

株式会社エス・エム・エス (2175 東証第一部)

2017年3月期 (第14期) 第3四半期
決算および会社説明資料

2017年1月30日 (月)



SMS
Best matching Best value

1

2017年3月期 第3四半期 連結決算

P3-P9

2

参考資料

P11-P49

1

2017年3月期 第3四半期 連結決算

P3-P9

2

参考資料

P11-P49

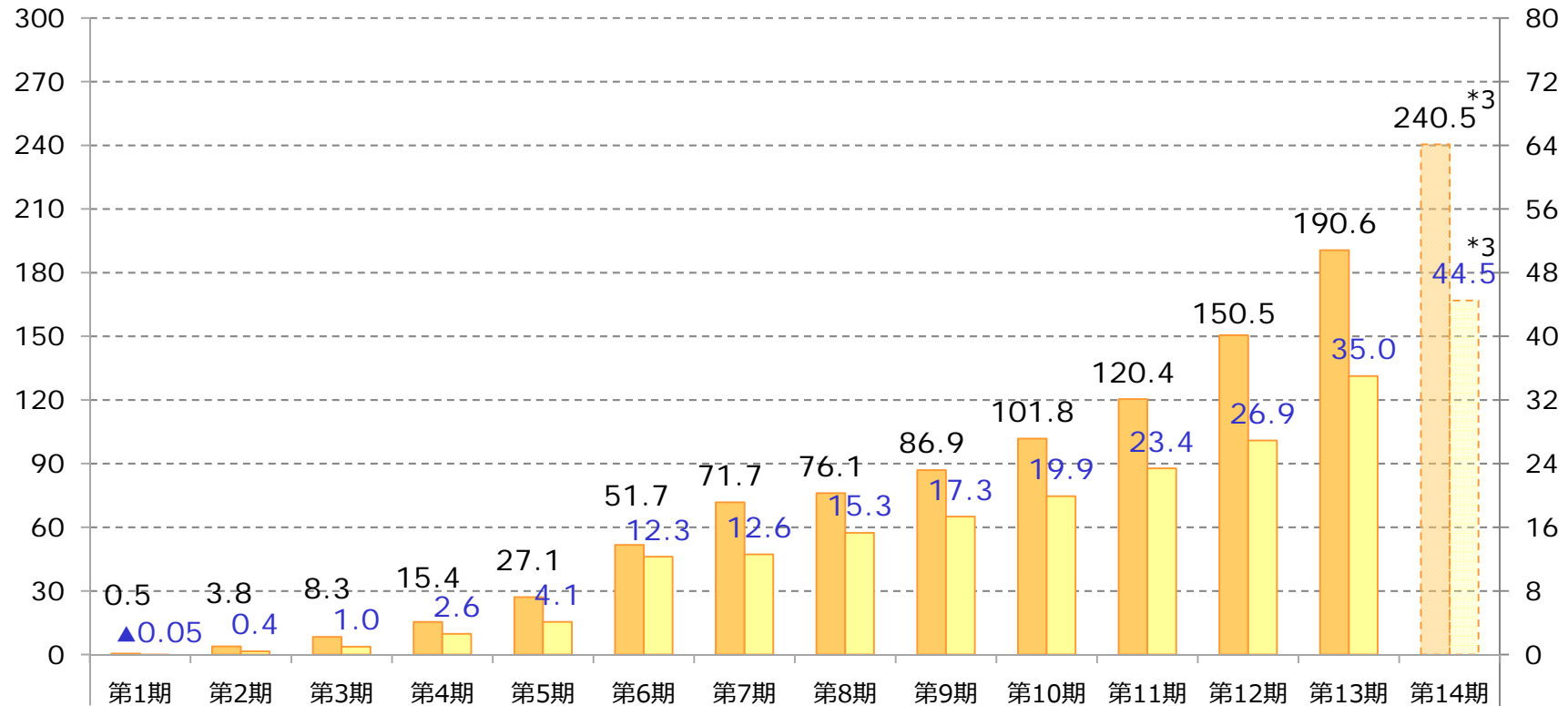
1 業績推移と2017年3月期計画

✓ 13期連続*1増収増益を計画

創業以来の売上、経常利益推移*2

(売上高・億円)

(経常利益・億円)



■ : 売上高 (数値は黒字) ■ : 経常利益 (数値は青字)

(2017年3月期)

1 2017年3月期 第3四半期 連結決算

- ✓ 前年同期比で、大幅な増収増益を達成
- ✓ 利益ベースで、10月28日に上方修正した計画の達成に向け順調に推移

損益計算書（第3四半期累計） [百万円]

	前年実績*1	実績	前年同期比	2017年3月期 修正計画*2
売上高	12,842	16,713	+30%	24,051
営業利益	1,572	2,332	+48%	3,650
経常利益	2,170	3,045	+40%	4,450
当期純利益	1,371	1,805	+32%	2,800

*1：前年実績には、MIMS買収に伴う一時費用309百万円が含まれる

© Copyright SMS CO.,LTD. *2：2016年10月28日発表

1 キャリア分野の状況（第3四半期累計）

- ✓ 売上高は前年同期比9%成長
- ✓ 介護は人材紹介、人材メディア共に大きく成長

累計売上高比較 [百万円]

		16年3月期	17年3月期	前年同期比
介護	人材紹介	1,068	1,326	+24%
	人材メディア	1,262	1,550	+23%
医療	人材紹介	6,367	6,728	+6%
	人材メディア	632	585	▲7%
合計		9,330	10,191	+9%

業績ポイント（対前年同期）

- 介護は、人材紹介、人材メディア（主に求人情報）共に大きく成長
 - リハビリ職向け、ケアマネジャー向け人材紹介は引き続き順調に成長
 - 今期より開始の介護職向け人材紹介（カイゴジョブエージェント）は受注が拡大し始め、順調に推移。来期以降の成長を見据え、キャリアパートナーの増員を推進中
- 医療の人材紹介も順調に成長

1 介護分野の状況（第3四半期累計）

- ✓ 売上高は前年同期比21%成長
- ✓ カイポケが引き続き成長

累計売上高比較 [百万円]

	16年3月期	17年3月期	前年同期比
事業者 経営支援	1,851	2,239	+21%
新規事業	287	355	+24%
合計	2,138	2,595	+21%

業績ポイント（対前年同期）

- 事業者経営支援サービス「カイポケ」は、会員拠点数の増加により大きく成長
- 新規事業では、高齢者向け食事宅配検索等が引き続き成長

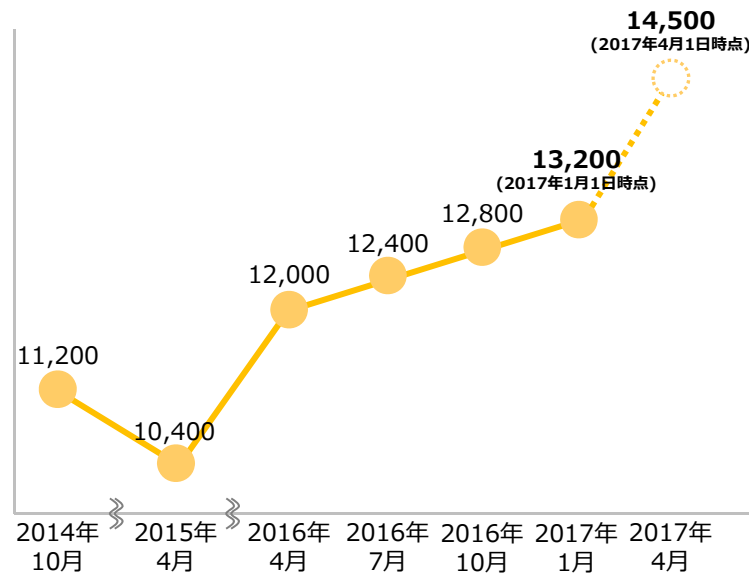
1 カイボケの状況

- ✓ 小規模事業者の獲得は順調に推移
- ✓ 次回法改正を控え、一部の大手事業者の導入が来期に流れる可能性がある

会員拠点数

- 1月1日時点の会員拠点数は13,200拠点で着地

【会員拠点数 実績・計画】



取り組み・成果

• 会員数の拡大

- ✓ 小規模事業者については引き続きデイサービス・訪問介護を中心に、会員獲得プロセスの整備が進捗

- ✓ 大手事業者については、全国でデイサービスを展開している(株)アクロスが導入開始。
その他、大手事業者との案件は法改正の動向を見極めてからという意向が強く、導入が来期に流れる可能性

• 対応介護サービスの拡大

- ✓ 昨年度対応を開始した訪問看護、通所リハ、サービス付き高齢者住宅に加え、放課後等デイサービスにも対応開始

1 医療・ヘルスケア・海外分野の状況（第3四半期累計）

- ✓ 海外分野は2015年10月に買収したMIMSグループが売上増加に寄与
- ✓ 医療・ヘルスケア分野は新規事業の開発を推進

累計売上高比較 [百万円]

	16年3月期	17年3月期	前年同期比
医療	489	436	▲11%
ヘルスケア	82	129	+58%
海外 ^{*1}	802	3,361	+319%

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や地域医療連携等の特定のセグメントやテーマでサービスを開発中

ヘルスケア

- ・ 認知症や生活習慣病予防等を主なテーマとしてサービスを開発中

海外

- ・ MIMSグループが売上増加に寄与
 - 既存事業ではPharma MarketingのWeb化に向けた取り組みを推進
 - 新規事業ではキャリア事業のテストマーケティングを開始

*1：MIMSグループは2015年10月に買収し、3ヵ月遅れにて連結している（第3四半期累計ではMIMSグループの1月から9月までのP/Lを連結。詳細はP40を参照）。また、MIMSグループの第3四半期累計売上高実績は3,103百万円。なお、MIMSグループの業績は下期に偏重する傾向がある。詳細はP44を参照

1 トピック：資金調達について

- ✓ 70億円のエクイティ・ファイナンスの実施と短期借入金の全額返済により、財務基盤が改善

本資金調達の経緯

- ・2015年10月 MIMS買収に伴い、190億円の短期借入を実施
- ・2016年 7月 うち120億円を長期に借換
- ・2016年12月 70億円のエクイティ・ファイナンスを実施
- ・2016年12月 残額70億円の短期借入金を本調達で得た資金により返済

本資金調達の概要

- ・売却株数 280万株（新株：146.98万株、自己株：133.02万株）
- ・ダイリューション 6.7%（新株発行分のみでは3.5%）
- ・手法 即日プライシングによる海外募集（ABB）
- ・募集価格 2,623円

