

株式会社エス・エム・エス (2175 東証マザーズ)

2009年3月期 第1四半期決算 および会社説明資料

2008年7月30日(水)

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2008年7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。



SMS
Best matching Best value

1

会社概要および基本戦略

P.2～P.16

2

2009年3月期 第1四半期決算

P.17～P.22

3

今後の戦略と中期成長イメージ

P.23～P.31

1

会社概要および基本戦略

P.2~P.16

2

2009年3月期 第1四半期決算

P.17~P.22

3

今後の戦略と中期成長イメージ

P.23~P.31

1 会社概要



社名

株式会社エス・エム・エス 【英語表記】SMS CO.,LTD.

設立

2003年4月4日（設立6年目）

従業員数

219名/2008年6月30日時点（176名/2008年3月31日時点）

上場市場

東京証券取引所 マザーズ（コード:2175）

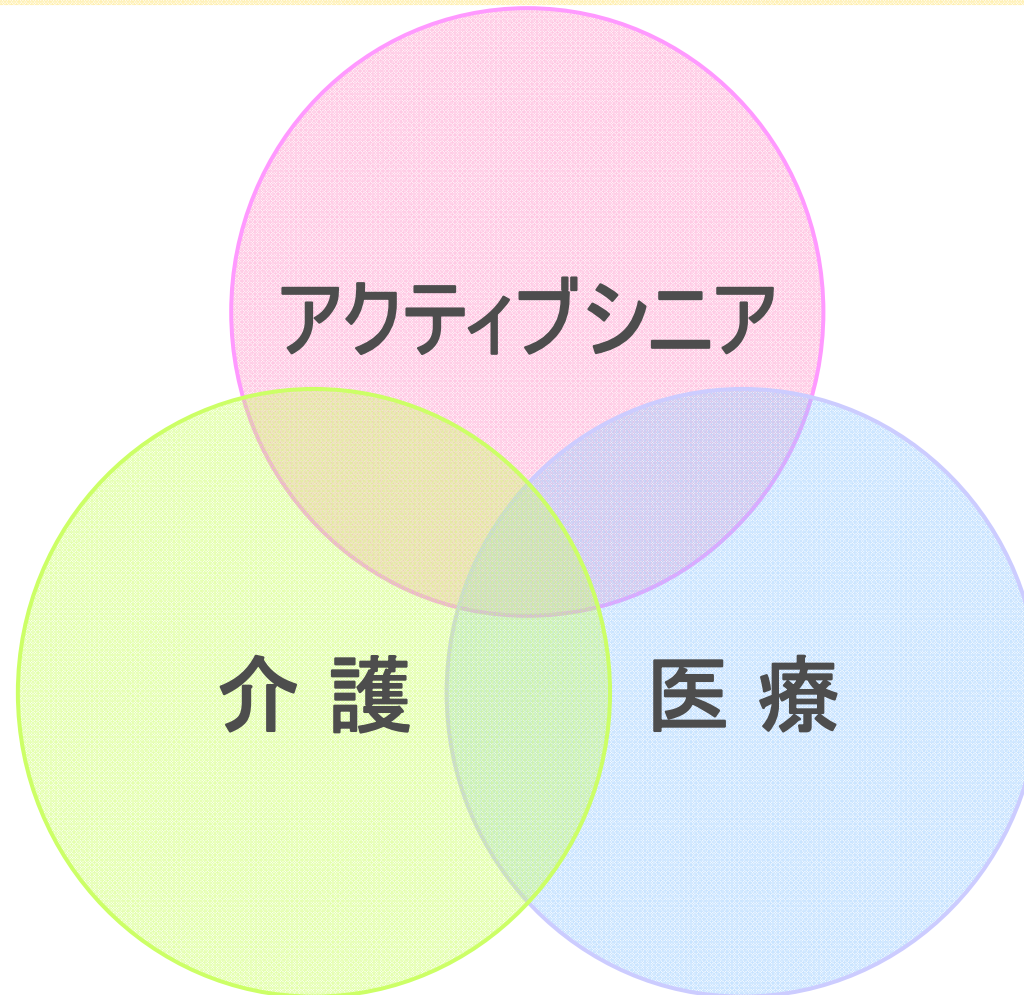
当社は、以下の企業理念を掲げ、事業の展開を行っています

【イス・エム・イス企業理念】

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

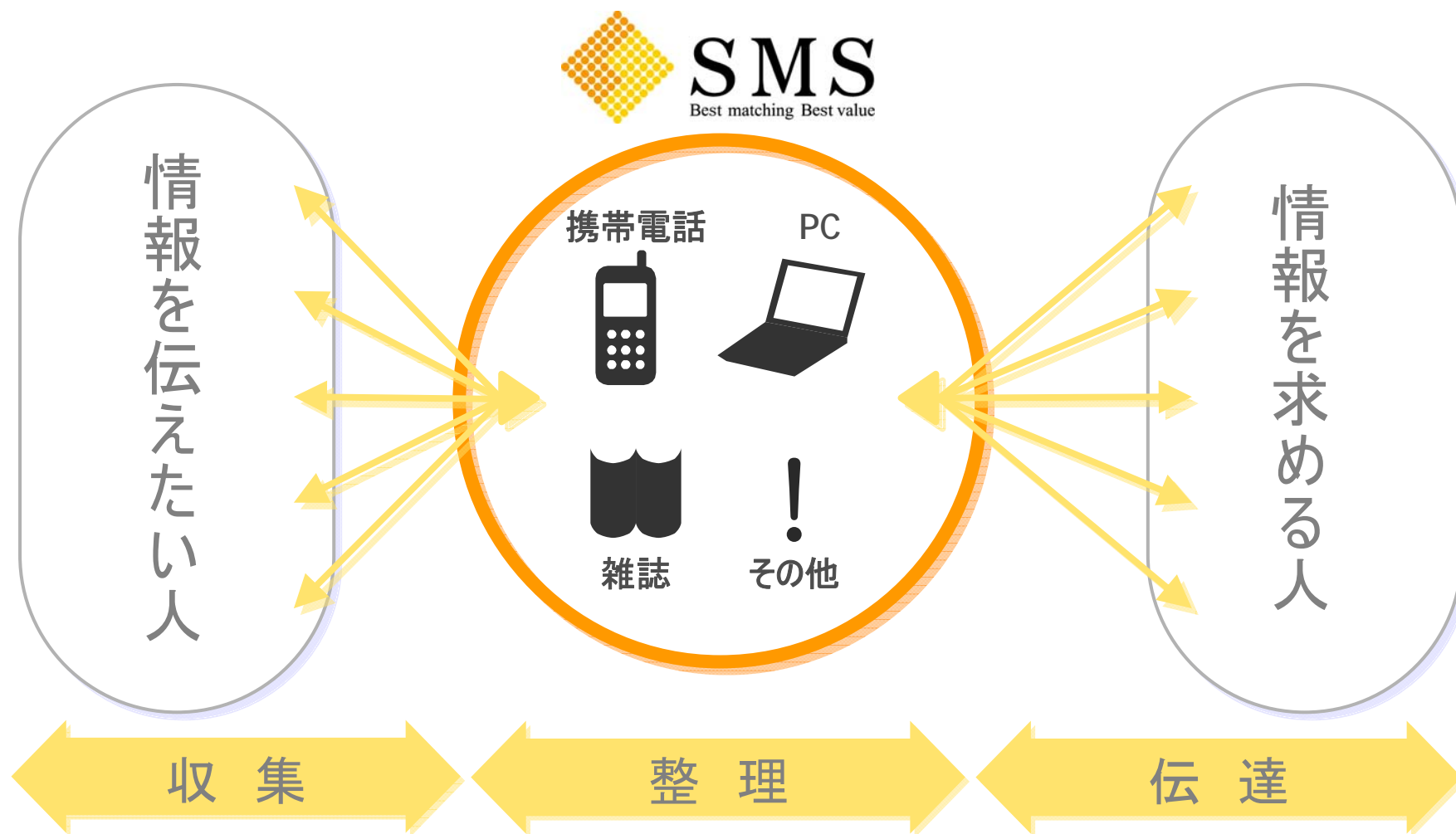
