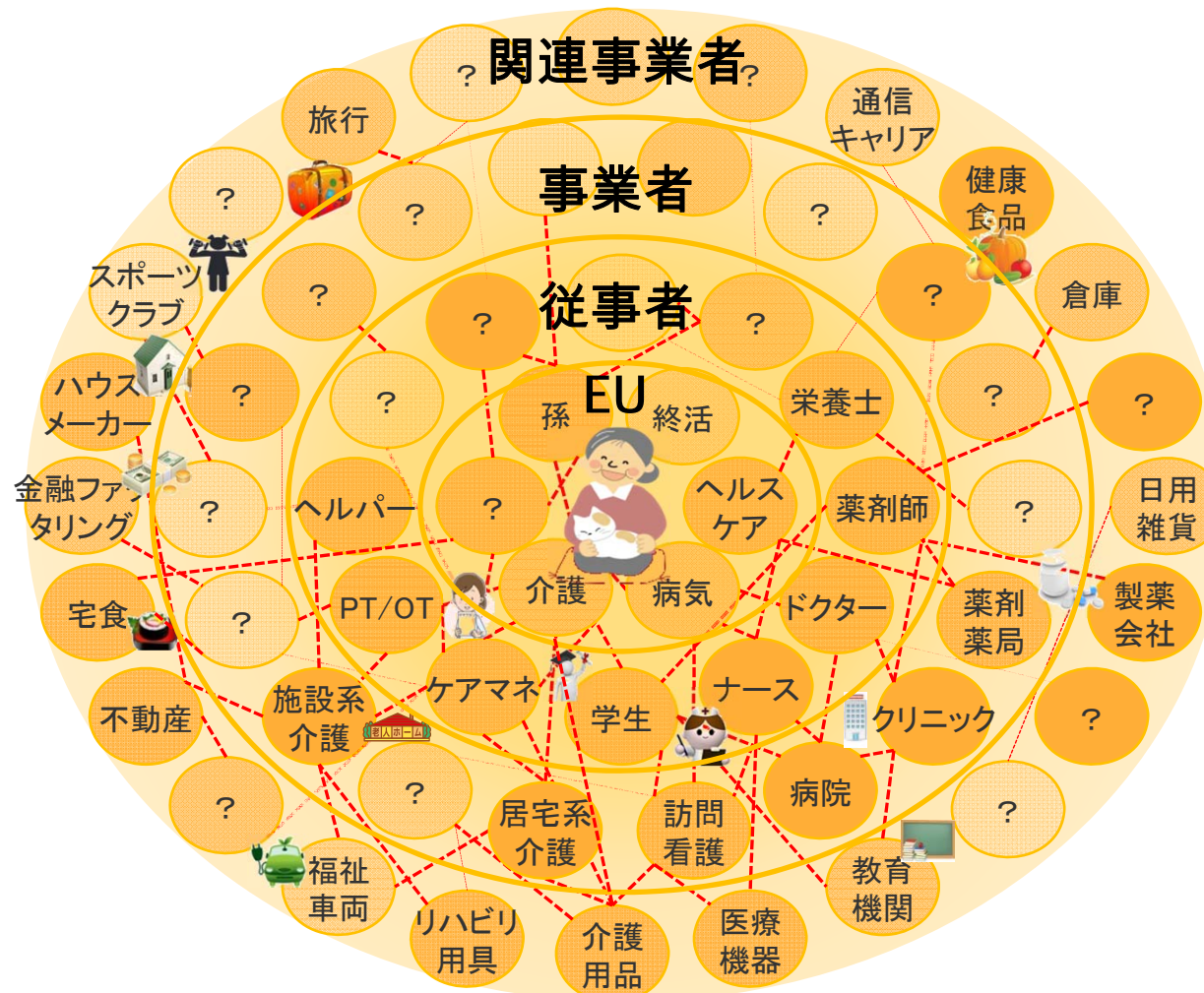
- ✓ 高齢社会の情報インフラ産業には、膨大な事業機会が広がっている
- ✓ 一方、現時点では、当社が展開している事業の数は少なく、シナジーも弱い



※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）

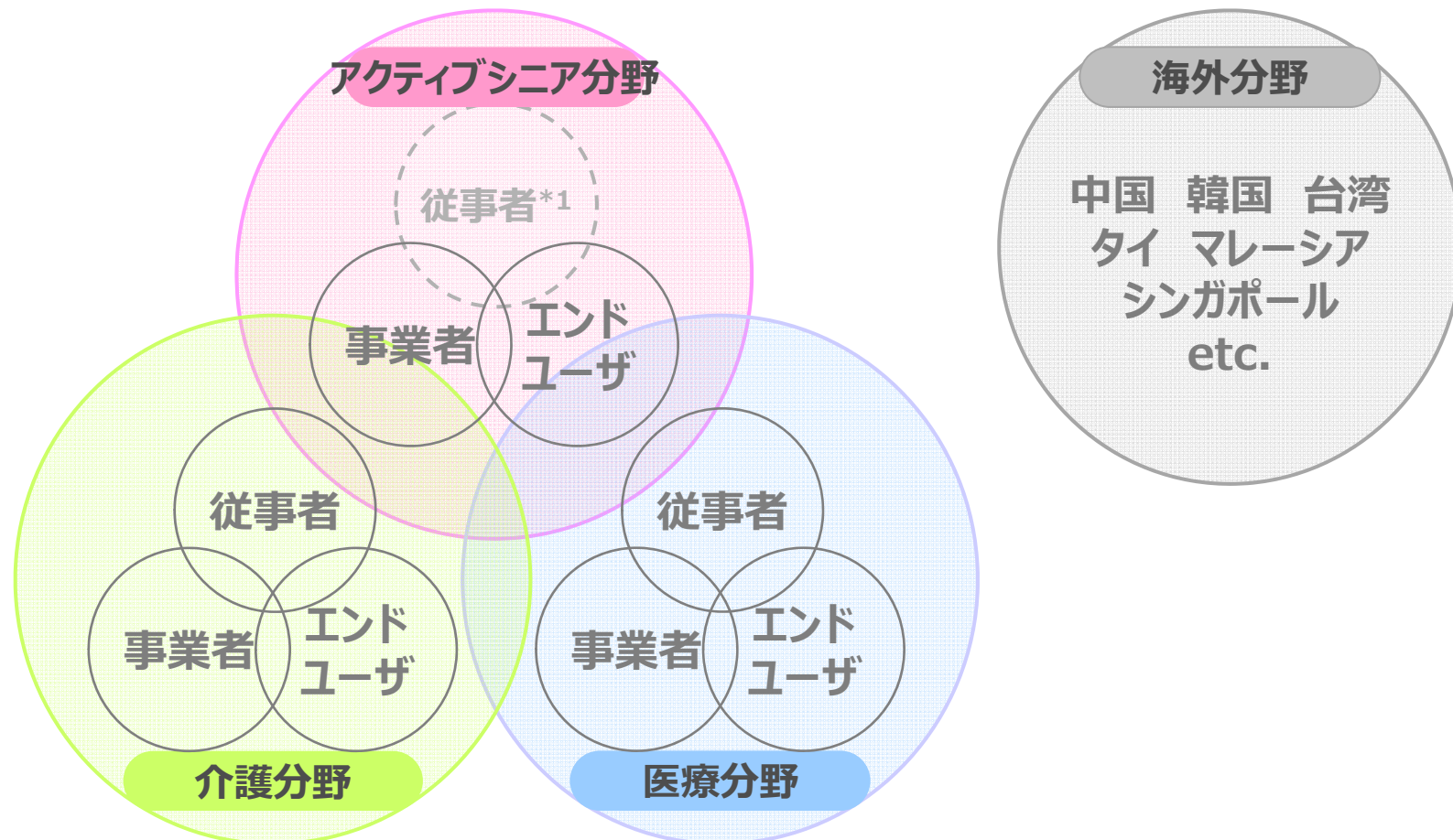
✓ 膨大な事業機会に対して、様々なサービスを次々と数多く生み出し、サービス間シナジーを形成し、高齢社会の情報インフラ産業を形作っていく



※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

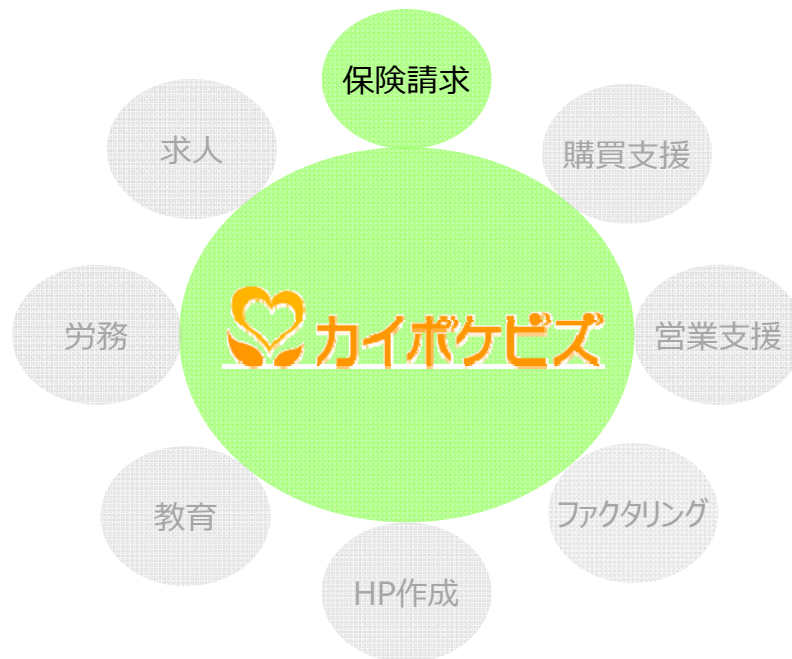
- ✓ 「日常利用サービス」*1により囲い込みを推進
- ✓ 囲い込みをベースに「日常利用サービス」、「非日常利用サービス」*2の双方の事業拡大を目指す



