

株式会社エス・エム・エス (2175 東証マザーズ)

# 2009年3月期決算 および会社説明資料

---

2009年4月30日(木)

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2009年4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

# 本日のご説明内容

1	会社概要、企業理念および基本戦略	P3-P14
2	2009年3月期 通期決算	P16-P21
3	2010年3月期 計画	P23-P28
4	その他ご参考	P30-P33

1

会社概要、企業理念および基本戦略

P3-P14

2

2009年3月期 通期決算

P16-P21

3

2010年3月期 計画

P23-P28

4

その他ご参考

P30-P33

# 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 (2009年度:第7期目)

従業員数

277名:09/3/31時点  
(176名:08/03/31 →237名:08/9/30)

上場市場

東京証券取引所 マザーズ (証券コード:2175)

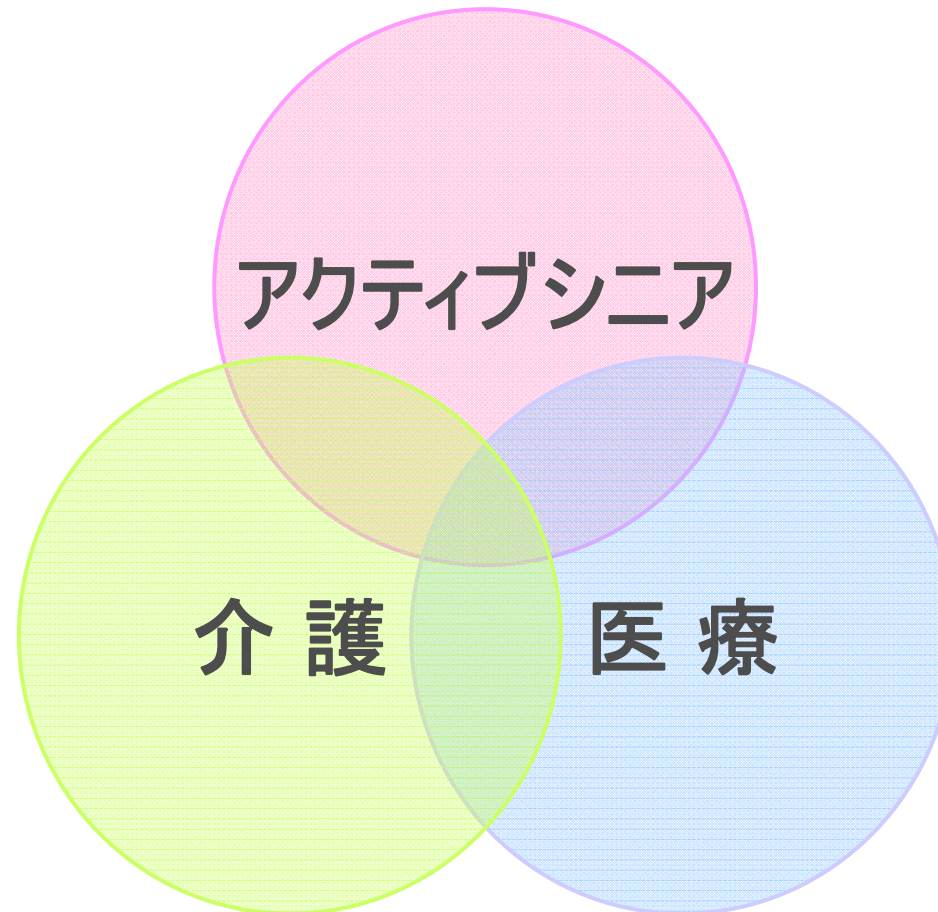
当社は、以下の企業理念を掲げ、事業の展開を行っています

## 【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

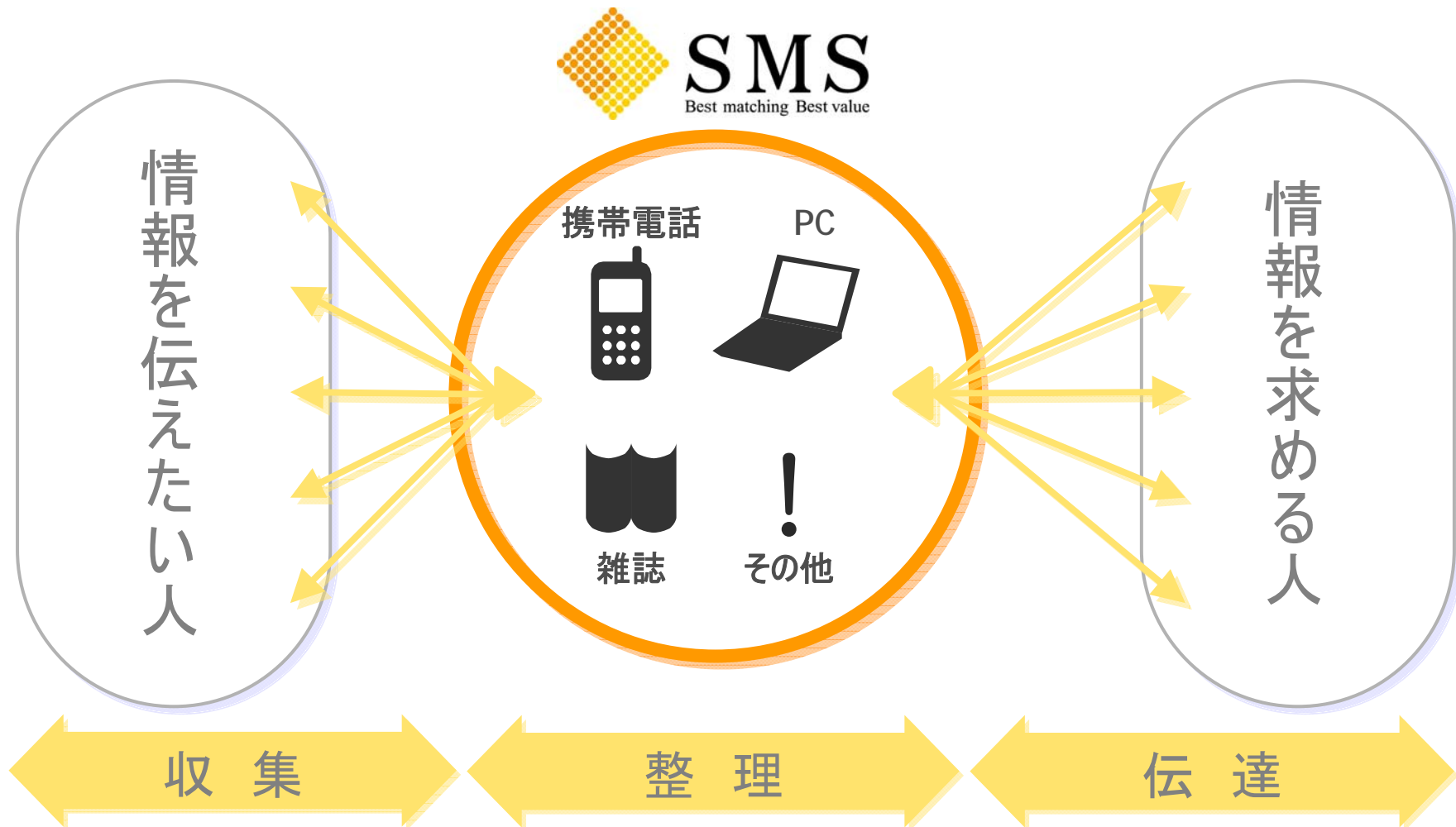
# 1 当社における「高齢社会」の定義

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 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」を行うことと定義しています

