



**株式会社エス・エム・エス（2175 東証プライム市場）
2025年3月期 第2四半期 決算及び会社説明資料**

2024年10月29日（火）

目次

01	2025年3月期 第2四半期 連結決算	p.3
02	トピック	p.9
03	参考資料	p.20
	ミッション・戦略	p.21
	Appendix	p.85

01 2025年3月期 第2四半期 連結決算

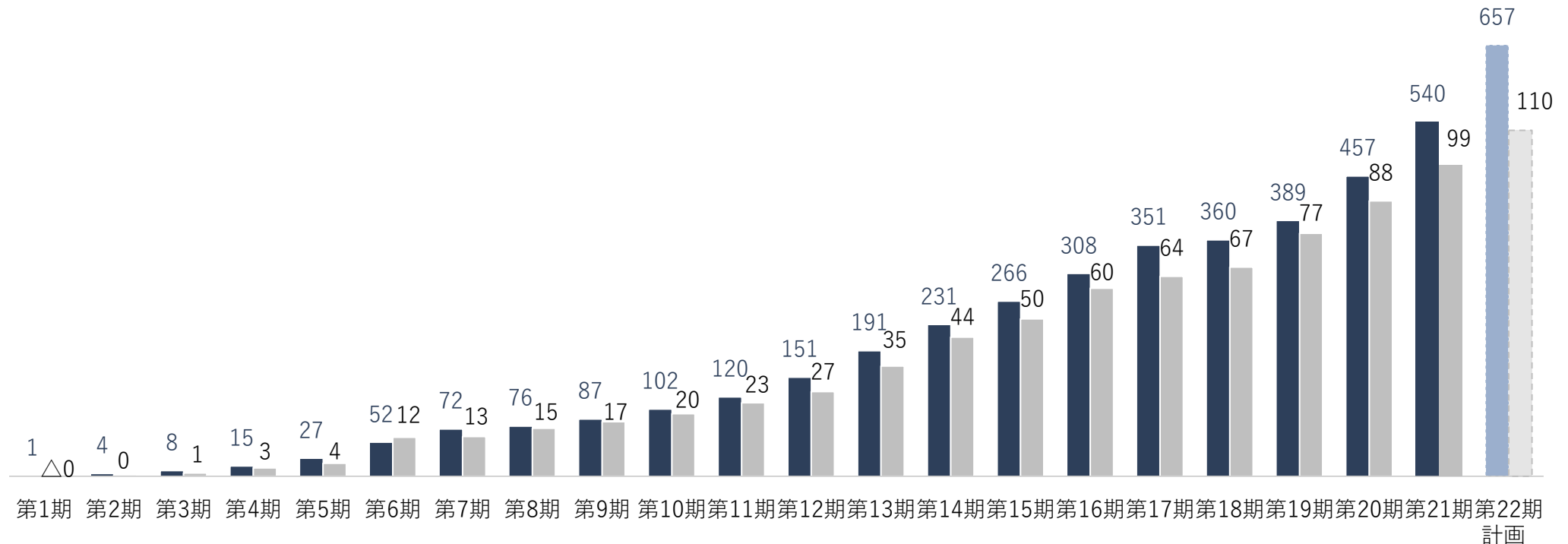
業績推移と2025年3月期計画

創業以来21期連続^{*1}の増収増益を計画

創業以来の売上高及び経常利益推移^{*2}

■ 売上高 ■ 経常利益

(億円)



1. 第1期は含めずカウント
2. 第7期までは単体数値、第8期より連結数値にて記載

2025年3月期 第2四半期 連結決算

- キャリアパートナーの採用を第1四半期に集中させたことや広告施策等の投資実行に伴うコスト増加により、前年同期比で増収減益に
- キャリア分野を中心とした第3四半期以降の売上高成長率の引き上げにより、通期での計画達成を目指す

2025年3月期 第2四半期 連結実績[百万円]

	2024年3月期 第2四半期実績	2025年3月期 第2四半期実績	前年同期比
売上高	27,474	31,842	+16%
営業利益	4,701	3,574	△24%
経常利益	5,775	4,926	△15%
当期純利益	4,176	3,670	△12%

2025年3月期 第2四半期 キャリア分野

- 事業者の強い採用意欲を背景に、キャリア分野全体で順調に成長
 - 看護師向けサービスのリブランディングは順調に進捗しており、8月にブランド統合を実施
 - 採用したキャリアパートナーは想定通りの立ち上がり
- 第2四半期で求職者の転職意欲の一時的な鈍化が見られ、売上高成長は限定的に
- 足元での求職者動向は回復基調にあり、第3四半期以降、キャリアパートナーの立ち上がりやリブランディング効果の発現により売上高成長率の引き上げを図る

2025年3月期 第2四半期 売上高 [百万円]

	2024年3月期 第2四半期実績	2025年3月期 第2四半期実績	前年同期比
介護キャリア	8,485	10,330	+22%
医療キャリア	9,650	10,327	+7%
合計	18,136	20,657	+14%

2025年3月期 第2四半期 介護・障害福祉事業者分野*1（カイポケ）

- カイポケの会員数は順調に増加
 - 会員数は2024年10月1日時点で53,100事業所（30,550拠点）*2
 - 上期の純増会員数2,700事業所（1,400拠点）
- タブレットやスマートフォン等の有料オプションサービスの利用に加え、M&Aマッチング事業も順調に拡大

2025年3月期 第2四半期 売上高 [百万円]

	2024年3月期 第2四半期実績	2025年3月期 第2四半期実績	前年同期比
介護・障害福祉事業者 (カイポケ)	4,659	5,770	+24%

1. 当社は、日本が批准している「障害者権利条約」に基づき、「障害」は個人ではなく社会の側にあるとする「社会モデル」の考え方に立脚している。表記に際しては、受け取り手の心情に配慮し場合によって「障害」「障がい」を使い分ける方針であるものの、社会の側にある障害は排していくべきものとの考えから、本資料内においては基本的に「障害」と表記する
2. 事業所数：介護サービス・障害福祉サービスを単位としてカウントする
 拠点数：事業所所在地を単位としてカウントする
 例) 同じ場所（=1つの住所）で訪問介護、居宅介護支援を運営している場合、事業所数では2、拠点数では1とカウントする
 なお、カイポケは拠点単位で課金している。また、通常、拠点数<事業所数となる

2025年3月期 第2四半期*1 海外分野

- メディカルプラットフォーム事業は、デジタル商材・ノンデジタル商材ともに受注が堅調であり、順調に成長
- グローバルキャリア事業は、既存展開国における国内での紹介・クロスボーダーでの紹介ともに紹介件数の拡大が進み、順調に成長

2025年3月期 第2四半期 売上高 [百万円]

	2024年3月期 第2四半期実績	2025年3月期 第2四半期実績	前年同期比
海外	3,436	3,879	+13%

1. MIMSグループは3か月遅れの連結であるため、1-6月の業績が上期の連結業績に反映される（詳細はp. 92参照）

トピック

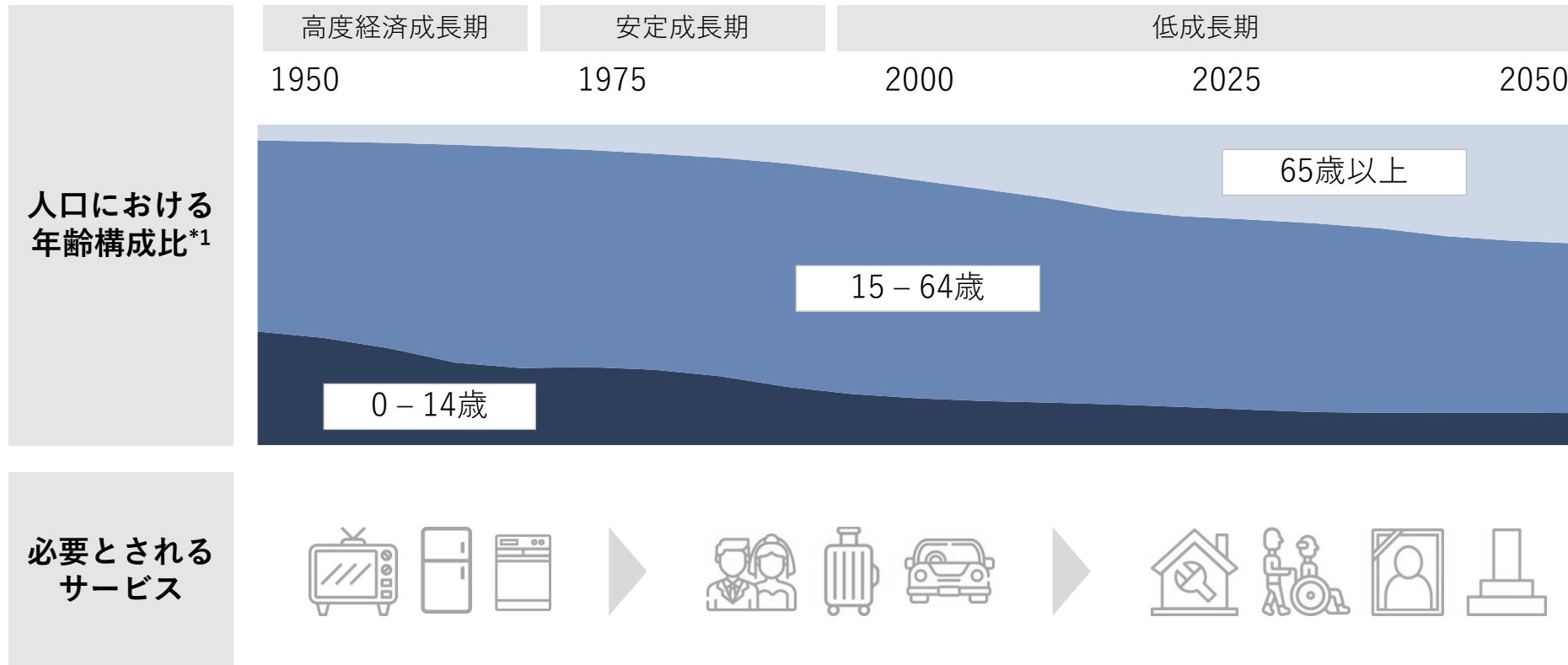
02

事業開発分野（シニアライフ事業領域）の戦略

シニアライフ事業領域で取り組む社会課題

「高齢社会の生活にまつわる困りごとの解決が困難に」

- ・ 高齢化に伴い社会で必要とされるサービスが変化し需要が拡大する一方、高齢社会の生活にまつわる情報は質・量ともに不足しており、また、整理された形で提供されていない
- ・ 加えて、労働力不足により、高齢社会で求められるサービス供給そのものが不足し、高齢者やその家族が困りごとを解決することが困難に



1. 総務省「国勢調査」「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」

シニアライフ事業領域における社会課題解決の方向性

「高齢社会の生活にまつわる困りごとの解決が困難に」という社会課題に対し、生活にまつわる悩みやニーズを抱えた人々を、その解決に役立つ相談先やサービスにつなぐ困りごと解決プラットフォームの構築を通じ、「多様な選択肢と質の高い意思決定情報を提供」し、社会課題の解決に貢献

	ヘルスケア 	医療 	介護/障害福祉 	シニアライフ 
従事者 		課題1 キャリア事業領域	課題1	
事業者 	課題2 ヘルスケア事業領域		課題1 介護・障害福祉事業者事業領域	課題3 シニアライフ事業領域
エンドユーザ 				

高齢社会の社会課題：
 高齢社会の生活にまつわる困りごとの解決が困難に

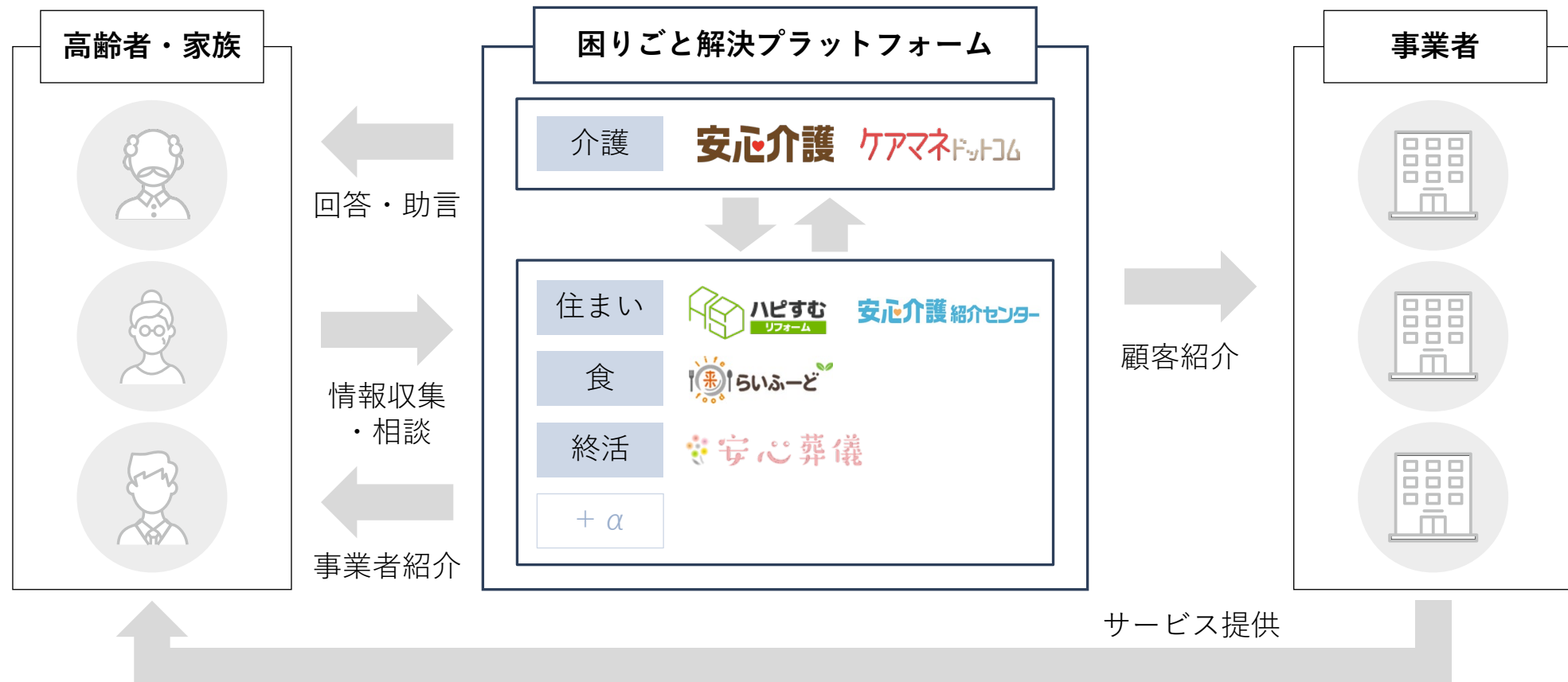
解決の方向性：
 多様な選択肢と質の高い意思決定情報の提供

シニアライフ事業領域のミッション

高齢社会の生活にまつわる良質な選択肢を提供し、
より良い暮らしに貢献し続ける

困りごとと解決プラットフォーム

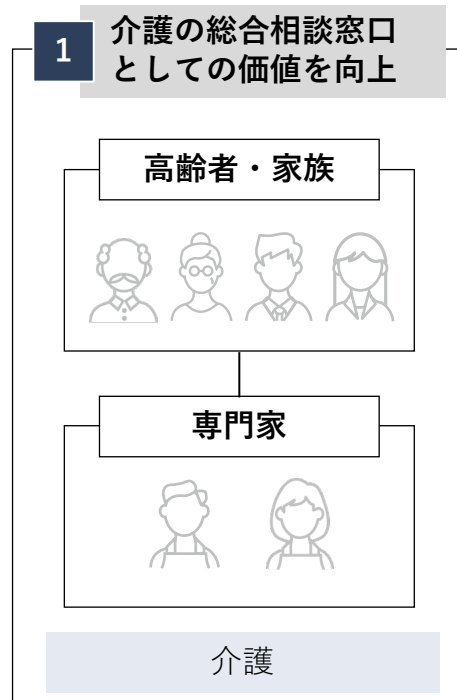
介護を中心とした幅広い困りごとを、介護に悩む人向けコミュニティを通じ、介護者同士の交流や専門家からのアドバイスを通じて解決するとともに、住まい・食・終活等の特定テーマの困りごと解決につながるサービスを提供する提携事業者を紹介



シニアライフ事業領域の戦略

(1) 介護の総合相談窓口として、介護に悩む人向けコミュニティの価値を向上させ、(2)テーマの拡張とその中でのサービス拡充、(3)提携事業者の拡大、(4)事業者向け経営支援を通じ、困りごと解決プラットフォームとしての提供価値を最大化

介護を中心とした幅広い困りごと

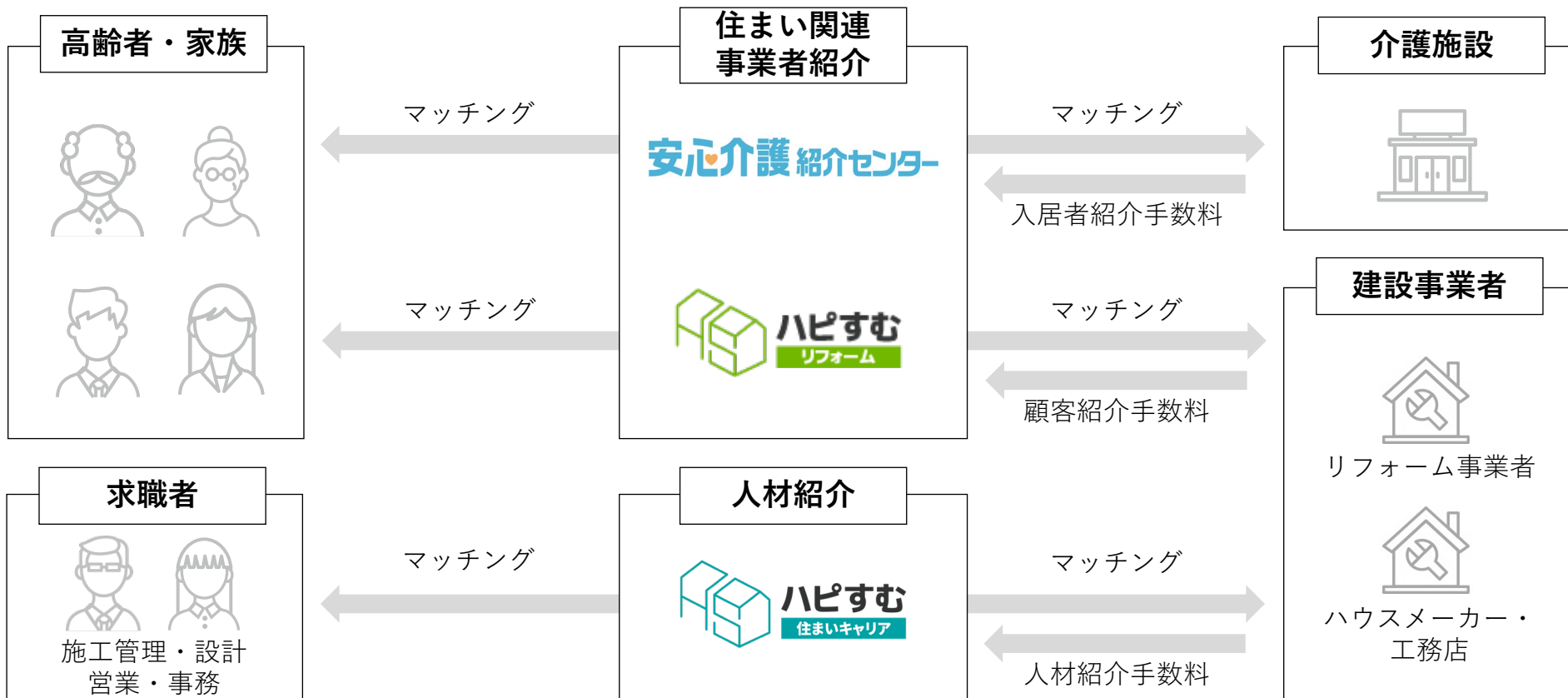


特有のテーマに関する困りごと



住まい領域における取組

- ・高齢社会における住まいに関する悩みに応じ、介護施設、リフォーム事業者・ハウスメーカー・工務店等の建設事業者探しをサポート
- ・事業者のより良いサービス提供を可能にするため、建設事業者で働くスタッフの採用も支援*1



1. 介護施設で働くスタッフの採用支援はキャリア分野で実施

介護施設紹介の市場規模

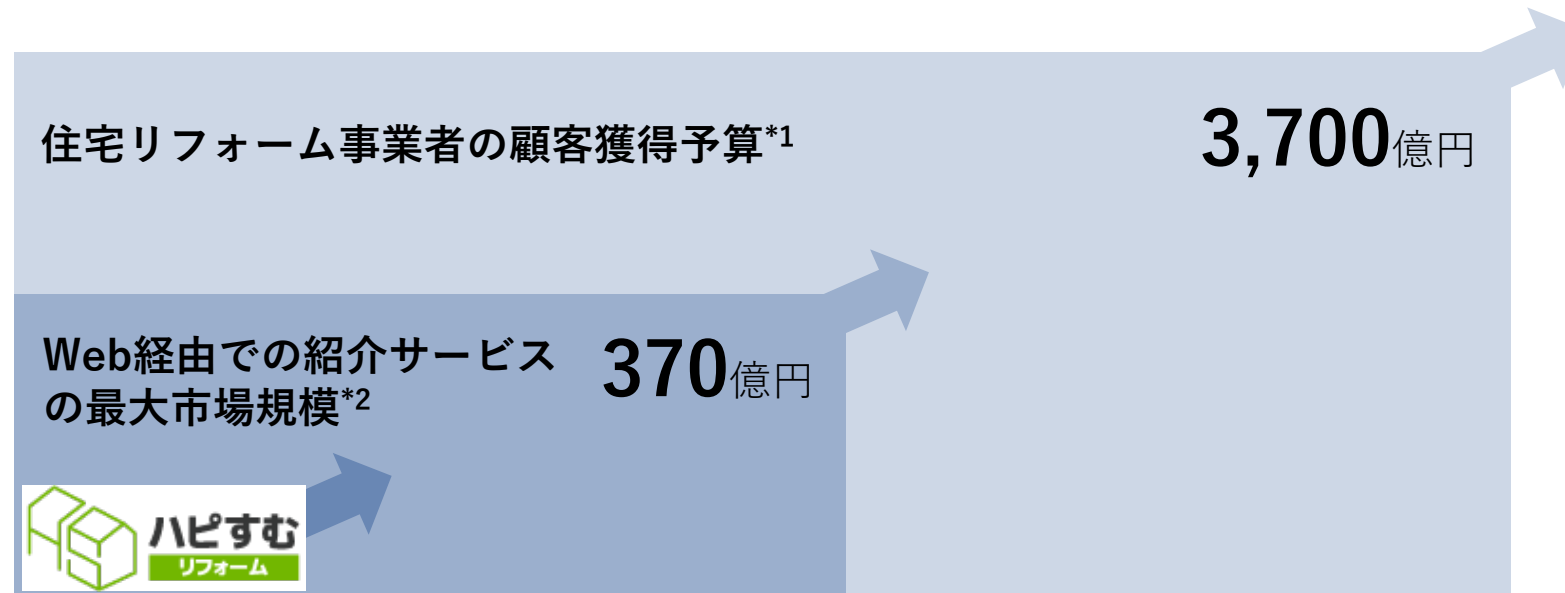
- 高齢者数の増加及びそれに伴う介護施設数の増加により、新規の入居者数は今後も拡大見込み
- ケアマネジャー（CM）・医療ソーシャルワーカー（MSW）が高齢者やその家族から介護施設の入居について相談を受けるケースも多く、そのうち3割程度が対面の介護施設紹介センターに連携されている^{*1}
- 現状当社においてはWeb経由での介護施設紹介が中心であるものの、市場の大きい対面での介護施設紹介へも拡張していく



1. 当社実施アンケートにおける結果
2. 有料老人ホーム、サービス付き高齢者住宅、認知症対応型グループホームへの新規入居者数(53.9万人)×平均紹介手数料(21.3万円)
厚生労働省「社会保障審議会 介護給付費分科会（第221回）資料」 「令和元年度介護サービス施設・事業所調査」、公益社団法人日本認知症グループホーム協会「認知症高齢者グループホームの令和3年度介護報酬改定の施行後の状況に関する調査研究事業報告書」、PwC コンサルティング合同会社「高齢者向け住まい等の紹介の在り方に関する調査研究報告書」を参照のうえ算定
3. 介護施設紹介センター経由の紹介数(9.1万人)×平均紹介手数料(21.9万円)+Web経由での紹介数(3.4万人)×平均紹介手数料(19.0万円)
2で参照したデータに加え、厚生労働省「ケアマネジメントに係る諸課題に関する検討会（第1回）参考資料」、当社の実施したアンケートにおける結果等を参照のうえ算定