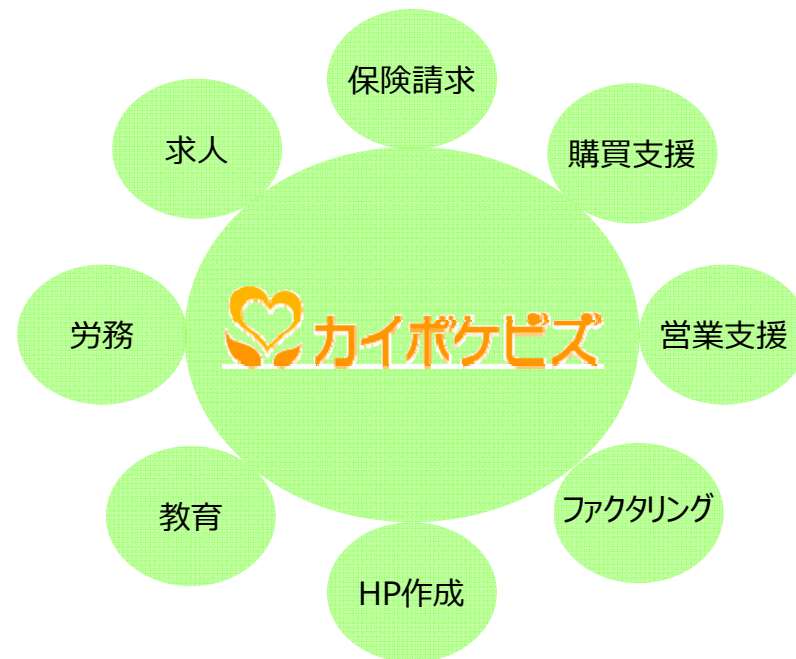
1 基本戦略：中小介護事業者困り込みの例*1

- (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



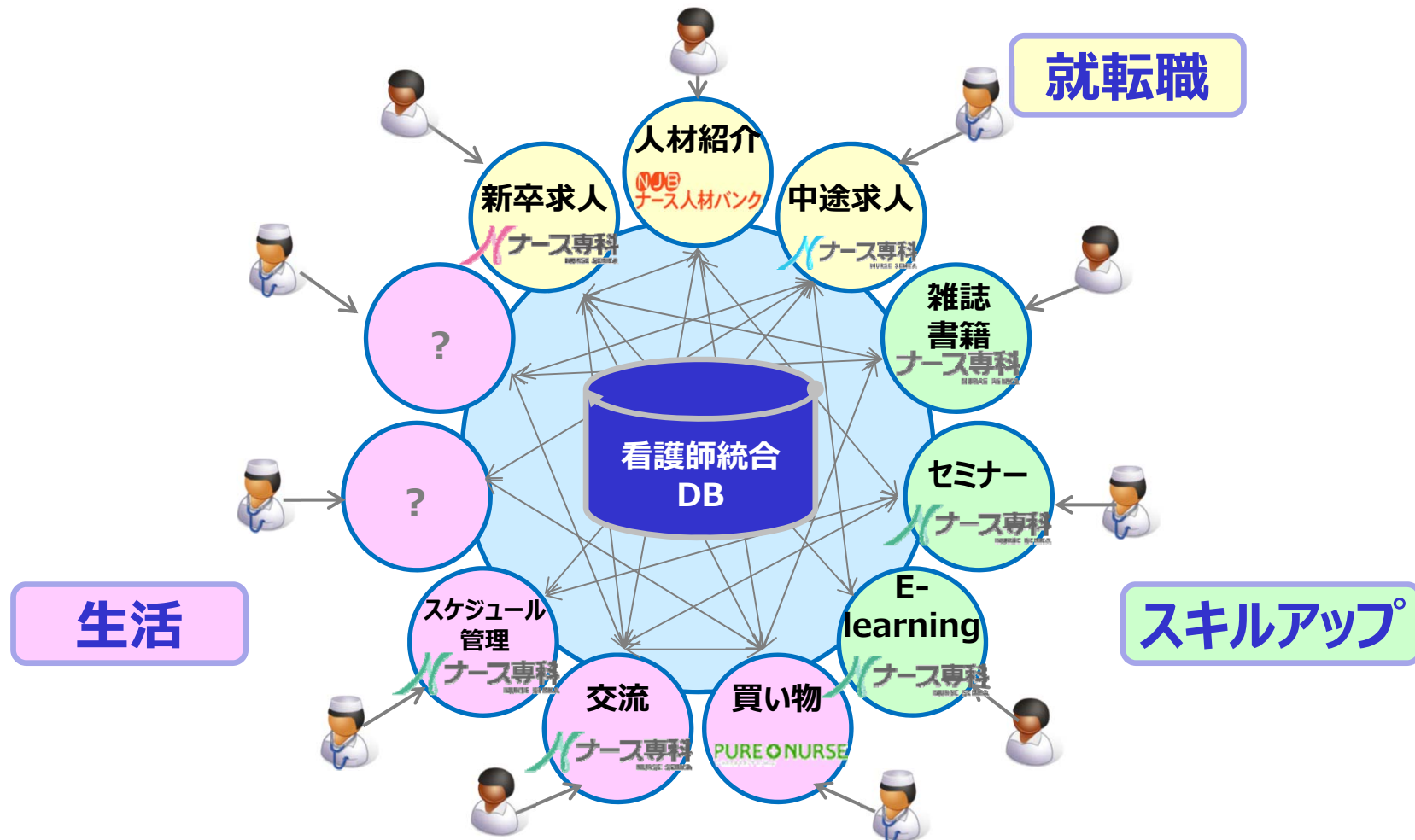
(2) ビジネスポータル化後のサービス提供範囲



*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

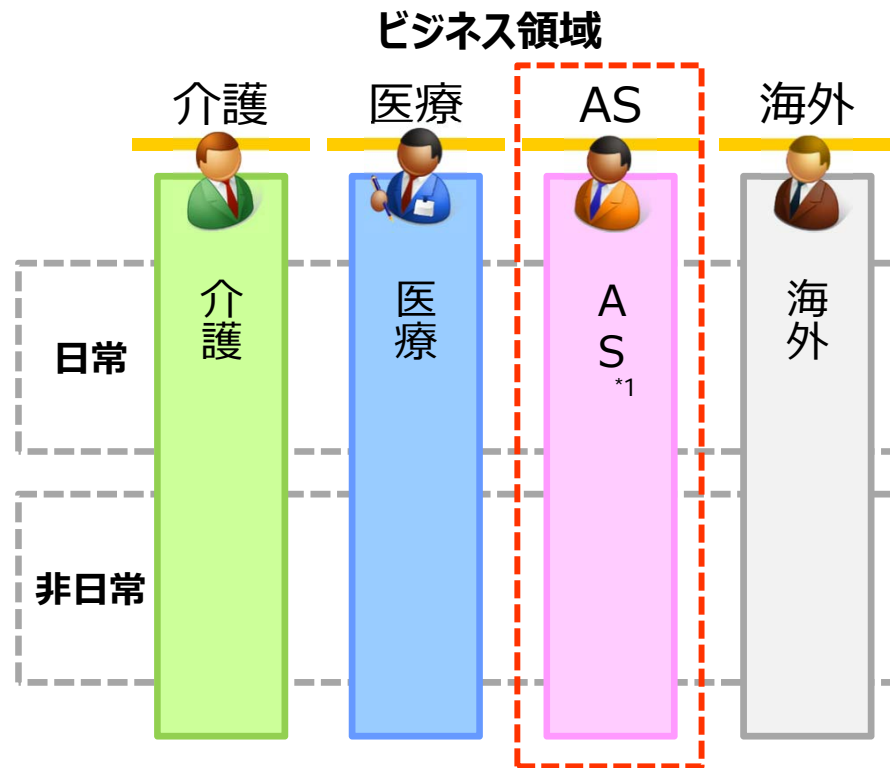


1 2014年3月期の取り組み

- ✓ 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">• 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：エンドユーザ向け衣食住関連サービスを展開• 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
④海外分野、AS分野の成長	<ul style="list-style-type: none">• 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• 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

1	企業理念、基本戦略	P3-P14
2	2014年3月期 第2四半期 連結決算	P16-P26
3	よくある質問	P28-P51

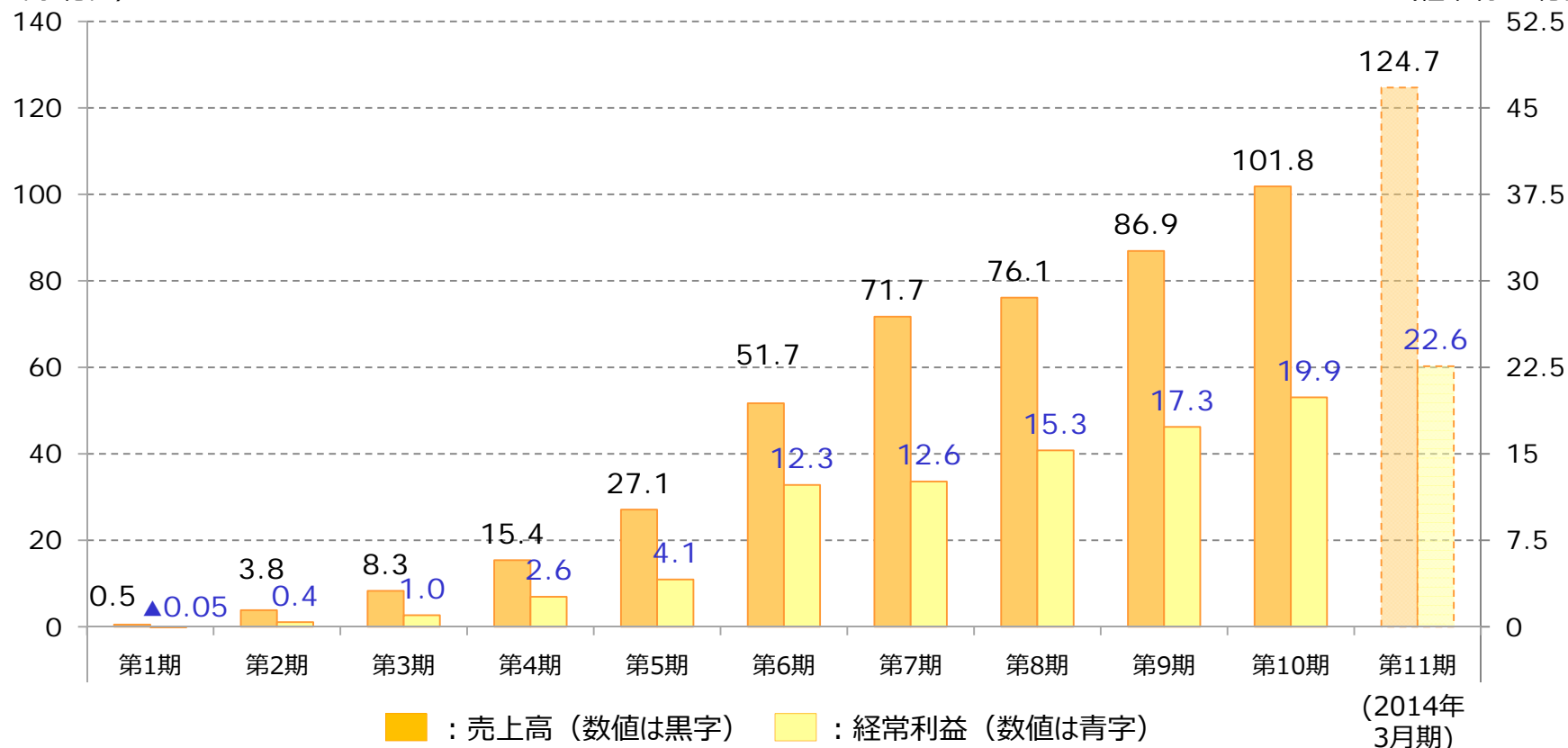
2 業績推移と2014年3月期計画

- ✓ 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2四半期 連結決算

- ✓ 計画比では、売上は概ね計画通り、利益は上回り
- ✓ 前年同期比では、増収増益

損益計算書 [百万円]