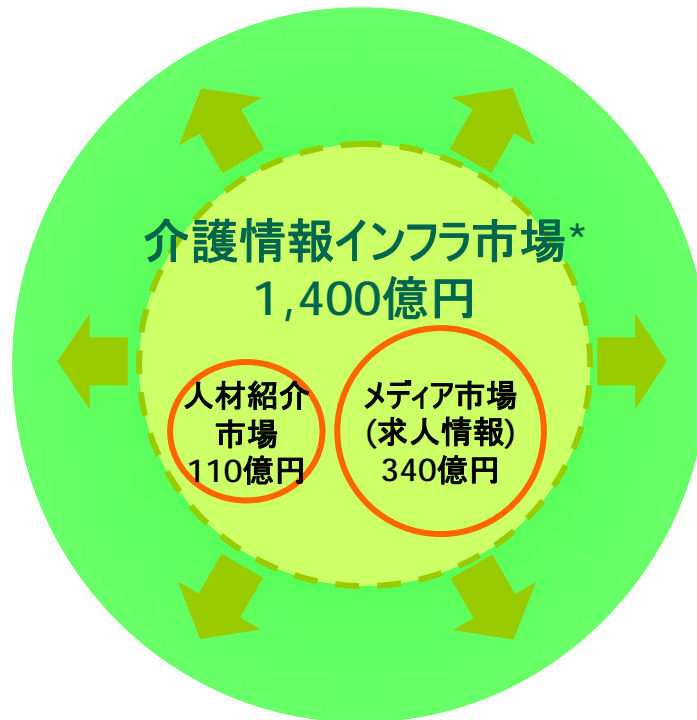


# 1 当社事業分野における市場規模

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

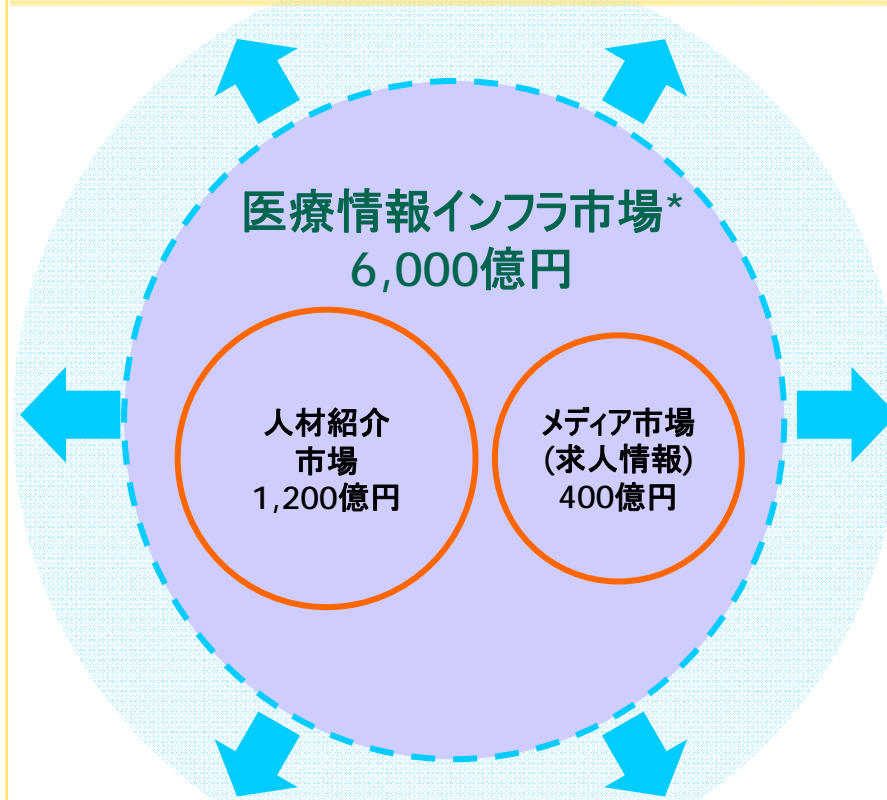
- ✓ 高齢化の進展により介護・医療保険の規模が拡大
- ✓ 情報が集約されておらず、情報非対称性が大きい

