

株式会社エス・エム・エス (2175 東証第一部)

2016年3月期 (第13期) 第2四半期  
決算および会社説明資料

---

2015年10月29日 (木)



1	企業理念、基本戦略	P3-P11
2	2016年3月期 第2四半期 連結決算	P13-P20
3	MIMSグループの買収について	P22-P30
4	よくあるご質問	P32-P60

1	<b>企業理念、基本戦略</b>	<b>P3-P11</b>
2	2016年3月期 第2四半期 連結決算	P13-P20
3	MIMSグループの買収について	P22-P30
4	よくあるご質問	P32-P60

## 【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 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創業当初から考えている

## 社会的背景（時代の要請）

マクロ経済動向

人口動態

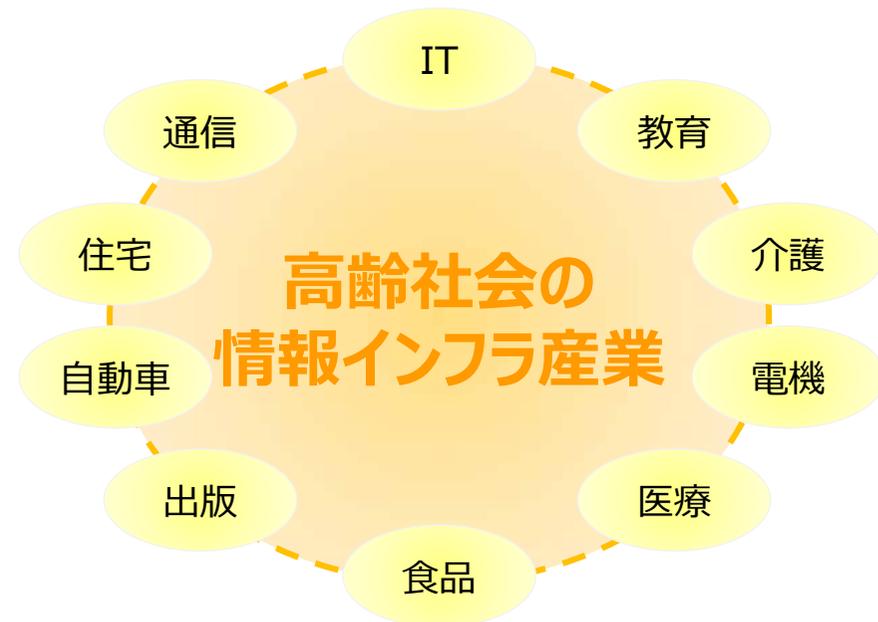
社会保険制度

人々の関心

情報の非対称性

etc.