1 企業理念:当社における「高齢社会」の定義

当社は、「高齢社会」で求められる3つの分野を定義しています



1 企業理念:当社における「情報インフラ」の定義

当社は、「情報インフラ」を
情報の「収集」「整理」「伝達」を行うことと定義しています



1 市場規模:当社事業分野における市場規模

当社事業領域における**市場規模は今後も拡大**が見込まれます

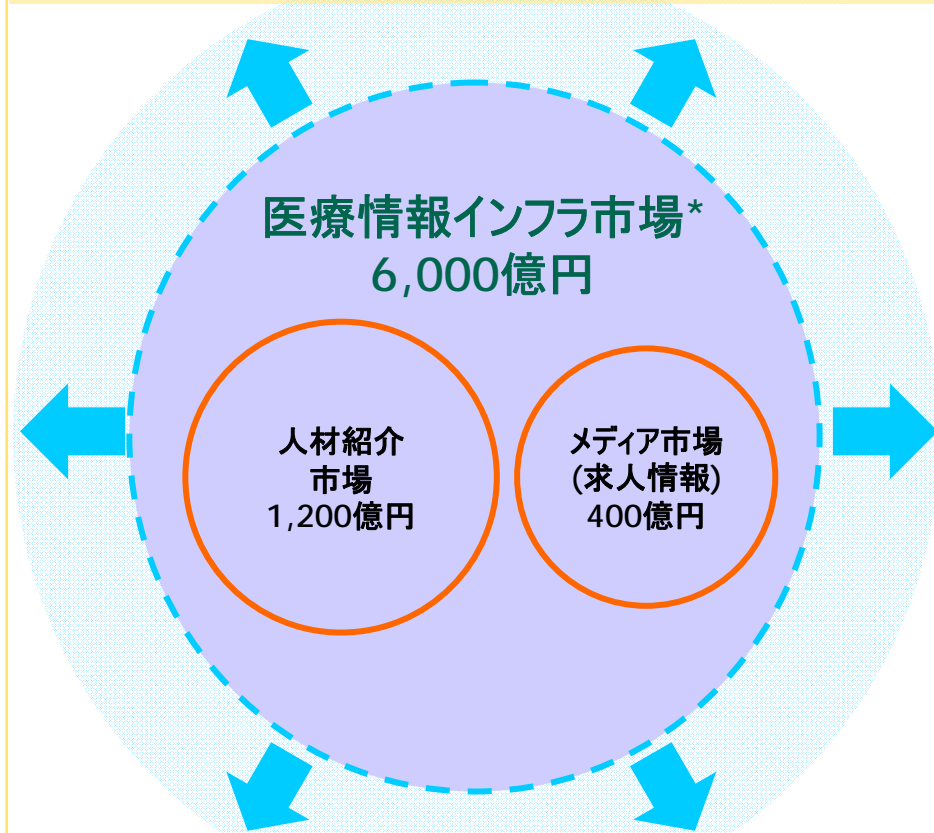
- ✓高齡化の進展により介護・医療保険の規模が拡大
- ✓情報が集約されておらず、情報非対称性が大きい

介護分野における情報インフラ市場規模



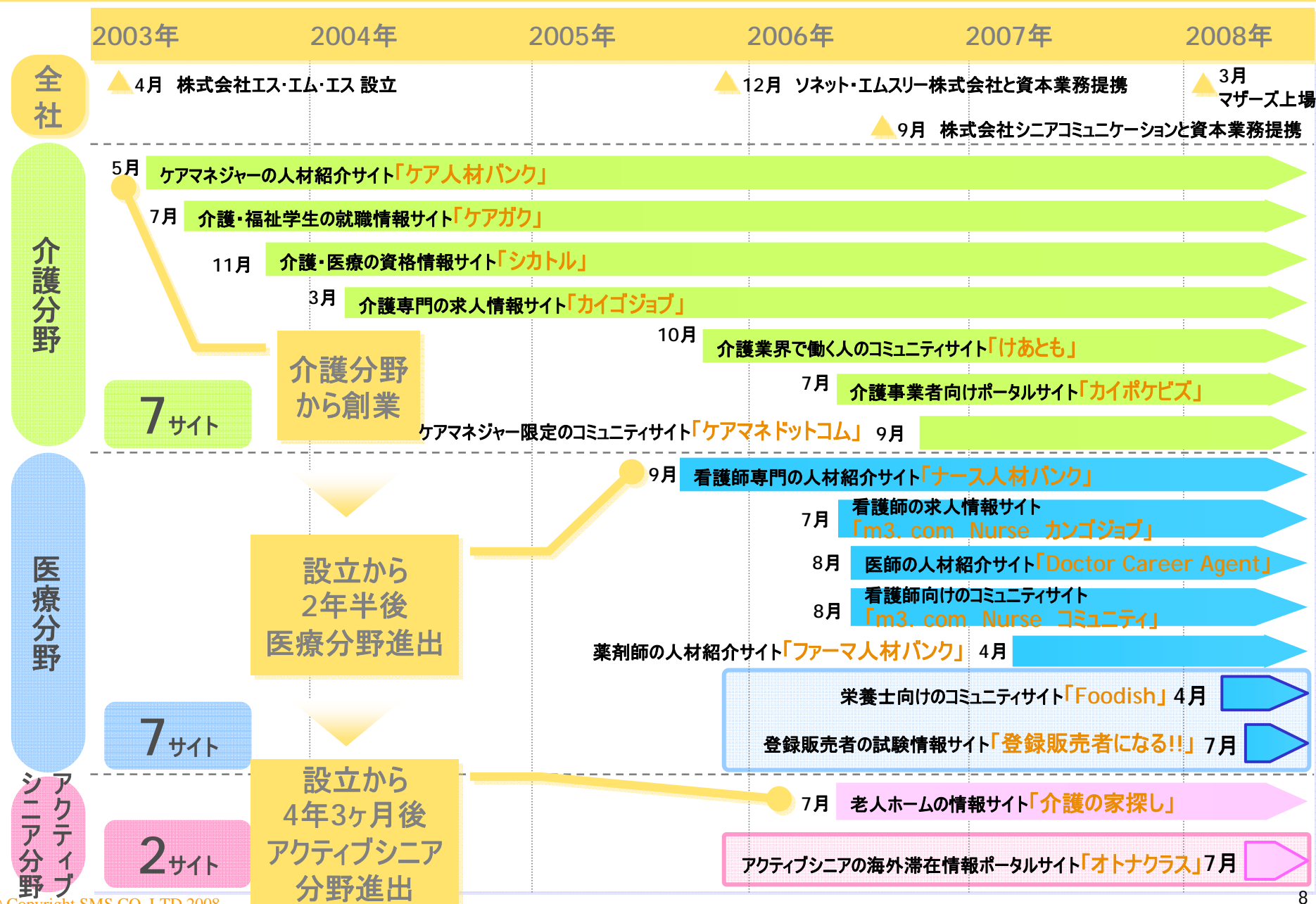
*:介護保険支給総額(厚生労働省平成18-20年度)と民間介護事業者広告費ないし採用教育費率より当社推算

医療分野における情報インフラ市場規模



*:医療保険支給総額(厚生労働省平成18年度)と医療機関広告費ないし採用教育費率より当社推算

1 沿革:運営サイト立ち上げ状況および沿革

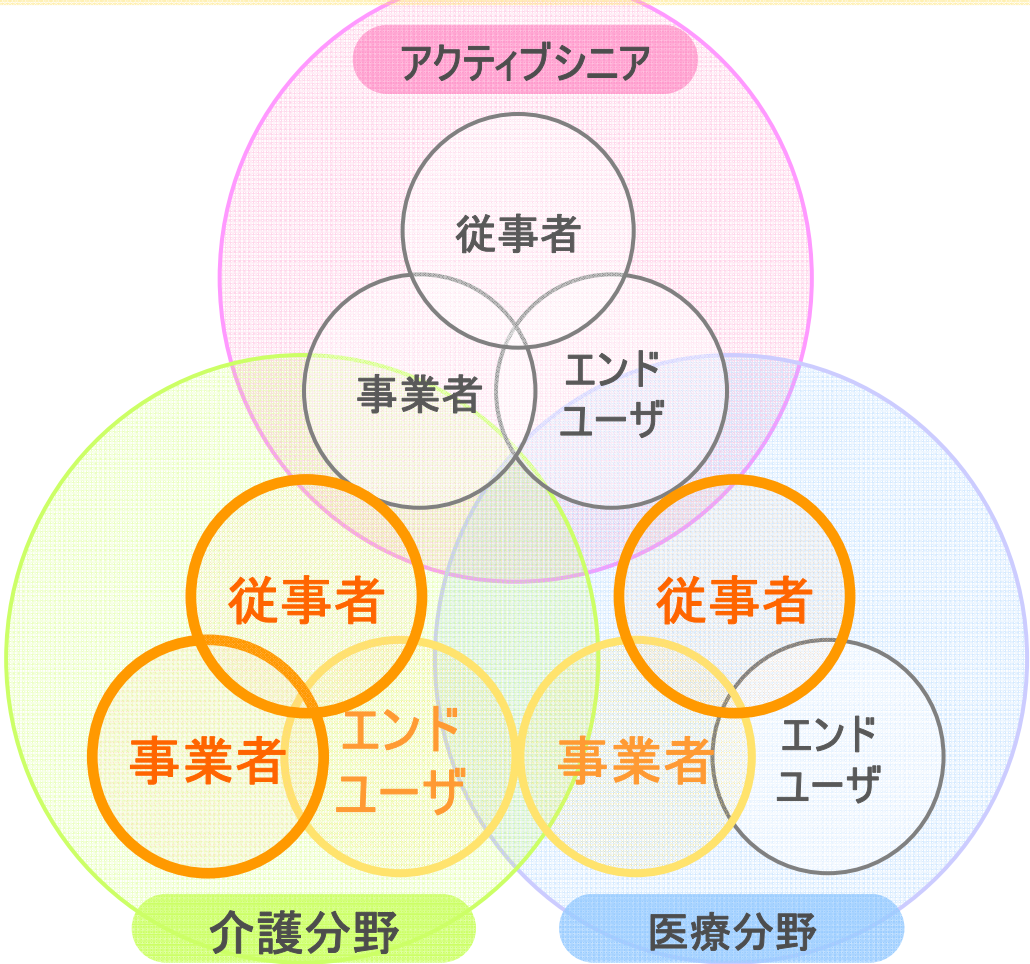


1 戦略の前提: 9つのプレート強化

情報インフラの特性として**先行優位性が強くはたらく**ことが挙げられ、いち早くサービス提供先を囲い込む事が競争優位、競合対抗において重要であると考えます。よって当社では、介護・医療・アクティブシニア分野それぞれの従事者・事業者・エンドユーザー計**9つの「プレート」**を認識し、それぞれを強く**囲い込む**ことを目指します