## 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宣費ないし採用教育費率(約2%)より当社推算

## 医療分野における情報インフラ市場規模

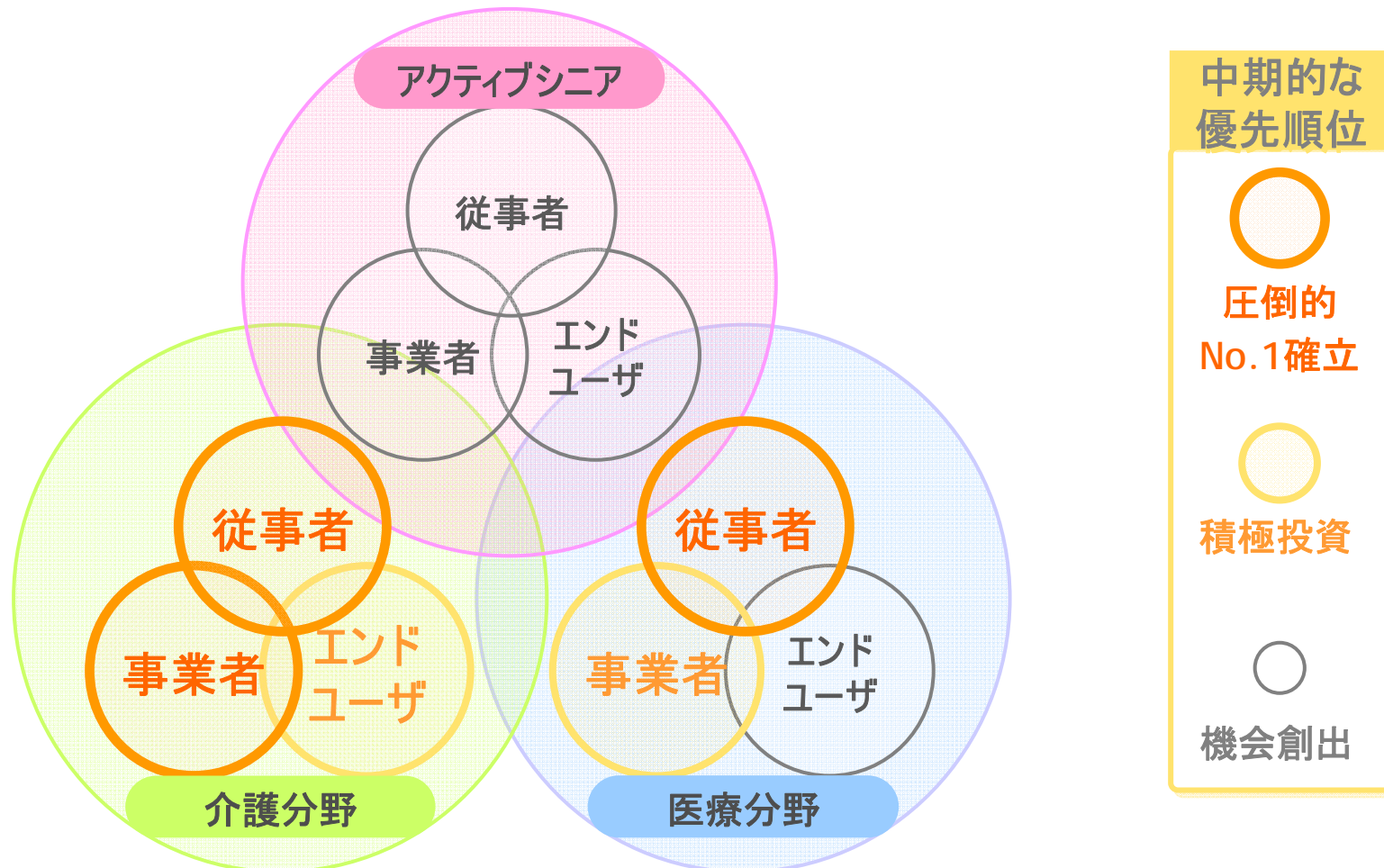


\*: 医療保険支給総額(厚生労働省平成18年度)と医療機関広宣費ないし採用教育費率(約2%)より当社推算



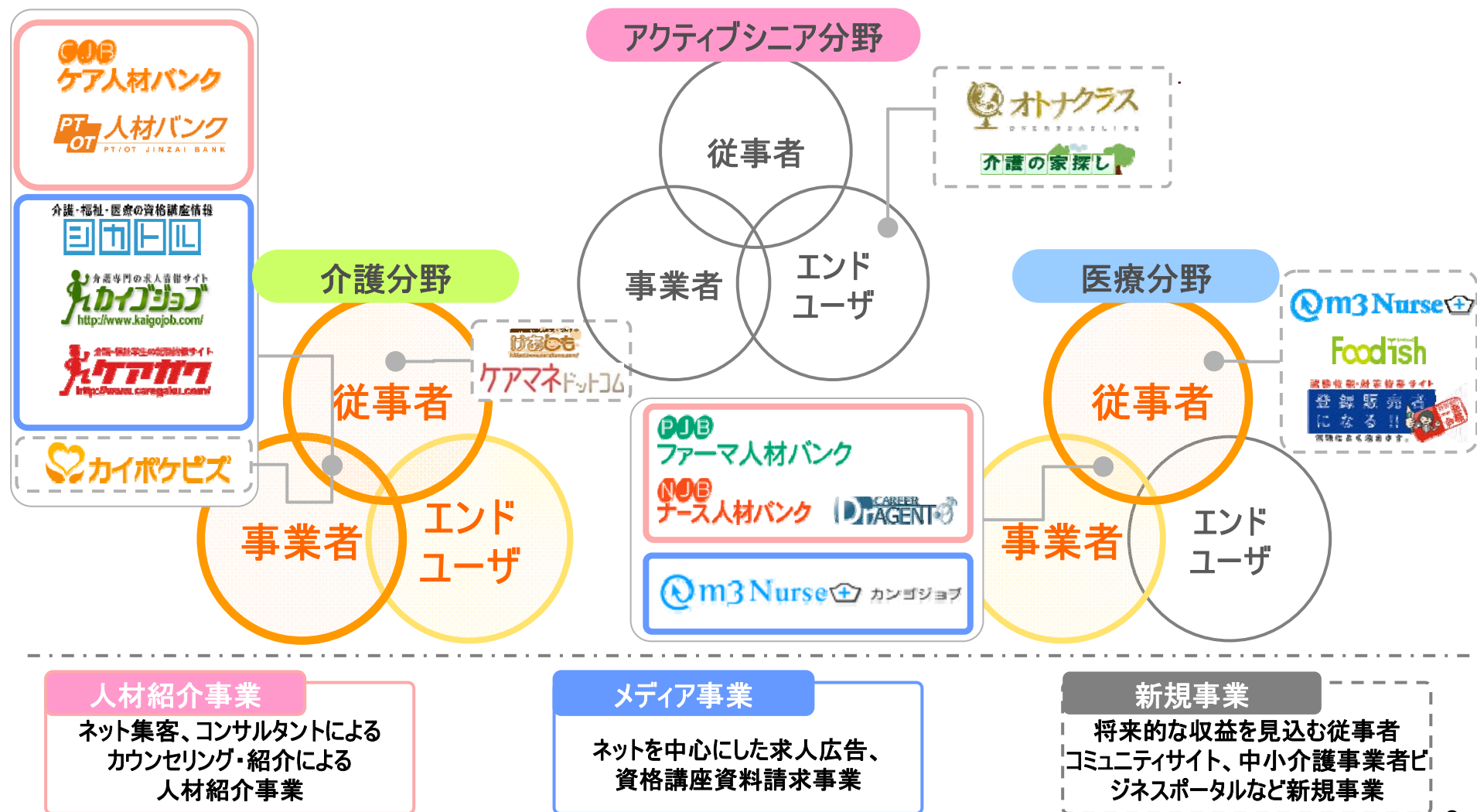
# 1 9つのプレート強化

当社は、情報インフラとして圧倒的No.1を獲得するために、各分野で計9つの「プレート」を認識、優先順位付けし、それぞれを強く囲い込むことを目指します



# 1 3つの分野におけるサービス展開

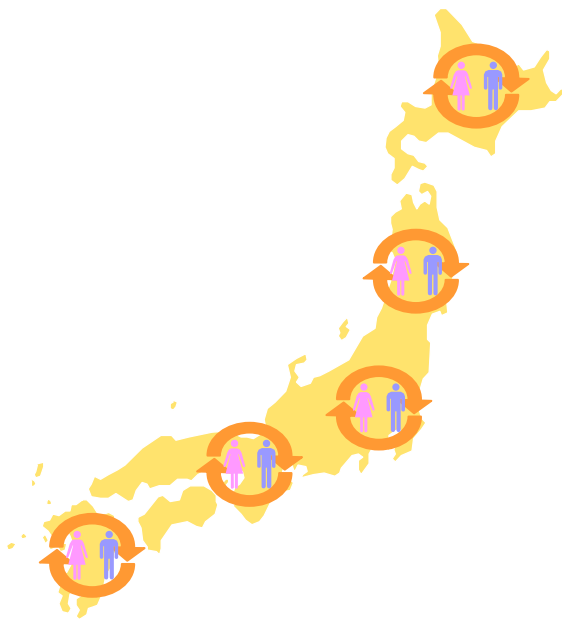
現在、各プレートにおいて、人材紹介、メディア(求人広告、資格情報)事業などを展開しています。2009年4月末時点で、合計17のウェブサイトを経営しています



# 1 一般転職市場と介護・医療の転職市場の違い

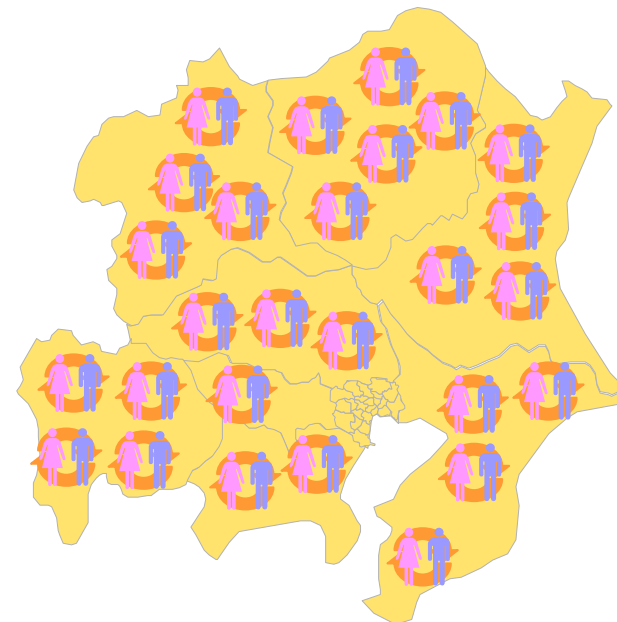
介護、医療分野では、一般転職市場と違い、転職において地域性が重視されるという特徴があります