高齢社会の情報インフラは、  
新たな産業として成立

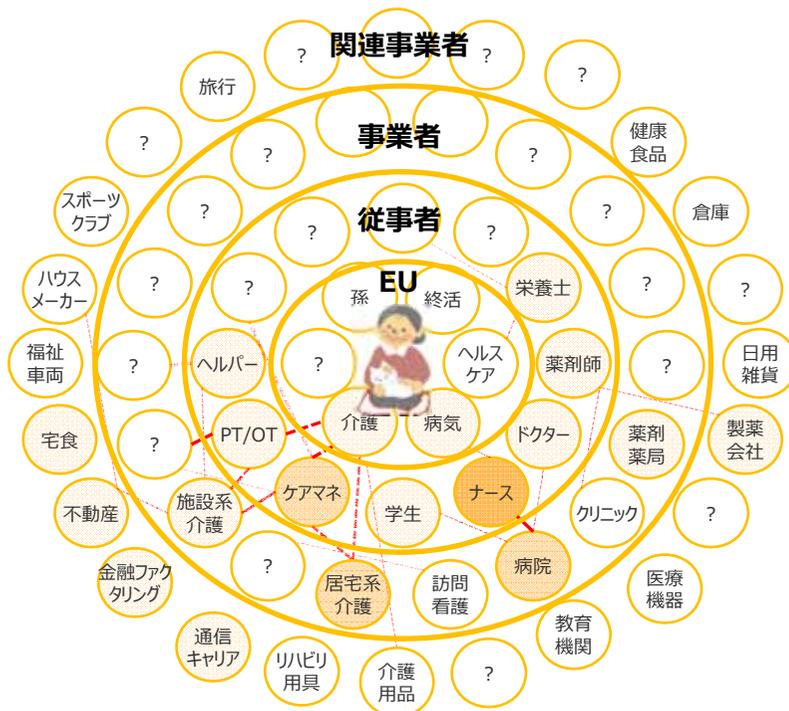


※上記はイメージ

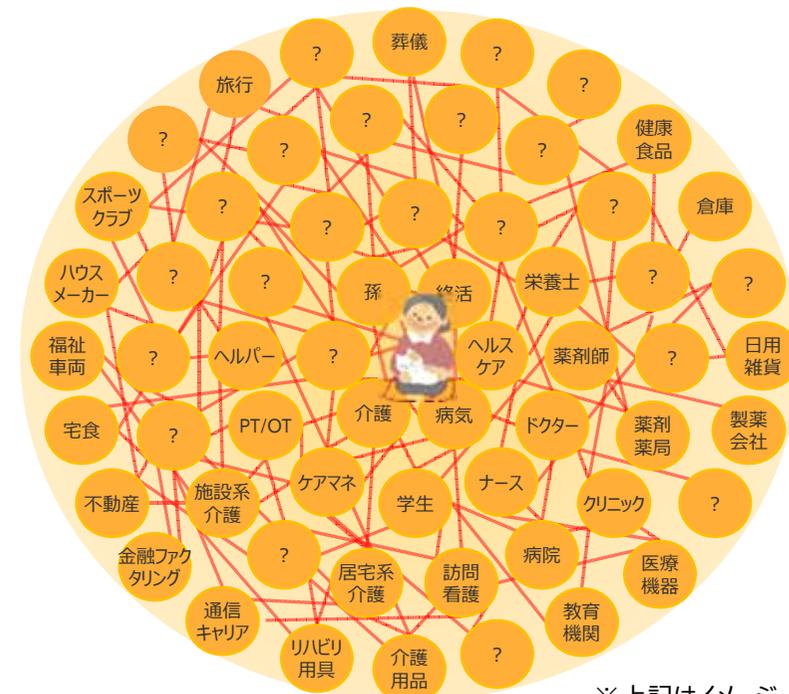
# 1 目指すべき姿

✓ 高齢社会を取り巻く価値提供先に様々な情報やサービスを提供し、それぞれの価値提供先を有機的に結びつけ、「高齢社会の情報インフラ産業」を創造していく

## 現在



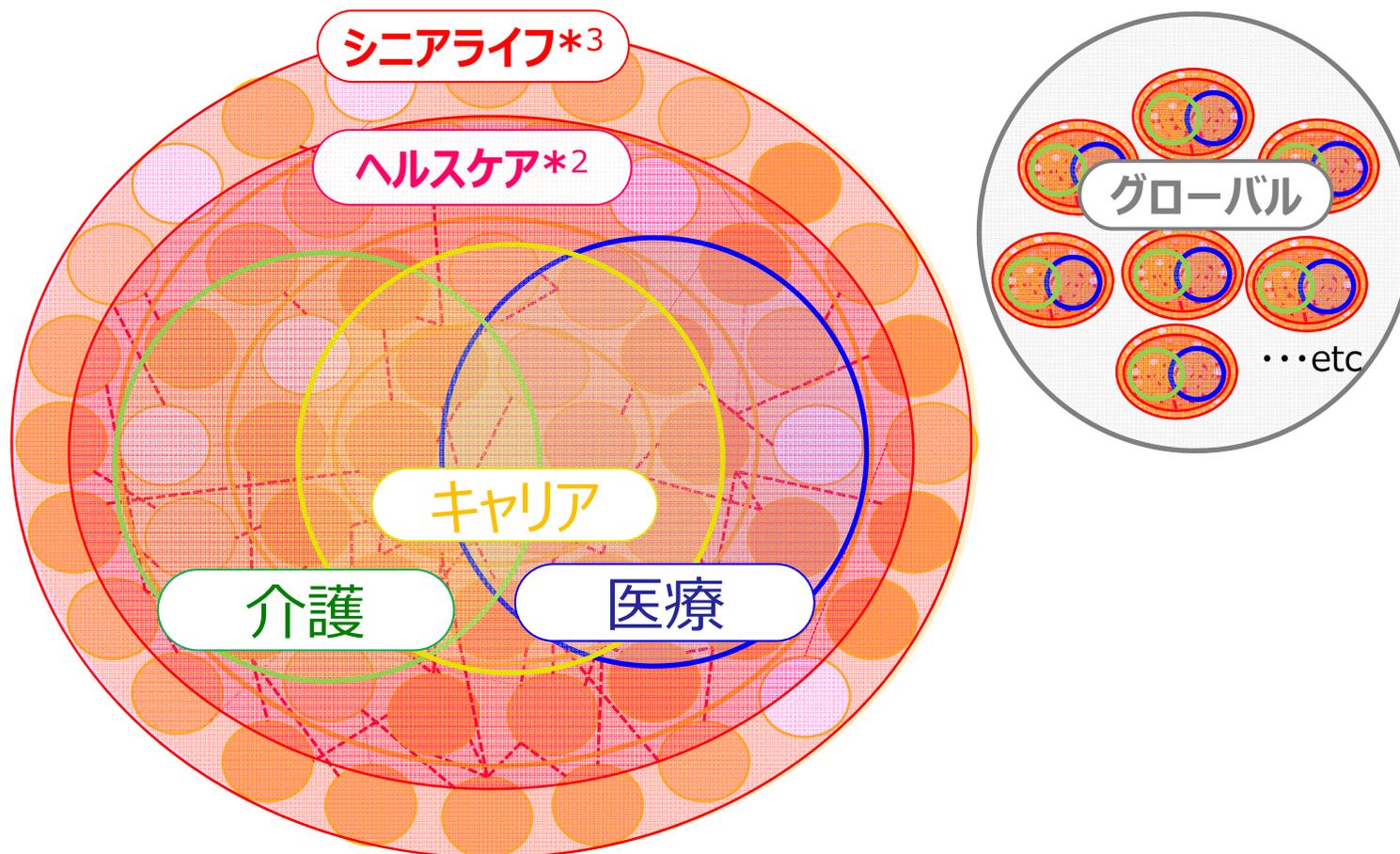
## 将来



※上記はイメージ

# 1 事業領域のとらえ方

✓ 事業領域を介護、医療、キャリア、ヘルスケア、シニアライフ、グローバルの6分野と定義\*1

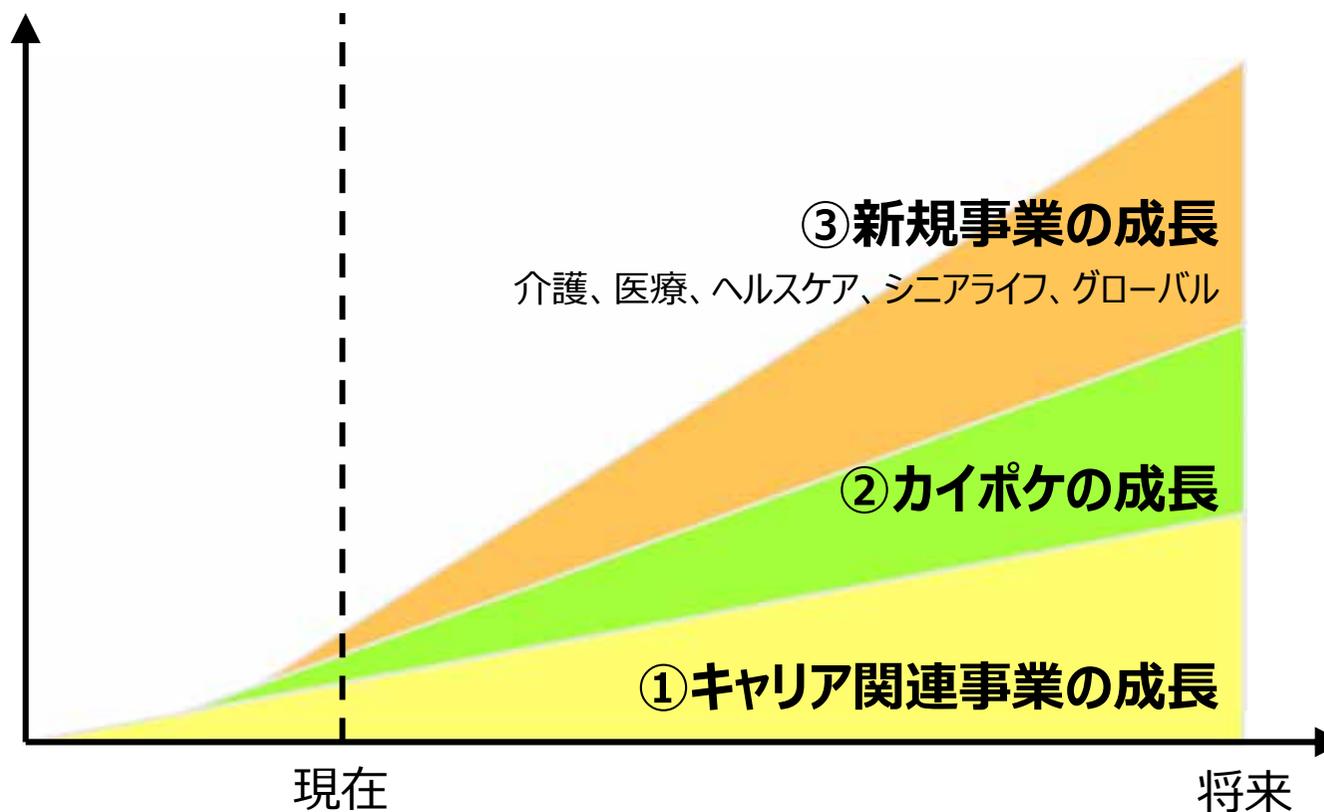


\* 1 : 2015年3月期までは、事業領域を介護、医療、アクティブシニアの3分野と定義

\* 2 : 介護・医療保険外の健康に纏わるもの \* 3 : 高齢社会特有の生活に纏わるもの

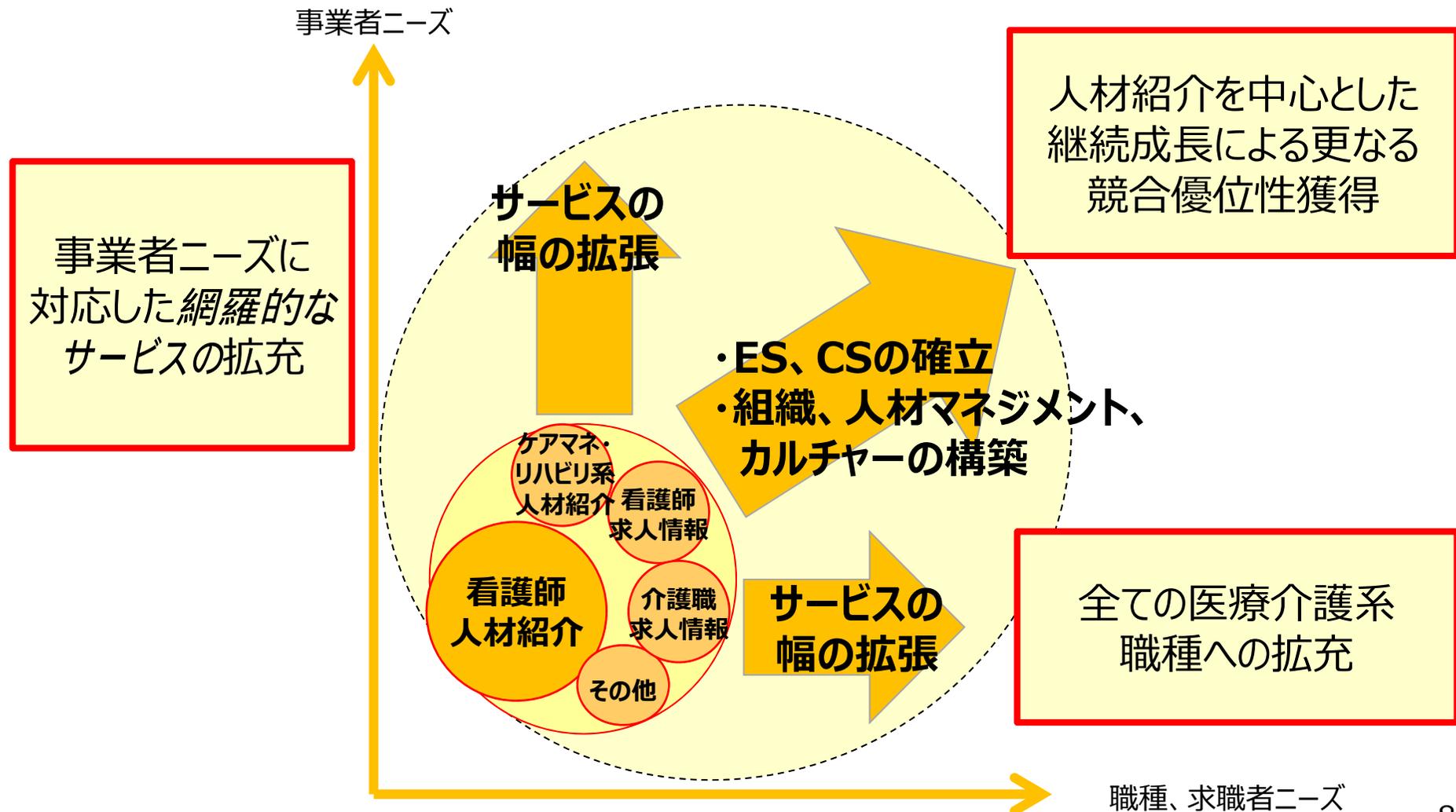
# 1 成長シナリオ

- ✓ キャリア関連事業の継続成長
- ✓ カイポケが第2の柱に成長
- ✓ 各領域で新規事業を次々と創造・拡大し、さらなる成長を実現



# 1 ①キャリア関連事業の成長

✓ キャリア関連事業に最適な組織を構築し、サービスの幅を拡張しながら長期的且つ持続的な成長を実現



# 1 ②カイボケの成長

- ✓ 2021年3月期で拠点数シェア30%、売上高100億円\*1を目指す
- ✓ コミュニケーション強化、周辺サービス拡大、サービス提供範囲拡大で成長を加速

## サービス提供範囲の拡大

訪問看護等の他サービスタイプに  
経営支援サービスを水平展開

## 周辺サービスの拡大

ファクタリング、購買、コンサル等  
の周辺サービスを拡大

## コミュニケーション強化

訪問・Web・コールセンター等による  
新規顧客の獲得とサービス利用の促進

2021年3月期 カイボケ

経営支援サービスとして圧倒的No.1に  
拠点数シェア30%  
売上高100億円\*1

2015年3月期

カイボケ

過去 カイボケ

保険請求ソフト

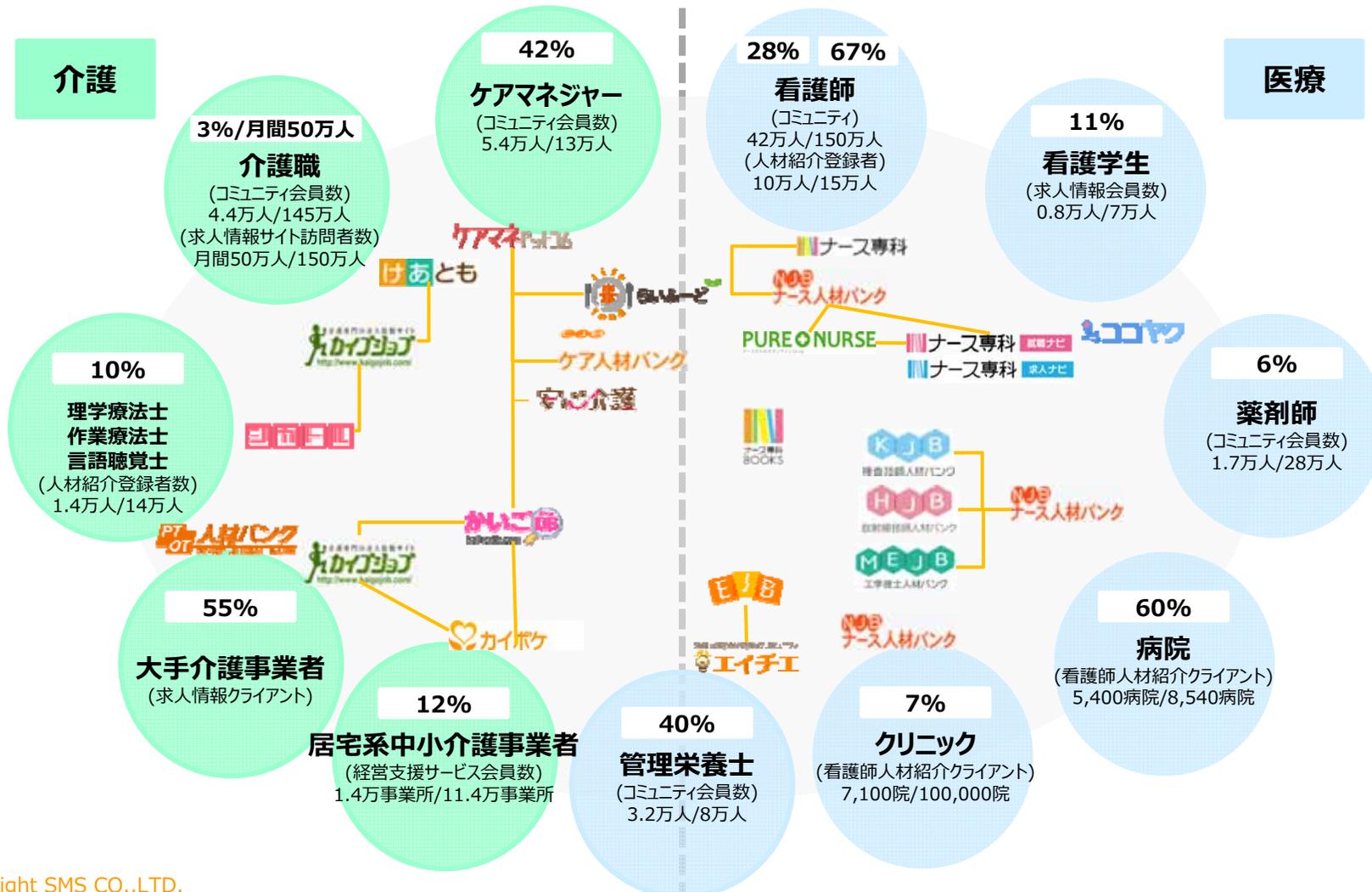
「経営支援サービス」へリニューアル  
拠点数シェア12%  
売上高15億\*2

\*1：既存（及び具体的に計画）中のサービス提供範囲・周辺サービスの成長だけでも、2021年3月期に売上高100億円の計画

\*2：リニューアルに伴い2014年10月に価格改定を実施。2015年3月期の売上は下期分のみ改定された価格が反映

# 1 ③新規事業の成長 - プラットフォーム -

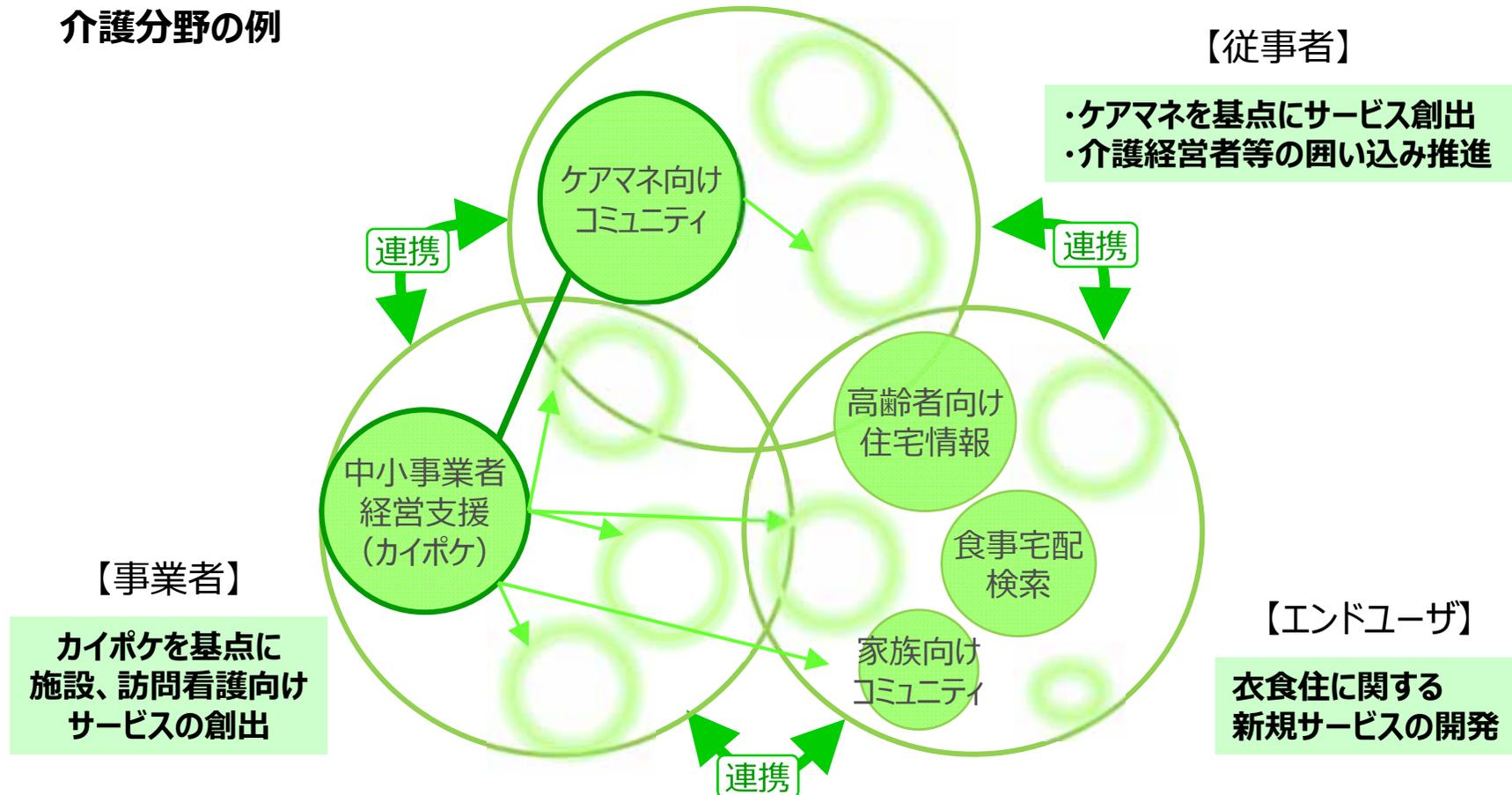
✓ 多くの介護・医療の事業者・従事者を囲い込み、事業の開発・育成・運営及び事業間のシナジーを加速



# 1 ③新規事業の成長 - 介護分野の例 -

- ✓ 事業者領域はカイポケ、従事者領域はコミュニティ等のプラットフォームを軸に事業を創造・拡大
- ✓ 未開拓のエンドユーザ領域は、既存事業の成長とともに新規事業の開発を推進

## 介護分野の例

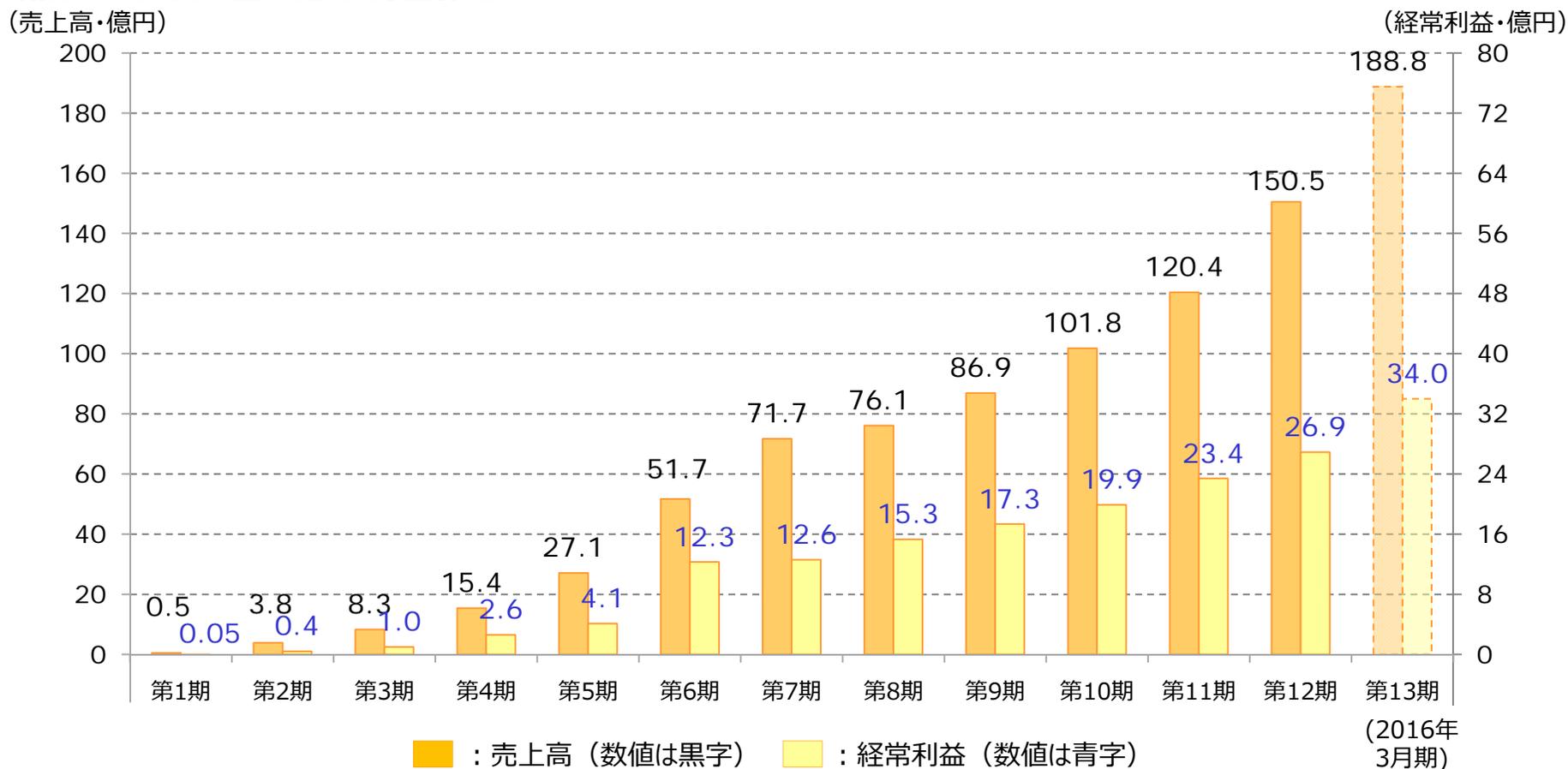


1	企業理念、基本戦略	P3-P11
2	<b>2016年3月期 第2四半期 連結決算</b>	<b>P13-P20</b>
3	MIMSグループの買収について	P22-P30
4	よくあるご質問	P32-P60

## 2 業績推移と2016年3月期計画

✓ 12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



## 2 2016年3月期 第2四半期（累計） 連結決算



- ✓ 前年同期比では、大幅に増収増益
- ✓ 計画比では、利益は計画通り

### 損益計算書（上期累計） [百万円]

	前年実績	上期計画	実績	前年同期比	計画比	2016年3月期 通期 計画
売上高	7,492	9,850	9,325	+25%	▲5%	18,881
営業利益	1,299	1,834	1,899	+46%	+4%	2,702
経常利益	1,657	2,245	2,391	+44%	+7%	3,403
当期純利益	1,295	1,537	1,602	+24% <sup>*1</sup>	+4%	2,306

