

株式会社エス・エム・エス (2175 東証マザーズ)

2010年3月期 第1四半期決算 および会社説明資料

2009年7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。数値に関しては、百万円未満を切り捨てて表示しております。これらは2009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

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-P15
2	2010年3月期 第1四半期決算	P17-P20
3	2010年3月期 計画	P22-P28
4	その他ご参考	P30-P35

1

会社概要、企業理念および基本戦略

P3-P15

2

2010年3月期 第1四半期決算

P17-P20

3

2010年3月期 計画

P22-P28

4

その他ご参考

P30-P35

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 (2010年3月期:第7期目)

従業員数

316名: 09/6/30時点
(277名: 09/3/31)

上場市場

東京証券取引所 マザーズ (証券コード:2175)

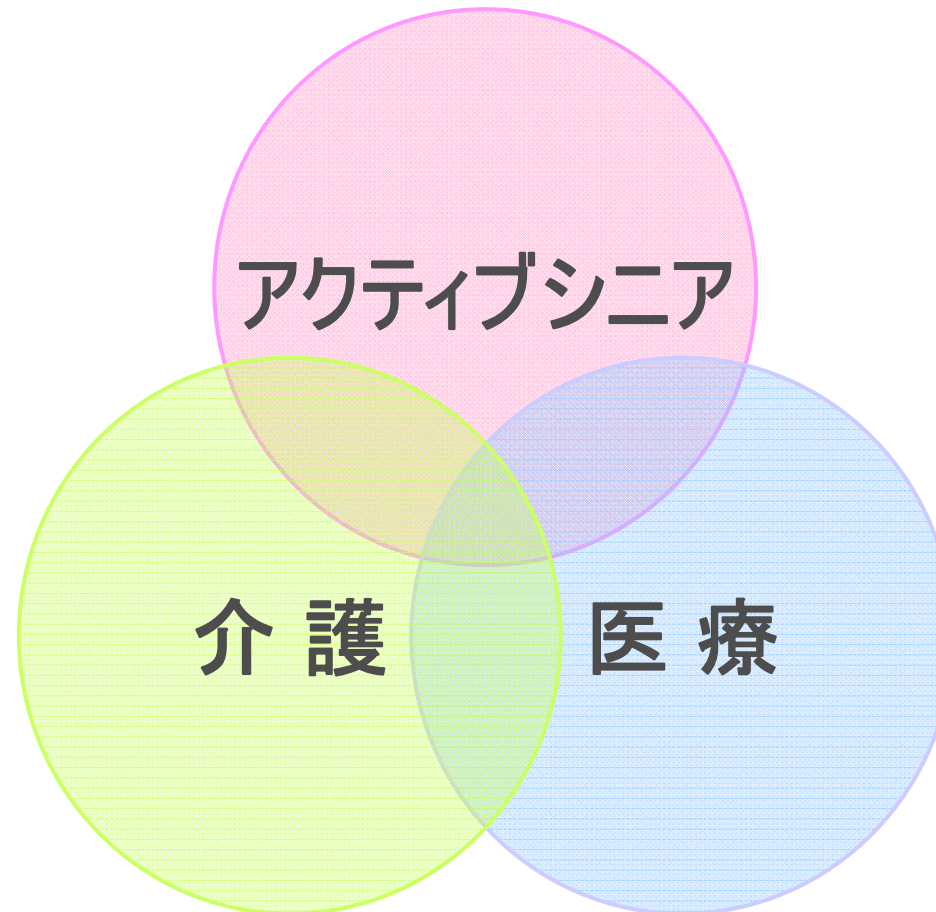
当社は、以下の企業理念を掲げ、事業の展開を行っています

【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

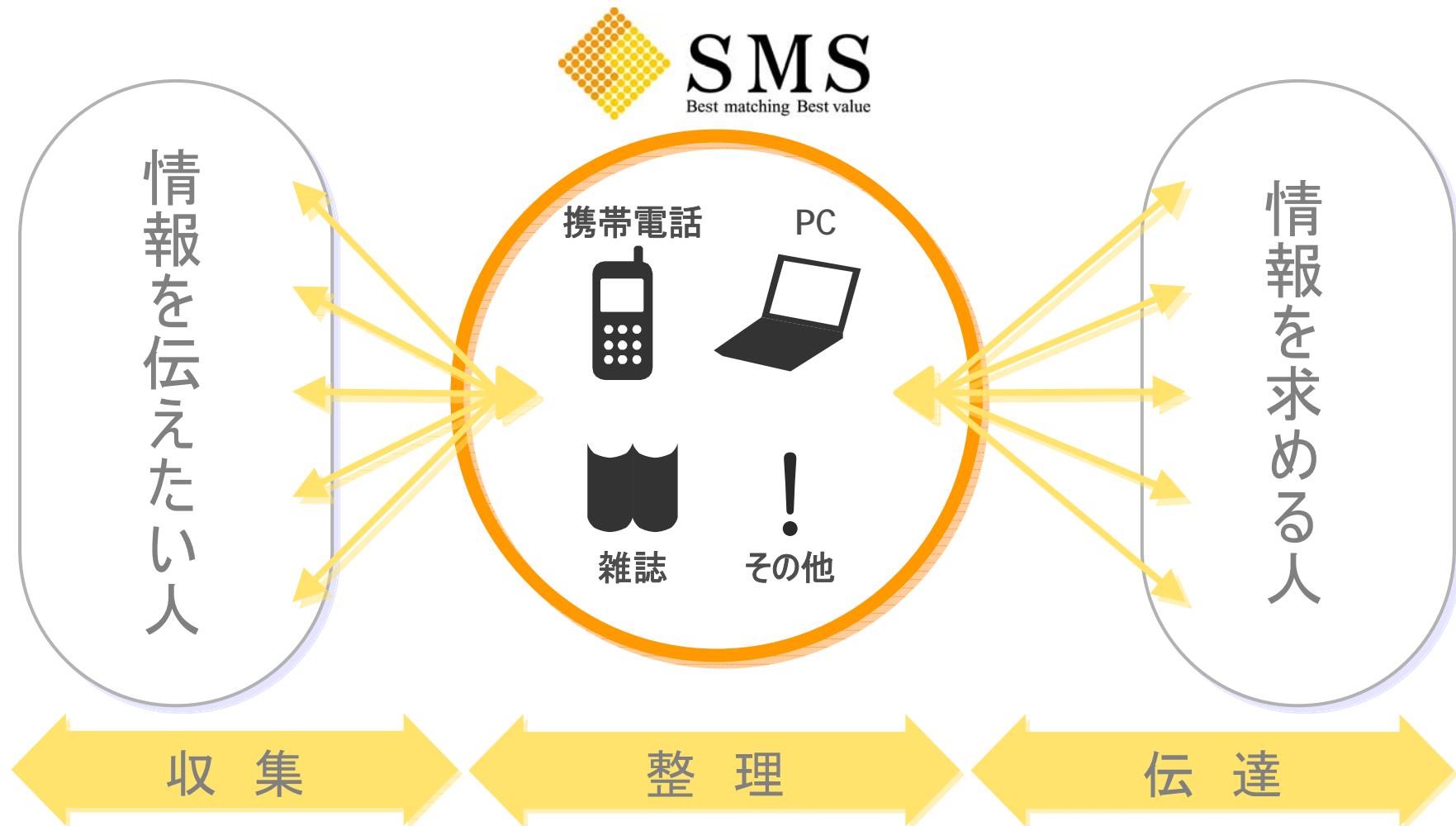
1 当社における「高齢社会」の定義

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」を行う仕組みと定義しています

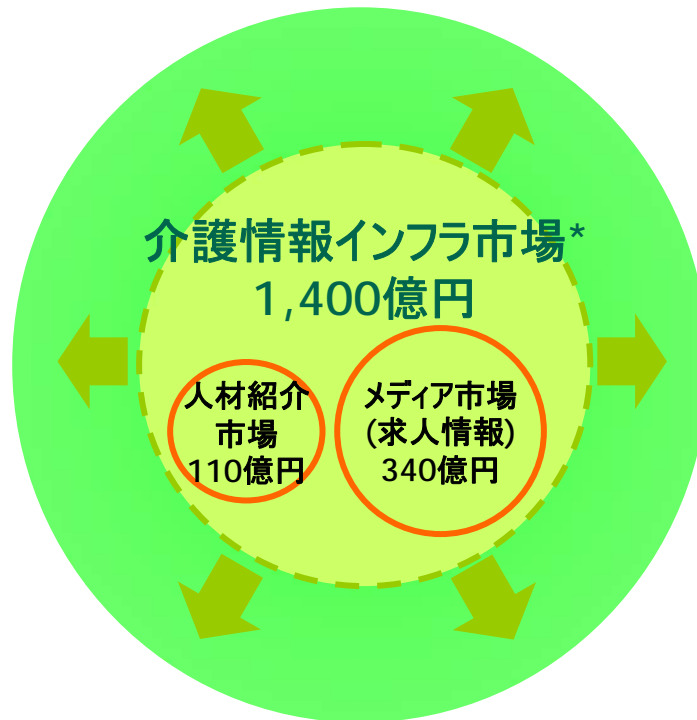


1 当社事業分野における市場規模

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

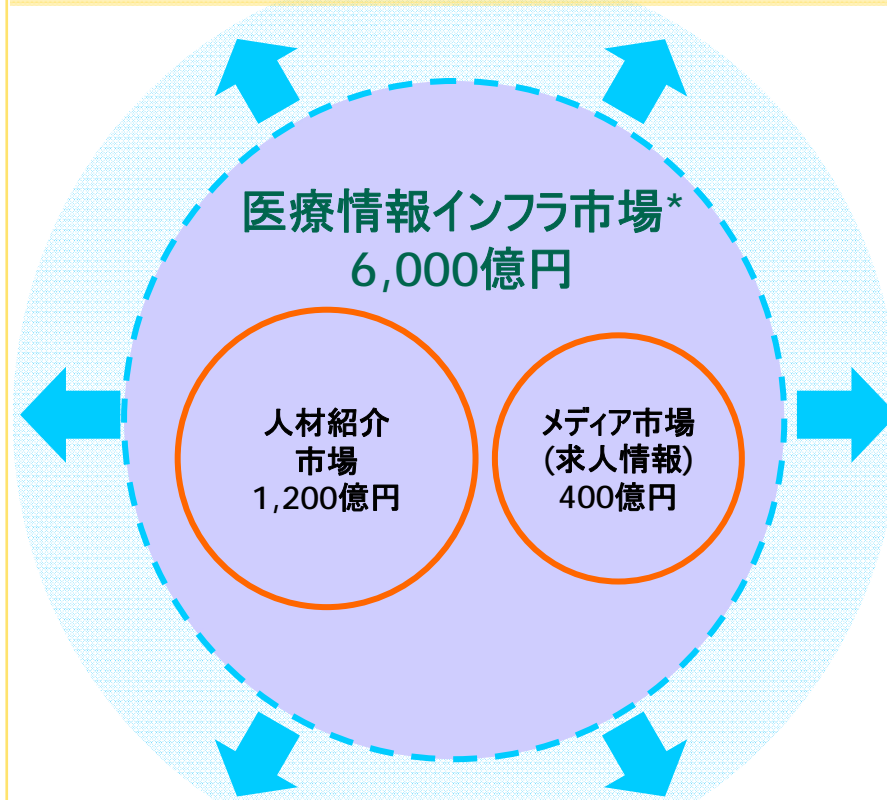
- ✓ 高齢化の進展により介護・医療保険の規模が拡大
- ✓ 情報が集約されておらず、情報非対称性が大きい