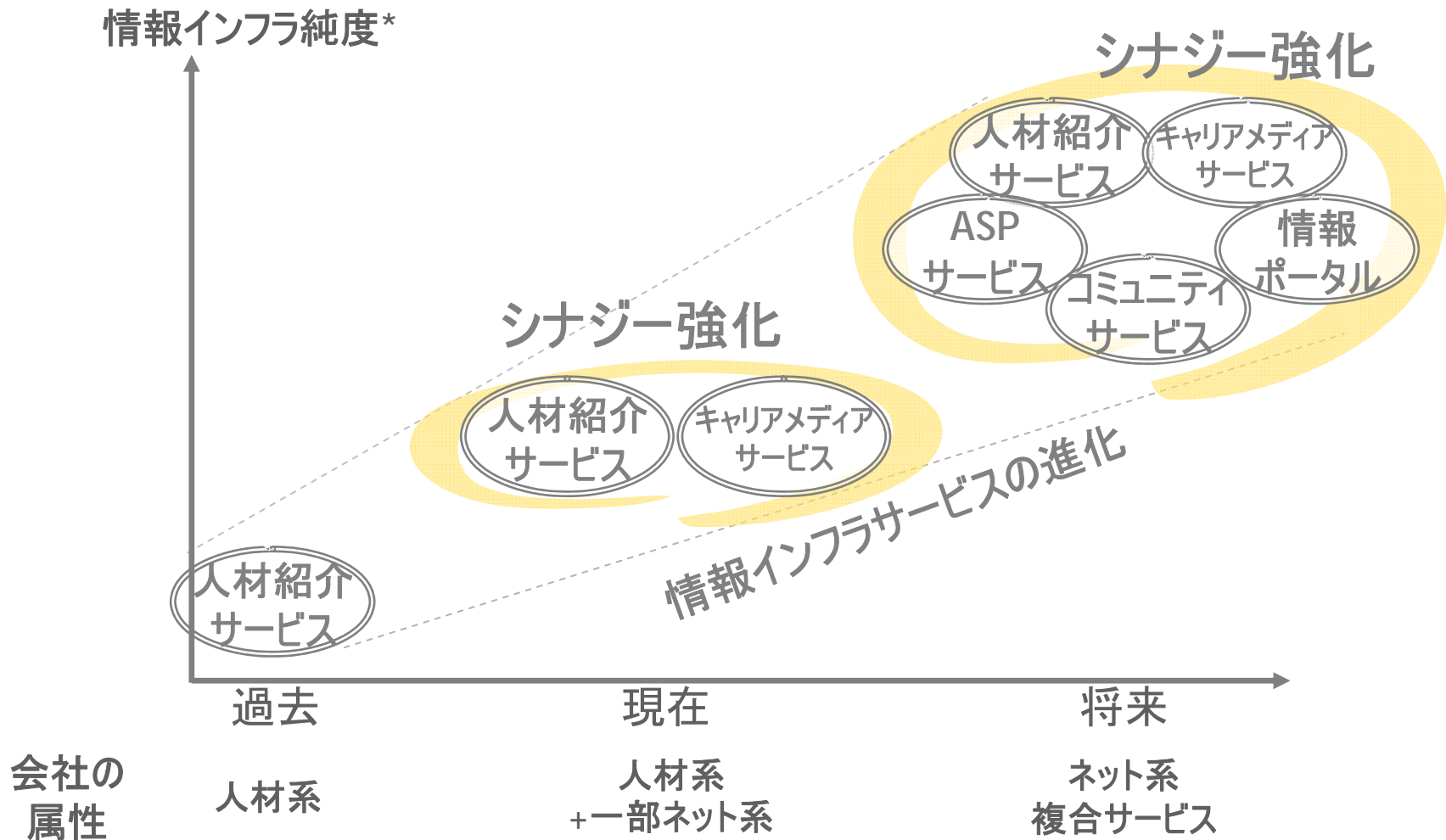
中期的な優先順位

-  圧倒的 No.1確立
-  積極投資
-  機会創出



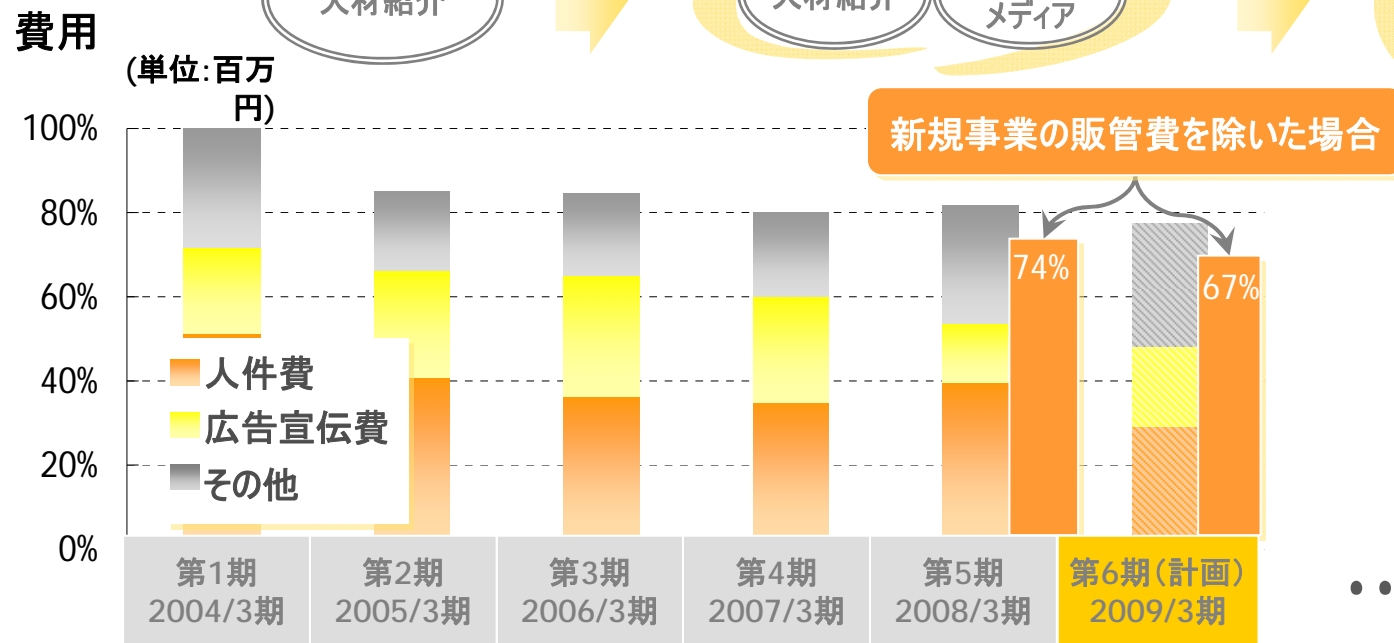
1 戦略の前提:事業展開の基本的な考え方

介護・医療・アクティブシニア分野の各プレートにおいて
高い純度の情報インフラを構築することを目指しています



1 戦略の前提:情報インフラの充実に向けた考え方

当社が目指す情報インフラの純度を高めるために、
既存サービスだけに依存しない情報インフラの充実が急務だと考えています

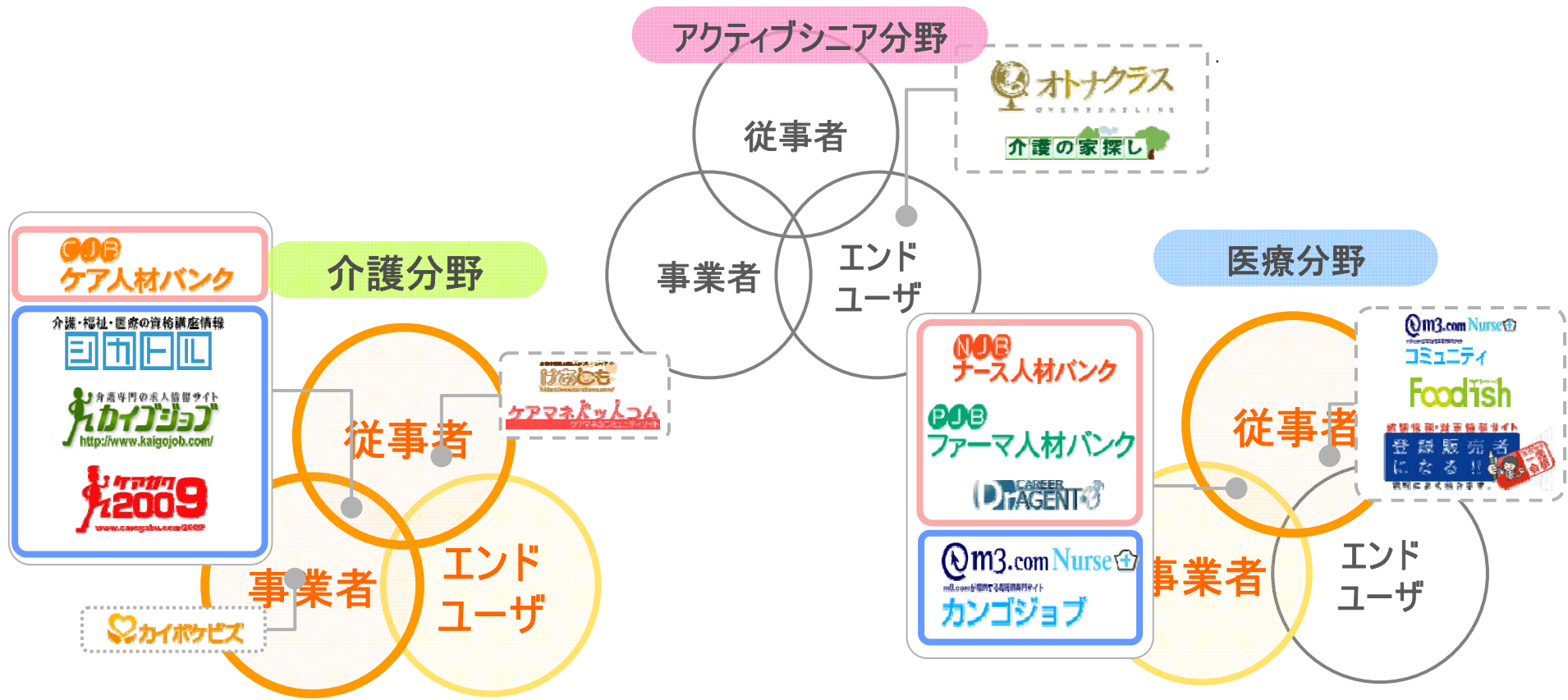