## 2 前年同期との差異分析

✓ 売上、利益とも、カイクケの寄与により前年同期より大きく成長

### 前年同期との差異額及び差異要因 [百万円]

	実績	前年実績	差異	差異要因
売上高	9,325	7,492	+1,832	•カイクケ、キャリア事業をはじめとしたほぼ全てのサービスで前年を上回り
営業利益	1,899	1,299	+600	•カイクケが黒字化、前年を大きく上回り
経常利益	2,391	1,657	+734	•エムスリーキャリアからの持分法投資利益が増加
当期純利益	1,602	1,295	+306	•前年同期に、持分法関連会社の子会社化による特別利益(185百万円)を計上 •特別利益の影響を控除すると前年同期比44%増

## 2 計画との差異分析

✓ 売上は計画を下回るも、利益は計画を上回る

### 計画との差異額及び差異要因 [百万円]

	実績	計画	差異	差異要因
売上高	9,325	9,850	▲524	•人材紹介の売上が計画を下回り •カイポケ等、他サービスは順調に推移
営業利益	1,899	1,834	+64	•費用が計画を下回り - 施策の見直し等による費用の節減 - 採用が計画より遅延*1
経常利益	2,391	2,245	+146	•エムスリーキャリアからの持分法投資利益が計画を上回り
当期純利益	1,602	1,537	+65	-

## 2 キャリア分野の状況（第2四半期累計）

- ✓ 売上高は前年同期比12%成長
- ✓ ほぼ全てのサービスが順調に成長

累計売上高比較 [百万円]

		15年3月期 上期 実績	16年3月期 上期 実績	前年同期比
介護	人材紹介	624	785	+26%
	人材メディア	705	865	+23%
医療	人材紹介	4,416	4,790	+9%
	人材メディア	480	547	+14%
合計		6,227	6,989	+12%

### 業績ポイント（対前年同期）

- 既存の人材紹介はコンサルタントの増員が売上高の増加に寄与
  - ✓ 看護師人材紹介：15年3月期上期平均265名⇒16年3月期上期平均290名
- 看護師以外のコメディカル向け人材紹介の新職種も順調に成長
- 介護職向け求人情報、看護師向け求人情報がともに順調に成長

## 2 介護分野の状況（第2四半期累計）

- ✓ 売上高は前年同期比170%成長
- ✓ カイポケはコンセプト変更のシナリオどおりに大きく成長

累計売上高比較 [百万円]

	15年3月期 上期 実績	16年3月期 上期 実績	前年同期比
事業者 経営支援	359	1,211	+237%
新規事業	154	175	+14%
合計	514	1,387	+170%

### 業績ポイント（対前年同期）

- 事業者経営支援は、カイポケの経営支援サービスへのリニューアルに伴う価格改定の寄与（前年度下期から価格改定）により、売上が大幅に増加
- 新規事業では、高齢者向け住宅情報、高齢者向け食事宅配検索が順調に成長

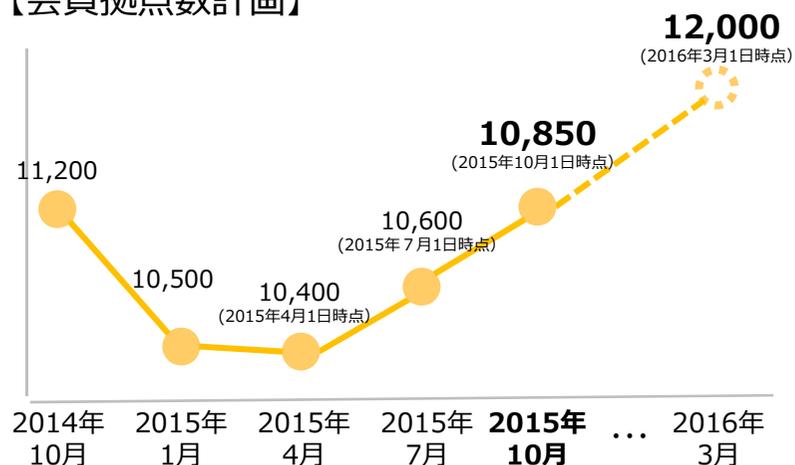
## 2 カイボケの状況

- ✓ 今期目標に対し順調に推移
- ✓ 会員の純増トレンドが完全に定着、純増数拡大へ

### 会員拠点数

- 10月1日時点の会員拠点数は、純増に転じた3月以降さらに拡大し、10,850で着地

【会員拠点数計画】



### 計画達成に向けた取り組み・成果

- **訪問営業の強化**
  - ✓ 1Qに拠点及び人員を増強し、順調に活動
- **対応サービスの拡張**
  - ✓ 6月に訪問看護向け経営支援サービスをリリース済み
  - ✓ 11月に通所リハ及びサービス付き高齢者住宅向けサービスもリリース予定
- **複数拠点先に対する営業強化**
  - ✓ 特に中規模法人・FCを重点攻略
  - ✓ 機能面でも複数拠点管理機能等を追加
    - 数十拠点以上の規模のFCと複数交渉中、受注見込み

## 2 医療・ヘルスケア・グローバル分野の状況（第2四半期累計）



✓ 医療、ヘルスケア、グローバル分野では、新規事業の開発を推進

累計売上高比較 [百万円]

	15年3月期 上期 実績	16年3月期 上期 実績	前年同期比
医療	422	365	▲14%
ヘルスケア	12	50	+314%
グローバル	316	533	+69%

### 業績ポイント（対前年同期）

- 医療**
  - 看護師向け通販は、カタログからWebへの切り替えにより、売上高が前年同期を下回るも、利益水準は改善
  - 病院事務長向け経営情報は引き続き会員が増加。また、購買支援サービス「あいコン」の提供を開始
- ヘルスケア**
  - 認知症等の特定のセグメント・テーマでサービスを開発中
- グローバル**
  - 主に台湾、オーストラリアにおける売上が増加

1	企業理念、基本戦略	P3-P11
2	2016年3月期 第2四半期 連結決算	P13-P20
3	<b>MIMSグループの買収について</b>	<b>P22-P30</b>
4	よくあるご質問	P32-P60

### 3 MIMSグループの概要

#### MIMSグループ事業展開エリア



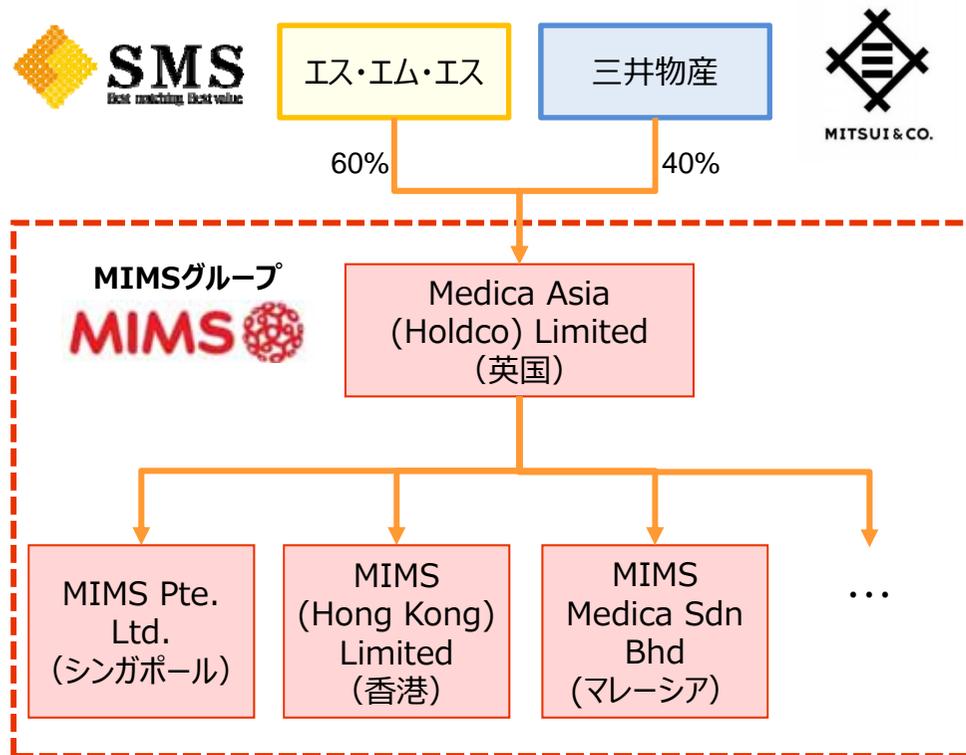
#### MIMSグループ概要



創業	1963年
売上高	47百万米ドル (約57億円、2014年12月期)
従業員数	468名 (2014年12月現在)
事業内容	医薬情報サービスの提供
事業展開エリア	シンガポール、中国、香港、韓国、 インド、インドネシア、フィリピン、タイ、 マレーシア、ベトナム、ミャンマー、 オーストラリア、ニュージーランド
登録会員数	約170万人 (内、医師約40万人)

### 3 本買収案件の概要

#### 出資図



#### 概要

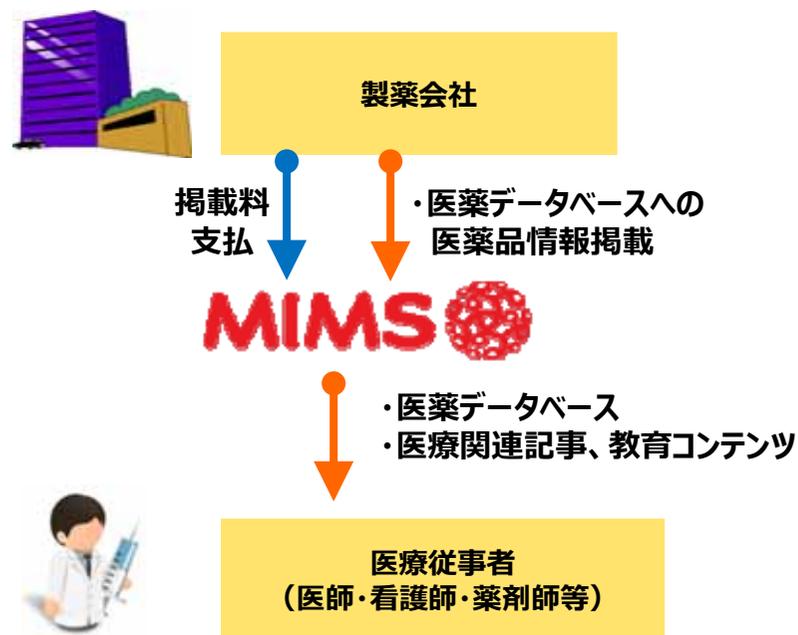
買収額	約250百万米ドル (約300億円)
出資比率	当社60%、三井物産40%
契約締結日、 株式取得日	2015年10月7日
買収元	AXIO Data Hedgeco Limited等 (英Electra Private Equity PLC 傘下)

### 3 MIMSグループの事業内容① (Pharma Marketing事業)



- ✓ 製薬会社から提供される医薬品情報を整理・要約した医薬データベースを医療従事者にマルチチャンネルで提供。デファクトスタンダードとなっている
- ✓ 製薬会社のマーケティング支援策として、医療従事者向け医療関連記事や教育コンテンツの配信、イベントの運営も手掛ける

#### ビジネスモデル



#### サービス提供エリア

シンガポール、中国、香港、韓国、インド、インドネシア、マレーシア、フィリピン、タイ、ミャンマー、ベトナム

#### 提供メディア

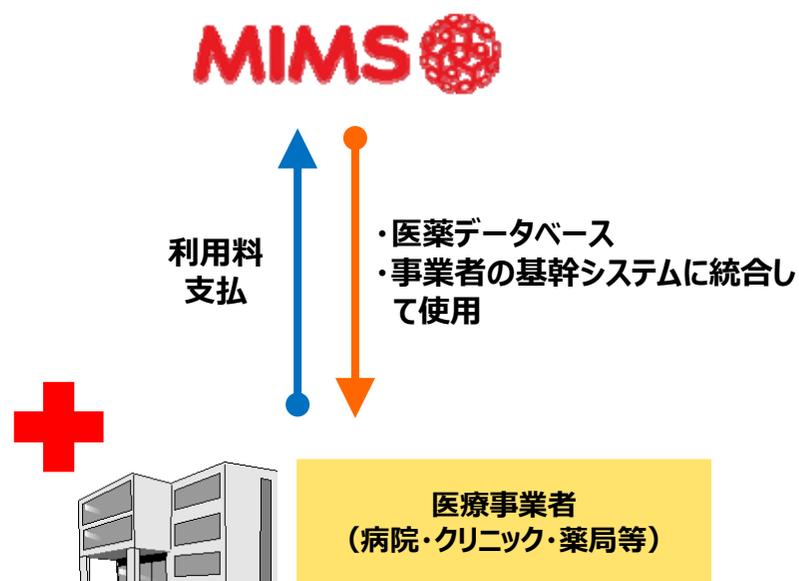


### 3 MIMSグループの事業内容② (Healthcare Data事業)



- ✓ 医療事業者向けに医薬データベースを提供し、オーストラリア・ニュージーランドの病院・クリニック・薬局のすべてにおいて50%以上のシェアを有する
- ✓ 医薬データベースとしての販売に加え、病院情報システム、クリニック処方システム、薬局調剤システム等の基幹システムに統合して使用されている

#### ビジネスモデル

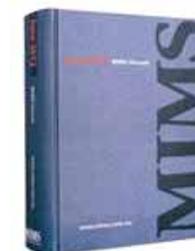


#### サービス提供エリア

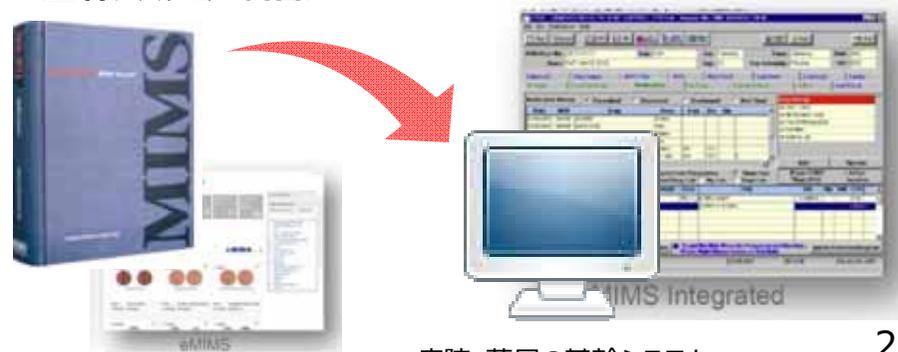
オーストラリア、ニュージーランド、韓国、シンガポール

#### 提供メディア

##### <医薬データベース>



##### <基幹システムへ統合>



病院・薬局の基幹システム

### 3 MIMSグループの強み

- ✓ MIMSグループの強みは、域内での圧倒的なブランド力、医療従事者の会員基盤、製薬会社との取引基盤

#### 1. 圧倒的ブランド力

- 50年以上のサービス実績
- 医療機関、医療従事者ともに、医薬情報を得るツールとして日常的に利用



#### 2. 医療従事者の取引基盤

- 医療従事者会員数 約170万人
- 内、医師会員数 約40万人
- シンガポール、香港等は医師の登録率が80%を超える

#### 3. 製薬会社との取引基盤

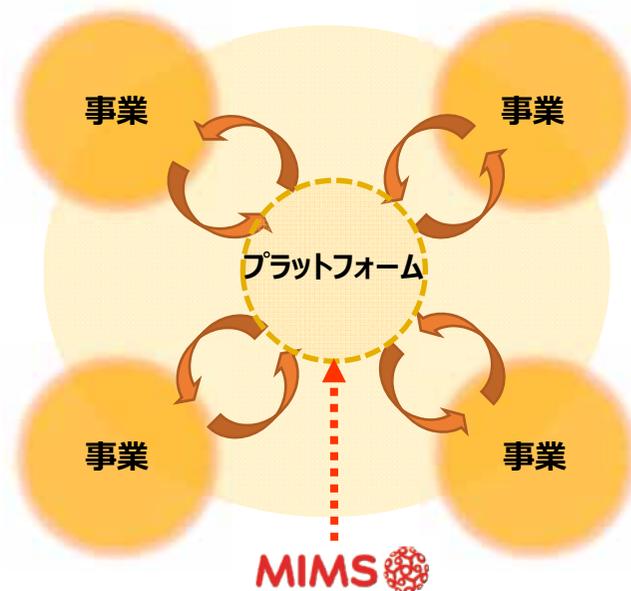
- 域内の新薬メーカーのほぼ100%がMIMSのデータベースに自社の医薬品情報を掲載