## 一般転職市場の特徴



転職希望者は、より大きな地域圏内で、  
良いキャリアを求めて転職活動を実施

## 介護・医療の転職市場の特徴



転職希望者は、自身の住まいの近隣地域で  
より良いキャリアを求めて転職活動を実施

# 1 介護分野と医療分野の採用関連ビジネスの違い

介護分野では、計画的な採用を行うニーズが強いため求人広告の利用が多い。  
一方、医療分野、特に看護師の採用では、緊急度の高い採用のニーズが強いため、人材紹介の利用が多くなると考えています

## 介護分野

### 介護分野

計画的な採用を行うニーズが強い



## 医療分野

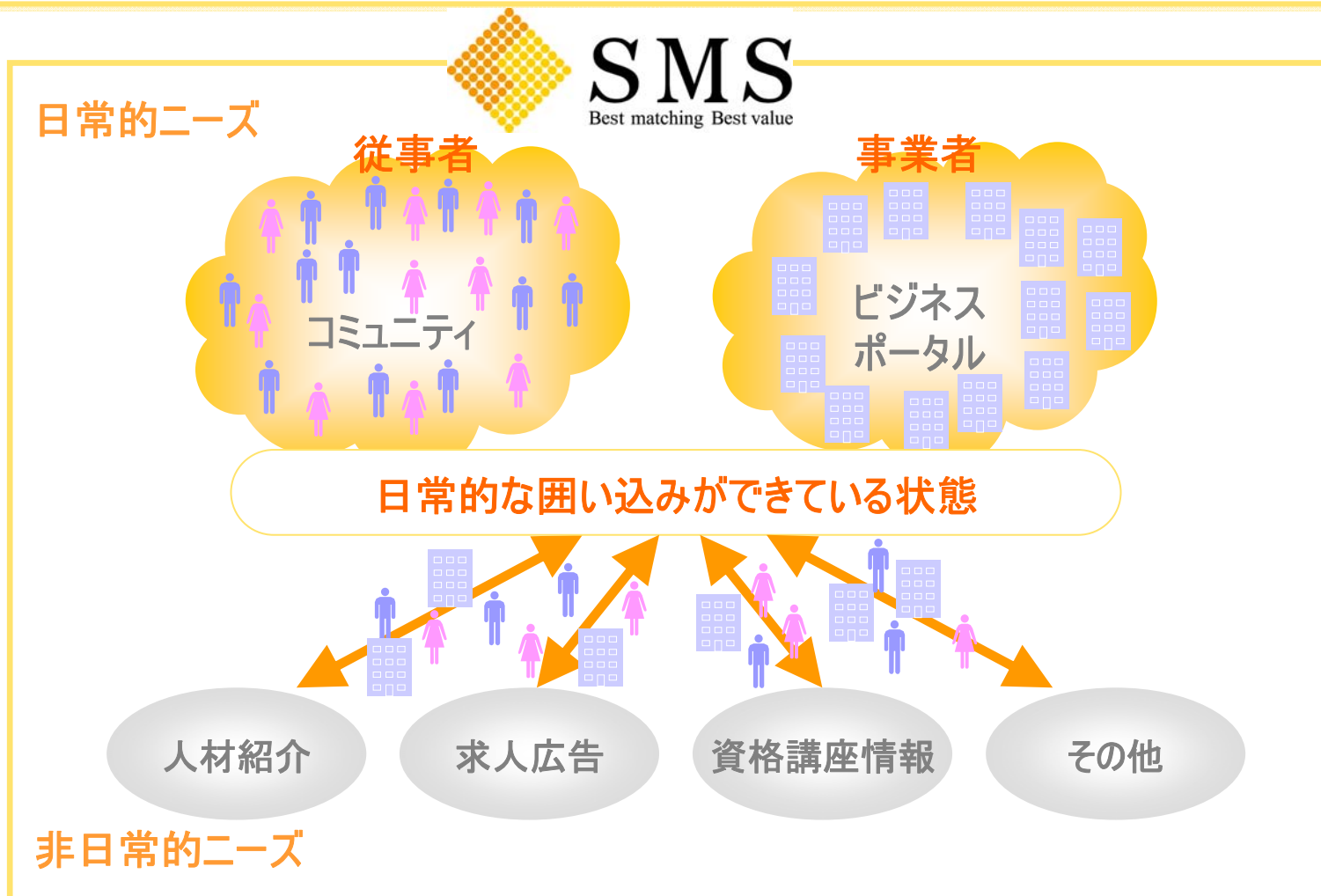
### 医療分野

緊急度の高い採用のニーズが強い



# 1 日常化の重要性

当社は、ユーザの非日常的ニーズを満たすだけでなく、日常的なニーズを満たすサービスを展開し、ユーザを日常的に囲い込んでいくことが重要と考えています



# 1 介護分野の戦略

介護分野では、非日常ニーズを満たす既存サービスを強化していくことに加えて、ビジネスポータルを中心に、ユーザの日常的な困り込みを進めたいと考えています

## 非日常ニーズを満たすサービス

人材紹介 ●



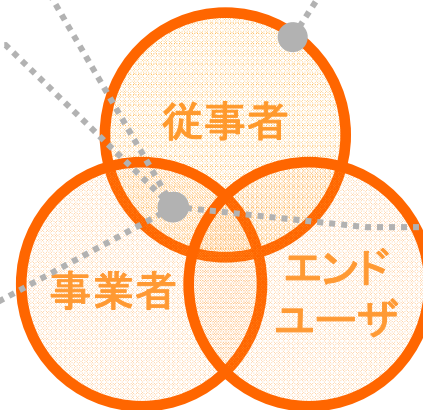
求人広告・就職フェア ●



資格情報 ●



## 介護分野



## 日常的ニーズを満たすサービス

● 従事者向けコミュニティ

ケアマネドットコム



● 事業者向けビジネスポータル

カイボケピズ

# 1 医療分野の戦略

医療分野では、介護分野と同様に、非日常ニーズを満たす既存サービスの強化に加えて、日常的な困り込みに向けた取り組みを行っていきます。特に、看護分野を強化していきます

## 非日常ニーズを満たすサービス

人材紹介

**PJB**  
ファーマ人材バンク

CAREER  
**DrAGENT**

人材紹介

**NOE**  
ナース人材バンク

求人広告・就職フェア

**m3Nurse** カンゴジョブ

## 医療分野

従事者

事業者

エンド  
ユーザ

従事者

事業者

エンド  
ユーザ

## 看護分野

## 日常的ニーズを満たすサービス

従事者向けコミュニティ

**Foodish**

試験情報・対策情報サイト

登録販売者  
になる!!