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

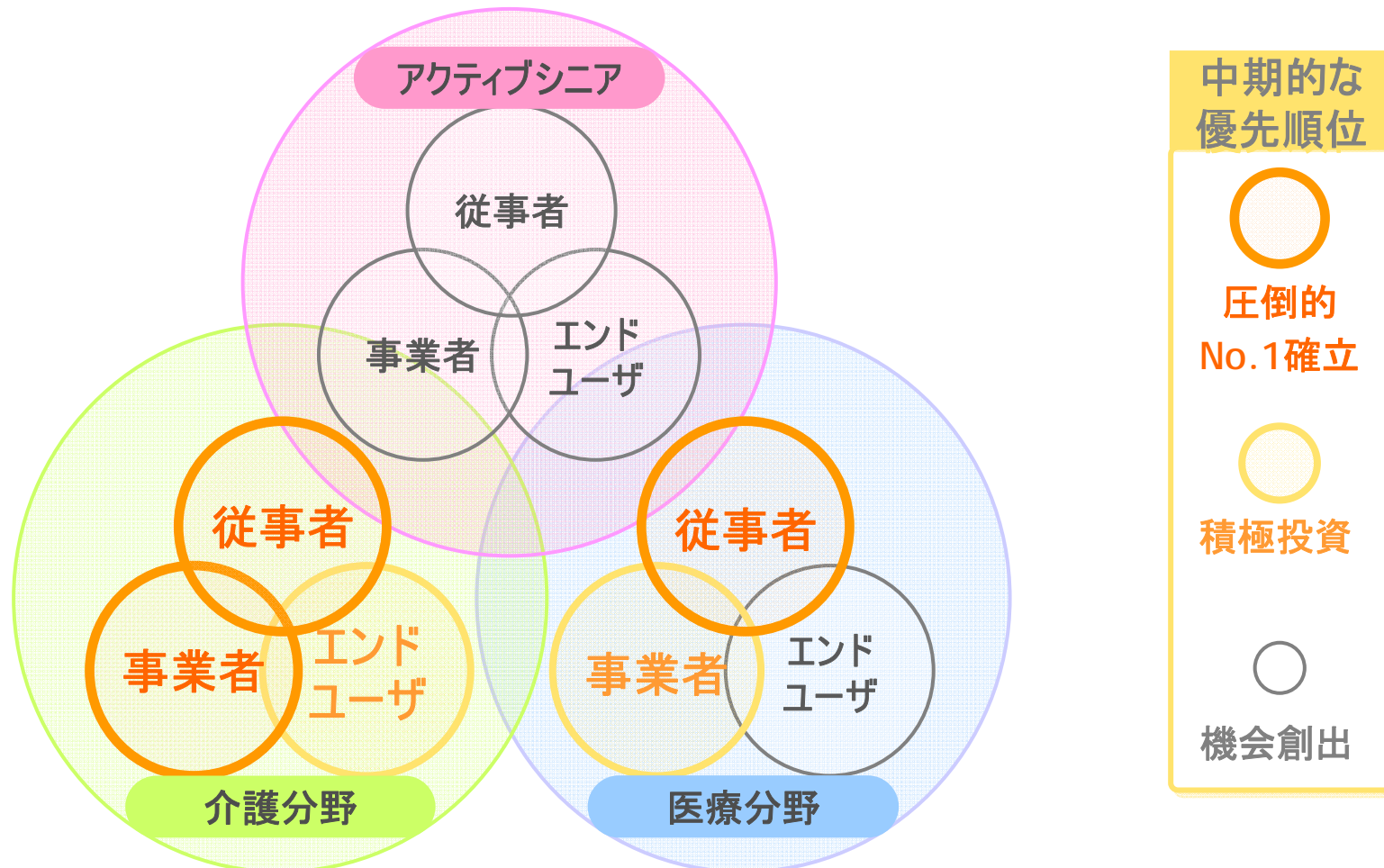
医療分野における情報インフラ市場規模



*: 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

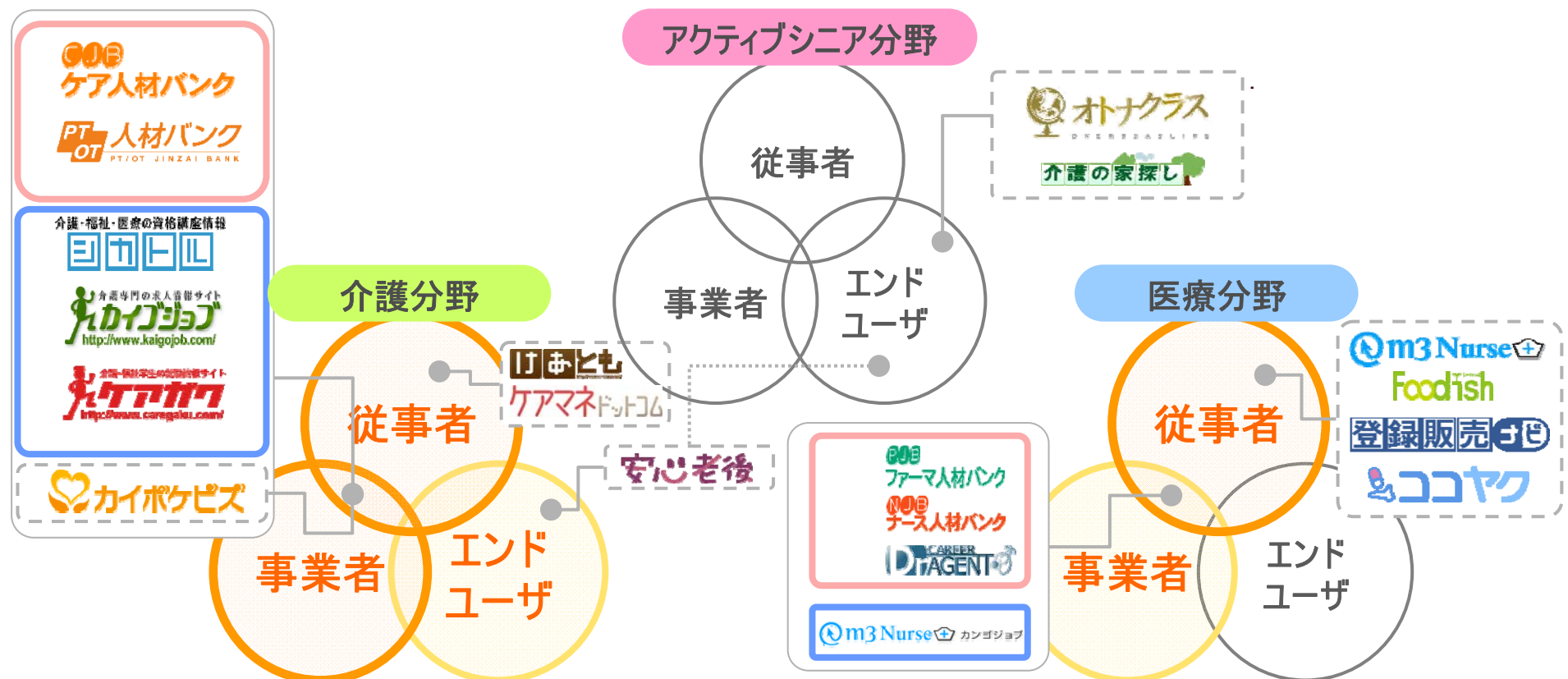
1 9つのプレート強化

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7月30日時点で、合計19のサービスを展開しています



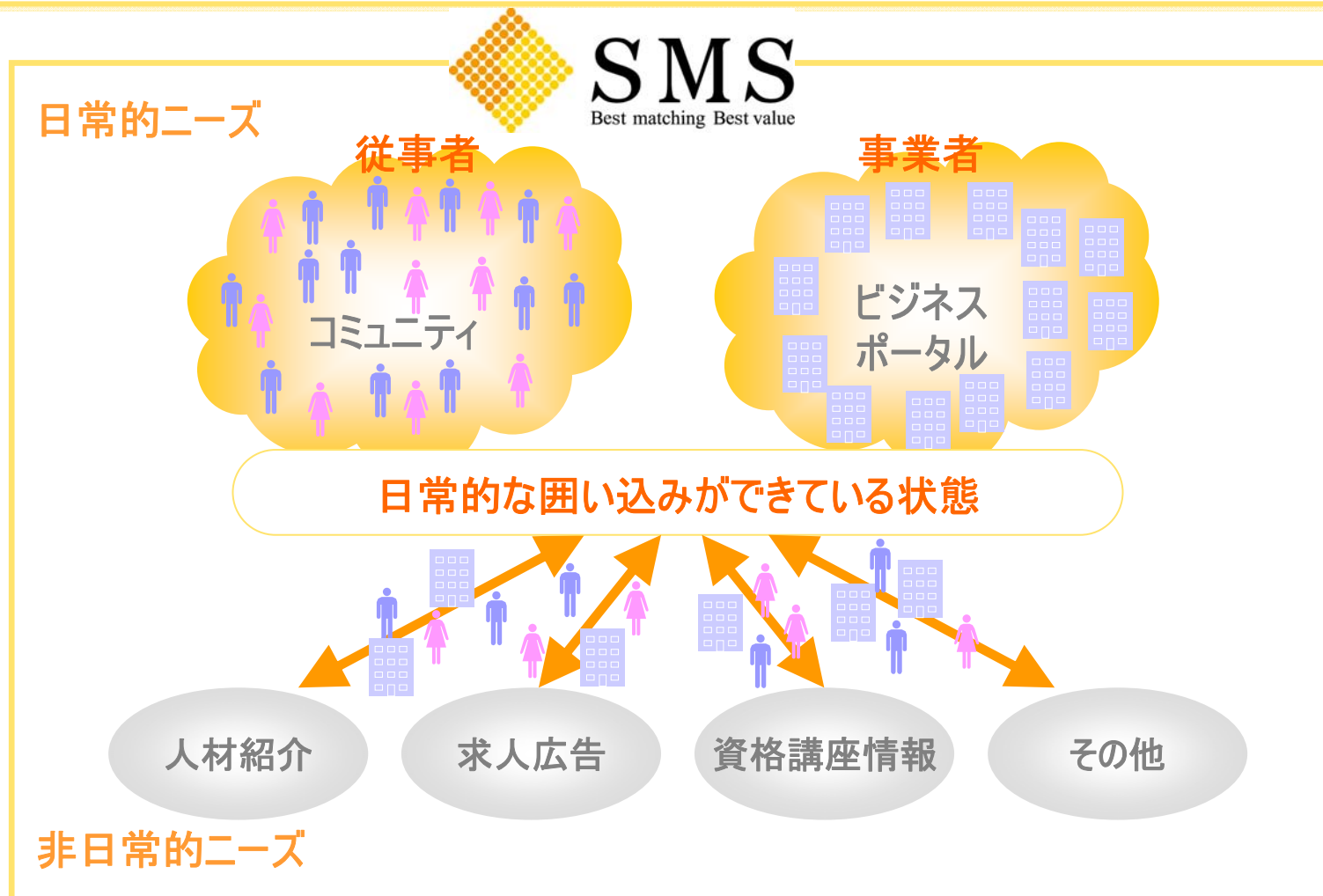
人材紹介事業
 ネット集客、コンサルタントによる
 カウンセリング・紹介による
 人材紹介事業

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
 将来的な収益を見込む従事者
 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 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 ●



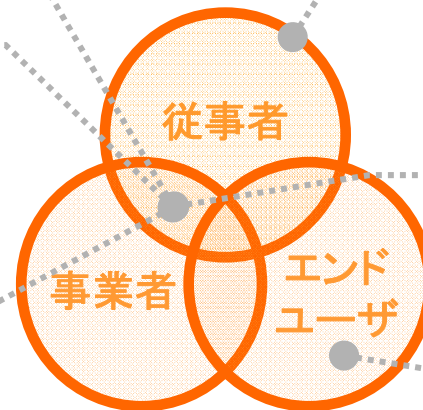
求人広告・就職フェア ●



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



● 事業者向けビジネスポータル



● エンドユーザ向けコミュニティ



1 介護分野の戦略 - 当社の想定する前提 -

介護分野では、大手に寡占化せず中小の介護事業者がボリュームゾーンとなる状況は変わらず、またその多くは収益改善が課題になる状態が続くと考えています。そのため、介護事業者の収益をダイレクトに改善するビジネスが有効であり、その結果、多くの事業者から広く薄く課金するビジネスモデルが有効と考えています