1

2017年3月期 第3四半期 連結決算

P3-P9

2

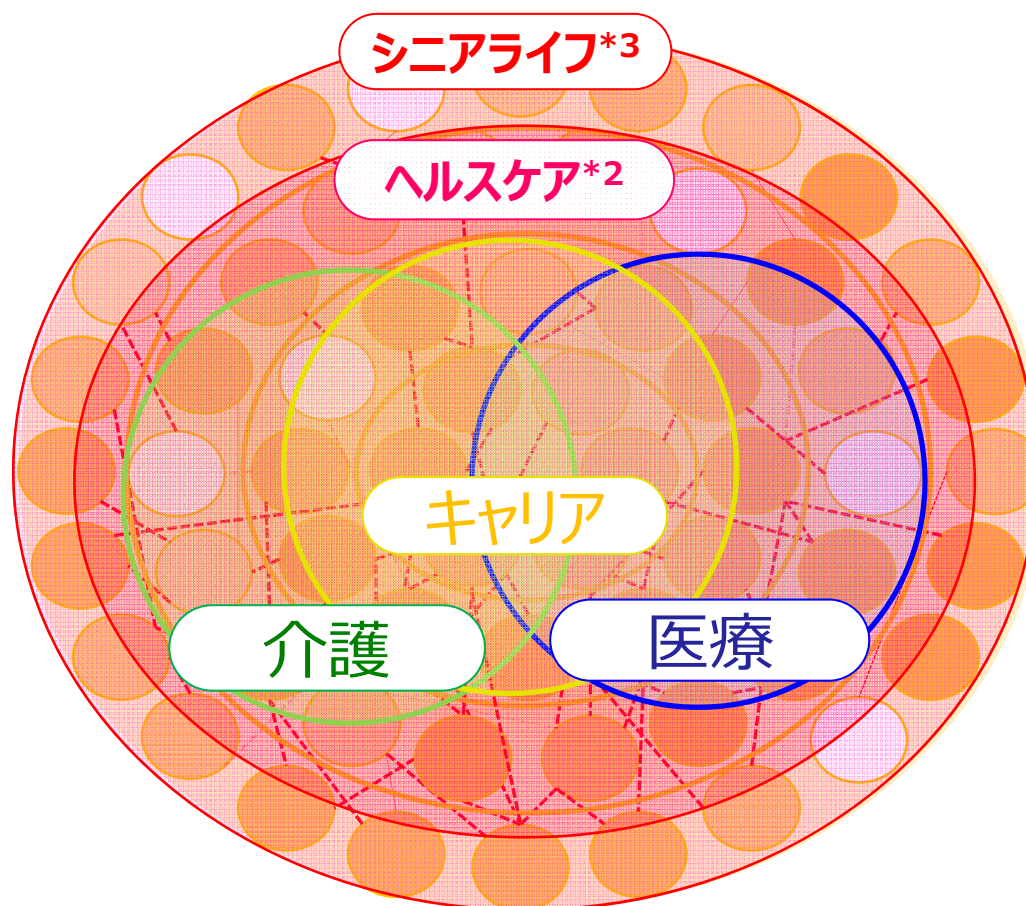
参考資料

P11-P49

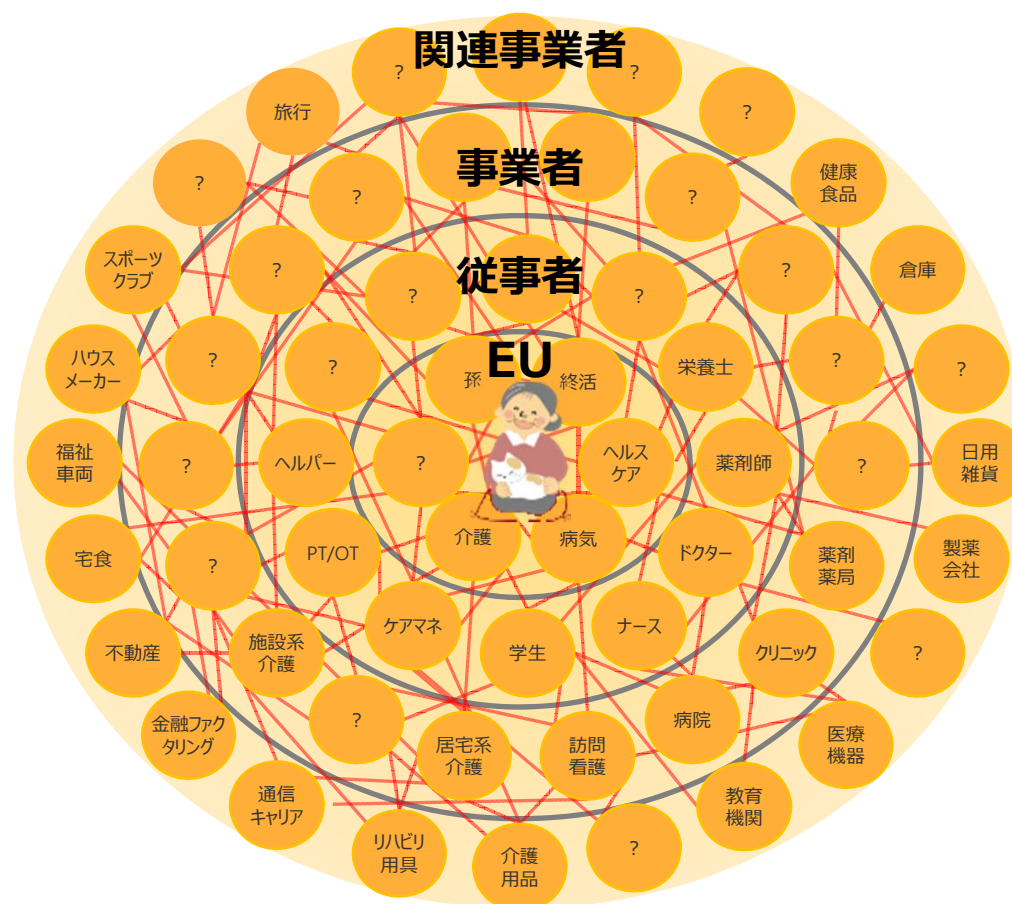
高齢社会に適した**情報インフラ**を構築することで
価値を創造し社会に貢献し続ける

エス・エム・エス（SMS）：Senior Marketing Systemの略

- ✓ 事業領域を介護、医療、キャリア、ヘルスケア、シニアライフと定義
- ✓ なお、海外ではアジア*1をターゲットと定め、各国において医療・ヘルスケア領域を中心に事業を推進

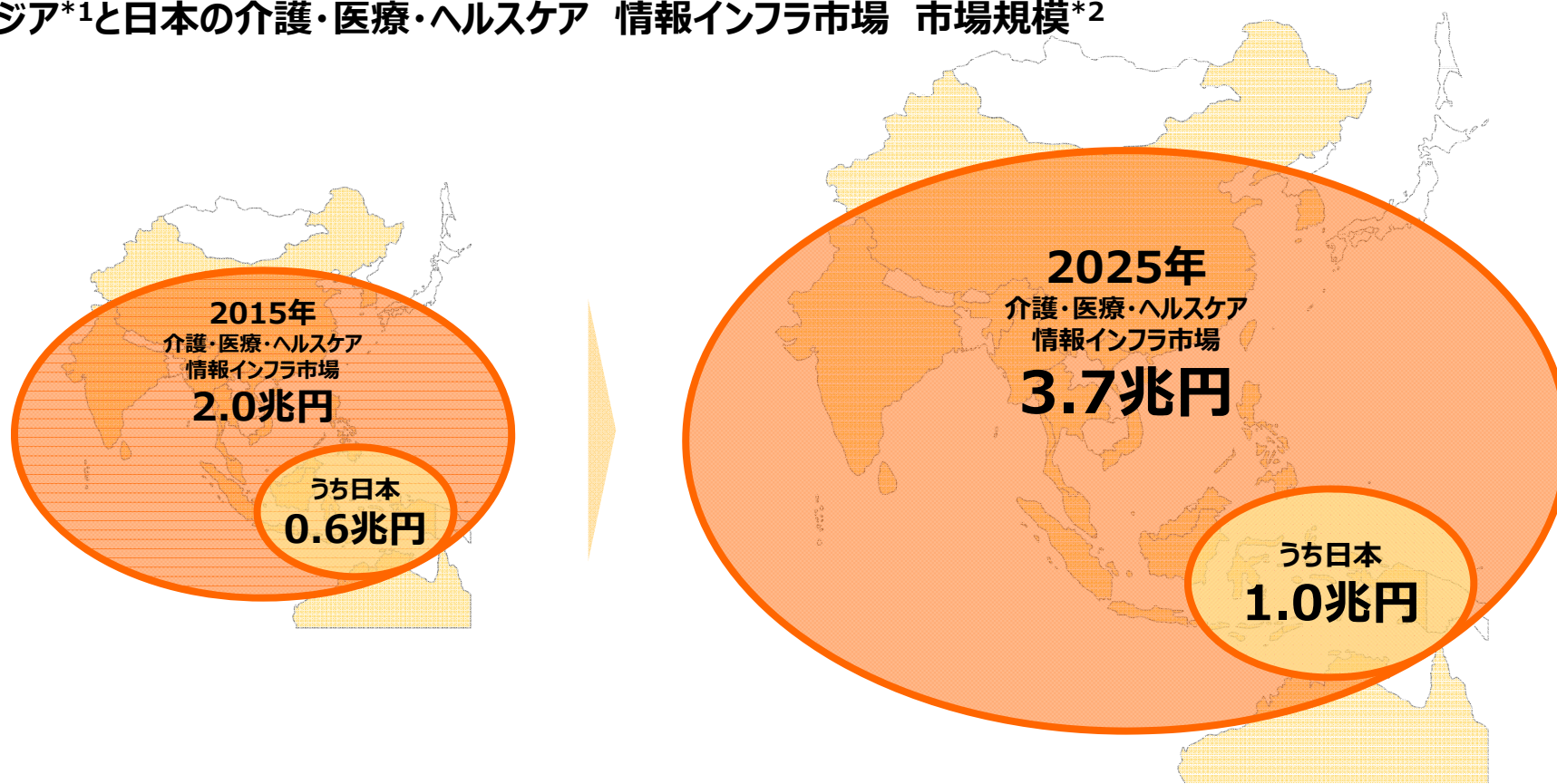


- ✓ 情報インフラは価値主体（事業者、従事者、エンドユーザ）を囲い込み、事業性を伴いながら、情報の非対称性を埋めていけるかが非常に重要

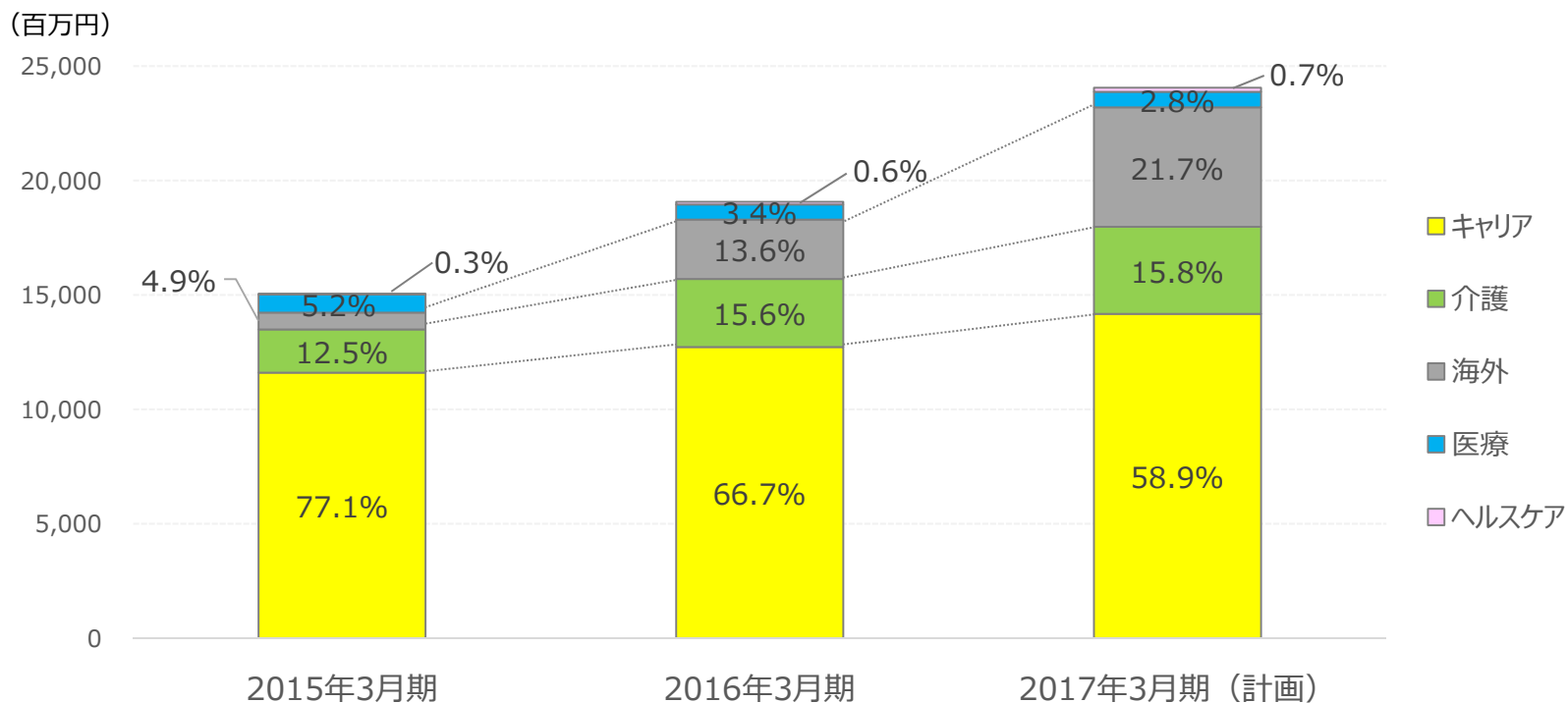


- ✓ 2025年におけるアジア・日本における介護・医療・ヘルスケア 情報インフラ市場は3.7兆円以上あり、事業機会に満ち溢れた市場

アジア*1と日本の介護・医療・ヘルスケア 情報インフラ市場 市場規模*2



分野別連結売上・売上構成比



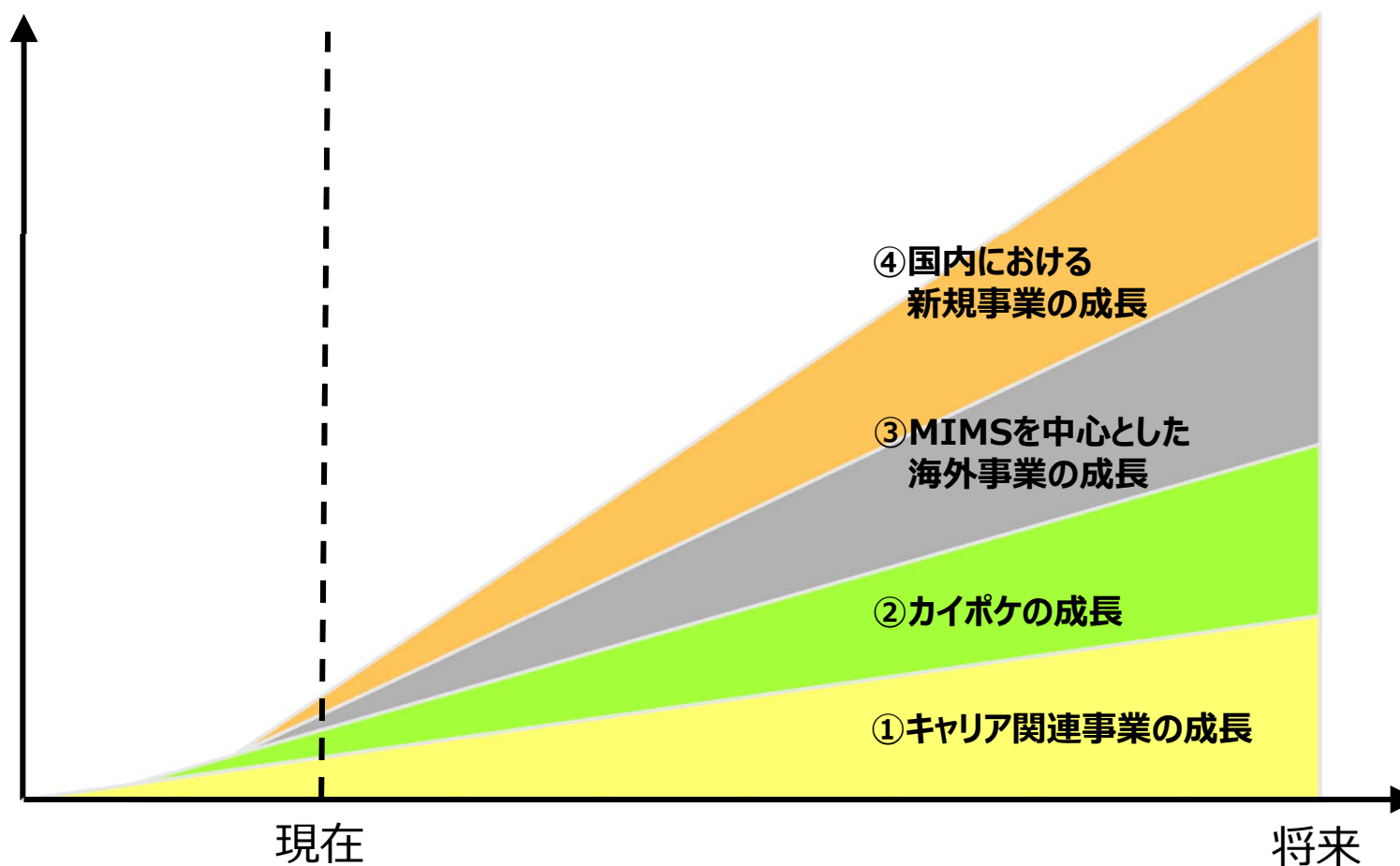
	2015年3月期 実績	2016年3月期 実績	2017年3月期 計画	各分野内での売上構成 ^{*1} (2017年3月期 計画)
キャリア分野	116.0億円	127.2億円	141.7億円	約5割が看護師人材紹介
介護分野	18.8億円	29.7億円	38.0億円	9割弱がカイポケ
海外分野	7.4億円	26.0億円 ^{*2}	52.2億円	約9割がMIMSグループ
医療分野	7.8億円	6.6億円	6.7億円	-
ヘルスケア分野	0.4億円	1.2億円	1.8億円	-
合計	150.5億円	190.6億円	240.5億円	-