	2013年3月期 上期 実績	2014年3月期 上期 計画	2014年3月期 上期 実績	前年同期比	計画比	2014年3月期 通期 計画
売上高	5,440	6,585	6,420	+18%	▲3%	12,475
営業利益	1,080	1,199	1,338	+24%	+12%	1,780
経常利益	1,249	1,383	1,646	+32%	+19%	2,263
当期純利益	797	847	1,081	+36%	+28%	1,369

2 計画との差異分析及び今後の見通し

- ✓ 上期は、売上、利益共に順調に推移
- ✓ 下期は、上期で遅れていた投資を実施していくため、業績予想は据え置く。
但し、売上の状況に応じて費用はコントロール、通期での純利益達成を目指す

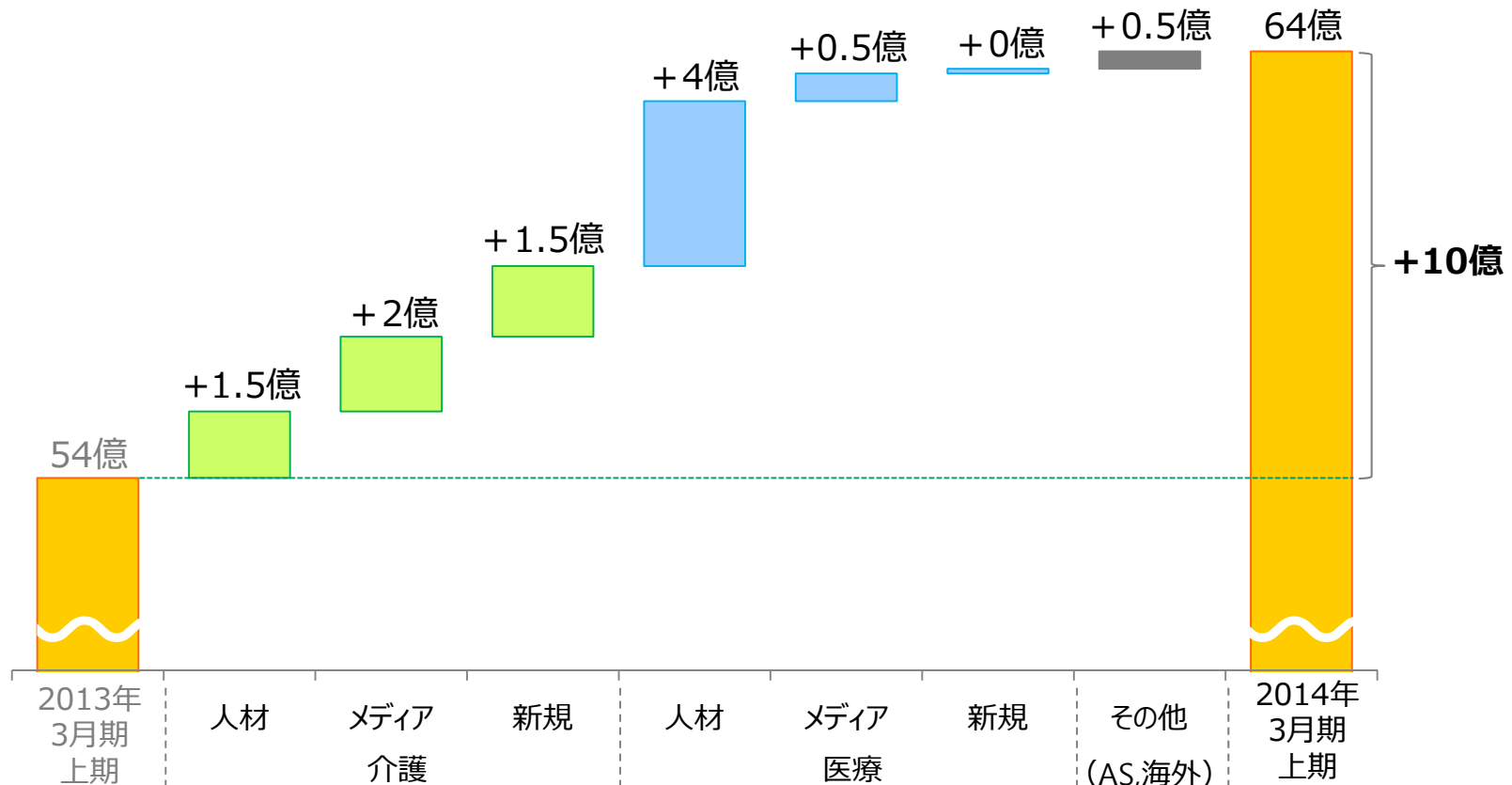
計画との差異要因及び今後の見通し [百万円]

	上期実績	上期計画	差額	差異要因	今後の見通し
売上高	6,420	6,585	▲165	<ul style="list-style-type: none"> • 運営事業*1は概ね計画通り • 看護師向け出版、看護師向け通販等が計画を下回る 	<ul style="list-style-type: none"> • 計画上、生産性向上等を見込んでおり、計画通り進捗するかは依然不透明ながらも、施策の効果が出始めている
営業利益	1,338	1,199	+138	<ul style="list-style-type: none"> • 運営事業及び開発育成事業*1の投資が遅れたため 	<ul style="list-style-type: none"> • 上期で遅れていた投資を実施するため、費用は計画より増加する見通し • 但し、売上の状況に応じて投資を含む費用をコントロール
経常利益	1,646	1,383	+263	<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	1,081	847	+233	-	<ul style="list-style-type: none"> • 通期での当期純利益の達成を目指す

2 前年同期との差異分析（売上高）

- ✓ 売上高は前年同期比で約10億円増加(18%増)
- ✓ 介護、医療、AS、海外すべての分野で前年同期を上回る

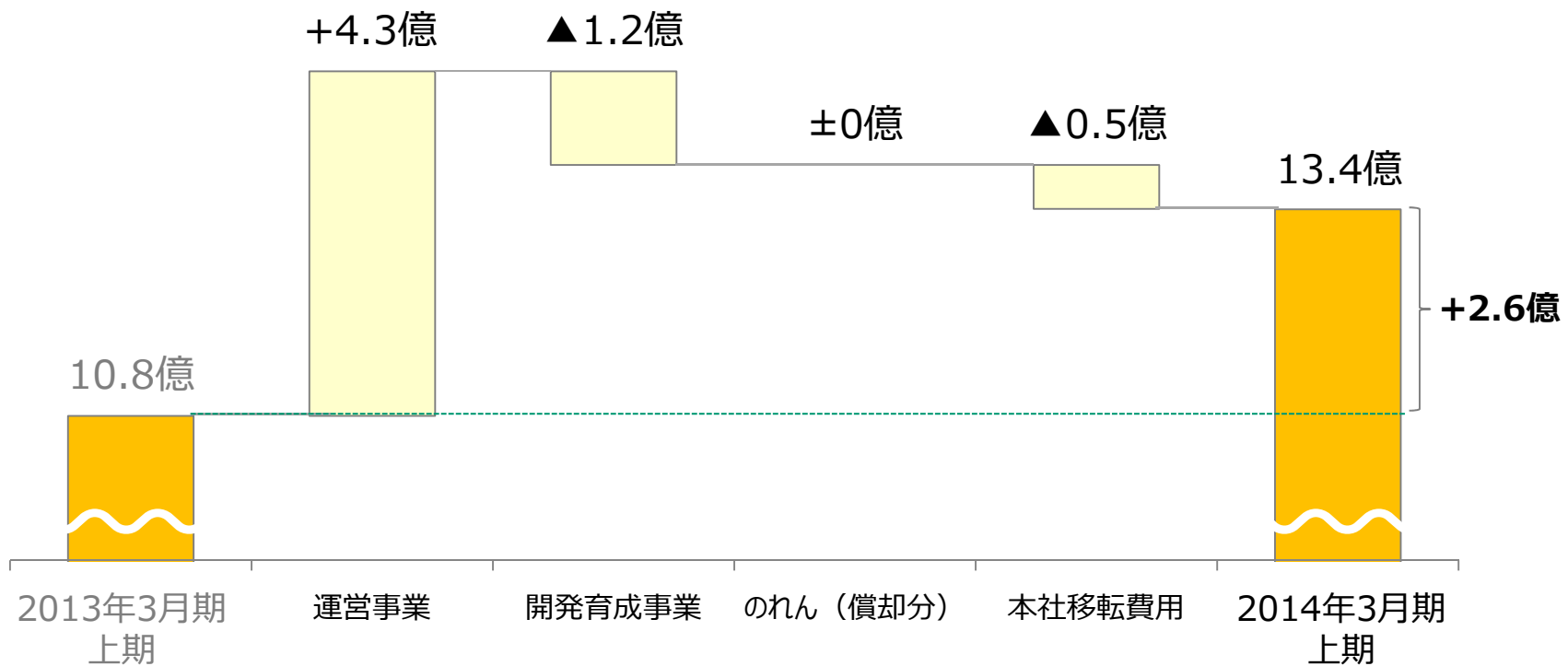
売上増加の要因分析*1



2 前年同期との差異分析（営業利益）

- ✓ 新規事業への投資を増加させながらも、全社として増益
 - 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、開発育成事業、のれん、本社移転費用は、2013年3月期と2014年3月期の第2四半期累計での

© Copyright SMS CO.,LTD. 営業利益の差異額を表示。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

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



中小介護事業所の
16%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

ケアマネジャー

ケアマネドットコム

ケアマネの50%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



大手事業者の55%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

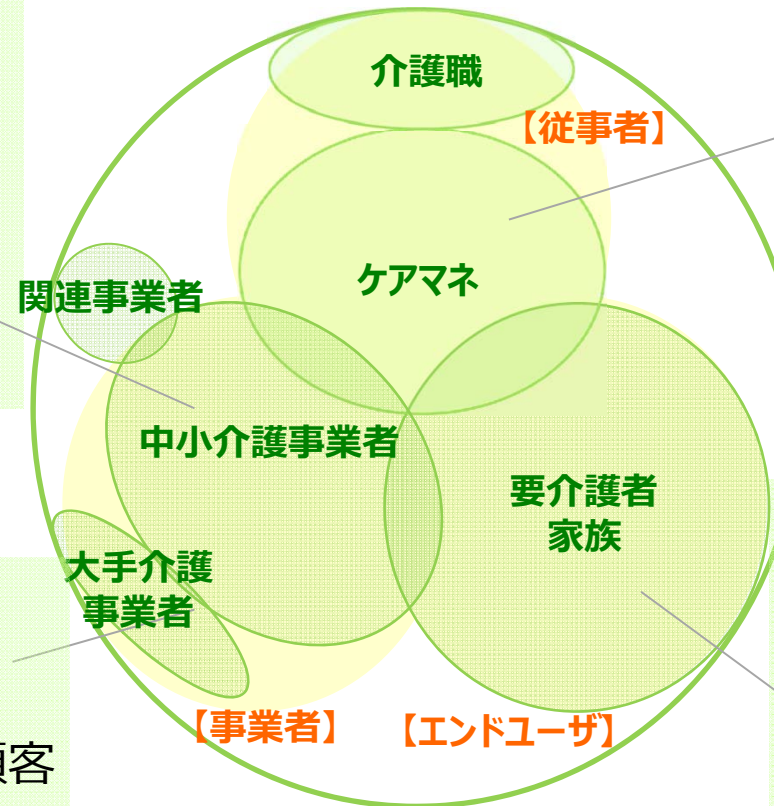
安心介護 kaigodb.com

介護用品百貨店

月間サイト訪問者数
93万人



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9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