試験によく効きます。

従事者向けコミュニティ

**m3Nurse**

1	会社概要、企業理念および基本戦略	P3-P14
2	2009年3月期 通期決算	P16-P21
3	2010年3月期 計画	P23-P28
4	その他ご参考	P30-P33



## 2 2009年3月期 通期決算

2009年3月期の決算は、売上高、営業利益ともに計画を達成しました。  
 売上高は、対前年比190.7%の5,177百万円、営業利益は、対前年比288.7%  
 の1,230百万円を達成し、営業利益率は23.8%となりました

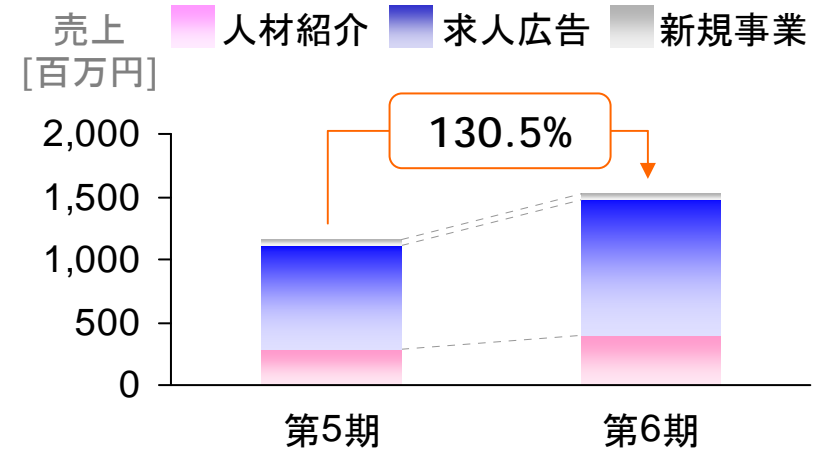
損益計算書 [百万円]

項目	第5期 (2008年3月期)		第6期 (2009年3月期)					
	実績	構成比 (%)	計画	構成比 (%)	実績			
					構成比 (%)	前年比 (%)	達成率 (%)	
売上高	2,715	100.0	4,970	100.0	5,177	100.0	190.7	104.2
売上総利益	2,637	97.1	-	-	5,027	97.1	190.6	-
販売管理費	2,211	81.4	-	-	3,796	73.3	171.7	-
営業利益	426	15.7	1,120	22.5	1,230	23.8	288.7	110.0
経常利益	415	15.3	1,120	22.5	1,238	23.9	298.3	110.5
当期純利益	244	9.0	664	13.4	719	13.9	294.3	108.3

## 2 2009年3月期 通期決算 - 介護分野の売上高 -

介護分野は、対前年比130.5%の売上となりました。  
人材紹介事業、メディア事業ともに堅調な売上の伸びを達成しました

[百万円]	第5期 (08年3月期)		第6期 (09年3月期)		前年比 (%)
	通期 売上	全社 構成比 (%)	通期 売上	全社 構成比 (%)	
人材紹介	281	10.4	392	7.6	139.4
メディア	834	30.8	1,077	20.8	129.1
新規事業	48	1.8	49	1.0	102.4
合計	1,164	42.9	1,519	29.3	130.5



### 介護分野 業績ポイント

#### 人材紹介

- コンサルタント数の増強(第5期平均12.1名 → 第6期平均13.8名)
- PT/OT<sup>\*1</sup>の人材紹介事業を切り出して開始

#### メディア

- 求人広告は前年同等
- 資格情報はサイト訪問者数が増加(第5期月間平均25万人→第6期月間70万人)

#### 新規事業

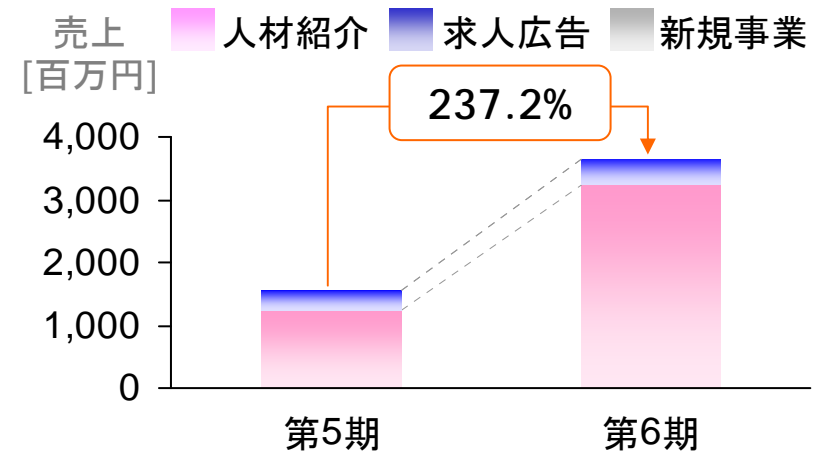
- 中小介護事業者の有料会員数は微増(第5期期末約350社 → 第6期期末約600社)

\*1 :理学療法士(PT)、作業療法士(OT)

## 2 2009年3月期 通期決算 - 医療分野の売上高 -

医療分野では、対前年比237.2%の売上となりました。  
主に、看護師の人材紹介が成長を牽引しました

[百万円]	第5期 (08年3月期)		第6期 (09年3月期)		前年比 (%)
	通期 売上	全社 構成比 (%)	通期 売上	全社 構成比 (%)	
人材紹介	1,249	46.0	3,237	62.5	259.2
メディア	290	10.7	413	8.0	142.2
新規事業	0	0.0	2	0.1	452.5
合計	1,540	56.7	3,653	70.6	237.2



### 医療分野 業績ポイント

#### 人材紹介

- コンサルタント数の増強(第5期平均52.2名 → 第6期平均102.3名)
- 看護師人材紹介が2.5倍の伸び

#### メディア

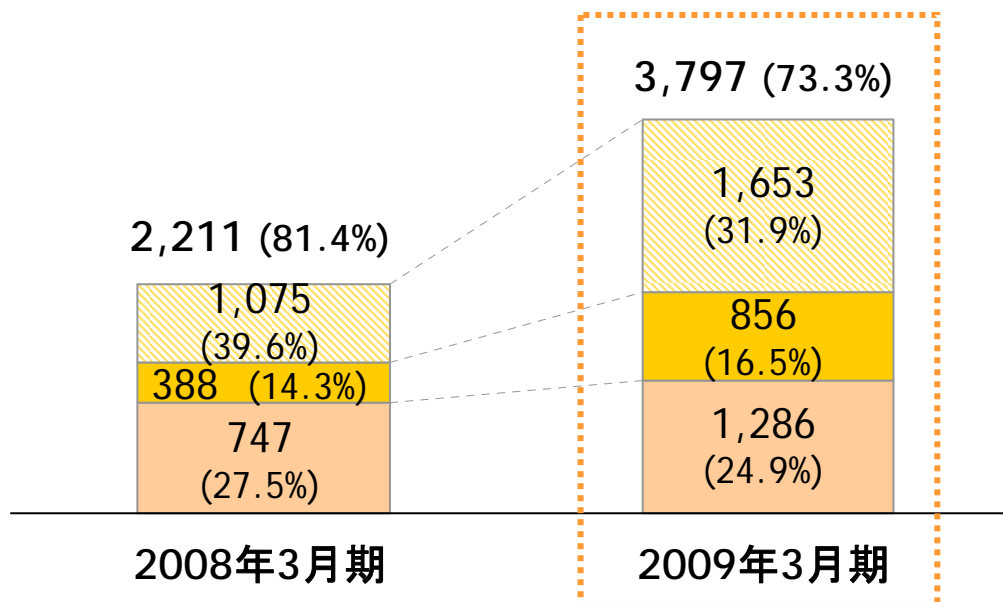
- 求人広告の継続契約と新規獲得による掲載事業者数増加  
(第5期平均32.8社→第6期平均90.0社)
- 適職フェア開催回数の増加 (第5期18会場開催→第6期32会場開催)