*1：各分野内における売上構成比

*2：2016年3月期実績に計上しているMIMSグループの売上高は、MIMSグループの2015年10月から12月分のみ

2-1 成長シナリオ

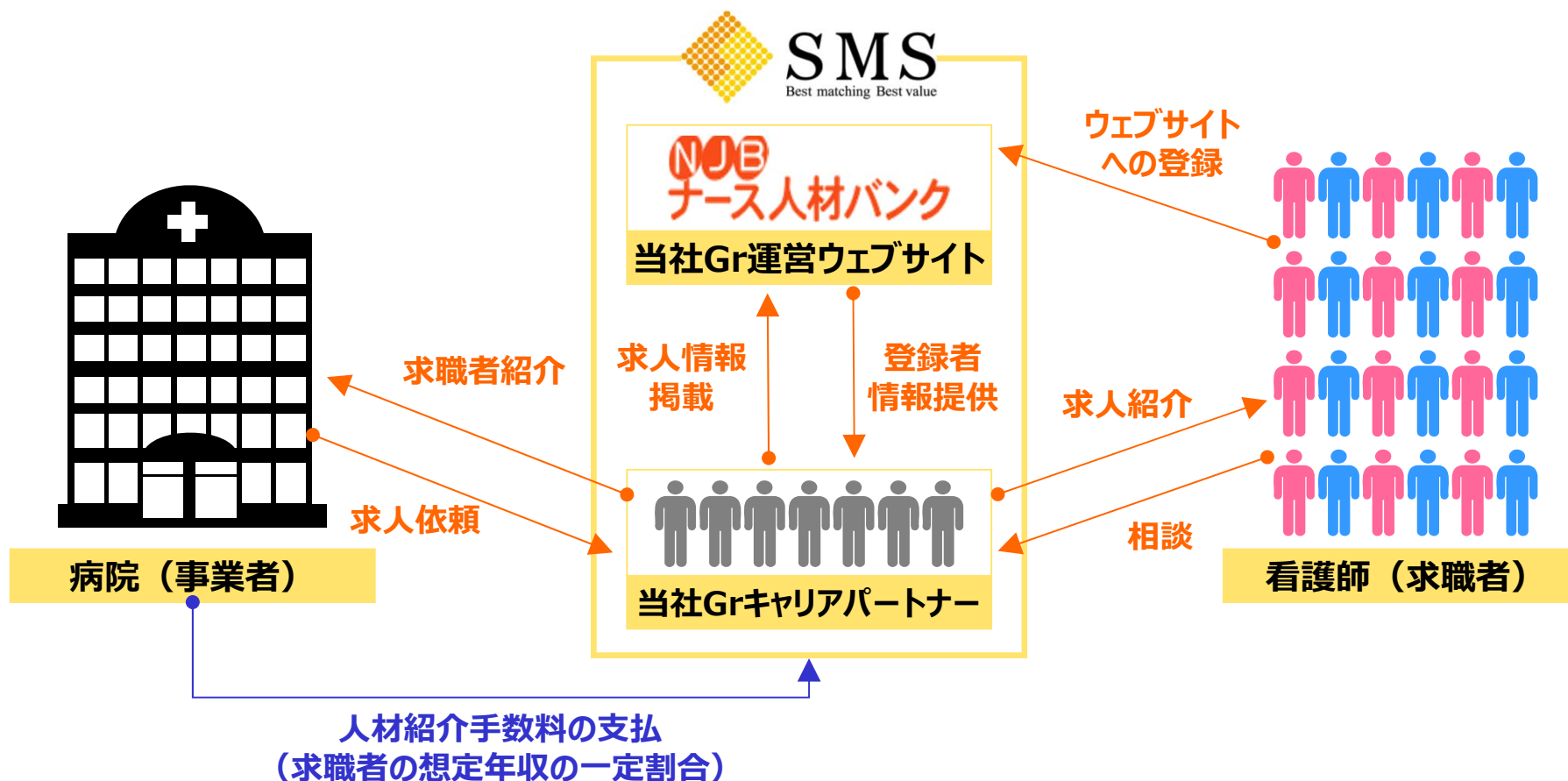
- ✓ これまでの成長はキャリア関連事業が牽引*1
- ✓ 今後はキャリア関連事業を長期安定成長させつつ、カイポケ・海外事業・国内新規事業を成長させていく



分野	区分	サービス
介護	事業者 経営支援	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 介護事業所経営者向けコミュニティ 介護事業所に関する口コミ情報 リフォーム事業者情報 生活支援サービス検索
医療	-	看護師向け通販 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 訪問看護ステーション情報 地域医療連携支援システム 地域医療資源情報冊子 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 看護師向け学術Webメディア
キャリア	介護 人材紹介	ケアマネジャー向け人材紹介 ケア人材バンク PT/OT/ST向け人材紹介 介護職向け人材紹介
	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 栄養士向け人材紹介 人事ソリューション
	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 高校生・看護学生向け奨学金情報 看護師向けコミュニティ
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 糖尿病情報ポータル 妊娠・出産・子育てニュースコラムサイト
海外	-	韓国看護師向けコミュニティ 医療従事者・事業者向け医薬情報サービス
関連会社	-	医師向け人材紹介 薬剤師向け人材紹介

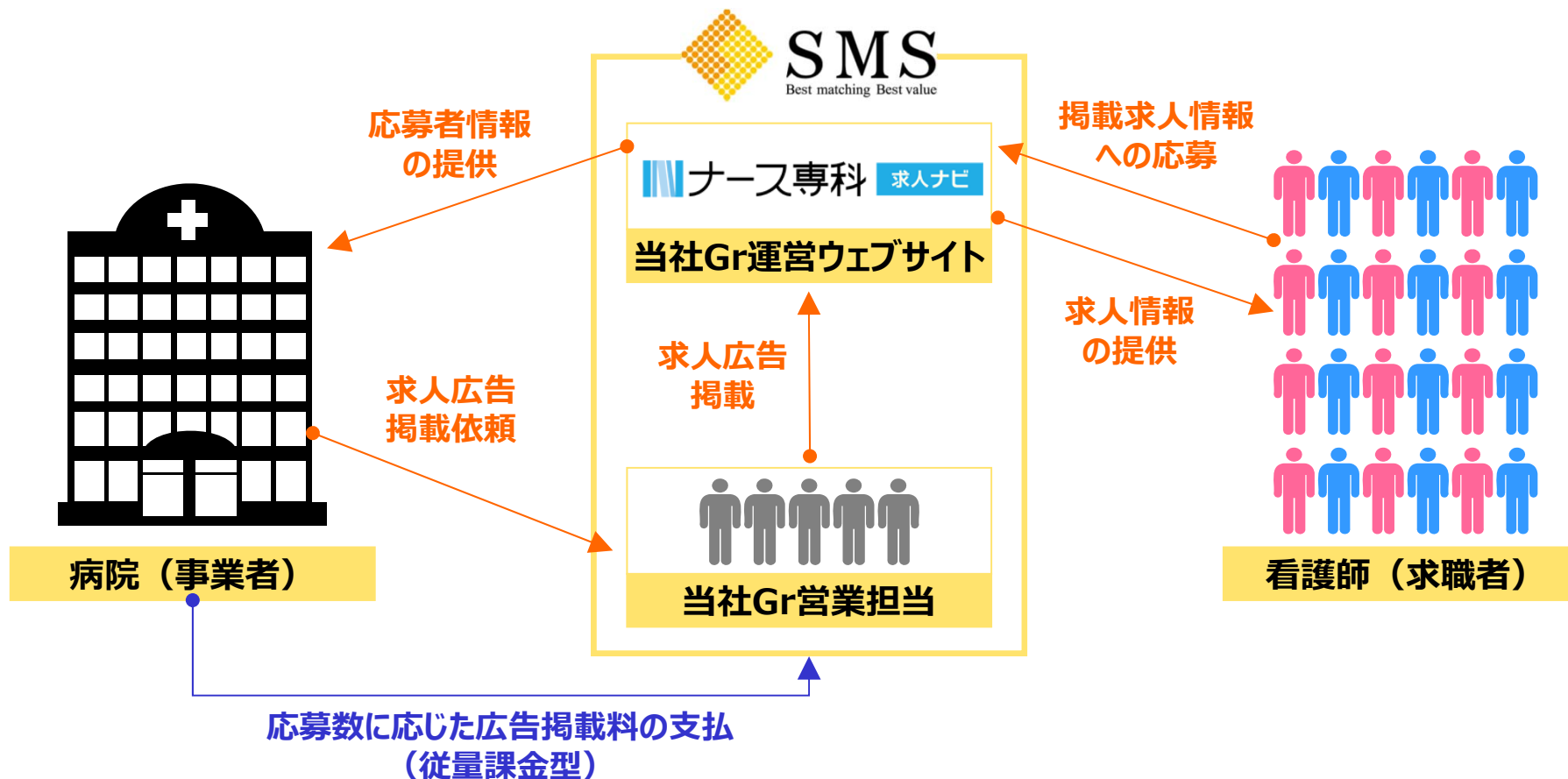
- ✓ 当社サービスを通して求職者が転職に成功した場合、事業者（病院、介護事業者等）より想定年収の一定割合を人材紹介手数料として得る