リフォーム事業者紹介の市場規模

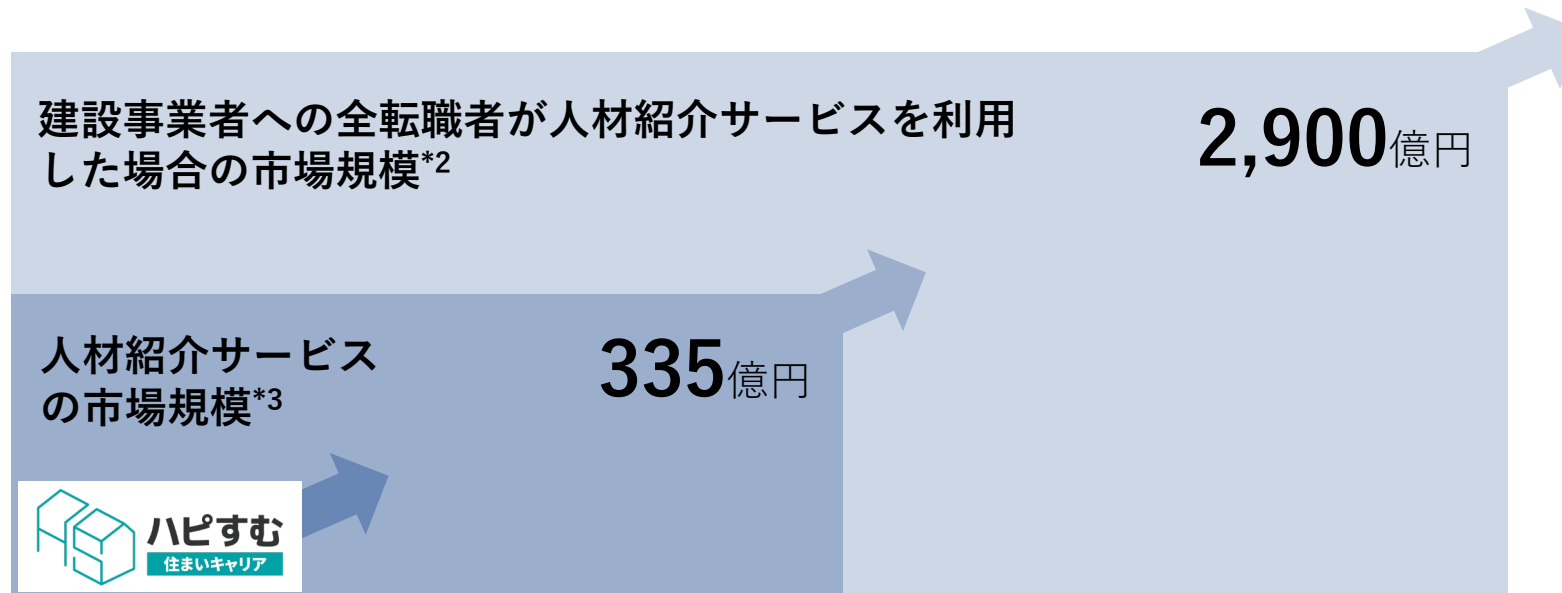
- 住宅の老朽化の進行や在宅ケアの拡大により、住宅リフォームの需要は今後も拡大見込み
- 需要拡大に伴い事業者の提供サービスも多様化しており、より利便性の高いWeb経由での相見積もりやプランの比較検討を通じたリフォーム事業者探しへのニーズの拡大余地は大きい



1. 住宅リフォーム市場規模(7.36兆円)×広告宣伝費率(5%)。矢野経済研究所「2024年版 住宅リフォーム市場の展望と戦略」を参照のうえ算定
 2. 住宅リフォーム事業者の顧客獲得予算のうち、10%が紹介サービスの利用になるとして算定

建設事業者向け人材紹介の市場規模

- 人手不足を背景に、紹介対象職種における人材紹介サービスの利用率（現状11%程度*1と想定）は今後も拡大見込み
- 市場自体の成長に加え、キャリア事業で培ったノウハウが活かせる領域であり、シェア拡大余地が大きい



1. 人材紹介経由での年間就職数(1.96万人) ÷ (従事者数(169万人) × 離職率(10.1%))
対象職種は建設業における管理職・技術職・事務職・営業職。総務省「労働力調査(2023年)」、厚生労働省「雇用動向調査(2023年)」、「令和4年度職業紹介事業報告書の集計結果」を参照のうえ算定
2. 従事者数(169万人) × 離職率(10.1%) × 平均年収(570万円) × 人材紹介手数料率(30%)
1で参照したデータに加え、厚生労働省「令和5年賃金構造基本統計調査」を参照のうえ算定
3. 人材紹介経由での年間就職数(1.96万人) × 平均年収(570万円) × 人材紹介手数料率(30%)

03 参考資料

ミッション・戦略

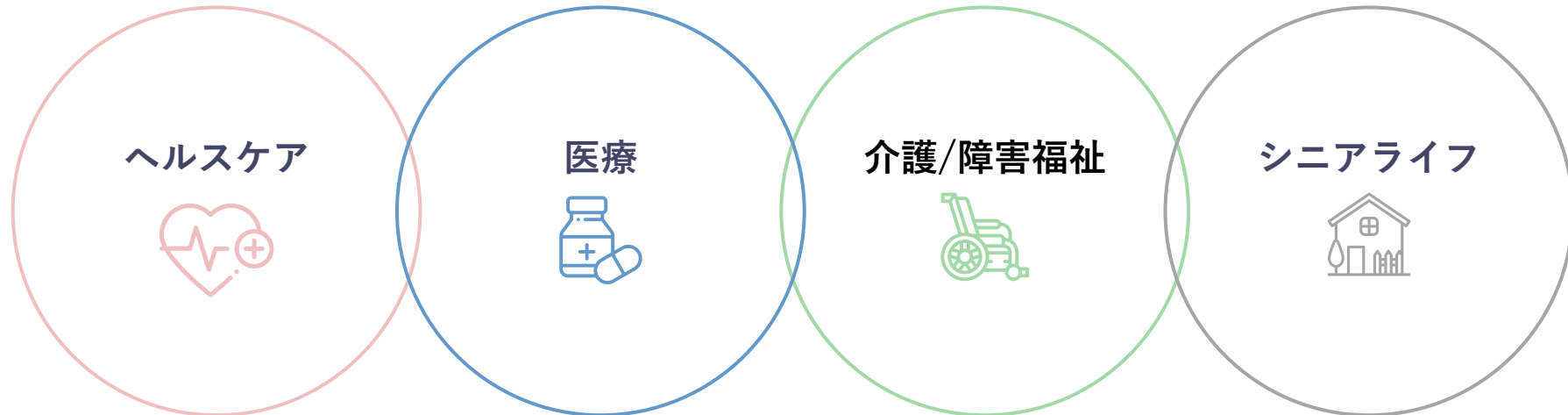
ミッション

グループミッション

高齢社会に適した情報インフラを構築することで
人々の生活の質を向上し、社会に貢献し続ける

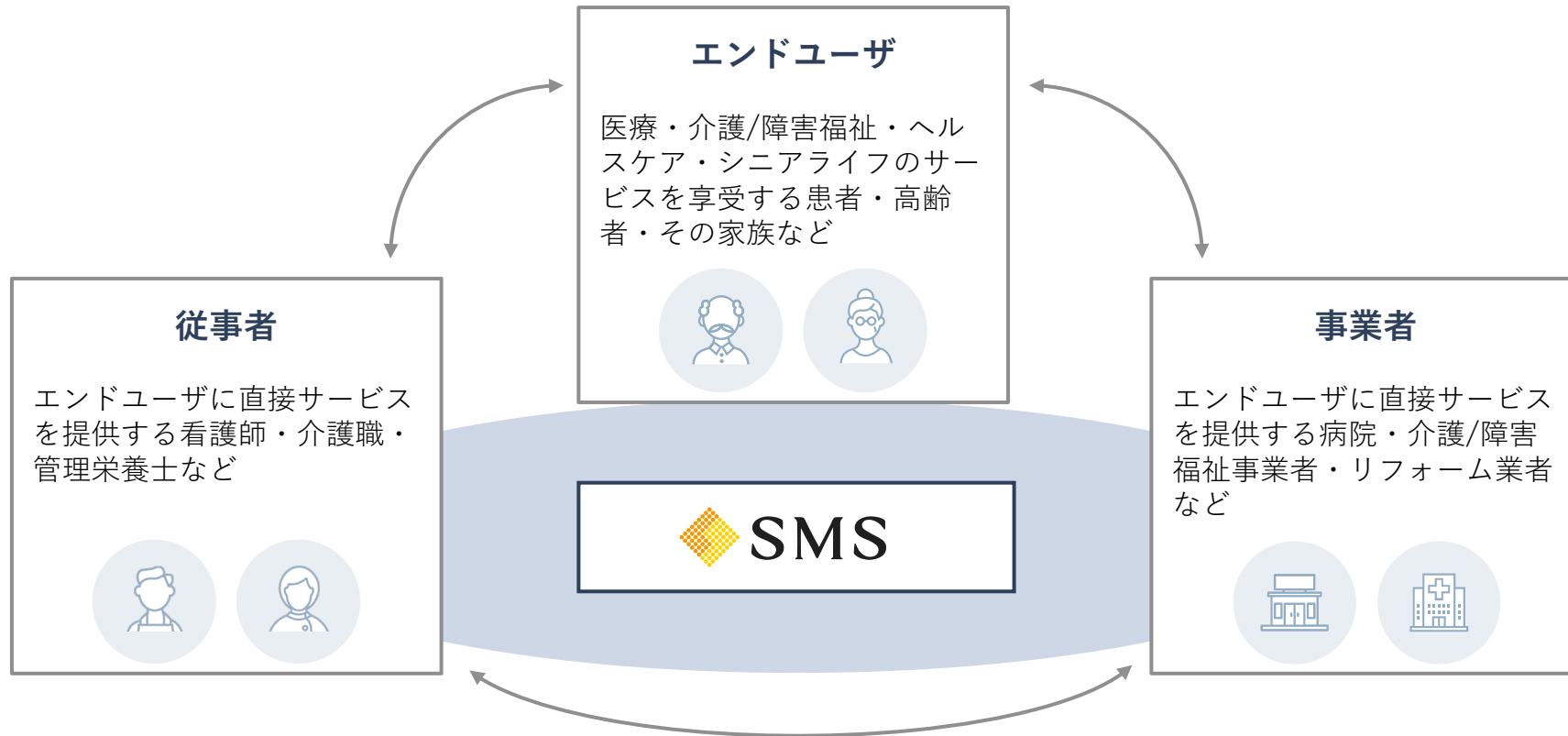
高齢社会

医療・介護/障害福祉・ヘルスケア・シニアライフを高齢社会における領域として定義







情報インフラ

患者・高齢者やその家族などの「エンドユーザ」、エンドユーザにサービスを提供する看護師や介護職などの「従事者」、病院や介護/障害福祉事業者などの「事業者」を価値提供先として捉え、これらの価値提供先をつなぐプラットフォームを情報インフラと定義



事業領域

- 高齢社会に求められる4つの領域と、3つの価値提供先を踏まえて、事業領域を設定
- それぞれの事業領域で事業を開発・育成していくことで情報インフラを構築

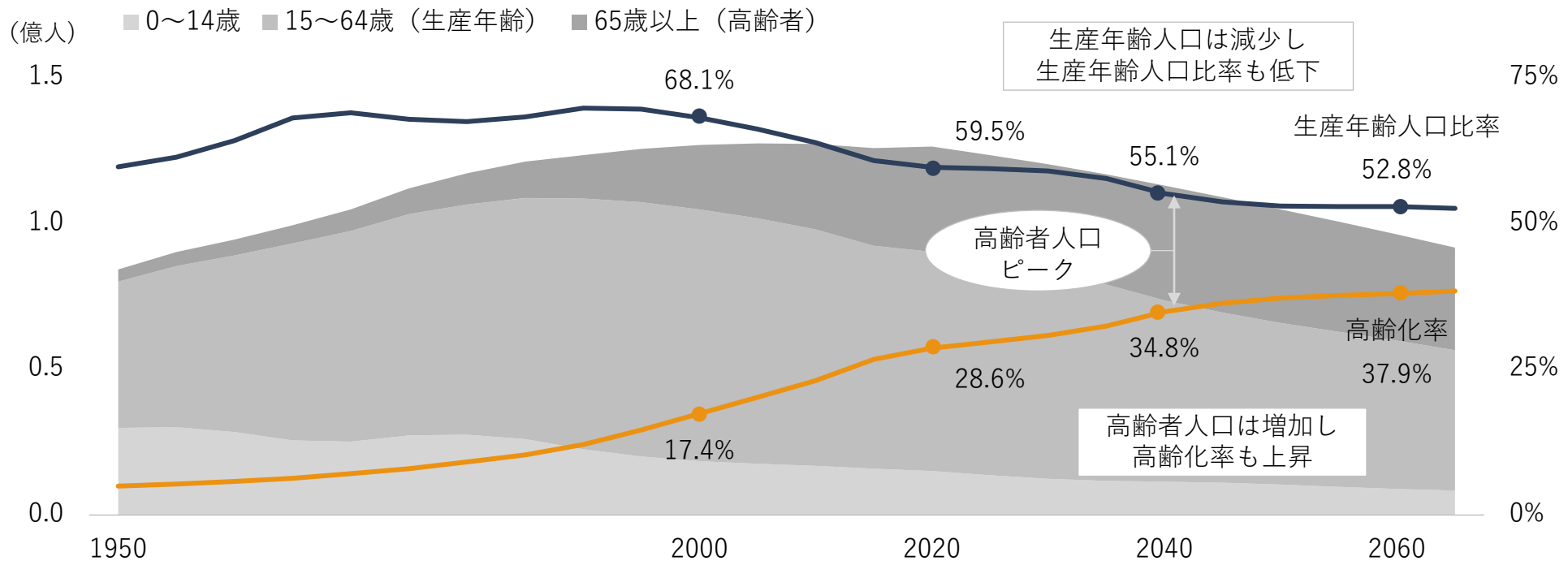
	ヘルスケア 	医療 	介護/障害福祉 	シニアライフ 
従事者 	<div data-bbox="1243 878 1694 1013" style="background-color: white; padding: 10px; display: inline-block;"> 事業領域 </div>			
事業者 				
エンドユーザ 				

高齢社会の社会課題とその解決に向けた取組み

未曾有の少子高齢化・人口減少時代が到来

- 日本では、急速な少子高齢化と人口減少が同時に進行
- 高齢者人口がピークに近づく2040年には、高齢化率は約35%に
- 生産年齢人口は減少を続け、人口構成比は2040年には55%近くにまで低下

日本の人口推移*1



1. 総務省「国勢調査」「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」

高齢社会が直面する「3つの課題」

- 少子高齢化・人口減少に伴い、高齢社会は3つの課題に直面
- 高齢社会における人々の生活の質向上のためには、これらの課題を解決することが必要

課題
1

質の高い医療・介護/障害福祉サービスの提供が困難に

課題
2

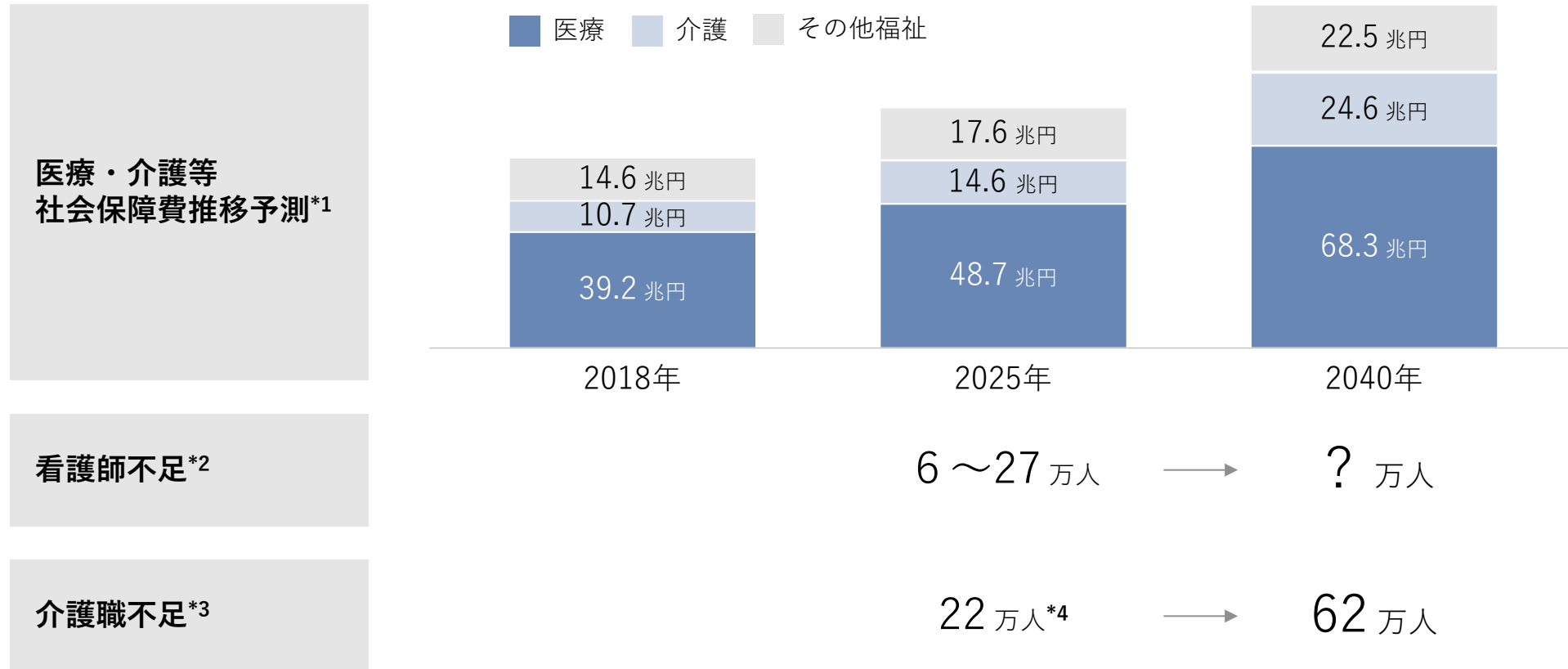
現役世代の負担がより深刻に

課題
3

高齢社会の生活にまつわる困りごとの解決が困難に

課題1. 質の高い医療・介護/障害福祉サービスの提供が困難に

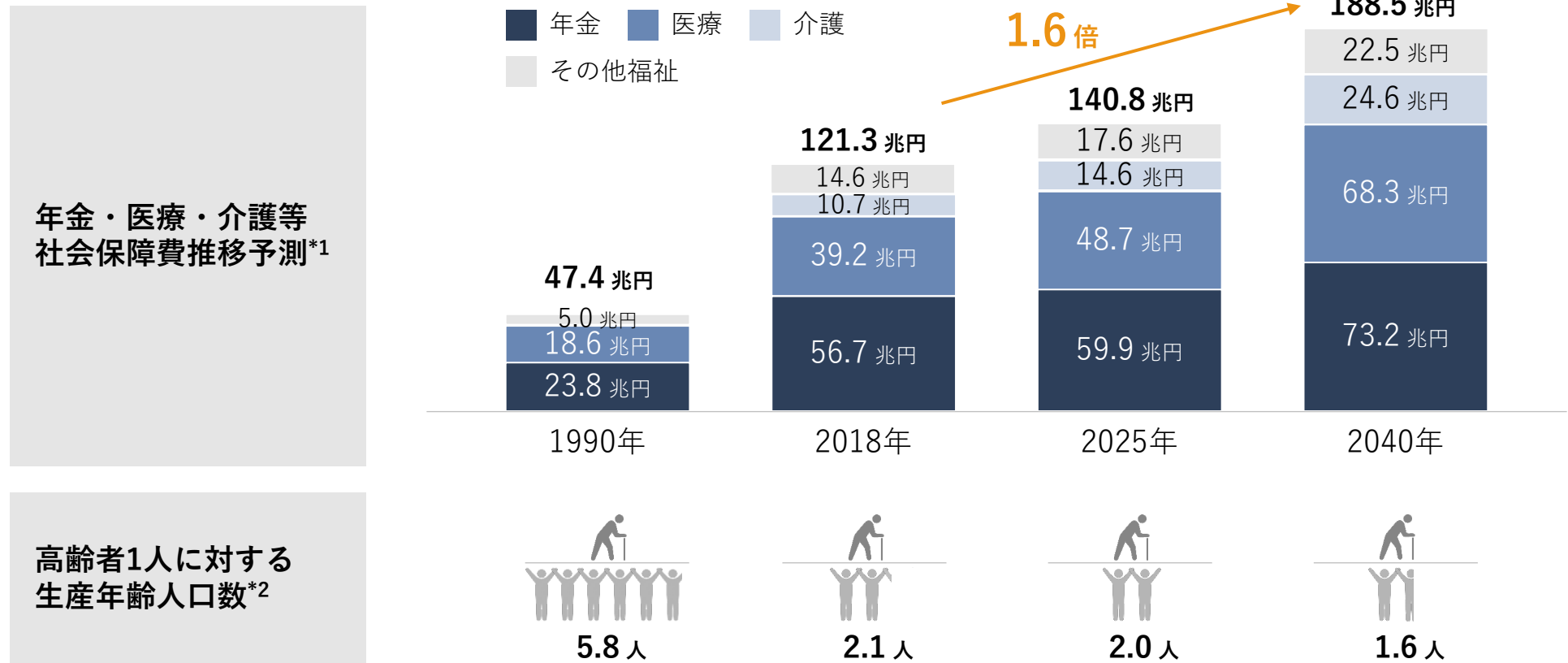
高齢化に伴い医療・介護/障害福祉の需要が増大する中、生産年齢人口の減少により、それを担う医療・介護従事者の不足が深刻化し、質の高い医療・介護/障害福祉サービスの提供が困難に



1. 内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来の見通し」
 2. 厚生労働省「医療従事者の需給に関する検討会 看護職員需給分科会」
 3. 厚生労働省「第9期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について」
 4. 2026年時点の不足数

課題2. 現役世代の負担がより深刻に

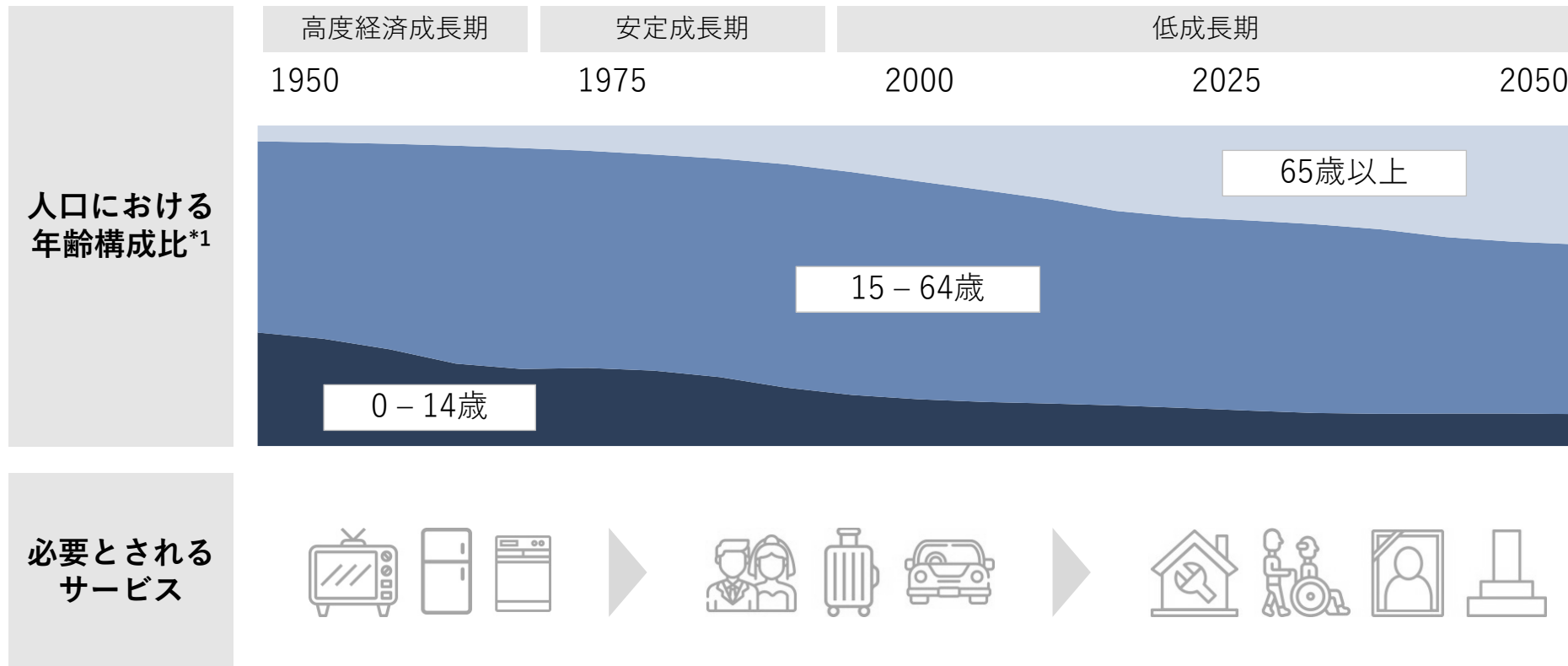
高齢化に伴い年金・医療・介護等の社会保障費が増大する中、生産年齢人口の減少に伴う支え手不足により、現役世代の負担が深刻に