対売上比率	第1期 2004/3期	第2期 2005/3期	第3期 2006/3期	第4期 2007/3期	第5期 2008/3期	第6期(計画) 2009/3期
人件費	55%	41%	36%	35%	40%	29%
広告宣伝費	23%	25%	29%	25%	14%	19%
その他	31%	19%	20%	20%	28%	29%
販管費合計	108%	85%	84%	80%	82%	78%

将来

1 戦略: 9つのプレートにおけるサービス展開

各プレートにおいて、人材紹介・メディア・新規事業を展開しております



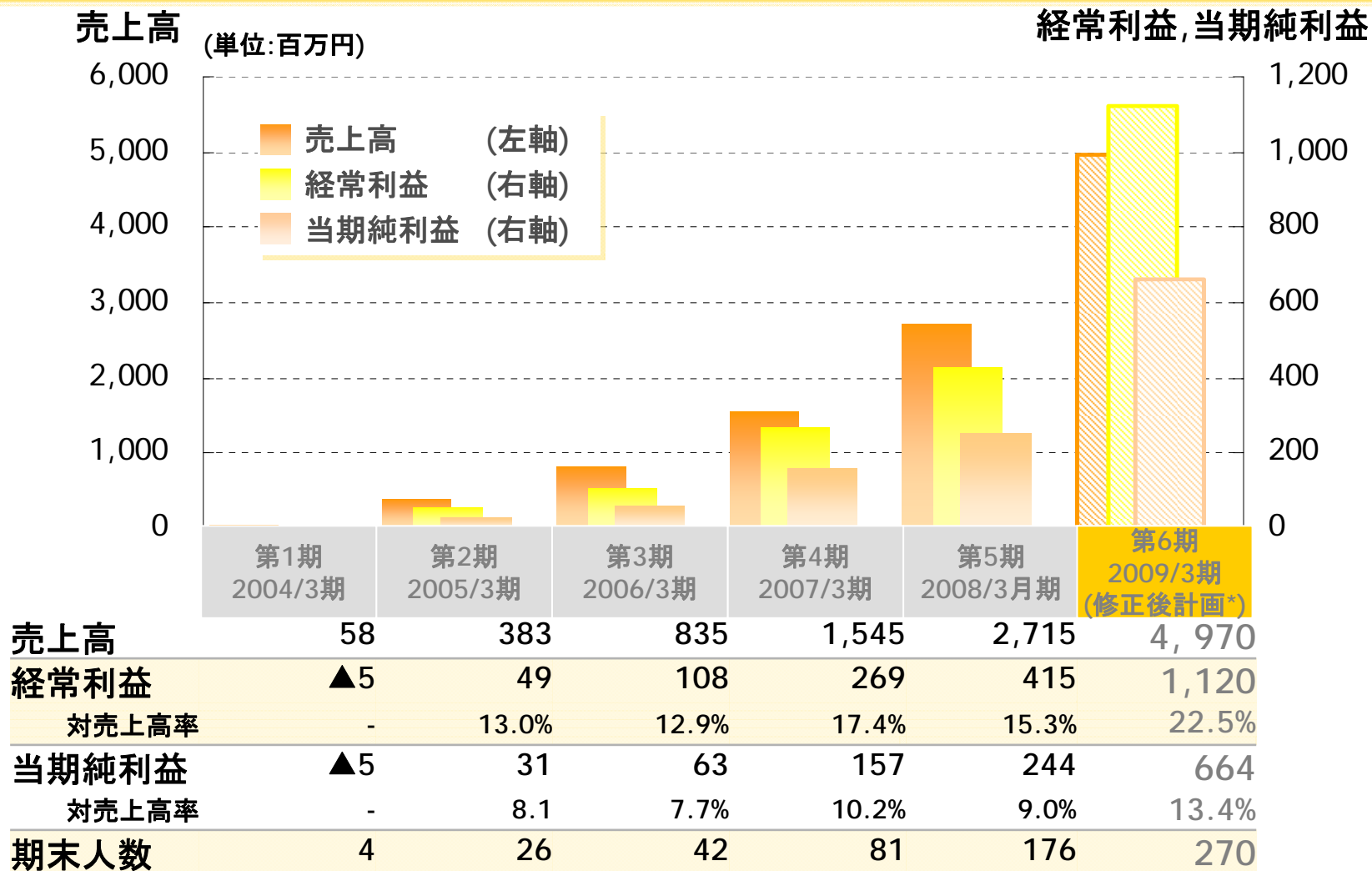
人材紹介事業
 ネット集客、コンサルタントによる
 カウンセリング・紹介による
 人材紹介事業