### 3 MIMSの当社戦略上の位置付け

- ✓ MIMSグループは当社戦略上、重要な立ち位置を占める
- ✓ 今後の当社のアジア戦略はMIMSグループをベースに推進していく

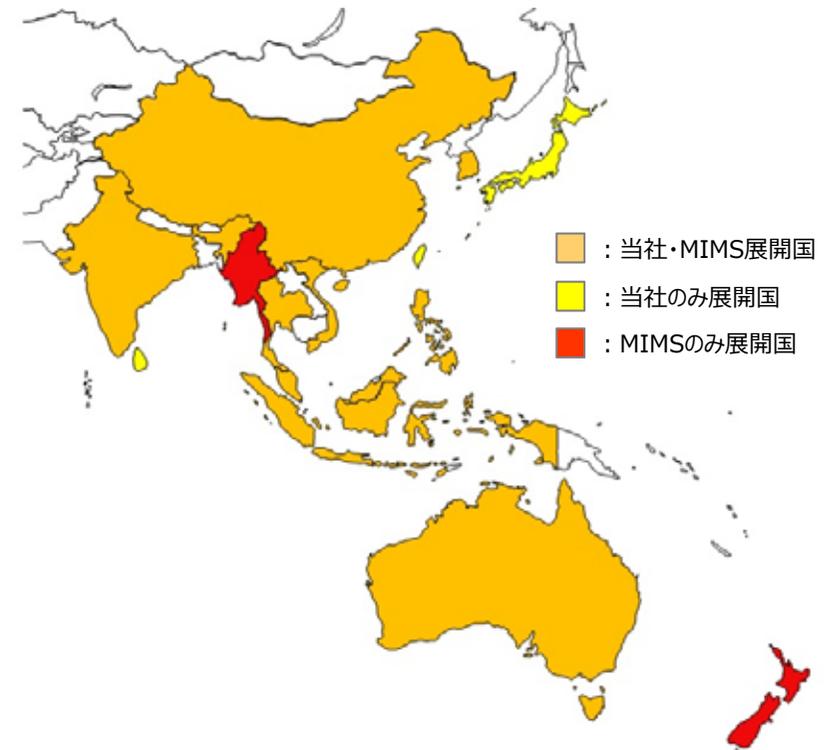
#### MIMSグループの戦略上の位置付け

日本では、コミュニティ等日常的に利用されるプラットフォームをベースに様々な事業を創造、拡大。  
本買収により、アジアにおいても強力なプラットフォームを獲得、事業展開を加速



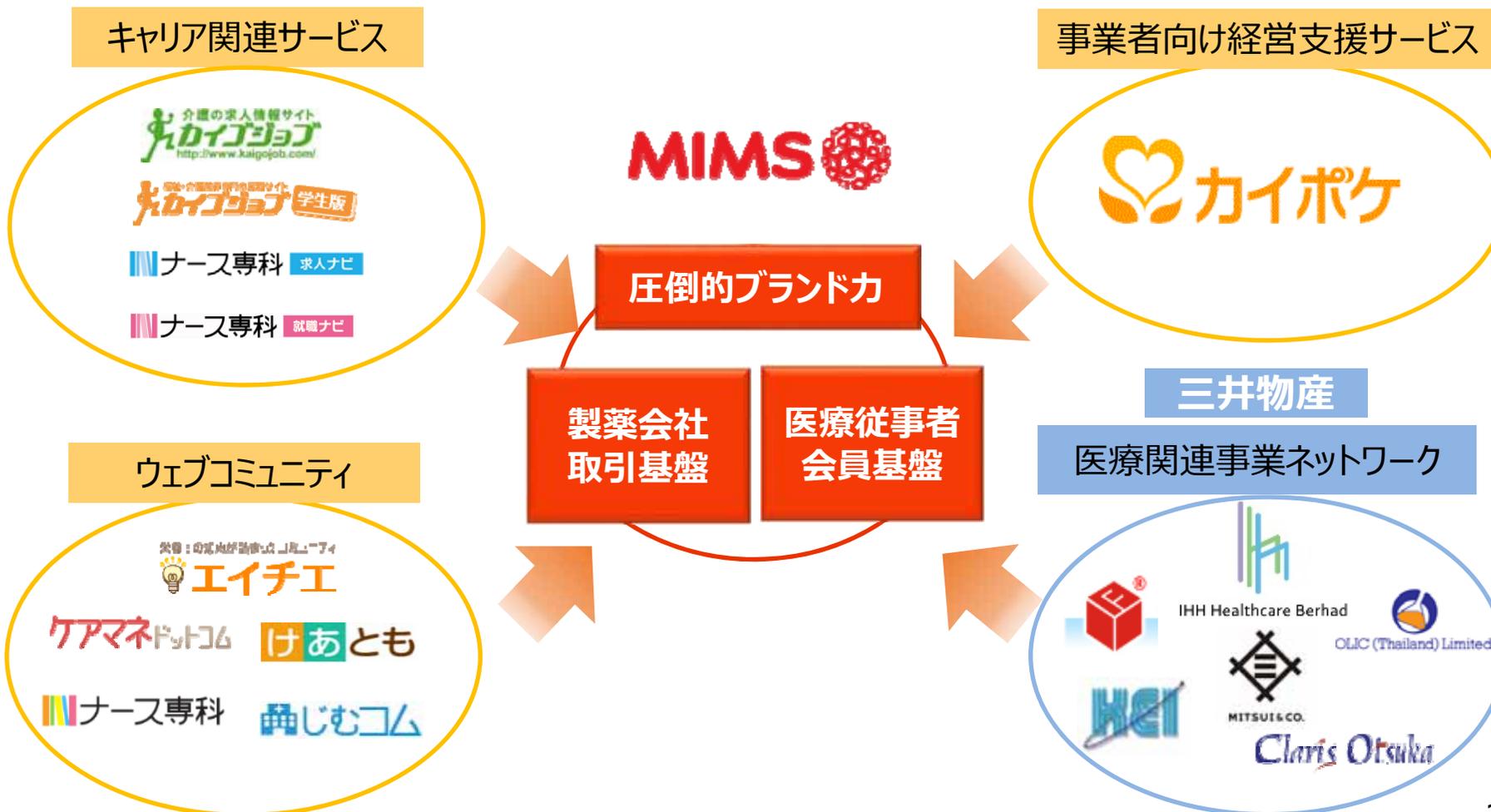
#### 当社グループとMIMSグループの展開国

両社ともほぼ同じ国で事業を展開。  
獲得したプラットフォームが、そのまま当社事業拡大に利用可能



### 3 MIMSグループに注入する各社の強み

✓ MIMSグループの強みに、当社の多様な情報サービス開発・運営ノウハウと三井物産の事業ネットワークを掛け合わせ、既存事業拡大と新規事業展開を実現



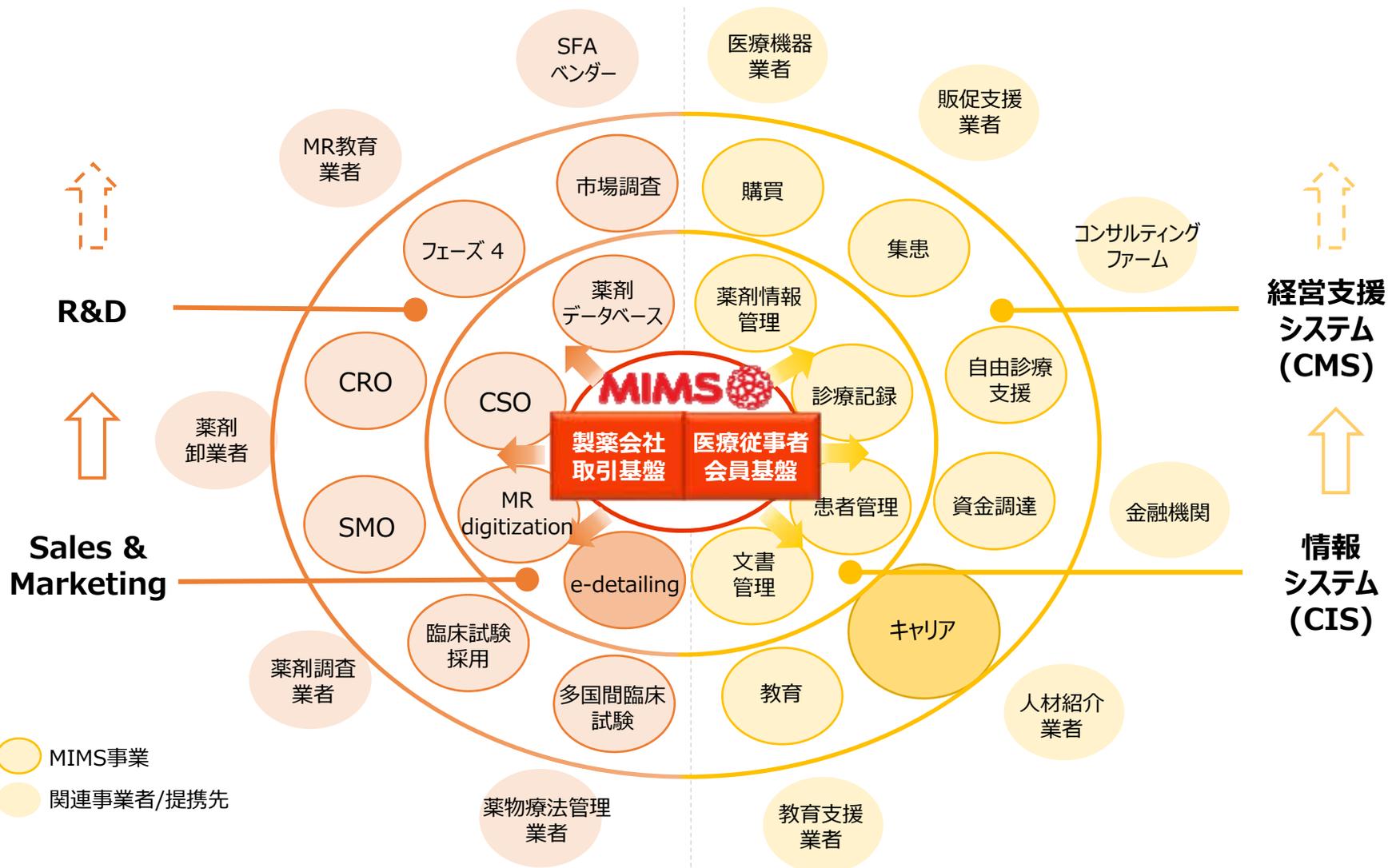
### 3 今後のMIMSグループ事業の拡張（イメージ）

#### 医薬領域

#### クリニック領域

製薬会社向けマーケティング支援

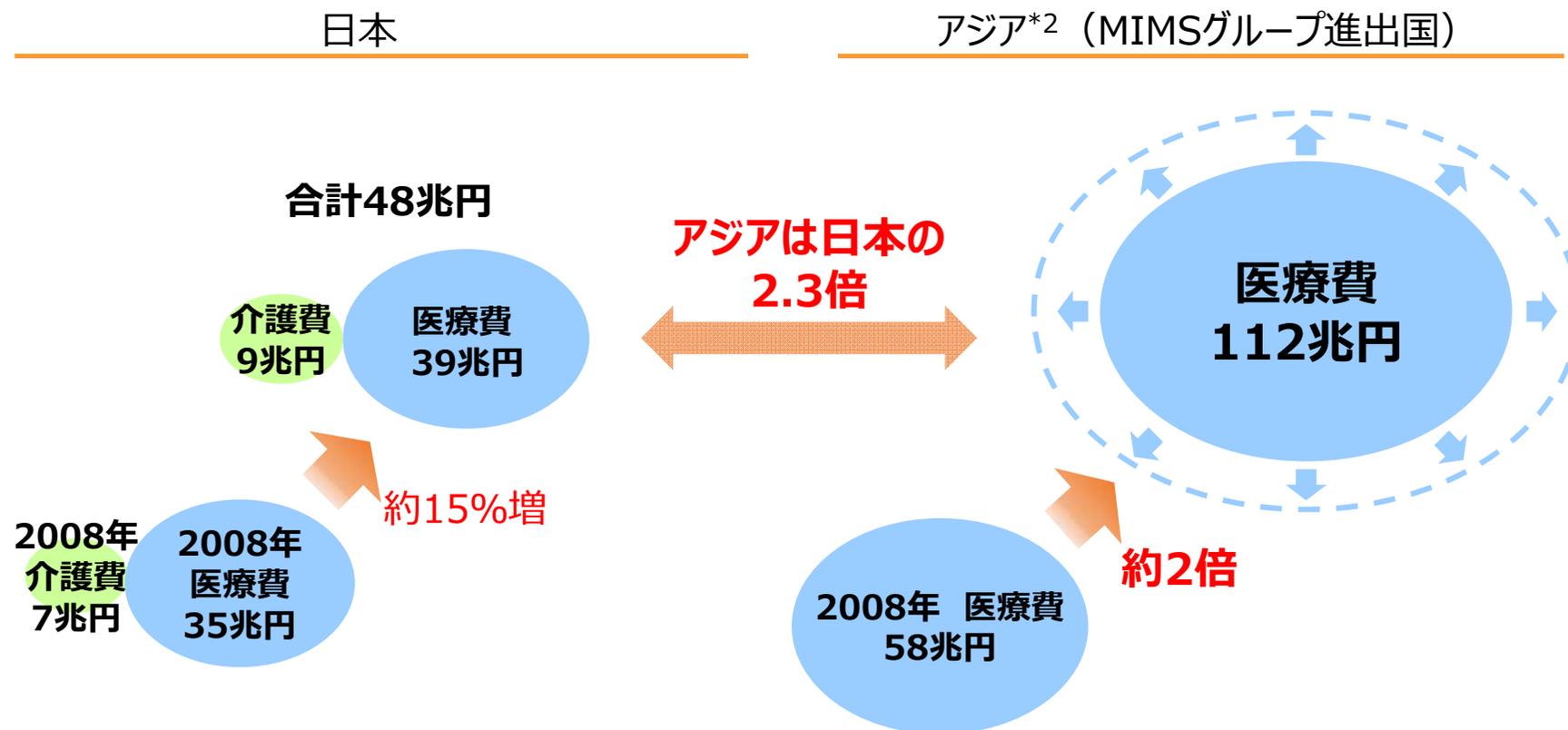
クリニック向け経営支援



### 3 アジアのマーケットポテンシャル

- ✓ MIMSグループ進出国の医療費合計は、現状でも日本の2.3倍
- ✓ 保険制度の整備や経済発展により、日本より非常に速いスピードで増加  
→アジアは医療・ヘルスケアの情報インフラにとって非常に有望なマーケット

#### 日本とアジアの医療費（2013年）\*1



1	企業理念、基本戦略	P3-P11
2	2016年3月期 第2四半期 連結決算	P13-P20
3	MIMSグループの買収について	P22-P30
4	よくあるご質問	P32-P60