1. 厚生労働省「社会保障給付費の推移」、内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来の見通し」
 2. 総務省「国勢調査」「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」をもとに当社作成

課題3. 高齢社会の生活にまつわる困りごとの解決が困難に

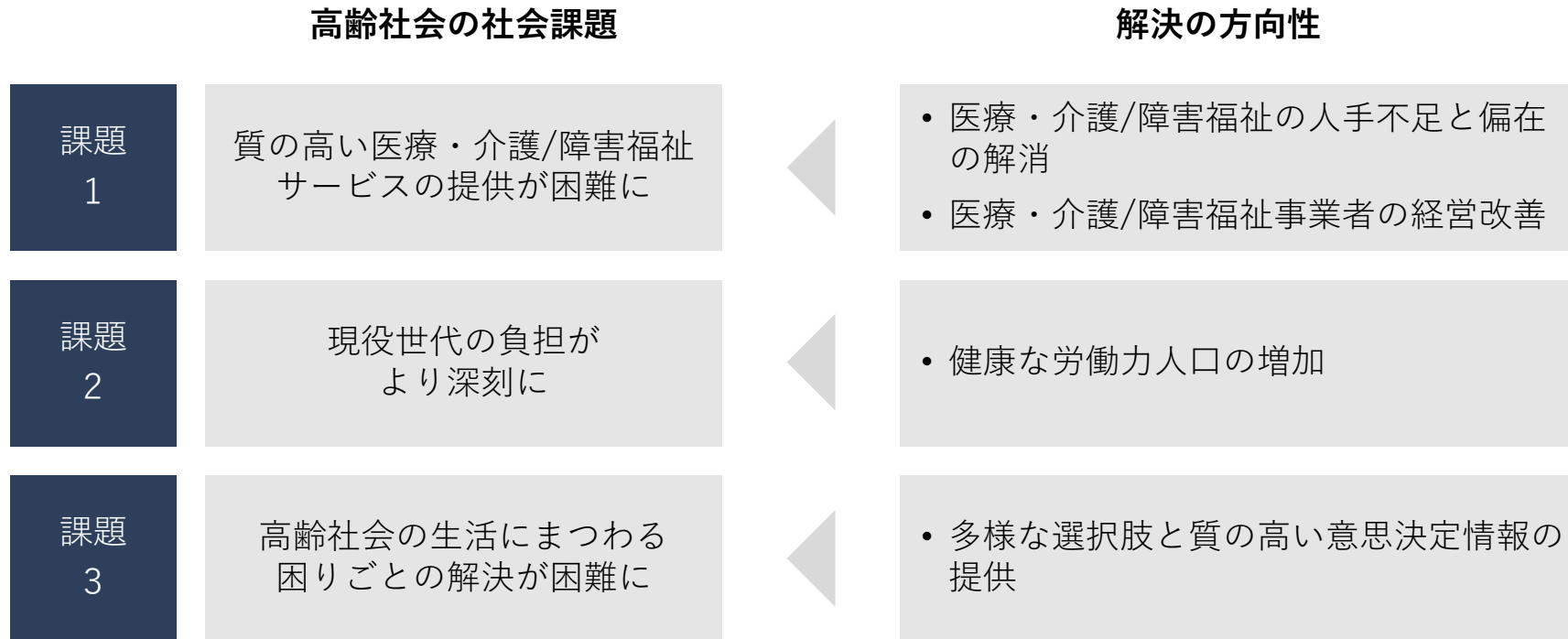
- 高齢化に伴い社会で必要とされるサービスが変化し需要が拡大する一方、高齢社会の生活にまつわる情報は質・量ともに不足しており、また、整理された形で提供されていない
- 加えて、労働力不足により、高齢社会で求められるサービス供給そのものが不足し、高齢者やその家族が困りごとを解決することが困難に



1. 総務省「国勢調査」「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」








社会課題に対する解決の方向性

高齢社会が直面する3つの課題に対し、具体的な解決の方向性を定め、情報インフラを構築することで社会課題の解決に貢献



戦略的事業領域

キャリア事業、介護・障害福祉事業者事業、ヘルスケア事業、シニアライフ事業を戦略的事業領域とし、各領域において事業を通じて戦略的に取り組むことで高齢社会の3つの課題の解決を目指す

	ヘルスケア 	医療 	介護/障害福祉 	シニアライフ 
従事者 	課題2 ヘルスケア 事業領域	課題1 キャリア 事業領域		課題3 シニアライフ 事業領域
事業者 		課題1 介護・障害福祉 事業者 事業領域		
エンドユーザ 				

グループミッションの実現

高齢社会に適した情報インフラを構築し、エンドユーザへの直接的な価値提供と、従事者・事業者を通じた間接的な価値提供により、高齢社会に生きる人々の生活の質の向上に貢献



成長の軌跡

事業拠点

- 2003年に日本で創業し、2015年のMIMSグループ買収を機に海外展開を加速
- 日本及びAPAC（アジア・パシフィック地域）を中心に18の国・地域で事業を展開



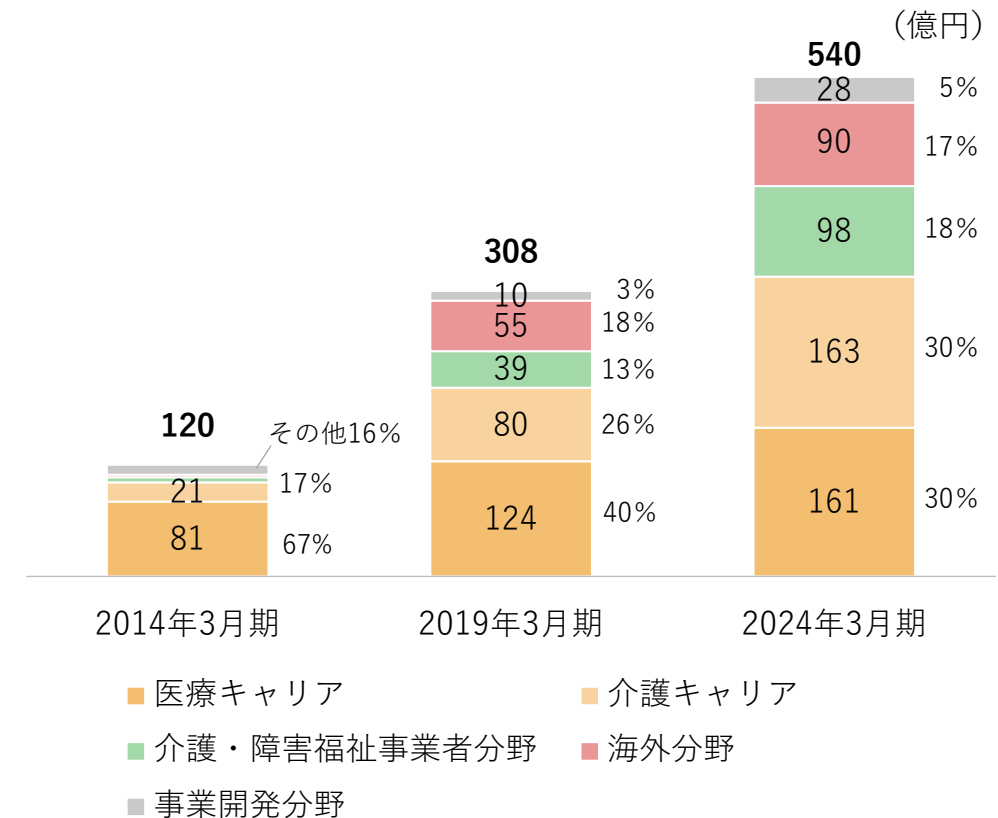
事業ポートフォリオ

- ・ 創業以来、医療キャリアが成長を牽引
- ・ 介護キャリア・カイポケ・海外事業が更なる成長の基盤として確立

事業分野

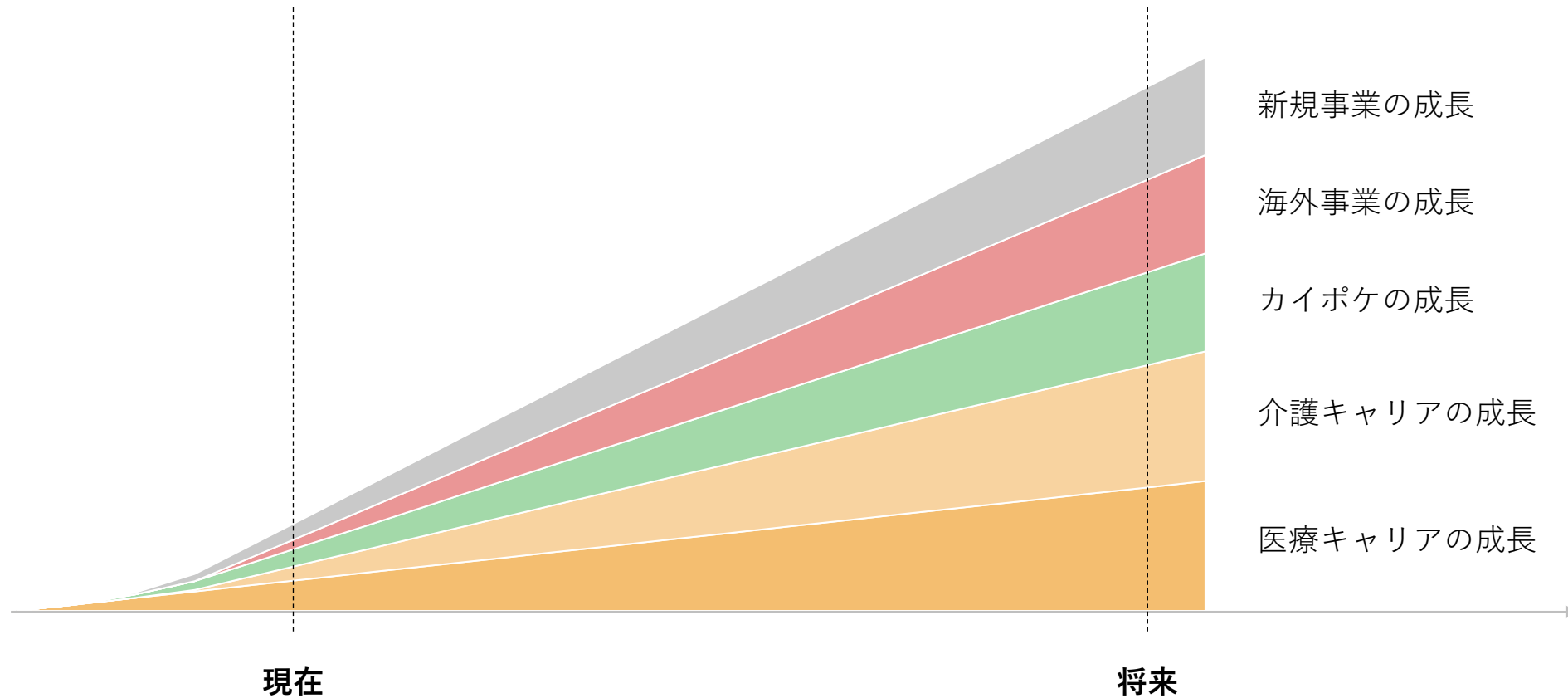
- **キャリア分野 – 医療キャリア**
 - ・ 医療系職種向けキャリアサービス
- **キャリア分野 – 介護キャリア**
 - ・ 介護/障害福祉系職種向けキャリアサービス
- **介護・障害福祉事業者分野（カイポケ）**
 - ・ 介護/障害福祉事業者向け経営支援プラットフォーム
- **海外分野**
 - ・ 医療関連事業者マーケティング支援
 - ・ クリニカルディシジョンサポート
 - ・ 展開国内・クロスボーダーでの医療系人材紹介
- **事業開発分野**
 - ・ ヘルスケアとシニアライフを中心に新規事業を開発・育成

売上構成の推移



成長シナリオ

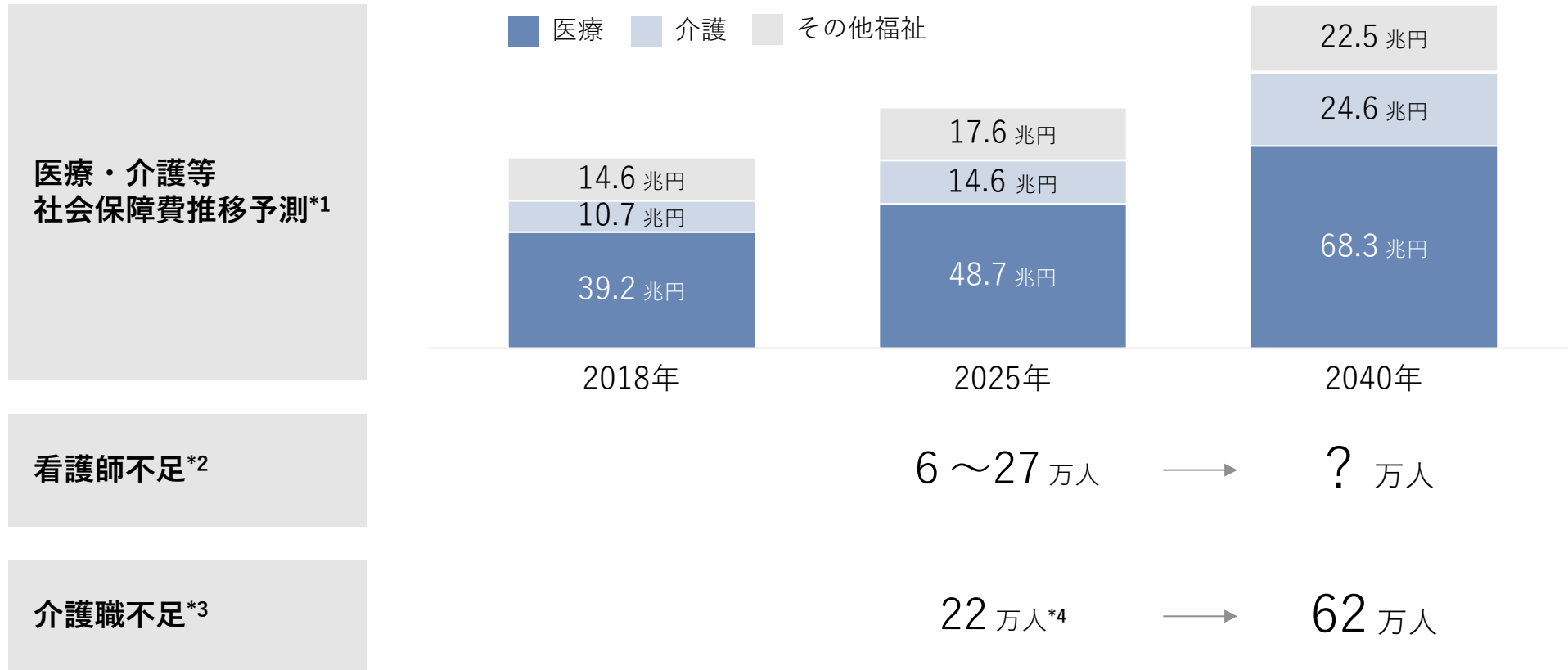
- ・キャリア事業の継続的な成長に加え、カイポケ及び海外事業が成長を加速
- ・ヘルスケア・シニアライフを中心とした新規事業の開発・育成により、更なる成長を実現



キャリア分野の戦略

課題1. 質の高い医療・介護/障害福祉サービスの提供が困難に（再掲）








高齢化に伴い医療・介護/障害福祉の需要が増大する中、生産年齢人口の減少により、それを担う医療・介護従事者の不足が深刻化し、質の高い医療・介護/障害福祉サービスの提供が困難に



1. 内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来の見通し」
 2. 厚生労働省「医療従事者の需給に関する検討会 看護職員需給分科会」
 3. 厚生労働省「第9期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について」
 4. 2026年時点の不足数

キャリア事業領域における社会課題解決の方向性

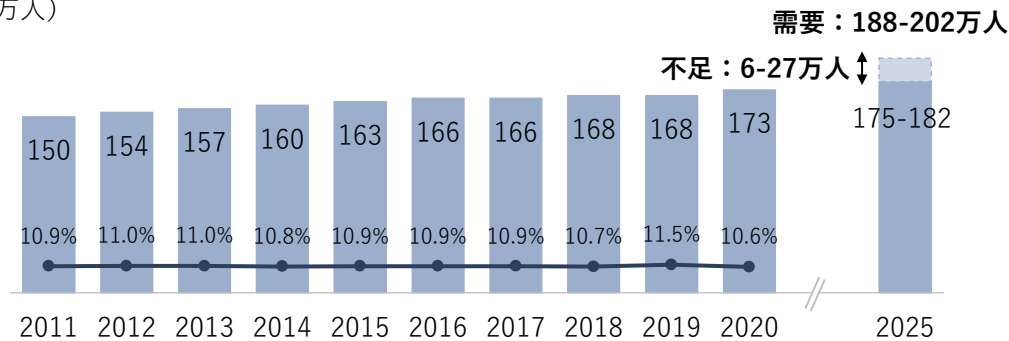
「質の高い医療・介護/障害福祉サービスの提供が困難に」という社会課題に対し、医療・介護/障害福祉従事者と事業者の最適なマッチングを通じて、「医療・介護/障害福祉の人手不足と偏在を解消」し、社会課題の解決に貢献

	ヘルスケア 	医療 	介護/障害福祉 	シニアライフ 
従事者 		課題1 キャリア事業領域	課題1	
事業者 	課題2 ヘルスケア事業領域			介護・障害福祉事業者事業領域
エンドユーザ 		<p>高齢社会の社会課題： 質の高い医療・介護/障害福祉サービスの提供が困難に</p> <p>解決の方向性： 医療・介護/障害福祉の人手不足と偏在の解消</p>		

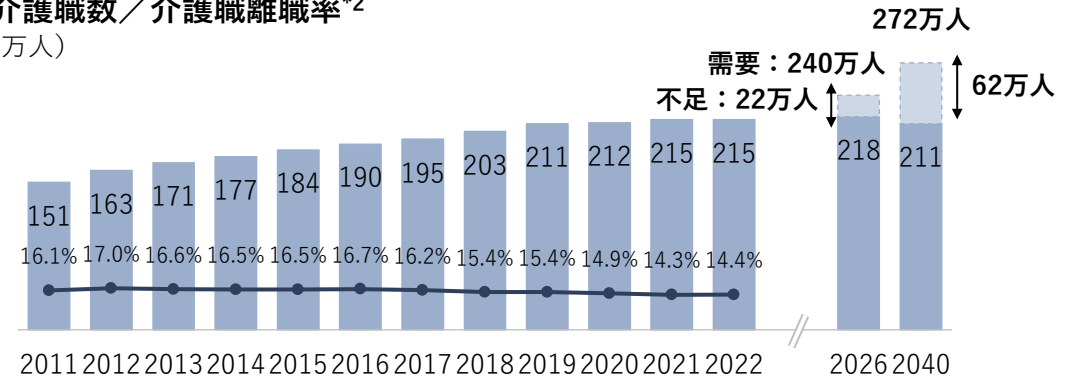
医療・介護/障害福祉における人手不足

- ・ 看護師、介護職ともに就業者数は増加するも、人手不足は引き続き深刻
- ・ 特に人手不足が顕著な介護職については、2040年には需要に対し62万人が不足する見込み

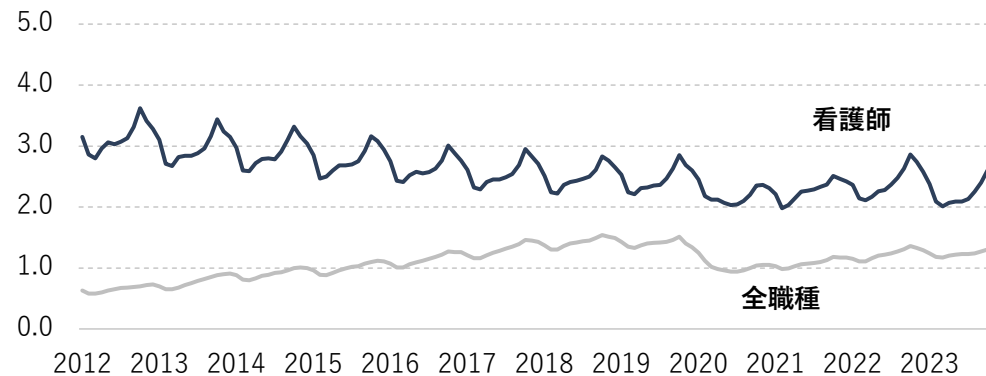
看護師数/看護師離職率*1
(万人)



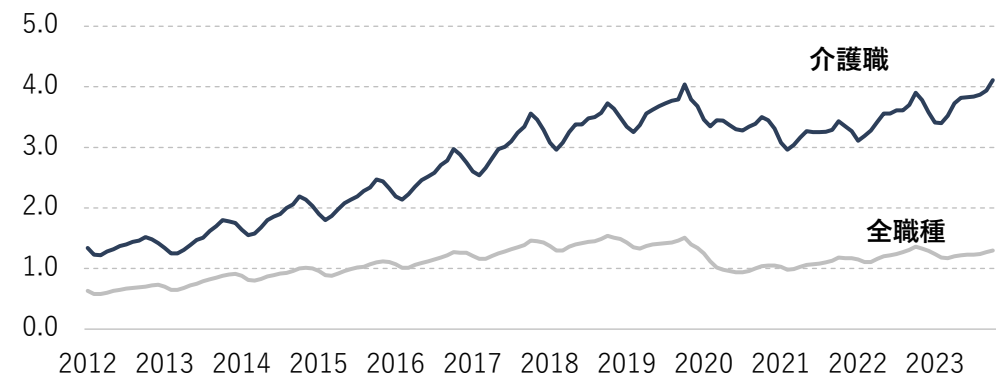
介護職数/介護職離職率*2
(万人)