【看護師の人材紹介サービス「ナース人材バンク」の例】



- ✓ 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

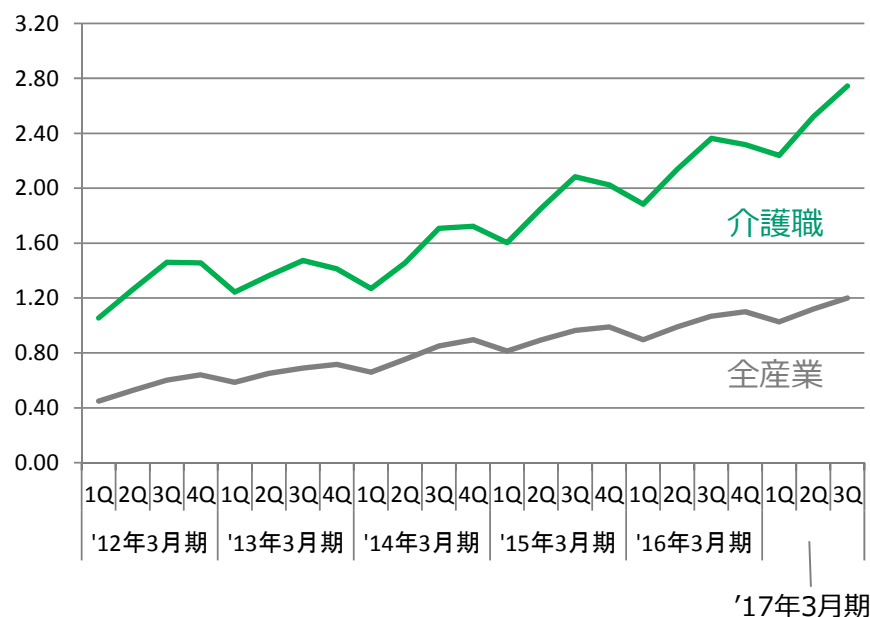
【看護師の求人情報サービス「ナース専科求人ナビ」の例】



✓ 介護職、看護職ともに引き続き人手不足の状況

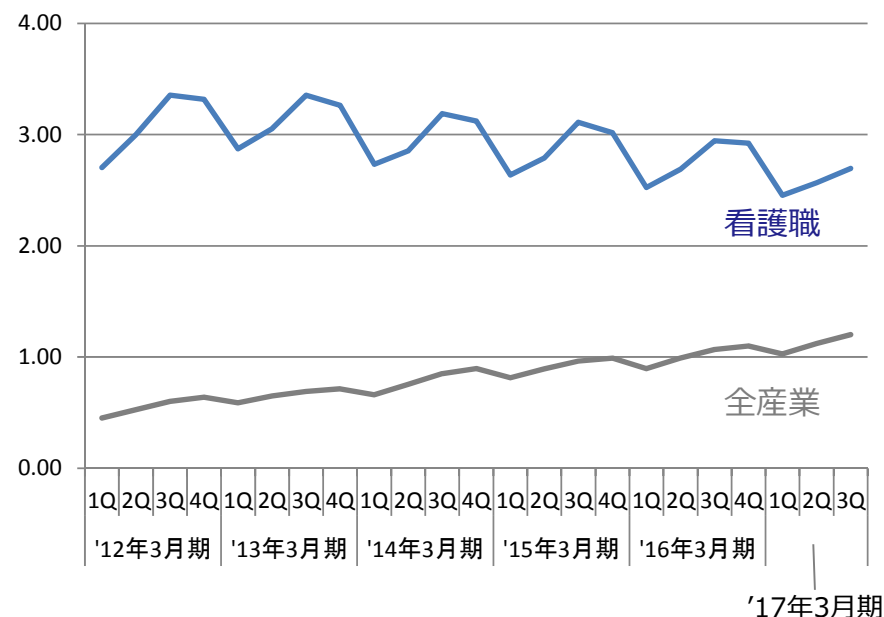
介護分野

介護職 有効求人倍率の推移*1



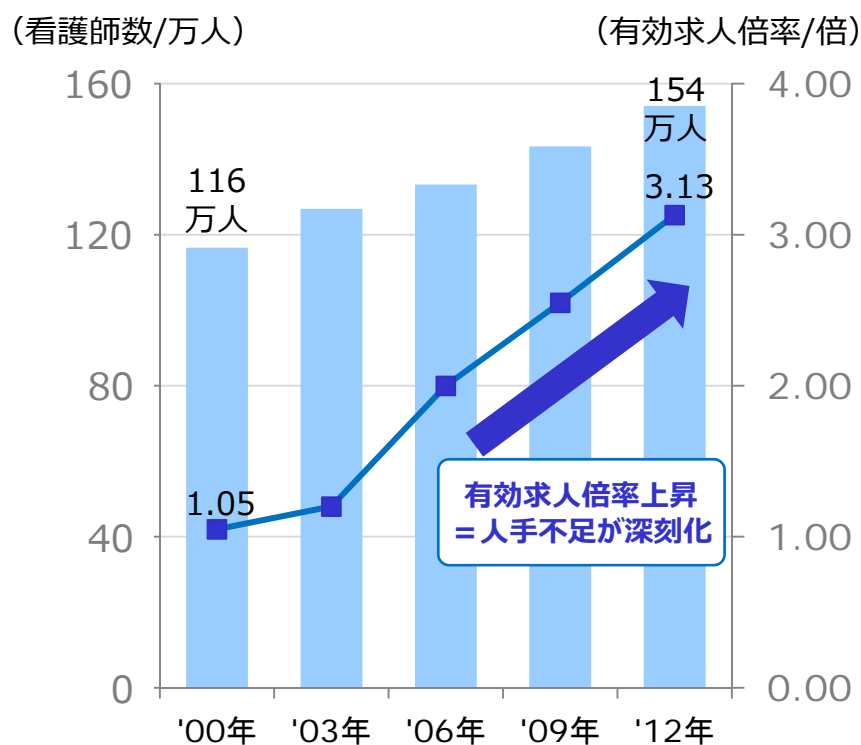
医療分野

看護職 有効求人倍率の推移*1

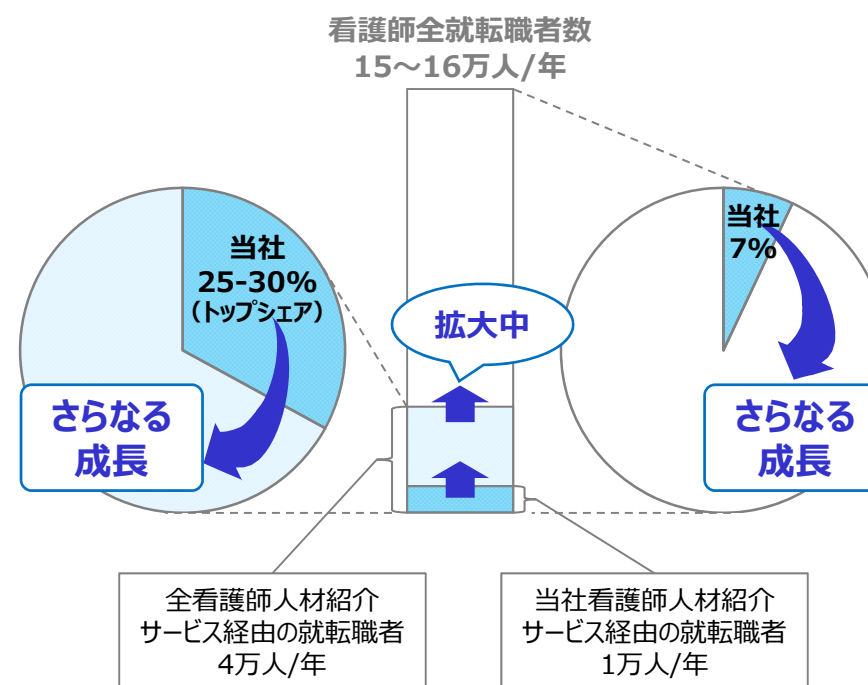


- ✓ 当社の看護師人材紹介サービスの拡大余地は大きい
- 看護師数は増加にもかかわらず、看護師の人手不足は深刻
 - 人材紹介中ではトップシェアも就転職全体では7%。さらなる成長が見込める

就労看護師数、有効求人倍率*1



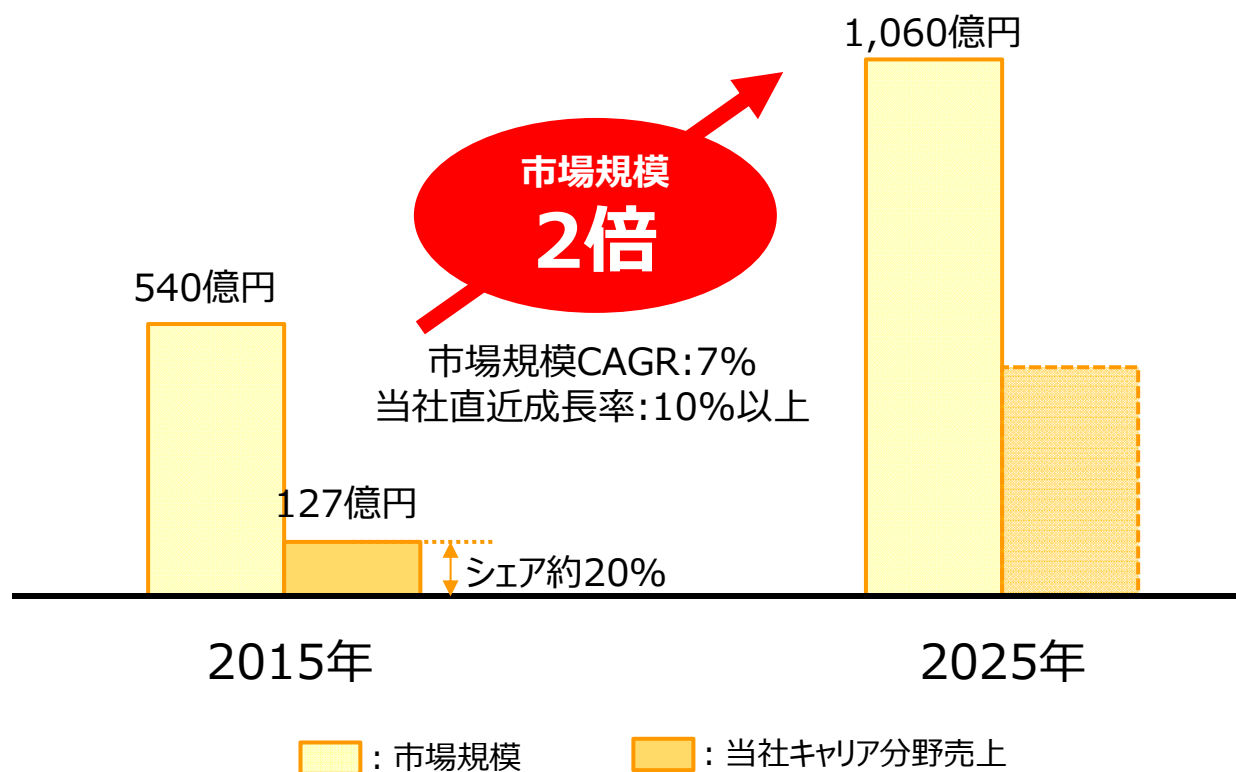
看護師人材紹介の市場規模と当社シェア*2



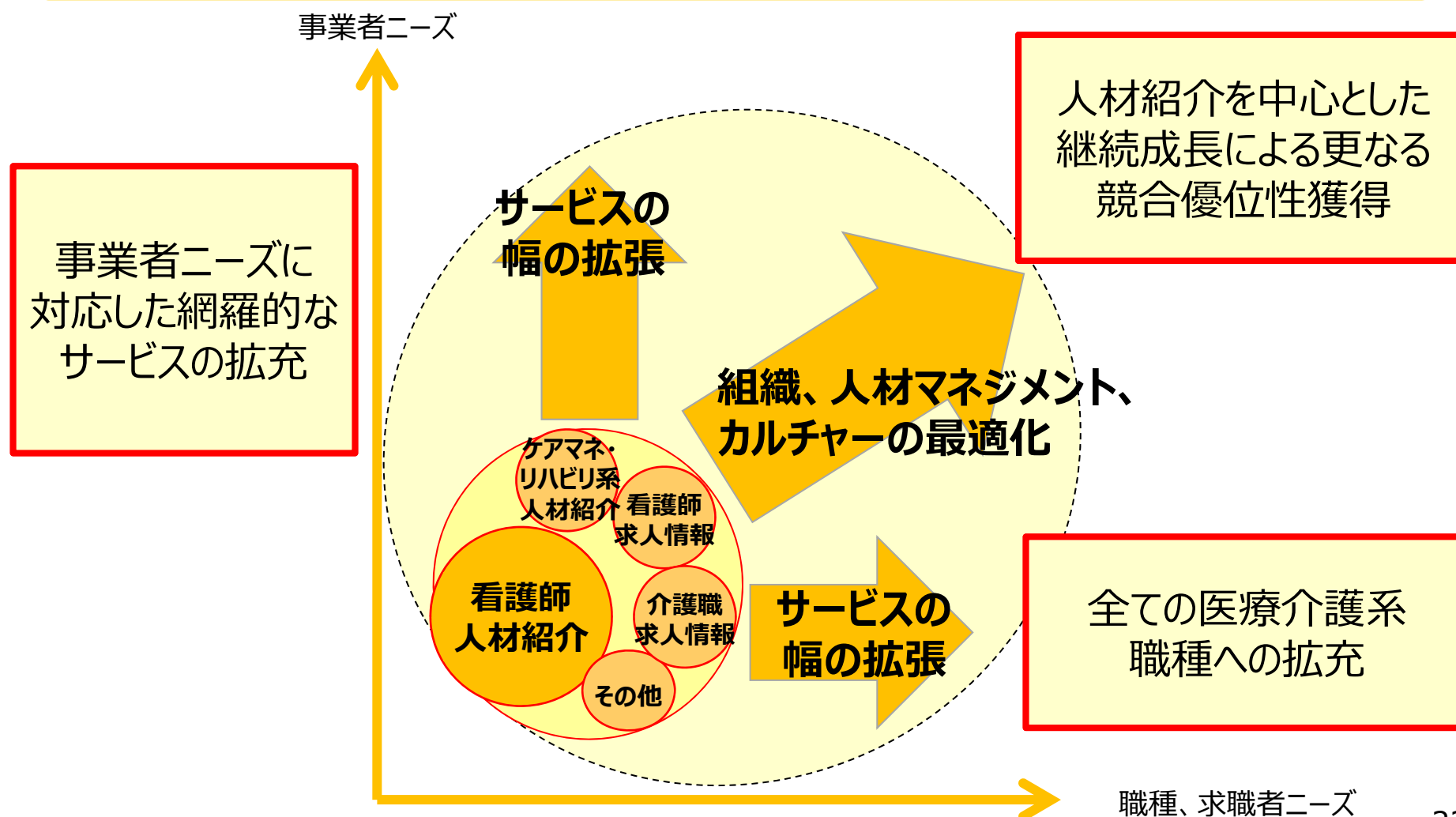
*1：有効求人倍率:厚労省 就業者数:日本看護協会。なお、最新の値は2014年の160.3万人

- ✓ キャリア関連事業の市場規模は10年で2倍
- ✓ 当社の成長率は市場規模のCAGR*1を上回り推移

介護・医療キャリア関連事業 市場規模*2



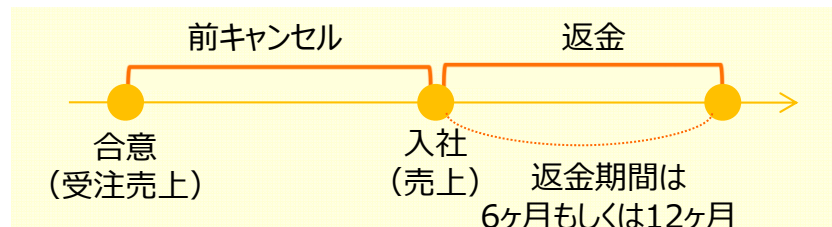
✓ キャリア関連事業に最適な組織を構築し、サービスの幅を拡張しながら長期的且つ持続的な成長を実現



