

株式会社エス・エム・エス (2175 東証第一部)

2014年3月期 (第11期)
決算および会社説明資料

2014年4月25日 (金)



SMS
Best matching Best value

1	企業理念、基本戦略	P3-P10
2	2014年3月期 連結決算	P12-P19
3	2015年3月期 計画	P21-P45
4	よくある質問	P47-P74

1	企業理念、基本戦略	P3-P10
2	2014年3月期 連結決算	P12-P19
3	2015年3月期 計画	P21-P45
4	よくある質問	P47-P74

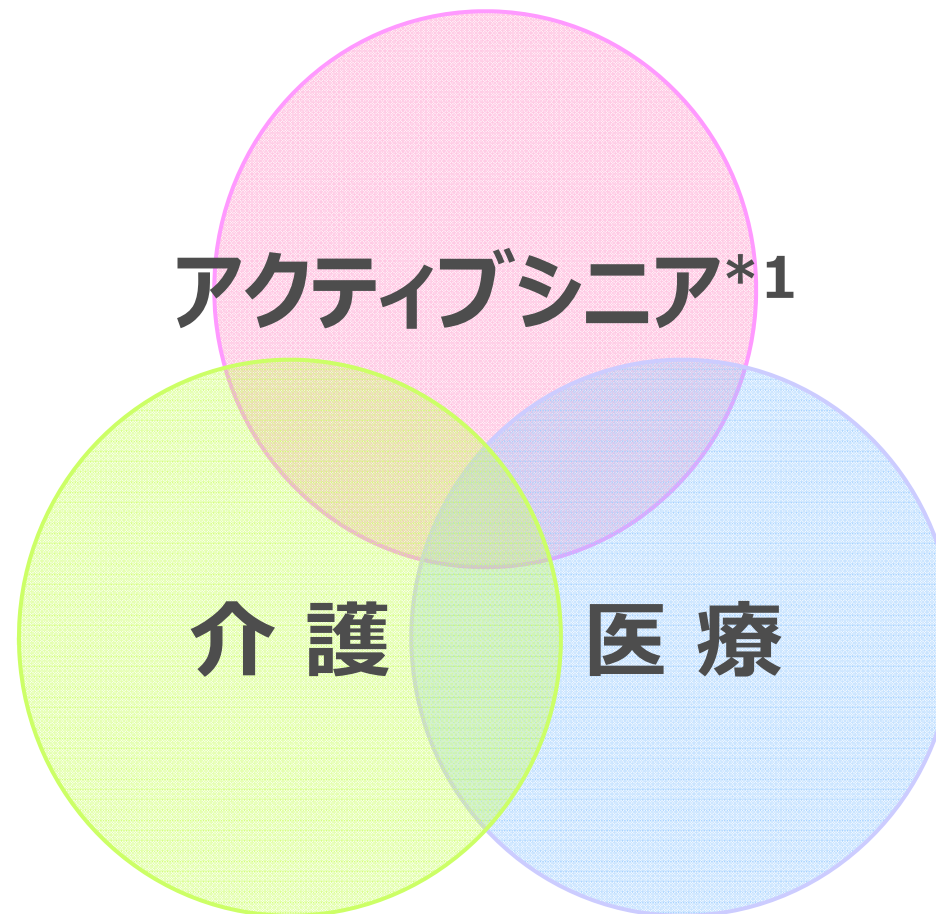
【エス・エム・エス企業理念】

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

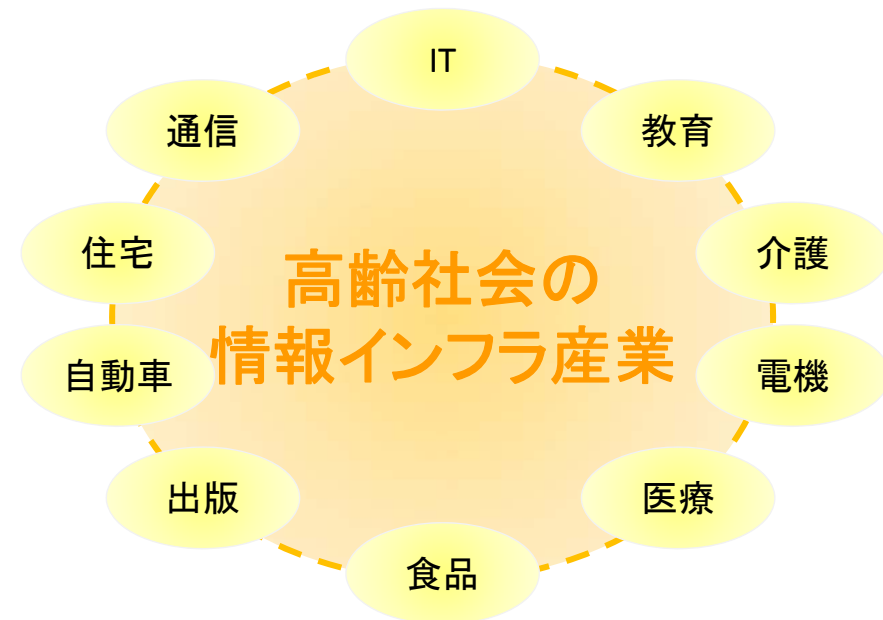
人口動態

社会保険制度

高齢社会における人々の関心

・・・etc.

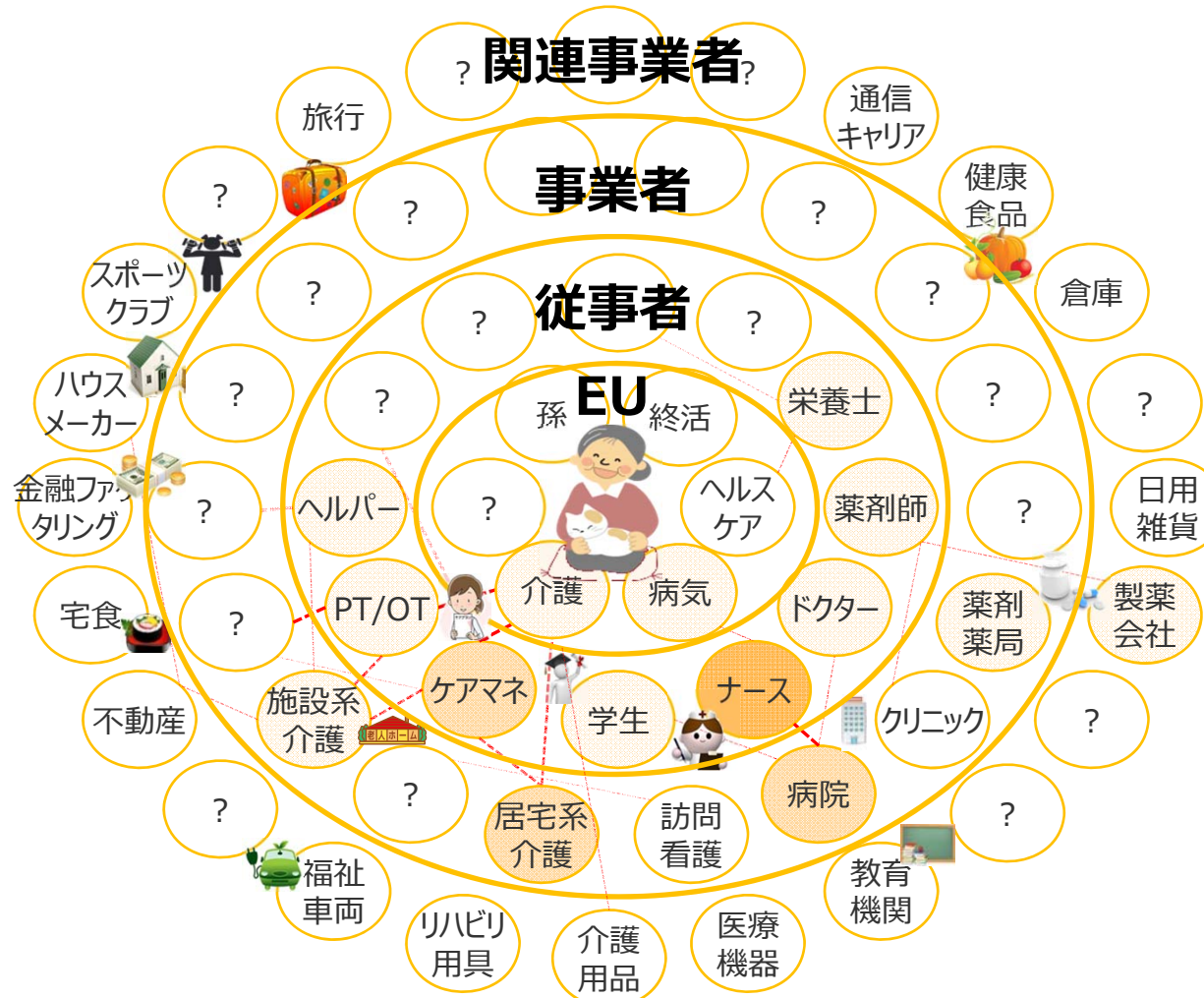
高齢社会の情報インフラは、
新たな産業として成立



※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）

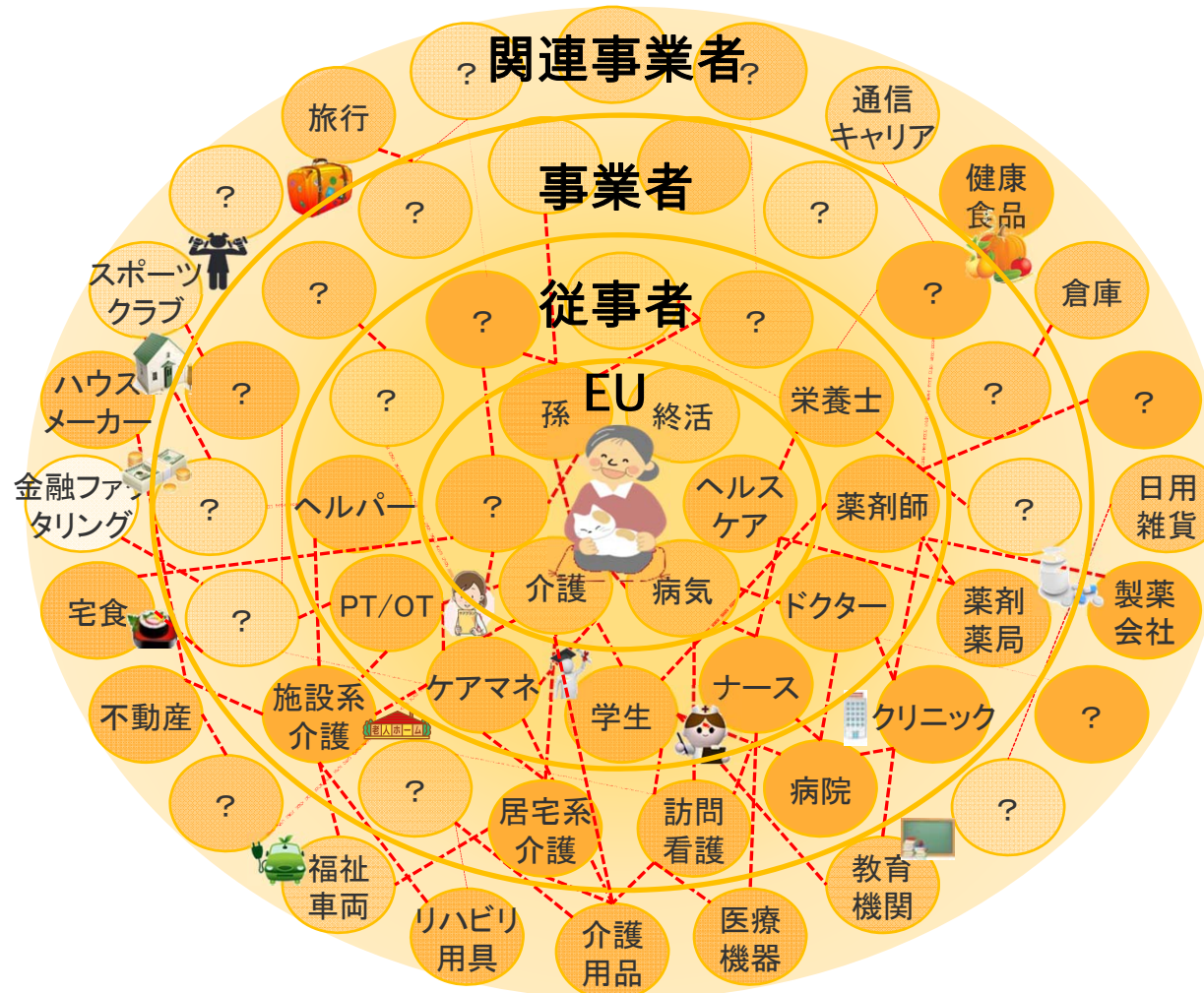
- ✓ 高齢社会の情報インフラ産業には、膨大な事業機会が広がっている
- ✓ 一方、現時点では、当社が展開している事業の数は少なく、シナジーも弱い



※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）

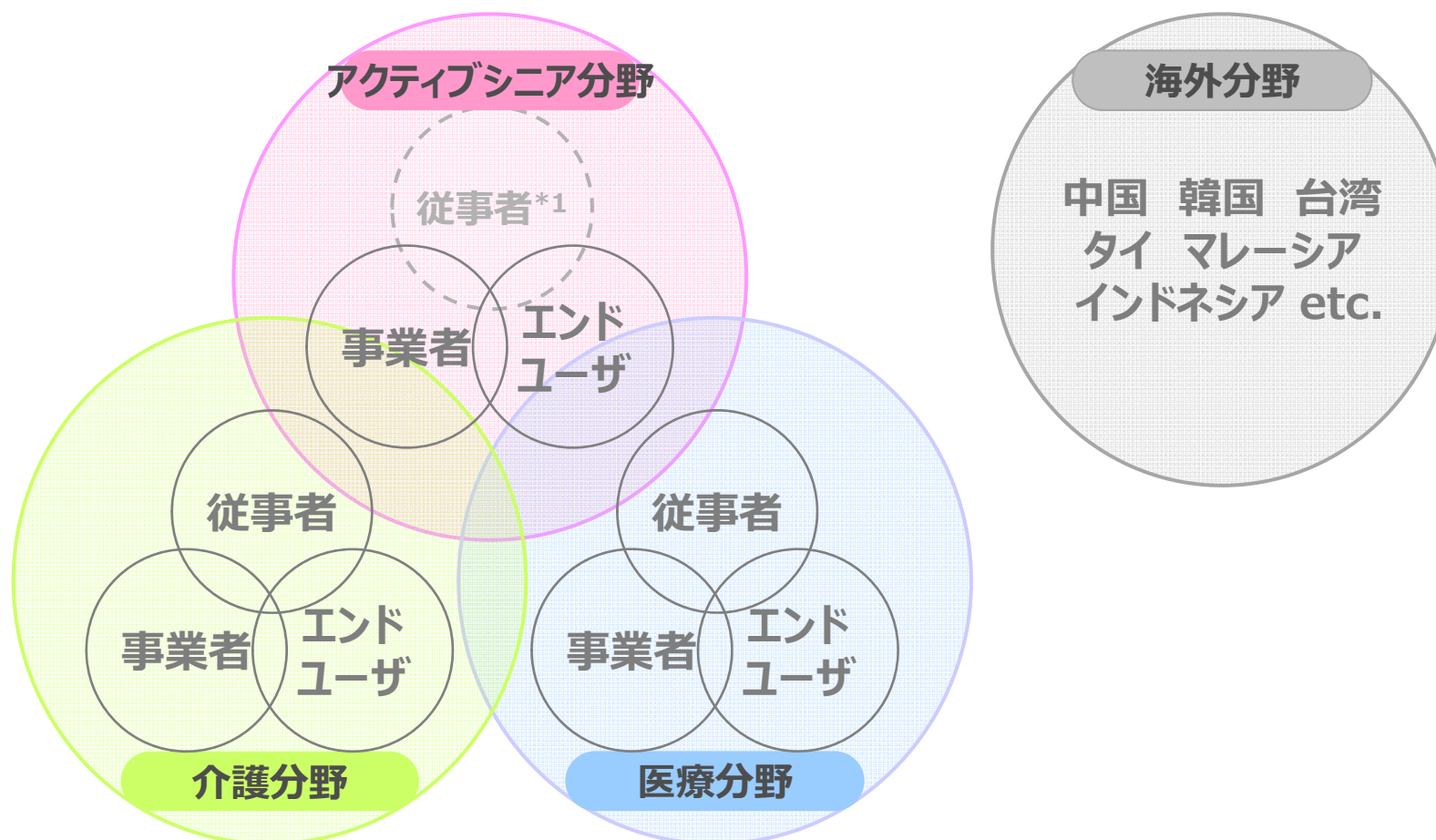
✓ 膨大な事業機会に対して、様々なサービスを次々と数多く生み出し、サービス間シナジーを形成し、高齢社会の情報インフラ産業を形作っていく



※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	2014年3月期 連結決算	P12-P19
3	2015年3月期 計画	P21-P45
4	よくある質問	P47-P74

2 2014年3月期 連結決算

- ✓ 対計画では、経常利益、当期純利益を達成
- ✓ 対前年では、増収増益を達成

損益計算書 [百万円]

	2013年3月期 実績	2014年3月期 計画	2014年3月期 実績	前年比	計画比
売上高	10,181	12,475	12,046	+18%	▲3%
営業利益	1,570	1,780	1,730	+10%	▲3%
経常利益	1,990	2,263	2,340	+18%	+3%
当期純利益	1,226	1,369	1,380	+13%	+1%