## 3-1

## 会社概要\*1



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（2016年3月期：第13期目）	
拠点	国内：全国5事業所（エス・エム・エスカリア：15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、伍藤忠春（社外取締役） 監査役：細野幸男（社外監査役）、松林智紀、矢野拓也（社外監査役）	
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 (24社)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 国内子会社</li> <li>・(株)エス・エム・エスカリア</li> <li>・(株)ピュアナース</li> <li>・(株)エス・エム・エスサポートサービス</li> <li>・(株)エス・エム・エスフィナンシャルサービス</li> <li>・(株)エス・エム・エスメディケアサービス</li> <li>・(株)エイル</li> <li>■ 関連会社</li> <li>・エムスリーキャリア(株)[日本]</li> <li>・(株)QLife [日本]</li> <li>・Luvina Software Joint Stock Company [ベトナム]</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 海外子会社</li> <li>・SENIOR MARKETING SYSTEM ASIA PTE. LTD. [シンガポール]</li> <li>・搜夢司（北京）諮詢服務有限公司</li> <li>・知恩絲網絡科技（上海）有限公司</li> <li>・Senior Marketing System Korea Co.,Ltd. (NURSCAPE CO., LTD.より社名変更)</li> <li>・知恩思資訊股分有限公司[台湾]</li> <li>・台湾健康宅配科技股份有限公司 [台湾、iHealth社]</li> <li>・SMS VIETNAM CO., LTD.</li> <li>・SENIOR MARKETING SYSTEM (THAILAND) CO., LTD.</li> <li>・SENIOR MARKETING SYSTEM SDN.BHD.[マレーシア]</li> <li>・Centium Software Sdn Bhd[マレーシア]</li> <li>・SMS PHILIPPINES HEALTHCARE SOLUTIONS INC.</li> <li>・PT. SENIOR MARKETING SYSTEM INDONESIA</li> <li>・EHEALTHWISE SERVICES PTY LTD[オーストラリア]</li> <li>・eChannelling PLC [スリランカ]</li> <li>・Wadoc Pte. Ltd. [シンガポール]</li> </ul>

## 3-1

## 業績等推移\*1



単位：百万円

	FY03	FY04	FY05	FY06	FY07	FY08	FY09	FY10	FY11	FY12	FY13	FY14
	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	第12期
売上高	58	383	835	1,545	2,715	5,177	7,172	7,618	8,692	10,181	12,046	15,056
売上原価	0	5	20	38	77	149	375	319	431	700	952	1,332
販売管理費	63	326	705	1,237	2,211	3,796	5,534	5,818	6,740	7,910	9,363	11,644
営業利益	▲5	52	109	269	426	1,230	1,261	1,480	1,519	1,570	1,730	2,079
経常利益	▲5	49	108	269	415	1,238	1,266	1,530	1,734	1,990	2,340	2,693
当期純利益	▲5	31	63	157	244	719	717	876	1,004	1,226	1,380	1,824
総資産	59	357	566	1,016	1,806	3,118	3,645	4,672	5,716	6,948	8,406	11,421
負債	55	166	196	489	822	1,410	1,266	1,430	1,579	1,794	2,331	4,497
純資産	4	190	369	527	983	1,708	2,379	3,242	4,136	5,153	6,074	6,923
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	59.7
ROE (%)	▲124.9	31.8	22.8	35.1	32.3	53.4	35.1	31.2	27.3	26.4	24.7	28.4
配当額/1株*2 (円)	-	-	-	-	-	1.25	1.25	2.5	3	4	5	7
配当性向 (%)	-	-	-	-	-	6.8	6.8	11.6	12.3	13.6	14.8	15.6

## 3-1

## 業績等推移（費用内訳）



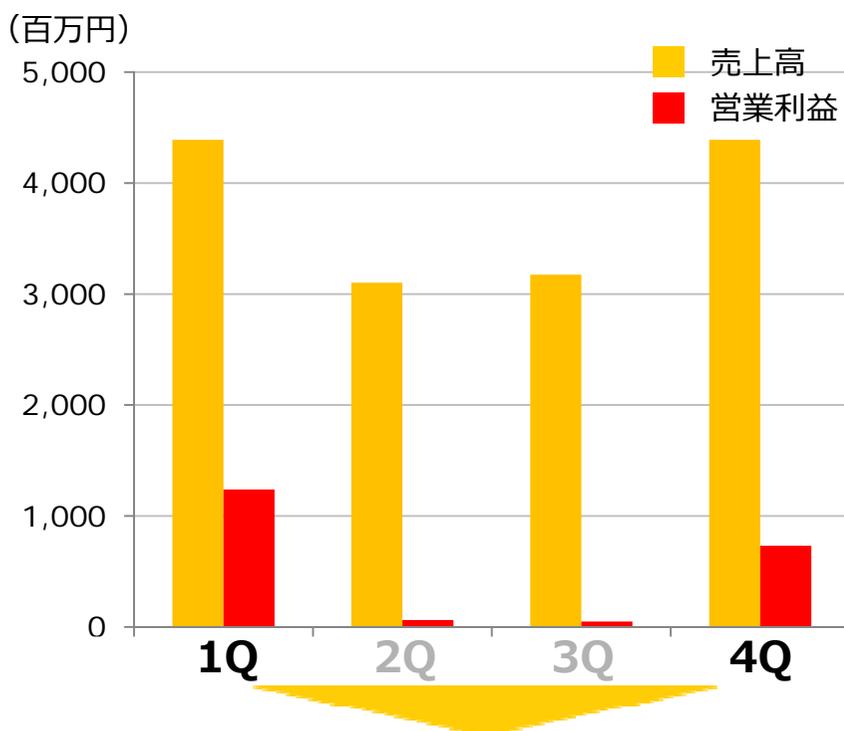
		FY13 実績	FY14 実績	FY15 計画
金額 (百万円)	売上原価	952	1,332	1,609
	人件費	3,715	4,858	6,193
	広告宣伝費	2,410	2,518	3,111
	経費	3,236	4,267	5,264
売上高 比率 (%)	売上原価	7.9	8.9	8.5
	人件費	30.8	32.3	32.8
	広告宣伝費	20.0	16.7	16.5
	経費	26.9	28.3	27.9

## 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

四半期毎の売上高・営業利益（2015年3月期）



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者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

## 3-1 売上構成

- ✓ 現状はキャリア 77%、介護 13%
- ✓ 看護師人材紹介が全社売上高の約半分を占める

分野、事業区分別連結売上構成（2015年3月期、%は売上構成）

分野	売上高	構成比	主要サービス
介護	18.8億	12.5%	カイポケ(8割)* <sup>1</sup>
医療	7.8億	5.2%	看護師向け通販(8割)* <sup>1</sup>
キャリア	116億	77.1%	看護師向け人材紹介(6割)* <sup>1</sup>
ヘルスケア	0.4億	0.3%	
グローバル	7.4億	4.9%	iHealth社(5割)* <sup>1</sup>

# 3-2

# サービス一覧\*1



分野	区分	サービス
介護	事業者 経営支援	中小介護事業者向け経営支援                      高齢者住宅情報                      食事宅配検索
	新規事業	ケアマネジャー向けコミュニティ                      介護職向けコミュニティ                      介護をする家族向けコミュニティ                      介護事業所経営者 管理者向けコミュニティ                      介護事業所に関する 口コミ情報                      官公庁・自治体向け 介護・医療コンサル                      生活支援サービス検索
医療	-	看護師向けコミュニティ                      看護師向け通販                      医療介護セミナー情報                      理事長向け経営情報                      薬剤師向けコミュニティ                      医薬品情報データベース                      在宅対応薬局情報                      地域医療連携支援システム                      看護師向け雑誌書籍                      事務長向け経営情報                      事務長向け購買支援                      地域連携実務者向け情報                      薬局向け業務支援
キャリア	介護 人材紹介	ケアマネジャー向け人材紹介                      PT/OT/ST向け人材紹介
	介護 人材メディア	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
	医療 人材紹介	看護師向け人材紹介                      臨床検査技師向け人材紹介                      放射線技師向け人材紹介                      臨床工学技士向け人材紹介                      保育士向け人材紹介                      栄養士向け人材紹介
	医療 人材メディア	看護師向け求人情報                      看護学生向け求人情報                      人事ソリューション                      高校生・看護学生向け奨学金情報
ヘルスケア	-	栄養士向けコミュニティ                      ヘルスケアQ&A                      認知症情報ポータル                      AS向けニュースコラム                      遺伝子検査情報サイト                      妊娠・出産・子育てニュースコラムサイト                      財産管理・遺産相続生前準備情報サイト
グローバル	-	韓国看護師向けコミュニティ                      介護施設等向け薬剤宅配サービス                      病院向け医療費請求プロセス電子化サービス                      患者向け医師予約サービス                      クリニック情報システム開発・販売
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

# 3-2

## 各サービスの開始時期①

介護



## 3-2

# 各サービスの開始時期②



医療

## 3-2

# 各サービスの開始時期③



キャリア

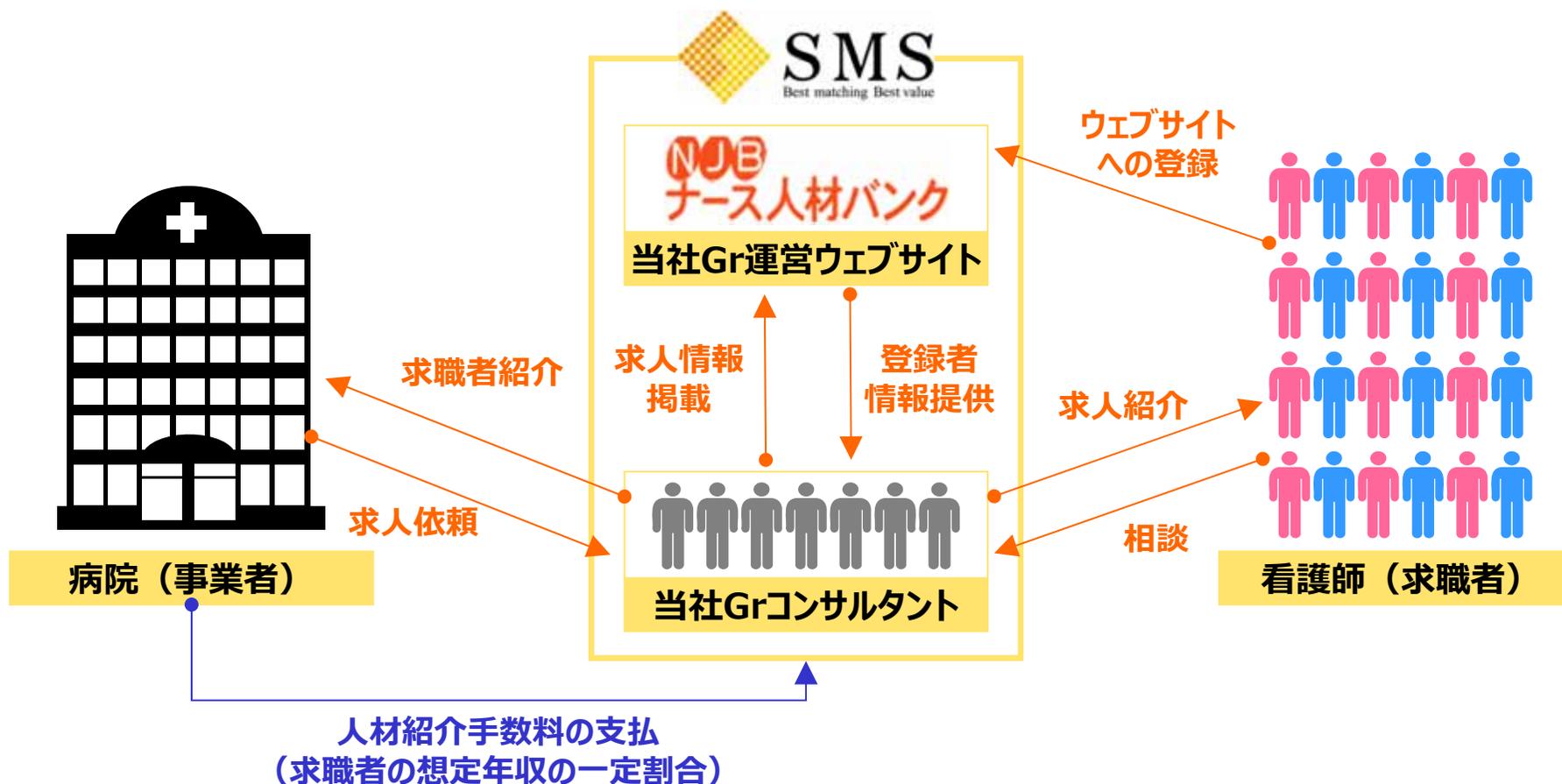
## 3-2

# 各サービスの開始時期④



- ✓ 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】



## 3-2 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あり、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：求職者が事業者へ入社する日に計上される
- 受注売上：事業者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、月当たり何人を成約できたか、という数
- 単価：人材紹介手数料の平均