## 2 2009年3月期 通期決算 - 販売管理費 -

販売管理費は、売上に対する比率で前期比8.1ポイント減少。  
売上に対する人件費比率が低下したことが大きく寄与しました

### 販売管理費の推移 [百万円] ※()内は売上に対する割合

- 人件費等
- 広告宣伝費
- その他



### 販売管理費計画のポイント

#### 人件費比率の減少

- 営業生産性の高い看護師の人材紹介のコンサルタント増員
- 医療分野の人材紹介事業の生産性向上

#### 広告宣伝費比率の増加

- 売上成長に向けた広告宣伝の増加

## 2 2009年3月期 通期決算 - 貸借対照表 -

利益成長に伴い、流動資産、利益剰余金が大幅に増加し、財務基盤が強化されました

貸借対照表 [百万円]

決算期 項目	第5期 (2008年3月期)	第6期 (2009年3月期)	前年比 (%)
流動資産	1,456	2,730	187.5
固定資産	349	388	111.0
流動負債	773	1,374	177.7
固定負債	49	35	72.0
資本金	258	261	101.2
資本剰余金	233	236	101.3
利益剰余金	491	1,210	246.4

業容拡大に伴う当期純利益の増加により、現預金が増加

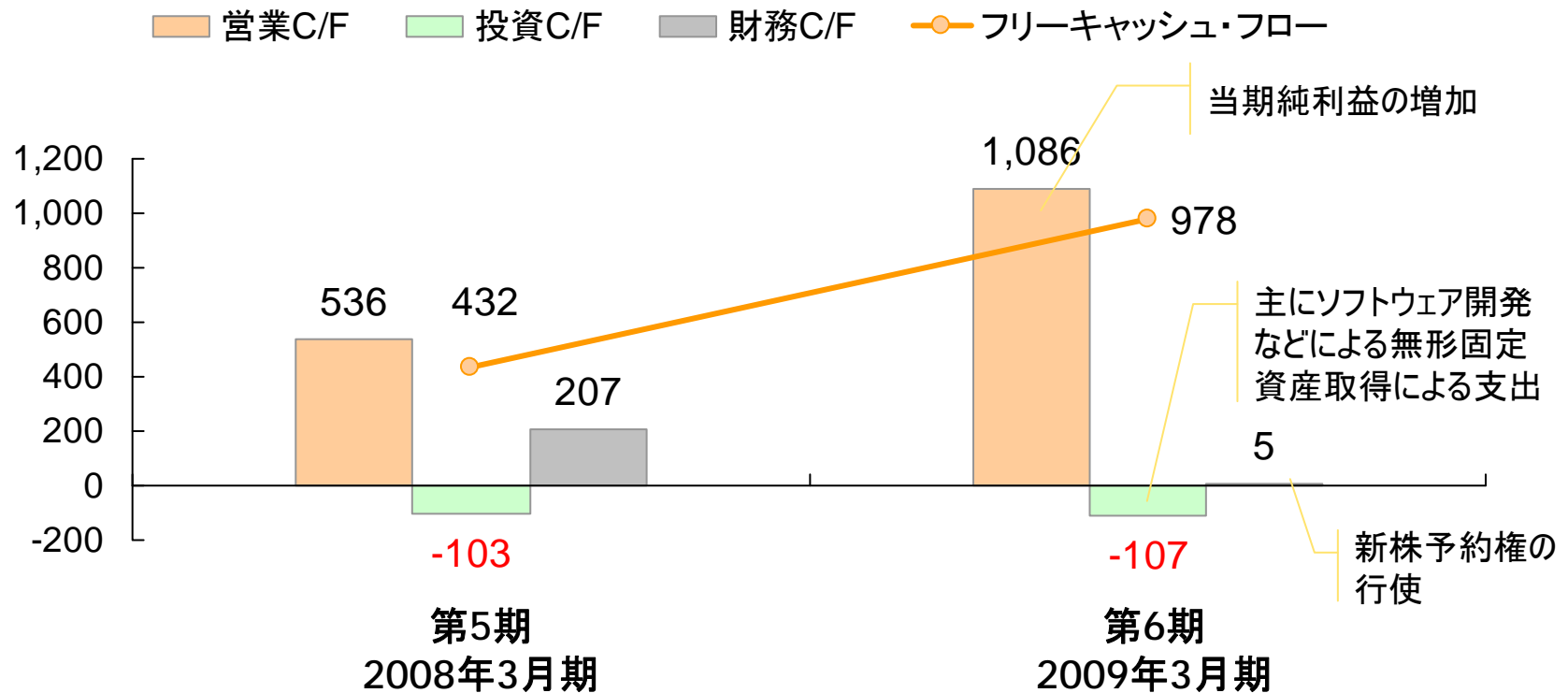
当期純利益の増加により、未払法人税が増加

当期純利益の増加により増加

## 2 2009年3月期 通期決算 - キャッシュ・フローの推移 -

同様に、利益成長に伴う営業キャッシュ・フローの増加により、フリーキャッシュ・フローが126%増加

キャッシュ・フローの推移 [百万円]



1	会社概要、企業理念および基本戦略	P3-P14
2	2009年3月期 期末決算	P16-P21
3	2010年3月期 計画	P23-P28
4	その他ご参考	P30-P33

### 3 2010年3月期 計画

2010年3月期は、以下の業績を計画しています。  
 売上高は、対前年比145.8%の7,548百万円、営業利益は、対前年比128.0%  
 の1,574百万円を達成し、営業利益率は20.9%を計画しています

損益計算書 [百万円]

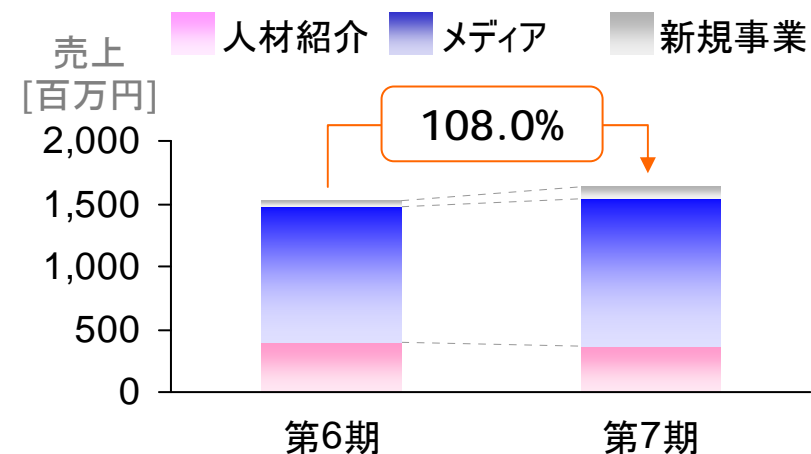
項目	第6期 (2009年3月期)		第7期 (2010年3月期)				
	実績	構成比 (%)	計画	構成比 (%)	前年比 (%)	上期	下期
売上高	5,177	100.0	7,548	100.0	145.8	4,188	3,359
売上総利益	5,027	97.1	7,277	96.4	144.7	4,052	3,224
販売管理費	3,796	73.3	5,702	75.5	150.2	2,750	2,951
営業利益	1,230	23.8	1,574	20.9	128.0	1,302	272
経常利益	1,238	23.9	1,583	21.0	127.8	1,306	276
当期純利益	719	13.9	919	12.2	127.8	758	160