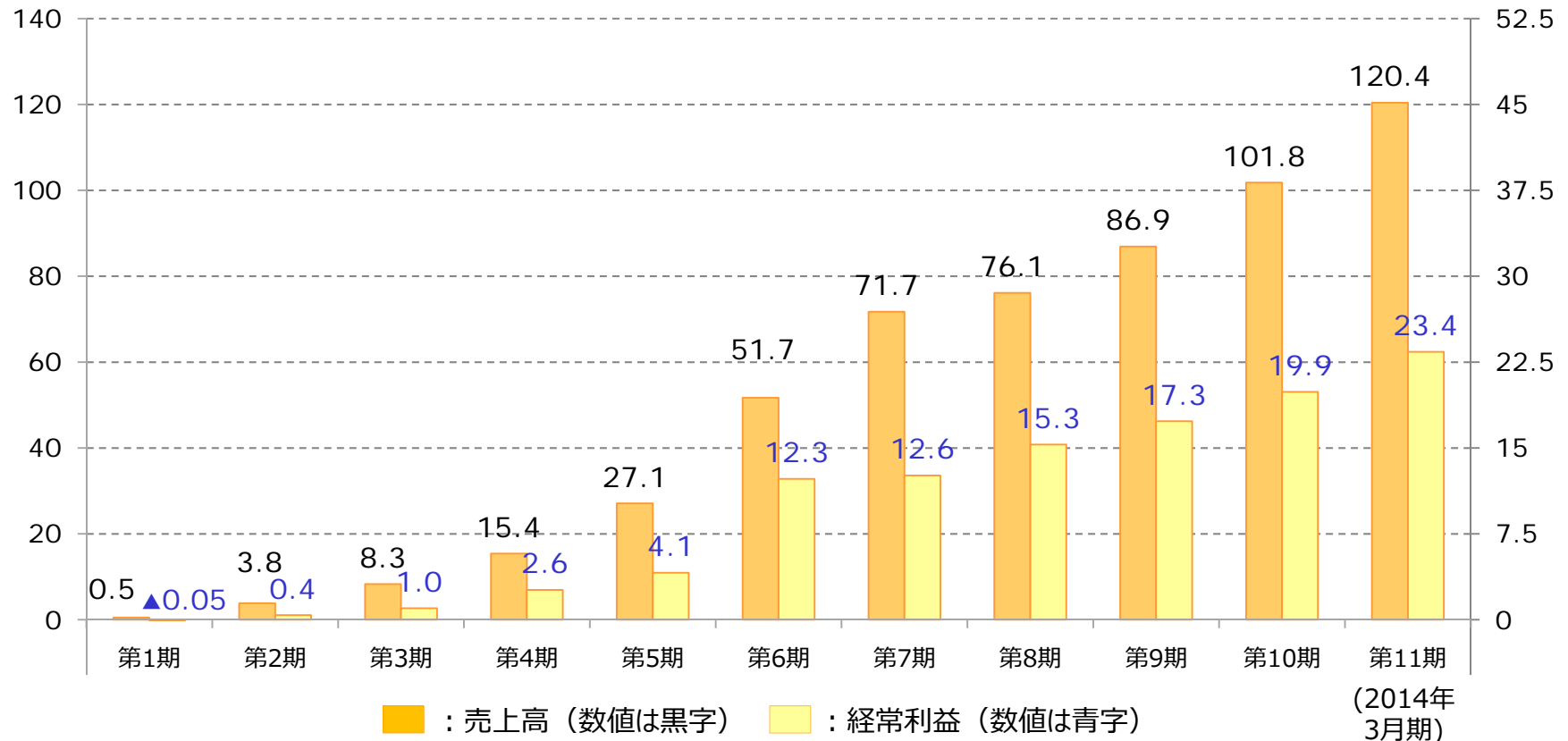
2 業績推移

✓ 創業以来、10期連続*1で増収増益を達成

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 計画との差異分析

- ✓ 売上高の未達要因は、主に看護師人材紹介
- ✓ 主に中小介護事業者向け経営支援サービス（カイポケ）への追加投資により営業利益は若干未達も、経常利益、当期純利益は達成

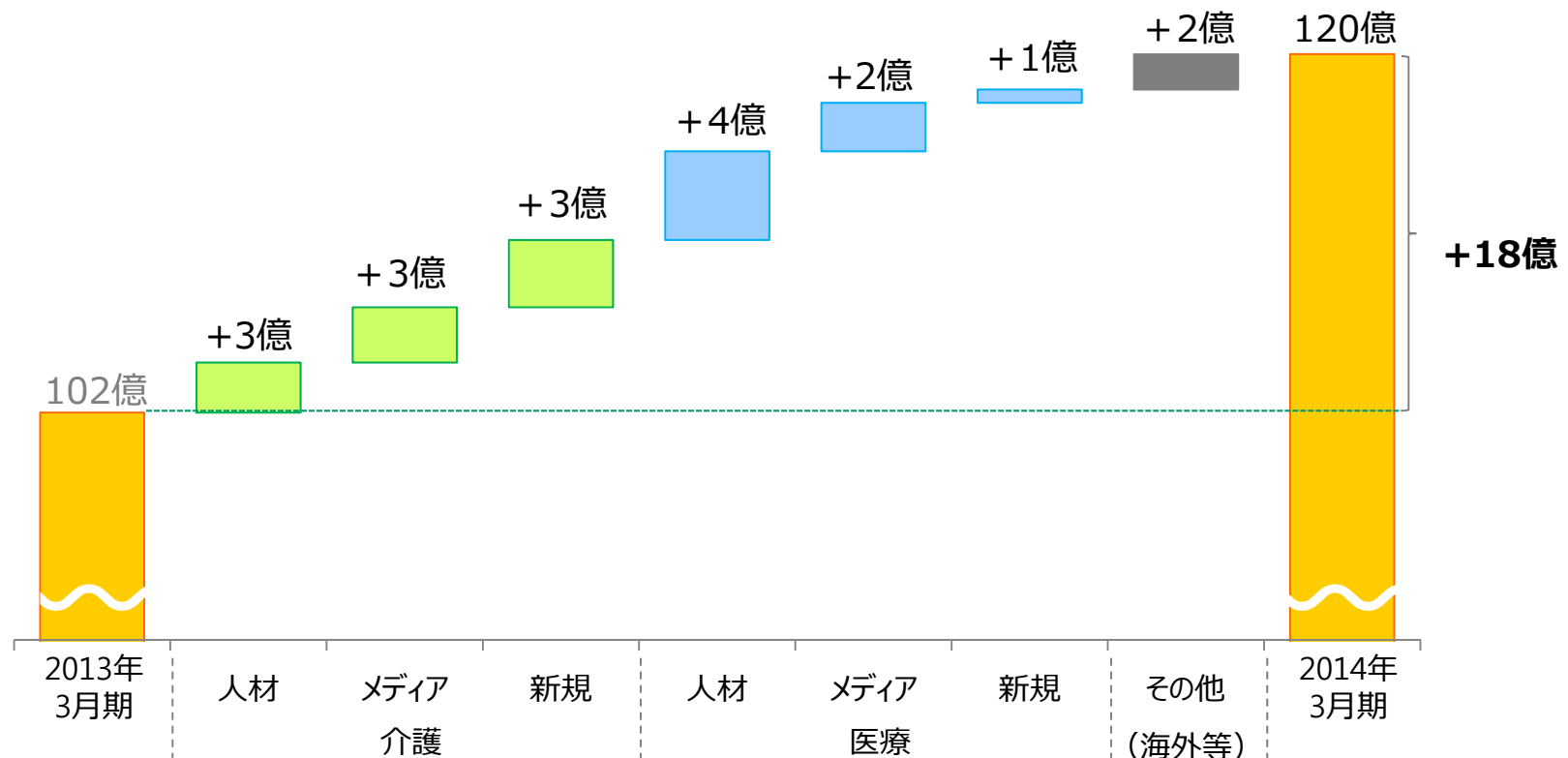
計画との差異額 [百万円]

	実績	計画	差額	差異要因
売上高	12,046	12,475	▲429	•主に看護師人材紹介の生産性が計画を下回ったため。新規採用キャリアコンサルタントの立ち上がりが遅れたことが主要因
営業利益	1,730	1,780	▲50	•費用は計画より抑制したものの、4Qにカイポケの経営支援サービス化に伴う追加投資を行ったため、売上高の未達を補うに至らず
経常利益	2,340	2,263	+76	•エムスリーキャリアの持分法投資利益が計画を上回る
当期純利益	1,380	1,369	+10	•買収時の利益計画を下回ったことにより、看護師向け通販（ピュアナース）ののれん等の減損を実施

2 前年との差異分析（売上高）

- ✓ 売上高は前年比で18億円増加(18%増)
- ✓ 介護、医療、海外すべての分野で前年を上回る

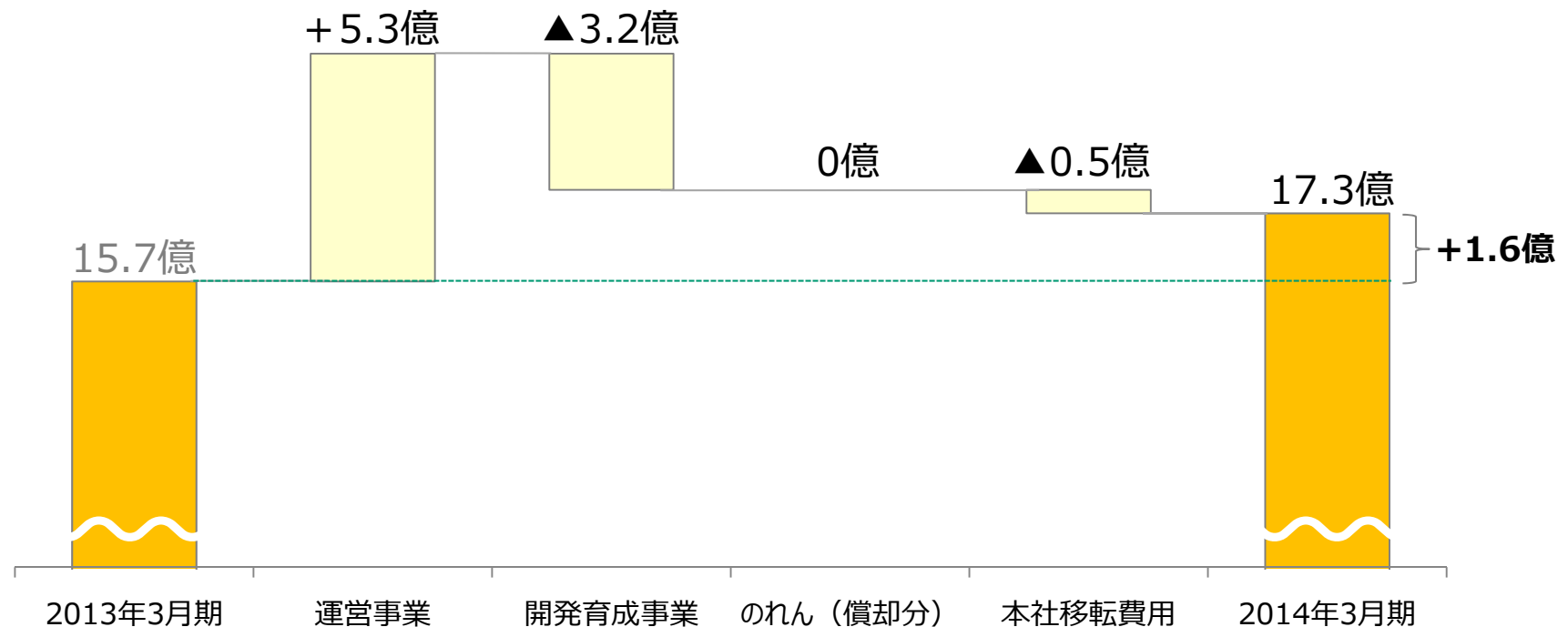
売上増加の要因分析*1



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、各領域で投資を増加。一方で中小介護事業者向け経営支援サービス（カイポケ）の赤字幅は縮小

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 介護分野の状況（年度累計）

- ✓ 売上高は前年比46%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]

	13年3月期	14年3月期	前年比
日常	382	633	+66%
非日常	1,556	2,204	+42%
合計	1,939	2,838	+46%

旧事業部門 累計売上高比較 [百万円]

	13年3月期	14年3月期	前年比
人材紹介	578	838	+45%
メディア	955	1,242	+30%
新規事業	406	757	+86%
合計	1,939	2,838	+46%

業績ポイント（対前年）

日常

- 中小介護事業者向け経営支援の会員事業所数は、前期末と比べ約4,500事業所増加。
年度目標17,500を達成（'13年3末13,000→'14年3末17,500）

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増加（13年3月期13名→14年3月期17名）
 - 生産性は向上。13年3月期に引き続き、14年3月期も過去最高を記録
（1人当たり成約者数年間：13年3月期約6.0名→14年3月期約6.5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
- 2013年11月に高齢者向け食事宅配検索サービス（らいふーど）を開始

2 医療分野の状況（年度累計）

- ✓ 売上高は前年比10%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]

	13年3月期	14年3月期	前年比
日常	780	868	+11%
非日常	7,350	8,045	+10%
合計	8,131	8,913	+10%

旧事業部門 累計売上高比較 [百万円]

	13年3月期	14年3月期	前年比
人材紹介	6,265	6,726	+7%
メディア	1,210	1,462	+21%
新規事業	655	724	+11%
合計	8,131	8,913	+10%

業績ポイント（対前年）

日常

- 看護師向け通販は前年同等

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（13年3月期210名→14年3月期225名）
 - 生産性は同等*1
（1人当たり成約者数年間：13年3月期約4.0名→14年3月期約4.0名）
- 病院向けソリューションは前年より大きく成長

*1：生産性は0.5刻みのため、同じ数値でも実数値は差異あり（例：実数値が3.75～4.24の場合、4.0にて表示）

2 海外分野の状況（年度累計）

- ✓ 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
- ✓ 韓国看護師向けコミュニティ「Nurscape」の売上が順調に増加
- ✓ 引き続き積極的にアジア全体で事業開発を推進

累計売上高比較 [百万円]

	13年3月期	14年3月期	前年 比
合計	105	270	+155%

ポイント

既存

- 韓国 : 看護師向けコミュニティ「Nurscape」の会員基盤を活用した求人情報の売上が前年より増加

新規

- 台湾 : 台湾で処方薬宅配サービスを展開するiHealth社を買収（5月）。売上増加に寄与
- シンガポール : 海外での事業統括等を目的とした子会社を設立（7月）
- スリランカ : 診察予約サービスを展開するeChannelling社へ出資、持分法適用会社化（10月）
- ベトナム : 病院管理システムを展開するHSP社へ出資、持分法適用会社化（11月）
- フィリピン、インドネシア、上海 : 現地でのリサーチ及び事業開発を目的とした子会社を設立（フィリピンは11月、他は12月）
- オーストラリア : 医療費請求プロセス電子化サービスを展開するEHEALTHWISE社を買収、子会社化（1月）

1	企業理念、基本戦略	P3-P10
2	2014年3月期 連結決算	P12-P19
3	2015年3月期 計画	P21-P45
4	よくある質問	P47-P74

3 2015年3月期 計画

- ✓ 売上高で29%、当期純利益で15%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て新規事業への投資を継続

損益計算書 [百万円]

	2014年3月期 実績	2015年3月期 計画	前年差額	前年比
売上高	12,046	15,553	+3,507	+29%
営業利益	1,730	1,904	+173	+10%
経常利益	2,340	2,549	+209	+9%
当期純利益	1,380	1,589	+209	+15%

※2013年3月期に受注した人材紹介サービスの売上約23億円*1が
2014年3月期に計上見込

3 2015年3月期 計画（上期・下期）

- ✓ 対前年で、上期は減益、下期は増益を計画
- ✓ 主要因は、カイポケが上期はサービスリニューアルのための投資を実施し、下期より収益化する見込みのため

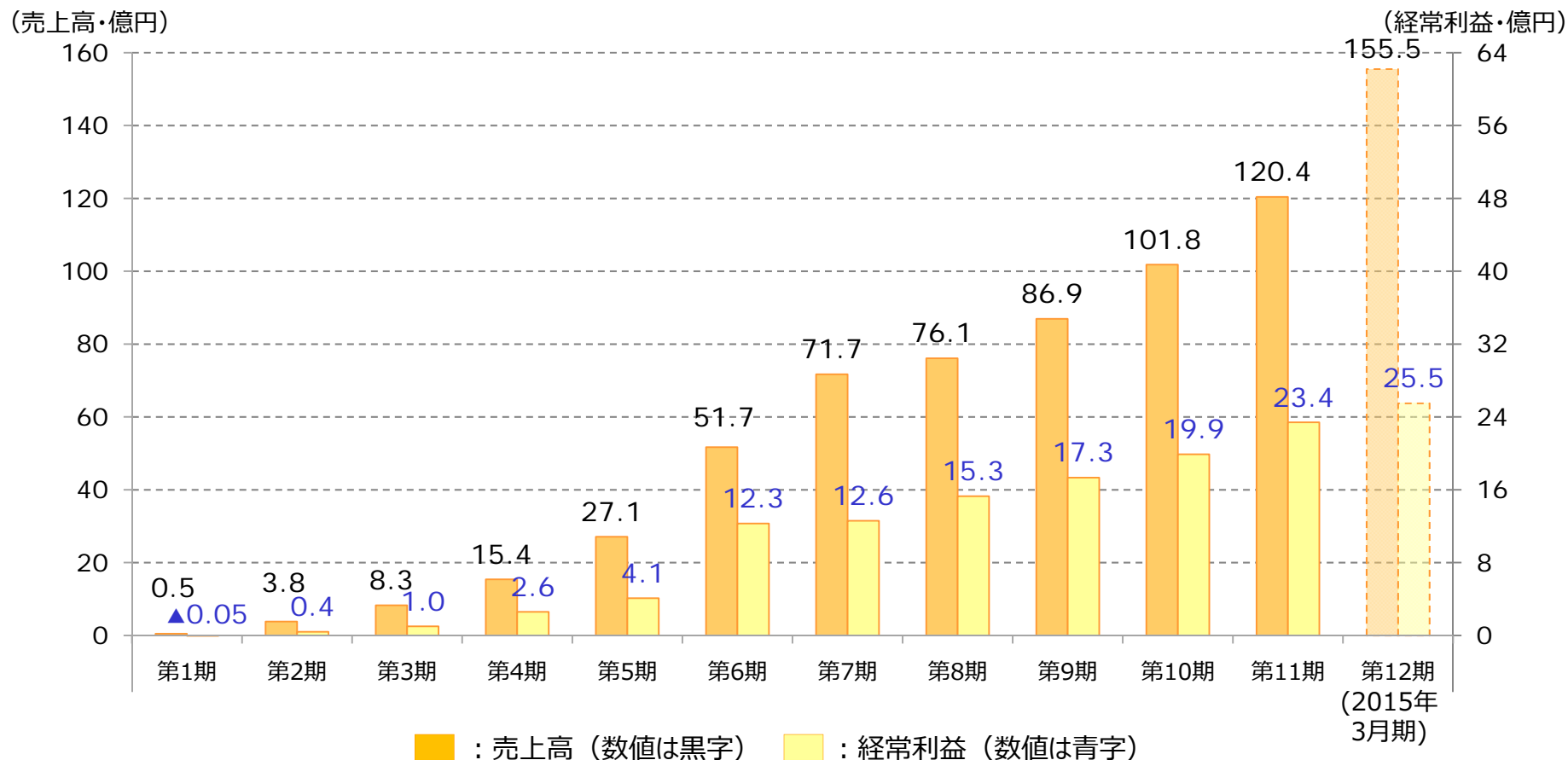
上期・下期別の損益計算書 [百万円]