2 介護分野の状況（第2四半期）

- ✓ 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		前年同期比
	上期	実績	
日常	162	289	+78%
非日常	710	1,069	+51%
合計	872	1,359	+56%

旧事業部門 累計売上高比較 [百万円]

	13年3月期		前年同期比
	上期	実績	
人材紹介	326	479	+47%
メディア	383	555	+45%
新規事業	162	324	+100%
合計	872	1,359	+56%

業績ポイント（対前年同期）

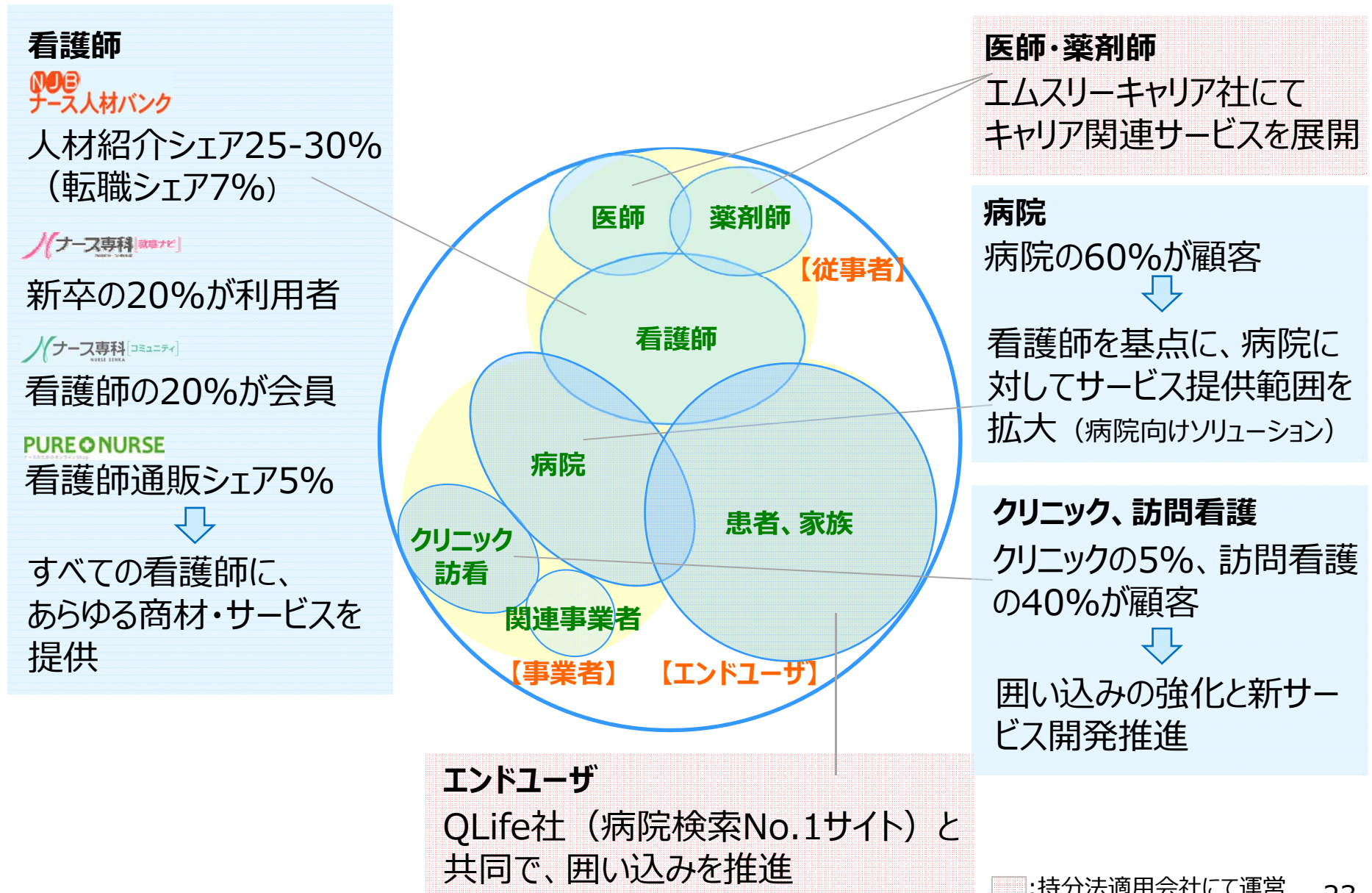
日常

- 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2,400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→2013年9末15,400）

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2Q累計平均13名→14年3月期2Q累計平均16名）
 - 生産性は大きく向上。前期下期に引き続き、今期2Q累計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2Q累計平均約5.0名→14年3月期2Q累計平均約6.0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



■:持分法適用会社にて運営

2 医療分野の状況（第2四半期）

- ✓ 売上高は前年同期比10%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		前年同期比
	上期	実績	
日常	392	389	▲1%
非日常	4,132	4,587	+11%
合計	4,524	4,977	+10%

旧事業部門 累計売上高比較 [百万円]

	13年3月期		前年同期比
	上期	実績	
人材紹介	3,788	4,167	+10%
メディア	396	459	+16%
新規事業	339	349	+3%
合計	4,524	4,977	+10%

業績ポイント（対前年同期）

日常

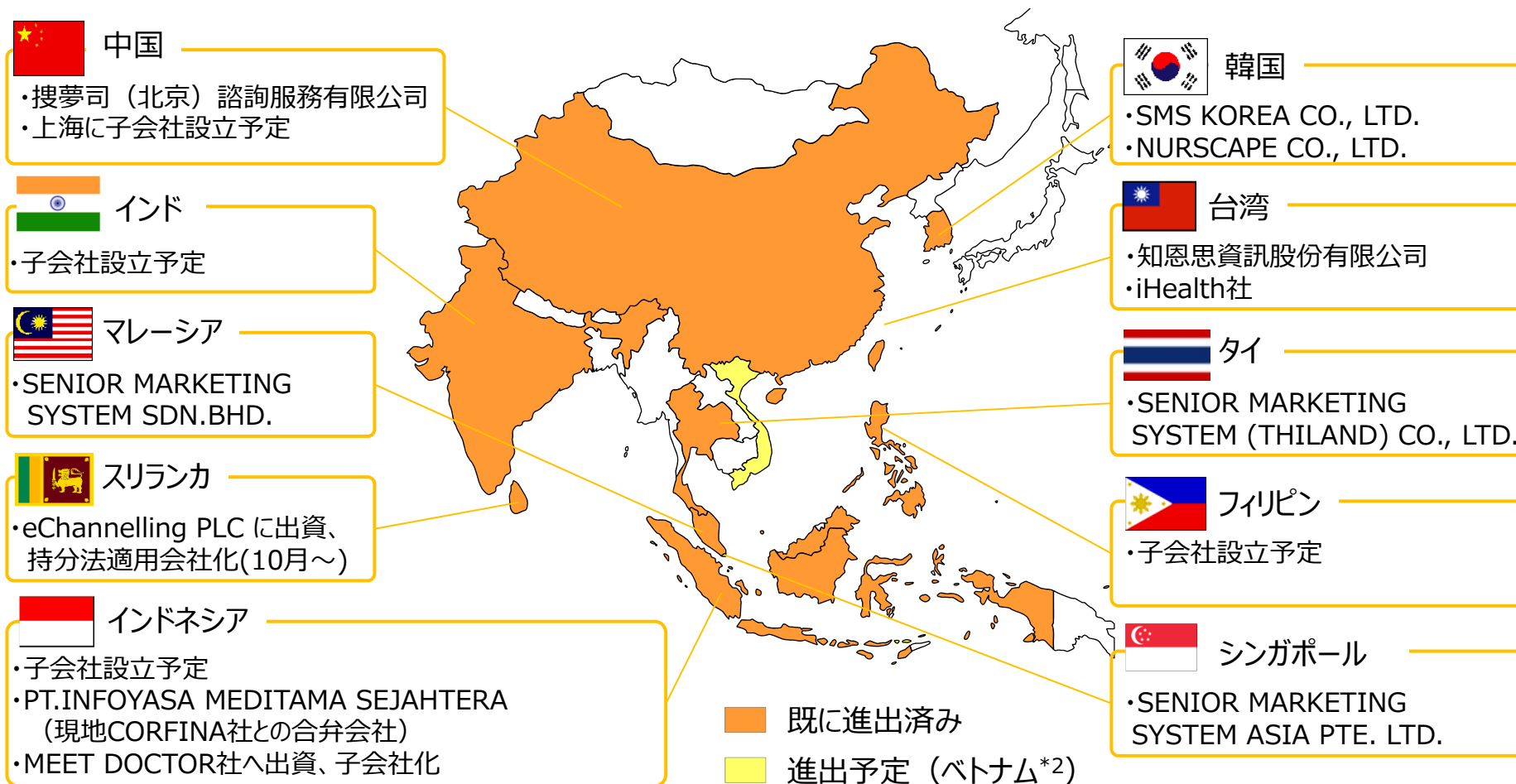
- 看護師向け出版は新刊が発売できず前年同期を下回る
- 看護師向け通販は前年同等

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2Q累計平均210名→14年3月期2Q累計平均220名）
 - 生産性は同等
（1人当たり成約者数年間：13年3月期2Q累計平均約4.0名→14年3月期2Q累計平均約4.0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 進出状況*1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



2 海外分野の状況（第2四半期）

- ✓ 韓国看護師向けコミュニティ「Nurscape」の売上が増加
- ✓ 台湾で処方薬宅配サービスを展開するiHealth社が売上増加に寄与
- ✓ 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

累計売上高比較 [百万円]*1

	13年3月期		14年3月期		前年同期比
	上期	実績	上期	実績	
合計		42		76	+81%

ポイント

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前年より増加
- 台湾 : 介護施設や患者向けに慢性病処方薬の宅配サービスを展開するiHealth社を1Qに子会社化。2Qより連結し、売上を計上
- スリランカ : 診察予約サービスを展開するeChannelling社への出資を決議（10月に持分法適用会社化）
- フィリピン : 現地でのリサーチ及び事業開発を目的とした子会社の設立を決議
- シンガポール : アジア事業の統括等を目的とした子会社を設立
- インドネシア : 設立準備中
- 上海 : 設立準備中
- インド : 設立準備中

1	企業理念、基本戦略	P3-P14
2	2014年3月期 第2四半期 連結決算	P16-P26
3	よくある質問	P28-P51

- 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(カイポケビズ)の詳細
- 3-5: 海外展開
- 3-6: 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（2014年3月期：第11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 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		
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*2 (13社)	<ul style="list-style-type: none"> ■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 	<ul style="list-style-type: none"> ■海外子会社・孫会社 ・SMS VIETNAM CO., LTD. ・搜夢司（北京）諮詢服務有限公司 ・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] ・台湾健康宅配科技股份有限公司[台湾] ・SENIOR MARKETING SYSTEM ASIA PTE. LTD.[シンガポール] 	<ul style="list-style-type: none"> ■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
	広告宣伝費	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
	広告宣伝費	21.3	20.7	20.3
	経費	23.8	25.8	27.9