有効求人倍率*3



有効求人倍率*3



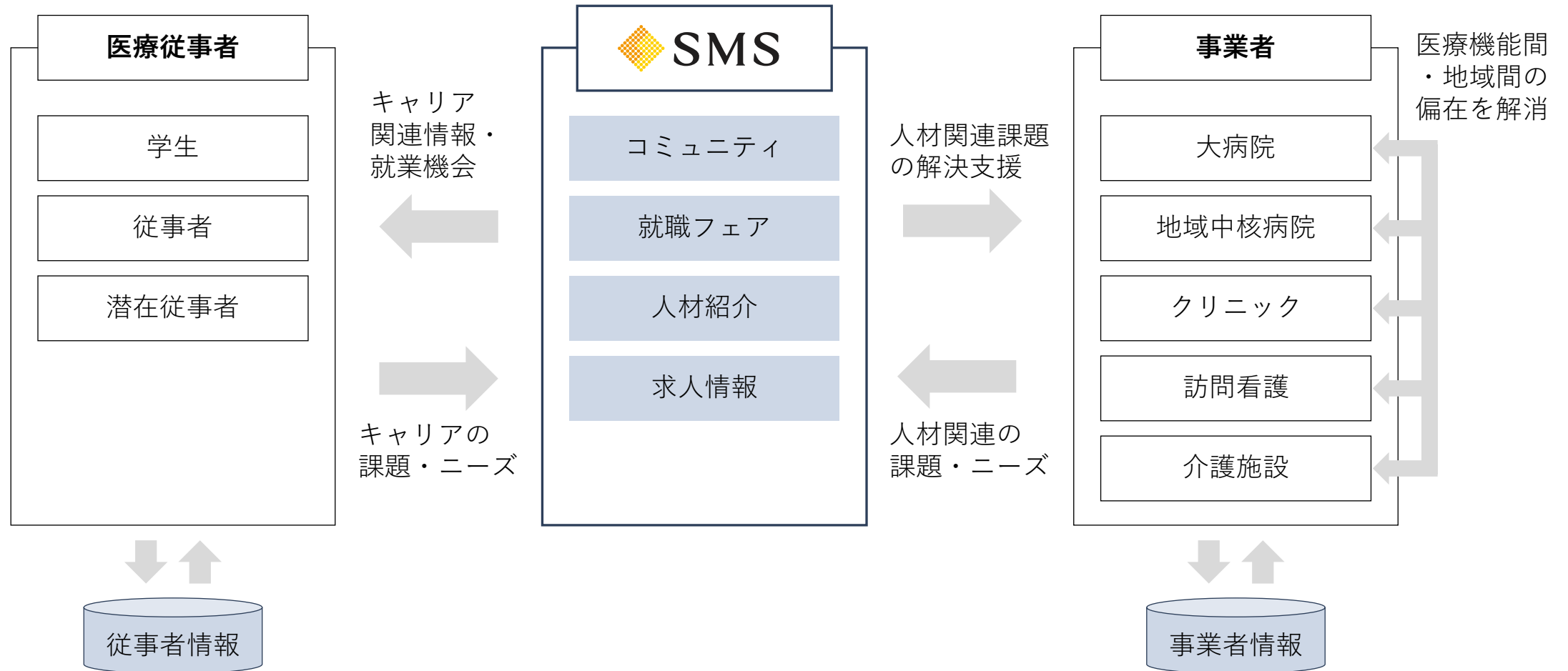
1. 看護師数/看護師離職率：日本看護協会「看護統計資料」、看護師数（2025年予測値）：厚生労働省「医療従事者の需給に関する検討会 看護職員需給分科会」
 2. 介護職数：厚生労働省「第9期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について」、介護職離職率：介護労働安定センター「介護労働実態調査」
 3. 厚生労働省「一般職業紹介状況(職業安定業務統計)」

キャリア事業領域のミッション

医療・介護/障害福祉従事者の不足と偏在を解消し、
質の高い医療・介護/障害福祉サービスの継続提供に貢献する

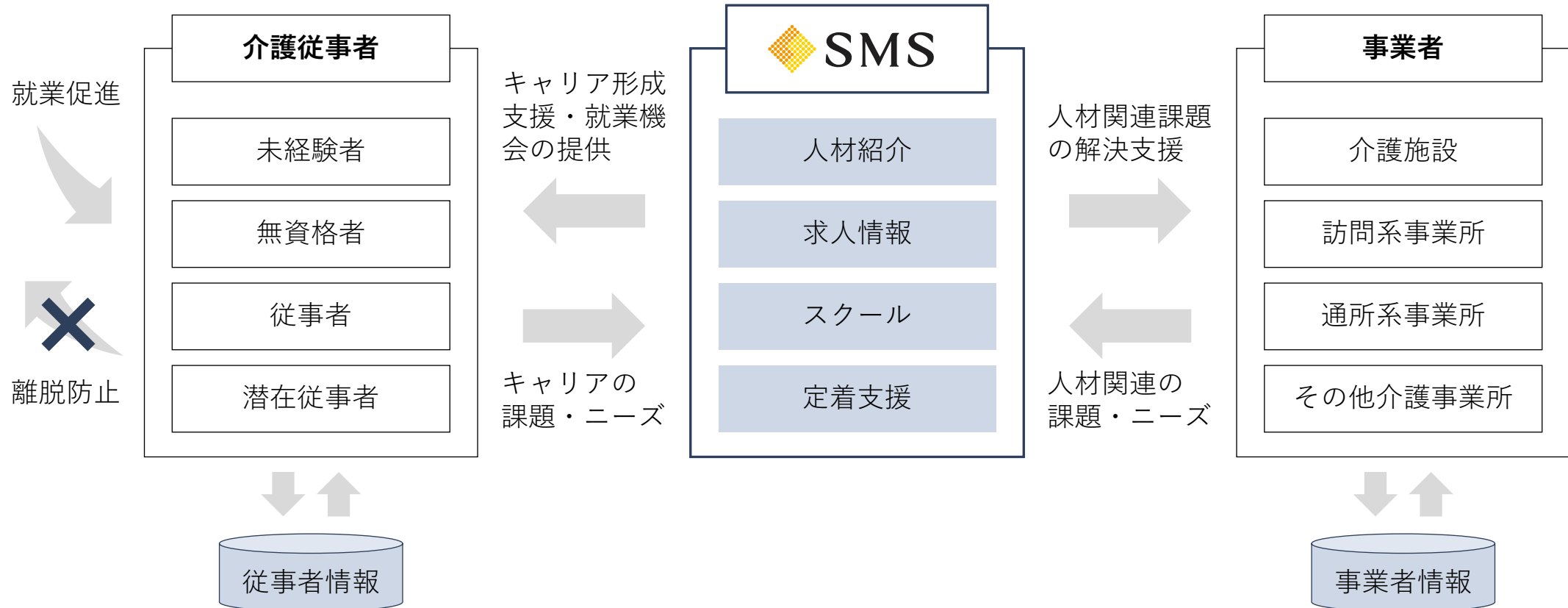
医療キャリアの戦略

従事者の職業人生の全期間を通じ、就職・転職・復職支援、スキル・キャリアアップ情報の提供など、従事者が理想のキャリアを歩むための支援を行うとともに、必要とされる医療機能・地域の事業者への最適なマッチングを促進



介護キャリアの戦略

- 資格取得スクールを通じて未経験者の資格取得を支援し、良い事業者への就業をサポートすることで、業界外からの新規就業を促進
- 採用や労働環境の改善などの事業者の人材関連課題の解決支援を通じてより良い職場環境を実現するとともに、従事者との最適なマッチングにより業界からの離脱も防止

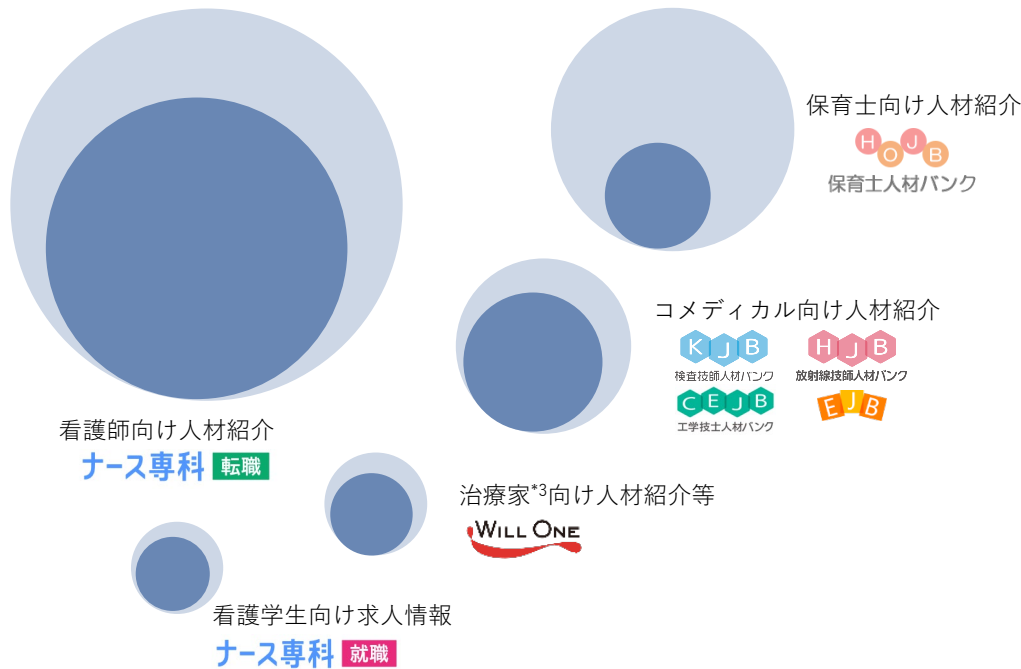


成長シナリオ

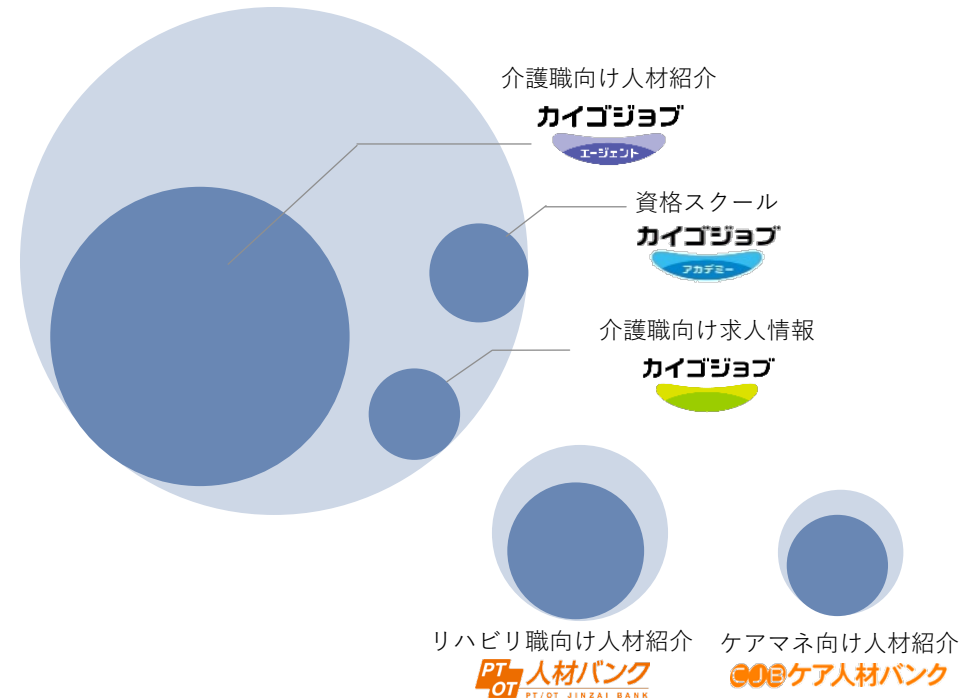
- キャリア分野全体で大きな成長余地
- 看護師人材紹介等の既存のNo.1サービスの更なるシェア拡大に加え、人手不足の深刻な介護職向けサービスや、保育士等の新規職種向けサービスが成長を牽引

医療キャリアの売上規模：161億円*1*2

●：2024年3月期売上 ●：将来の売上イメージ



介護キャリアの売上規模：163億円*2

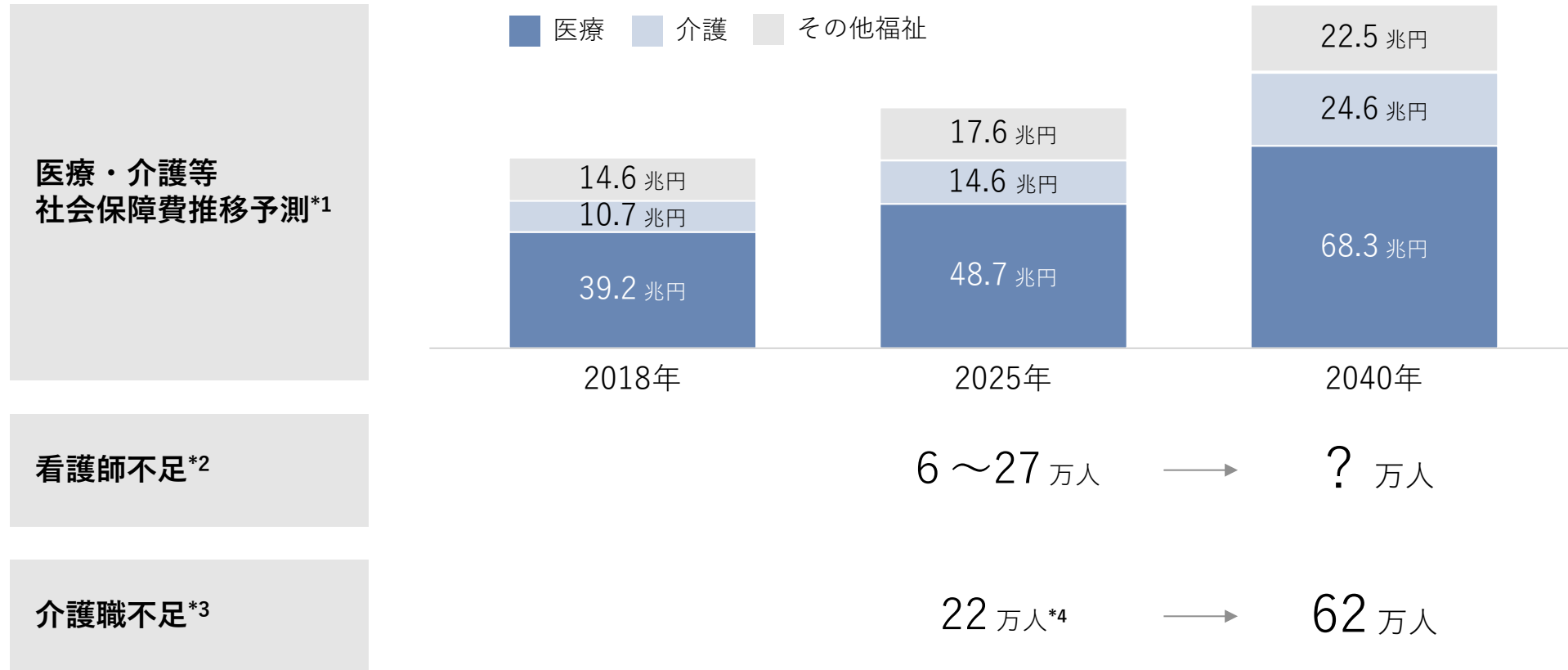


1. 医師・薬剤師向けサービスは、持分法適用関連会社であるエムスリーキャリア社を通して提供（当社49%、エムスリー社51%出資）
 2. 2024年3月期売上高
 3. 柔道整復師、あん摩マッサージ師、はり師、きゅう師のこと

介護・障害福祉事業者分野（カイポケ）の戦略

課題1. 質の高い医療・介護/障害福祉サービスの提供が困難に（再掲）








高齢化に伴い医療・介護/障害福祉の需要が増大する中、生産年齢人口の減少により、それを担う医療・介護従事者の不足が深刻化し、質の高い医療・介護/障害福祉サービスの提供が困難に



1. 内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来の見通し」
2. 厚生労働省「医療従事者の需給に関する検討会 看護職員需給分科会」
3. 厚生労働省「第9期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について」
4. 2026年時点の不足数

介護・障害福祉事業者事業領域における社会課題解決の方向性

「質の高い介護/障害福祉サービスの提供が困難に」という社会課題に対し、経営支援プラットフォーム「カイポケ」の提供により、「介護/障害福祉事業者の経営を改善」し、社会課題の解決に貢献

	ヘルスケア 	医療 	介護/障害福祉 	シニアライフ 
従事者 		課題1 キャリア事業領域	課題1	
事業者 	課題2 ヘルスケア事業領域		課題1 介護・障害福祉事業者事業領域	課題3 シニアライフ事業領域
エンドユーザ 				

高齢社会の社会課題：
 質の高い介護/障害福祉サービスの提供が困難に
解決の方向性：
 介護/障害福祉事業者の経営改善

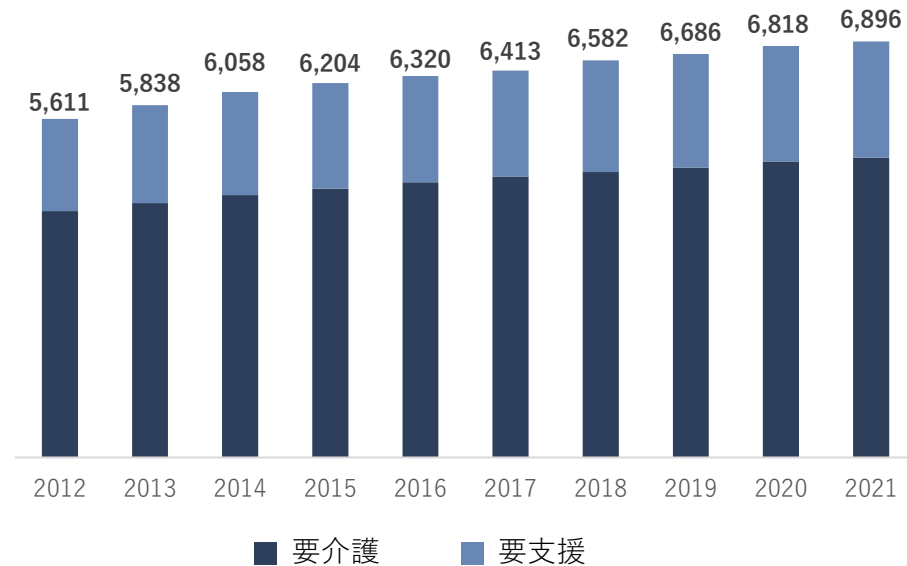
介護事業者を取り巻く状況

高齢化に伴う介護を必要とする人の増加を背景に、介護事業者は継続して増加し、その数は約26万事業所にのぼる

要介護・要支援認定者数*1

(千人)

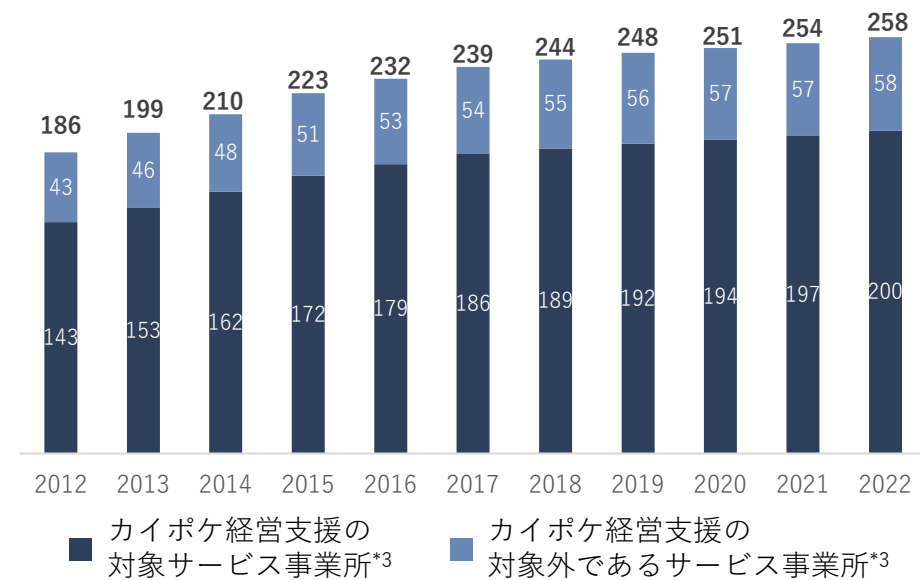
年平均増加率：2.3%



介護事業所数*2

(千事業所)

年平均増加率：3.3%

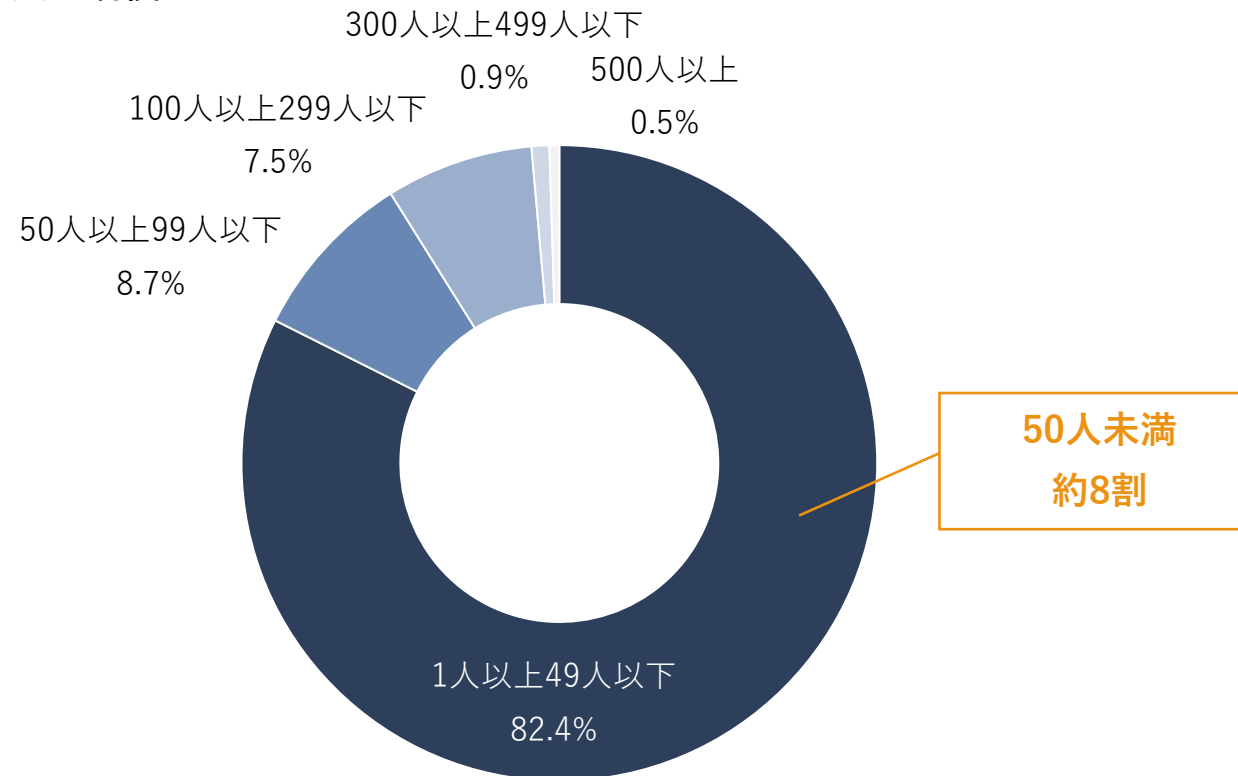


1. 厚生労働省「介護保険事業状況報告」
 2. 厚生労働省「介護給付費等実態統計報告（各年3月）」をもとに当社作成
 3. カイポケ経営支援の対象は、居宅介護支援、訪問介護、通所介護、訪問看護、通所リハ等の在宅系の事業所であり、グループホーム、ショートステイ、特定施設、小規模多機能等の施設系サービスには対応していない

介護事業者を取り巻く状況

- 介護事業者のうち、約8割が従業員50人未満の小規模法人
- 書類作成などの間接業務の多さ、人手不足、購買力の弱さ、資金繰り難等の業務・経営上の問題があり、本来注力すべき高齢者ケアへの集中が困難

介護事業法人の規模*1

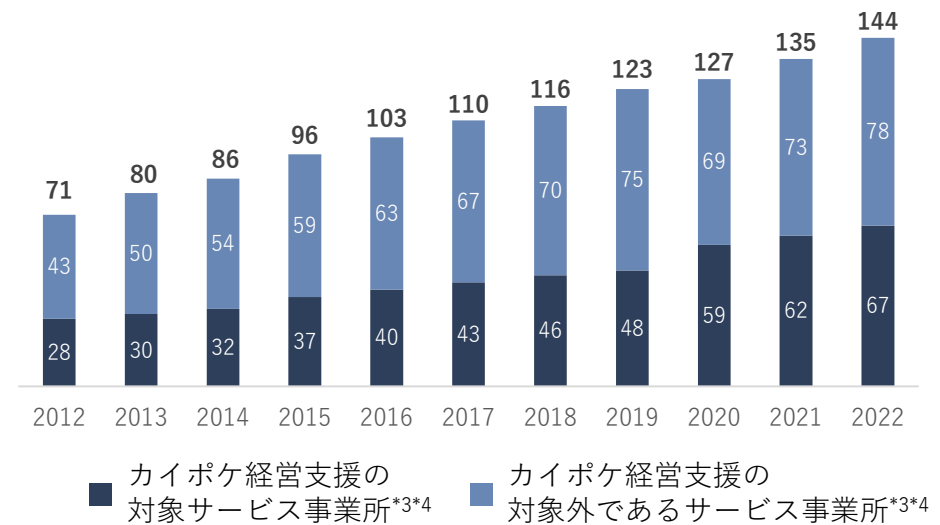
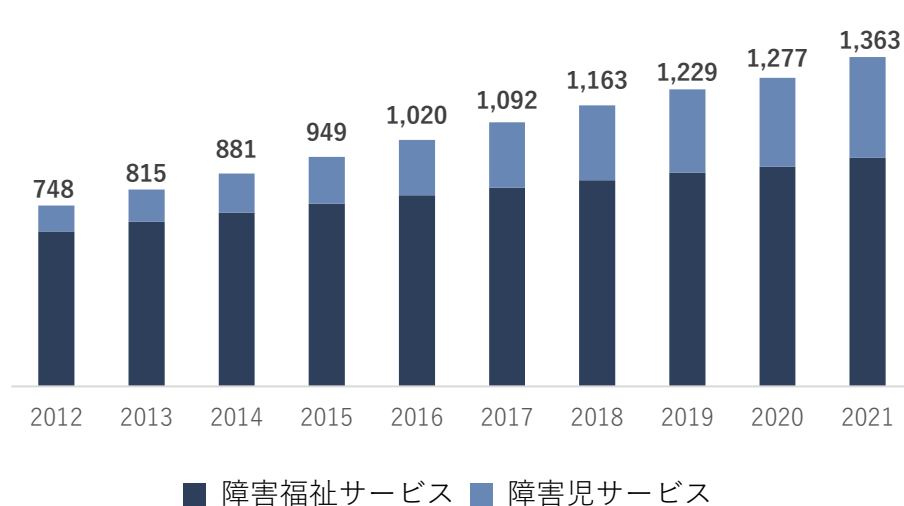