	上期			下期		
	2014年3月期 実績	2015年3月期 計画	前年差額	2014年3月期 実績	2015年3月期 計画	前年差額
売上高	6,420	7,549	1,129	5,625	8,004	2,378
営業利益	1,338	842	▲495	392	1,061	669
経常利益	1,646	1,203	▲442	694	1,346	651
当期純利益	1,081	807	▲273	299	781	482

3 2015年3月期 計画（推移）

✓ 11期連続*1での増収増益を計画

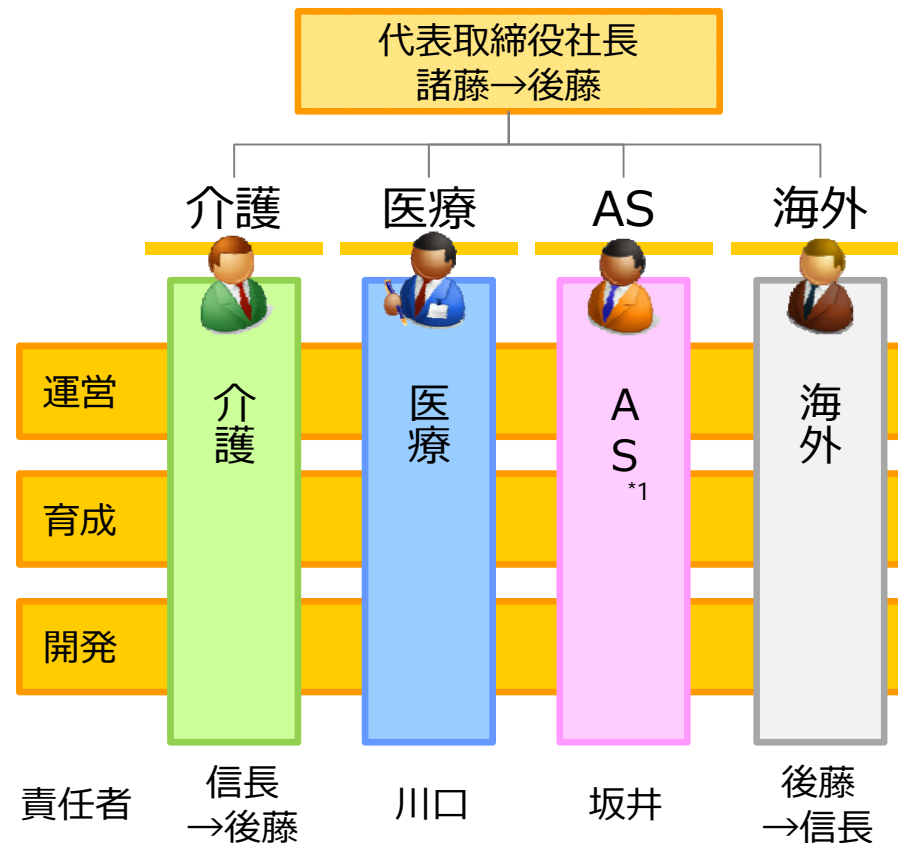
創業以来の売上、経常利益推移*2



3 2015年3月期の取り組み（全社）：戦略推進体制

- ✓ 当期純利益の継続的成長を実現するため
 - 事業領域ごとに戦略を推進
 - 成長のステージによりサービスの位置づけを明確化、ポートフォリオ管理を実施

戦略推進体制



狙い

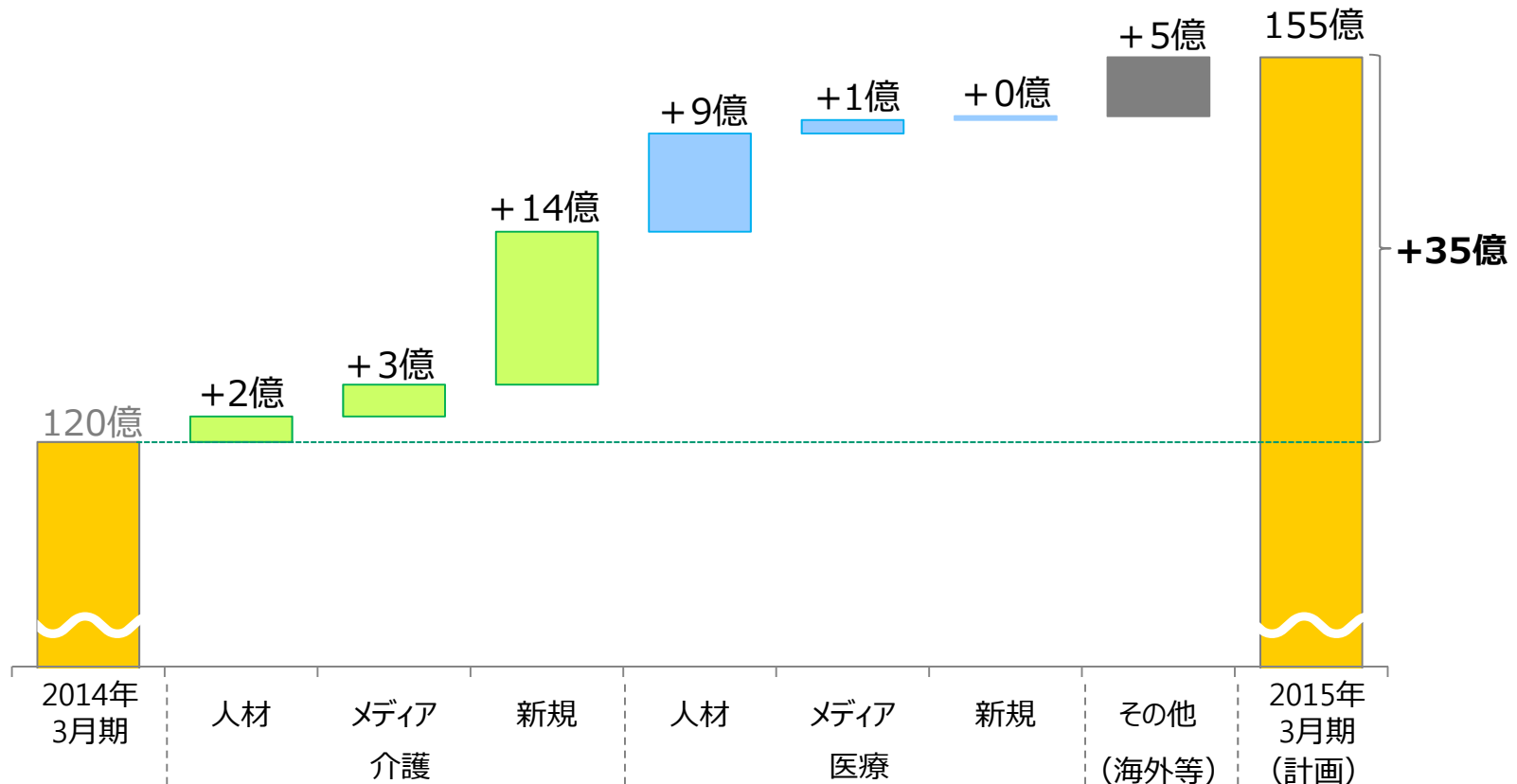
領域毎に長期の時間軸で戦略を立案し、事業の開発、育成、運営を一気通貫でマネジメント

- シナジー形成を加速
- 事業の開発を加速
- 既存事業を拡大

3 2015年3月期 計画（売上高）

- ✓ 売上高は前年比で35億円増加(29%増)
- ✓ 介護、医療、海外すべての分野で前年を上回る計画

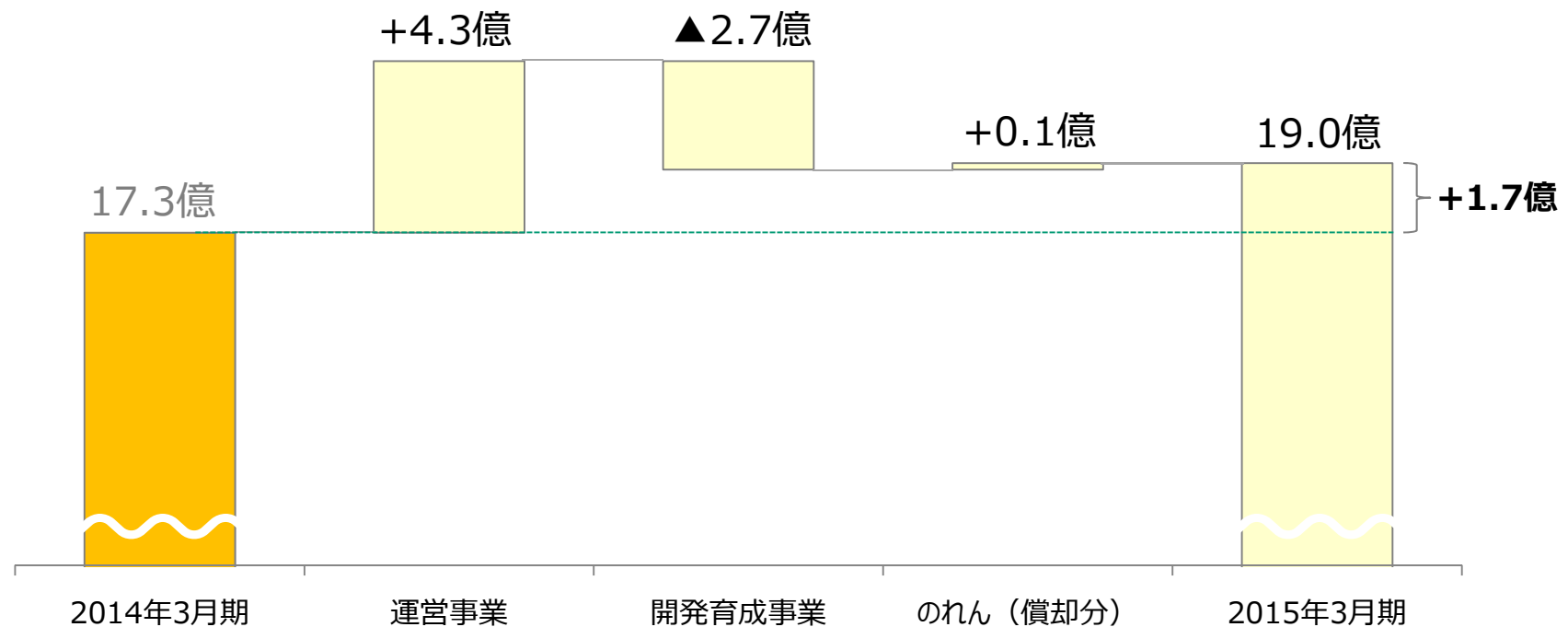
売上増加の要因分析*1



3 2015年3月期 計画（営業利益）

- ✓ 運営事業は、引き続き順調に成長
- ✓ 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*2



*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：カイボケは、前期開発育成から今期運営に移動。なお、上記表ではカイボケを、2014年3月期は開発育成事業に配置、
2015年3月期は運営事業に配置

3 今後の成長について（各分野のまとめ）

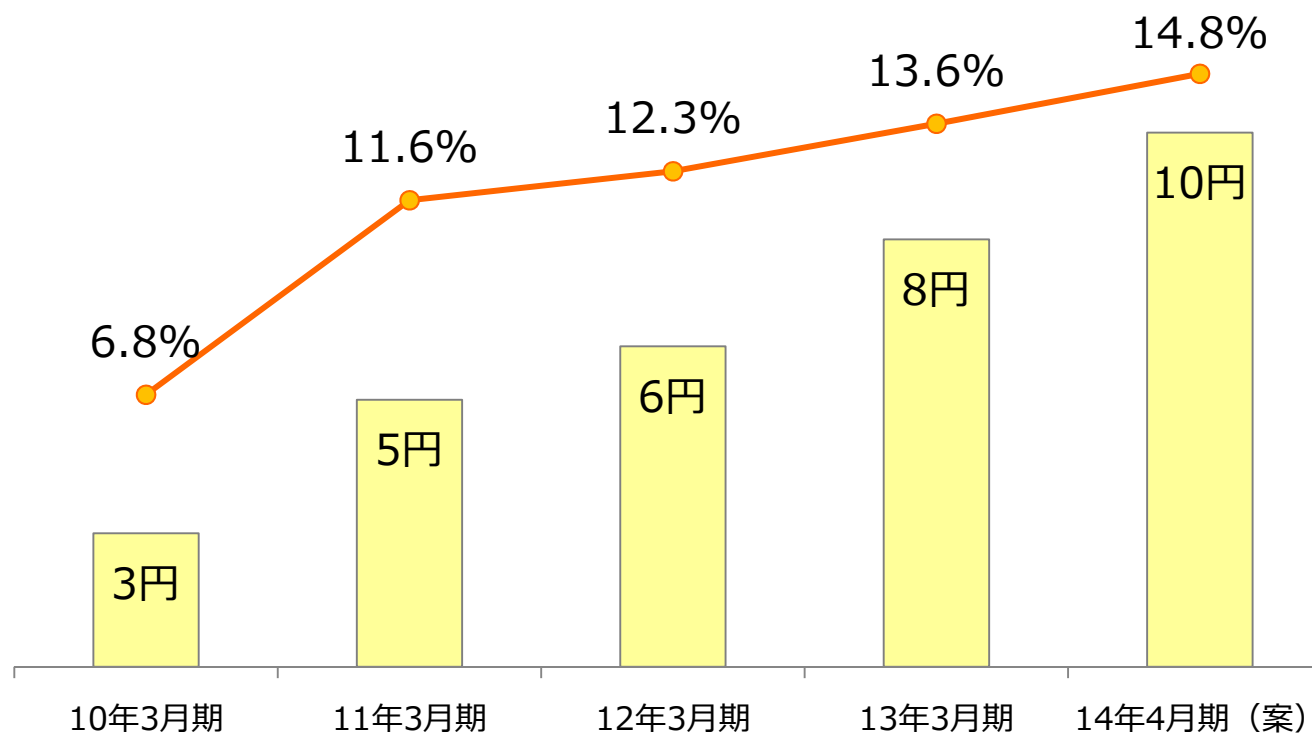
- ✓ 既存事業は引き続き成長を継続
- ✓ カイポケを経営支援サービス化し、収益を拡大していく
- ✓ 介護・医療新規事業、海外・AS分野の成長を実現していく

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• 人材紹介の新職種への拡大と、採用だけでなく定着促進等事業所の人事ニーズすべてをとらえたソリューションサービスを拡大
② 中小介護事業者向け経営支援サービス「カイポケ」の成長	<ul style="list-style-type: none">• 保険請求ソフト単体から事業者の財務、業務の改善に寄与する総合的な経営支援サービスにリニューアルし、事業を拡大。• 介護分野他サービスとの連携を強化すると共に、サービス提供により得られる情報を元に競争優位性を確立
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。また、介護施設、訪問看護向けサービスも開発• 医療は病院以外の事業者、エンドユーザ向けにもサービスを開発
④ 海外分野、AS分野の成長	<ul style="list-style-type: none">• 海外は各国の特性にあわせ事業を開発、育成すると共に、M&Aも推進。また、メディカルツーリズム等の地域横断サービスの開発も推進• ASはヘルスケアサービスを中心に、事業開発を推進 →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10円の配当を予定*1（25%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



3 自己株取得について

- ✓ 自己株取得を今期も実施
- ✓ 21万株、462百万円を上限とする

4月25日発表 自己株取得 概要

- ・取得し得る株式総数：21万株*¹（発行済み株式総数の1.0%）
- ・取得価額：462百万円*¹
- ・取得期間：平成26年4月28日～平成26年9月末日
- ・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