### 3 2010年3月期 計画 - 介護分野の売上高 -

介護分野では、人材紹介事業は前年比微減を計画、メディア事業は堅調な成長を計画しています

[百万円]	第6期 (09年3月期)		第7期 (10年3月期)		
	通期 売上	全社 構成比 (%)	通期 売上	全社 構成比 (%)	前年比 (%)
人材紹介	392	7.6	372	4.9	94.9
メディア	1,077	20.8	1,167	15.5	108.3
新規事業	49	1.0	100	1.3	205.0
合計	1,519	29.3	1,640	21.7	108.0



#### 介護分野 業績ポイント

##### 人材紹介

- PT/OT<sup>\*1</sup>向け人材紹介事業の強化
- ケアマネ向け人材紹介事業は、顧客満足度の高いマッチングに注力するため、売上は前期比で減少
- 介護分野の一人当たり成約者数(第6期平均約4名/月 → 第7期平均約3.5名/月計画)

##### メディア

- 求人広告の固定課金から、従量課金サービスへの商品変更
- 就職フェア開催回数の増加(第6期20回 → 第7期46回開催計画)

##### 新規事業

- 中小介護事業者向けビジネスportal(カイポケビズ)の有料会員数増化(第6期期末:約600社 → 第7期期末:約1,600社) → カイポケビズについては、次ページで別途説明

\*1:理学療法士(PT)、作業療法士(OT)

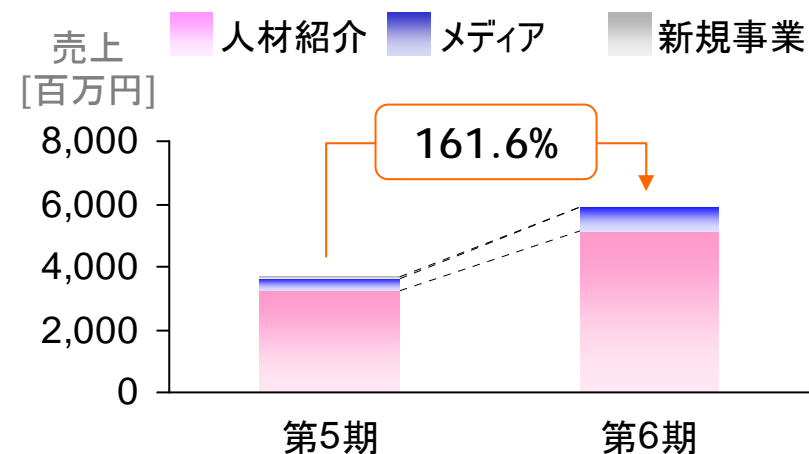
カイポケピズでは、中小介護事業者の共通の経営課題である収益改善を実現するサービスの展開により、サービス利用事業者を拡大し、日常的な困り込みを強化して参入障壁の構築を目指します



### 3 2010年3月期 計画 - 医療分野の売上高 -

医療分野は、人材紹介事業、メディア事業ともに大きな成長を計画しています

[百万円]	第6期 (09年3月期)		第7期 (10年3月期)		前年比 (%)
	通期 売上	全社 構成比 (%)	通期 売上	全社 構成比 (%)	
人材紹介	3,237	62.5	5,165	68.4	159.5
メディア	413	8.0	732	9.7	177.0
新規事業	2	0.1	7	0.1	314.5
合計	3,653	70.6	5,905	78.2	161.6



#### 医療分野 業績ポイント

##### 人材紹介

- コンサルタント数の増強(第6期平均102.3名 → 第7期平均171.4名)
- 看護師、薬剤師への取り組み強化
- 医療分野の一人当たり成約者数(第6期平均約5名/月 → 第7期平均約4.5名/月計画)
- 中長期的な顧客満足度の向上のため、コンサルタントのチーム制導入

##### メディア

- 求人広告の固定課金から、従量課金サービスへの商品変更
- 就職フェア開催回数の増加(第6期32回 → 第7期48回開催計画)

新規事業への投資として、販売管理費1,050百万円を計画しています。あくまで、全社の営業利益率20%以上の確保を目安に、新規事業へ投資します

#### 新規事業への投資(販売管理費) [百万円]

分野	第7期 (2010年3月期)		
	通期	上期	下期
合計	1,050	500	550

#### 従事者向け コミュニティの戦略

- 専門職業人としての特性に訴えるコンテンツを揃えることで、より多くの従事者の日常的な困り込みを目指します
  - 業務効率化を補助するコンテンツ
  - 専門職業人としての成長を補助するE-Learning など

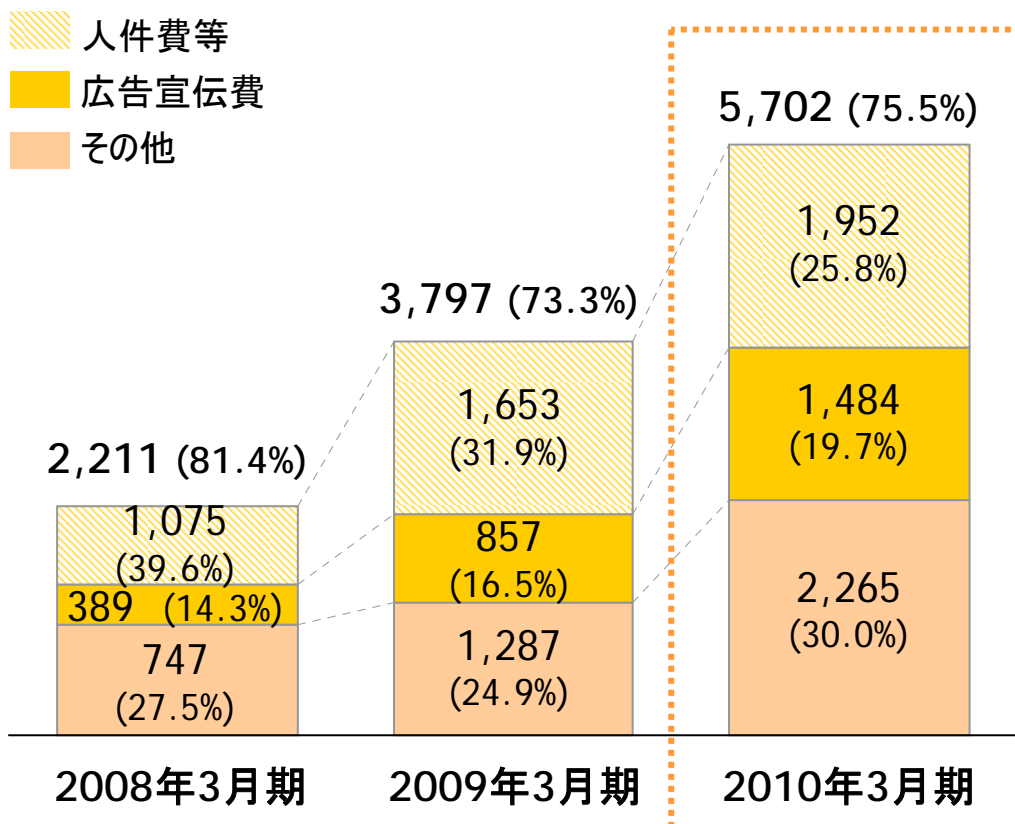
#### 事業者向け ビジネスポータル の戦略

- 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改善を実現するワンストップツールを低価格で提供することで、サービス利用事業者を拡大し、事業者の日常的な困り込みを目指します