障害福祉サービスの市場環境

障害への理解の深まり・診断のハードルの変化等により、障害福祉サービスの利用者数は増加傾向にあり、障害福祉サービスを提供する事業所数も継続して増加している

障害福祉サービスと障害児サービスの利用者数（1ヶ月平均）*1 (千人)
年平均増加率：6.9%

障害福祉サービス事業所数*2 (千事業所)
年平均増加率：7.3%



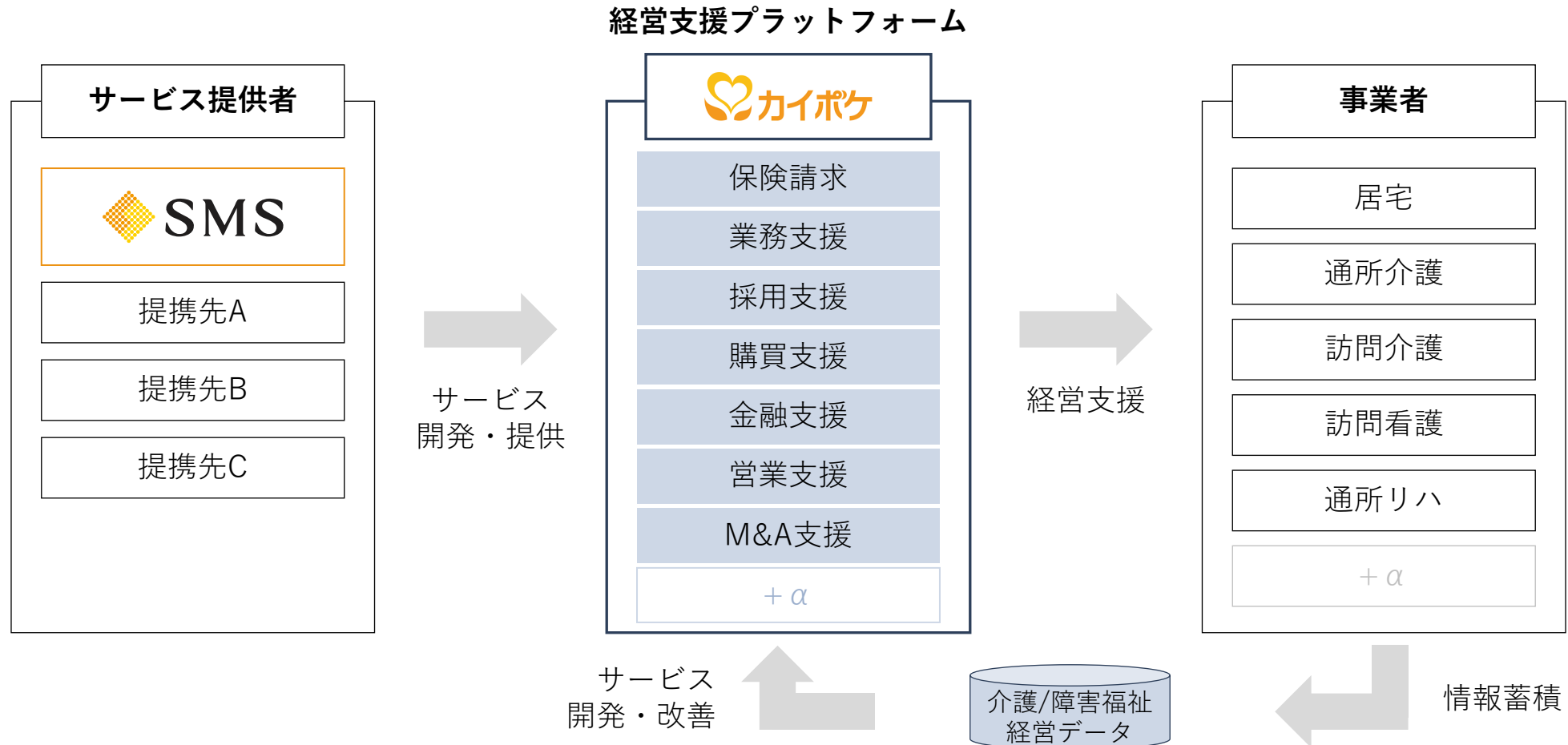
- 厚生労働省「障害福祉 統計情報 障害福祉サービス等の利用状況について」
- 厚生労働省「障害福祉 統計情報 障害福祉サービス等の利用状況について」「障害福祉分野の最近の動向」をもとに当社作成
- カイクケ経営支援の対象は、児童発達支援、放課後等デイサービス、居宅介護、重度訪問介護、同行援護、行動援護
集客支援サービスの対象である就労移行支援、就労継続支援（A型/B型）については、対象外として集計
- カイクケ経営支援の対象である同行援護、行動援護について、個別の事業所数が2019年度以前は不明のため、2019年までは対象外、2020年より対象としてカウント

介護・障害福祉事業者事業領域のミッション

介護/障害福祉事業者の経営改善とサービス品質向上により
質の高い介護/障害福祉サービスの継続提供に貢献する

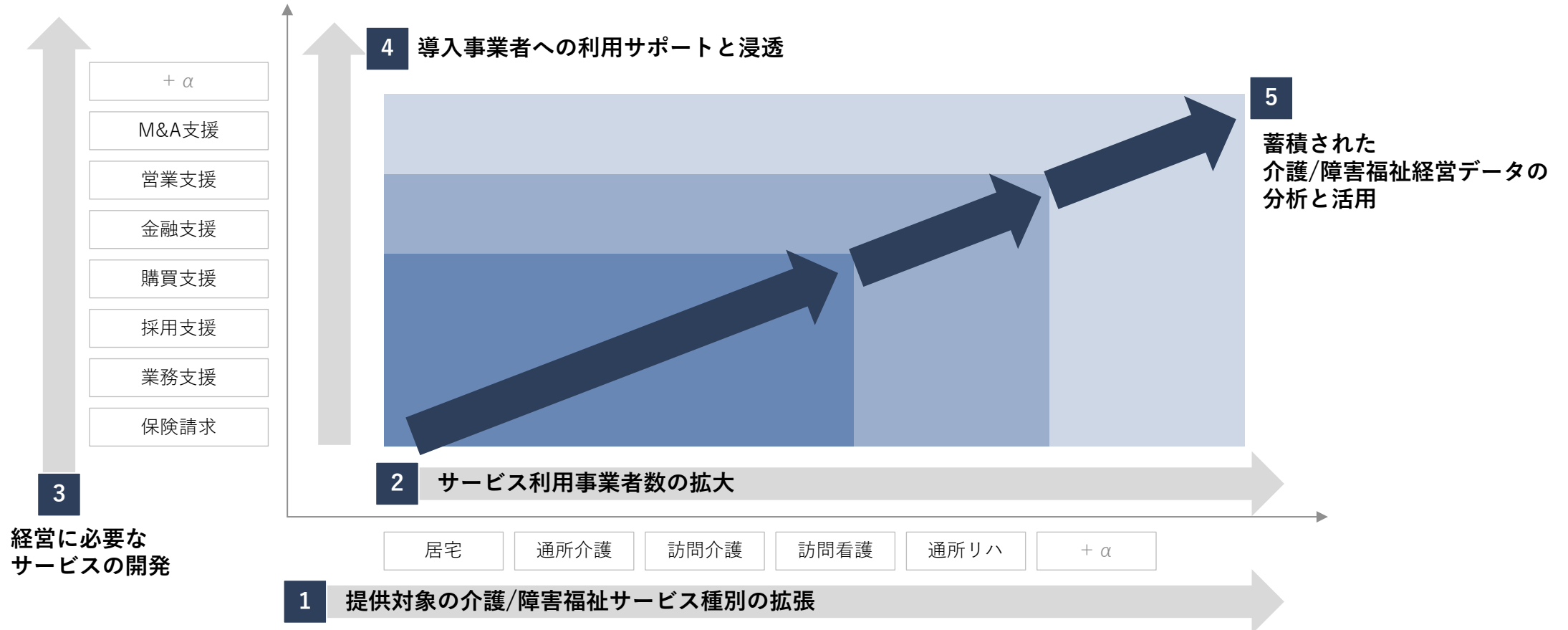
経営支援プラットフォーム

- ・ 介護/障害福祉事業者の経営をワンストップで支援する、サブスクリプション型のクラウドサービス
- ・ 事業所の運営に不可欠な保険請求の機能に加え、業務・採用・購買・金融・営業・M&Aなどを支援する40以上のサービスを提供



カイボケの戦略

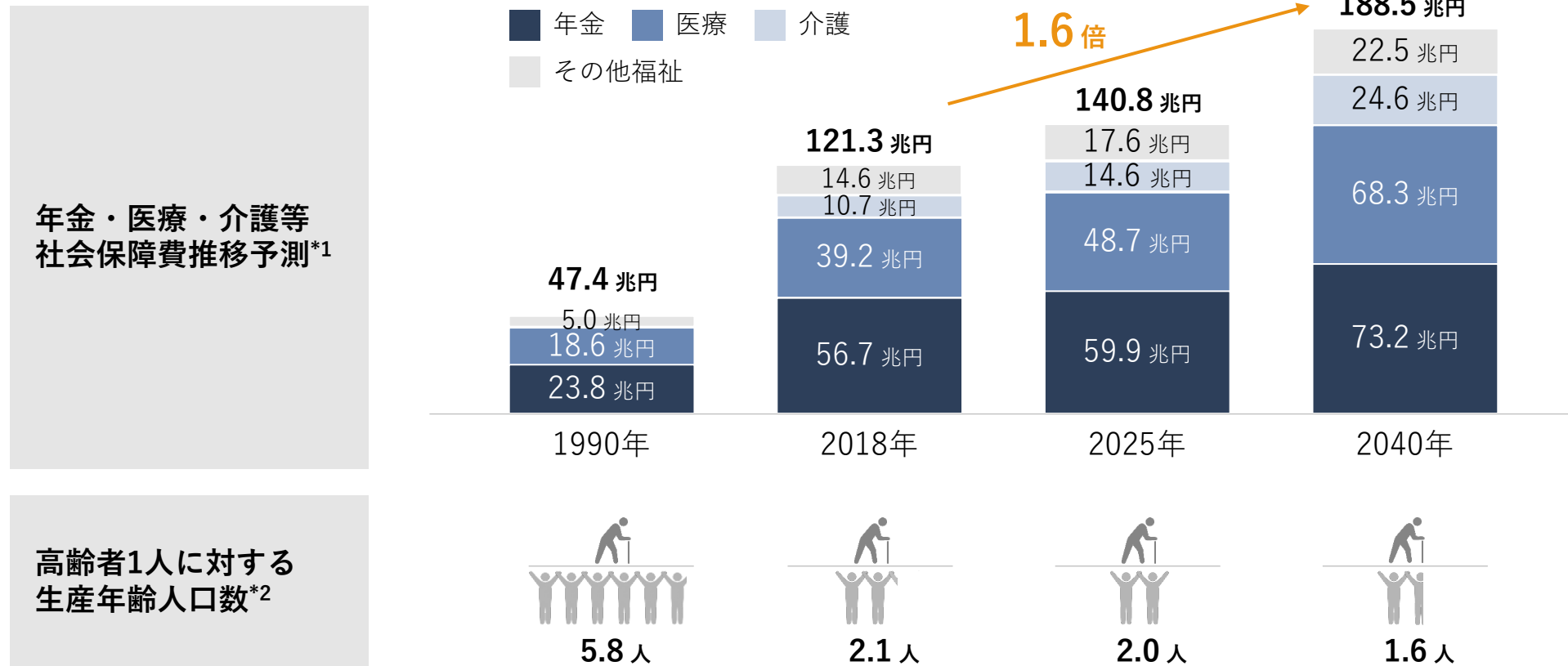
(1)提供対象の介護/障害福祉サービス種別の拡張、(2)サービス利用事業者数の拡大、(3)経営に必要なサービスの開発と(4)利用促進、(5)蓄積された介護/障害福祉経営データの分析・活用により、経営支援プラットフォームとしての提供価値を最大化



事業開発分野（ヘルスケア事業領域）の戦略

課題2. 現役世代の負担がより深刻に（再掲）








高齢化に伴い年金・医療・介護等の社会保障費が増大する中、生産年齢人口の減少に伴う支え手不足により、現役世代の負担が深刻に



1. 厚生労働省「社会保障給付費の推移」、内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来の見通し」
 2. 総務省「国勢調査」「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」をもとに当社作成

ヘルスケア事業領域における社会課題解決の方向性

「現役世代の負担がより深刻に」という社会課題に対し、企業の健康経営を支援するプラットフォームの提供により、「健康な労働力人口の増加」に寄与し、社会課題の解決に貢献

	ヘルスケア 	医療 	介護/障害福祉 	シニアライフ 
従事者 	課題 2 ヘルスケア事業領域	課題 1 キャリア事業領域	課題 1	
事業者 			課題 1 介護・障害福祉事業者事業領域	課題 3 シニアライフ事業領域
エンドユーザ 				

高齢社会の社会課題：
現役世代の負担がより深刻に
解決の方向性：
健康な労働力人口の増加

生活習慣病とメンタル不調が招くQOL^{*1}と労働生産性の低下

- 現役世代の中には、糖尿病などの重篤な病等に進行することも多い生活習慣病の患者やその予備軍が多く存在し、過労やストレスに起因したメンタル不調も近年大幅に増加
- 国は、企業が従業員とその家族の健康増進に取り組む「健康経営」の普及促進に向けた政策を積極的に推進

フィジカル不調

生活習慣病の発症リスクあり

特定保健指導対象者数^{*2}

約 **512** 万人

生活習慣病

糖尿病患者数^{*3}

約 **579** 万人

高血圧性疾患患者数^{*3}

約 **1,511** 万人

メンタル不調

気分障害患者数^{*3}

約 **172** 万人

1. 生活の質

2. 厚生労働省「2022年度特定健康診査・特定保健指導の実施状況」、対象者は40~74歳

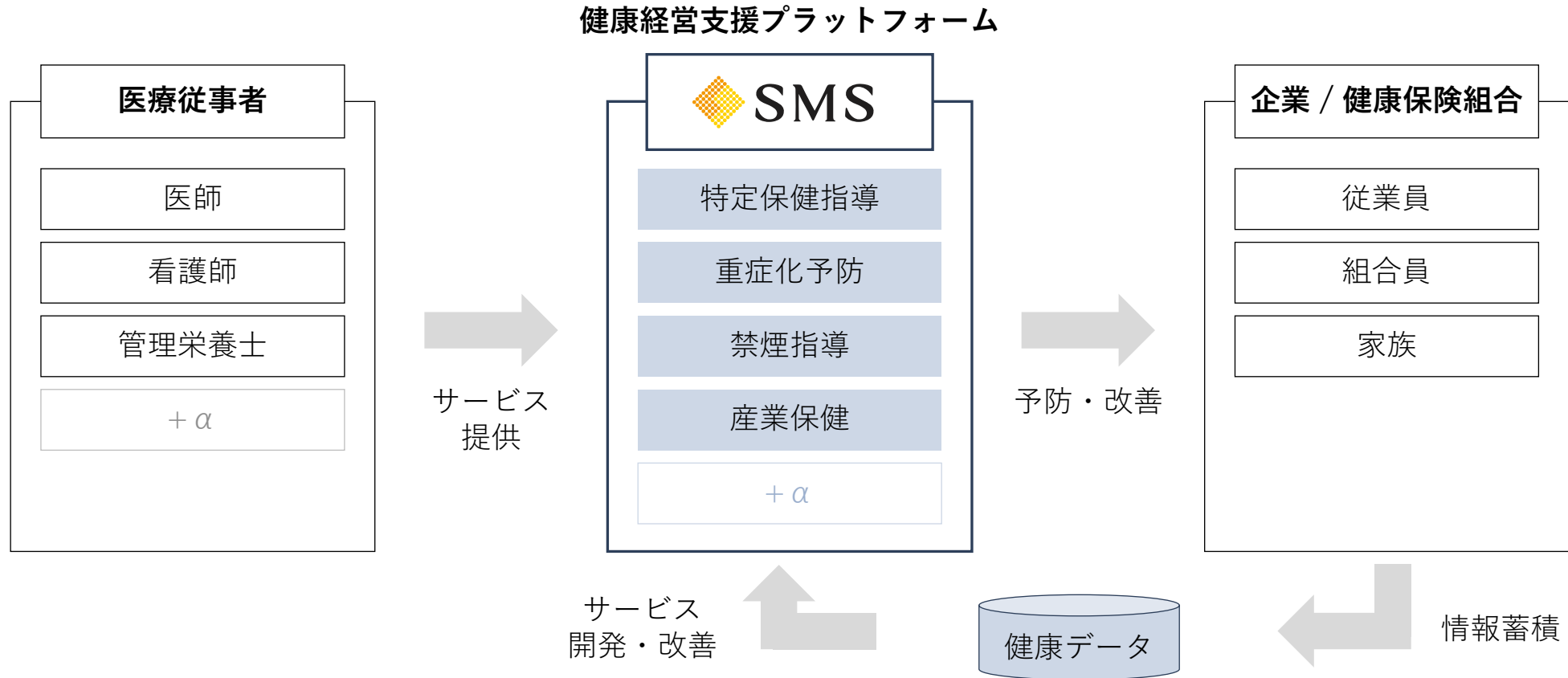
3. 厚生労働省「令和2年患者調査」

ヘルスケア事業領域のミッション

生活習慣病やメンタル不調の予防・改善を通じ、
QOL^{*1}の向上と健康な労働力人口の増加に貢献する

健康経営支援プラットフォーム

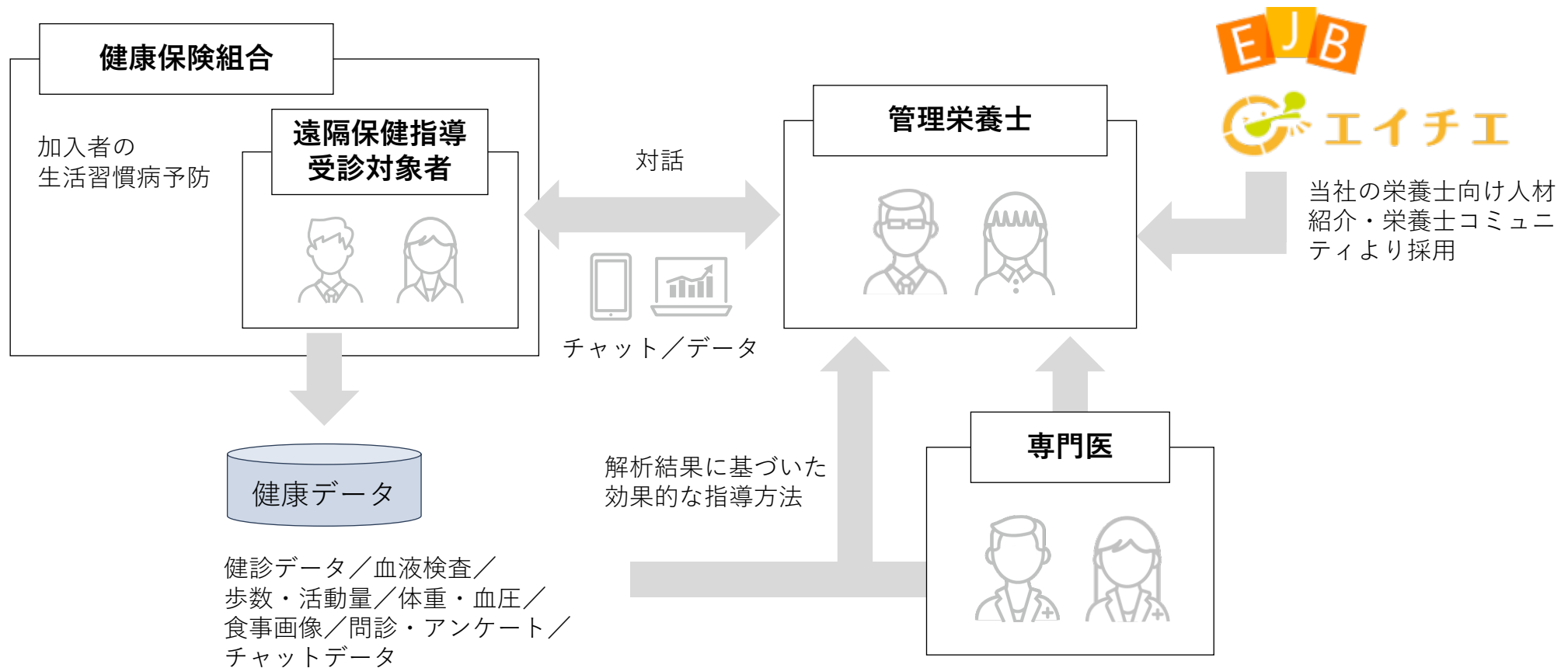
医師や看護師、管理栄養士などの医療従事者の力を活用したエビデンスに基づくデジタルヘルスサービス*1を企業や健康保険組合に提供



1. デジタルヘルス：AI、ICT、IoT、ウェアラブルデバイス、ビッグデータ解析など最新のデジタルヘルス技術を活用し医療やヘルスケアの効果を向上させること

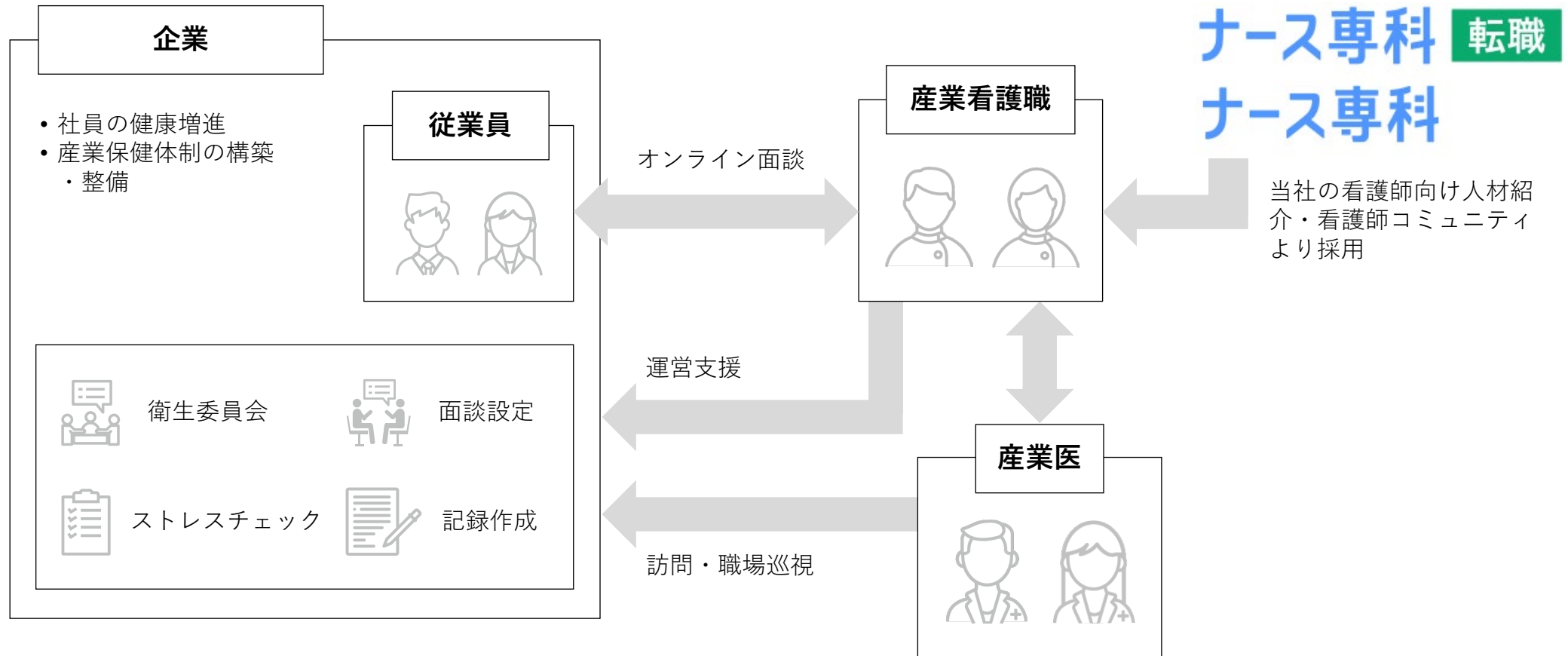
遠隔保健指導

- 健康保険組合に対し、官公庁との実証実験の成果に基づいた管理栄養士による特定保健指導を提供し、従業員とその家族の生活習慣病予防をサポート
- スマートフォン等を活用した完全リモートサービスで、高頻度の指導や継続しやすさを実現