3-1 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 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 福祉用具通販	看護師向け 薬剤師向け コミュニティ コミュニティ 看護師向け 看護師向け 医療介護 通販 雑誌書籍*1 セミナー情報 	栄養士向け 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 PT/OT/ST向け 向け人材紹介 人材紹介 ケア人材バンク	看護師向け 人材紹介 	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 介護学生向け 資格講座情報 求人情報 求人情報 http://www.kaigob.com/ http://www.caregaku.com/ 高齢者住宅情報*2 	看護師向け 看護学生向け 求人情報 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

- ✓ 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

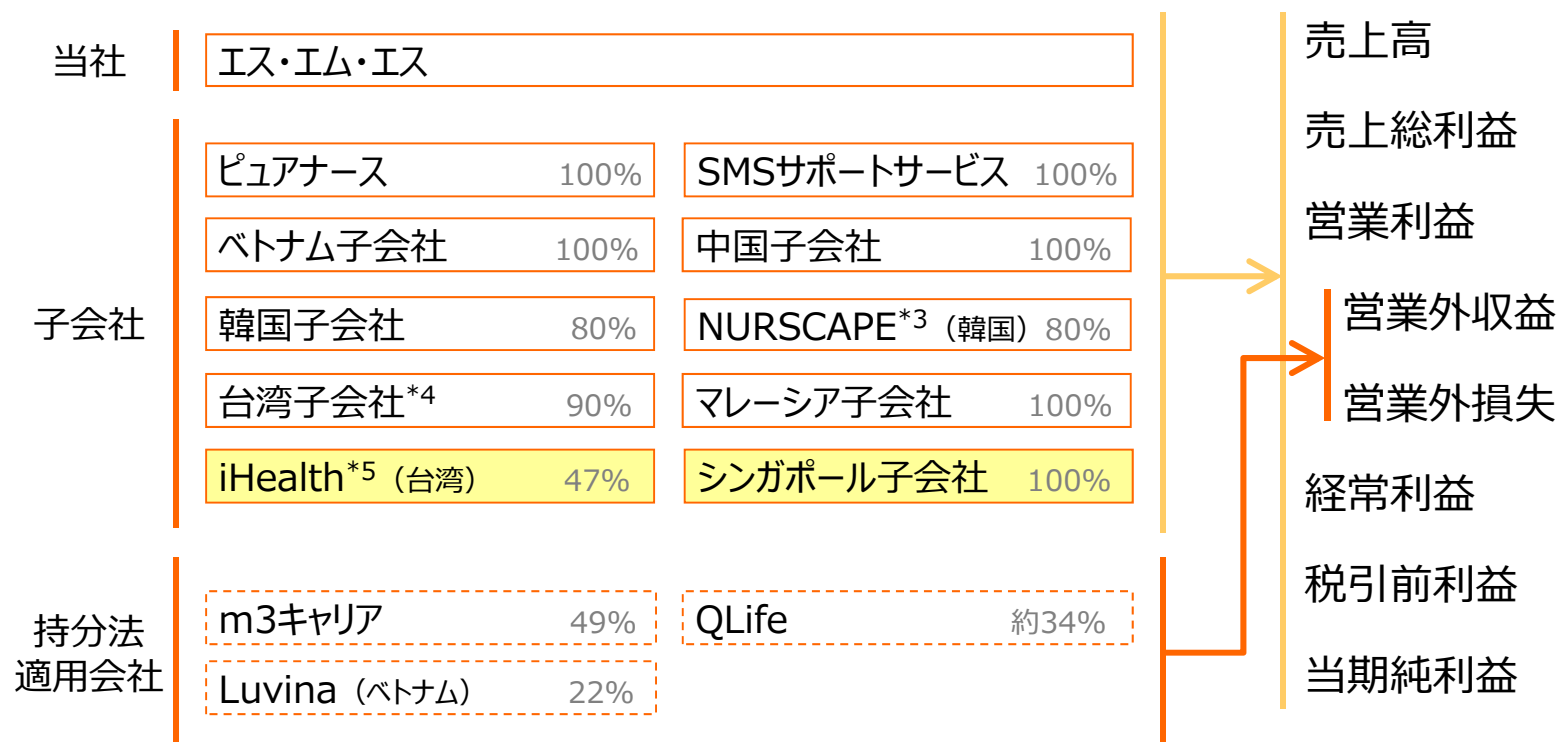
分野、事業区分別売上構成（2013年3月期、%は売上構成）

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%）
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、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10社、持分法適用会社3社の計14社

当社グループの連結体制*2



 FY13に新たに加わった会社

*1：2013年9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

3-1

各サービスの詳細（介護分野）



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	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59,000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15,400。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。
		シカトル	介護、医療、癒しに関する資格講座の資料請求サイト。 月間32万人が利用。
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（医療分野）



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343,000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」が大ヒット。
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。

分野	サービス名	活動内容
AS分野	Eイチエ	管理栄養士、栄養士向けコミュニティサイト。 会員数約38,000人。希望者には人材紹介サービスも提供。
海外分野	Nurscape (韓国)	圧倒的知名度を誇る看護師向けコミュニティサイト。韓国の正看護師26万に対し会員は20.1万。求人、e-learning等も展開中。
	iHealth (台湾)	介護施設や患者向けに慢性病処方薬の宅配サービス。