メディア事業
 ネットを中心にした求人広告、
 資格講座資料請求事業

新規事業
 将来的な収益を実現する従事者コ
 ミュニティサイト、中小介護事業者ビ
 ジネスポータルなど新規事業

1 業績推移:売上高、経常利益、当期純利益推移

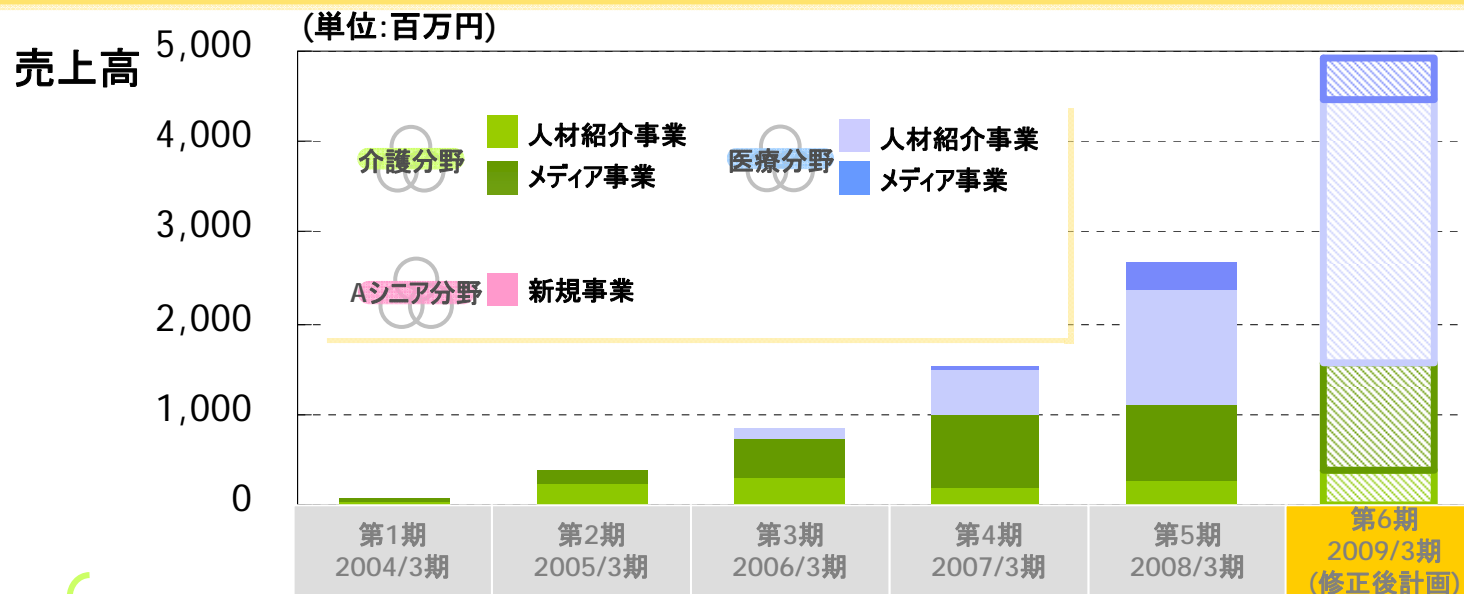
創業以来、4期連続で増収増益を実現しています



*:当社では平成20年7月16日付け「業績予想の修正に関するお知らせ」において、平成20年5月7日に公表した業績予想を修正しております。

1 業績推移:セグメント別売上推移-全社

介護・医療分野における人材紹介、メディア事業が成長を牽引してきました



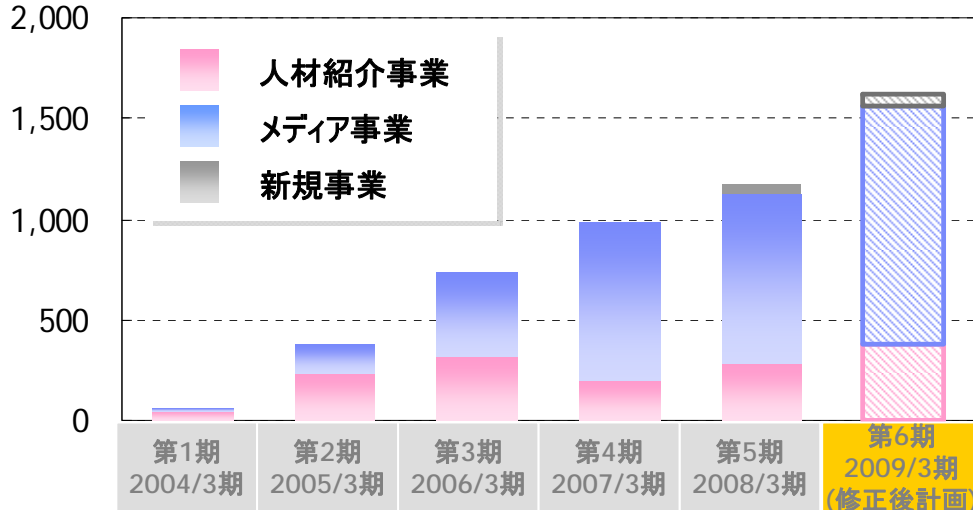
介護分野	人材紹介	50	242	323	197	281	379
	メディア	8	141	408	781	834	1,179
	求人情報	4	26	176	456	555	732
	資格情報	4	115	231	325	279	447
	新規事業	0	0	0	4	48	58
	介護計	58	383	731	983	1,164	1,616
医療分野	人材紹介	0	0	104	515	1,249	2,915
	メディア	0	0	0	46	290	432
	医療計	0	0	104	562	1,540	3,347
Aシニア分野	Aシニア計	0	0	0	0	10	2

1 業績推移:セグメント別売上推移-介護分野

介護分野では事業者の合理化ニーズが比較的強いため、費用対効果の高いネット求人広告へ移行する傾向が顕著であり、第3期に人材紹介事業を上回って以来**メディア事業が大きく成長**しています



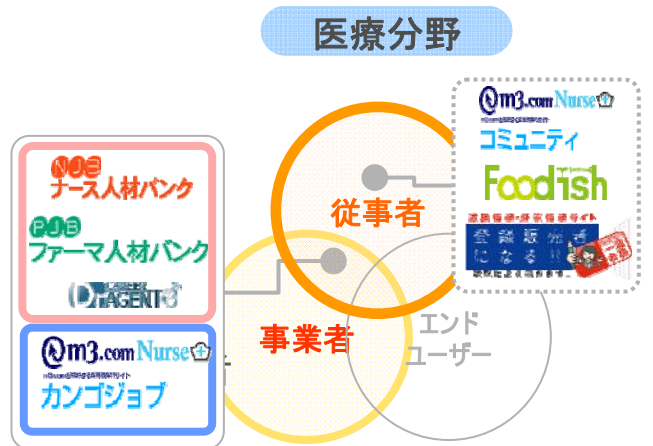
売上(単位:百万円)



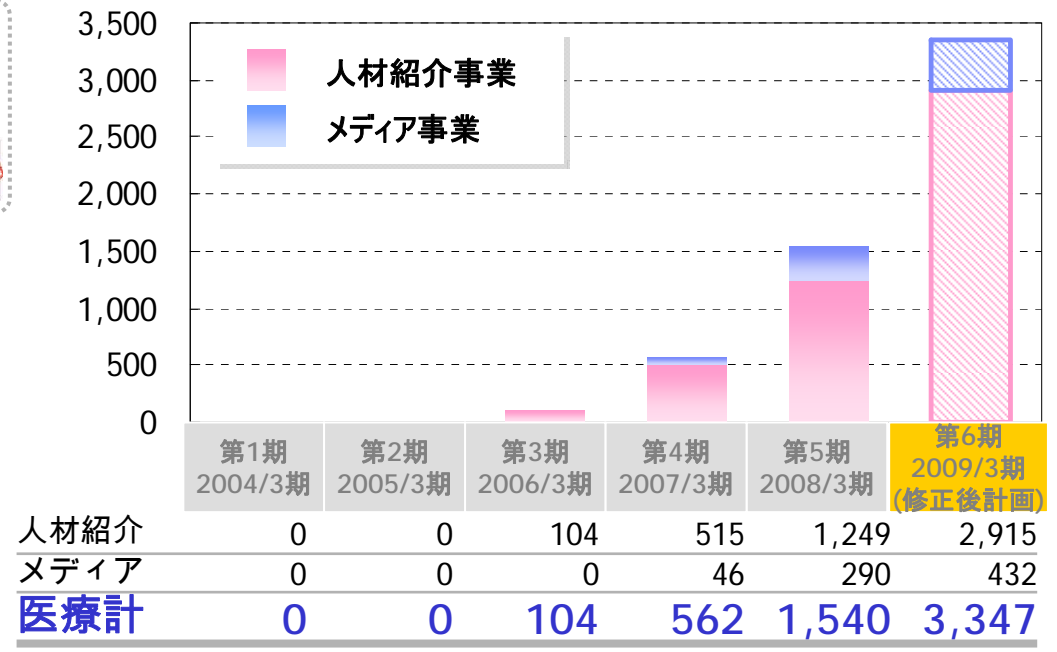
	第1期 2004/3期	第2期 2005/3期	第3期 2006/3期	第4期 2007/3期	第5期 2008/3期	第6期 2009/3期 (修正後計画)
人材紹介	50	242	323	197	281	379
メディア	8	141	408	781	834	1,179
求人情報	4	26	176	456	555	732
資格情報	4	115	231	325	279	447
新規事業	0	0	0	4	48	58
介護計	58	383	731	983	1,164	1,616

1 業績推移:セグメント別売上推移-医療分野

医療分野では介護分野に比べて大きな市場の中で、看護師を中心に人材紹介事業が成長ステージにあるほか、メディア事業も順調な成長を続けており、第5期では医療分野が**全社売上の半分以上を超えるまでに成長しています**



売上(単位:百万円)



1

会社概要および基本戦略

P.2~P.16

2

2009年3月期 第1四半期決算

P.17~P.22

3

今後の戦略と中期成長イメージ

P.23~P.31

2 2009年3月期 第1四半期決算:概要

2009年3月期 第1四半期は以下の業績となりました

- ✓売上は、1,537百万円、営業利益は739百万円となりました。
- ✓介護・医療分野の採用関連需要が旺盛であったことから、当該分野における人材紹介・メディア両事業が好調に推移しました。
- ✓利益率が一時的に高いのは、人材紹介事業の前期受注繰越分の費用の多くが前期に計上されているためです。

決算期 項目	第5期 (2008年3月期)		第6期 (2009年3月期)					
			実績		計画(修正後)			
		構成比	第1四半期	構成比	第2四半期累計	構成比	通期	構成比
売上高	2,715	100.0	1,537	100.0	2,490	100.0	4,970	100.0
売上総利益	2,637	97.1	1,507	98.1	-	-	-	-
販売管理費	2,211	81.4	768	50.0	-	-	-	-
営業利益	426	15.7	739	48.2	860	34.5	1,120	22.5
経常利益	415	15.3	740	48.3	860	34.5	1,120	22.5
当期 (第1四半期) 純利益	244	9.0	426	27.7	510	20.5	664	13.4

(単位:百万円・%)