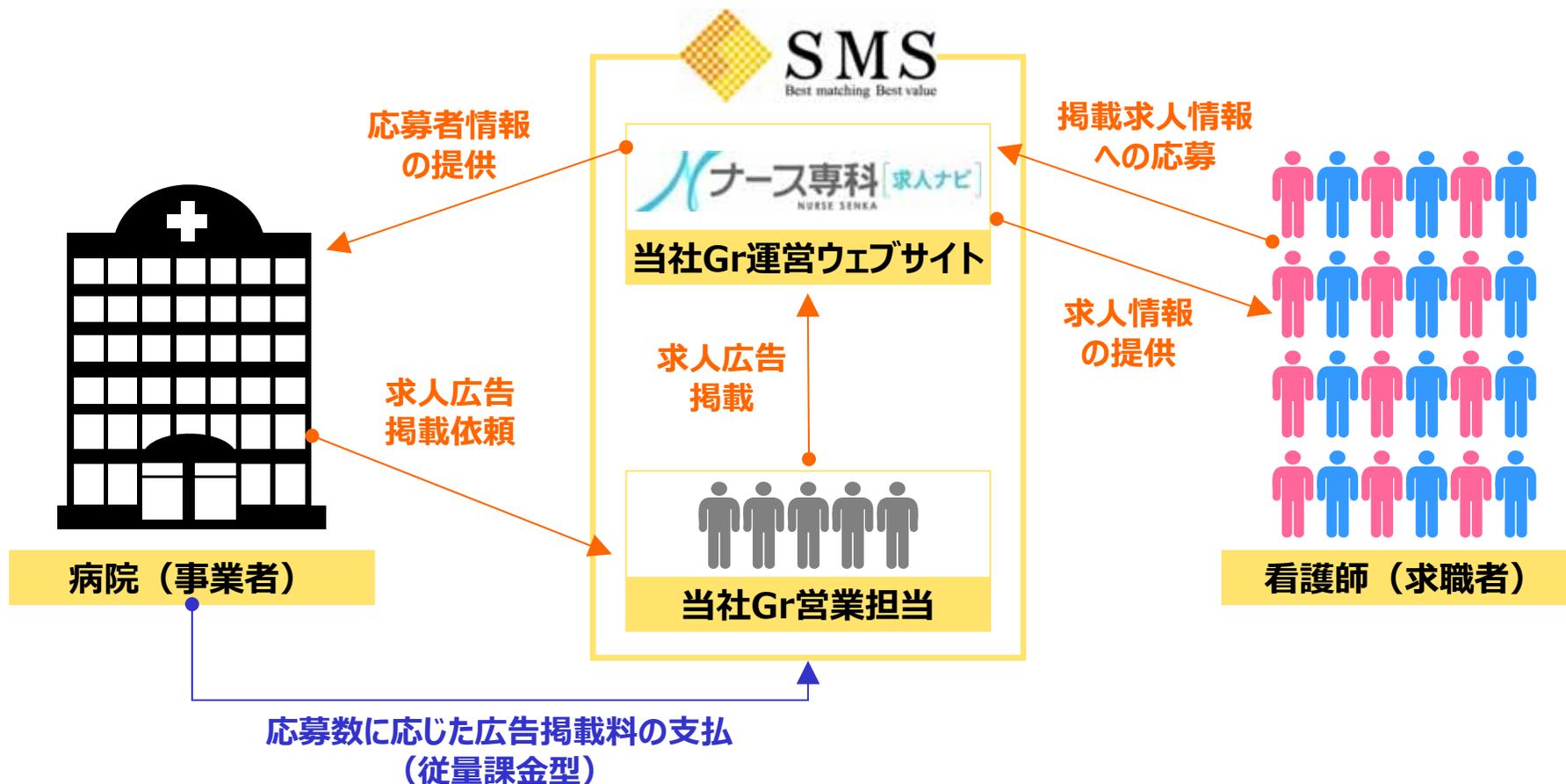
※生産性に影響を及ぼす要素

- 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

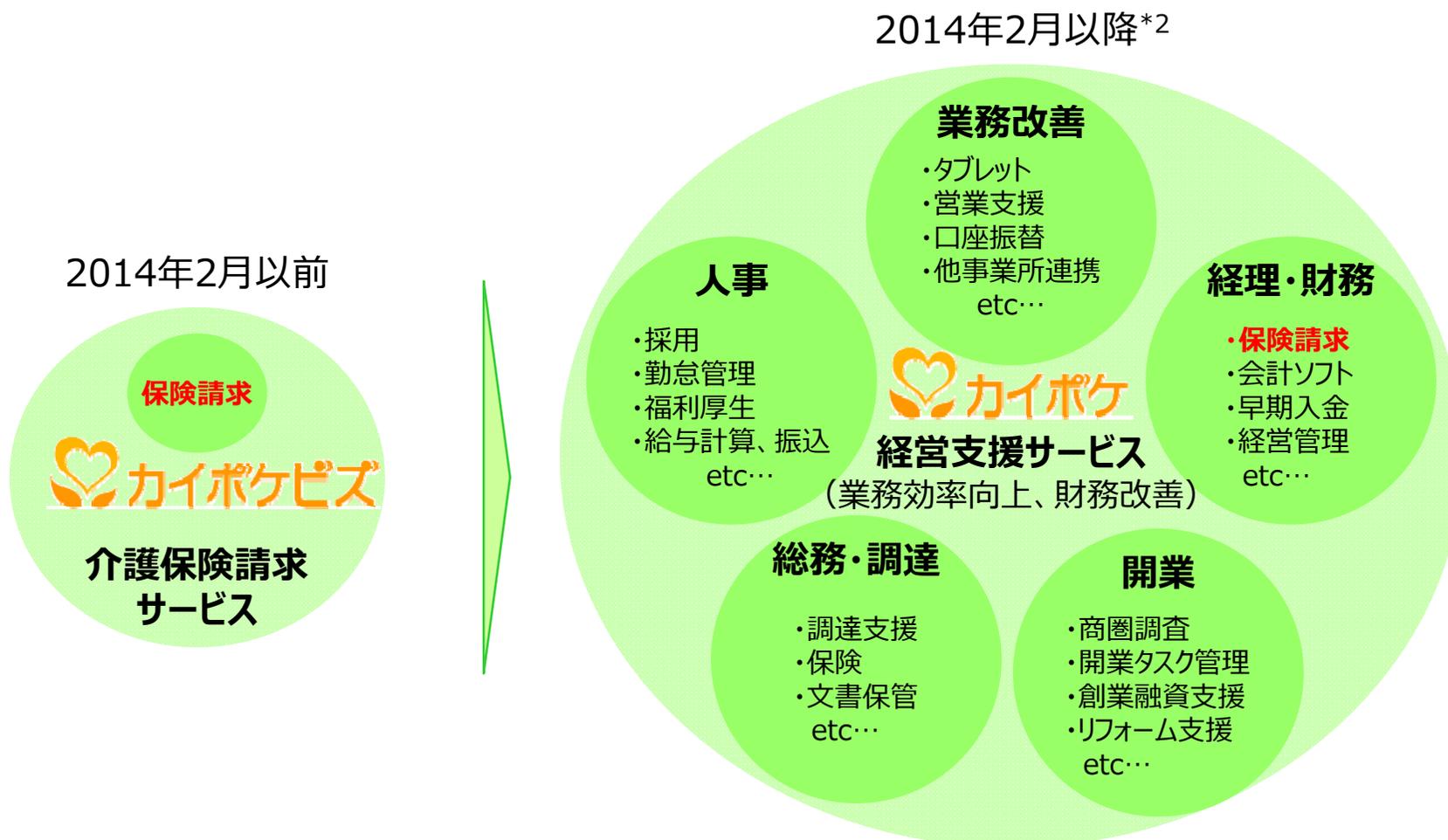
- ✓ 事業者（病院、介護事業者、人材派遣・紹介事業者等）より、求職者からの求人への応募数に応じた従量課金型の広告掲載料を得る

## 【看護師の求人情報サービス「ナース専科求人ナビ」の例】



## 3-2 カイポケとは

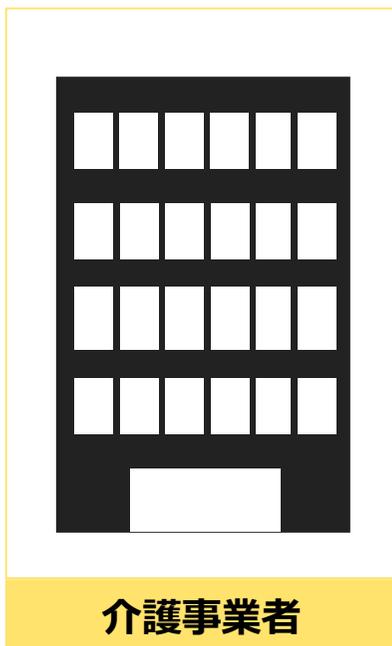
- ✓ 2014年2月に、介護保険請求サービスから経営支援サービスへリニューアル
- ✓ 既に約40のサービスを投入し、業務効率向上や営業・採用を支援



\*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。業界構造上、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 \*2：記載しているサービスは現在提供しているサービスの一部

## 3-2 カイボケのビジネスモデル

✓ 保険請求業務だけでなく、介護事業者に経営支援サービス（営業支援、採用支援、業務効率改善等）を提供することで、介護事業者よりサービス利用料を得ている



財務改善・業務削減支援・各種サービスの提供

←

→

サービス利用料の支払い  
(固定及び従量課金型)

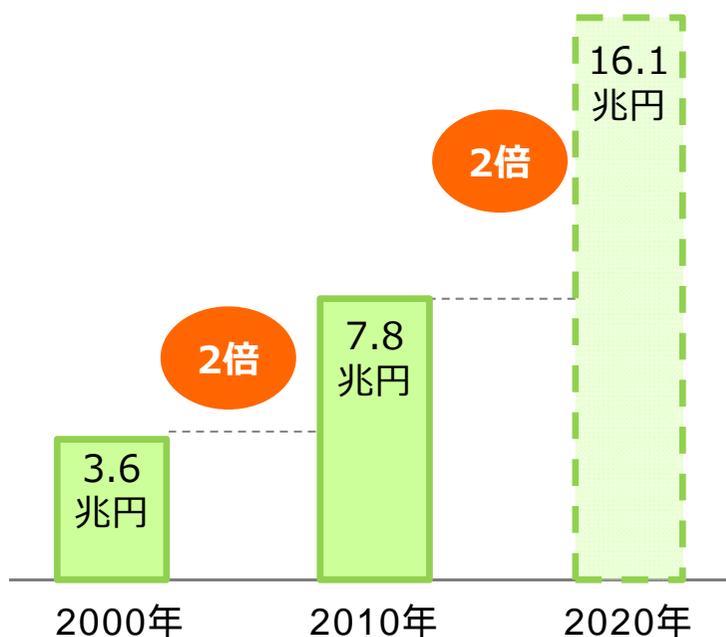
- サービス利用料**
- ・ パッケージ代を月額課金
  - ・ 早期入金や購買等のオプションサービスは利用分を従量課金



### 3-3 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、市場が拡大している

介護保険費用額（推移）\*1



介護 周辺市場の規模（現在）\*2



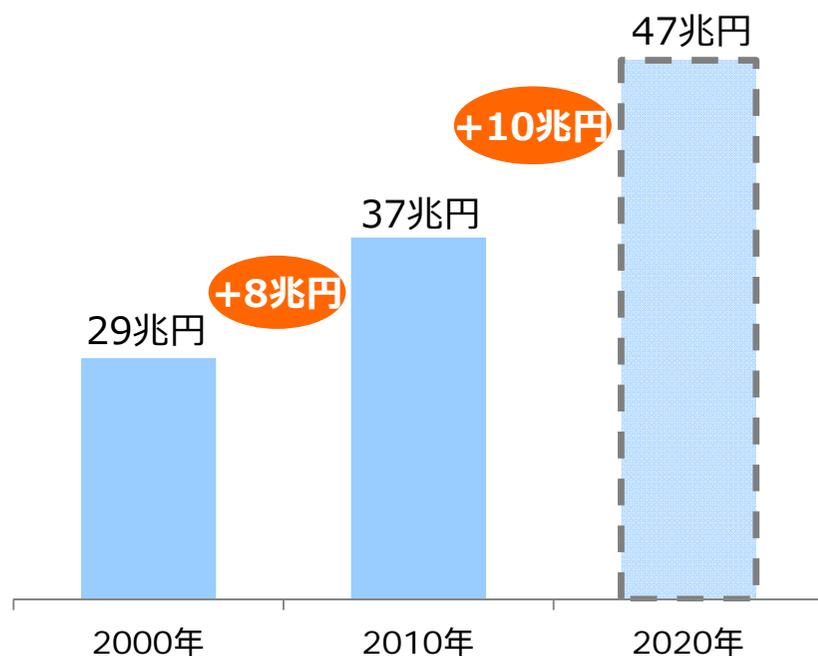
\*1：出典 厚労省 利用者負担額も含む。最新の値は2014年度の10.0兆円

\*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

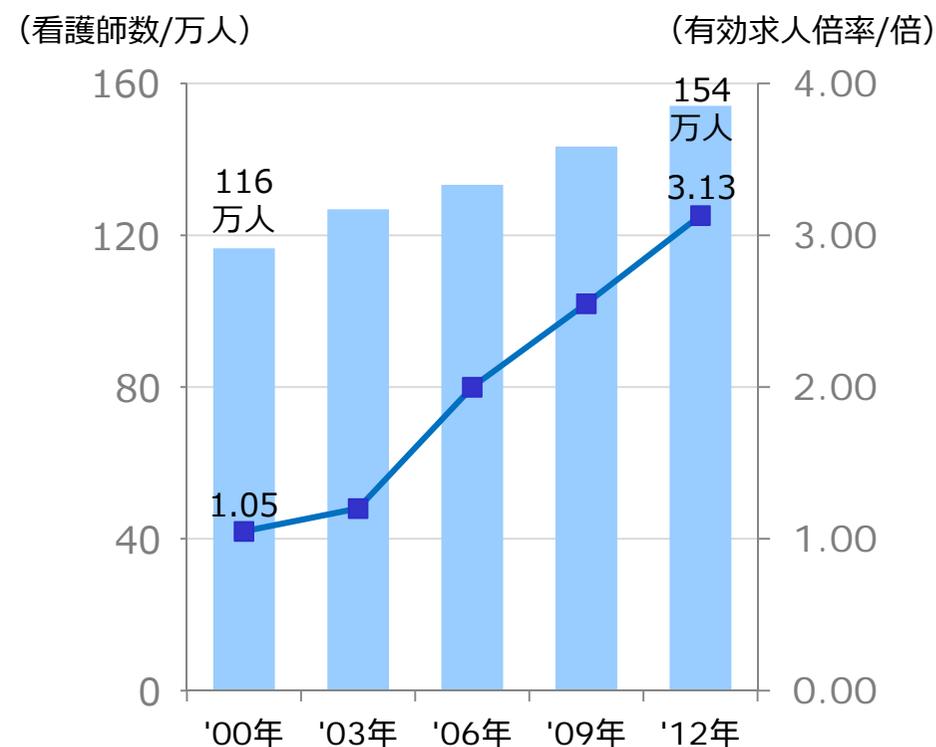
### 3-3 外部環境 医療分野

- ✓ 医療費は大きく増加
- ✓ 看護師数は増加しているにもかかわらず、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



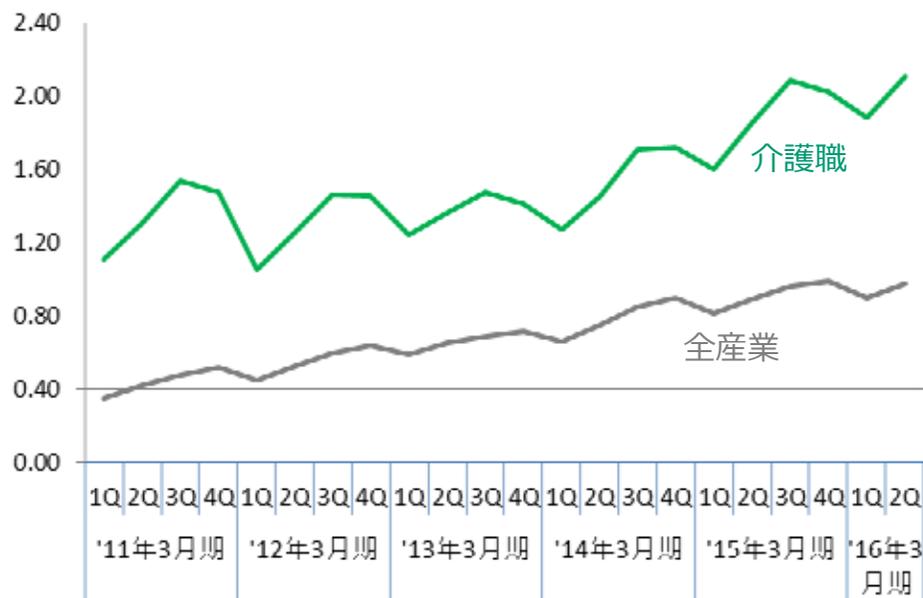
\*1 : 出典 2000/2010年:厚労省 2020年:高齢者医療制度改革会議資料 (2010年10月) 利用者負担額も含む。  
最新の値は2014年度の40兆円