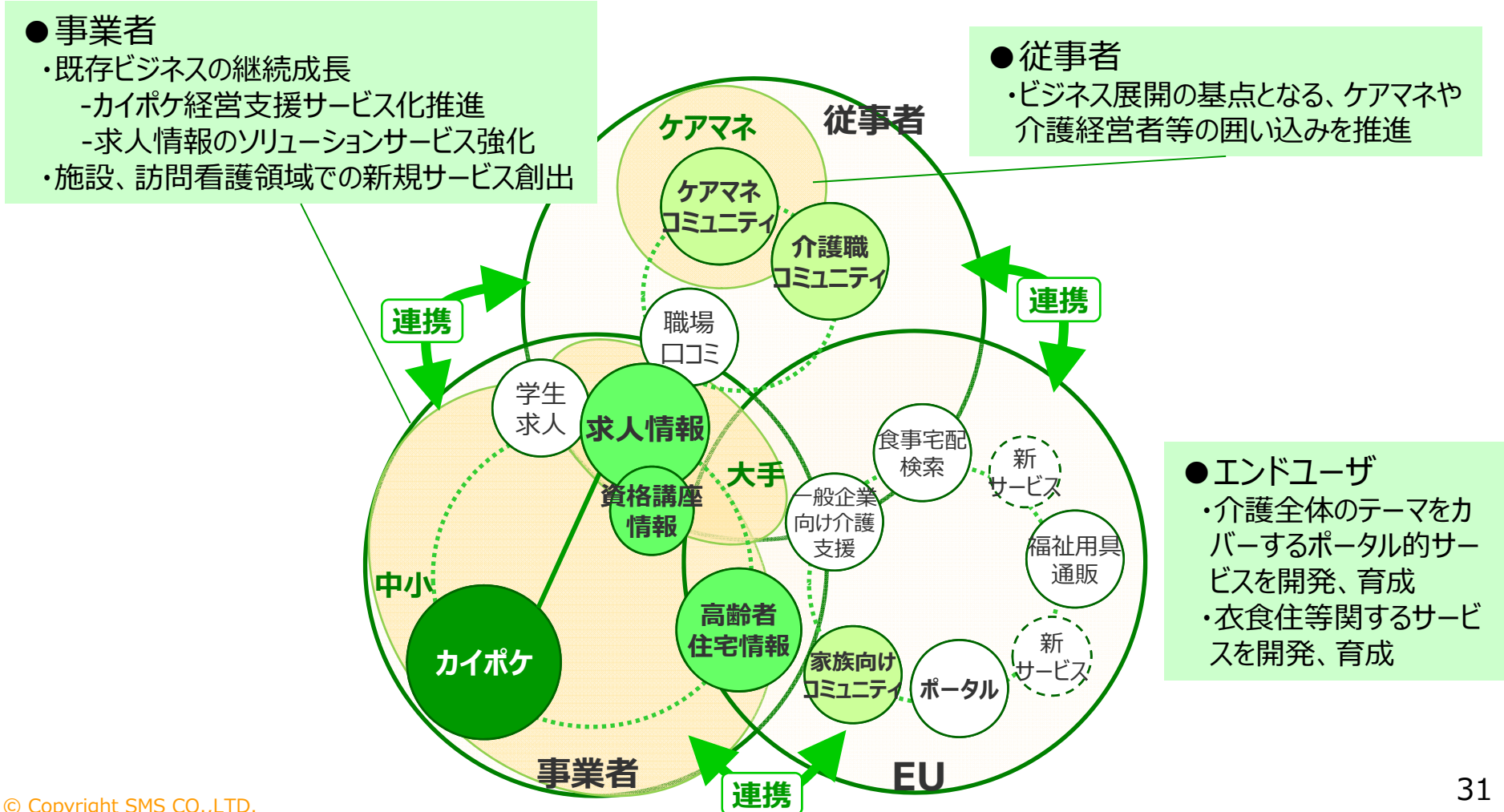
（参考：当社の累計の自己株）

- ・自己株総数：45.99万株（発行済み株式総数の2.2%）
- ・取得価額：502百万円

介護分野の戦略

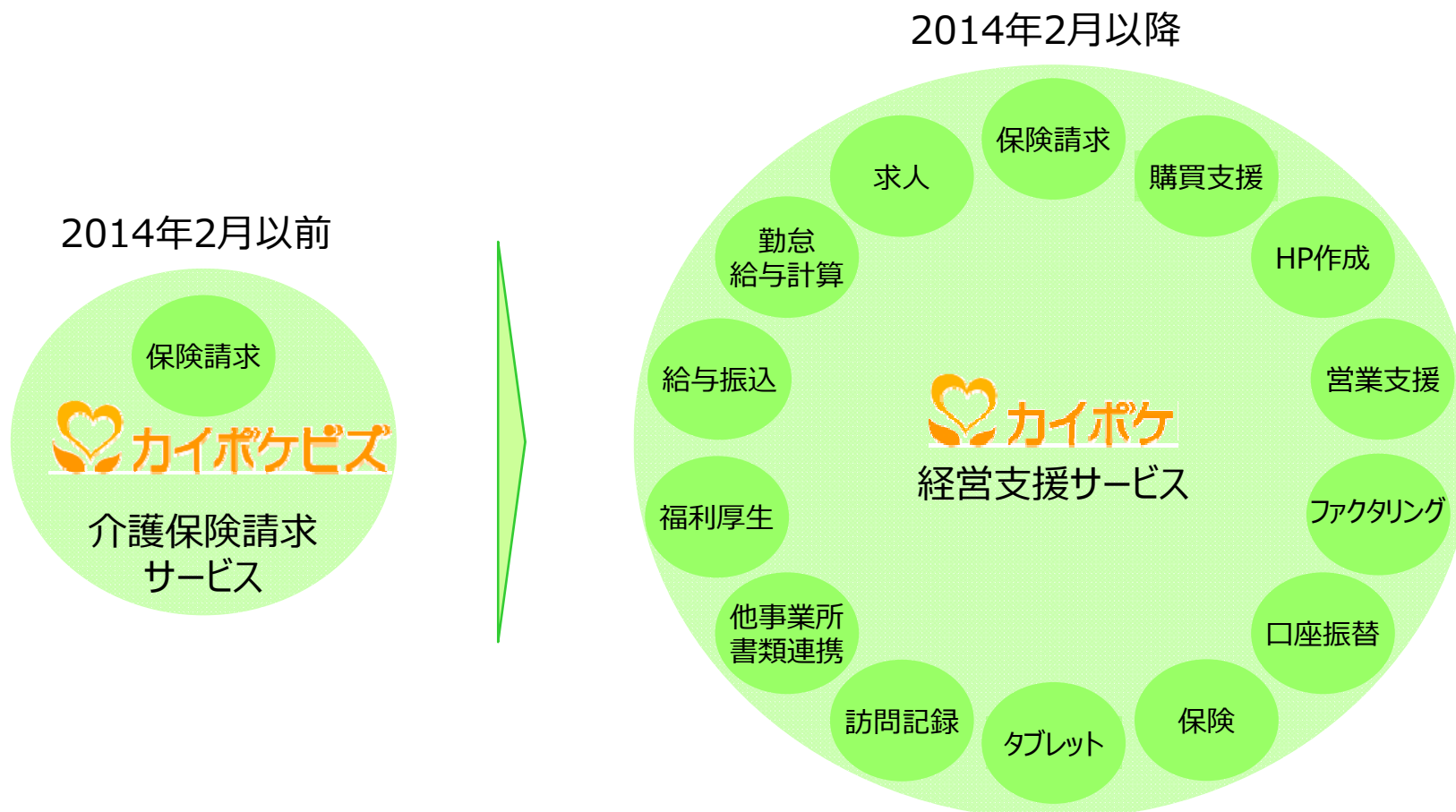
3 介護分野 今後3年の戦略

✓ 事業者向けサービスの成長を加速し、従事者向けプラットフォーム及びEU向け新規サービスの複数立ち上げを並行して進める



3 介護分野 中小介護事業者に関する取り組み*1 1/3

- ✓ 2014年2月に、保険請求サービスから経営支援サービスへリニューアル
- ✓ 既に15の新サービスを投入、業務効率向上と財務改善を支援



*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今後も重要な役割を果たし続けるマーケットであるため、中小介護事業者を囲い込むことが重要

3 介護分野 中小介護事業者に関する取り組み 2/3

- ✓ 会員に経営支援サービスの価値を認識してもらうことが重要
→会員とのコミュニケーションに注力していく
- ✓ より良いサービスを目指し、新たなサービスを開発、順次投入

会員とのコミュニケーション

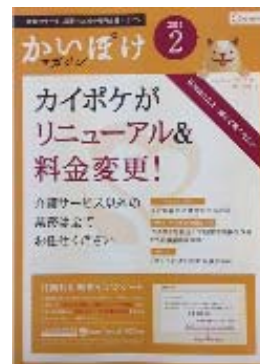
web、会報誌、コールセンター、セミナー等で告知活動や各種サービスの活用方法を会員に伝達中
→結果、ほとんどの会員は経営支援サービス化を認知

- ・セミナー : 既に30回程度開催
主要都市での開催は一巡
- ・コールセンター : 人員を大幅に増員。
継続的にコミュニケーションを実施

Web画面



会報誌



新しいサービス (例)

- ・タブレット : 居宅介護支援向けにタブレット (iPad Air)で外出先でも記録等事務処理が行えるサービス。
iPad Airの本体費用、通信費はカイポケの月額使用料に含む (KDDI様と連携)
- ・保険 : 不慮の介護事故等への基礎的な補償を、カイポケの月額使用料に含み提供。
より充実した補償を求める事業所には追加で保険商品も販売
(三井住友海上火災保険様と連携)

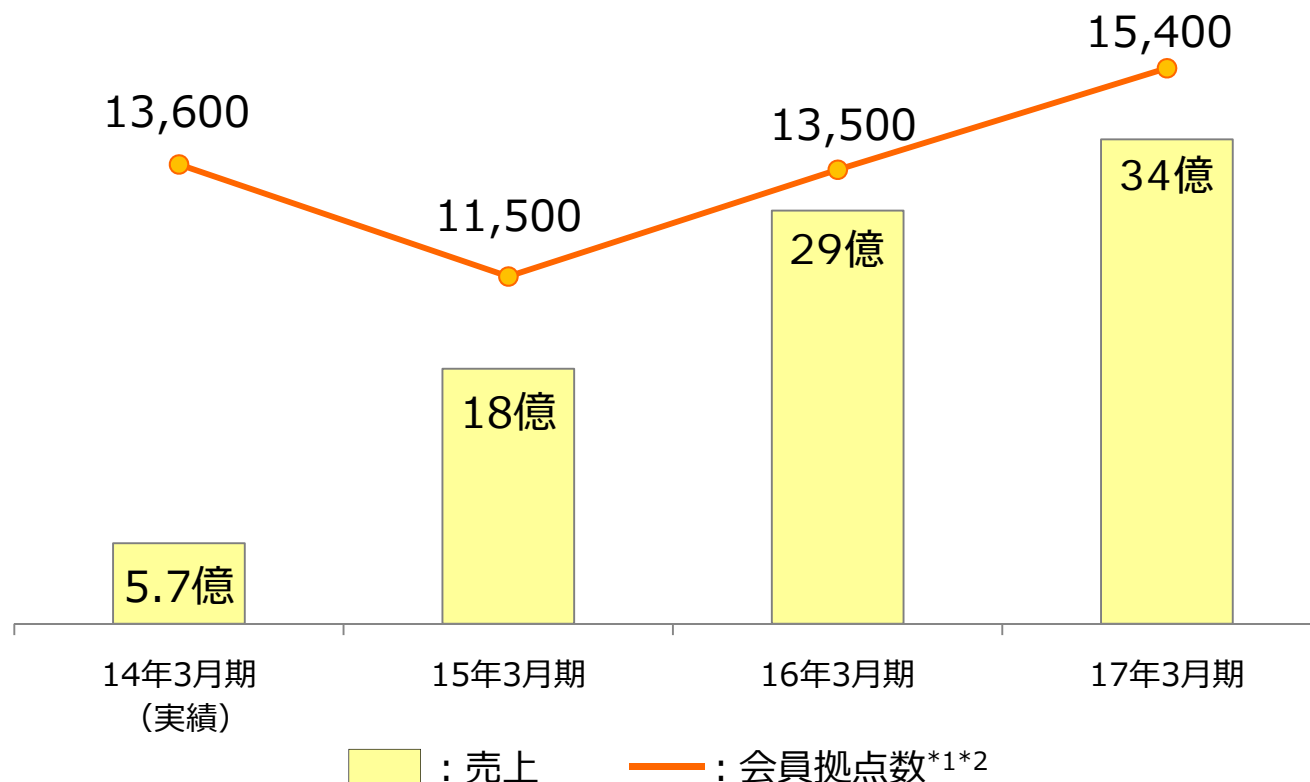
タブレット画面



3 介護分野 中小介護事業者に関する取り組み 3/3

- ✓ 経営支援サービスへのリニューアルに伴い、売上は大きく増加する見込み
- ✓ 15年3月期はコミュニケーション及びサービス開発のための投資が大きいが、16年3月期から収益化

カイポケの売上・会員拠点数の見通し



*1 : 会員拠点数は3月末時点

*2 : 介護事業者は1つの住所で、訪問介護や居宅介護支援等、複数の事業所を運営していることがある。拠点とは、それを住所単位でカウントしたもの。カイポケ経営支援サービスは課金が拠点単位となる。なお、各年の拠点数を事業所数に直すと以下の数字になる

14年3月期 : 17,500 15年3月期 : 14,800 16年3月期 : 17,400 17年3月期 : 19,800

3 介護分野 2015年3月期 計画

- ✓ 売上高は前年比68%成長
- ✓ 中小介護事業者向け経営支援、求人情報、人材紹介を中心に成長

累計売上高比較 [百万円]

	14年3月期	15年3月期	前年比
日常	633	1,868	+195%
非日常	2,204	2,886	+31%
合計	2,838	4,755	+68%

旧事業部門 累計売上高比較 [百万円]

	14年3月期	15年3月期	前年比
人材紹介	838	1,071	+28%
メディア	1,242	1,533	+23%
新規事業	756	2,151	+184%
合計	2,838	4,755	+68%

業績ポイント (累計)

日常

- 中小介護事業者向け経営支援は価格改定により会員数は減少見込も、売上は増加
(拠点数 : 14年3末13,600→15年3末11,500
事業所数 : 14年3末17,500→15年3末14,900)

非日常

- 人材紹介は、前年より大きく成長
 - コンサルタントを大幅に増員 (年間平均 : 14年3月期17名→14年3月期29名)
 - 生産性は前年より減少
(1人当たり成約者数年間平均 : 14年3月期約6.5名→14年3月期約5.0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大きく成長

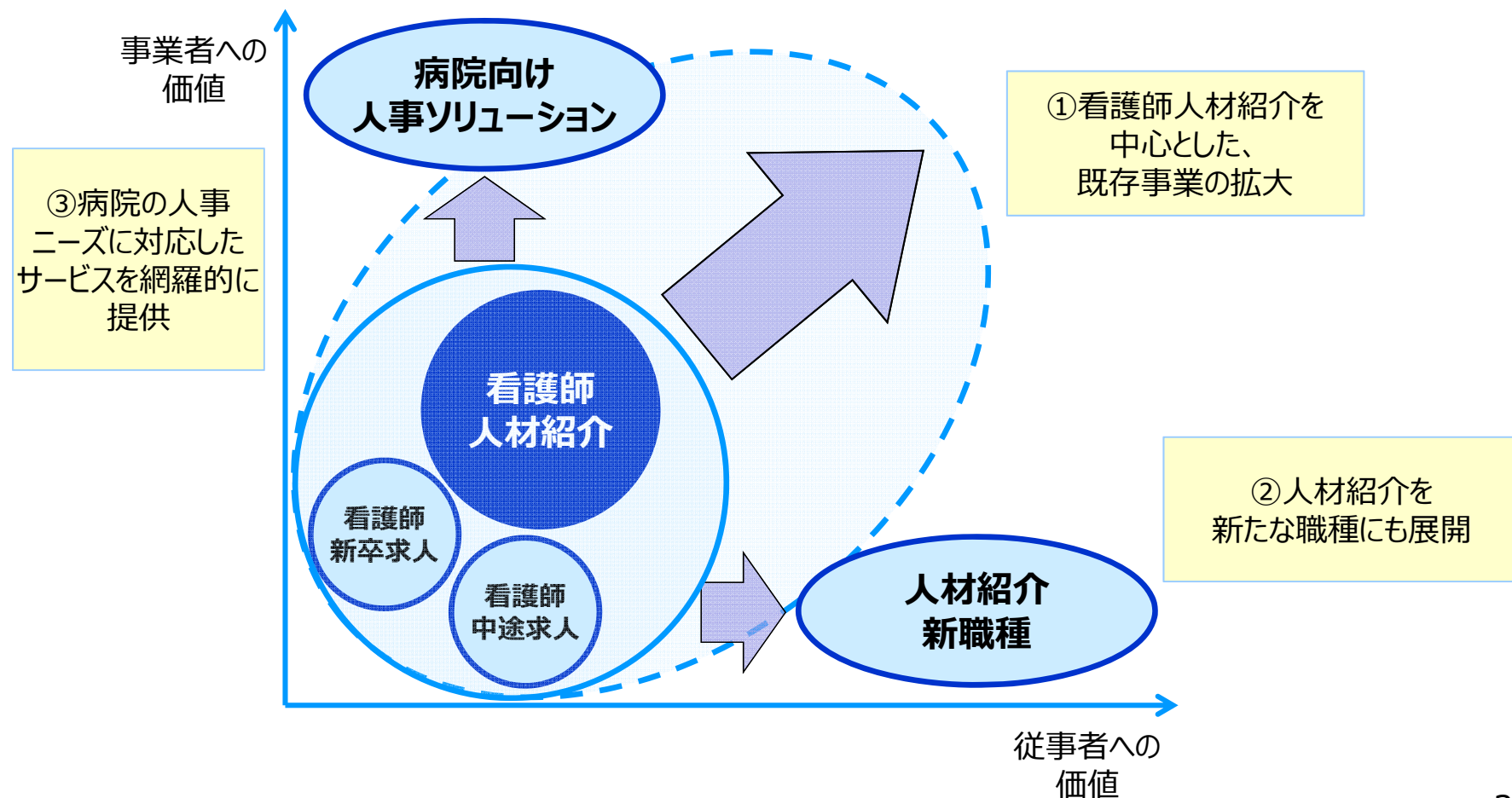
*1 : 介護事業者は1つの住所で、訪問介護や居宅介護支援等、複数の事業所を運営していることがある。

© Copyright SMS CO.,LTD. 拠点とは、それを住所単位でカウントしたもの。カイボケ経営支援サービスは課金が拠点単位となる。(現在、1拠点あたり約1.3事業所)