リモート産業保健

- 企業の人事・労務部門に対し、産業医訪問やストレスチェックの実施、衛生委員会の立ち上げ・運営といった産業保健業務を総合的に支援
- 産業医と産業看護職の2名体制でのサービス提供を通じ、人事・労務担当の業務負担軽減とより効果的なメンタルケアを実現



当社の強み

医療従事者ネットワーク、ICTの知見、官公庁等との実証事業の実績という強みを活用し、生活習慣病やメンタル不調の予防のための安価で実効性のあるソリューションを提供



医療従事者ネットワーク

- サービス提供に不可欠となる優秀な医療人材を確保可能

生活習慣病やメンタル不調の予防のための安価で実効性のあるソリューション

ICTの知見



- ICTの活用で安価・効率的なサービスを提供可能

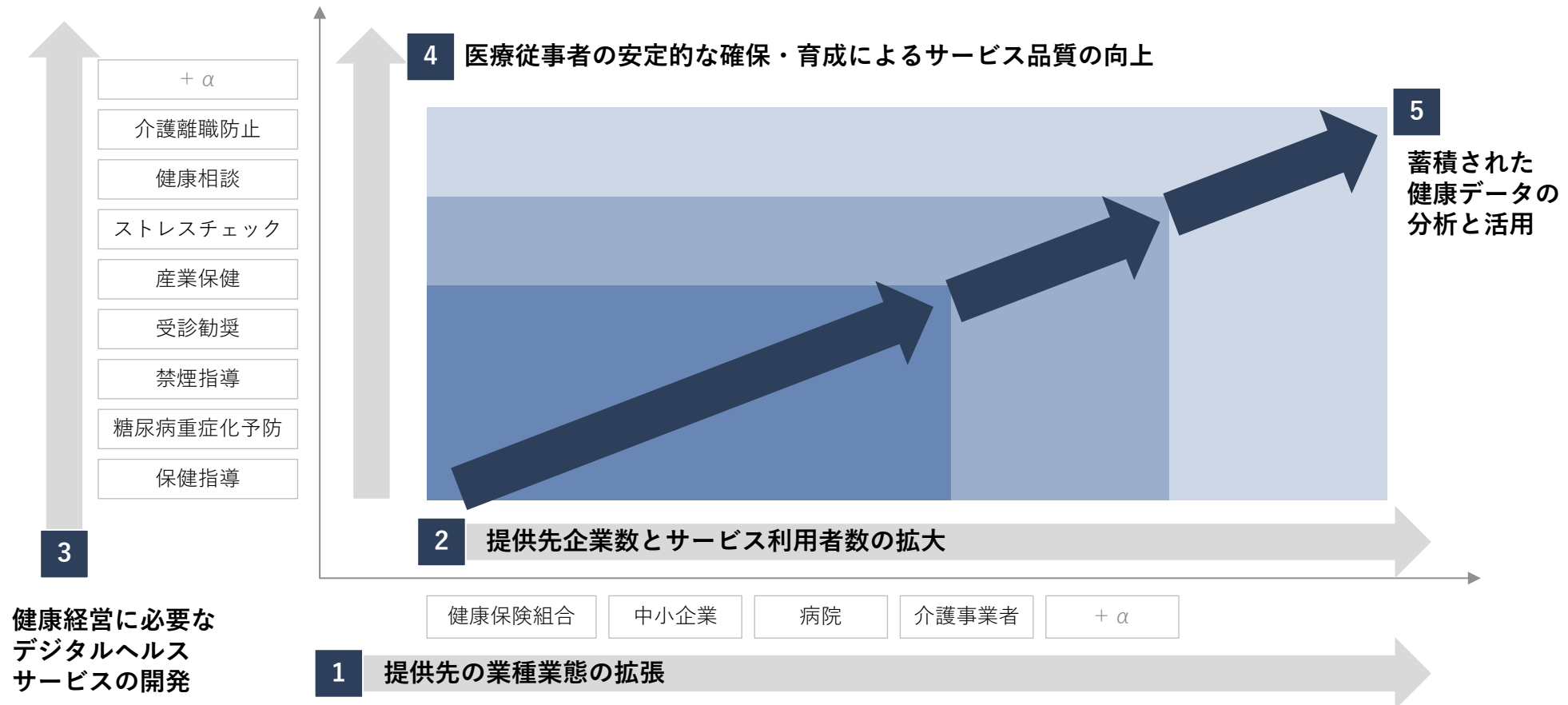
実証事業による実績



- 官公庁や国立病院と共同で実証事業を実施
- 効果が実証されたサービスを提供可能

ヘルスケア事業領域の戦略

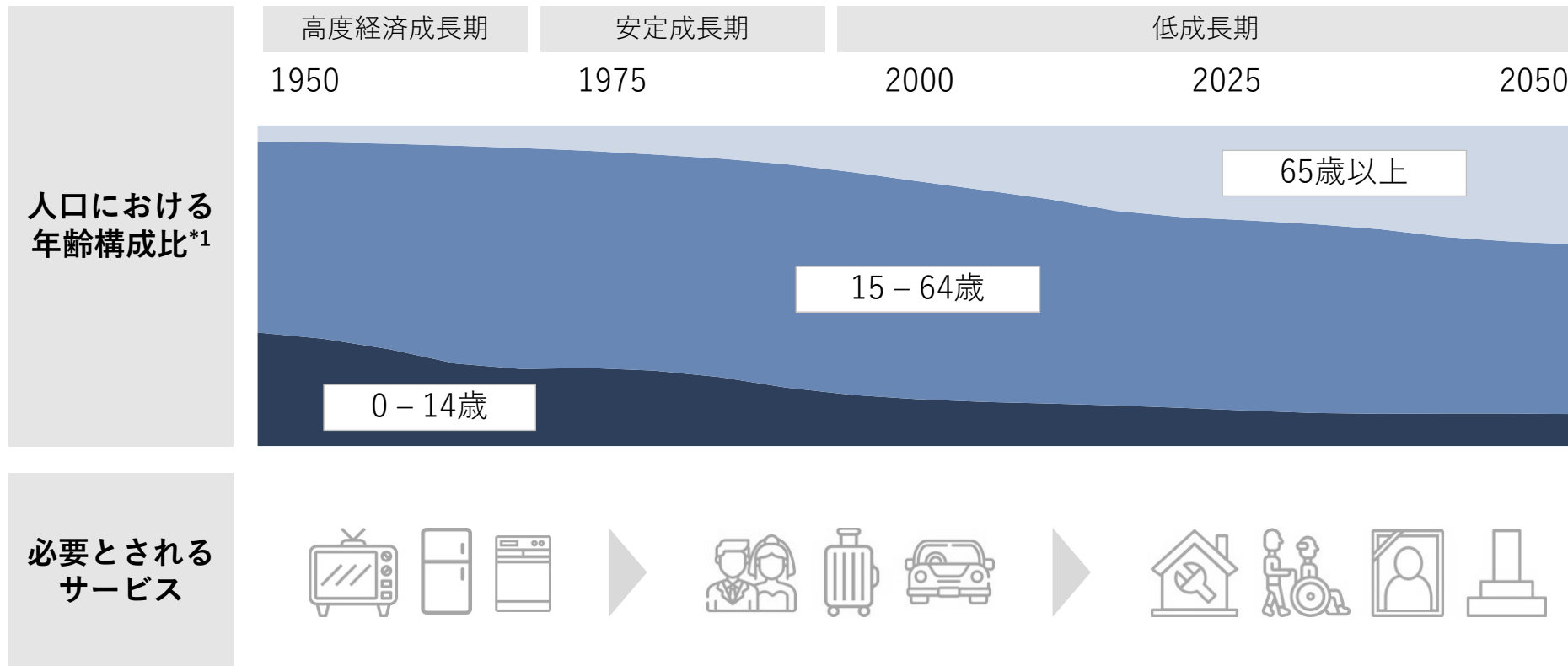
(1)提供先の業種業態の拡張と(2) 企業数・利用者数の拡大、(3)健康経営に必要なサービスの開発、(4)医療従事者の確保・育成によるサービス品質向上、(5)蓄積されたデータの分析・活用により、健康経営支援プラットフォームとしての提供価値を最大化



事業開発分野（シニアライフ事業領域）の戦略

課題3. 高齢社会の生活にまつわる困りごとの解決が困難に（再掲）

- ・ 高齢化に伴い社会で必要とされるサービスが変化し需要が拡大する一方、高齢社会の生活にまつわる情報は質・量ともに不足しており、また、整理された形で提供されていない
- ・ 加えて、労働力不足により、高齢社会で求められるサービス供給そのものが不足し、高齢者やその家族が困りごとを解決することが困難に



1. 総務省「国勢調査」「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」

シニアライフ事業領域における社会課題解決の方向性

「高齢社会の生活にまつわる困りごとの解決が困難に」という社会課題に対し、生活にまつわる悩みやニーズを抱えた人々を、その解決に役立つ相談先やサービスにつなぐ困りごと解決プラットフォームの構築を通じ、「多様な選択肢と質の高い意思決定情報を提供」し、社会課題の解決に貢献

	ヘルスケア 	医療 	介護/障害福祉 	シニアライフ 
従事者 		課題1 キャリア事業領域	課題1	
事業者 	課題2 ヘルスケア事業領域		課題1 介護・障害福祉事業者事業領域	課題3 シニアライフ事業領域
エンドユーザ 				

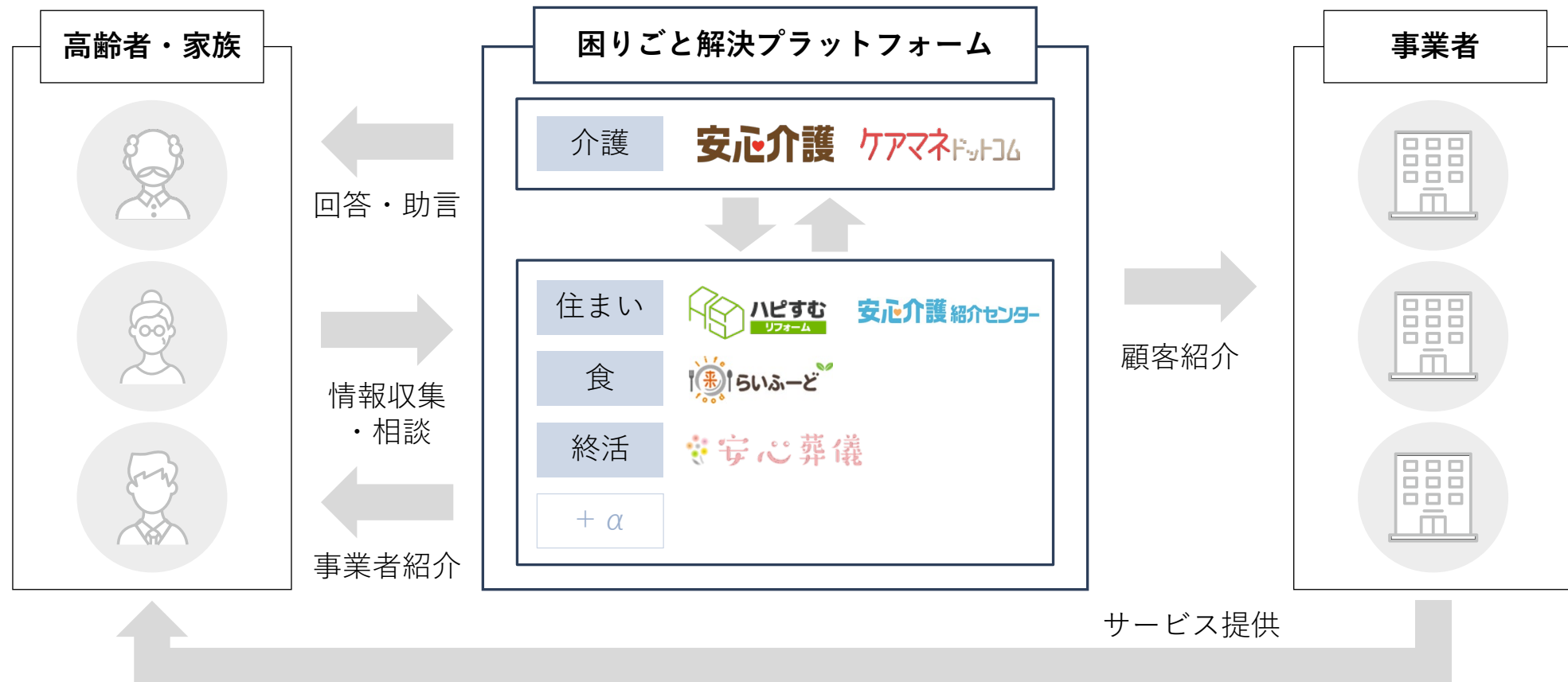
高齢社会の社会課題：
 高齢社会の生活にまつわる困りごとの解決が困難に
解決の方向性：
 多様な選択肢と質の高い意思決定情報の提供

シニアライフ事業領域のミッション

高齢社会の生活にまつわる良質な選択肢を提供し、
より良い暮らしに貢献し続ける

困りごとと解決プラットフォーム

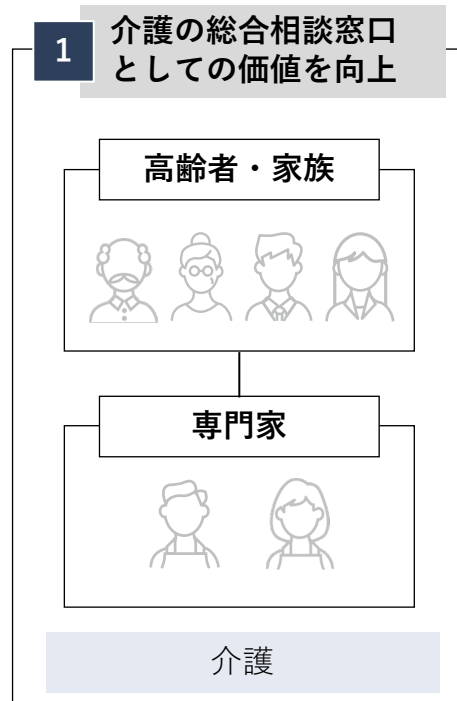
介護を中心とした幅広い困りごとを、介護に悩む人向けコミュニティを通じ、介護者同士の交流や専門家からのアドバイスを通じて解決するとともに、住まい・食・終活等の特定テーマの困りごと解決につながるサービスを提供する提携事業者を紹介



シニアライフ事業領域の戦略

(1) 介護の総合相談窓口として、介護に悩む人向けコミュニティの価値を向上させ、(2)テーマの拡張とその中でのサービス拡充、(3)提携事業者の拡大、(4)事業者向け経営支援を通じ、困りごと解決プラットフォームとしての提供価値を最大化

介護を中心とした幅広い困りごと



特有のテーマに関する困りごと



海外分野の戦略

海外分野の事業領域

2015年に子会社化したMIMSグループを中心としたメディカルプラットフォーム事業領域と、グローバルでの医療従事者の就転職を支援するグローバルキャリア事業領域の2領域で事業を展開

海外分野の事業構成

海外分野	メディカルプラットフォーム事業領域	Medical Marketing 事業	製薬会社をはじめとした医療関連事業者等*1のマーケティング活動を支援
		Clinical Decision Support 事業	処方箋のエラーチェック等のクリニカル・ディシジョン・サポートサービスを提供
	グローバルキャリア事業領域		クロスボーダー／ドメスティックで医療従事者の就転職を支援

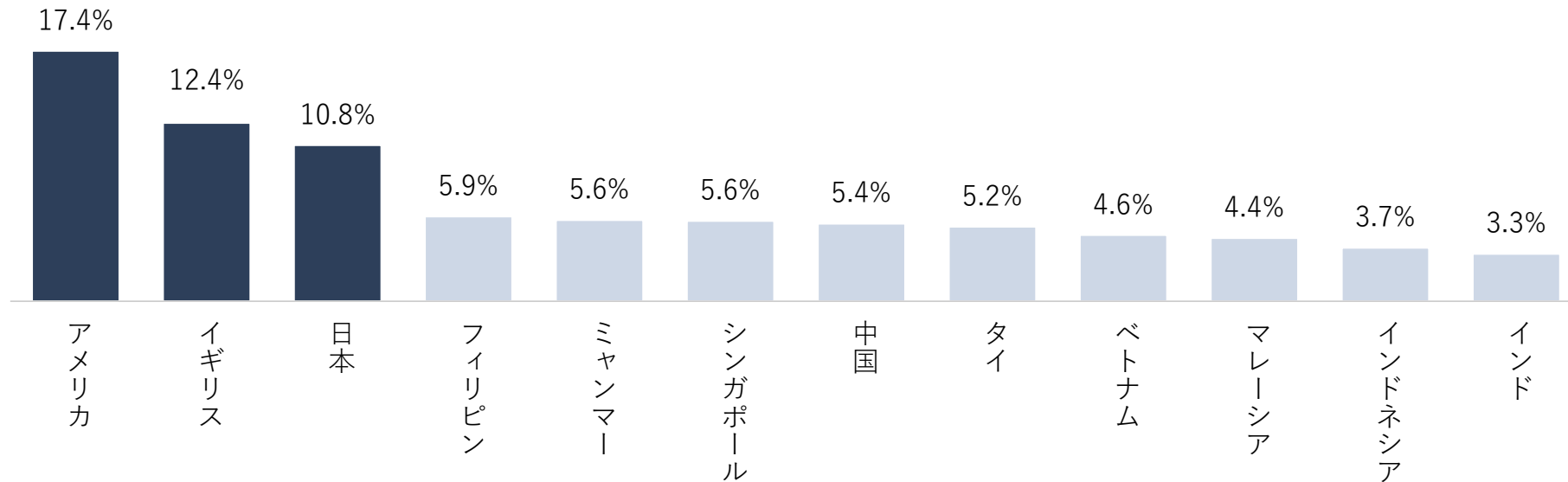
1. 製薬会社、医療機器メーカー、ヘルスケア商品メーカー、業界団体、政府機関等を指す

メディカルプラットフォーム事業領域

課題：APACでは医薬品・医療機器等の普及が遅く、医療の質が十分でない

- APACでは経済規模に対する医療費支出が先進国に比べて少ない
- 医療制度や規制、言語、文化、慣習が国ごとに異なり、製薬会社等が各国に参入するハードルが高い
- 結果として、医薬品・医療機器等の普及が遅く、医療の質が十分ではないという社会課題に直面

医療費支出のGDP対比*1



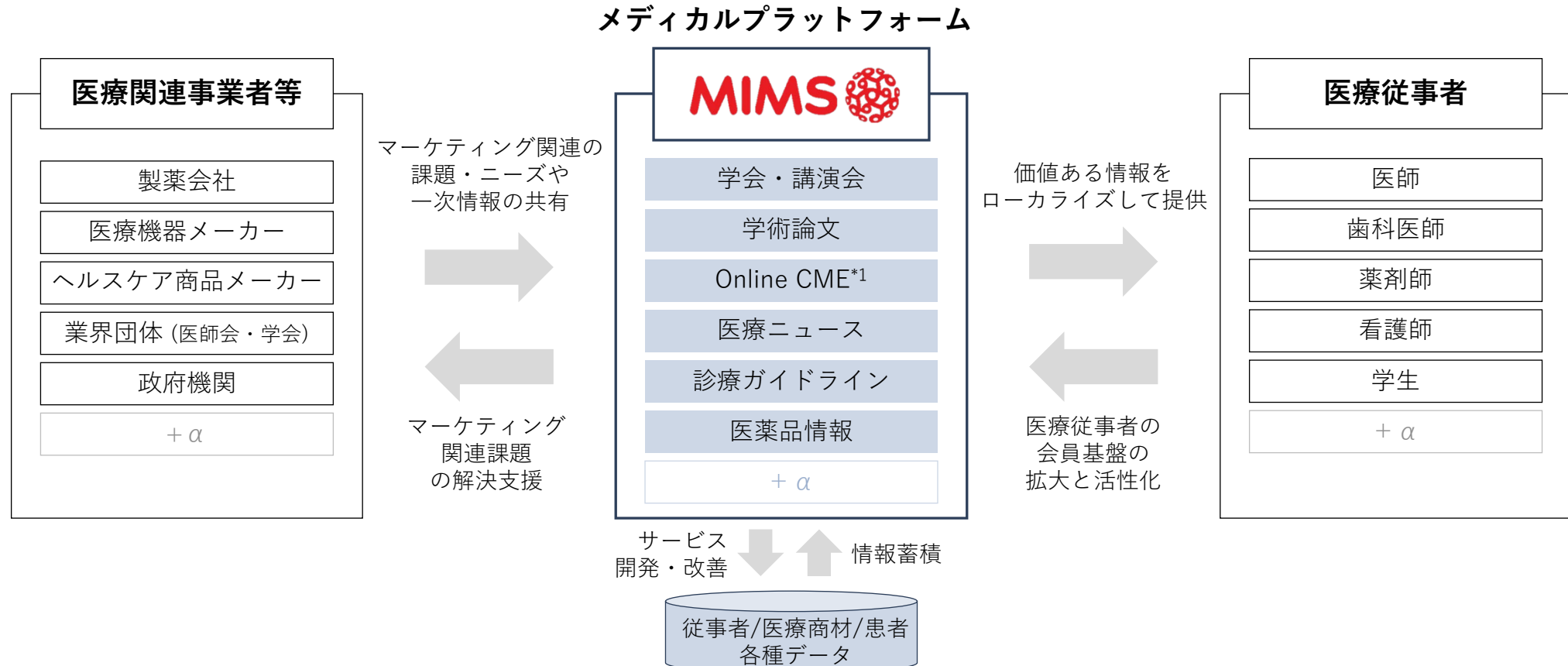
1. WHO「Global Health Expenditure Database」(2021年)