- ✓ 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

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



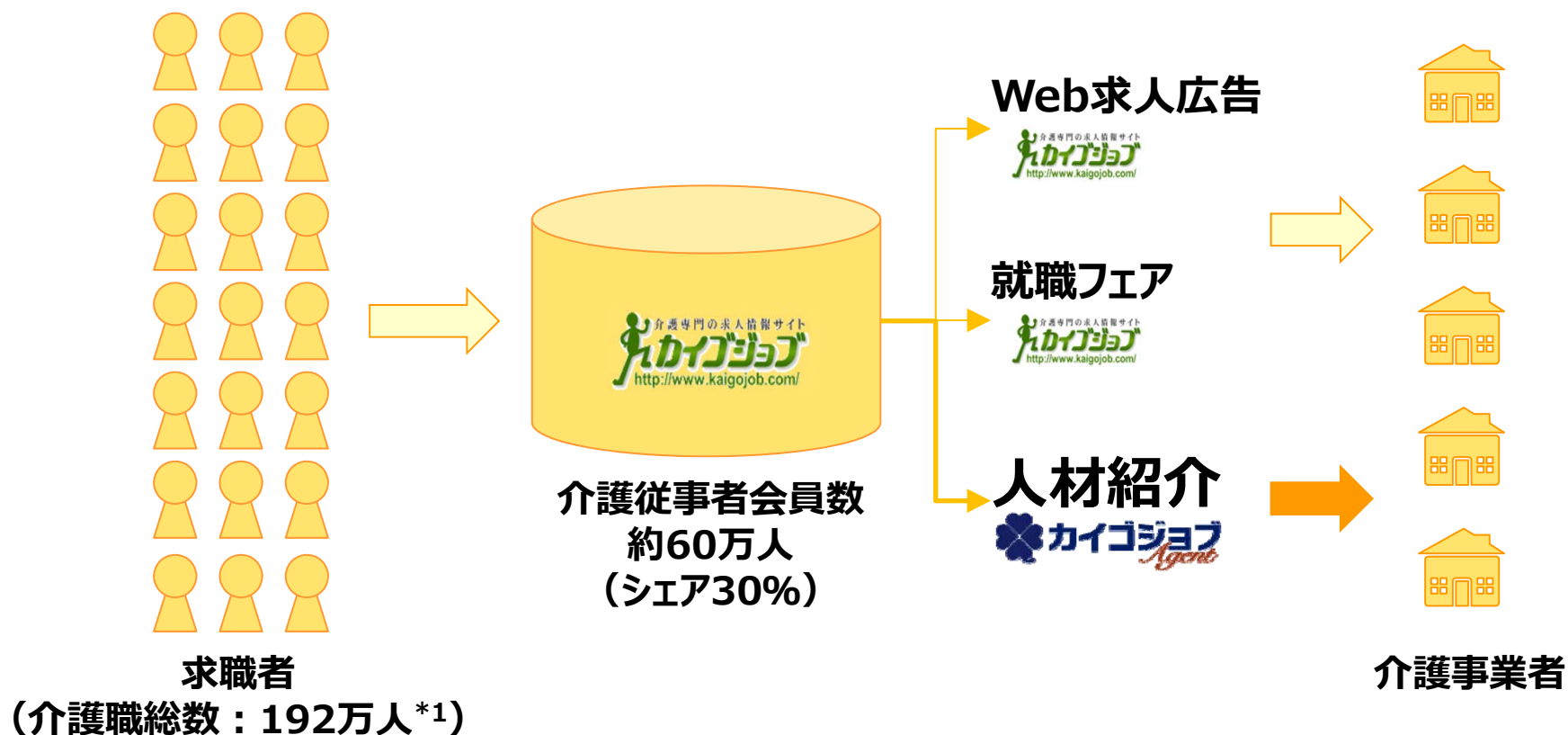
- ・売上 求職者が事業者へ入社する日に計上される
- ・受注売上 事業者と求職者が合意に達した段階で計上。会計上は計上されない
- ・配分率 受注売上が、未来の各月の売上に計上される比率
- ・前キャンセル 一度合意した（受注売上を計上した）ものの、入社の前にキャンセルとなってしまった案件。受注売上からマイナスされる
- ・返金 一度入社した（売上を計上した）ものの、一定期間内に退社をしてしまったため、当社から事業所に手数料の一部を返金するもの

受注売上の算出式

$$\text{受注売上} = \text{キャリアパートナー数} \times \text{生産性} \times \text{単価}$$

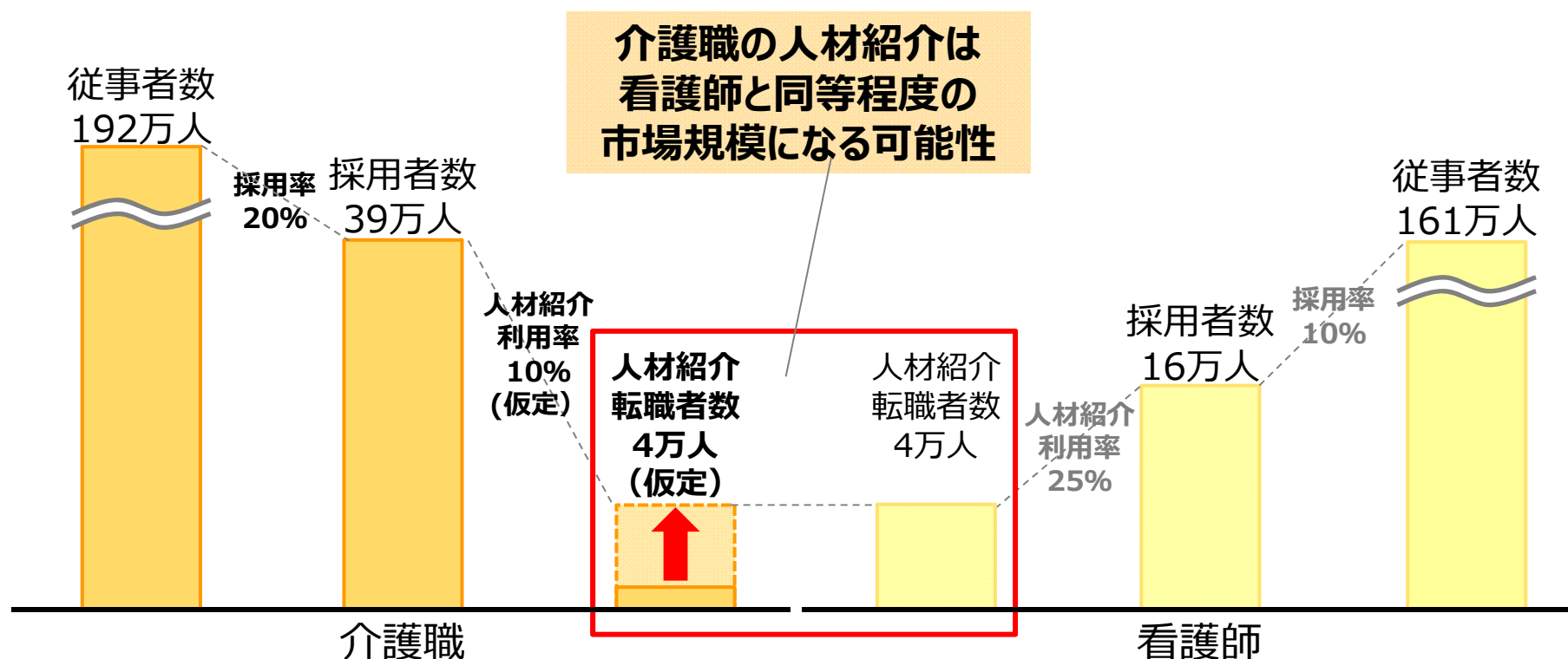
- ・キャリアパートナー数 人材紹介サービスに従事する営業担当者の数
- ・生産性 1人のキャリアパートナーが、月当たり何人を成約できたか、という数
- ・単価 人材紹介手数料の平均

- ✓ 当社の運営する求人情報サービス「カイゴジョブ」の会員は約60万人にのぼる
- ✓ Web求人広告、就職フェアに加え、これまで模索してきた人材紹介を大規模展開できる可能性がみえてきた



- ✓ 2015年時点で、介護職の従事者数は約200万人。流動性は非常に高い
- ✓ 既に60万人の介護従事者会員をもつ当社は、介護職においても看護師人材紹介事業と同規模の事業を創出していく

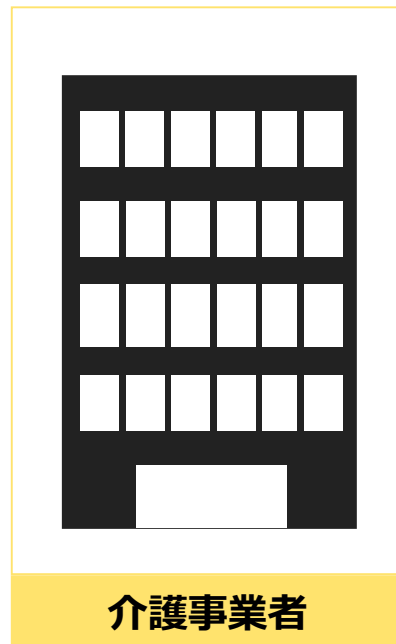
介護職人材紹介の潜在利用者数*1



*1：出典 従事者数 介護職：厚労省「介護サービス施設・事業所調査」 看護師：日本看護協会 採用者数：採用率より算出
 (採用率とは従事者数に対する新規に採用された人の数の割合) 採用率 介護職：介護労働安定センター「介護労働実態調査」
 看護師：当社推計 人材紹介転職者数：人材紹介利用率より算出 人材紹介利用率 看護師：当社推計

2-3 カイポケ：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)