\*2 : 有効求人倍率:厚労省 就業者数:日本看護協会 就業者数の最新の値は2013年の157万人

✓ 介護職、看護職ともに引き続き人手不足の状況

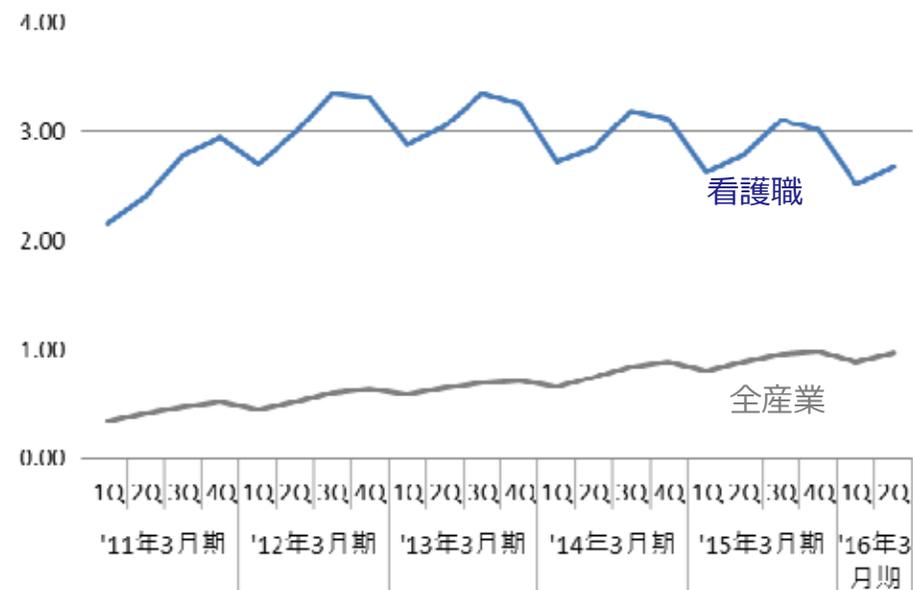
### 介護分野

介護職 有効求人倍率の推移\*1



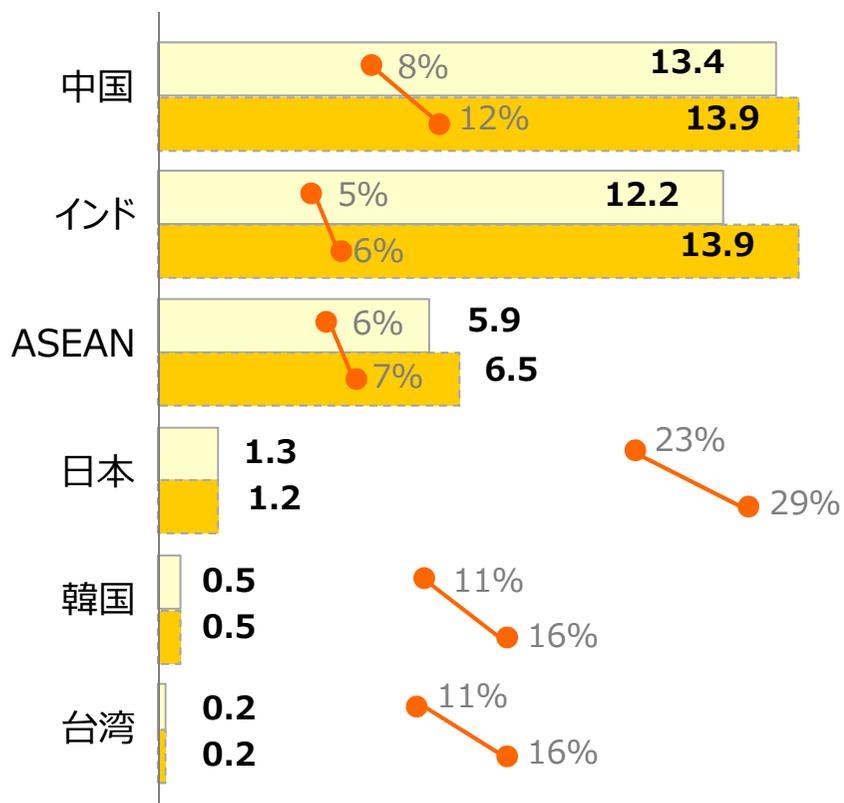
### 医療分野

看護職 有効求人倍率の推移\*1

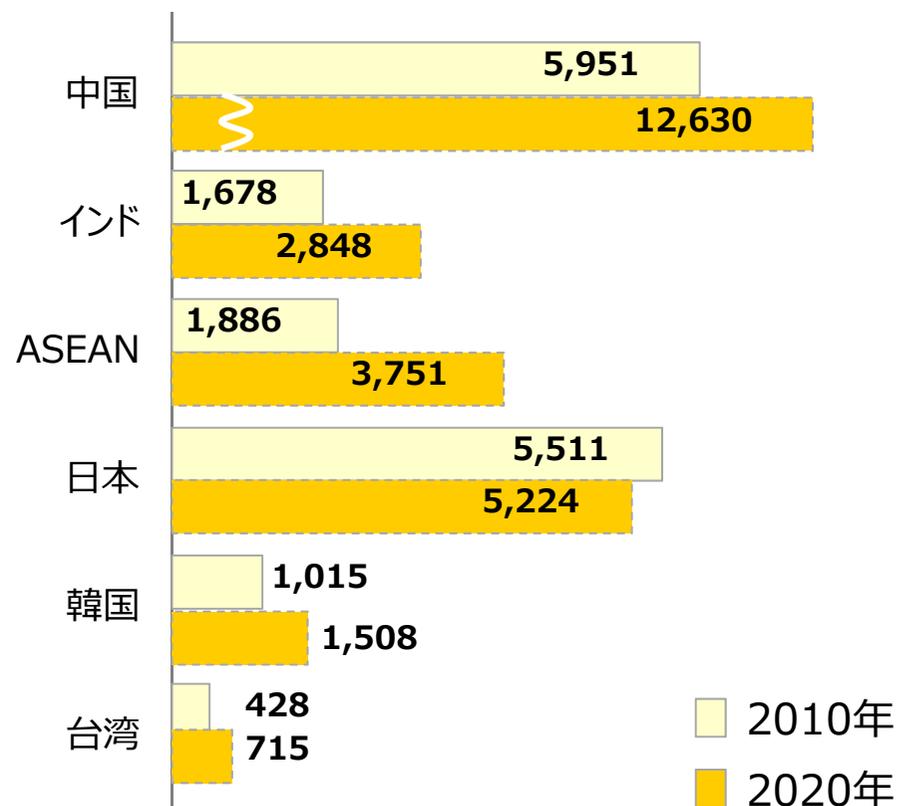


✓ 海外は、日本よりも規模が大きく、高齢化の進展が見込まれるため、市場として非常に魅力的

各国人口と高齢化率\*1 (億人)



各国GDP\*2 (10億米ドル)



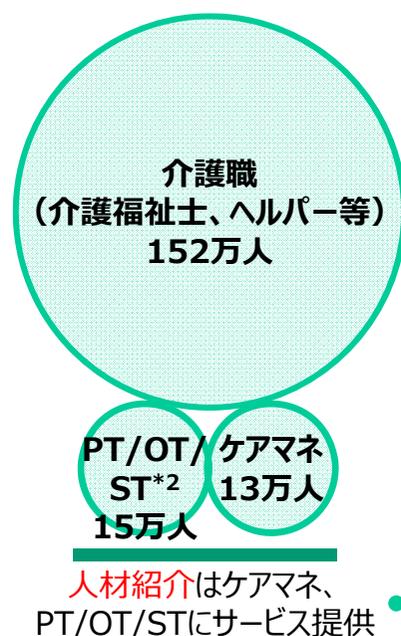
\*1 : 出典 : 総務省統計局、国連。高齢者 = 65歳以上

\*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

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

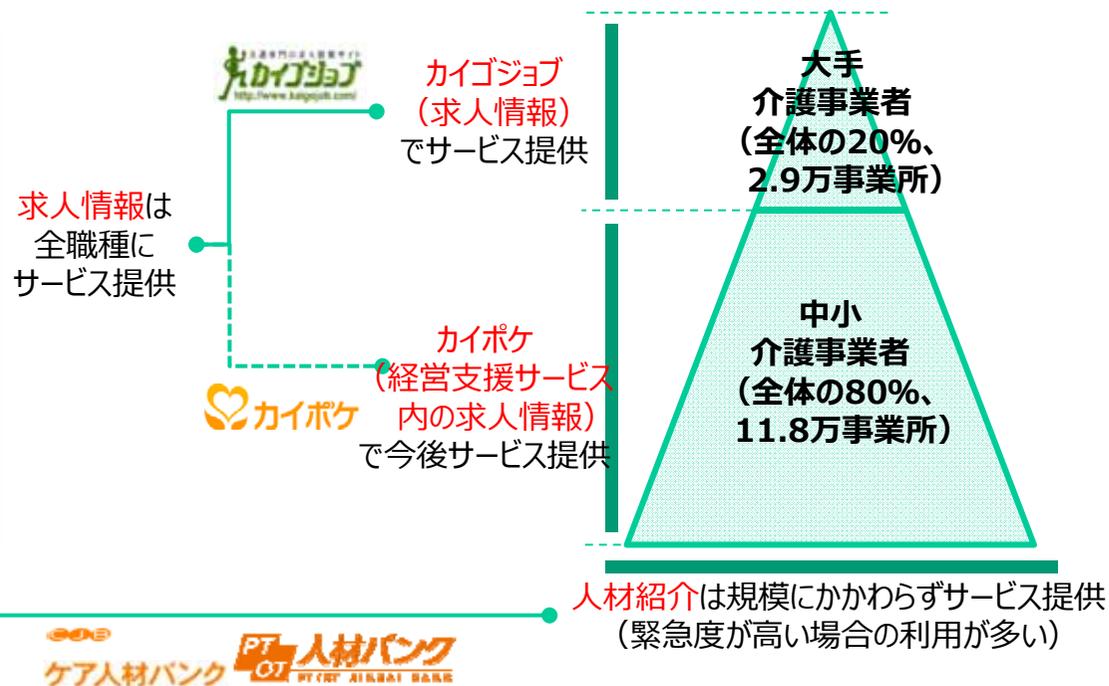
### 従事者別 提供サービス

介護従事者の職種と当社サービスの関係性\*1



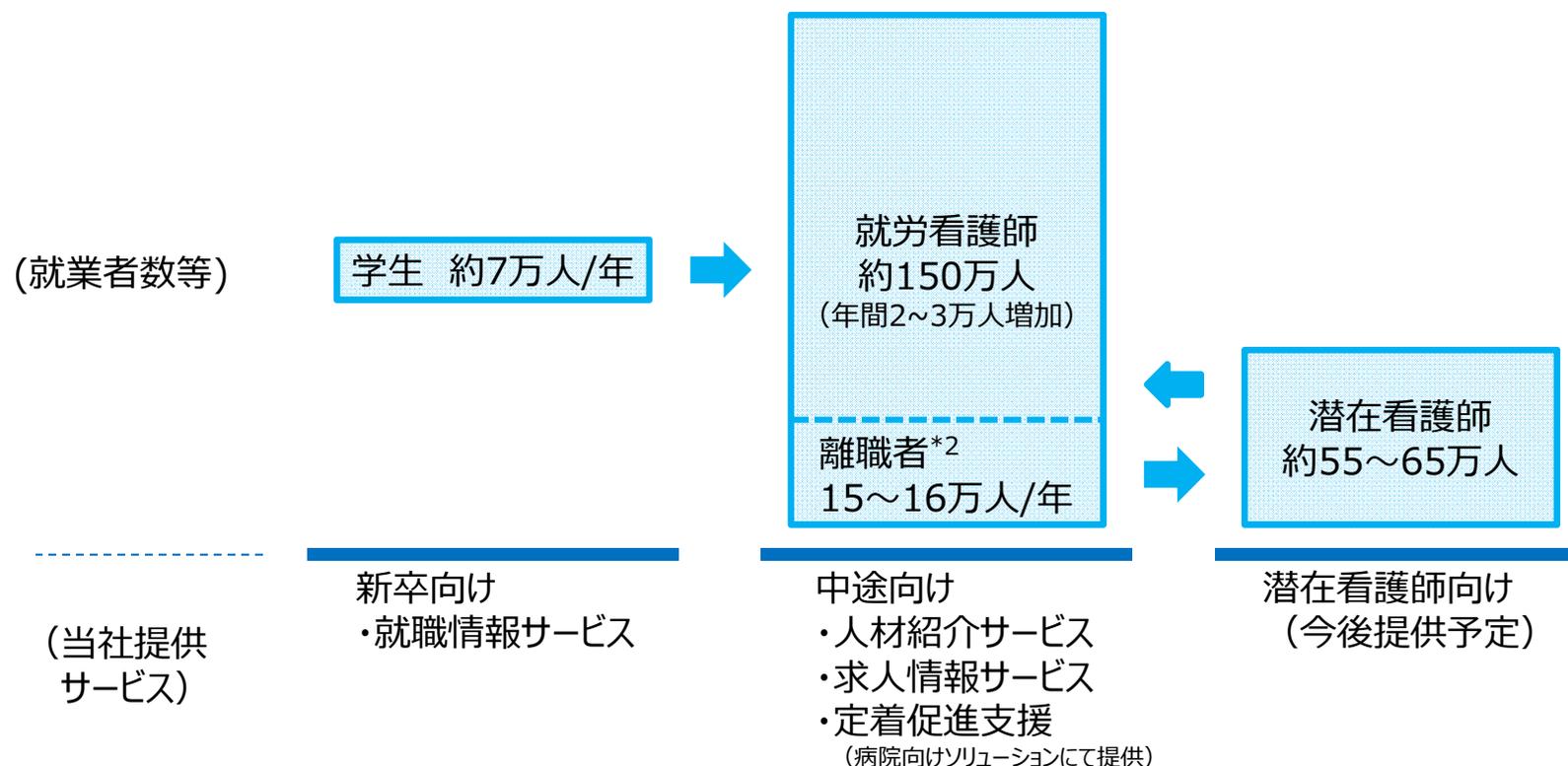
### 事業者規模別 提供サービス

介護事業者の構造と当社サービスの関係性\*3



- ✓ 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

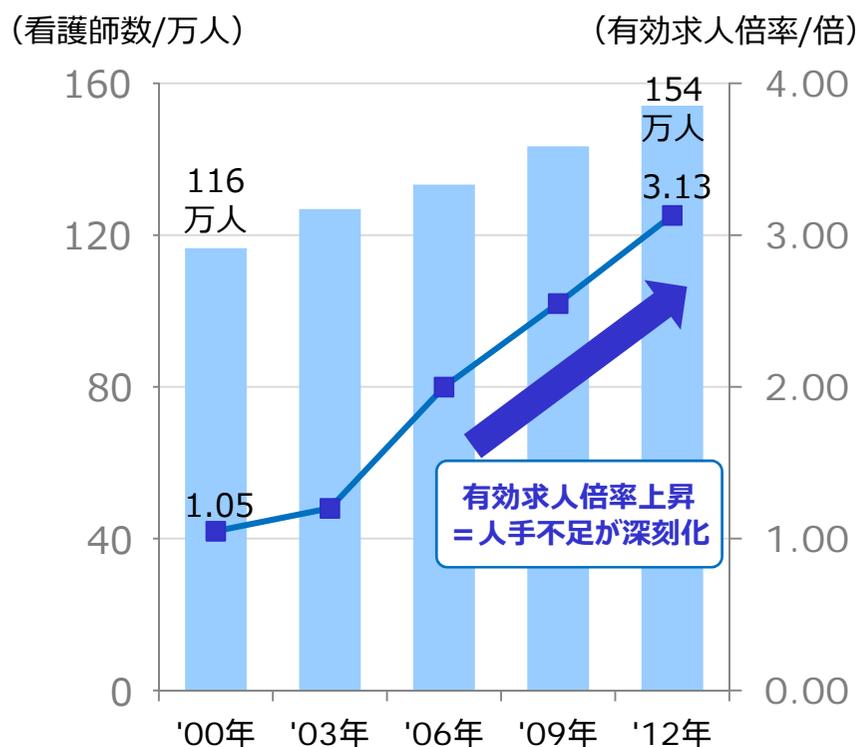
### 就業看護師への流入・流出の数及び当社サービスとの関係性\*1



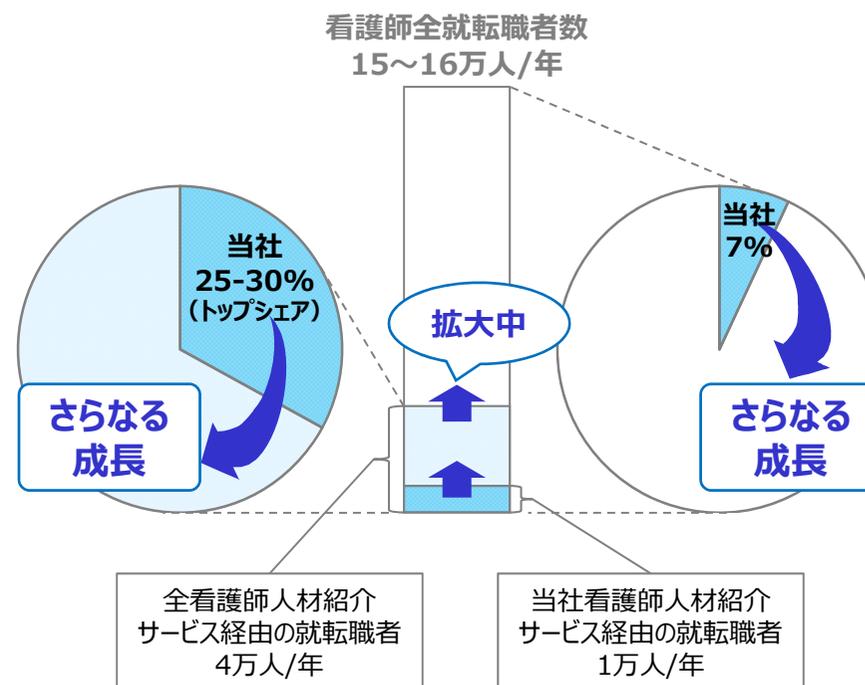
\*1：出典は以下の通り 学生数：厚労省 就労看護師数：日本看護協会 離職者数：離職率（日本看護協会）より当社推計  
 潜在看護師数：日本看護協会資料より なお、学生数は正看護師、准看護師の合計、就労看護師数は正看護師、准看護師、  
 保健師、助産師の合計 \*2：離職者は転職し看護師として働く方、看護師として働かない方両方を含む