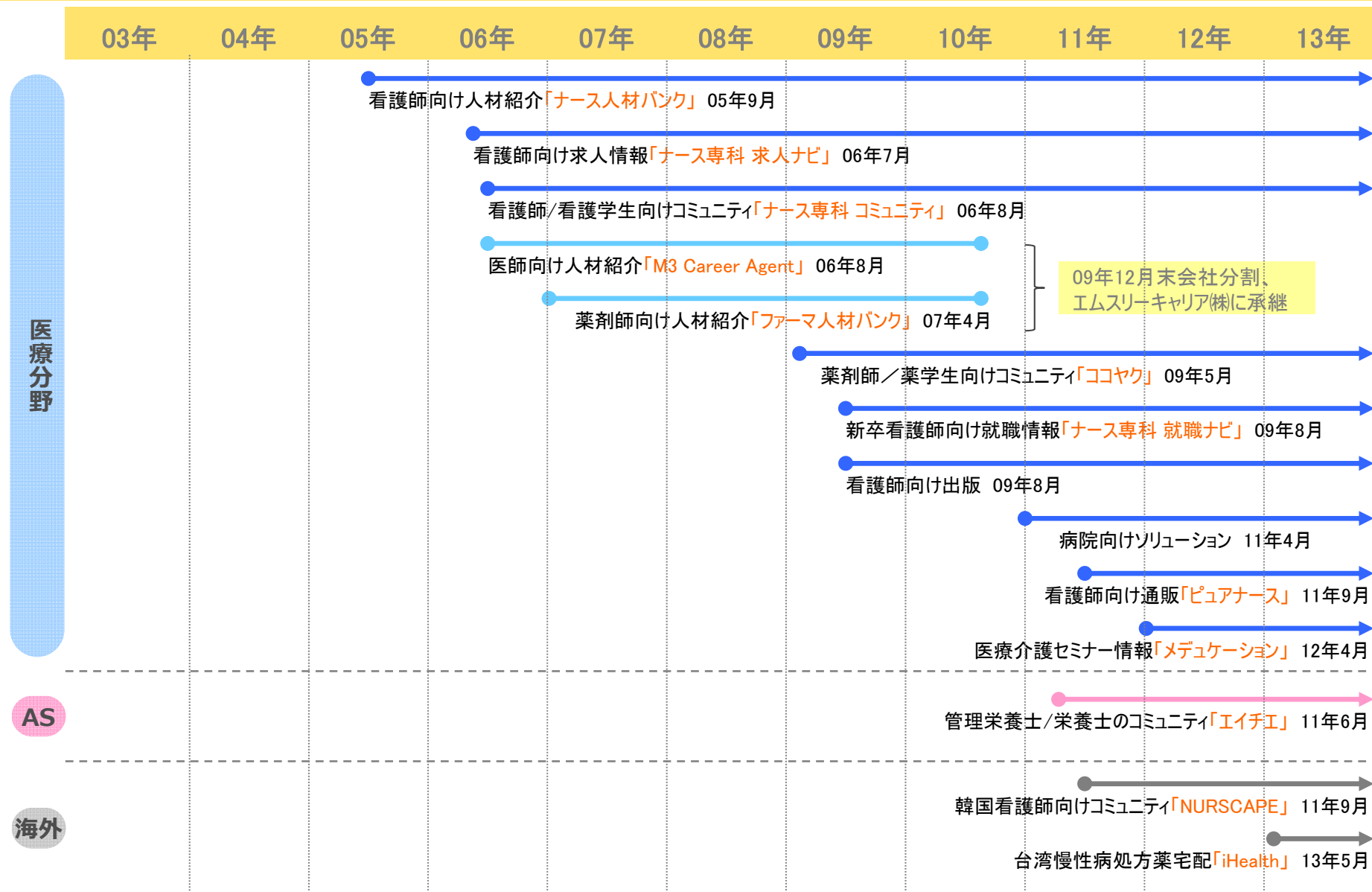
3-1

各サービスの開始時期①



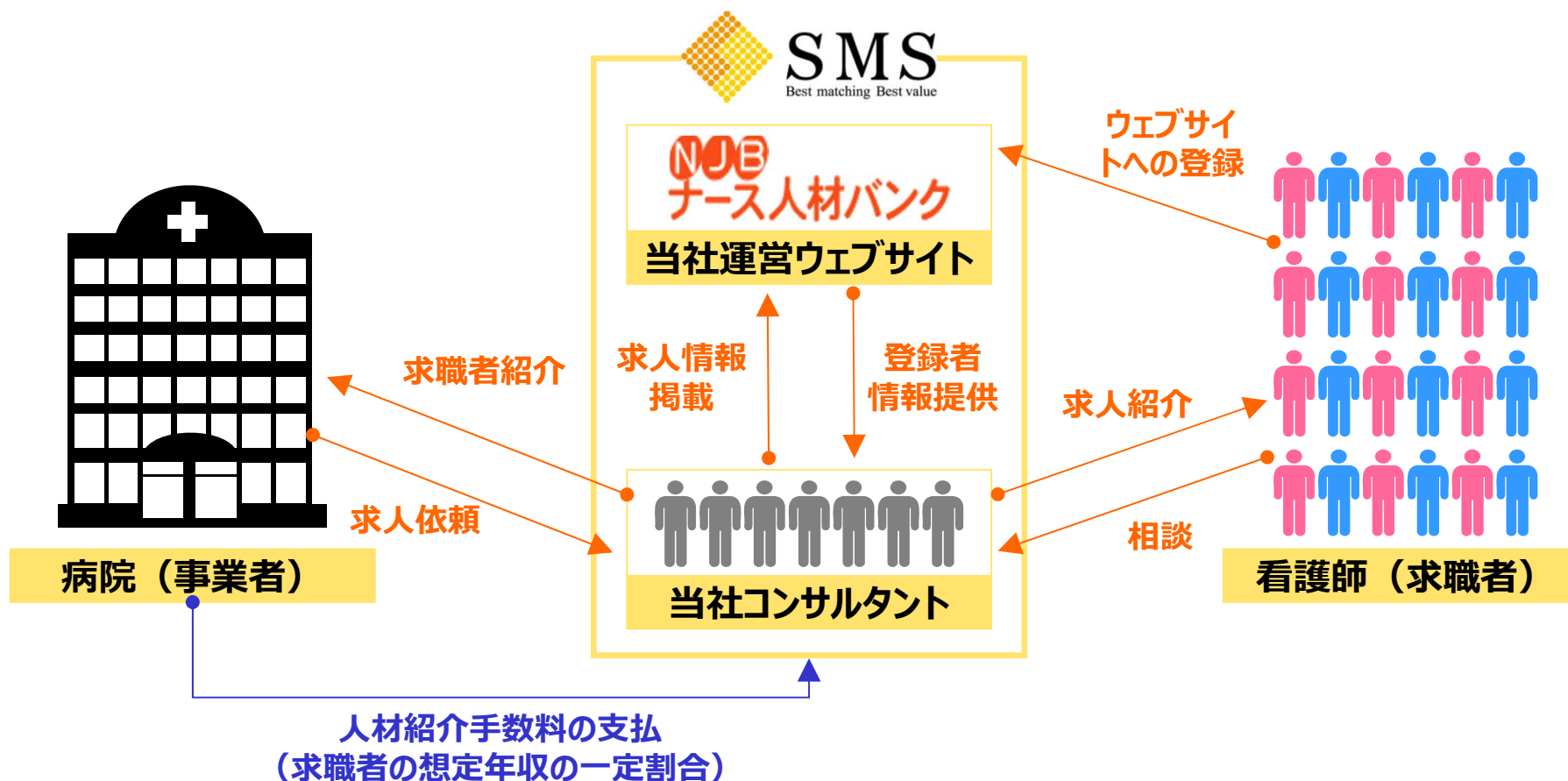
3-1

各サービスの開始時期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

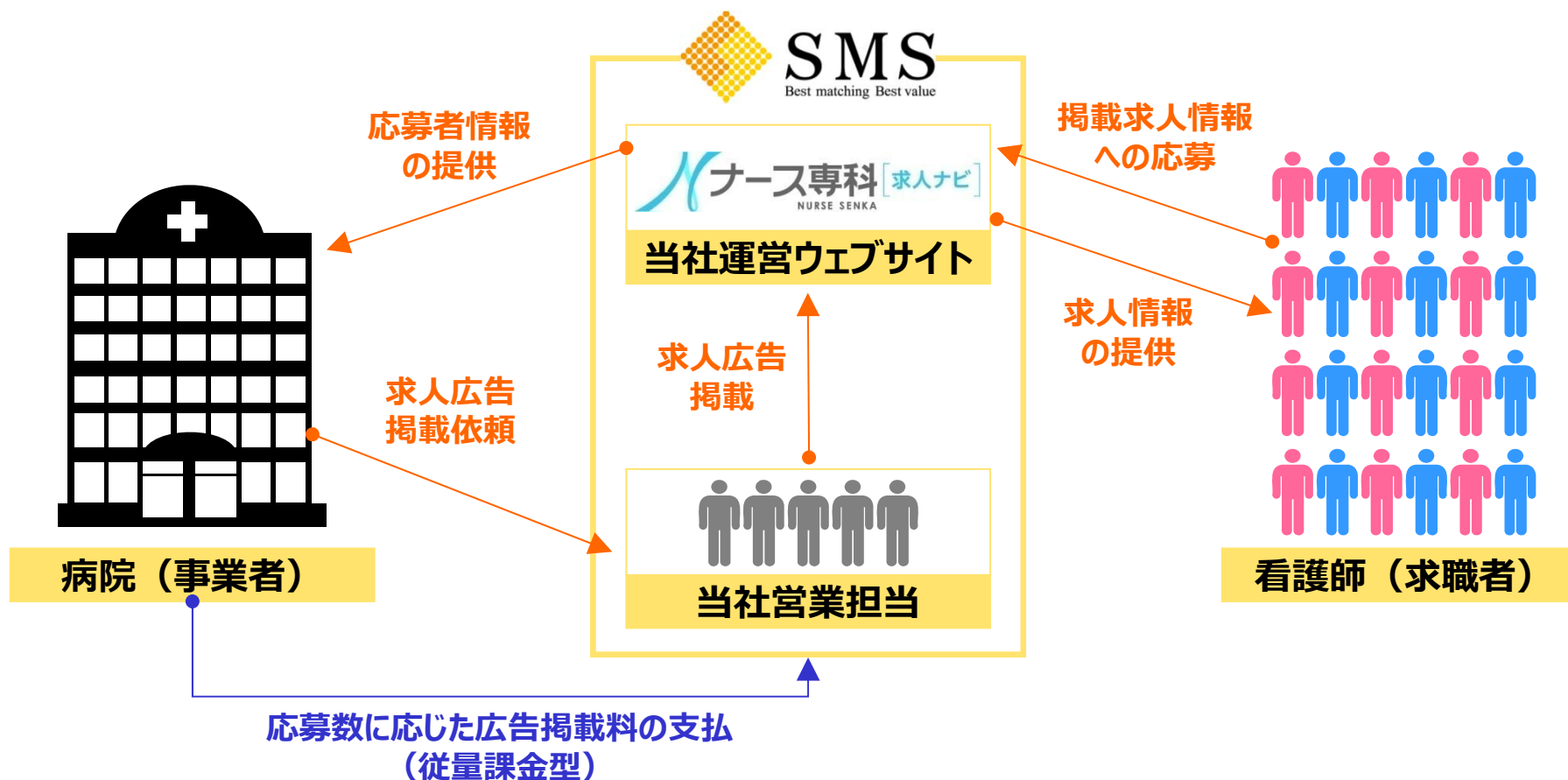
【看護師の人材紹介サービス「ナース人材バンク」の例】



3-1 求人情報のビジネスモデル

- ✓ 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

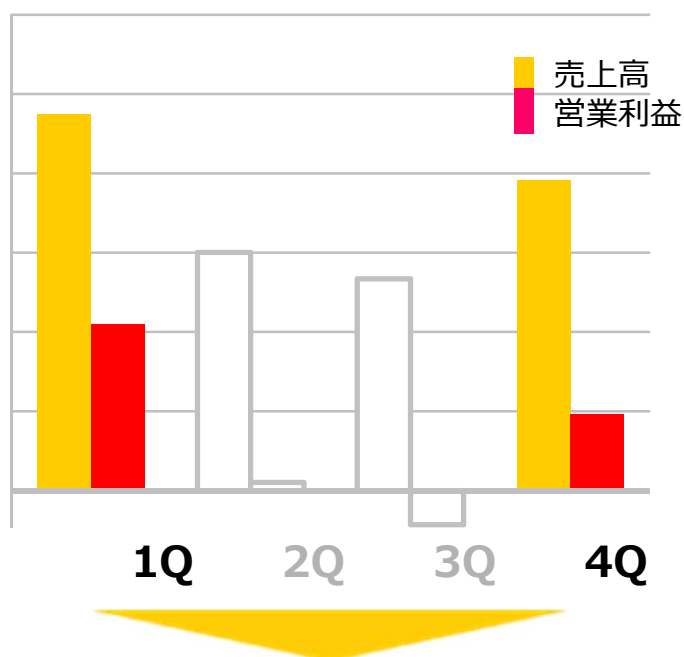
【看護師の求人情報サービス「ナース専科求人ナビ」の例】



3-1 業績の季節偏重について

- ✓ 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

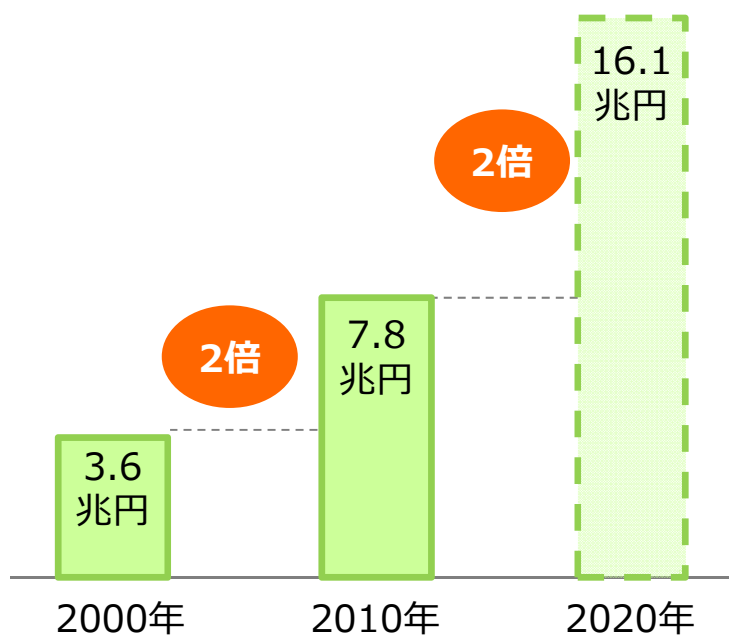
第4四半期に偏重する事業

- 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



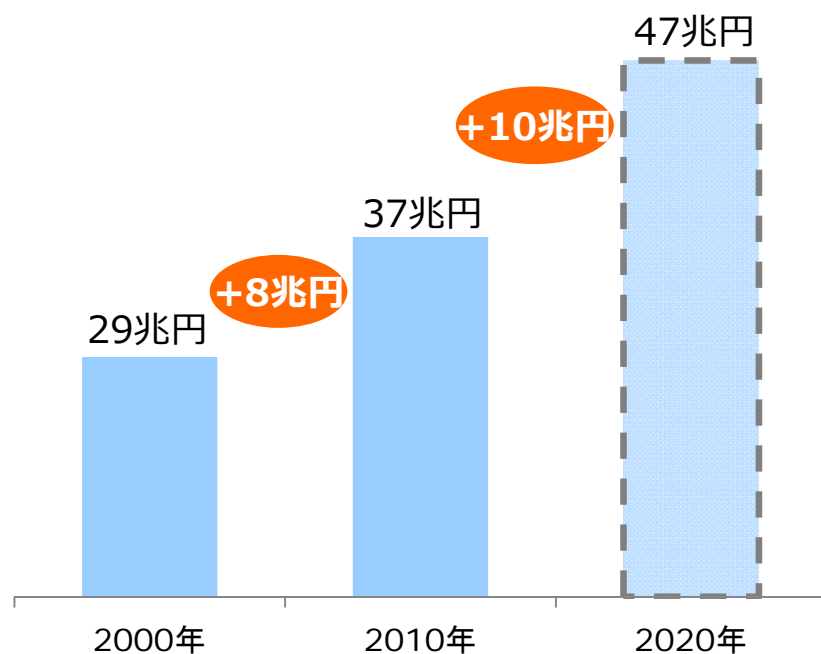
*1：出典 厚労省