医療分野の戦略

3 医療分野 キャリア関連サービスの取組み

- ✓ ①既存事業の拡大、②人材紹介の新職種への展開、③人事ニーズに対応したサービス提供により、医療分野キャリア関連サービス全体で成長を加速する



3 医療分野 看護師人材紹介の取組み

- ✓ キャリアコンサルタント採用を増加し規模を拡大
- ✓ 人員を増加させていくため、標準化による全体の底上げとボトムアップの改善の両方を推進すると共に、新しい人事制度を導入

キャリアコンサルタント新規採用数増加

- ・地方都市も含め、求職者が獲得できるエリアにより多くのコンサルタントを配置
- ・生産性のみを追わない
→より多くの看護師にサービスを提供

プロセス標準化

- ・全員が共通で、最低限やるべきことを明確化
→全体の底上げと、人が増えても効率よく運営できる体制の構築を目指す

エリア別戦略の強化

- ・標準化をベースとしつつも、事業所長がエリアに合わせた施策を実施
→より細かな単位でボトムアップの改善を実施

新人事制度の導入

- ・報酬体系の見直し
- ・多様な働き方への対応、キャリアパスの提示
- ・教育研修の充実

3 医療分野 2015年3月期 計画

- ✓ 売上高は前年比12%成長
- ✓ 人材紹介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

	14年3月期	15年3月期	前年比
日常	868	934	+8%
非日常	8,065	9,053	+12%
合計	8,933	9,987	+12%

旧事業部門 累計売上高比較 [百万円]*1

	14年3月期	15年3月期	前年比
人材紹介	6,746	7,642	+13%
メディア	1,462	1,585	+8%
新規事業	724	759	+5%
合計	8,933	9,987	+12%

業績ポイント (累計)

日常

- 看護師向け通販は前年同等。より利益を重視し運営していく

非日常

- 人材紹介は前年より成長
 - コンサルタントを大幅に増員 (年間平均: 14年3月期225人→15年3月期265人)
 - 生産性は前年同等 (1人当たり年間成約者数平均: 14年3月期約4.0名→15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
- 人材紹介は新たな職種にも展開

*1:15年3月期より「エイチエ」内で運営していた「栄養士人材バンク」を人材紹介サービスとして切り出し、アクティブシニア分野から

海外分野の戦略

3 海外分野 進出状況*1と今後3年の戦略

- ✓ 各国の特性に合わせ事業を開発・育成しながら、M&A等を通じ良い経営者を確保していく
- ✓ メディカルツーリズム等地域横断サービスを推進

現在の当社の進出先



■ 東南アジア

-  シンガポール子会社
(海外統括拠点)
-  マレーシア子会社
-  タイ子会社
-  フィリピン子会社
-  インドネシア子会社
-  echannelling社*2
-  HSP社*2
-  インド子会社
(設立準備中)

■ 東アジア

-  中国子会社
-  韓国子会社
NURSCAPE社
-  台湾子会社
iHealth社

■ その他地域

-  EHEALTHWISE社

3 海外分野 2015年3月期 計画

- ✓ 売上高は177%成長
- ✓ Nurscape、ihealth、EHEALTHWISEを中心に成長
- ✓ 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]

	14年3月期	15年3月期	前年比
合計	270	748	+177%

ポイント

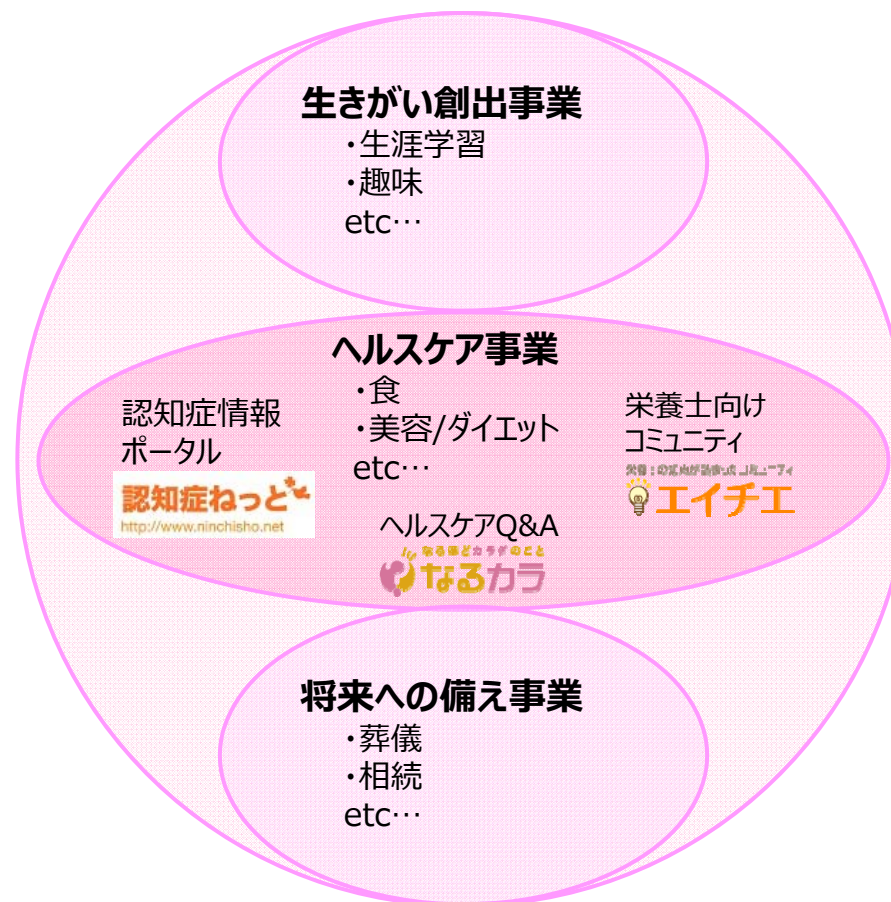
- 韓国 : 看護師向けコミュニティ「Nurscape」の求人情報の売上が増加
- 台湾 : 台湾で処方薬宅配サービスを展開するiHealth社の売上が増加
- オーストラリア : 医療費請求プロセス電子化サービスを展開するEHEALTHWISE社が売上増加に寄与

アクティブシニア分野の戦略

3 AS分野 今後の方向性

- ✓ 昨年はヘルスケアQ&Aサービス「なるカラ」を立ち上げ
- ✓ 今後はヘルスケア関連を中心としながら、シニアの生きがいや将来への備えに関するサービスの開発を行っていく

アクティブシニア分野の方向性



1	企業理念、基本戦略	P3-P10
2	2015年3月期 計画	P12-P19
3	2014年3月期 連結決算	P21-P45
4	よくある質問	P47-P74

- 4-1 : 会社概要・サービス紹介
- 4-2 : 外部環境
- 4-3 : キャリア関連サービスの詳細
- 4-4 : 中小介護事業者向け経営支援サービス(カイポケ) の詳細
- 4-5 : 海外展開
- 4-6 : 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（2015年3月期：第12期目）	
拠点	国内：全国16事業所	
役員	代表取締役社長 後藤夏樹*2 取締役：川口肇、信長努、諸藤周平、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）	
関係会社*3 (20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 ・(株)エス・エム・エスフィナンシャルサービス ■ 海外子会社 ・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、iHealth社] ・SENIOR MARKETING SYSTEM ASIA PTE. LTD. [シンガポール] ・SMS PHILIPPINES HEALTHCARE SOLUTIONS INC. ・PT. SENIOR MARKETING SYSTEM INDONESIA ・知恩絲網絡科技（上海）有限公司 ・EHEALTHWISE SERVICES PTY LTD[オーストラリア] 	<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] ・eChannelling PLC [スリランカ] ・VIET NAM HIGH TECH-NOLOGY SERVICES AND SOLUTIONS PRO-VIDING JOINT STOCK COMPANY[ベトナム、HSP社]

4-1

業績等推移*1



単位：百万円

	FY03	FY04	FY05	FY06	FY07	FY08	FY09	FY10	FY11	FY12	FY13
	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	第11期
売上高	58	383	835	1,545	2,715	5,177	7,172	7,618	8,692	10,181	12,046
売上原価	0	5	20	38	77	149	375	319	431	700	952
販売管理費	63	326	705	1,237	2,211	3,796	5,534	5,818	6,740	7,910	9,363
営業利益	▲5	52	109	269	426	1,230	1,261	1,480	1,519	1,570	1,730
経常利益	▲5	49	108	269	415	1,238	1,266	1,530	1,734	1,990	2,340
当期純利益	▲5	31	63	157	244	719	717	876	1,004	1,226	1,380
総資産	59	357	566	1,016	1,806	3,118	3,645	4,672	5,716	6,948	8,406
負債	55	166	196	489	822	1,410	1,266	1,430	1,579	1,794	2,331
純資産	4	190	369	527	983	1,708	2,379	3,242	4,136	5,153	6,074
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	71.5
ROE (%)	▲124.9	16.3	17.3	29.9	24.8	42.1	30.2	27.1	24.3	23.8	23.0
配当額/1株 (円)	-	-	-	-	-	2.5	2.5	5	6	8	10
配当性向 (%)	-	-	-	-	-	6.8	6.8	11.6	12.3	13.6	14.8

単位：百万円

		FY12	FY13	FY14 計画
金額 (百万円)	売上原価	700	952	1,525
	人件費	3,175	3,715	4,966
	広告宣伝費	2,104	2,410	2,640
	経費	2,631	3,236	4,517
売上高 比率 (%)	売上原価	6.9	7.9	9.8
	人件費	31.2	30.8	31.9
	広告宣伝費	20.7	20.0	17.0
	経費	25.8	26.9	29.0

- ✓ 当社及び子会社では現在28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 ケアマネコミュニティ けあとも 安心介護 中小介護事業者 認知症情報ポータル 向け経営支援 認知症ねっと http://www.ninchisho.net カイポケ 福祉用具通販 介護用品百貨	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	薬剤師向けコミュニティ ココヤク 看護師向け雑誌書籍*2 医療介護セミナー情報 Meducation ナース専科 BOOKS	韓国看護師向けコミュニティ Nurscape 栄養士向けコミュニティ エイチエ ヘルスケア Q&A なるカラ
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 NJB ナース人材バンク	臨床検査技師向け人材紹介 KJB 検査技師人材バンク	介護施設等向け 薬剤宅配サービス iHealth www.iHealth.com.tw 病院向け医療費請求プロセス 電子化サービス eHealthWise
	メディア	介護職向け求人情報 介護学生向け求人情報 資格講座情報 かいこJOB かいこJOB 学生版 高齢者住宅情報*3 かいこJOB 食事宅配検索*3 かいこJOB	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	看護師向け求人情報 ナース専科 求人ナビ 看護学生向け求人情報 ナース専科 就職ナビ	

関連会社 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 医師予約（スリランカ） 病院管理システム（ベトナム）
 運営サービス

4-1 売上構成

- ✓ 現状は介護2割、医療7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（2014年3月期、%は売上構成）*1

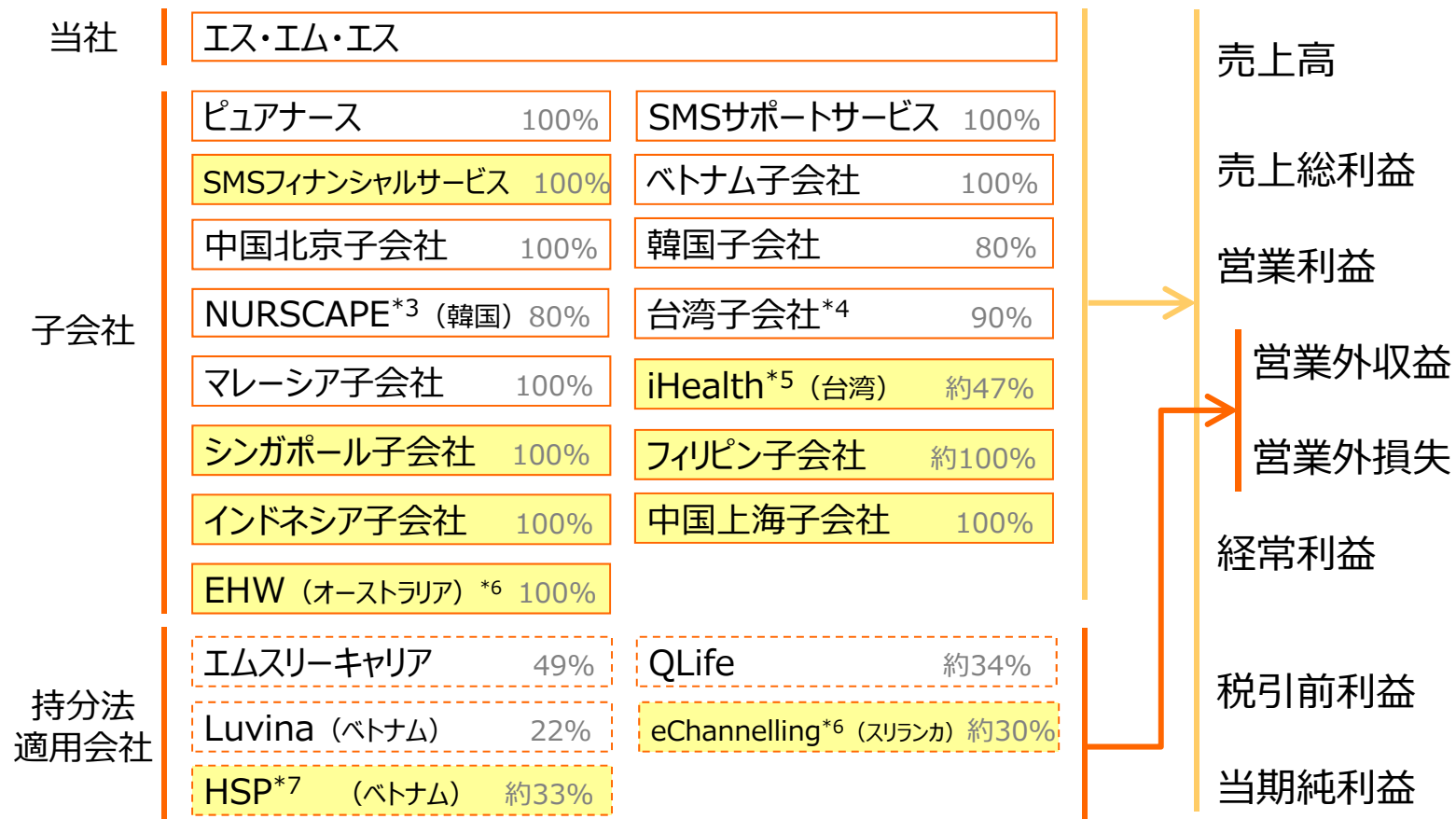
全社120億	介護分野（28億円、24%）	医療分野（89億円、74%）	海外分野（3億円、2%）
日常事業 （12億円、12%）	6億円、5% ・9割が介護保険請求ソフト（カイポケ）の売上	9億円、7% ・8割が看護師向け通販の売上	3億円、2% ・5割が台湾介護施設等向け薬剤宅配サービスの売上 ・4割が韓国看護師向けコミュニティの売上
非日常事業 （89億円、88%）	22億円、19% ・8割が人材紹介、求人情報の売上	80億円、67% ・8割が看護師向け人材紹介の売上	

4-1 連結体制*1

✓ 当社の連結対象は、当社、子会社15社、持分法適用会社5社の計21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 : 2014年3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
 *6 : PLへの連結は2014年4月から *7 : PLへの連結は2014年1月から

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63,000人。就労ケアマネジャーの約50%が会員。
		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	中小介護事業者向け経営支援サービス。利用事業所数は急増、会員事業所数約17,500。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7,500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12,000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50万人が利用。大手事業者の約55%が顧客。
		カイゴジョブ学生版	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
らいふーど	高齢者向け食事宅配検索サービス。2013年11月開始。市場が急拡大し、参入事業者も増加する食事宅配の比較、資料請求。		

4-1

各サービスの詳細（医療分野）*1



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386,000人。就労看護師の約20%が会員
		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14,000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。
		検査技師 人材バンク	臨床検査技師向け人材紹介サービス。2013年9月開始。
	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100,000件の求人情報を掲載。
		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	エイチエ	管理栄養士、栄養士向けコミュニティサイト。 会員数約45,000人。希望者には人材紹介サービスも提供。
	なるカラ	健康に関するQ&Aサイト。2013年12月開始。 健康に関する質問に、当社のコミュニティ会員が回答。
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26万人 に対し会員は20.1万人。求人、e-learning等も展開中。
	iHealth (台湾)	介護施設や患者向け慢性病処方薬の宅配サービス。
	EHEALTHWISE (オーストラリア)	病院向け医療費請求プロセス電子化サービス。