- ✓ 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）

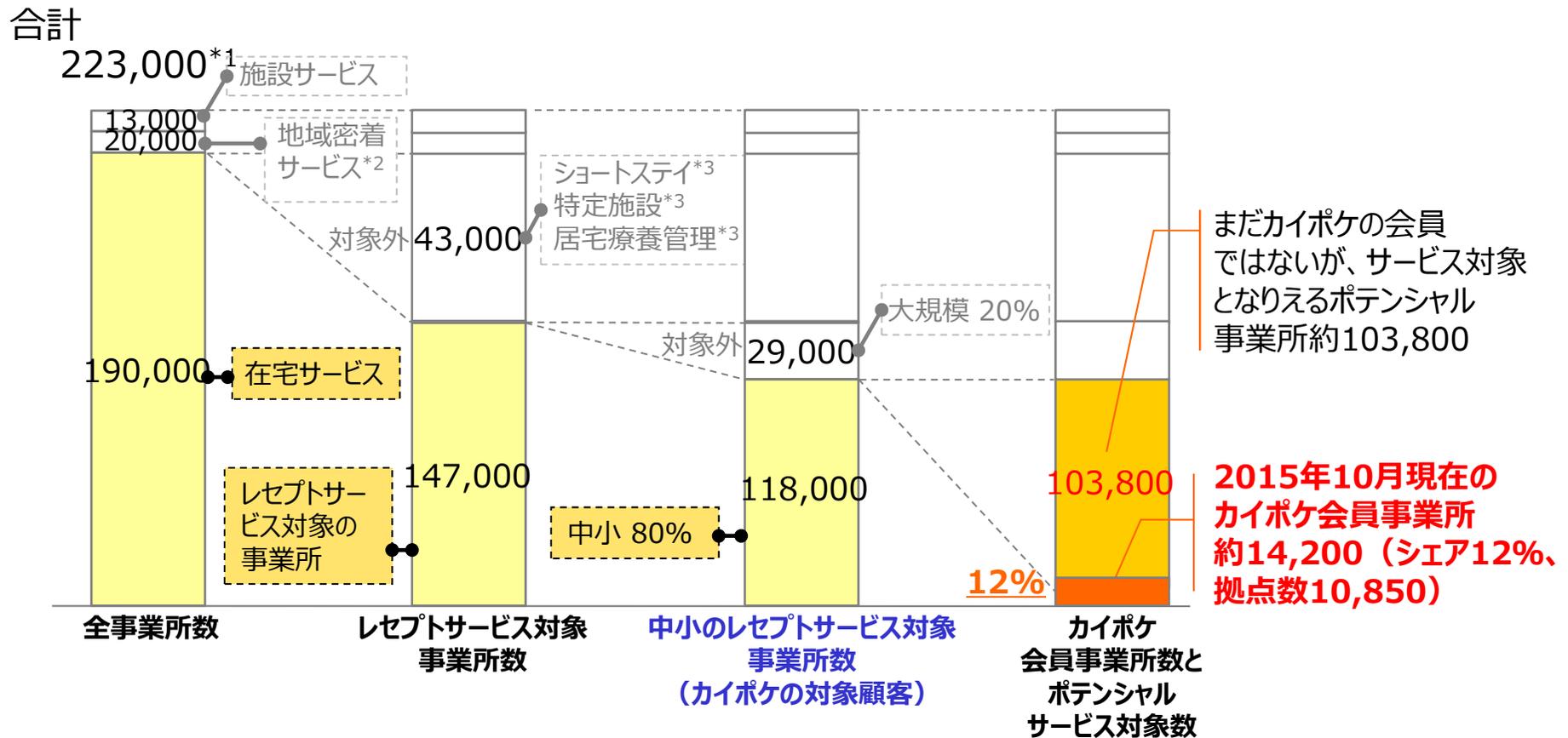


### 看護師人材紹介の市場規模と当社シェア\*2



### 3-3 カイポケの対象

- ✓ 一部サービスを除いた在宅サービスのうち、中小規模118,000事業所が対象
- ✓ 当社シェアは約12%。事業所数が増加する中、会員数を増やしシェアの拡大を目指す



\*1: 出典：厚生労働省 介護給付費実態調査月報（平成27年5月審査分）に基づき一部当社推計

\*2: 地域密着サービスのうち、夜間対応型訪問介護、認知症対応型対応通所介護は対象

\*3: 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レセプト利用ニーズが著しく低く対象外

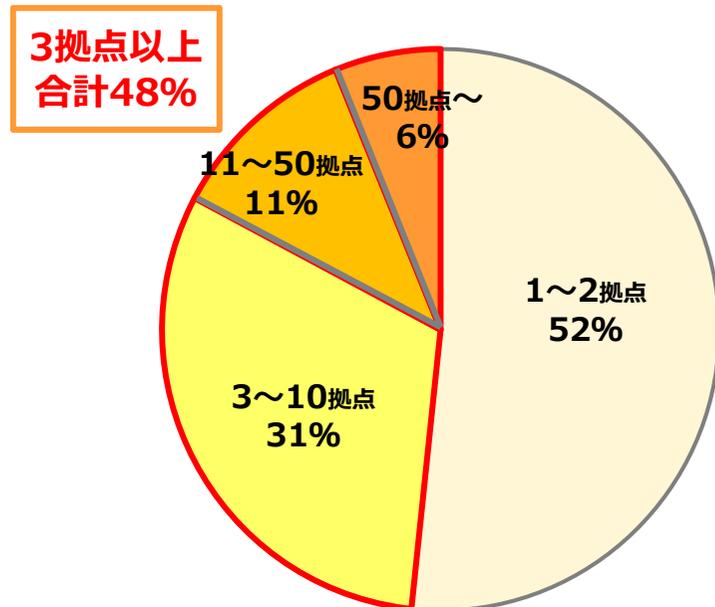
### 3-3 カイポケのターゲットの拡大

✓ 複数拠点をもつ法人や訪問看護・通所リハに営業対象を拡大することで、カイポケの実質的なターゲットは大きく増加する

#### 複数拠点の割合\*1

- ・カイポケのターゲットの内、**48%が3拠点以上の客先**
- ・今後は、これら複数拠点をもつ法人を攻略先とすることで、**カイポケのターゲットは飛躍的に増加**

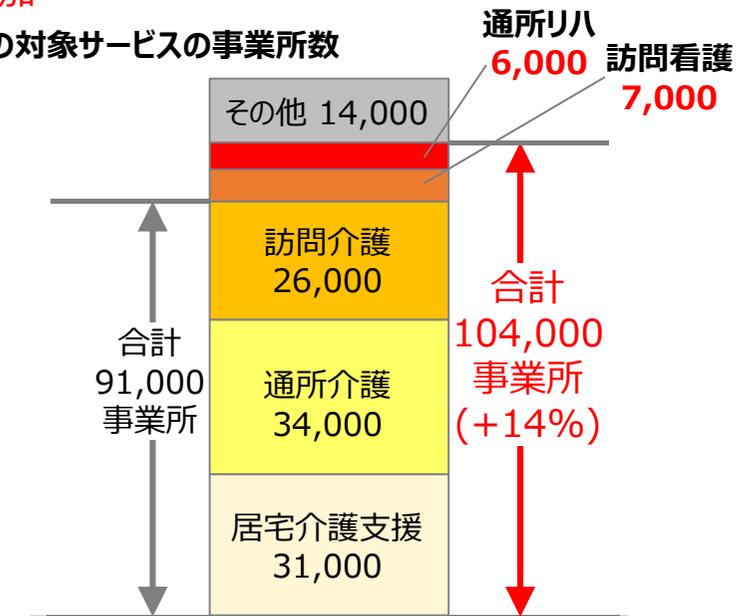
カイポケの対象サービスの拠点数別割合



#### 対応サービスの拡張（訪問看護・通所リハ）

訪問看護、通所リハ向けにサービスを提供することで、**カイポケの実質的なターゲット事業者数は13,000事業所・14%増加**

カイポケの対象サービスの事業者数



※サービス付き高齢者住宅は、居宅介護支援、通所介護、訪問介護等の中に含まれる

\*1：出典：WAMNETより当社推計

社名	設立	設立国	活動内容
SMS VIETNAM CO.,LTD.	2009年 4月*2	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、医療分野の事業開発を実施。
Senior Marketing System Korea Co.,Ltd. (旧NURSCAPE)	2011年 9月*2	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30万人に対し会員数24.3万）、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 MARKETING 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47.2%、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99.995%、連結子会社。 介護、医療分野の事業開発を実施。
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、医療分野の事業開発を実施。

## 3-4

## 海外展開の状況②\*1



社名	設立	設立国	活動内容
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。
SENIOR MARKETING SYSTEM (THAILAND) CO., LTD.	2013年4月	タイ	当社出資比率49%（子会社）、2014年4月より連結子会社化。介護、医療分野の事業開発を実施。
eChannelling PLC	2013年10月*2	スリランカ	当社出資比率87.6%、2014年6月に連結子会社化。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。
Centium Software Sdn Bhd*2	2015年1月	マレーシア	当社出資比率51%、連結子会社。病院情報システムの開発・販売。
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。
PT.MEETDOCTOR	2013年7月*2	インドネシア	当社出資比率60.8%、非連結子会社。医師がエンドユーザからの健康等の疑問に答えるサービスを運営。
Time Creation Limited (FindDoc)	2014年8月*2	香港	当社出資比率60.9%、非連結子会社。医師検索サービス「FindDoc」を運営。
HelpingDoc Private Limited	2014年9月*2	インド	当社出資比率33.4%、非連結関連会社。医師予約サービスを運営。
This Source (Pvt) Ltd	2015年1月*2	スリランカ	当社出資比率86.7%、非連結子会社。医療従事者向けフリーマガジンの編集・発行等。
Wadoc Pte. Ltd.	2015年8月	シンガポール	当社出資比率100%、連結子会社。クリニック経営支援事業を統括。

## 3-5 社員数及び株主構成

### 社員数

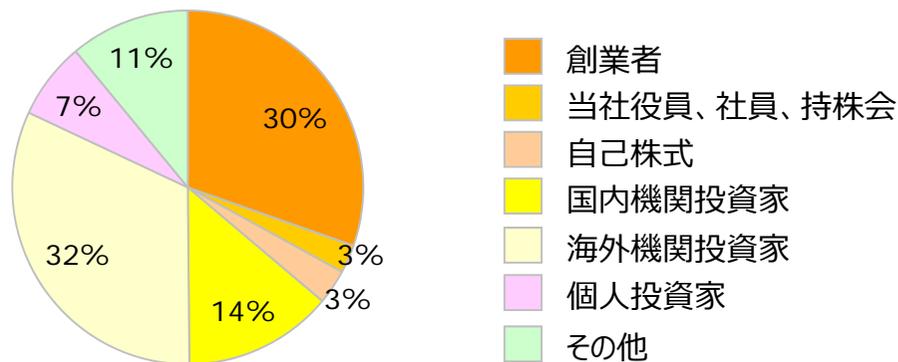
2015年9月30日時点での社員数及びその内訳は以下のとおり。

<b>連結社員数</b>	<b>1,136名</b>
<b>株式会社エス・エム・エス</b>	<b>234名</b>
株式会社エス・エム・エスカリア	498名
子会社及び孫会社	404名
国内	217名
海外	187名

### 株主構成\*1

【2015年9月30日時点】

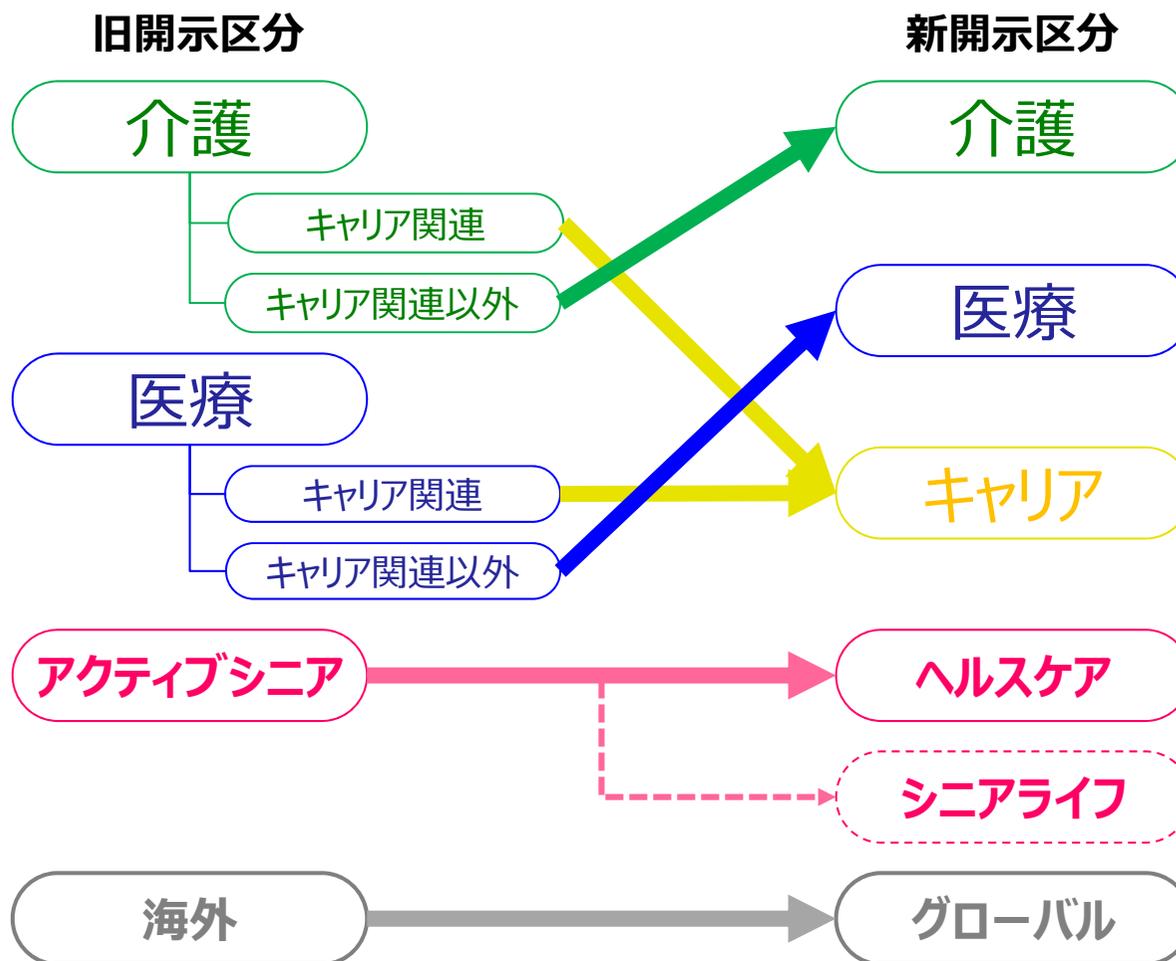
株主総数  
3,483名



\*1：円グラフは株数での比率を表示

# 3-6 開示区分の変更

✓ 事業領域の再定義に伴い、開示区分も変更



## 3-6

## 開示する事業部門の新旧比較表



旧事業部門			新事業部門	
分野	区分		分野	区分
介護分野	新規事業	日常事業	介護分野	事業者経営支援*1
				新規事業
医療分野	新規事業	日常事業	医療分野	(内訳区分無し)
介護分野	人材紹介事業	非日常事業	キャリア分野	介護人材紹介
	メディア事業	非日常事業		介護人材メディア
医療分野	人材紹介事業	非日常事業		医療人材紹介
	メディア事業	非日常事業		医療人材メディア
アクティブシニア分野	(内訳区分無し)		ヘルスケア分野	(内訳区分無し)
海外分野	(内訳区分無し)		グローバル分野	(内訳区分無し)

# 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2015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 経営管理本部 経営企画部

e-mail : [irinfo@bm-sms.co.jp](mailto:irinfo@bm-sms.co.jp)

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