介護分野に関する当社の仮説

仮説 1

規模の経済が効きにくいいため、大手に寡占化はせず、中小の介護事業者がボリュームゾーンとなる状況は変わらない

仮説 2

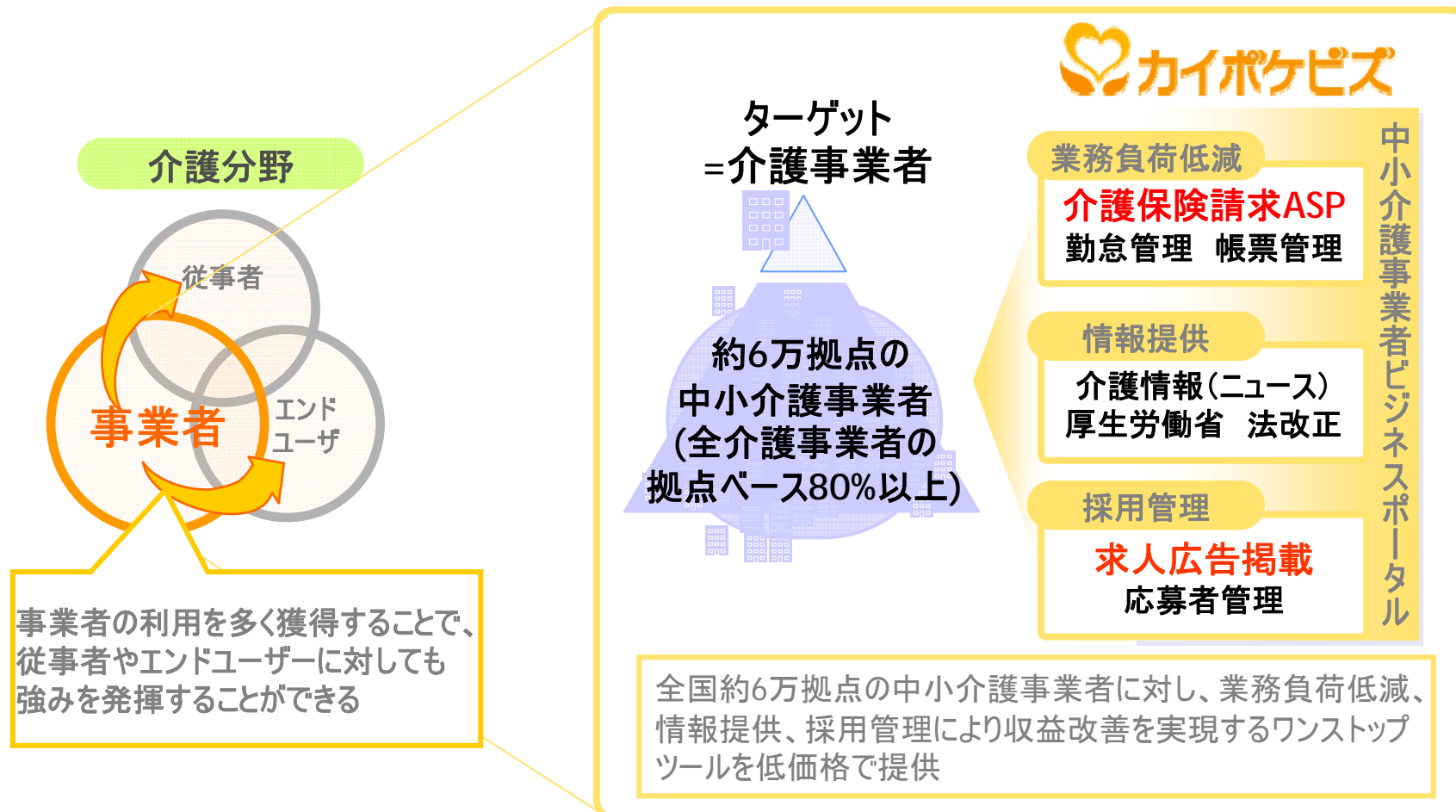
介護事業者の多くは収益改善が課題になる状態が続く

有効なビジネスモデルの仮説

高価格製品・サービスの販売は一部しか成立せず、介護事業者の収益をダイレクトに改善し、多くの事業者から広く薄く課金するビジネスモデルが有効

カイクケビズによる多くの中小介護事業者を日常的に囲い込むモデルが有効

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、介護事業者のボリュームゾーンである中小介護事業者の日常的な困り込みを図ります



1 医療分野の戦略

医療分野では、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 ●

NOB
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

登録販売 **ナビ**

ココヤク

従事者向けコミュニティ ●

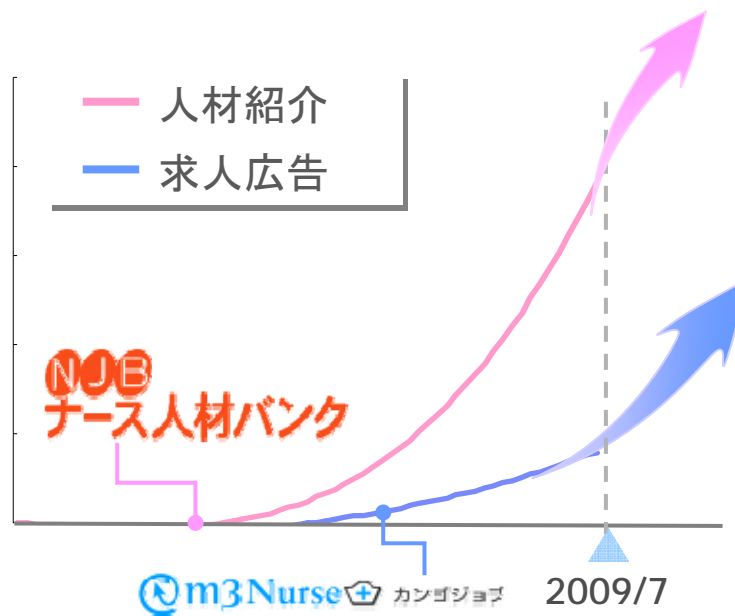
m3Nurse 

1 医療分野の戦略 - 看護分野 -

看護分野では、人材紹介事業を大きく伸ばしつつ、ネットで完結する求人広告事業も市場の形成に先立って順次拡大していきます。
また、日常化に向けては、従事者向けコミュニティを強化していきます

非日常ニーズを満たすサービス

人材紹介事業を大きく伸ばしつつ、求人広告事業も順次拡大していく



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の強化を行う



専門職業人としての特性に訴える業務効率化補助やE-learningなどのコンテンツを揃える

1	会社概要、企業理念および基本戦略	P3-P15
2	2010年3月期 第1四半期決算	P17-P20
3	2010年3月期 計画	P22-P28
4	その他ご参考	P30-P35

2 2010年3月期 第1四半期決算

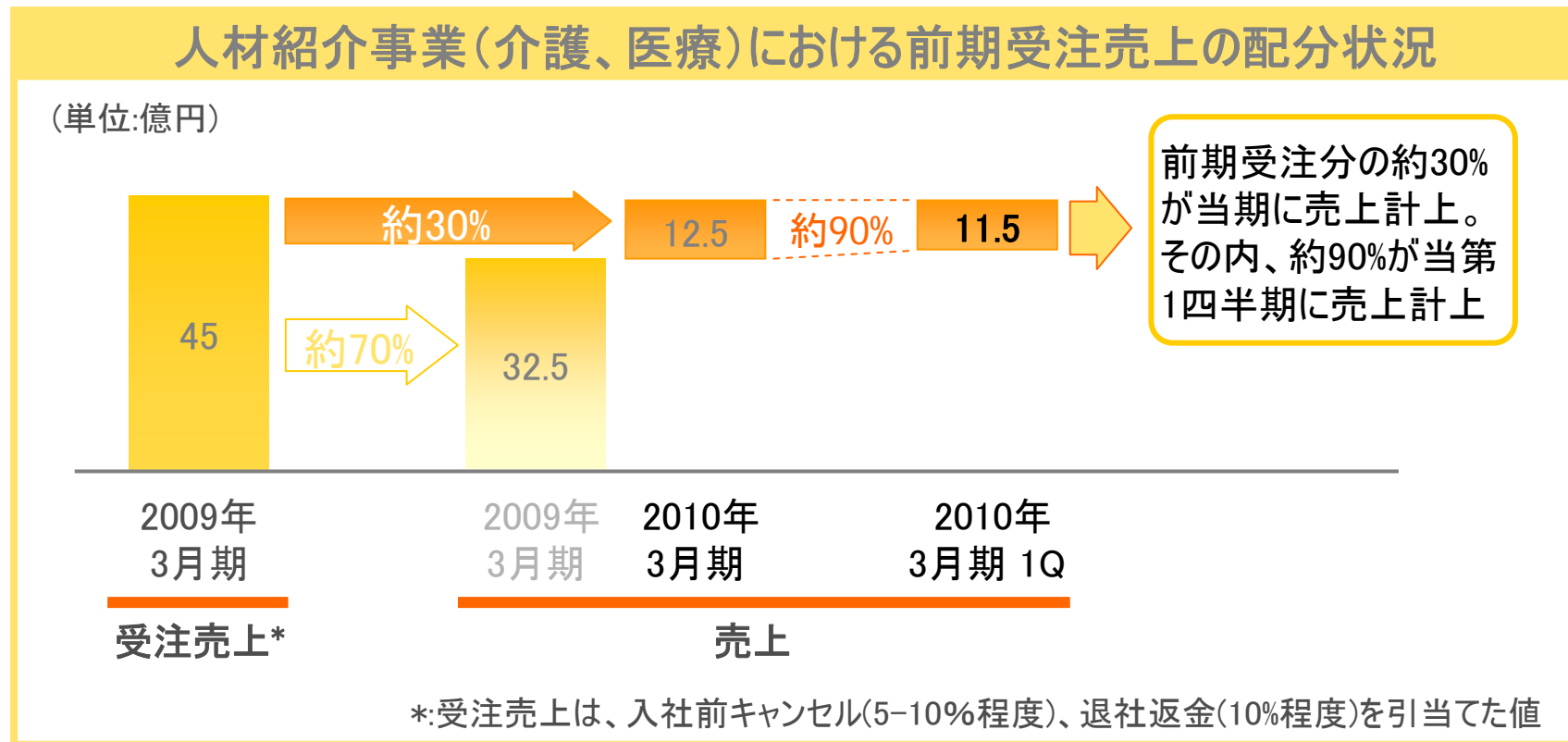
2010年3月期の第1四半期は以下の業績となりました。売上高は、2,373百万円、営業利益は、1,048百万円となりました。