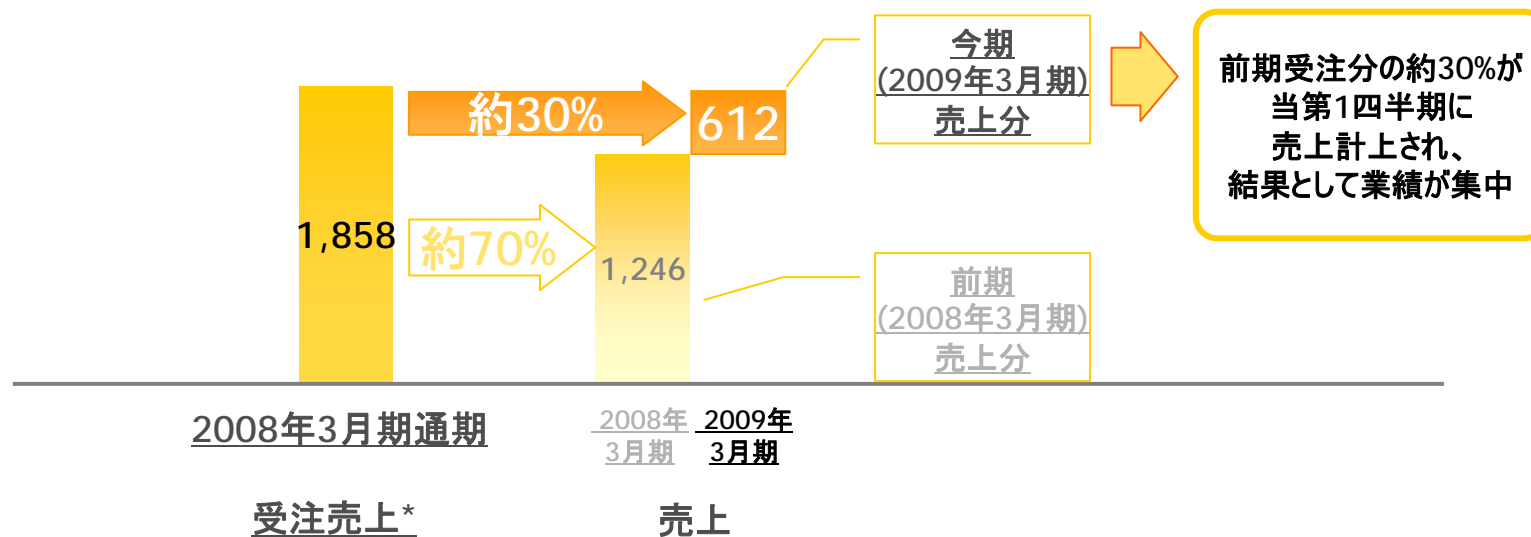
2 2009年3月期 第1四半期決算:業績集中の要因

医療分野人材紹介事業での前期受注分の売上計上が業績集中の主な要因です

- ✓ 医療分野の人材紹介事業において、前期の受注売上のうち約30%が今期での売上分であり、その大部分が当第1四半期に計上されたため業績が集中しました。
(人材紹介事業においては、求職者の入社日を基準として売上計上するため、人事異動が起こる3月から4月、すなわち第1四半期及び第4四半期に業績が集中する傾向があります)

医療分野人材紹介事業の前期受注売上配分状況

(単位:百万円)



*:受注売上は、入社前キャンセル(5-10%程度)、退社返金(10%程度)を引当てた値

介護分野は順調に推移しました

✓人材紹介、メディア事業は旺盛な需要に対応する形で登録者や応募者が増加し、売上が順調に推移しました。

介護分野 実績ポイント

介護分野

人材紹介

- ✓ 旺盛な需要による登録者数の増加(08/3期通期平均に対して、09/3期1Q平均で約1.3倍)
- ✓ コンサルタント人数、および生産性は昨年度とほぼ横ばいで推移(一人当たり平均成約数約4名/月)

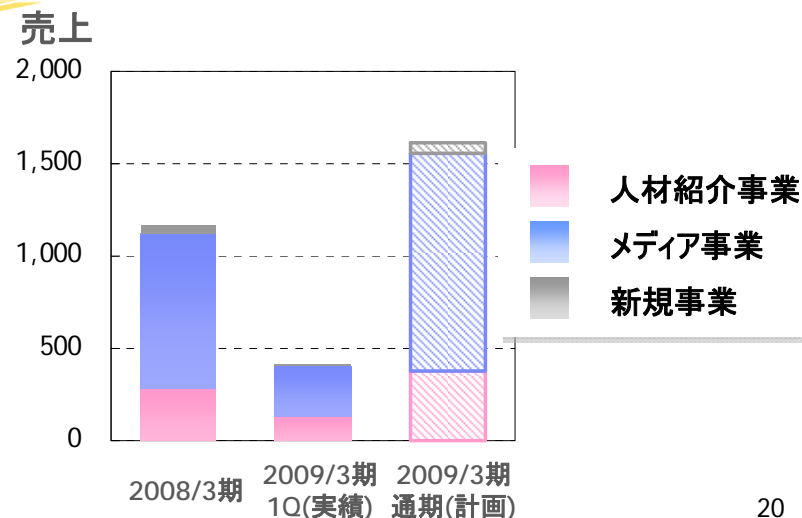
メディア

- ✓ 掲載社数はほぼ横ばい(09/3期1Q計約860社)
- ✓ 応募者数の増加(08/3期通期平均に対して、09/3期1Q平均で約1.2倍)

新規事業

- ✓ 中小介護事業者の会員数はほぼ横ばい(下期に多くプロモーションを行う予定)

第6期 (2009年3月期) 第1四半期		売上		全社構成比	
(単位:百万円・%)					
人材紹介	135	8.8			
メディア	270	17.5			
求人情報	152	9.8			
資格情報	117	7.7			
新規事業	12	0.8			
介護計	418	27.2			



医療分野は順調に推移しました

✓ 医療分野においても、人材紹介、メディア事業は旺盛な需要対応する形で売上が順調に推移しました。特に人材紹介では前期受注分の売上が大きな割合を占めました。

医療分野 実績ポイント

医療分野

人材紹介

- ✓ 08/3期受注分の売上に主に4/1を以て計上
- ✓ コンサルタント数の増強(08/3期通期平均に対して、09/3期1Q平均で約1.2倍)
- ✓ 旺盛な需要による登録者数の増加(08/3期通期平均に対して、09/3期1Q平均で約1.7倍)
- ✓ 生産性は昨年度とほぼ横ばいで推移(一人当たり平均成約数約4名/月)

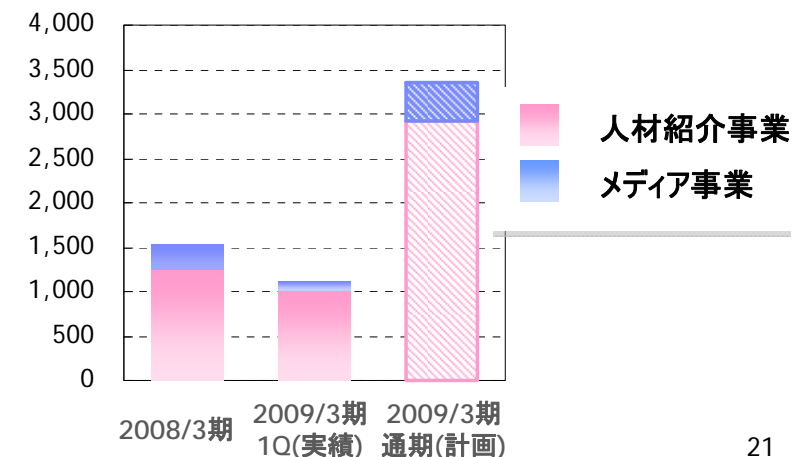
メディア

- ✓ 認知度向上及び旺盛な需要による掲載社数増加(08/3期通期平均に対して、09/3期1Q平均で約1.8倍)
- ✓ 応募者数の増加(08/3期通期平均に対して、09/3期1Q平均で約1.6倍)

(単位:百万円・%)

第6期(2009年3月期) 第1四半期		
	売上	全社構成比
人材紹介	1,026	66.8
メディア	89	5.8
医療計	1,116	72.6

売上



2 【ご参考】業績予想修正に関して

7月16日に2009年3月期の業績予想を上方修正しました

- ✓ 修正後の計画は、1Qの業績と受注確定の超過分のみを考慮したものとなっています。
 (第2四半期累計の利益が通期に対して高い比率となる理由としては、①1Qに業績が集中すること、②下期に新規事業を含めたプロモーションによる広告宣伝費を積極的に投入する予定であることが挙げられます。)

1. 2009年3月期 第2四半期累計期間 業績予想数値の修正

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	計上利益	当期純利益
前回発表予想(5/7)	2,235	651	651	386
今回修正予想(7/16)	2,490	860	860	510
増減額	255	209	209	124
増減率(%)	11.4	32.1	32.1	31.9

2. 2009年3月期 通期 業績予想数値の修正

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	計上利益	当期純利益
前回発表予想(5/7)	4,691	889	889	527
今回修正予想(7/16)	4,970	1,120	1,120	664
増減額	279	231	231	137
増減率(%)	5.9	25.9	25.9	25.9