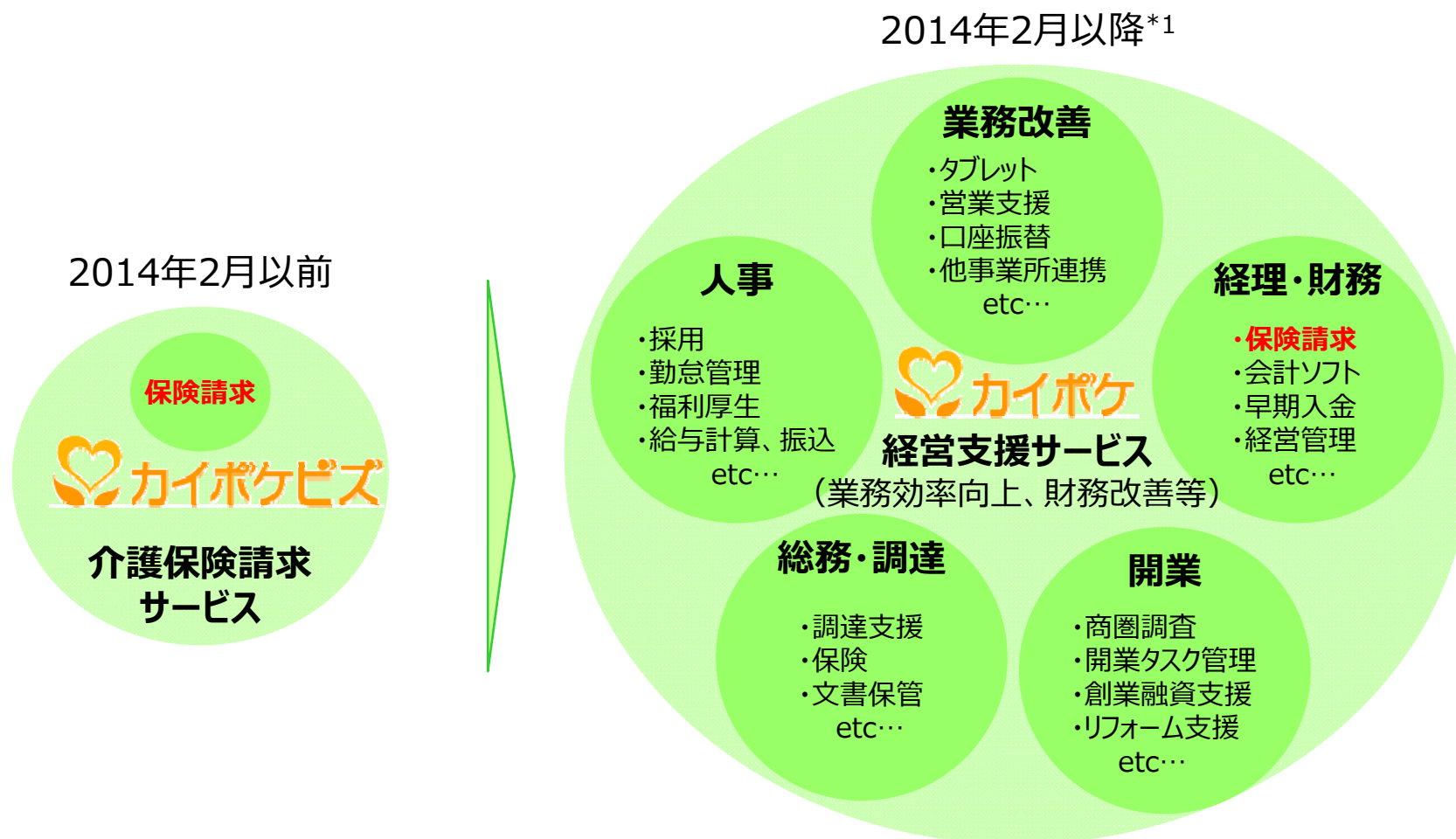
サービス利用料

- ・ 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



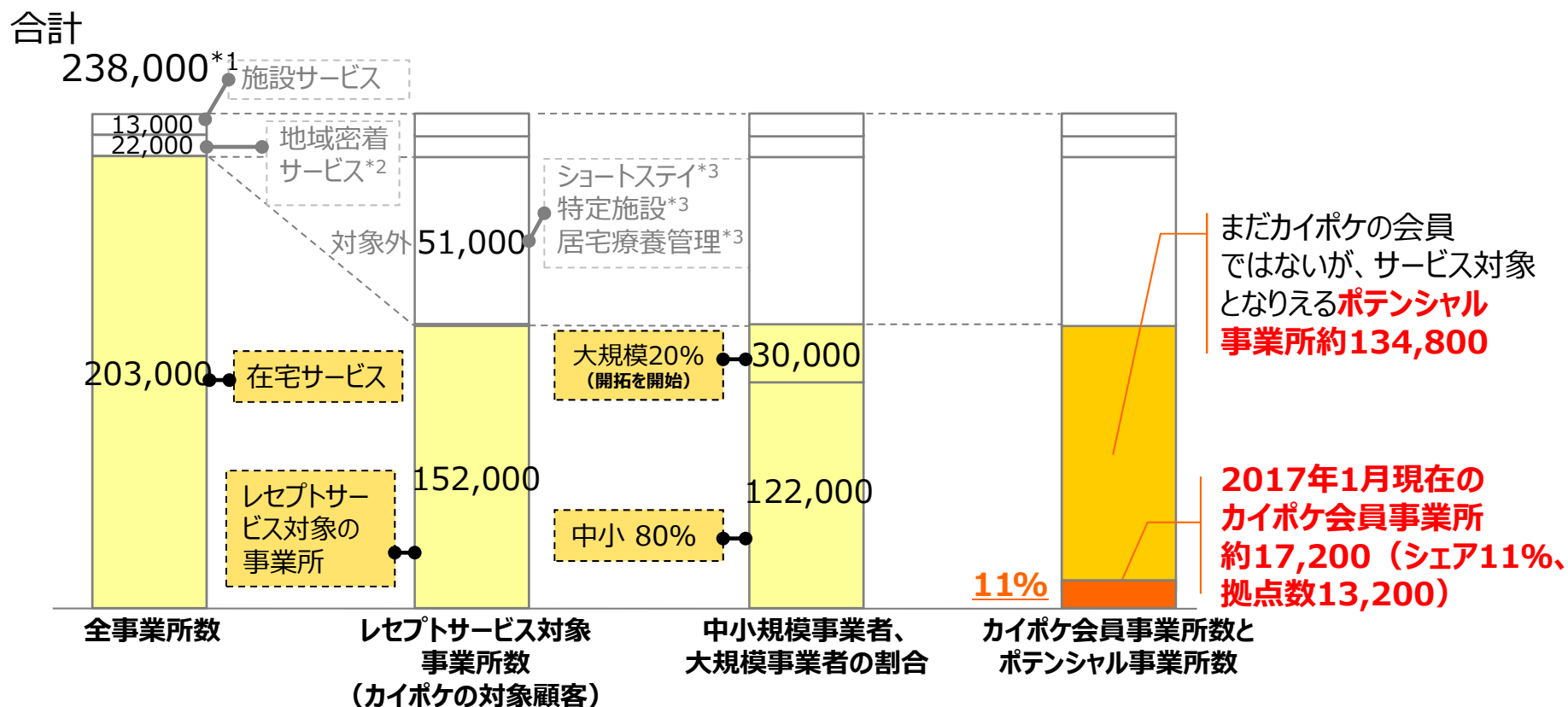
2-3 カイポケ：サービスの変遷

- ✓ 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とリニューアル
- ✓ 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



2-3 カイポケ：サービス提供対象

- ✓ 大規模事業所も開拓を開始。対象は中小・大規模あわせ152,000事業所
- ✓ 当社シェアは11%。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



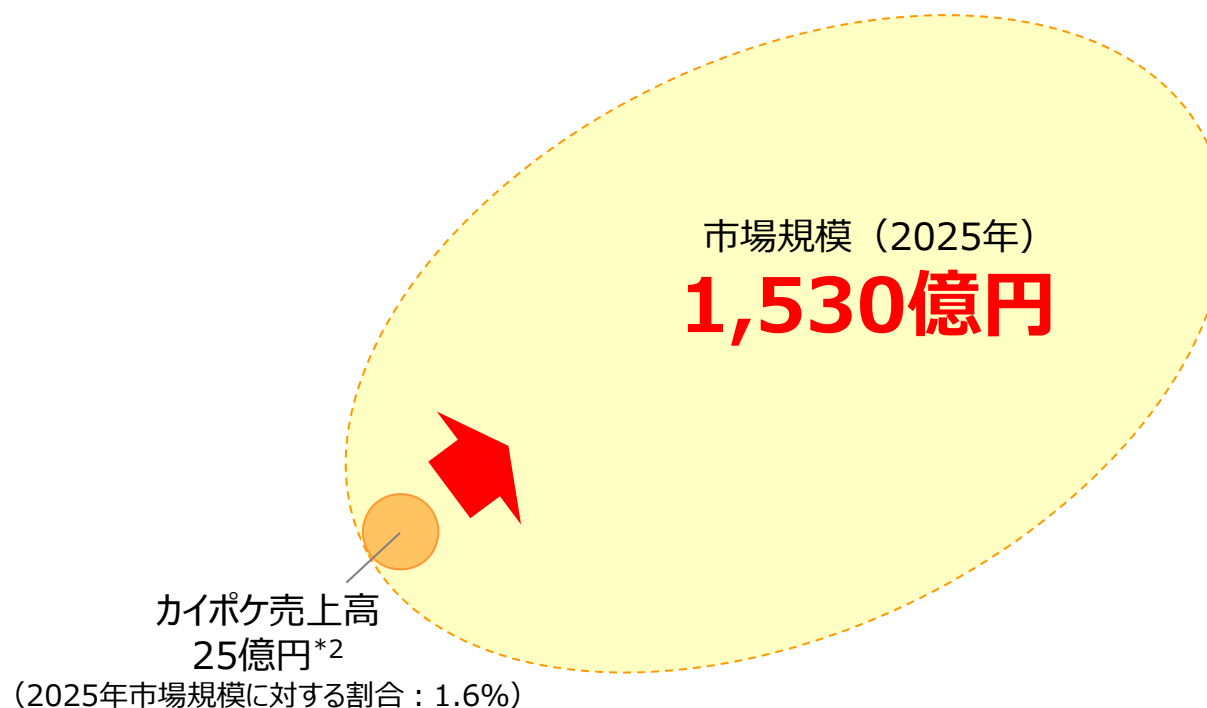
*1: 出典：厚生労働省 介護給付費実態調査月報（平成28年10月審査分）に基づき一部当社推計

*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

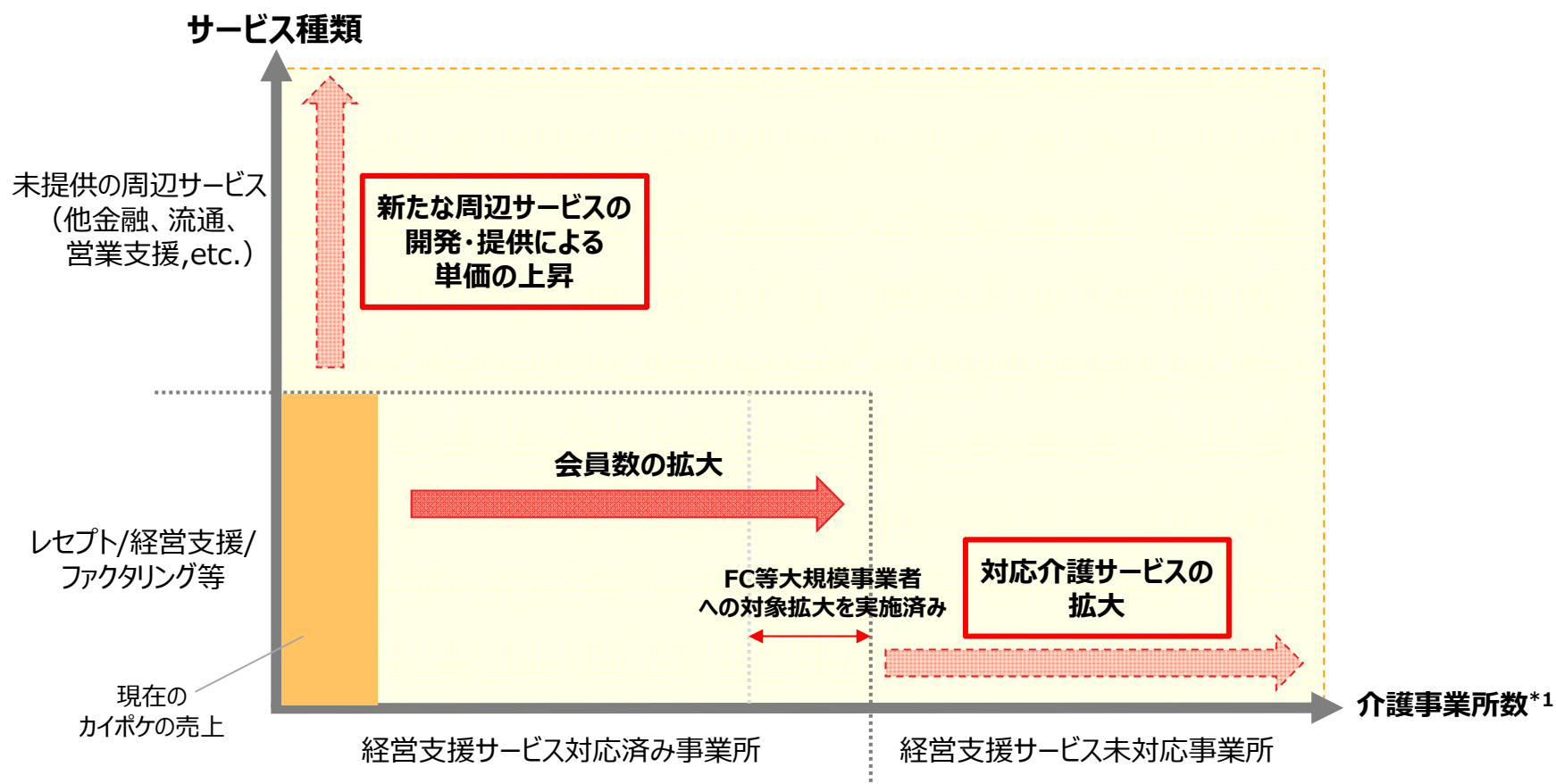
*3: ショートステイ、特定施設はシステム対象外。居宅療養管理指導は、市場ボリュームに比べレセプト利用ニーズが著しく低く対象外

- ✓ 10年後に1,530億となる市場規模及び当社の現状のサービスの浸透度から、成長余地が非常に大きい事業だと考えている

介護事業者向け経営支援サービス 市場規模*1



- ✓ 経営支援サービスを介護事業者に対し提供しているのは当社のみであり、会員・利用者を拡大している
- ✓ さらに、対応介護サービスの拡大、新たな周辺サービスの開発により、市場を自ら広げていくことができる



MIMSグループ事業展開エリア



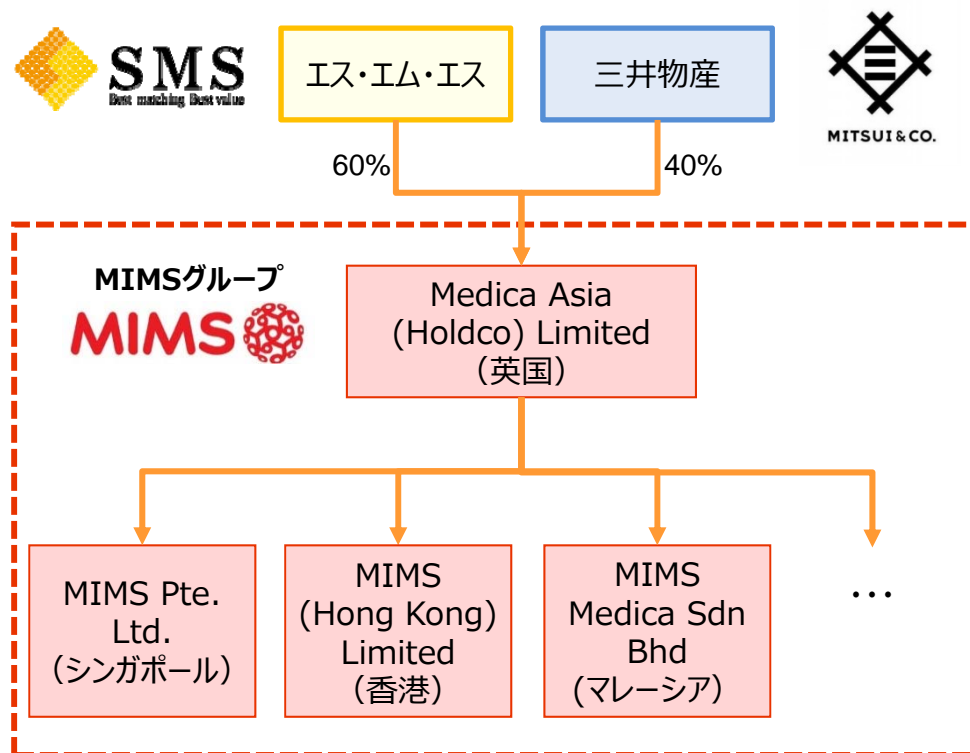
MIMSグループ概要



創業	1963年
売上高	47百万米ドル (2014年12月期)
従業員数	494名 (2016年3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200万人。内、医師約45万人 (2016年9月現在)

2-4 MIMS : 買収の概要

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)

2-4 MIMS : 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. 医療従事者の会員基盤

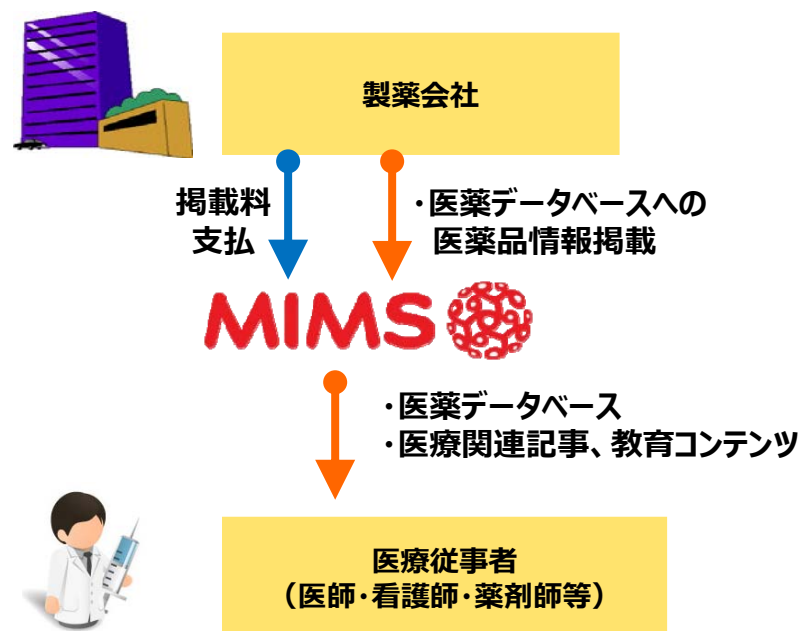
- 医療従事者会員数 約200万人
- 内、医師会員数 約45万人
- シンガポール、香港等は医師の登録率が80%を超える