4-1

各サービスの開始時期①

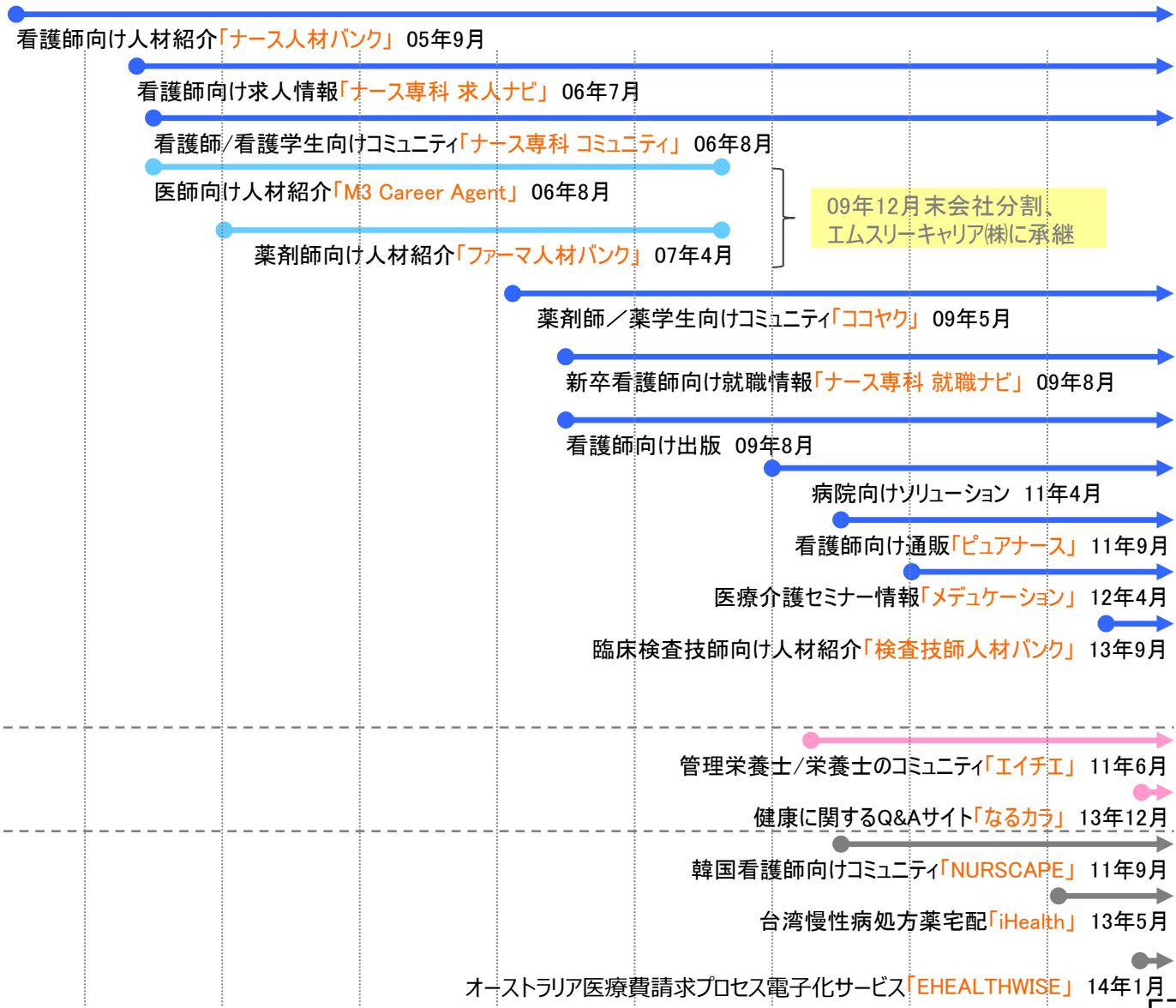


4-1

各サービスの開始時期②

03年度 04年度 05年度 06年度 07年度 08年度 09年度 10年度 11年度 12年度 13年度

医療分野



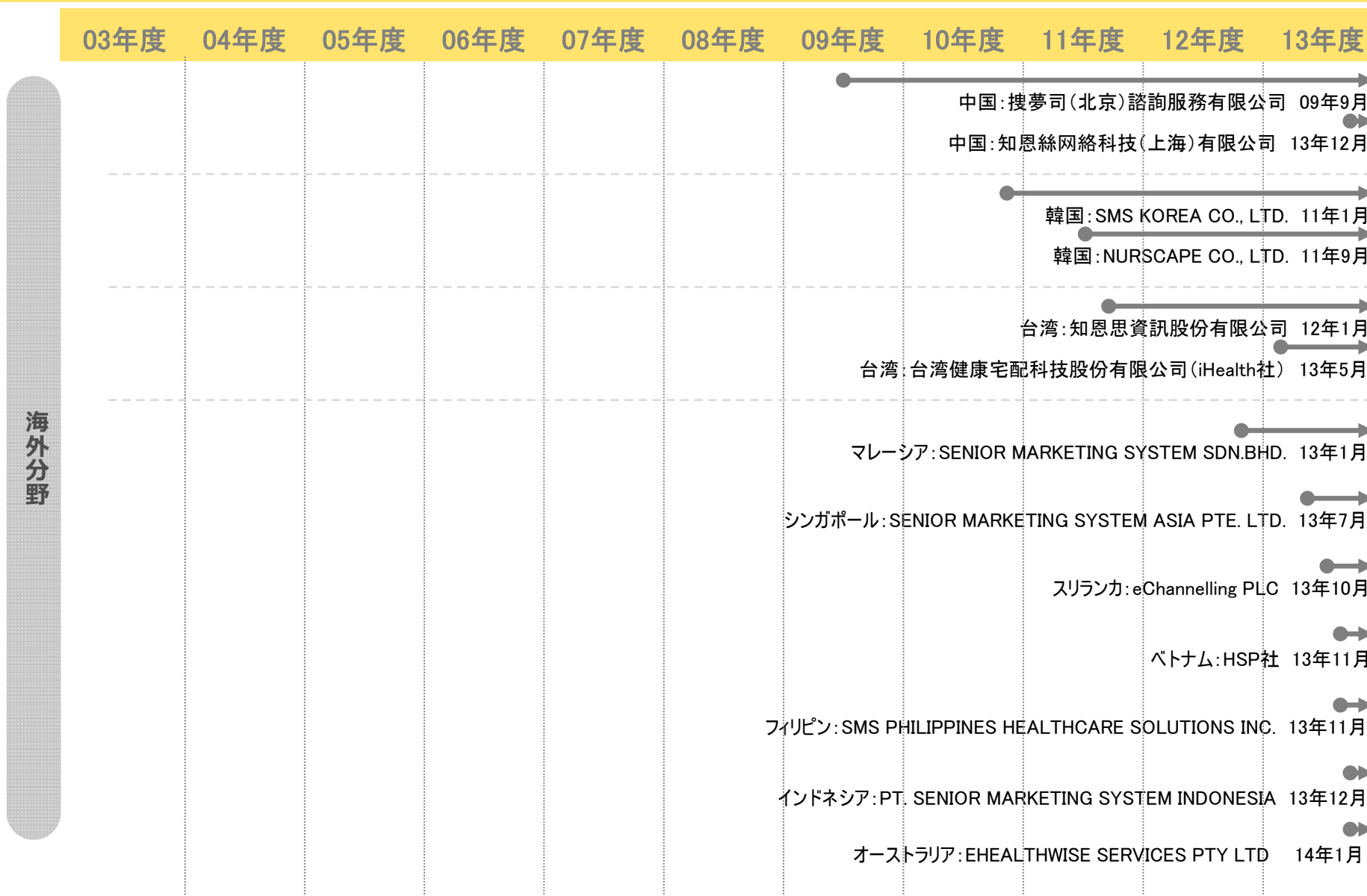
09年12月末会社分割、
エムスリーキャリア(株)に承継

AS

海外

4-1

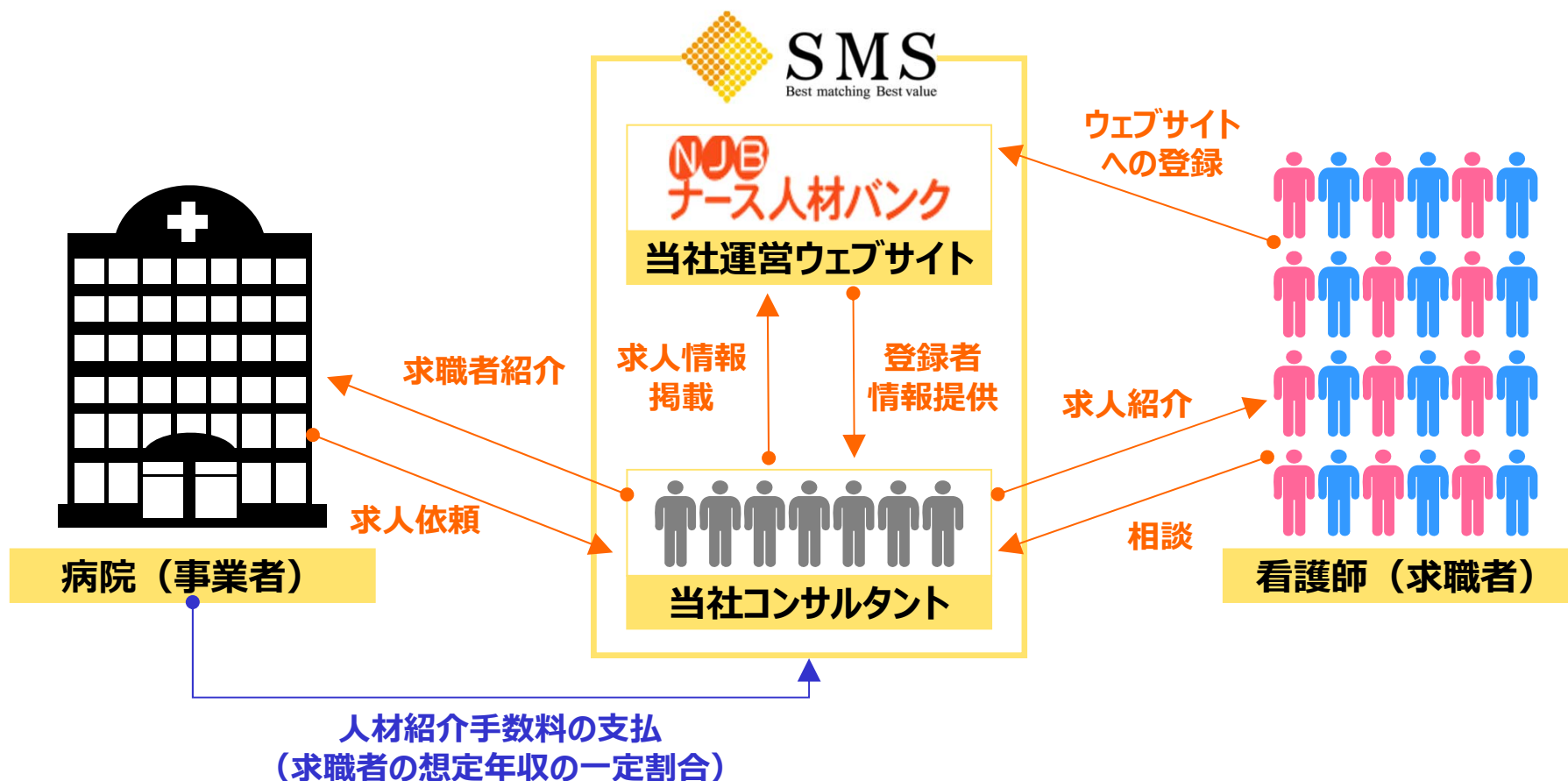
海外分野の展開時期*1



4-1 人材紹介のビジネスモデル

- ✓ 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

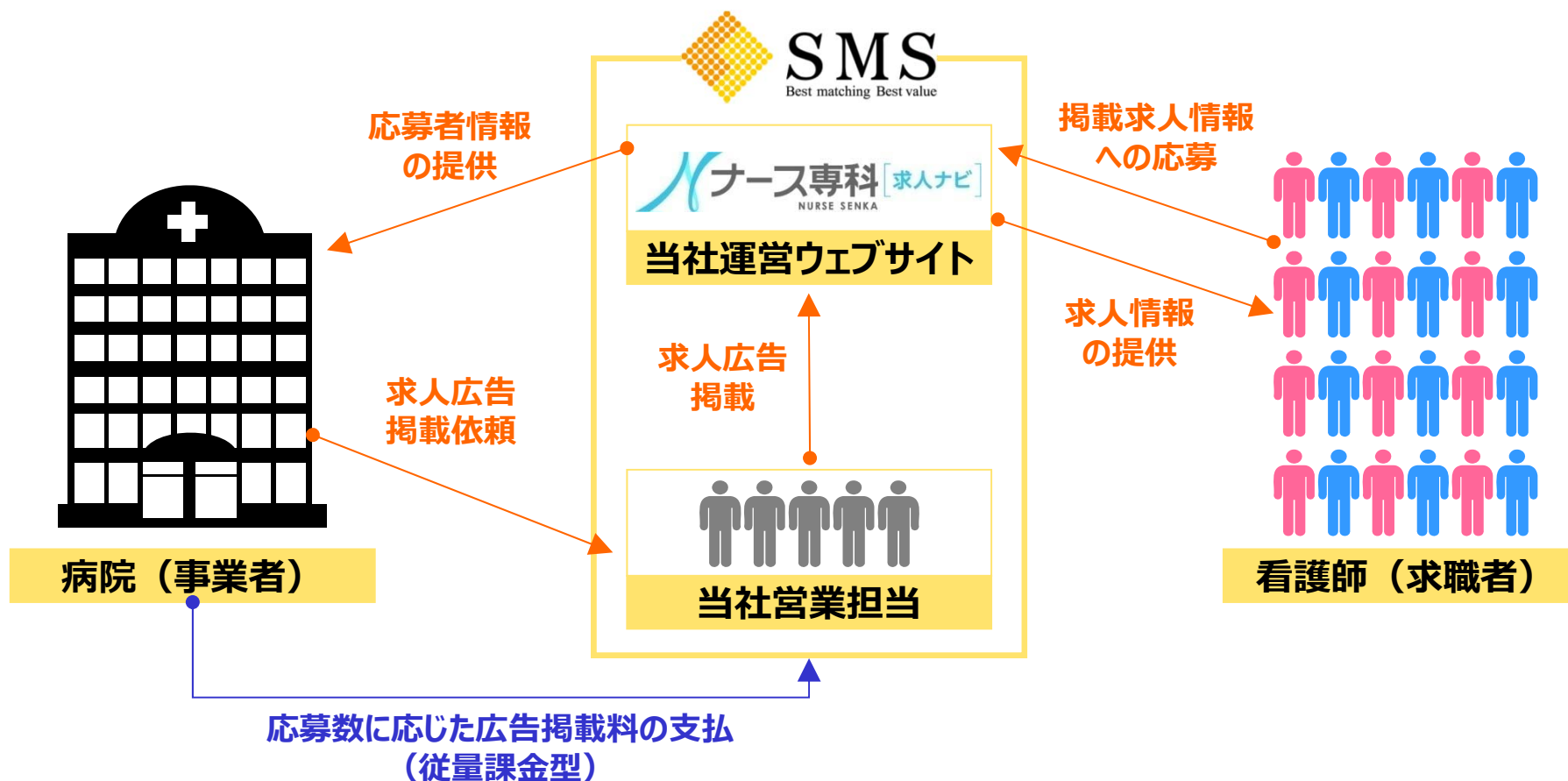
【看護師の人材紹介サービス「ナース人材バンク」の例】



4-1 求人情報のビジネスモデル

- ✓ 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】



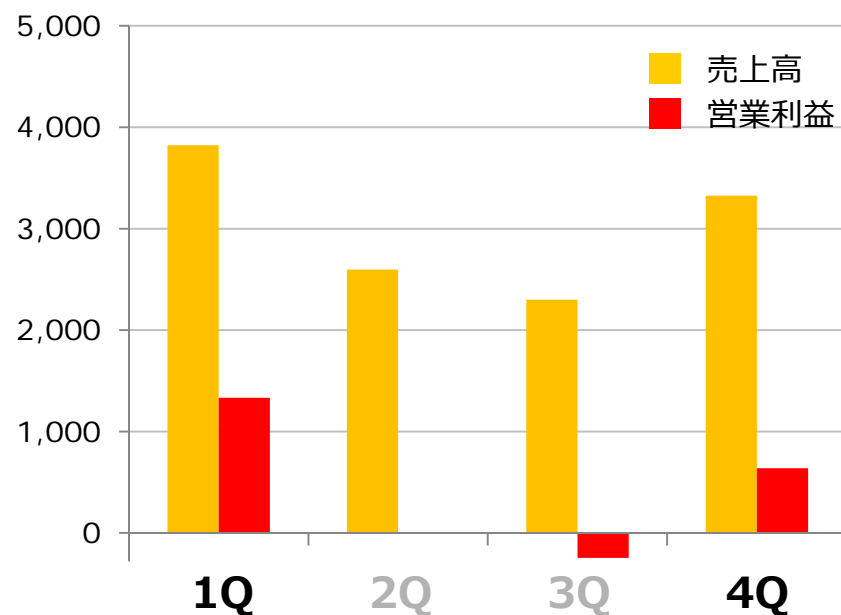
4-1 業績の季節偏重について

✓ 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

四半期毎の売上高・営業利益（2014年3月期）

(百万円)