メディカルプラットフォーム事業領域のミッション

APACにおける医療の普及と安全性向上を促進し、
人々の健康的で質の高い生活の実現に貢献する

メディカルプラットフォーム

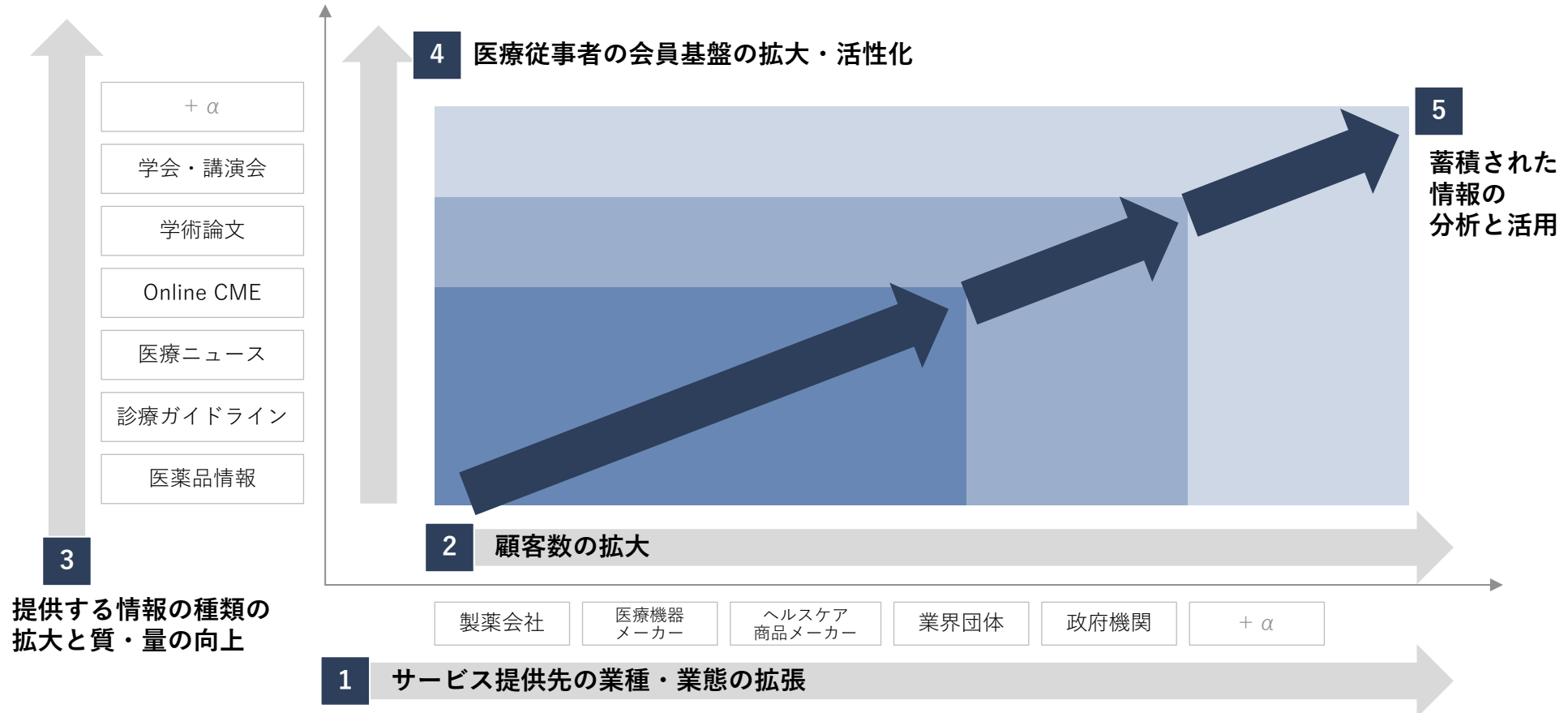
- APAC各国の医療従事者の会員基盤を活かし、全世界の製薬会社をはじめとした医療関連事業者等のマーケティング活動を支援
- 価値ある情報をローカライズして医療従事者へ提供することで、さらなる会員基盤の拡大・活性化につなげ、医療関連事業者等のより効率的・効果的なマーケティング活動を実現



1. CME: Continuing Medical Education (医師等のための継続医学教育)

メディカルプラットフォーム事業領域の戦略

(1)サービス提供先の業種・業態の拡張と(2)顧客数の拡大、(3)提供する情報の種類の拡大と質・量の向上、(4)医療従事者会員基盤の拡大・活性化、(5)蓄積された情報の分析・活用により、メディカルプラットフォームとしての提供価値を最大化



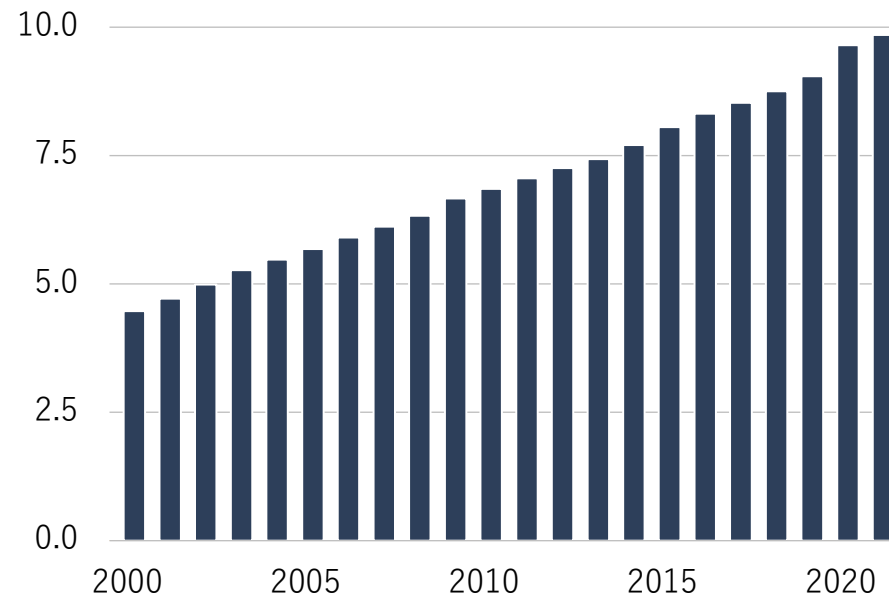
グローバルキャリア事業領域

課題：グローバルにおける医療従事者の不足と偏在

- 医療サービスに関する状況は国や地域によって大きく異なるものの、経済発展や高齢化の進行に伴い医療需要は世界中で継続的に拡大
- 増大する医療需要に対し、医療従事者の不足・偏在が各国で課題に

世界における医療費支出*1

(兆ドル)



世界の看護師不足の将来予測*2

(万人)

	日本	6 – 27	(2025年)
	ドイツ	39	(2035年)
	オーストラリア	12	(2030年)
	韓国	16	(2030年)
	サウジアラビア	10	(2030年)

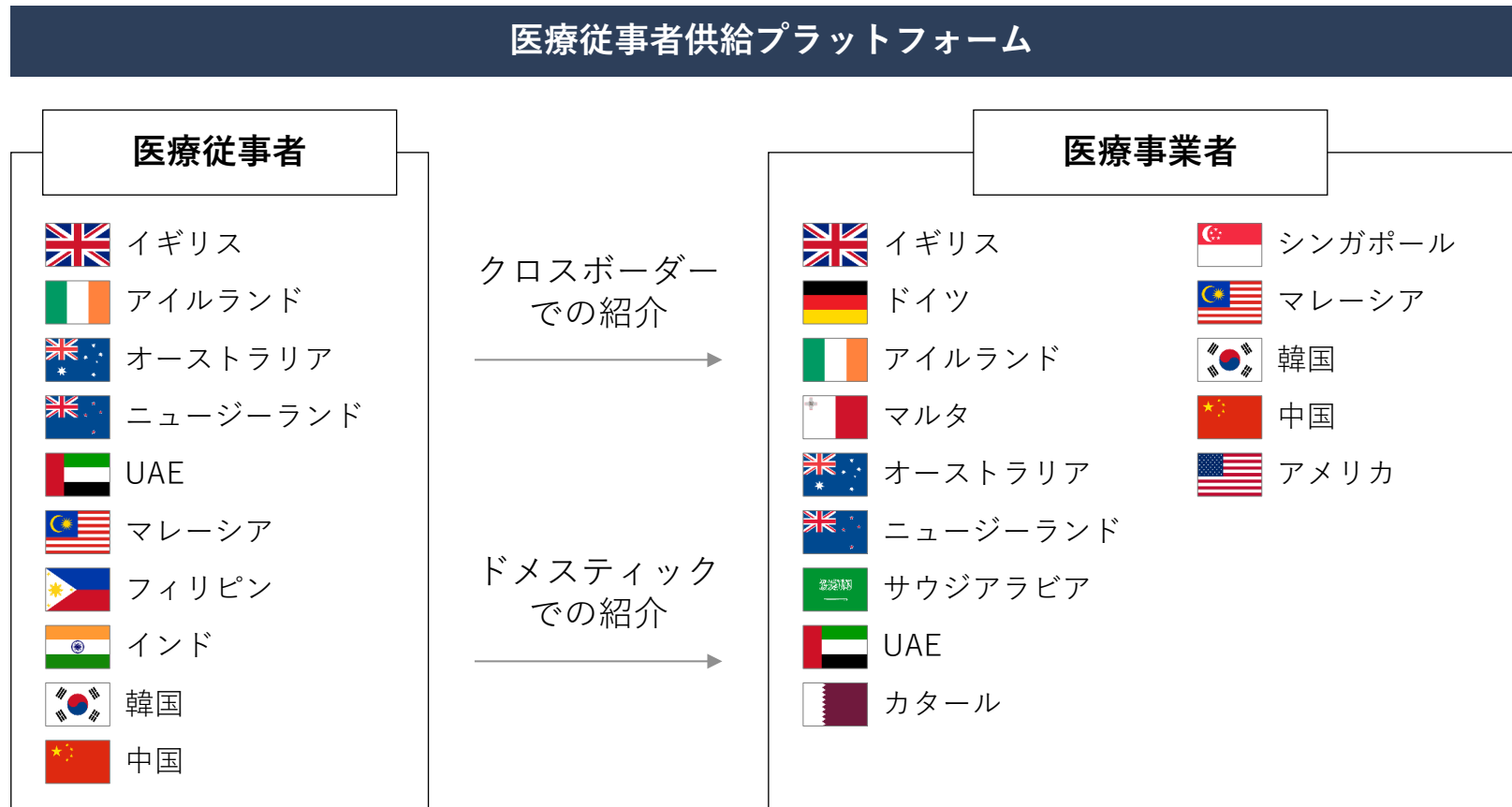
1. WHO「Global Health Expenditure Database」、2021年為替レートベースでの医療費支出
 2. 日本：厚生労働省「医療従事者の需給に関する検討会 看護職員需給分科会」、ドイツ：PwC「Fachkräftemangel im Gesundheitswesen:Wenn die Pflege selbst zum Pflegefall wird」、オーストラリア：保健省「Australia's Future Health Workforce – Nurses Overview Report」、韓国：韓国保健社会研究院「2017年の主要な保健医療人材の中長期需給見通しの研究の結果」、サウジアラビア：Nourah Alsadaan, Linda K. Jones, Amanda Kimpton and Cliff DaCosta「Challenges Facing the Nursing Profession in Saudi Arabia:An Integrative Review」

グローバルキャリア事業領域のミッション

世界的な医療従事者の不足と偏在を解消し、
グローバルな医療の質の向上に貢献する

医療従事者供給プラットフォーム

各国の医療従事者と医療事業者^{*1}の需給状況に応じて、クロスボーダー／ドメスティックで最適なマッチングを促進



1. 病院・クリニックなどの医療機関を指す

グローバルキャリア事業領域の戦略

(1)紹介先医療事業者の展開国と(2)事業者数の拡大、(3)就業を支援する医療従事者の展開国と(4)従事者数の拡大、(5)事業者と従事者の最適マッチングとマッチング量の拡大を通じ、医療従事者供給プラットフォームとしての提供価値を最大化

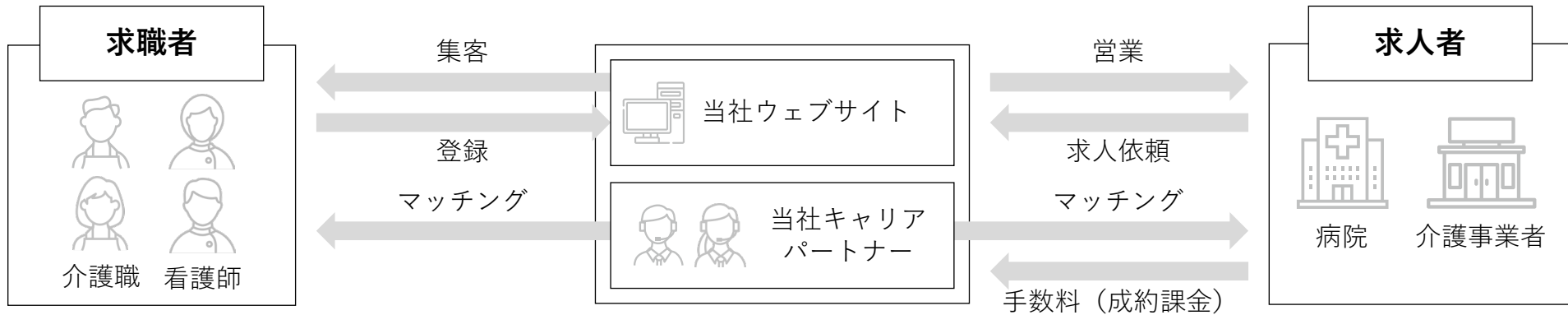


Appendix

キャリア事業のビジネスモデル

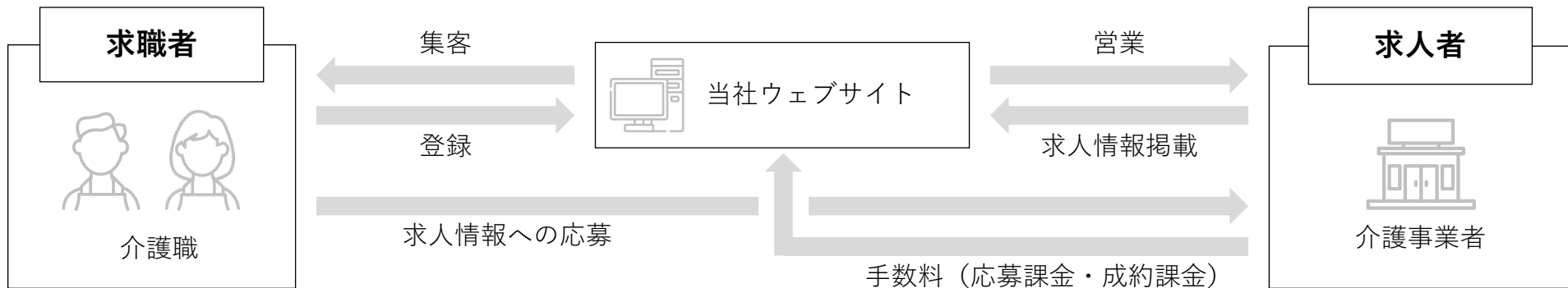
人材紹介のビジネスモデル

求職者が転職に成功した場合、年収の一定割合の手数料を事業者から得る



求人情報のビジネスモデル

求人情報への応募数や入職数に応じた手数料を事業者から得る



カイポケの主なサービス

40種類以上のサービスを、パッケージ*1として提供するサブスクリプション型の経営支援プラットフォーム

保険請求	<ul style="list-style-type: none"> • 利用者の利用予定・実績管理ができ、連動して介護保険の請求書類を作成可能
求人情報	<ul style="list-style-type: none"> • 当社求人情報サービス「カイゴジョブ」を無料で利用可能 • 求人広告代行作成サービスも提供
営業支援	<ul style="list-style-type: none"> • 営業の目標設定や行動管理を支援し、数か月にわたって営業活動に伴走 • 登録事業所情報と自動連携して無料でホームページを作成可能
業務改善	<ul style="list-style-type: none"> • iPadを1台無料で貸出、現場での書類作成が可能
開業支援	<ul style="list-style-type: none"> • 指定申請、資金調達、物件探し、商圈調査等、開業に必要な手続き・準備をサポート
財務改善	<ul style="list-style-type: none"> • ファクタリングサービスを提供、キャッシュフローを改善
購買支援	<ul style="list-style-type: none"> • 介護経営に必要な備品を手軽に安価に調達可能 • 格安でのスマートフォンレンタル等も実施
M&A支援	<ul style="list-style-type: none"> • 介護事業所等の事業承継を支援

1. iPadの2台目以降の利用やファクタリング等は別途課金

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
事業領域	<ul style="list-style-type: none"> • メディカルプラットフォーム • グローバルキャリア
展開エリア	APAC等18の国と地域
登録会員数	約350万人 ^{*1}
買収日	2015年10月7日

1. 2023年12月時点

Medical Marketing事業のビジネスモデル

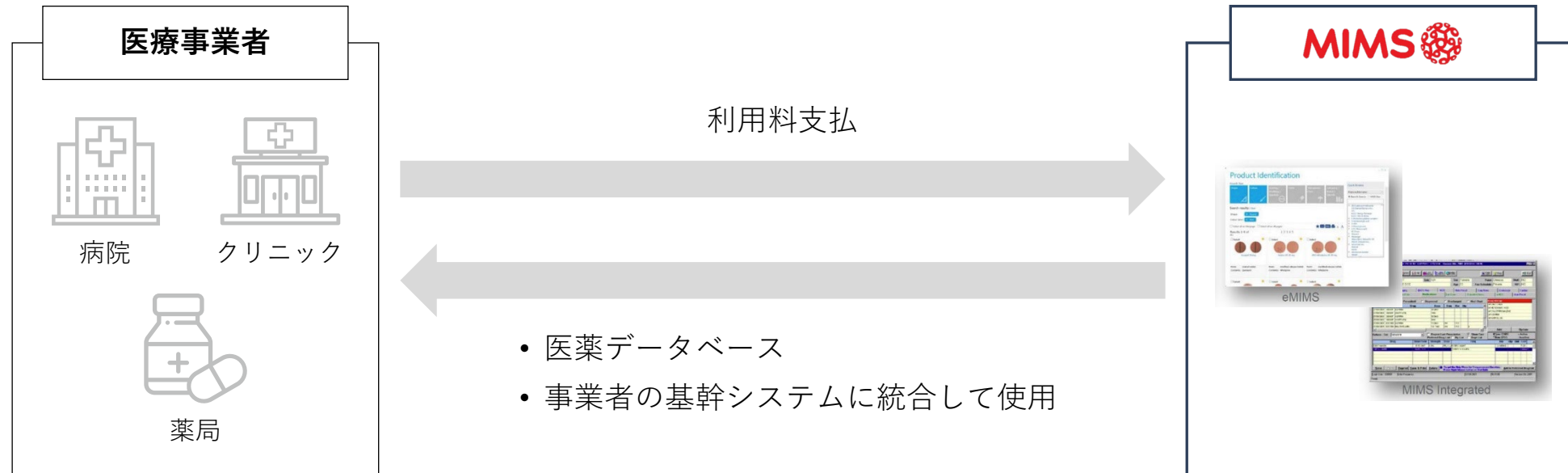
医療関連事業者等^{*1}のマーケティング活動を支援



1. 製薬会社、医療機器メーカー、ヘルスケア商品メーカー、業界団体、政府機関等を指す
 2. 医師、看護師、薬剤師等を指す

Clinical Decision Support事業のビジネスモデル

医療事業者の処方箋エラーチェック用データベースを提供



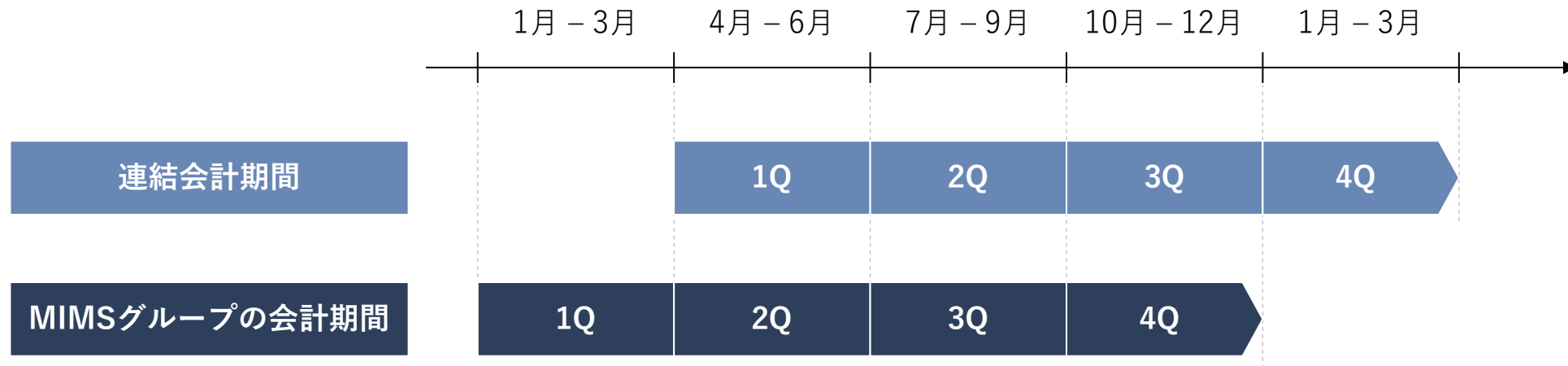
グローバルキャリア事業の展開状況

2011年に韓国で看護師向けキャリア関連事業運営会社を子会社化したことを皮切りに、2017年にマレーシア、2018年にフィリピン、2019年にヨーロッパ・オセアニアに進出、2022年にはドイツで展開を開始し、展開国の拡大が着実に進捗

<p>2011年 9月</p>	 韓国	 NURSCAPE の子会社化	<p>グローバルキャリア事業を開始</p> <ul style="list-style-type: none"> 韓国国内での看護師向けキャリア関連事業を開始
<p>2017年 6月</p>	 マレーシア	 MELORITA の子会社化	<p>クロスボーダーでの人材紹介を開始</p> <ul style="list-style-type: none"> 中東等の病院に対しマレーシアの医療従事者をクロスボーダーで紹介する事業を開始
<p>2018年 5月</p>	 フィリピン	 MSR の子会社化	<p>医療従事者の出身国の拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> 中東等の病院に対しフィリピンの医療従事者の紹介を開始
<p>2019年 8月</p>	 アイルランド・オーストラリア	 CCM の子会社化	<p>ヨーロッパ・オセアニアへの進出</p> <ul style="list-style-type: none"> ヨーロッパ・オセアニアの医療従事者の紹介を開始 東南アジア等の医療従事者の紹介先をヨーロッパ・オセアニアに拡大
<p>2022年 12月</p>	 ドイツ	 CWC/CF の子会社化	<p>ドイツでの展開を開始</p> <ul style="list-style-type: none"> ドイツの医療機関・介護事業者に対しクロスボーダーでの外国人看護師紹介を開始

MIMSグループの連結方法

- MIMSグループの決算は3か月遅れで当社グループに連結
- 当社グループの連結会計期間の業績は、MIMSグループを除く当社グループの4月 – 翌3月及びMIMSグループの1月 – 12月の業績に相当



事業ポートフォリオ*1 – キャリア事業*2

分野	区分	サービス				
介護キャリア	介護職向けサービス	介護職向け求人情報 カイゴジョブ	介護職向け人材紹介 カイゴジョブ エージェンツ	資格取得スクール カイゴジョブ アカデミー	資格講座情報 三井ホーム	
	その他サービス	PT/OT/ST向け人材紹介 PT/OT 人材バンク PT/OT JINZAI BANK	ケアマネジャー向け人材紹介 ケア人材バンク			
医療キャリア	人材紹介サービス	看護師向け人材紹介 ナース専科 転職	放射線技師向け人材紹介 HJB 放射線技師人材バンク	臨床検査技師向け人材紹介 KJB 検査技師人材バンク	臨床工学技士向け人材紹介 CEJB 工学技士人材バンク	保育士向け人材紹介 HOJB 保育士人材バンク
	その他サービス	治療家*3向け人材紹介 WILL ONE	栄養士向け人材紹介 EJB	看護師・看護学生向け コミュニティ ナース専科	治療家*3向け求人情報 新たな人生の一步に最高のノートを JOBNOTE	治療家*3向け 国家試験対策本 国試黒本
		看護学生の職場を 診断するツール ナース専科 職場診断	高校生・看護学生向け 奨学金情報 看護奨学金Navi			