損益計算書 [百万円・%]

項目	決算期		第7期第1四半期 (2010年3月期)		
	第6期第1四半期 (2009年3月期)	構成比		構成比	前年同期比
売上高	1,537	100.0	2,373	100.0	154.4
売上総利益	1,507	98.1	2,343	98.7	155.5
販売管理費	768	50.0	1,295	54.6	168.5
営業利益	739	48.1	1,048	44.2	141.9
経常利益	740	48.2	1,049	44.2	141.8
当期純利益	426	27.7	624	26.3	146.5

2 2010年3月期 第1四半期決算 - 業績集中の要因 -

人材紹介事業における前期の受注売上のうち約30%が今期での売上計上分であり、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

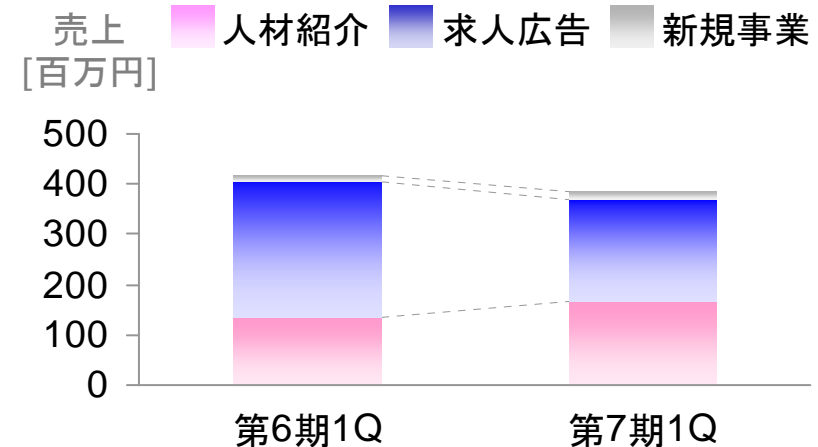


人材紹介事業においては、求職者の入社日を基準として売上計上するため、人事異動が起こる3月、4月に業績が集中する傾向があります

2 2010年3月期 第1四半期決算 - 介護分野の売上高 -

介護分野は、PT・OT*1の人材紹介が生産性向上により順調に推移しましたが、メディア事業が伸び悩んだため、前年同期比91.6%の383百万円の売上になりました

[百万円]	第6期 1Q (09年3月期)		第7期 1Q (10年3月期)		
	売上	全社 構成比 (%)	売上	全社 構成比 (%)	前年 同期比 (%)
人材紹介	135	8.8	164	6.9	121.4
メディア	270	17.6	203	8.6	75.2
新規事業	12	0.8	15	0.6	124.3
合計	418	27.2	383	16.1	91.6



介護分野 業績ポイント

人材紹介

- コンサルタント数が減少(前期1Qの約0.8倍、今期1Q平均約11名)
- 生産性が増加(一人当たり成約者数: 前年1Q平均約3.5名 → 今期1Q平均約4名/月)
 - PT・OTの人材紹介において、求職者のニーズに合わせた求人案件を重点的に開拓

メディア

- 求人広告は、介護事業者が有料媒体の利用を抑えているため伸び悩み
- 資格情報は、一人当たりの請求単価が低下(前期1Qの約0.6倍)したため伸び悩み
 - 高単価講座が掲載落ちしたことに加えて、一人当たりの請求講座件数が減少

新規事業

- 中小介護事業者の有料会員数は微増(前期末約600社→09年6月末740社)

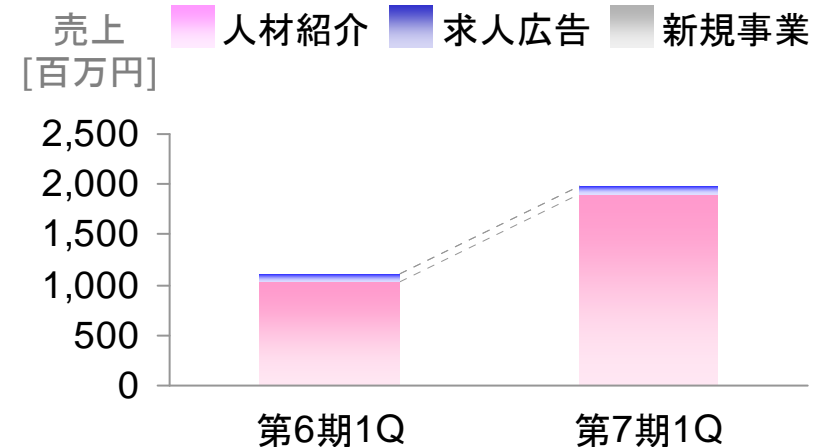
*1:理学療法士(PT)、作業療法士(OT)

2 2010年3月期 第1四半期決算 - 医療分野の売上高 -



医療分野では、医療事業者の旺盛な採用意欲を背景に、看護師の人材紹介が順調に推移した結果、前年同期比178.3%の1,990百万円の売上になりました

[百万円]	第6期 1Q (09年3月期)		第7期 1Q (10年3月期)		
	売上	全社 構成比 (%)	売上	全社 構成比 (%)	前年 同期比 (%)
人材紹介	1,026	66.8	1,907	80.4	185.9
メディア	89	5.8	81	3.4	91.4
新規事業	0	0.1	0	0.0	86.9
合計	1,116	72.6	1,990	83.8	178.3



医療分野 業績ポイント

人材紹介

- コンサルタント数が増加(前期1Qの約2倍、今期1Q平均約124名)
- 生産性は前年同期並み(今期1Q平均で一人当たり成約者数約4名/月)

メディア

- 求人広告は順調に推移したが、フェアの販売が伸び悩み(販売ブース数前期1Qの約0.8倍)