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

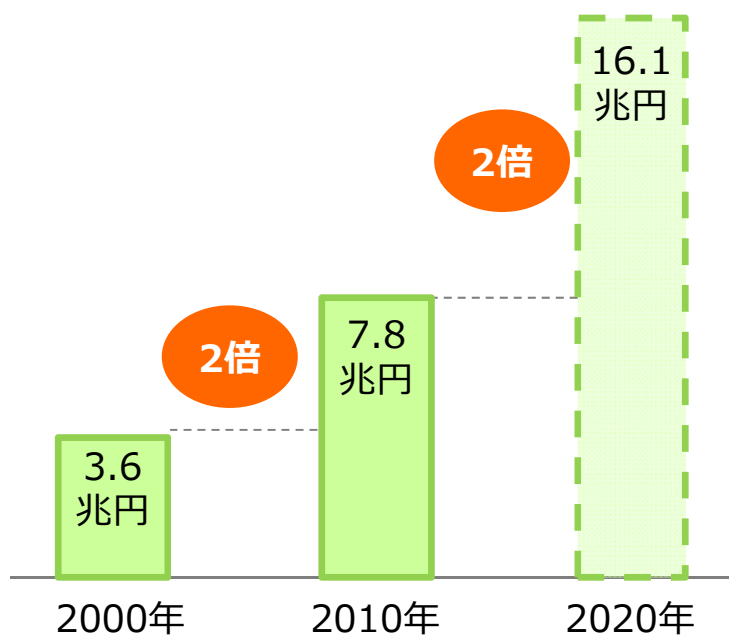
就職誌

- 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

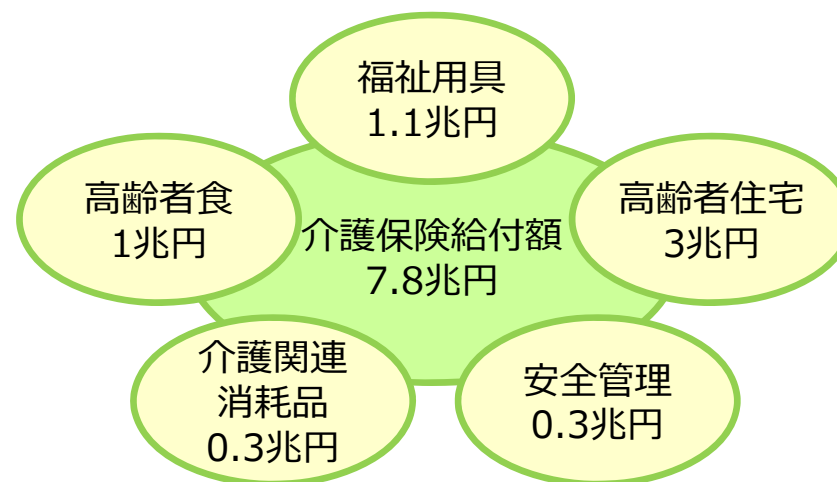
4-2 外部環境 介護分野

- ✓ 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



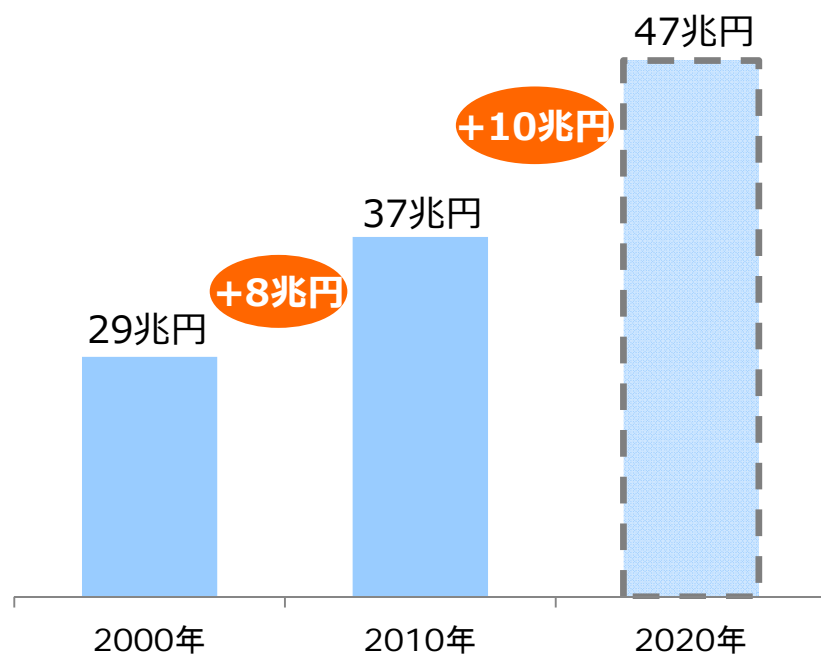
*1：出典 厚労省 利用者負担額も含む。最新の値は2011年度の8.2兆円

© 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

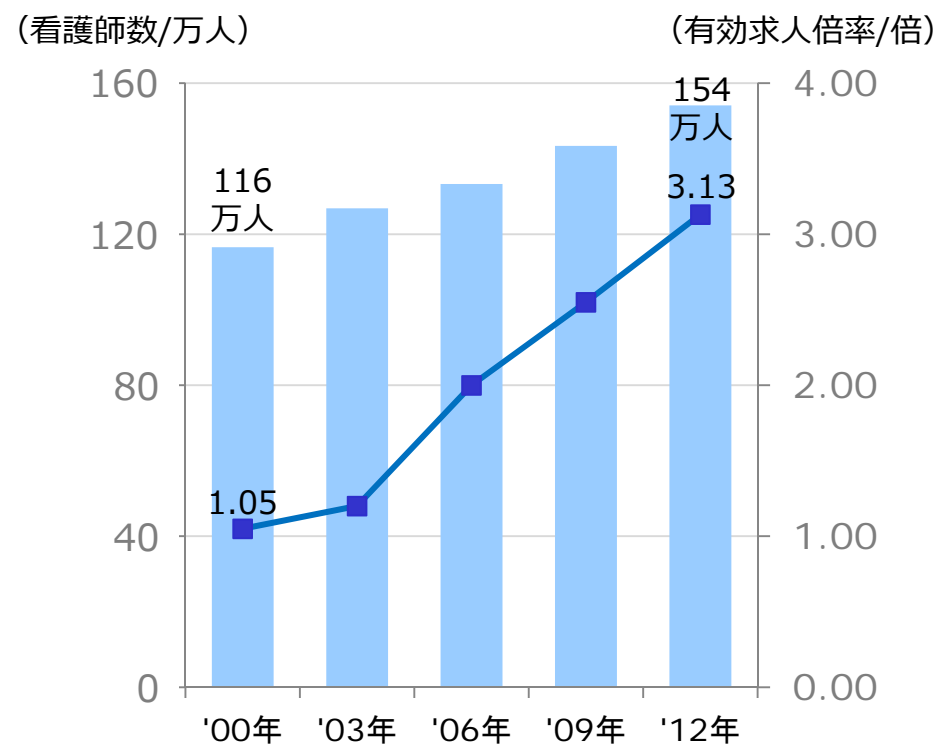
4-2 外部環境 医療分野

- ✓ 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 (推移)



就労看護師数、有効求人倍率*2

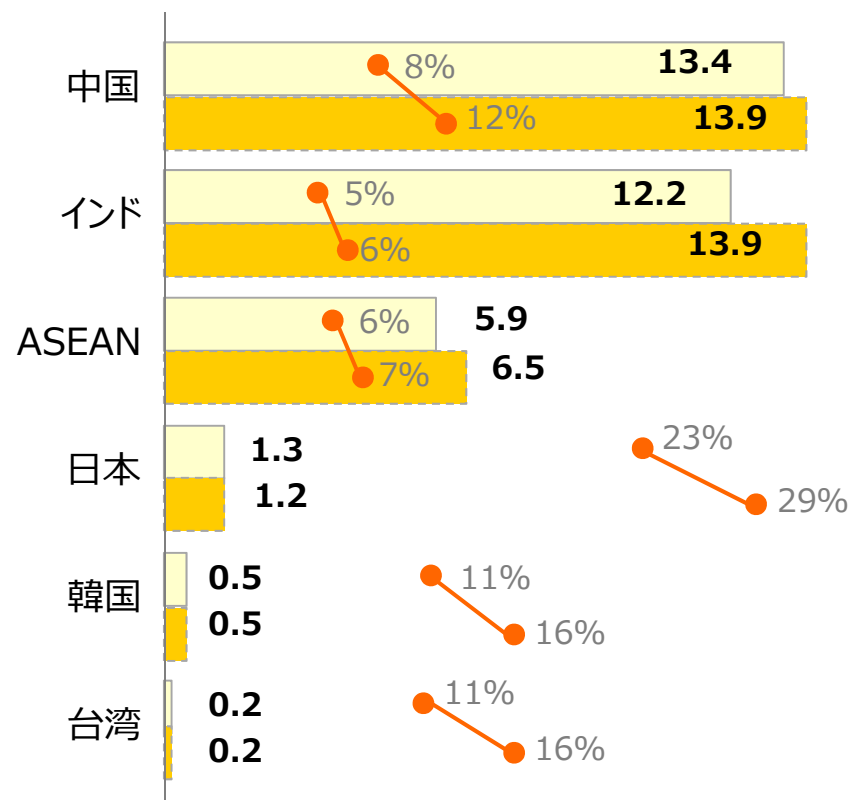


*1 : 出典 2000/2010年:厚労省 2020年:高齢者医療制度改革会議資料 (2010年10月) 利用者負担額も含む。
最新の値は2012年度の38.4兆円

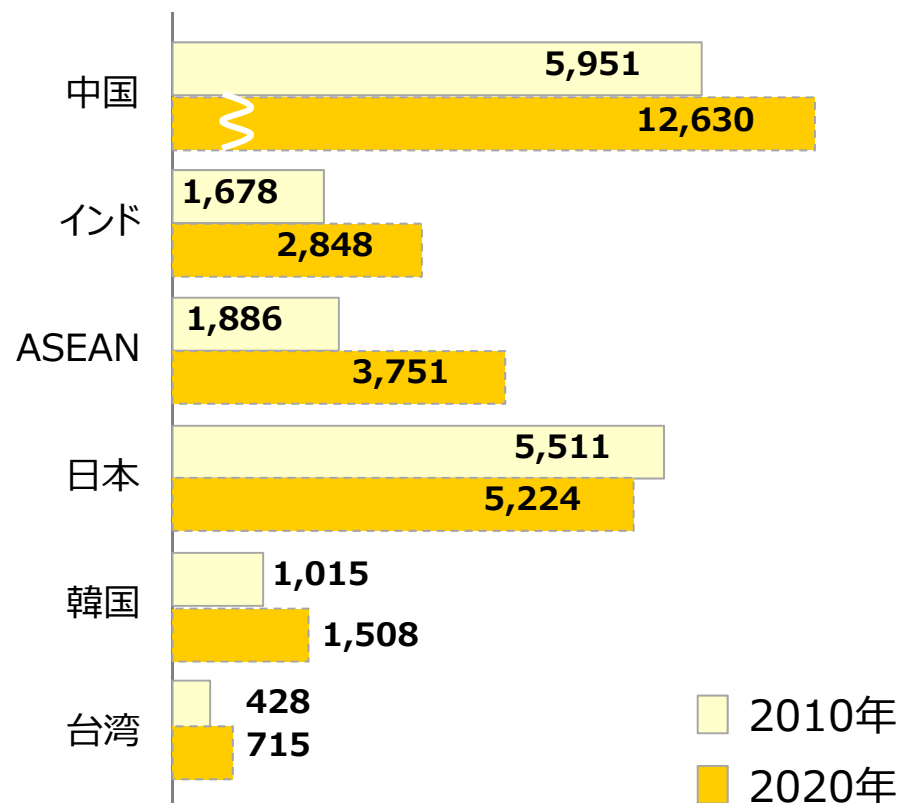
© Copyright SMS CO.,LTD. *2 : 有効求人倍率:厚労省 就業者数:日本看護協会 就業者数の'12年については過去3年の平均増加率からの推計値

✓ 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)



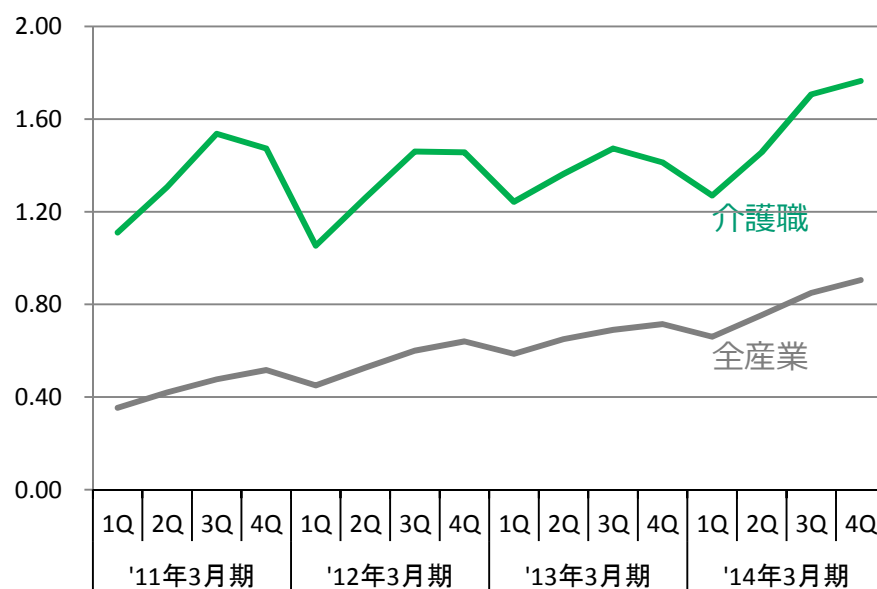
*1 : 出典 : 総務省統計局、国連。高齢者 = 65歳以上

© 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

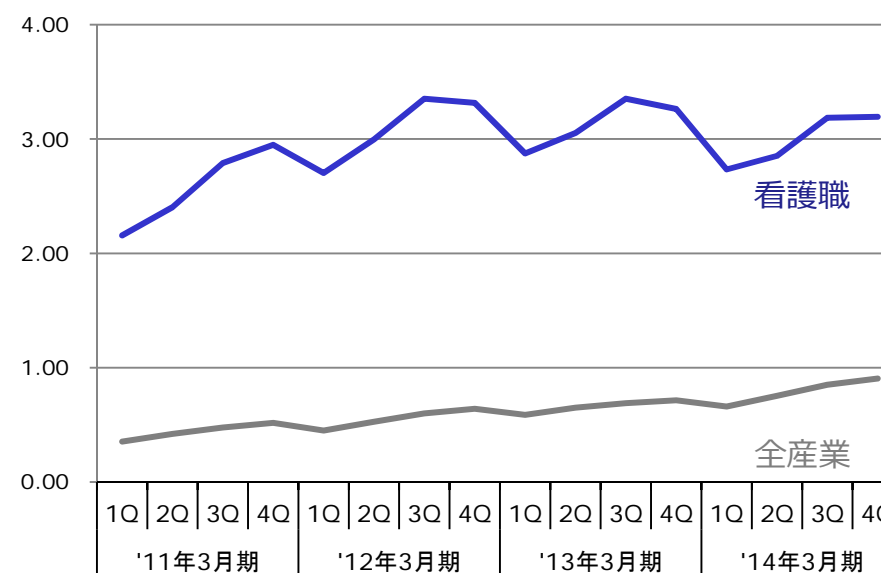
介護分野

介護職 有効求人倍率の推移*1



医療分野

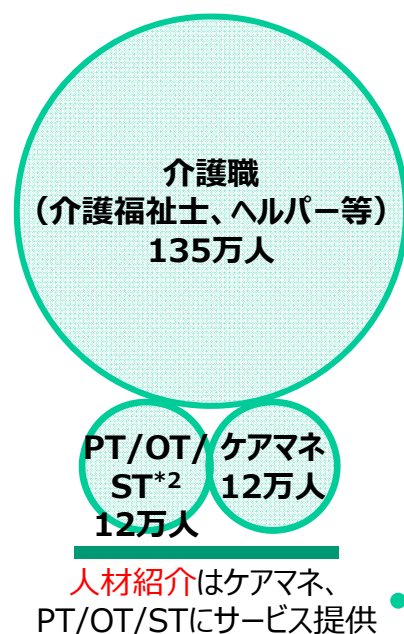
看護職 有効求人倍率の推移*1



- ✓ 従事者別では、ケアマネ・PT/OT/STに人材紹介を、全職種に求人情報を提供
- ✓ 事業者規模別では、大手にはカイゴジョブでサービス提供。中小にはカイポケでサービス提供予定