1

会社概要および基本戦略

P.2~P.16

2

2009年3月期 第1四半期決算

P.17~P.22

3

今後の戦略と中期成長イメージ

P.23~P.31

3 人材紹介事業の拡大イメージ

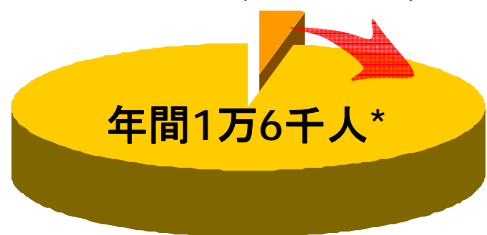
介護・医療業界における人材紹介事業は導入期であり大きな成長が見込まれます
✓ 介護・医療ニーズの高まりというトレンドの中で、従事者、事業者へのアプローチにより人材紹介利用率増加を含めたシェアの拡大を狙います。

介護分野

ケアマネジャー
転職者数全体に占める当社シェア

3.1%(約500人**)

年間1万6千人*



医療分野

看護職員
転職者数全体に占める当社シェア

1.8%(約2,600人**)

年間14万7千人*



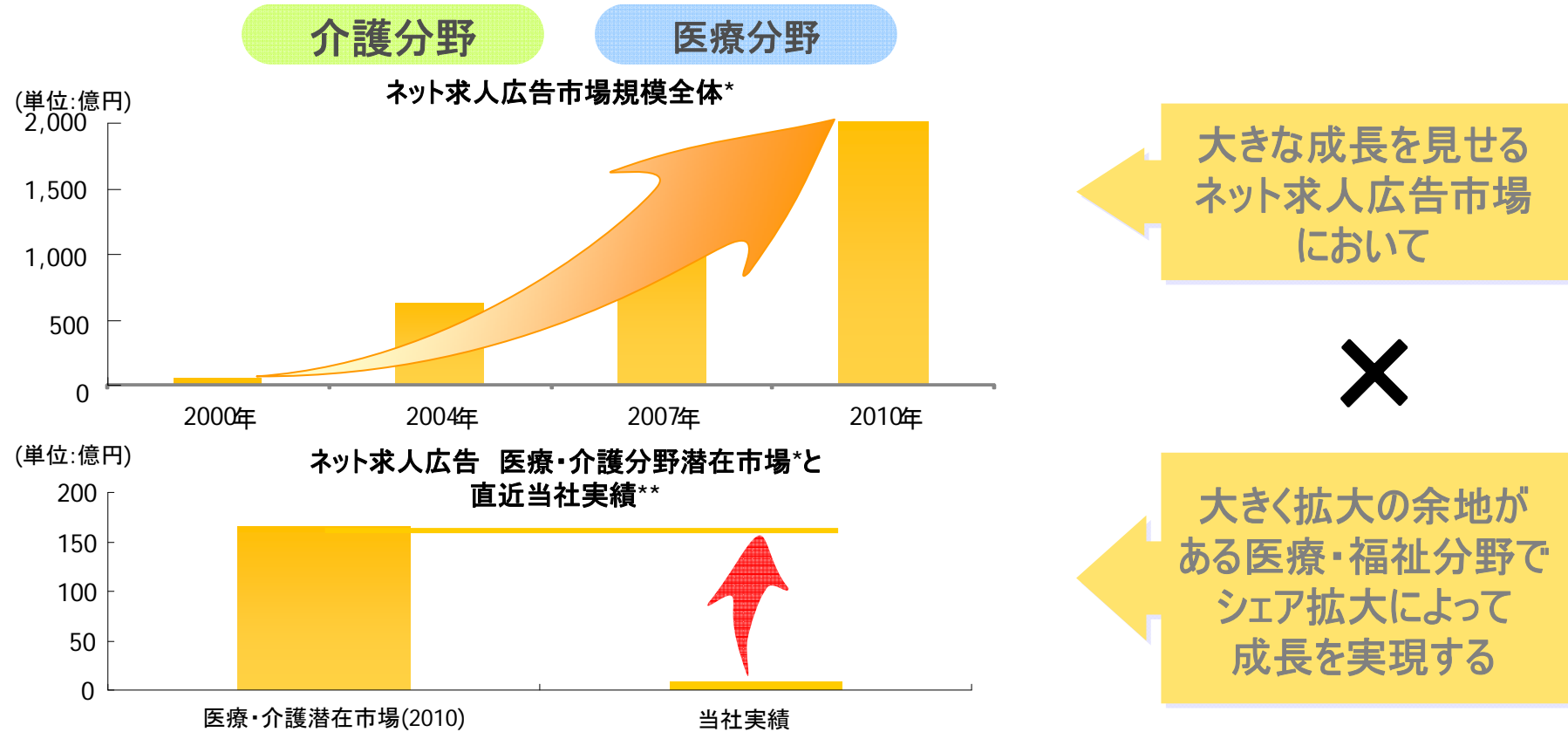
全転職市場全体における人材紹介シェア拡大によって成長を実現する

*: 厚生労働省資料、介護労働安定センター資料、日本看護協会資料等より当社試算

** : 当社人材紹介成約数実績(2008年3月期)

3 メディア事業の拡大イメージ

介護・医療業界におけるメディア事業は導入期であり大きな成長が見込まれます
 ✓紙媒体からのシフトによりネット求人情報市場が急拡大する中で、介護・医療分野の潜在市場は大きく、従事者、事業者へのアプローチにより当該分野でのさらなるシェア拡大を狙います。

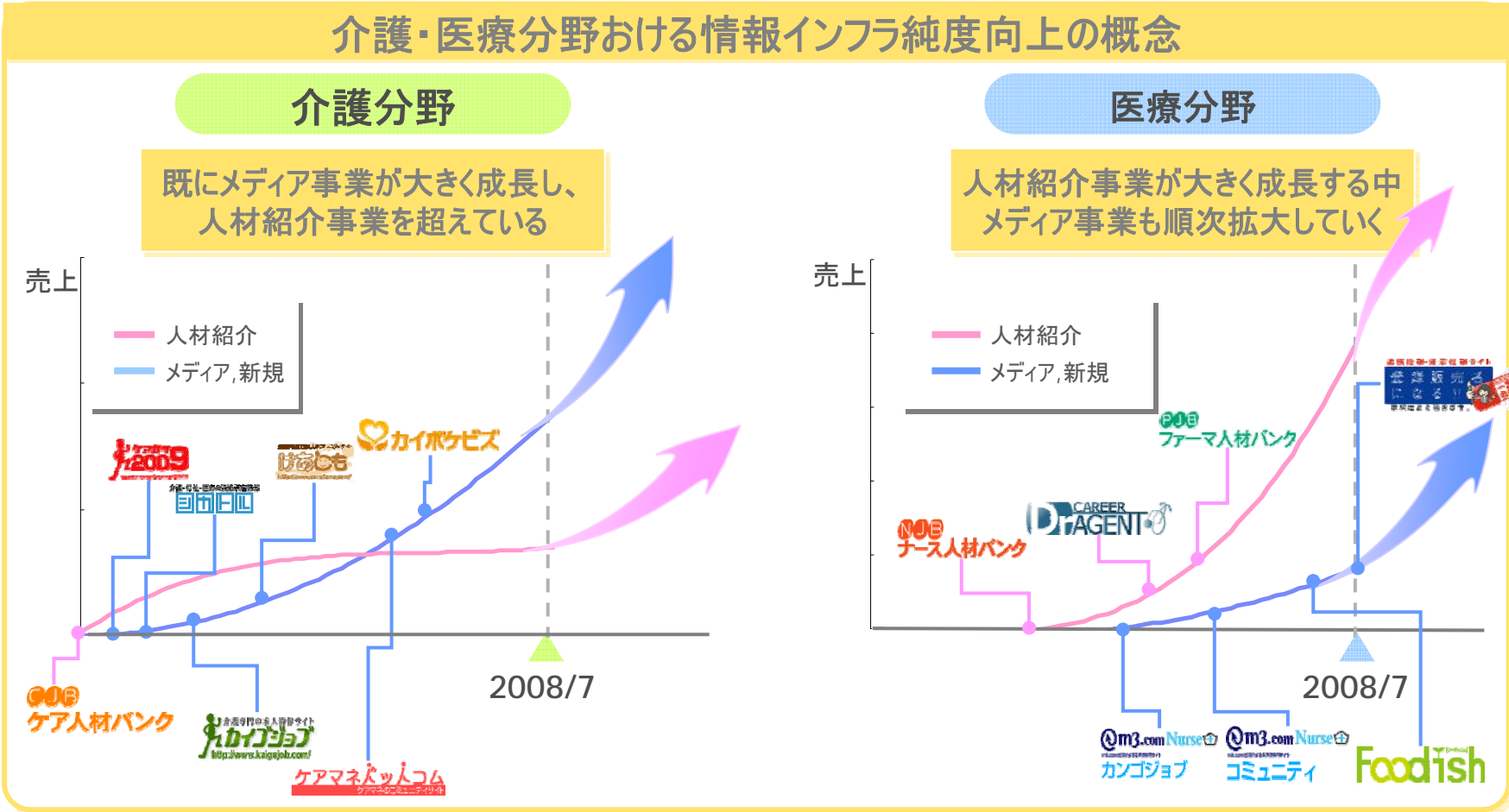


*:厚生労働省、国勢調査および他社資料などより当社推算

**：当社メディア事業実績(2008年3月期)

3 情報インフラ純度の向上の例

一部に人を介したサービスを提供する人材紹介事業から、
 ほぼネットで完結するサービスであるメディア事業、新規事業へのシフトが、
情報インフラ純度を高めていく展開の一つの事例と捉えています