### 3 2010年3月期 計画 - 販売管理費 -

販売管理費は、売上に対する比率で前年比微増を計画しています。  
 広告宣伝費、業務委託費、採用教育費が増加する計画

販売管理費の推移 [百万円] ※()内は売上に対する割合



### 販売管理費計画のポイント

#### 人件費比率の減少

- 営業生産性の高い看護師の人材紹介のコンサルタント増員を計画

#### 広告宣伝費の増加

- 薬剤師や医師向け人材紹介事業への広告宣伝を強化
- 新規事業のプロモーション強化

#### その他の増加

- 新規事業のシステム開発による業務委託費の増加
- 採用教育費の増加

1	会社概要、企業理念および基本戦略	P3-P14
2	2009年3月期 期末決算	P16-P21
3	2010年3月期 計画	P23-P28
4	その他ご参考	P30-P33

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

## 課題

### 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認識しています。  
マクロ経済環境の悪化や市場の顕在化により、魅力的な市場との認識に基づく参入可能性が高まっていると認識しています。

### 組織拡大に伴う生産性の低下

規模拡大を過度に追及することで、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認識しています。

## 対策

### 既存事業の更なる強化・複数事業の展開

- 従事者囲い込み  
(コミュニティサイトの育成、CS向上の推進)
- 事業者囲い込み  
(カイポケビズへの注力)

### 採用・育成強化と適切な規模拡大達成

- 採用・育成の強化  
(人材マネジメントの運用スタート)
- 企業理念の浸透

### 日常化の促進

- ユーザの日常的ニーズを満たすサービスの展開と強化

## 4 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。
- ➡ 2010年3月期に関しましては、利益が上期に集中する計画です。理由としては、① 2009年3月期の第4四半期で見込んでいた売上が2010年3月期の第1四半期へシフトし上期に業績集中するためです。

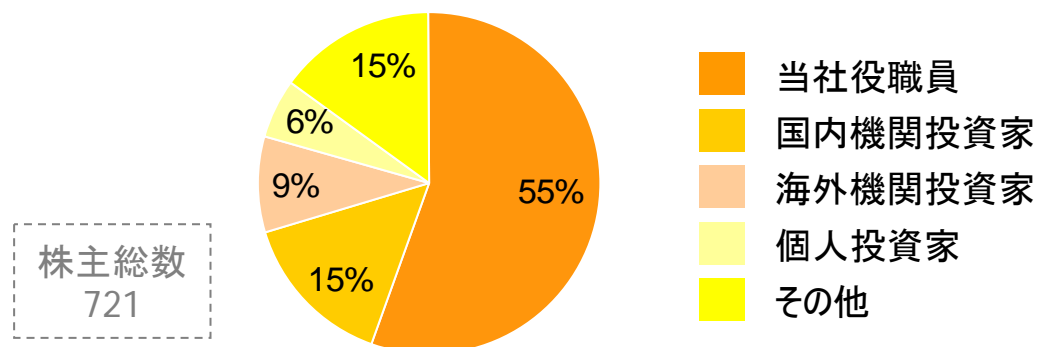
### 社員構成比は？

➡ 2009年4月30日時点での社員数約290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150名 (コンサルタント数約140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80名
- その他管理部門 : 約40名

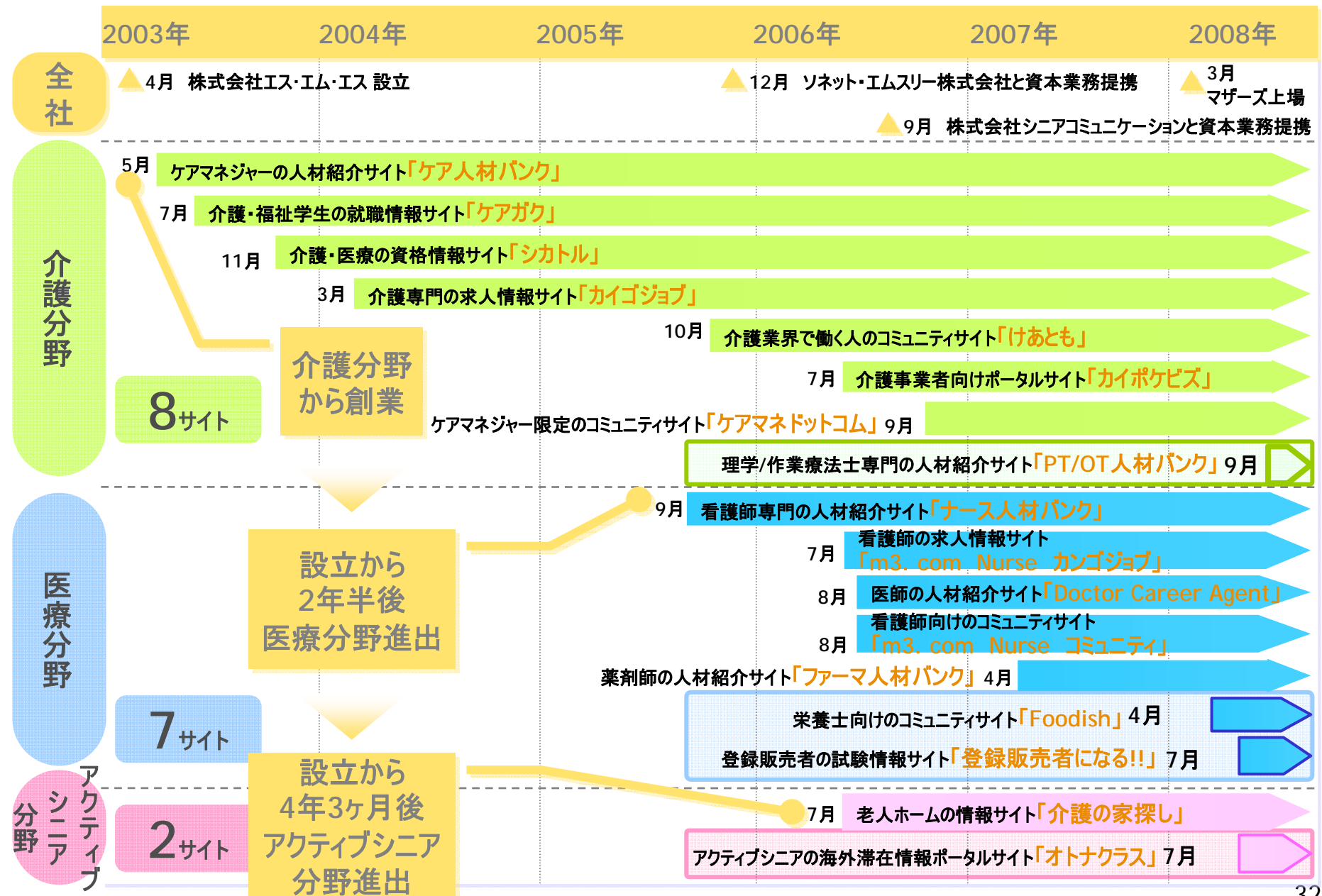
### 株主構成は？

【2009年3月31日時点】





# 4 運営サイト立ち上げ状況および沿革



# 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2009年4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 経営企画部 IR担当

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

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