1	会社概要、企業理念および基本戦略	P3-P15
2	2010年3月期 第1四半期決算	P17-P20
3	2010年3月期 計画	P22-P28
4	その他ご参考	P30-P35

3 2010年3月期 修正計画

アンファミエ社の医療事業の譲受けが業績計画に与えるインパクトは、売上高で+203百万円、営業利益で▲361百万円(のれん代の償却額は、今期▲131百万円)を計画しております

損益計算書 [百万円・%]

項目	SMS		SMS							
			SMS単独			アンファミエ		修正計画		
	期初計画		修正計画		医療事業	のれん代	修正計画			
	構成比	構成比	計画比	構成比			計画比			
売上高	7,548	100.0	7,781	100.0	103.1	203	-	7,984	100.0	105.8
売上原価	271	3.6	149	1.9	55.2	187	-	337	4.2	124.3
売上総利益	7,277	96.4	7,631	98.1	104.9	15	-	7,647	95.8	105.1
販管費	5,702	75.5	5,889	75.7	103.3	376	131*1	6,266	78.5	109.9
営業利益	1,574	20.9	1,741	22.4	110.6	▲361	-	1,380	17.3	87.7
経常利益	1,583	21.0	-	-	-	-	-	1,384	17.3	87.4
当期純利益	919	12.2	-	-	-	-	-	803	10.1	87.4

*1: 事業譲受け金額は1,203百万円。資産、負債を差し引いたのれん代の合計は、1,181百万円。1,181百万円を6年間で償却。2009年8月より償却開始のため、今期は131百万円

3 2010年3月期 修正計画 - 参考情報 -

修正計画は、期初計画と比べて、上期の業績が下方修正である一方、下期の業績は上方修正となっております。これは、主に人材紹介の生産性が期初計画より好調に推移しており、期末に向けてさらに上がっていく見込みのためです

損益計算書 [百万円・%]

項目	決算期		期初計画		修正計画					
	上期	構成比	下期	構成比	上期		下期			
					構成比	計画比	構成比	計画比	構成比	計画比
売上高	4,188	100.0	3,359	100.0	3,994	100.0	95.4	3,989	100.0	118.7
売上総利益	4,052	96.8	3,224	96.0	3,874	97.0	95.6	3,772	94.6	117.0
販管費	2,750	65.7	2,951	87.8	2,856	71.5	103.9	3,410	85.5	115.5
営業利益	1,302	31.1	272	8.1	1,018	25.5	78.2	362	9.1	133.1
経常利益	1,306	31.2	276	8.2	1,020	25.5	78.1	364	9.1	131.7
当期純利益	758	18.1	160	4.8	611	15.3	80.6	192	4.8	119.8

3 2010年3月期 修正計画

アンファミエ社の医療事業譲受けにより、看護師採用関連ビジネスの網羅性が上がり、且つ、将来的には看護師の日常化を促進できると考えております。但し、今期の修正計画にはシナジー効果は計上しておりません

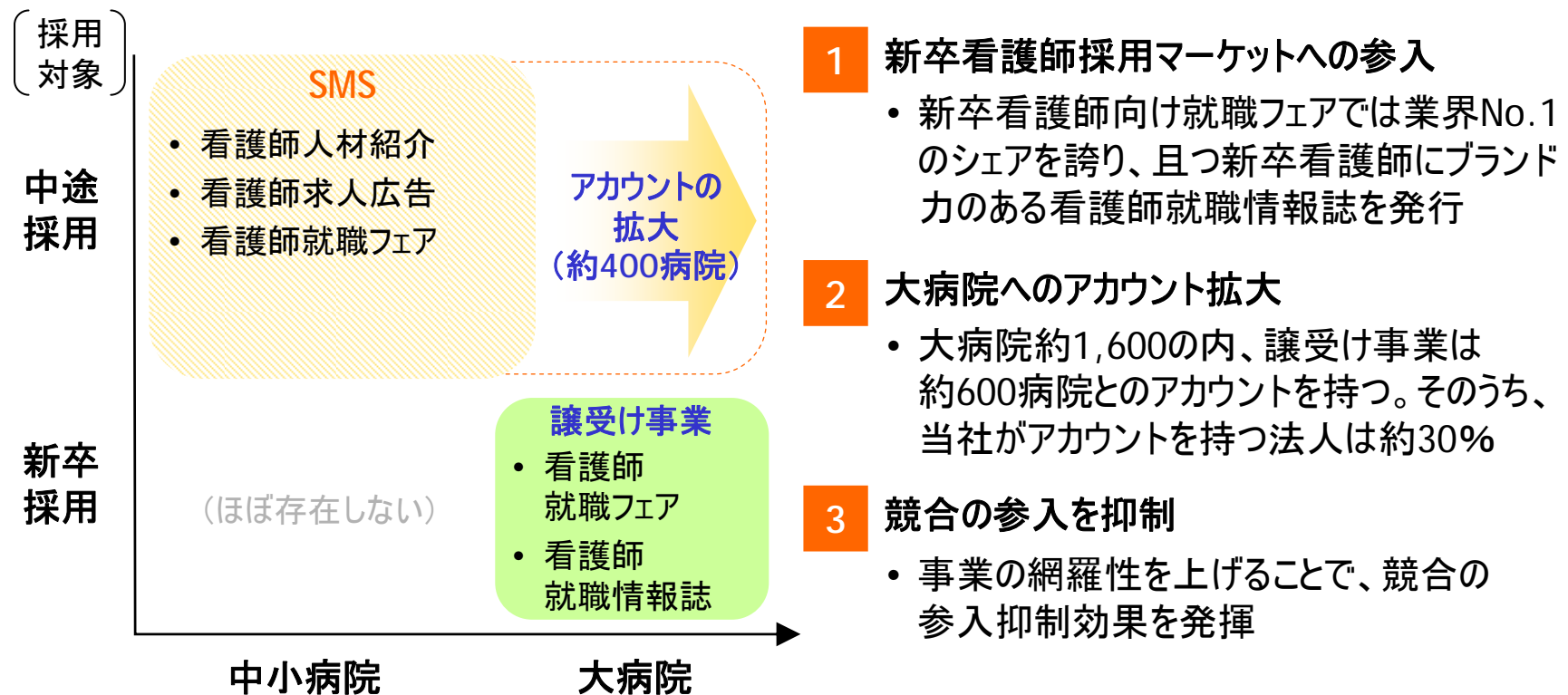
看護師採用関連
ビジネスの網羅性アップ



コンテンツを充実させて
日常化を促進

アンファミエ社の医療事業譲受けにより、看護師採用関連ビジネスの網羅性が上がります

看護師採用関連ビジネスの網羅性アップ



- 1 新卒看護師採用マーケットへの参入**
 - 新卒看護師向け就職フェアでは業界No.1のシェアを誇り、且つ新卒看護師にブランド力のある看護師就職情報誌を発行
- 2 大病院へのアカウント拡大**
 - 大病院約1,600の内、譲受け事業は約600病院とのアカウントを持つ。そのうち、当社がアカウントを持つ法人は約30%
- 3 競合の参入を抑制**
 - 事業の網羅性を上げることで、競合の参入抑制効果を発揮