1. 2024年10月時点

2. 医師・薬剤師向けサービスは、持分法適用関連会社であるエムスリーキャリア社を通して提供（当社49%、エムスリー社51%出資）

3. 柔道整復師、あん摩マッサージ師、はり師、きゅう師のこと

事業ポートフォリオ*1 – 介護・障害福祉事業者、海外、事業開発

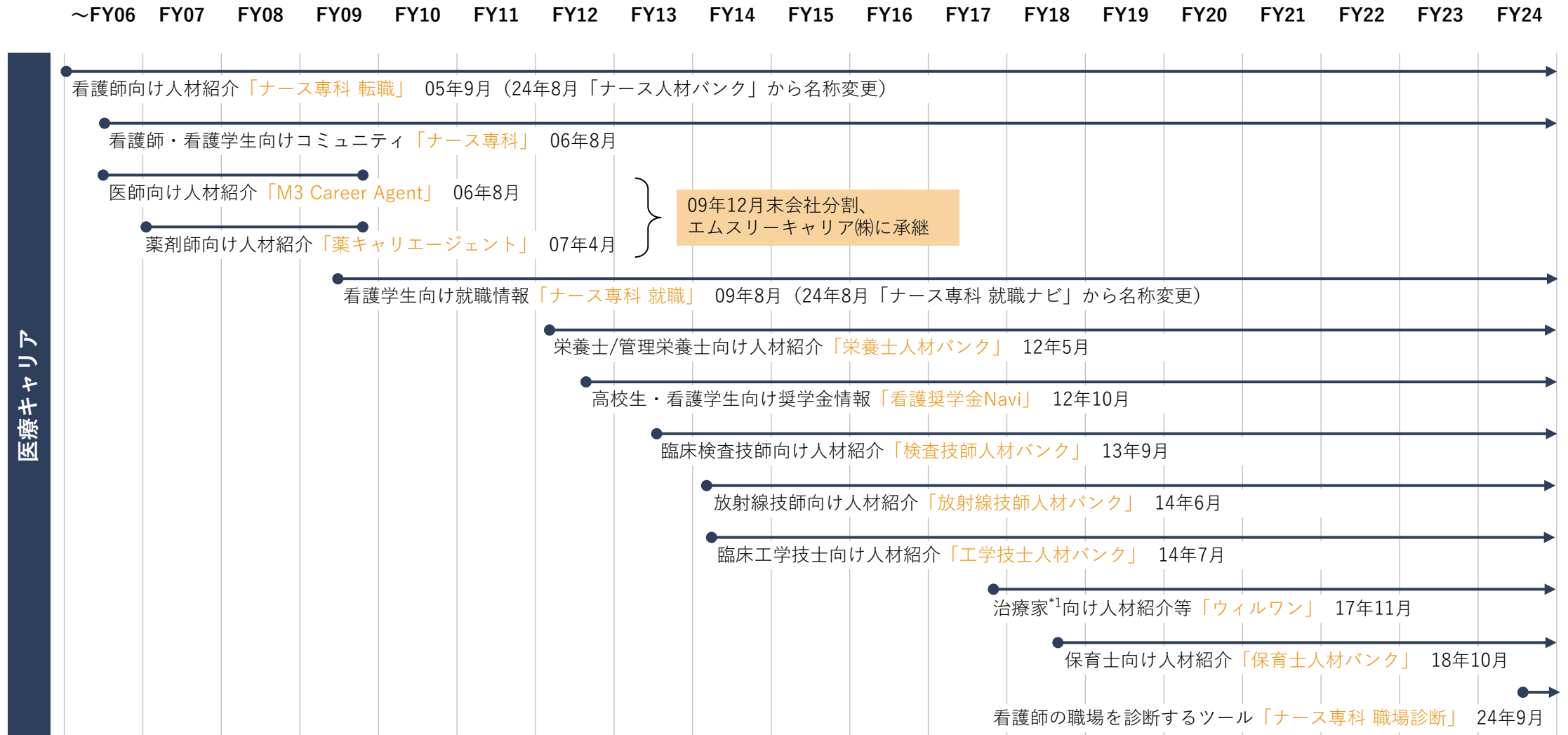
分野	サービス						
介護・障害福祉事業者	介護/障害福祉事業者向け 経営支援プラットフォーム 	介護事業経営者 管理者向け情報サービス 	高齢社会の 調査・情報発信 	障害のある方向け 人材紹介 	障害のある方向け 就労支援事業所情報 		
海外	Medical Marketing Clinical Decision Support 	医療従事者向けクロスボーダー人材紹介 (マレーシア、フィリピン、アイルランド、UK、ドイツ等) 			看護師向けキャリアサービス (韓国) 	医療広告サービス (フィリピン、インドネシア、マレーシア)	
事業開発 (ヘルスケア)	生活習慣病/重症化予防 ソリューション 	特定保健指導 ソリューション 	ICTを活用した 禁煙サポート 	行動療法に特化した 禁煙サポート 	産業保健 ソリューション 	認知症情報ポータル 	認知症予防ソリューション
事業開発 (シニアライフ)	介護で悩む人向け コミュニティ 	高齢者向け 食事宅配紹介 	高齢者向け 住宅紹介 	リフォーム会社 紹介 	建設業界向け 人材紹介 	葬儀社紹介 	ケアマネジャー向け コミュニティ

1. 2024年10月時点

各サービスの開始時期 – 介護キャリア

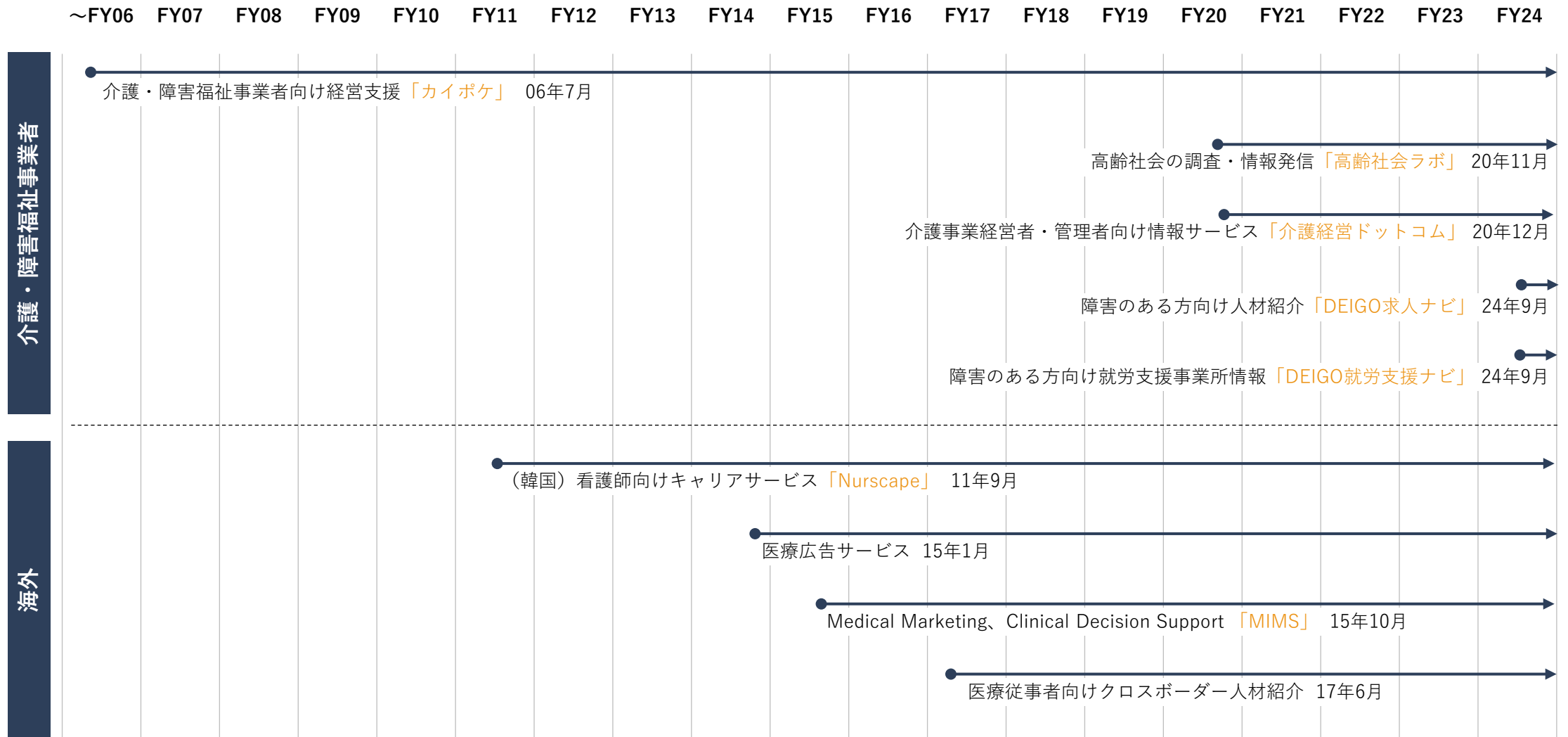


各サービスの開始時期 – 医療キャリア

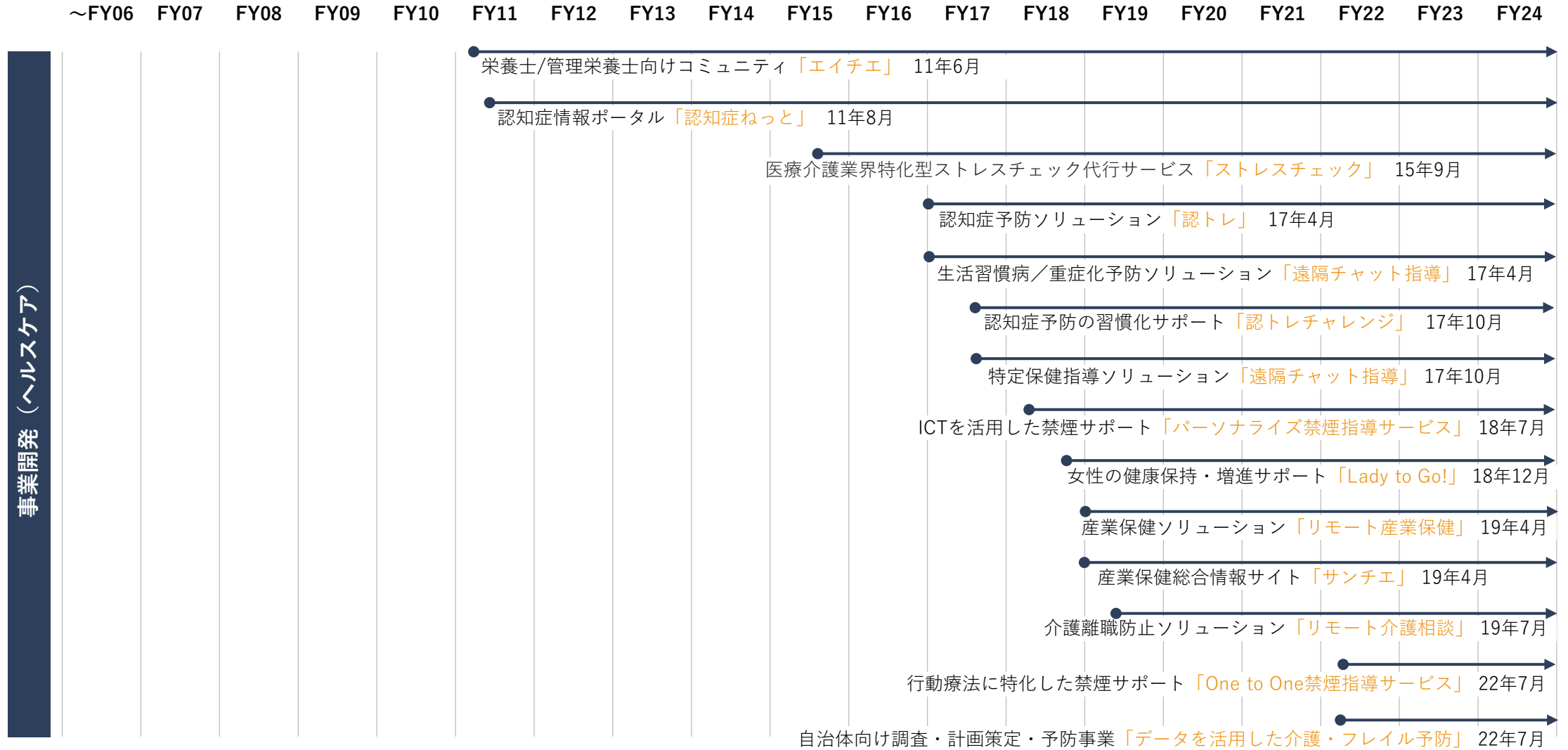


1. 柔道整復師、あん摩マッサージ師、はり師、きゅう師のこと

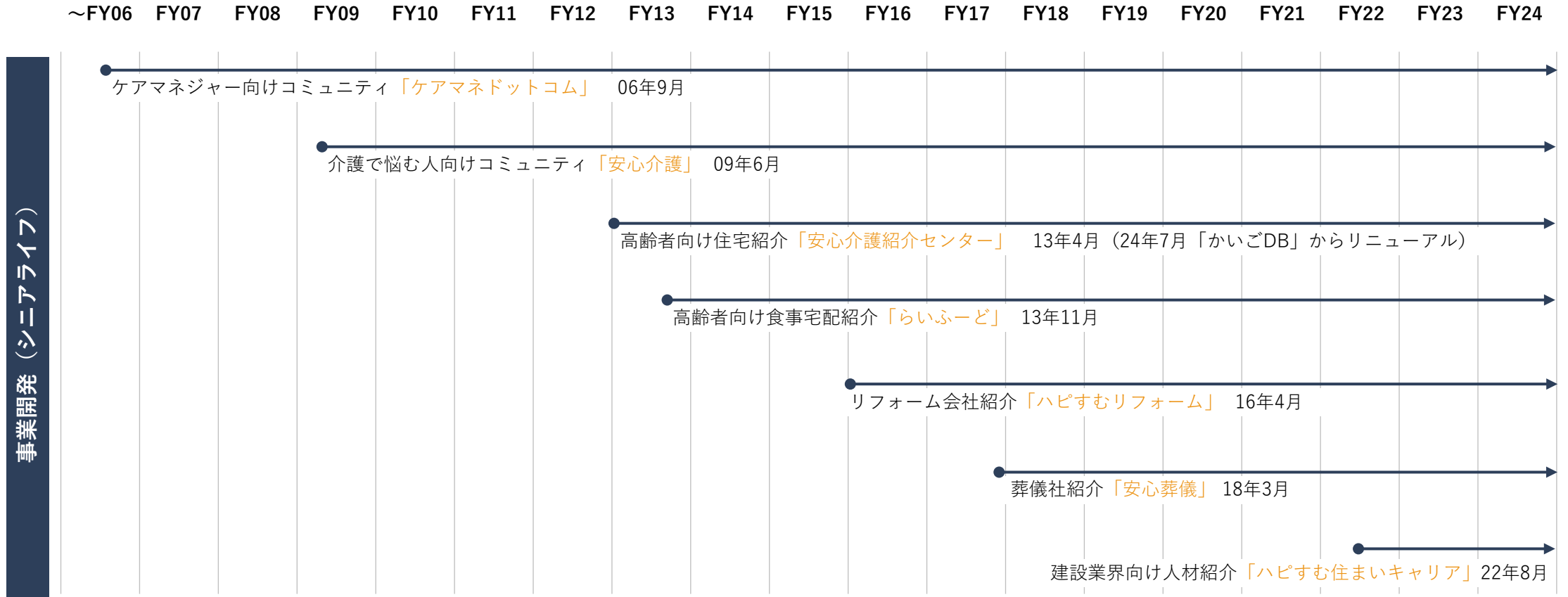
各サービスの開始時期 – 介護・障害福祉事業者、海外



各サービスの開始時期 – 事業開発（ヘルスケア）



各サービスの開始時期 – 事業開発 (シニアライフ)



健康経営

健康経営に対する考え方

エス・エム・エスでは、企業理念の実現に向け、従業員が心身ともに健やかに働くことが重要であると考えており、また、ヘルスケア事業を運営する企業として、従業員一人ひとりが自らの健康に関する高い意識を持つことが、よりよいサービスを提供することにつながるものと考えています。2019年に健康宣言を行い、従業員の健康維持・増進と意識向上を推進するための組織体制を構築し、さまざまな取り組みを行っています。

健康経営の体制と仕組み

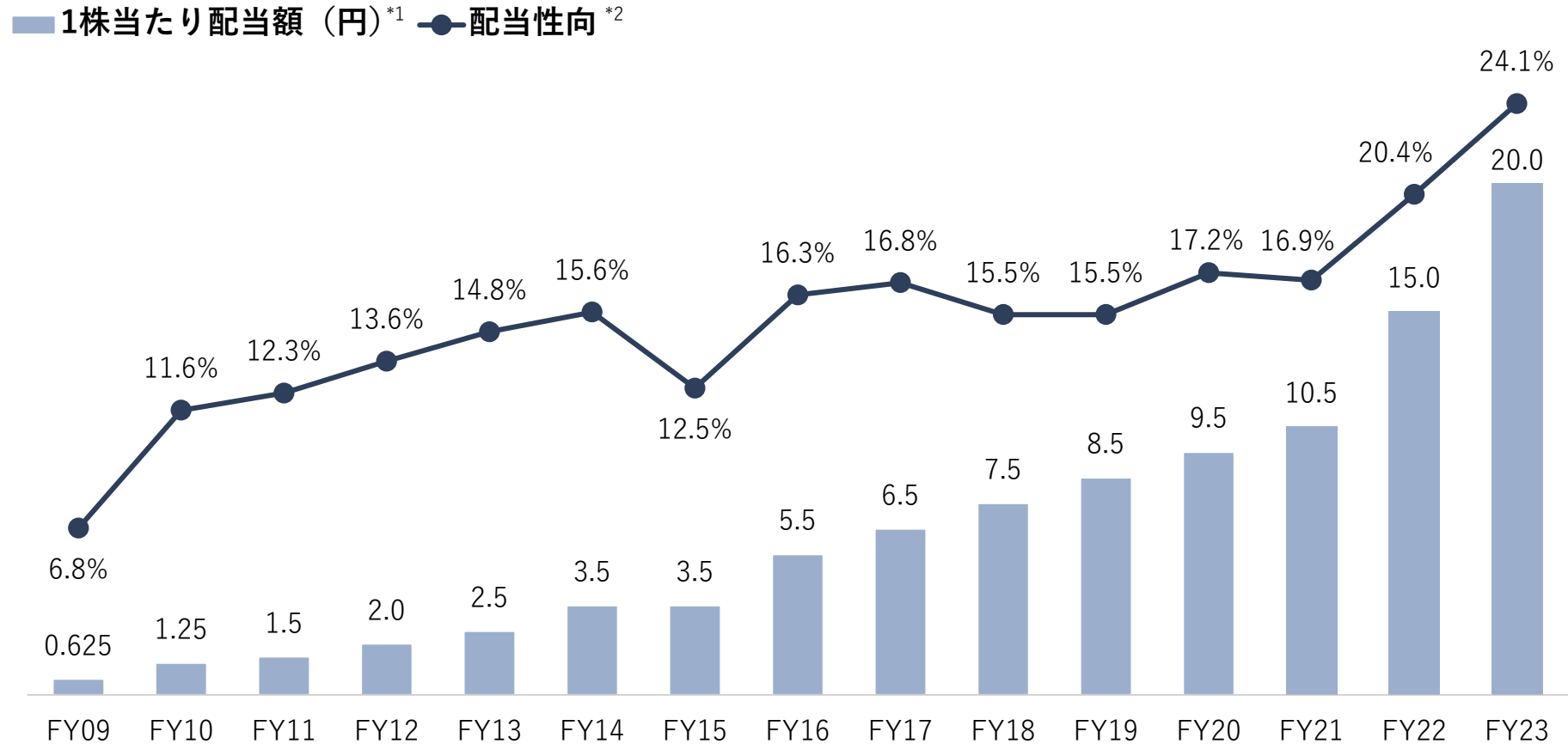
- 健康経営を推進するための専任組織として、社長直轄の健康推進室を設置し、健康経営に係る施策を企画・実行
- 常駐保健師による相談窓口を社内に設置し、産業医・健康保険組合と連携しながら、健康増進、リテラシー向上、メンタルヘルスサポート、各種相談など従業員の健康支援の取組を推進
- ヘルスケア事業の運営を通じて得た知見を、従業員の健康管理に関する各種施策に反映
- シニアライフ事業と連携し、従業員の仕事と介護の両立支援等の取組を推進
- 健康管理に関する課題や施策の状況について、衛生委員会にて従業員代表に情報共有を行い、経営会議等を通じて経営層へ報告し、それら会議での意見を健康経営の推進に活用

外部評価

経済産業省と日本健康会議が共同で顕彰する「健康経営優良法人(大規模法人部門)」に2020年より5年連続で認定



配当



1. 過去実施した株式分割を考慮した値で記載
 2. 配当性向：1株当たり配当額 ÷ 1株当たり当期純利益

主要経営指標

(百万円)

	FY03	FY04	FY05	FY06	FY07	FY08	FY09	FY10	FY11	FY12	FY13	FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23
	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	第14期	第15期	第16期	第17期	第18期	第19期	第20期	第21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	23,054	26,611	30,836	35,140	35,960	38,899	45,667	53,973
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	3,646	4,021	4,743	4,935	5,470	6,318	7,279	8,269
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	4,430	5,007	5,979	6,355	6,653	7,726	8,759	9,901
当期純利益	△5	31	63	157	244	719	717	876	1,004	1,226	1,380	1,824	2,265	2,801	3,361	4,216	4,760	4,800	5,408	6,406	7,227
EPS*1 (円)	△5.8	1.8	1.5	2.2	3.3	9.2	9.2	11.1	12.2	14.9	16.8	22.4	27.9	33.7	38.7	48.5	54.7	55.1	62.1	73.5	83.0
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	43,231	46,087	47,467	50,996	49,444	56,585	65,098	72,475
負債	55	166	196	489	822	1,410	1,266	1,430	1,579	1,794	2,331	4,497	28,532	21,648	22,446	31,928	31,597	26,785	26,594	26,677	28,190
純資産	4	190	369	527	983	1,708	2,379	3,242	4,136	5,153	6,074	6,923	13,157	21,583	23,641	15,539	19,398	22,658	29,991	38,421	44,284
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	39.6	41.8	32.4	37.7	45.3	52.4	58.3	60.7
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	29.5	21.8	18.5	24.4	27.5	23.1	20.8	19.0	17.6
1株配当*1 (円)	-	-	-	-	-	0.625	0.625	1.25	1.5	2.0	2.5	3.5	3.5	5.5	6.5	7.5	8.5	9.5	10.5	15.0	20.0
配当性向 (%)	-	-	-	-	-	6.8	6.8	11.6	12.3	13.6	14.8	15.6	12.5	16.3	16.8	15.5	15.5	17.2	16.9	20.4	24.1
TSR*1*2 (%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	177.1	514.5	1,150.3	1,057.5	682.8	402.3	263.6	317.8	243.5	143.2	132.6

1. 過去の株式分割を考慮した値で記載

2. (各事業年度末日の株価+当事業年度の4事業年度前から各事業年度までの1株当たり配当額の累計額) / 当事業年度の5事業年度前の末日の株価

社員数及び株主構成

社員数

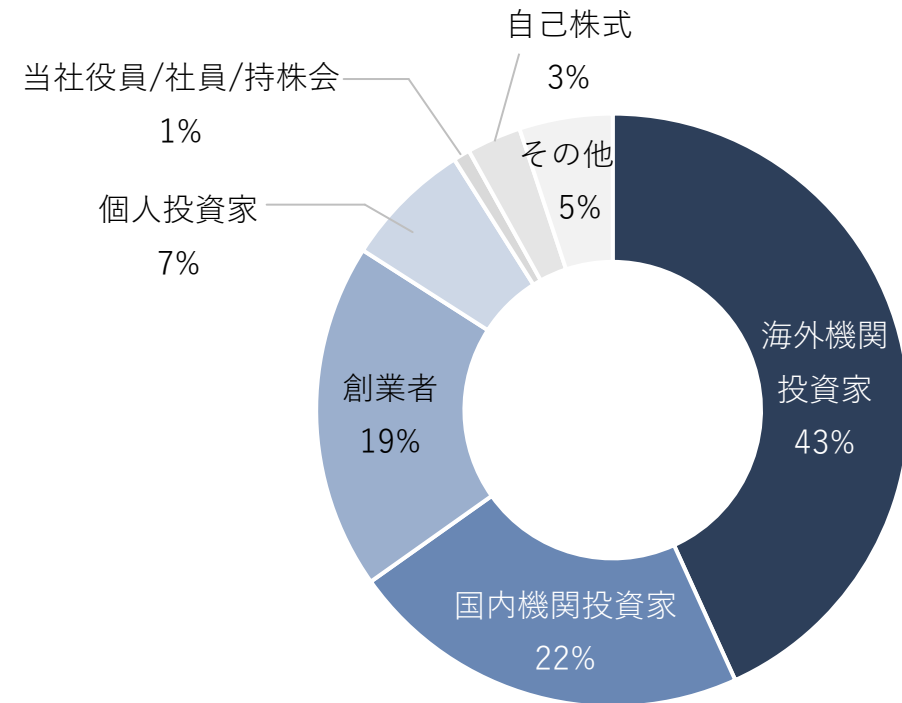
2024年9月30日時点：

区分	社員数
連結	4,659名
うち、国内	3,502名
うち、海外	1,157名

株主構成*1

2024年9月30日時点：

株主総数 8,578名



1. 円グラフは株数での比率を表示

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2024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

Email : irinfo@bm-sms.co.jp

Tel : 03-6721-2403