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

- ✓ 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

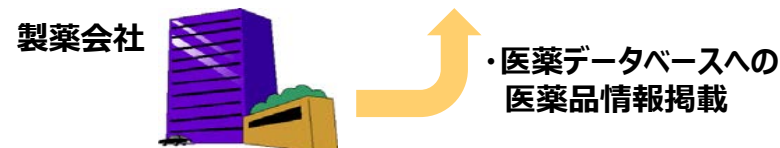
ビジネスモデル



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

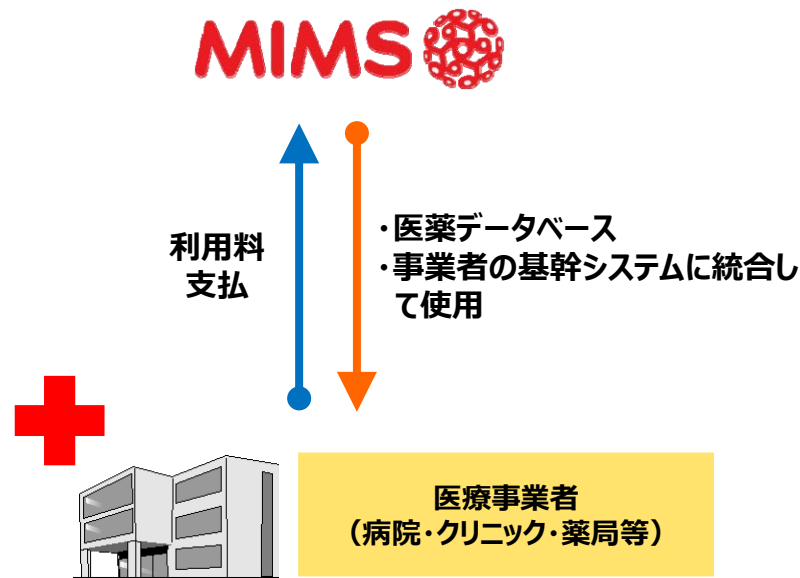
提供メディア



2-4 MIMS : 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

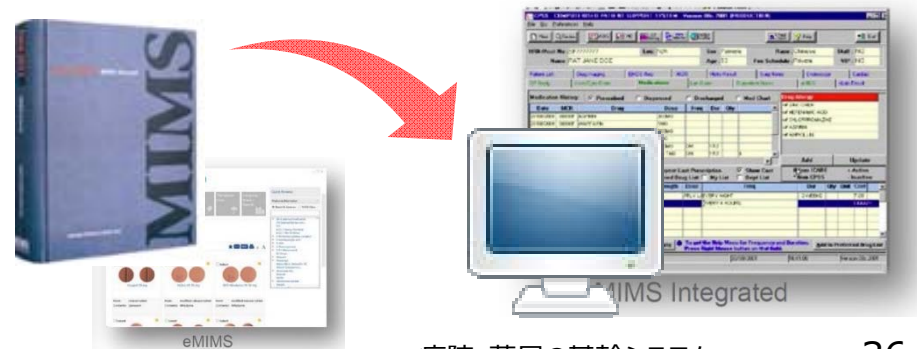
オーストラリア、ニュージーランド、韓国、シンガポール

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

✓ 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

キャリア関連サービス

事業者向け経営支援サービス

MIMS

圧倒的ブランド力

製薬会社
取引基盤

医療従事者
会員基盤

ウェブコミュニティ

三井物産

医療関連事業ネットワーク

2-4

MIMS : 事業領域

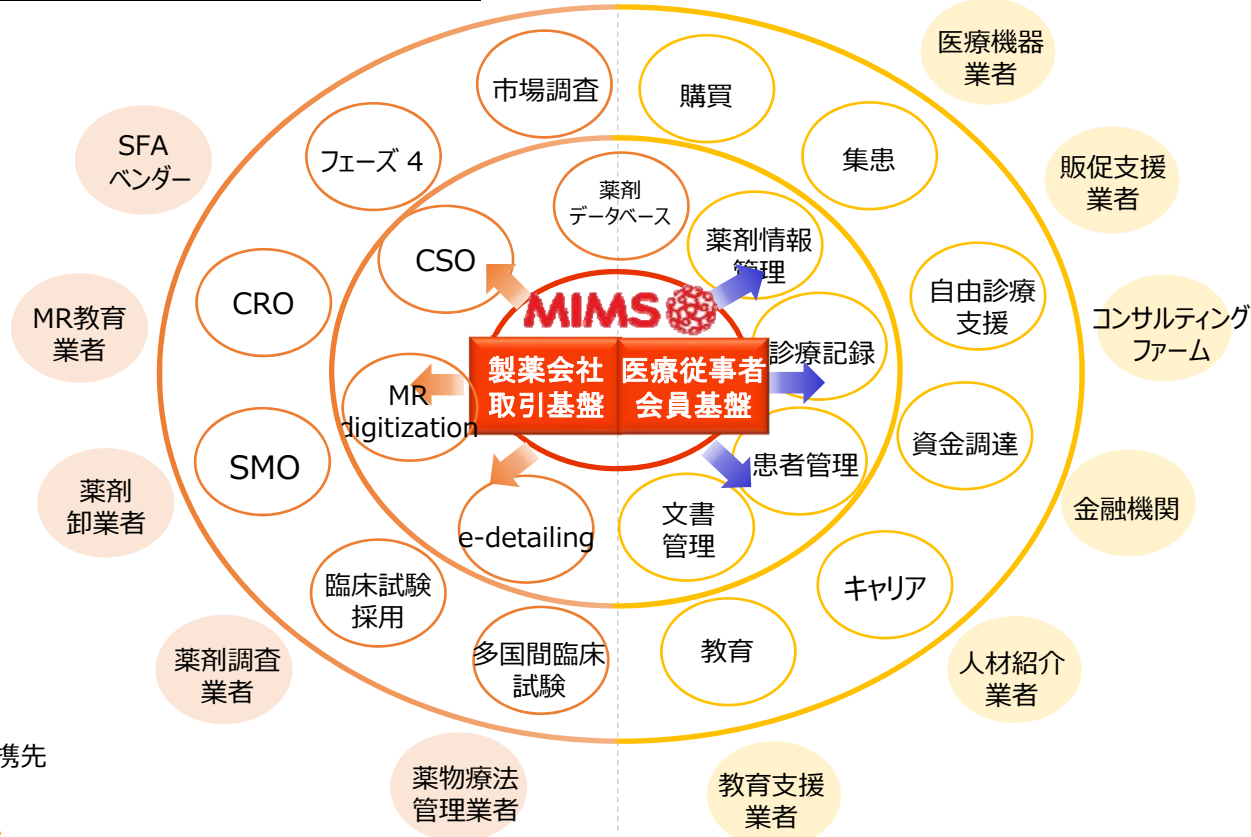
✓ 200万人の医療従事者の会員基盤と製薬会社との取引基盤を活かして、既存事業のさらなる成長と、新規事業の創出を目指す

医薬領域

クリニック領域

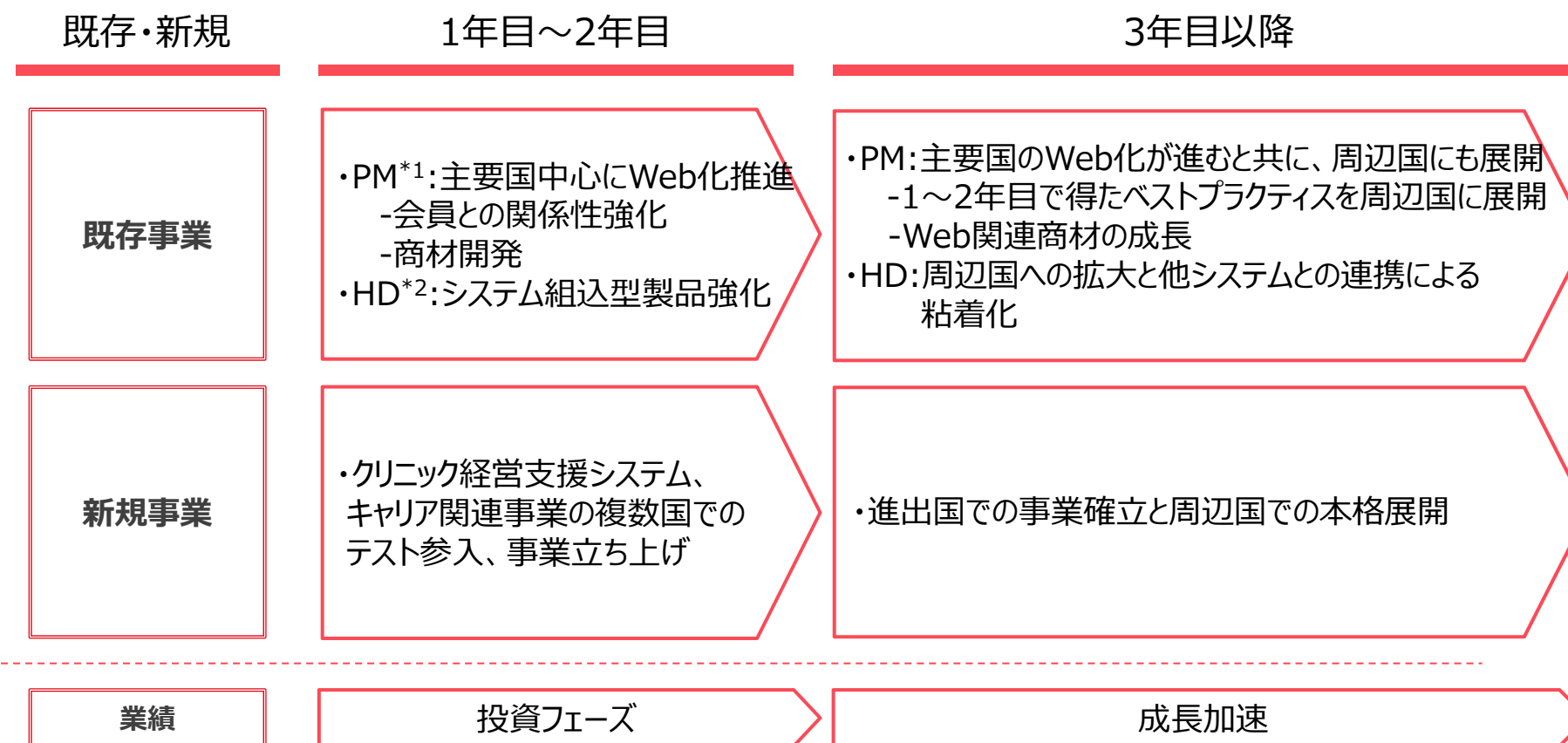
製薬会社向けマーケティング支援

クリニック向け経営支援



○ MIMS事業
● 関連事業者/提携先

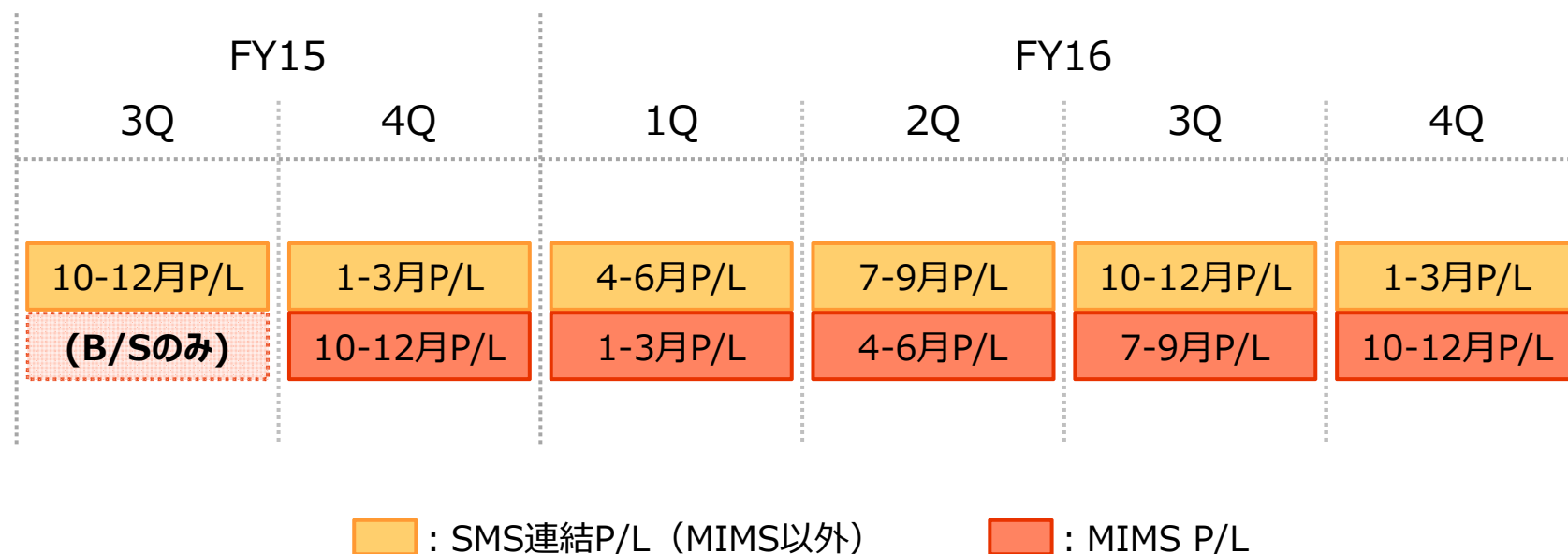
- ✓ 短期的には投資フェーズ。Web化・新規事業立ち上げを主要国において数年で集中実施
- ✓ 中長期的には周辺国で展開を強化し、成長を加速させる