© 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

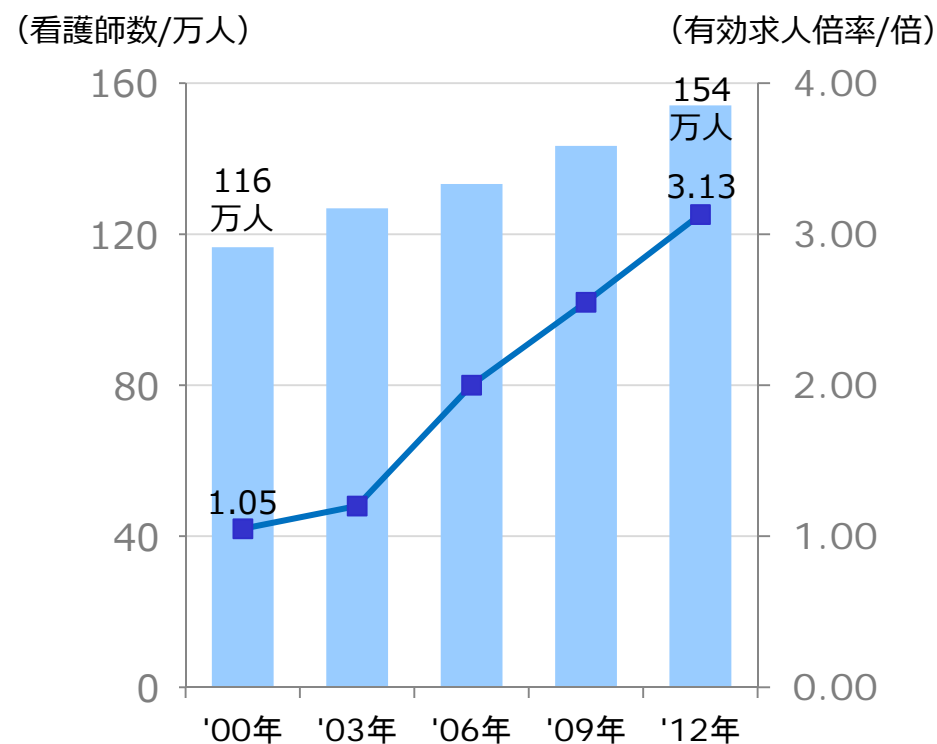
3-2 外部環境 医療分野

- ✓ 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



就労看護師数、有効求人倍率*2

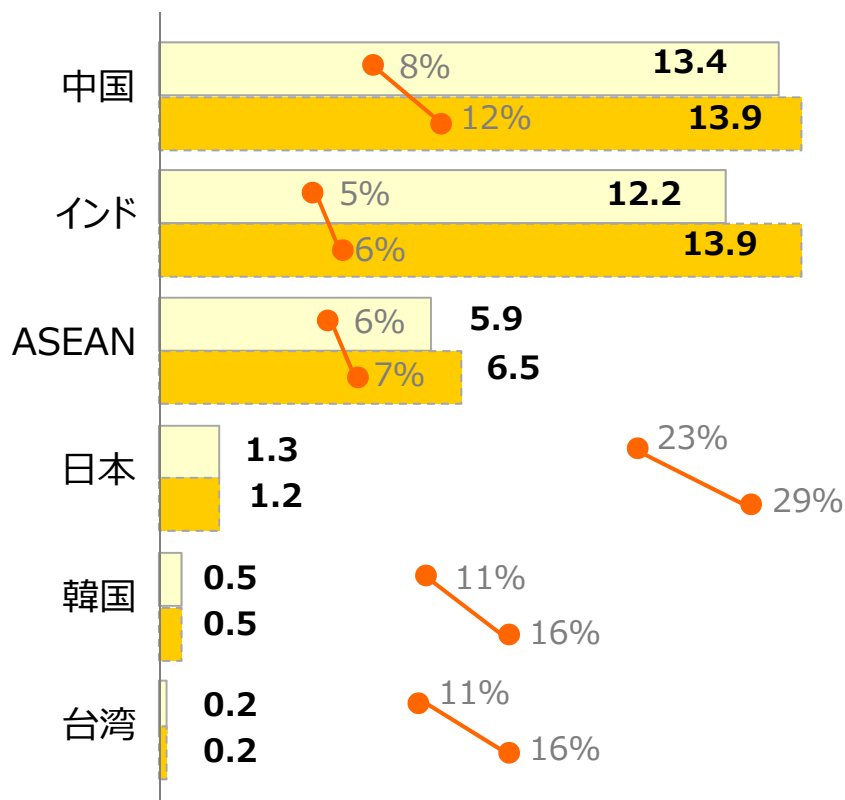


*1 : 出典 2000/2010年:厚労省 2020年:高齢者医療制度改革会議資料 (2010年10月)

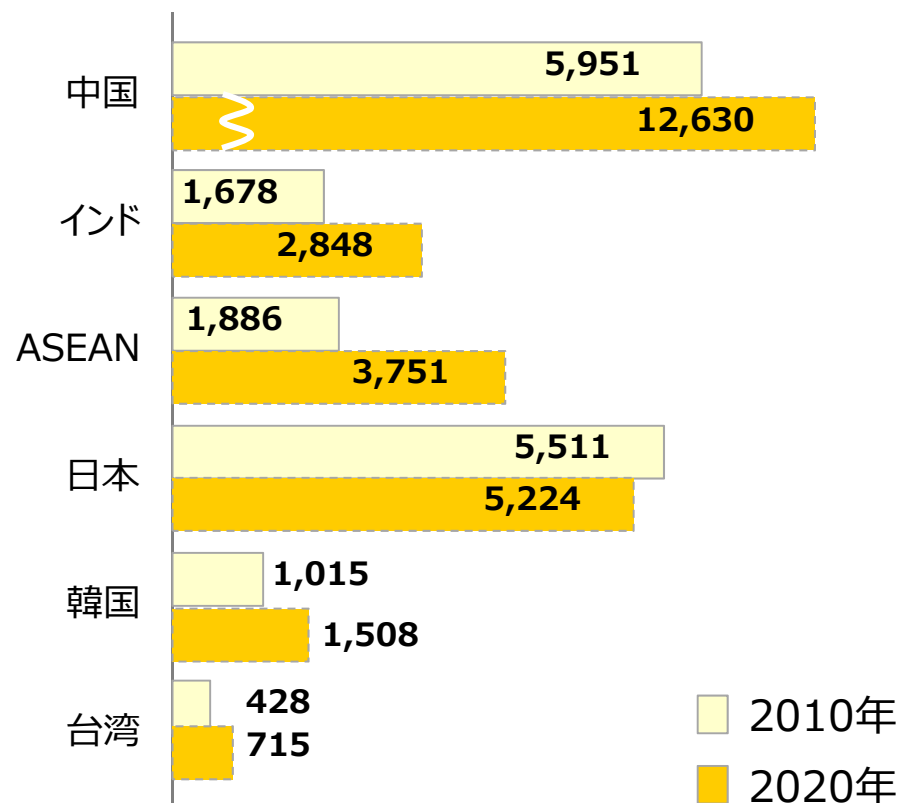
© Copyright SMS CO.,LTD. *2 : 有効求人倍率:厚労省 就業者数:日本看護協会 就業者数の'12年については過去3年の平均増加率からの推計値

✓ 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)



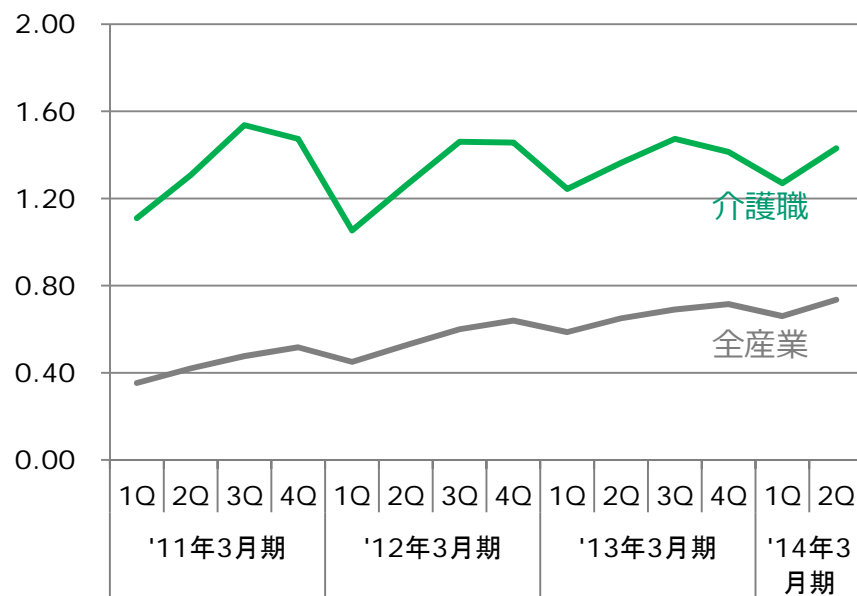
*1 : 出典 : 総務省統計局、国連。高齢者 = 65歳以上

© Copyright SMS CO.,LTD. *2 : 出典 : ASEAN、台湾 : IMF(2020年は2018年の値にて代替) 他 : 国連、ゴールドマンサックス