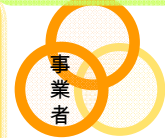
3 プレート強化の囲い込み例-介護従事者

介護従事者の**キャリア形成**を意識した**複数サービス展開**による
囲い込みをさらに強化し、**参入障壁の構築**を引き続き目指します

- ✓介護従事者のキャリア形成とマッチしたサービスを複数展開
- ✓「介護分野のドクター」ケアマネジャー実労働数約2割弱を会員化、さらに強化

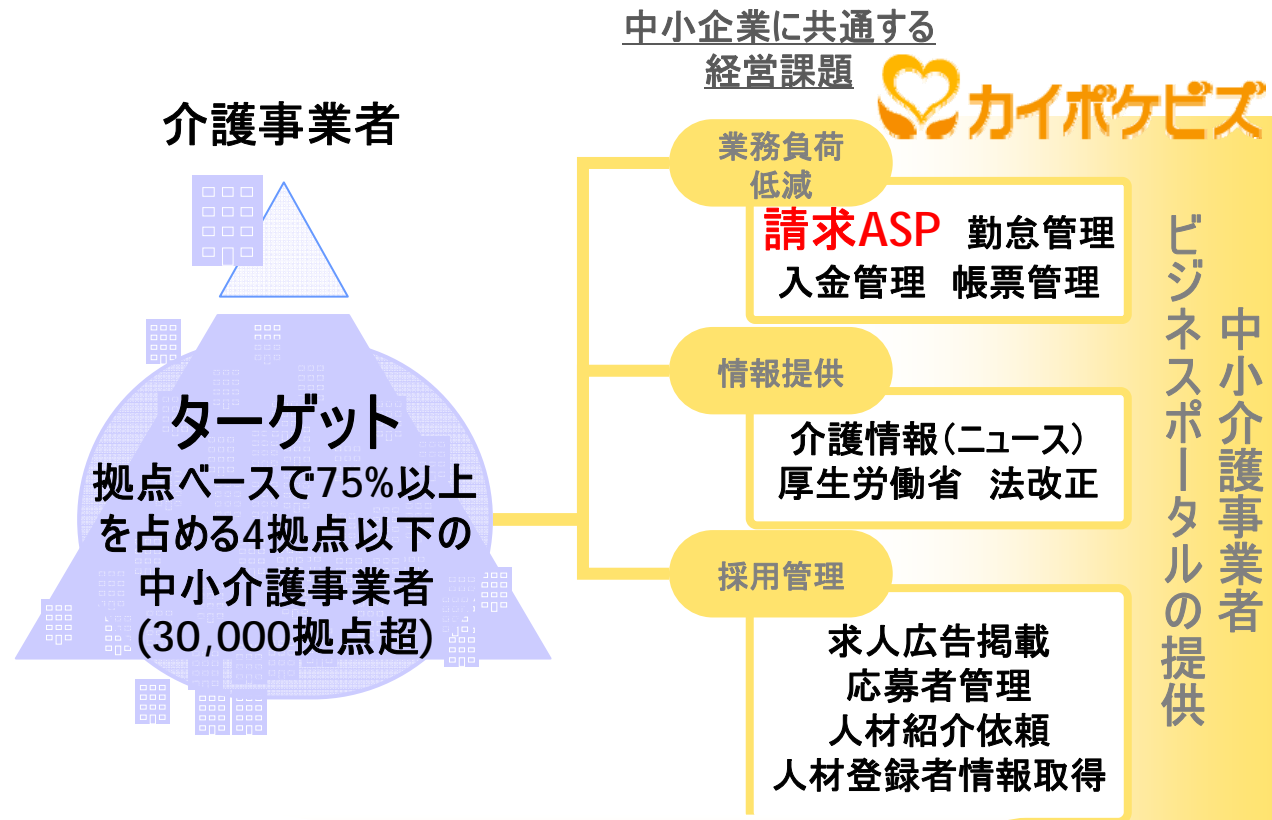


参入障壁の構築へ



3 プレート強化の囲い込み例-介護事業者

中小介護事業者共通の経営課題である**収益改善を実現する**
複数サービス展開による囲い込みを強化、**参入障壁の構築**を目指します
 ✓全国3万超拠点の中小介護事業者に対し、業務負荷低減、情報提供、採用管理により収益向上を実現するワンストップツールを低価格で提供し囲い込む



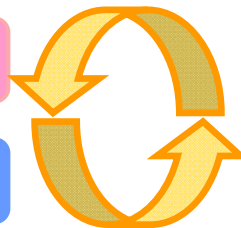
参入障壁の構築へ

3 新規事業投資のねらいと投資ルール

新規事業は情報インフラの各プレート強化を実現する従事者コミュニティサイト、事業者ビジネスportalなどを展開しますが、これらは①参入、撤退ルール、②年間投資額を明確に定めることで適切な範囲内で実施します

既存事業の成長

将来に対する投資



バランスはルールを設定

①新規事業参入、撤退ルール

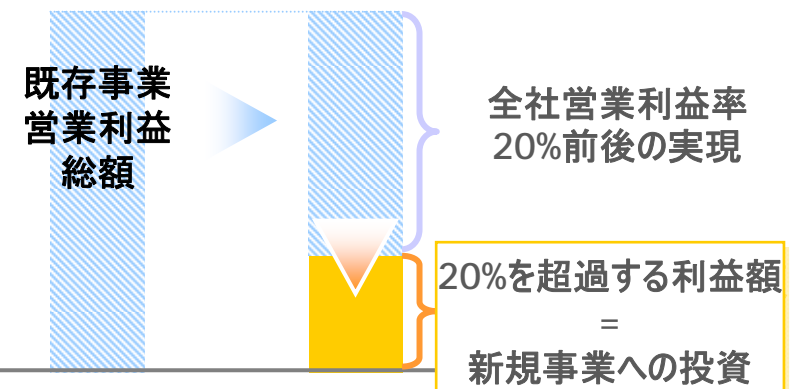
【参入ルール】

- ・前提
No.1になるビジネスモデルであること
- ・活動期間
半期毎に今後1年間の活動をローリング承認

【撤退ルール】

- ・前提を満たせなくなった場合

②年間投資額



3 課題と対策

当社は、競合企業の参入、組織拡大に伴う生産性の低下を特に重要な課題と考えています

競合企業の参入

大手人材サービス会社などの参入により当社の事業基盤に大きな影響を与える可能性があるとして認識しています。

組織拡大に伴う生産性の低下

いたずらに規模拡大を迫することで、組織管理体制の緩み、生産性の低下などが生じ、将来的な成長の足かせになる可能性があるとして認識しています。

既存事業の更なる強化・複数事業の展開

- 従事者囲い込み
- 事業者囲い込み

採用・育成強化と適切な規模拡大達成

- 採用・育成の強化

ストック型売上モデルへの移行促進

- フロー型(人材紹介)からストック型(メディア)売上モデルへの移行加速

3 よくあるご質問

業績が季節変動性を有する理由は？

- ⇒ 当社事業のうち、人材紹介事業においては、当社の紹介した求職者が求人企業において入社した日付を基準として売上を計上しています。このため配置転換・入退職等の人事異動が起こる事業年度末および事業年度開始時に売上及び営業利益が集中する傾向があります。
- ⇒ 2009年3月期に関しましては、利益が上期(特に第1四半期)に集中する計画です。理由としては、① 2008年3月期の第4四半期で見込んでいた売上が2009年3月期の第1四半期へシフトし、上期に業績集中すると見込まれること、②新規事業含めた各種プロモーションを推進するため、特に下期に広告宣伝費が大きくなり利益額が抑えられると見込まれることの2つが挙げられます。

配当は？

- ⇒ 当社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題と認識しております。当社は現在、成長過程にあり、経営基盤の安定化、内部留保の充実を図り、一層の業容の拡大を図ることが株主に対する最大の利益還元になると考え、会社設立以来配当は実施しておりませんでした。
- ⇒ 今後については、将来に備えた内部留保充実の必要性と経営成績、財政状態等を総合的に勘案しながら、配当の実施を検討していく方針であります。
- ⇒ なお、当面の配当実施の可能性及びその実施時期については未定であります。

社員構成比は？

- ⇒ 2008年6月30日時点での社員数219名の内訳は以下のようになっております。
 - 人材紹介事業 :約120名 (コンサルタント約90名)
 - メディア事業 :約20名
 - サイトなど媒体企画、システム開発、新規事業 :約50名
 - その他管理部門 :約30名

本資料お取り扱い上のご注意



(再掲)

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2008年7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 経営企画室 IR担当

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

TEL : [03-5730-0528](tel:03-5730-0528)