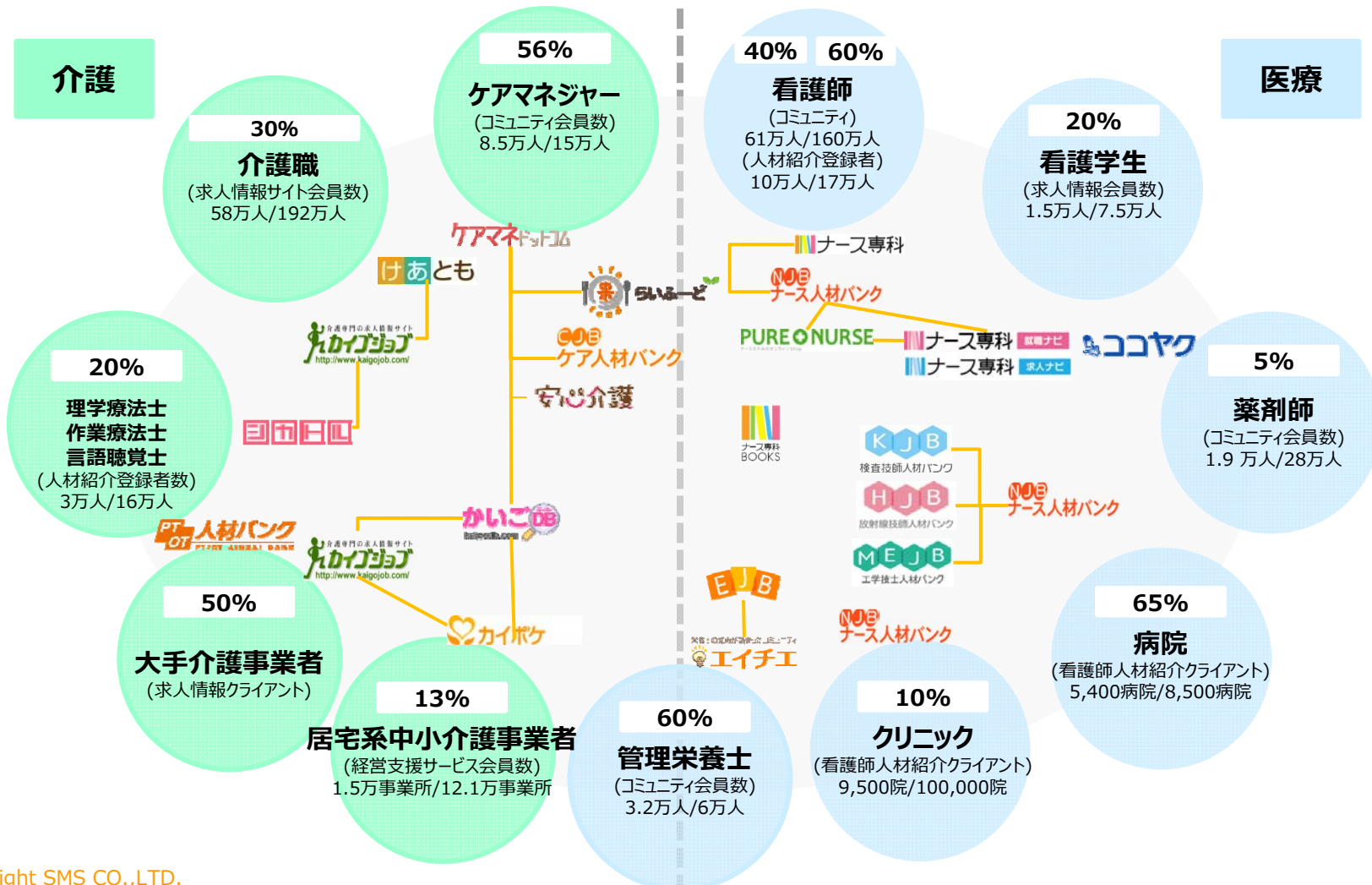
2-4 MIMS : 連結について

✓ MIMSのP/LはSMSのP/Lに、3ヶ月遅れで連結

SMS連結P/L (MIMS以外) とMIMS P/Lの連結イメージ*1



- ✓ 価値主体を囲い込むことで、見込顧客と常に接触可能な状態を作り出す
- ✓ 様々な新サービスを素早く開発し、囲い込んだ価値主体に提供。ゼロから始めるより圧倒的に早く、安価にサービスを立ち上げることが可能



単位：百万円

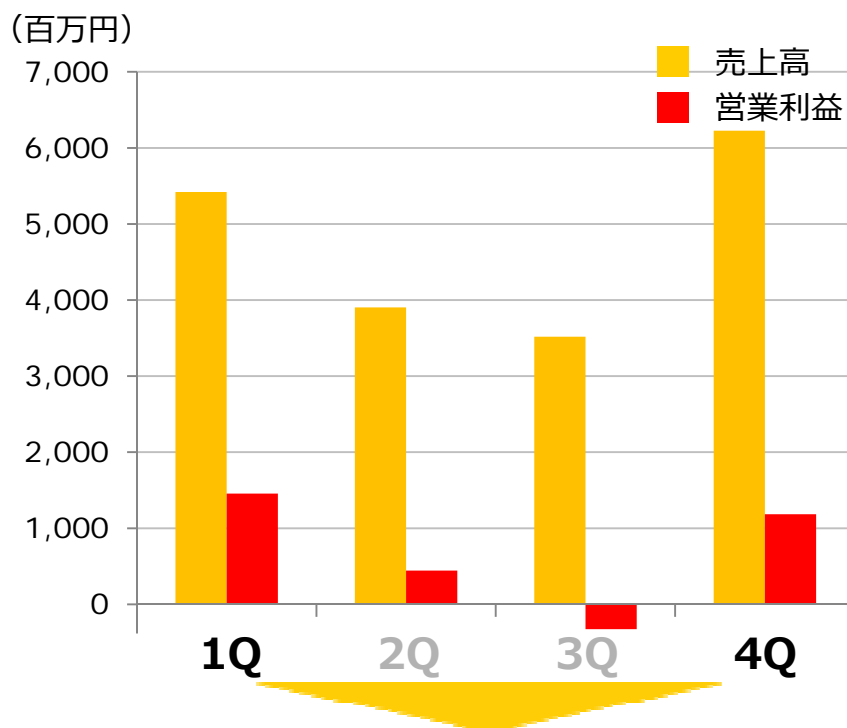
	FY03	FY04	FY05	FY06	FY07	FY08	FY09	FY10	FY11	FY12	FY13	FY14	FY15
	第1期	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期	第7期	第8期	第9期	第10期	第11期	第12期	第13期
売上高	58	383	835	1,545	2,715	5,177	7,172	7,618	8,692	10,181	12,046	15,056	19,069
売上原価	0	5	20	38	77	149	375	319	431	700	952	1,332	2,204
販売管理費	63	326	705	1,237	2,211	3,796	5,534	5,818	6,740	7,910	9,363	11,644	14,108
営業利益	▲5	52	109	269	426	1,230	1,261	1,480	1,519	1,570	1,730	2,079	2,756
経常利益	▲5	49	108	269	415	1,238	1,266	1,530	1,734	1,990	2,340	2,693	3,509
当期純利益	▲5	31	63	157	244	719	717	876	1,004	1,226	1,380	1,824	2,265
総資産	59	357	566	1,016	1,806	3,118	3,645	4,672	5,716	6,948	8,406	11,421	41,689
負債	55	166	196	489	822	1,410	1,266	1,430	1,579	1,794	2,331	4,497	28,532
純資産	4	190	369	527	983	1,708	2,379	3,242	4,136	5,153	6,074	6,923	13,157
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	20.5
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	29.5
配当額/1株*1 (円)	-	-	-	-	-	1.25	1.25	2.5	3	4	5	7	7
配当性向 (%)	-	-	-	-	-	6.8	6.8	11.6	12.3	13.6	14.8	15.6	12.5

		FY14 実績	FY15 実績	FY16 期初計画
金額 (百万円)	売上原価	1,332	2,204	3,848
	人件費	4,858	6,116	6,849
	広告宣伝費	2,518	2,776	2,876
	経費	4,267	5,214	7,043
売上高 比率 (%)	売上原価	8.9	11.6	16.0
	人件費	32.3	32.1	28.5
	広告宣伝費	16.7	14.6	12.0
	経費	28.3	27.3	29.3

✓ 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（2016年3月期）*1



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
- MIMSグループ
 - 薬剤情報を掲載する冊子の発行回数が下期の方が多く、顧客である製薬会社が年度末である12月に向かい広告宣伝費用の支出を強めていく傾向があるため、MIMSグループの下期（7月から12月）に売上高・営業利益が偏重する傾向がある。なお、MIMSグループは3ヵ月遅れで連結しているため、MIMSグループの下期は当社第3四半期、第4四半期に連結される（当社は3月決算、MIMSグループは12月決算）

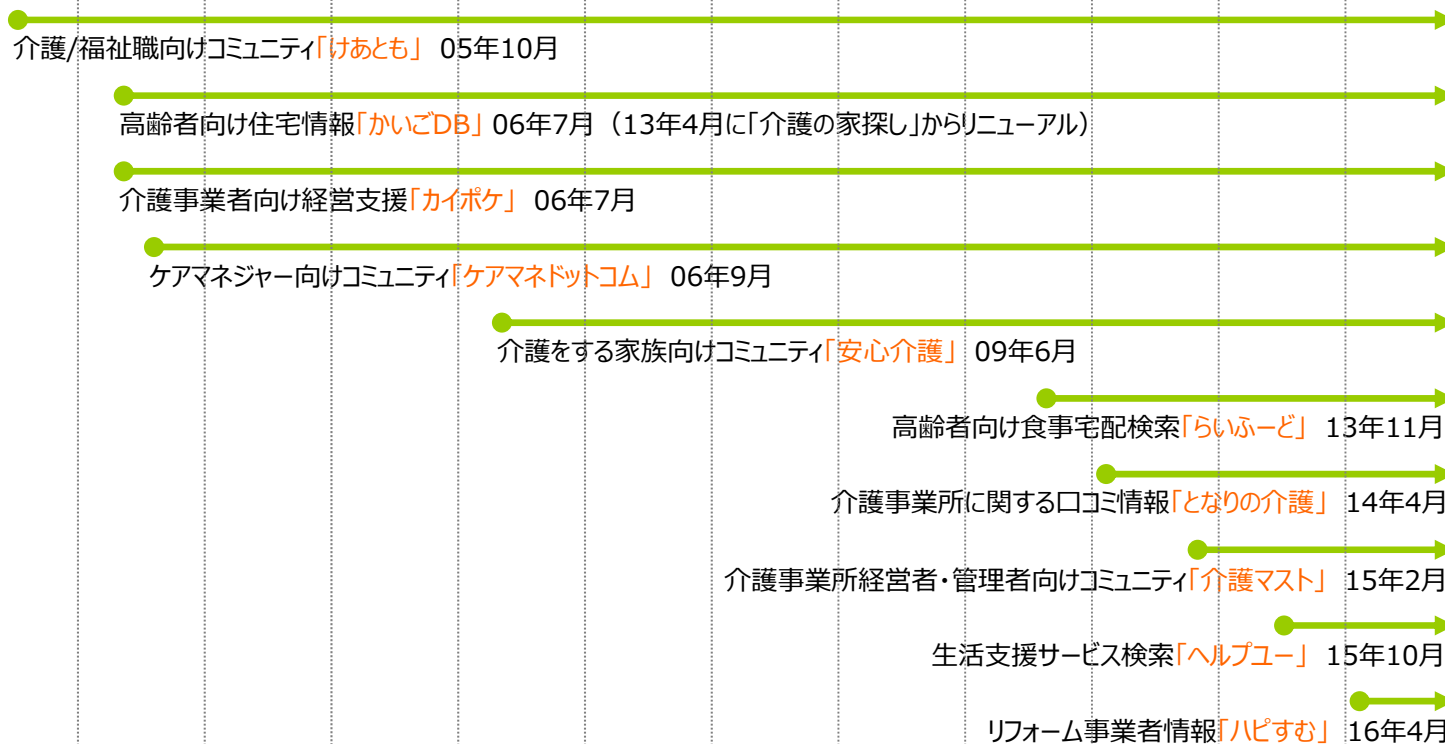
*1：2016年3月期は2015年10月に買収したMIMSグループの売上（1,581百万円）が4Qにのみ計上されている。

2-6

各サービスの開始時期①

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 14年度 15年度 16年度

介護



2-6 各サービスの開始時期②

医療

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 14年度 15年度 16年度



2-6 各サービスの開始時期④



社員数

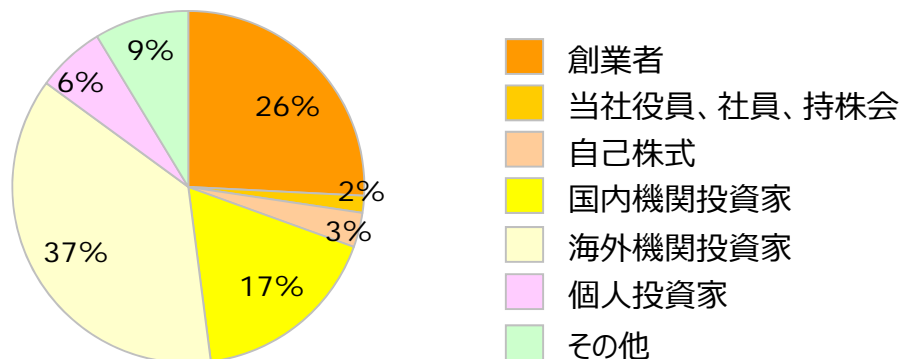
2016年12月31日時点での社員数及びその内訳は以下のとおり。

連結社員数	1,714名
株式会社エス・エム・エス	256名
株式会社エス・エム・エスカリア	575名
その他子会社及び孫会社	883名
国内	255名
海外	628名

株主構成*1

【2016年9月30日時点】

株主総数
3,624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2016年12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 経営管理本部 財務企画部

e-mail : irinfo@bm-sms.co.jp

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