✓ 介護職、看護職ともに引き続き人手不足の状況

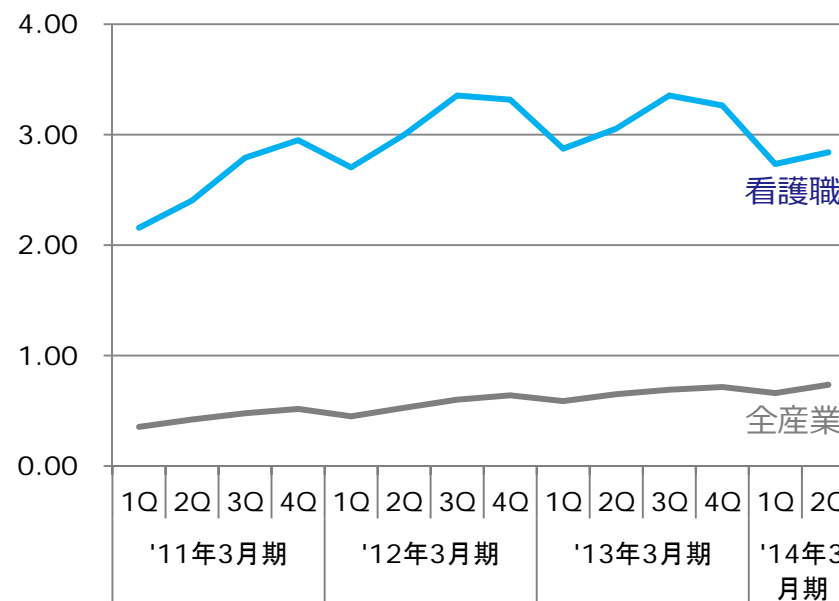
介護分野

介護職 有効求人倍率の推移*1



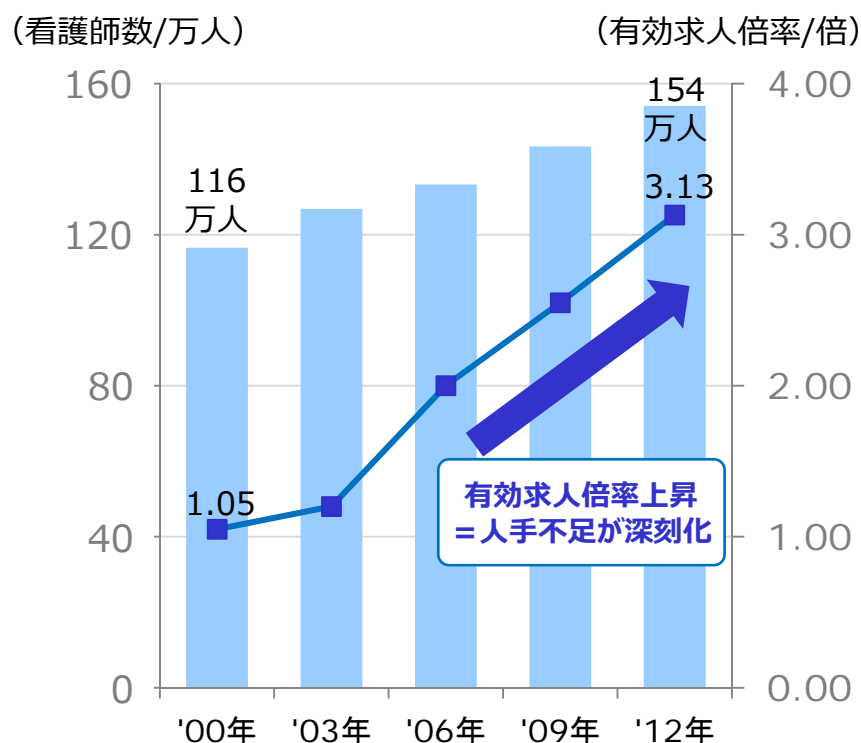
医療分野

看護職 有効求人倍率の推移*1

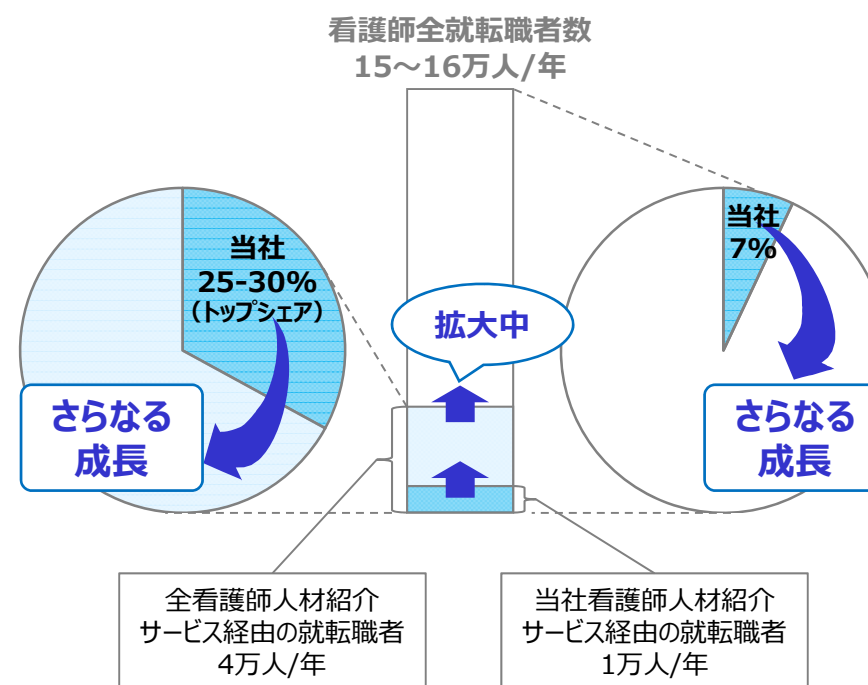


- ✓ 当社の看護師人材紹介サービスの拡大余地は大きい
- 看護師数は増加にもかかわらず、看護師の人手不足は年々深刻化
 - 人材紹介中ではトップシェアも就転職全体では7%。さらなる成長が見込める

就労看護師数、有効求人倍率*1（再掲）



看護師人材紹介の市場規模と当社シェア*2



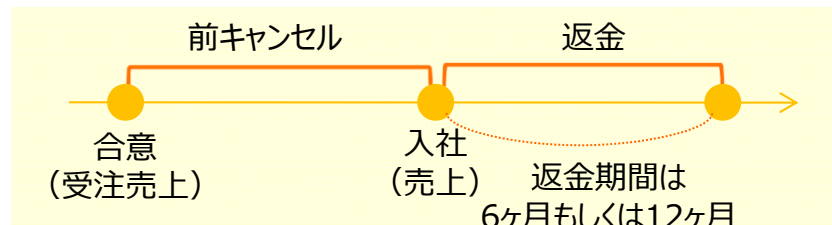
*1：有効求人倍率:厚労省 就業者数:日本看護協会 就業者数の'12年については過去3年の平均増加率からの推計値

© Copyright SMS CO.,LTD. *2: 2012年3月末日時点、数字はいずれも当社推計

- ✓ 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）

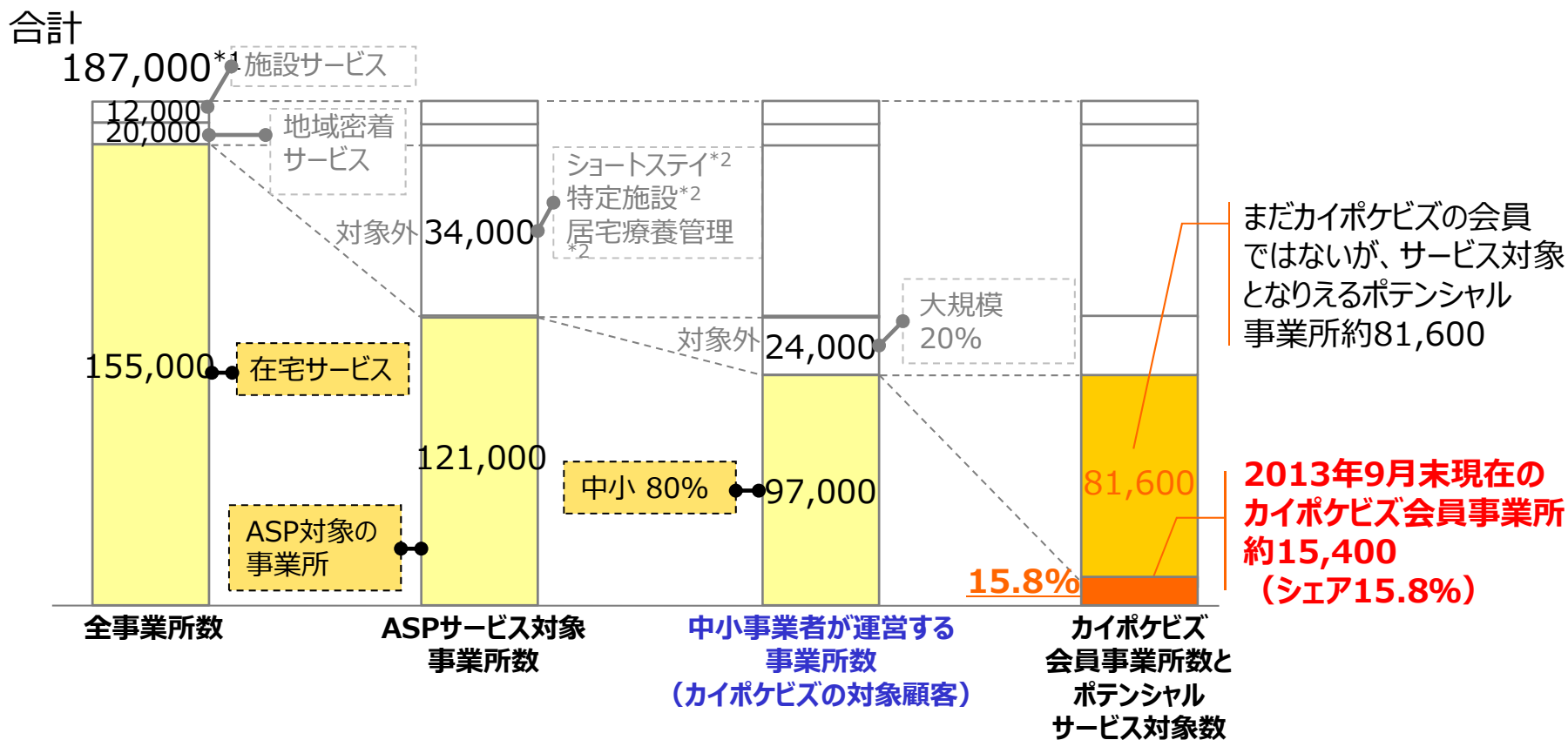


過去の受注活動の累積が売上



当月の活動の結果が受注売上や生産性

- ✓ 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16%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

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、医療分野の研究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	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。 マレーシアでの研究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。介護施設や患者向け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	2013年7月*1	インドネシア	当社出資比率51%、非連結子会社。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。
eChannelling PLC	2013年10月*1	スリランカ	当社出資比率29.9%、持分法適用会社化。患者向けに医師とのアポイントメントサービスを提供。コロンボ証券取引所上場。
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。
知恩司网络科技（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 PHILIPPINES CO.,LTD.(予定)	2013年予定	フィリピン	当社出資比率99.95%、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。

社員数

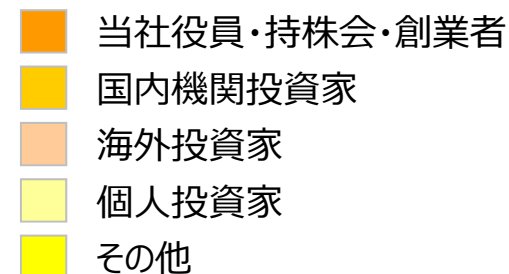
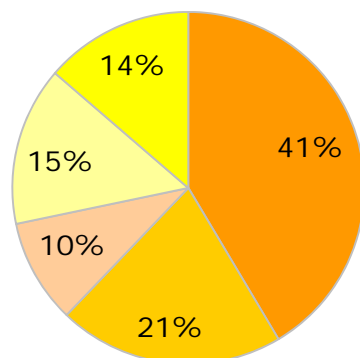
⇒ 2013年9月30日時点での社員数及びその内訳は以下のようになっております。

連結社員数	630名
株式会社エス・エム・エス	519名
介護	61名
医療	368名
事業開発	5名
管理	58名
その他	27名
子会社及び孫会社	111名
国内	41名
海外	70名

株主構成

【2013年9月30日時点】

株主総数
3,442名^{*1}



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