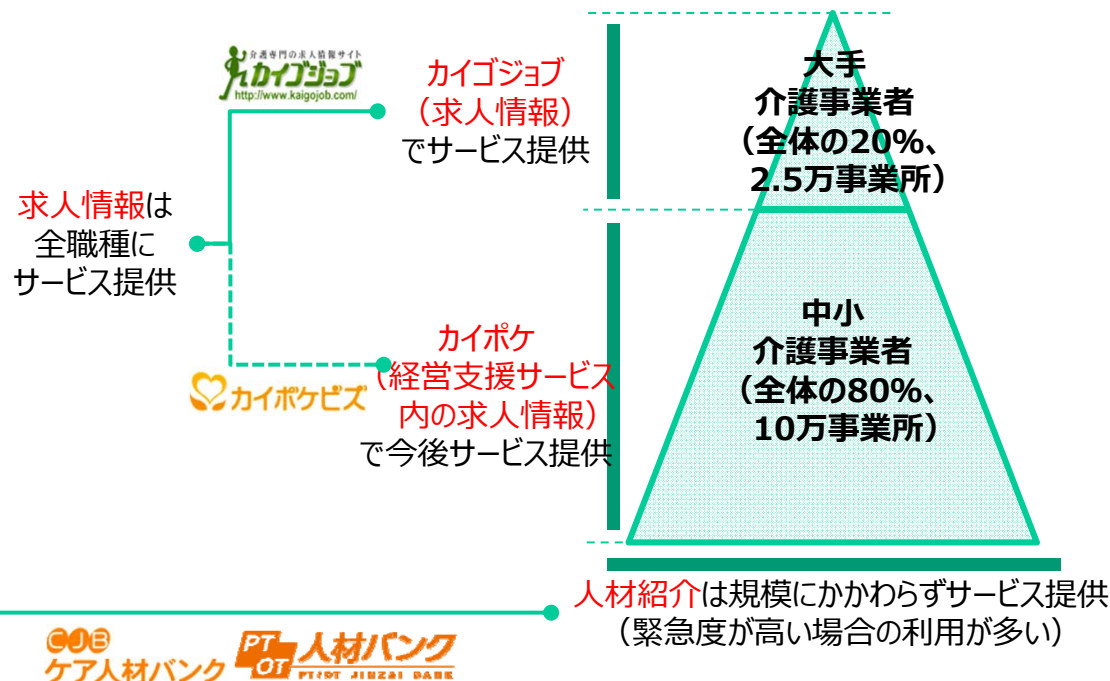
従事者別 対応するサービス

介護従事者の職種と当社サービスの関係性*1



事業者規模別 対応するサービス

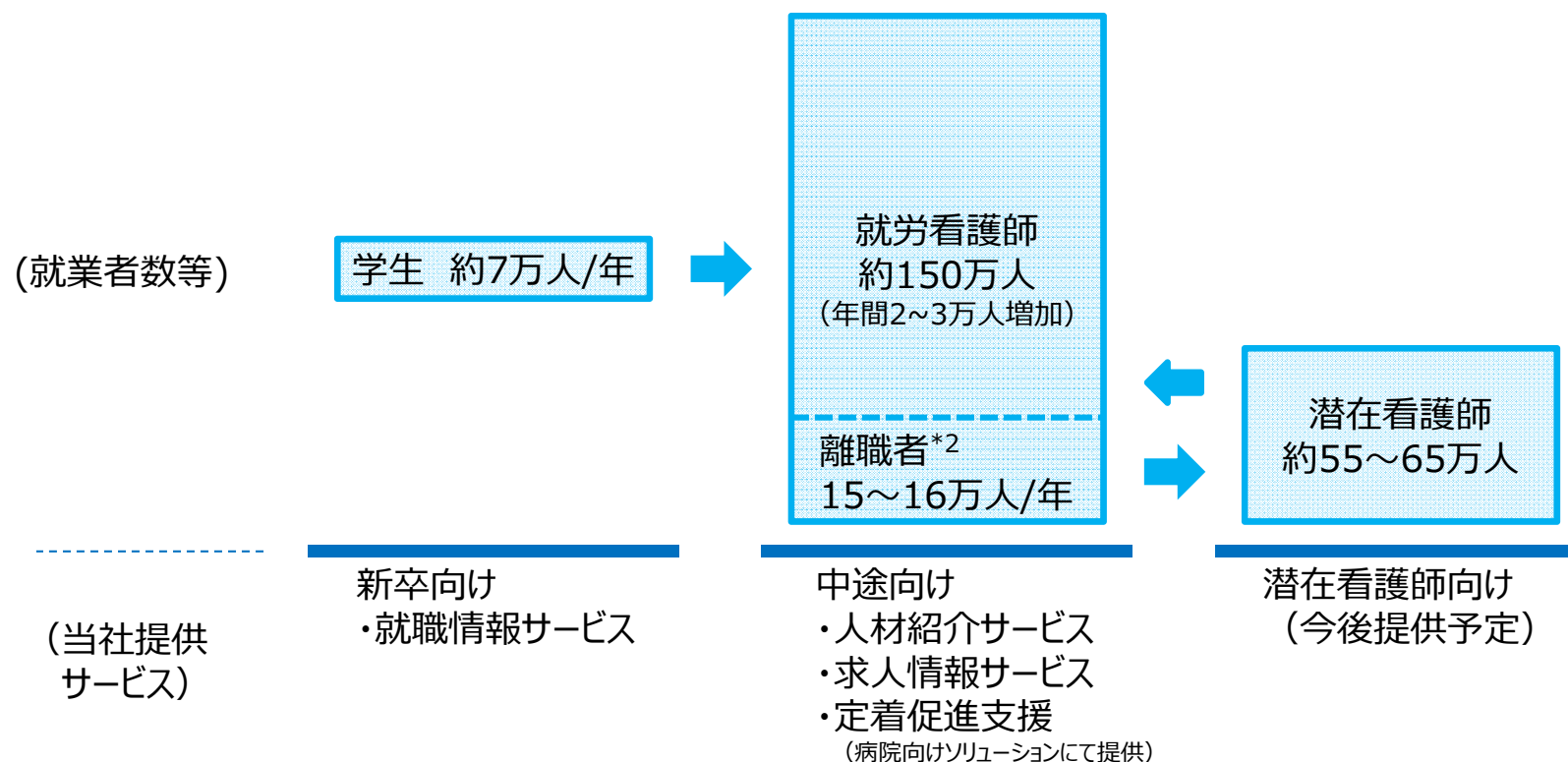
介護事業者の構造と当社サービスの関係性*3



*1：人数は就業者数。出典：厚労省（2011年時点）PT/OT/STは介護と医療の合算値 *2：PT＝理学療法士、OT＝作業療法士、66

- ✓ 看護師には中途向けに人材紹介・求人情報等を、新卒向けに求人情報を提供
- ✓ 個々の看護師・事業者のニーズに合ったマッチングと、定着促進支援サービス等で、不要な離職を防止、業界の健全な発展に貢献する

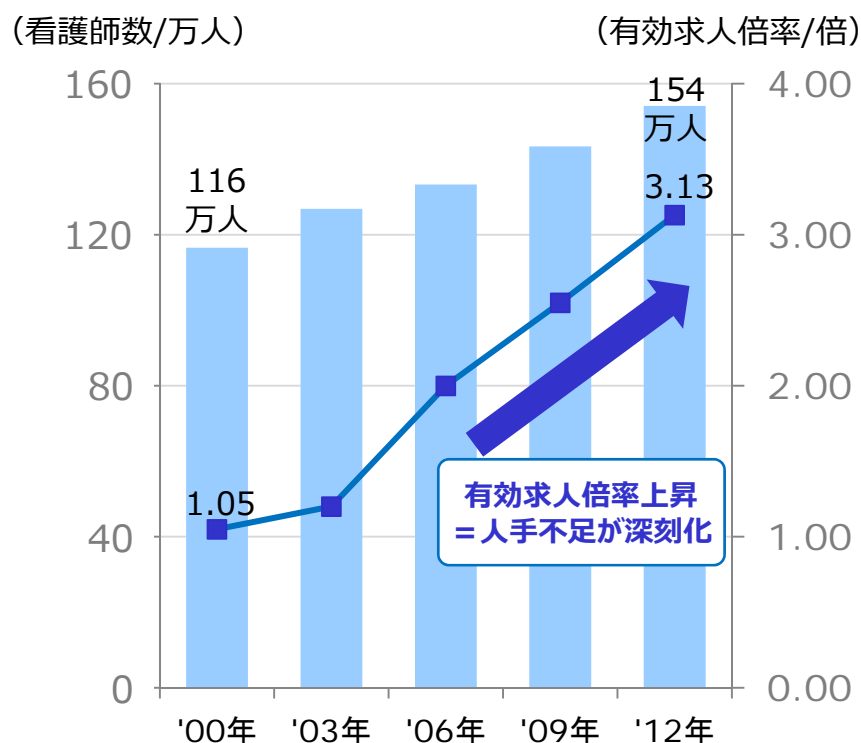
就業看護師への流入・流出の数及び当社サービスとの関係性*1



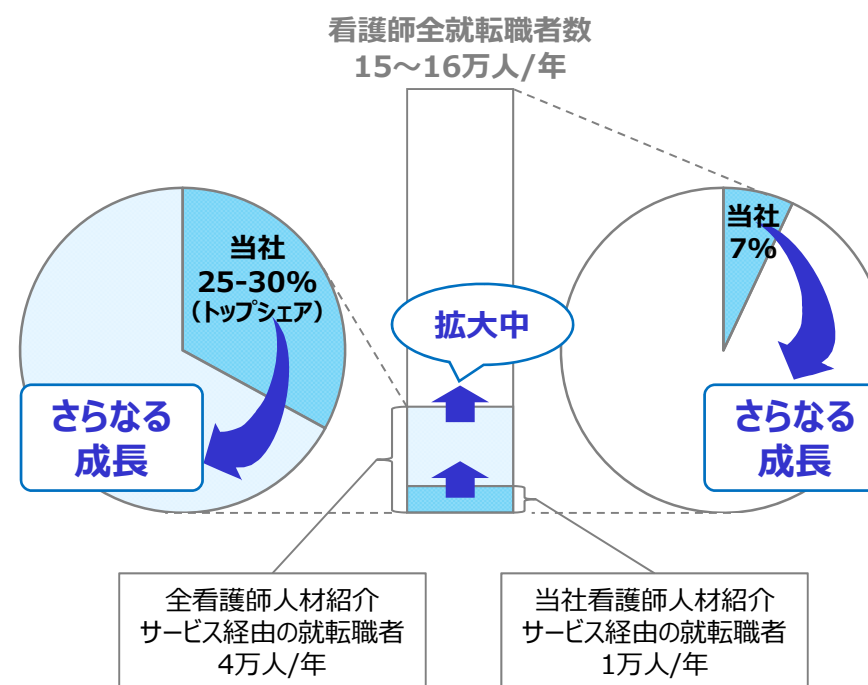
*1：出典は以下の通り 学生数：厚労省 就労看護師数：日本看護協会 離職者数：離職率（日本看護協会）より当社推計
 潜在看護師数：日本看護協会資料より なお、学生数は正看護師、准看護師の合計、就労看護師数は正看護師、准看護師、保健師、助産師の合計 *2：離職者は転職し看護師として働く方、看護師として働かない方両方を含む

- ✓ 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

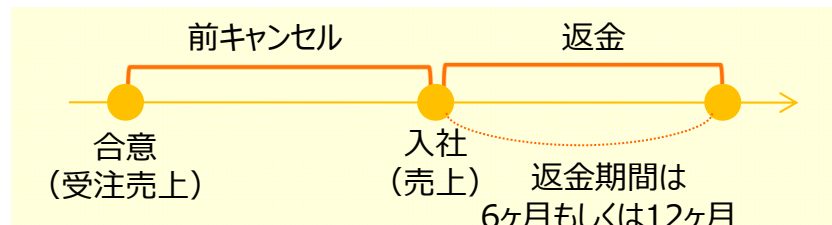
© Copyright SMS CO.,LTD. *2: 2012年3月末日時点、数字はいずれも当社推計

4-3 人材紹介サービスの売上算出式

- ✓ 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

$$\text{受注売上} = \text{コンサルタント数} \times \text{生産性} \times \text{単価}$$

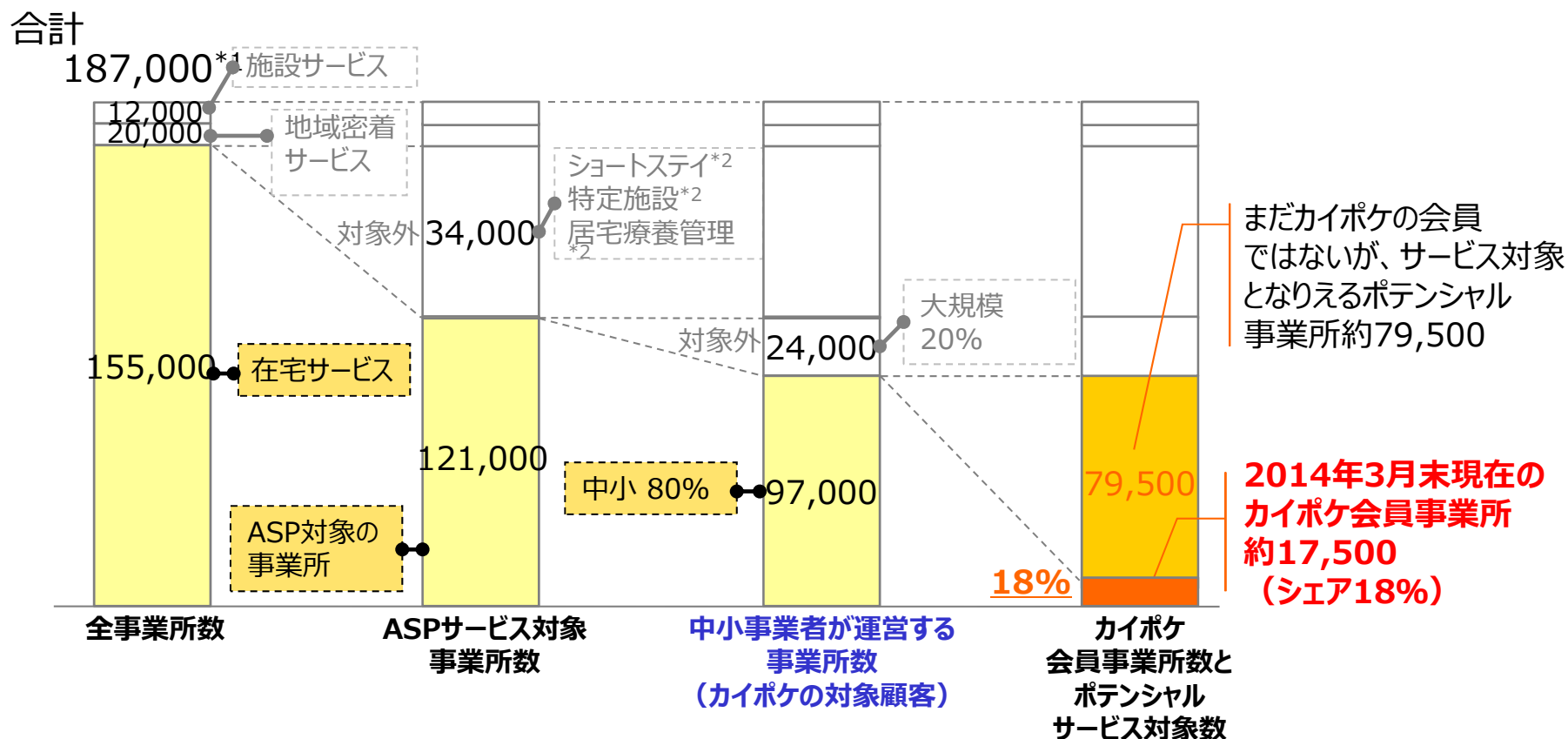
- コンサルタント数：人材紹介サービスに従事する営業担当者の数
- 生産性：1人のコンサルタントが、月当たり何人と成約できたか、という数
- 単価：紹介手数料の平均

※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

- ✓ 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18%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

サービス名	サービス内容
カイポケレセプト	介護保険請求システム（従来から提供）
カイポケ採用	当社が運営する介護職向け求人広告「カイゴジョブ」に求人広告を掲載できるサービス
カイポケショッピング	介護事業運営に必要な備品類をまとめ買いできるサービス
カイポケ営業	介護事業者が、居宅介護支援事業所への営業としてチラシ作成、FAXDMの送信等を行えるサービス
カイポケ口座振替	介護報酬のうち利用者負担分の口座引き落としができるサービス
カイポケケア連携	居宅介護支援事業所が、書類の送付を従来のFAXではなくカイポケ経営支援サービス上で行えるサービス
カイポケ給与振込	従業員の給与振込ができるサービス
カイポケ早期入金	通常1.5ヶ月後に入金される介護報酬を早期に入金するサービス
カイポケホームページ	簡単に自社のホームページを作成できるサービス
カイポケ文書ひな形	各種ビジネス文書のフォーマットをダウンロード・利用できるサービス
カイポケクーポン	介護事業者の従業員向けに福利厚生サービスを利用できるサービス
カイポケ電報	電報を格安で送れるサービス
カイポケ経営管理	カイポケ経営支援サービスに入力したデータを元にした経営状況分析ツールを提供するサービス
カイポケ勤怠管理・給与計算	ヘルパーの訪問スケジュール管理及びそれに連動し給与計算ができるサービス
カイポケ訪問記録	バーコードを利用者宅で読み込むことで、勤怠・提供票の入力が行えるサービス
カイポケタブレット	タブレットで居宅、通所の書類を作成できるサービス。端末・通信費は月額利用料に含む（KDDI(株)と連携）
カイポケ開設支援	介護事業所開設のためのタスク、スケジュール管理を行えるサービス
カイポケ保険	基礎的な補償を自動付帯。さらに充実した補償についても販売（三井住友海上火災保険(株)と連携）

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、医療分野の研究及び事業開発を実施。
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26万人に 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。
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。 介護、医療分野の研究及び事業開発を実施。
台湾健康宅配科技股份 有限公司（iHealth 社）	2013年 5月*2	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 MARK- ETING 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、シンガポールでの研究及 び事業開発を実施。
SMS PHILIPPINES HEALTHCARE SOLUTIONS INC.	2013年 11月	フィリピン	当社出資比率99.95%、連結子会社。 介護、医療分野の研究及び事業開発を実施。

社名	設立	設立国	活動内容
PT. SENIOR MARKETING SYSTEM INDONESIA	2013年12月	インドネシア	当社出資比率100%、連結子会社。介護、医療分野の研究及び事業開発を実施。
知恩絲網絡科技（上海）有限公司	2013年12月	中国	当社出資比率100%、連結子会社。介護、医療分野の研究及び事業開発を実施。
EHEALTHWISE SERVICES PTY LTD	2014年1月*2	オーストラリア	当社出資比率100%、連結子会社。病院向けに医療費請求プロセス電子化サービスを提供。
SMS India Pte. Ltd. (予定)	2014年予定	インド	当社出資比率100%、連結子会社（予定）。研究及び事業開発を目的として子会社設立予定。
Luvina Software Joint Stock Company	2012年7月*2	ベトナム	当社出資比率21.5%、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。
eChannelling PLC	2013年10月*2	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。
HSP	2013年11月*2	ベトナム	当社出資比率33.4%、持分法適用会社化。病院管理システムを提供。
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。
SENIOR MARKETING SYSTEM (THAILAND) CO., LTD.	2013年4月	タイ	当社出資比率49%（子会社）、非連結子会社。介護、医療分野の研究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。
PT.MEETDOCTOR	2013年7月*2	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。

社員数

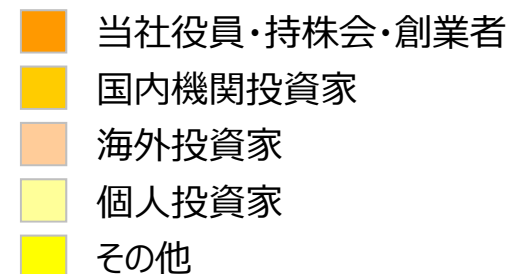
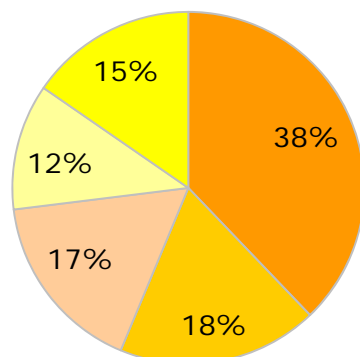
⇒ 2014年3月31日時点での社員数及びその内訳は以下のようになっております。

連結社員数	673名
株式会社エス・エム・エス	500名
介護	70名
医療	347名
事業開発	8名
管理	53名
その他	22名
子会社及び孫会社	173名
国内	75名
海外	98名

株主構成

【2014年3月31日時点】

株主総数
3,001名^{*1}



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2014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 コーポレート本部 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)