アンファミエ社の医療事業譲受けにより、将来的には看護師の日常化を促進できると考えております

コンテンツを充実させて日常化を促進

SMS

看護師向け
コミュニティ



専門職業人としての特性に訴える
コンテンツを揃えた情報ポータル・
コミュニティサイトとして、看護師の
日常的なサービス利用を促進

紙コンテンツの ウェブ活用の可能性

譲受け事業

看護師向け
雑誌・書籍

月刊誌



その他書籍

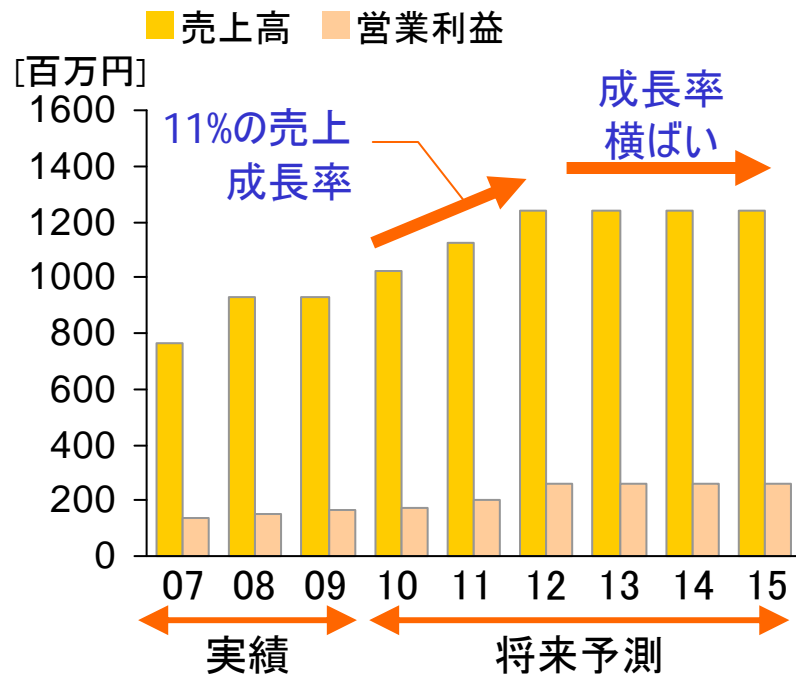
- エビデンスに基づく実践
ケア技術
- 事例で学ぶ急変対応
- etc...

年間約12万部を発行する月刊誌
「月刊Nurse SENKA」は、看護師に
対して高い認知度を持つ

3 2010年3月期 修正計画

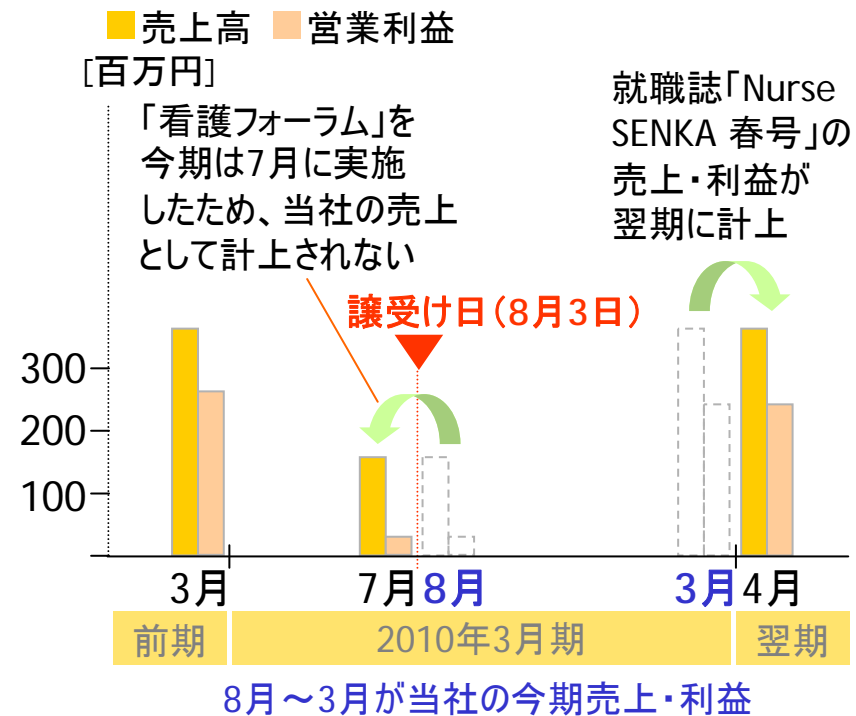
アンファミエ社医療事業は、年間約1～2億円の営業利益を生む事業と考えております。しかし、今期に関しては、売上の大半を占める新卒看護師の就職誌と看護フォーラムが、それぞれ4月、7月に売上計上されることから営業利益がマイナスになる見込みです

アンファミエの損益実績と将来予測



2012年までの3年間は、11%の売上成長。
その後、2015年までは成長率横ばい予測

今期の営業利益がマイナスになる理由



就職誌の売上計上月が4月、及び看護フォーラムが7月に実施済みのため営業利益マイナス

3 2010年3月期 修正計画

介護分野は、人材紹介事業が生産性の大幅な向上により上方修正になる一方、メディア事業が伸び悩む計画。医療分野は、介護分野同様、人材紹介事業が生産性向上により上方修正

介護分野の修正計画 [百万円, %]

	期初計画 (10年3月期)		修正計画 (10年3月期)		
	売上	全社 構成比	売上	全社 構成比	計画比
人材紹介	372	4.9	461	5.8	123.8
メディア	1,167	15.5	870	10.9	74.5
新規事業	100	1.3	96	1.2	95.2
合計	1,640	21.7	1,428	17.9	87.0

- 人材紹介のコンサルタント数は、第7期平均で
期初約15名 → 修正約12名
- 人材紹介の生産性は一人当たり成約者数で
期初約3.5名/月 → 修正約6名/月
- 求人広告は、引き続き介護事業者が有料媒体の
利用を抑制
- 資格情報は、請求単価が低い状況が継続するが
プロモーションの強化により請求者数を増加

医療分野の修正計画 [百万円, %]

	期初計画 (10年3月期)		修正計画 (10年3月期)		
	売上	全社 構成比	売上	全社 構成比	計画比
人材紹介	5,165	68.4	5,807	72.7	112.4
メディア	732	9.7	738	9.2	100.8
新規事業	7	0.1	7	0.1	89.2
合計	5,905	78.2	6,553	82.1	110.9

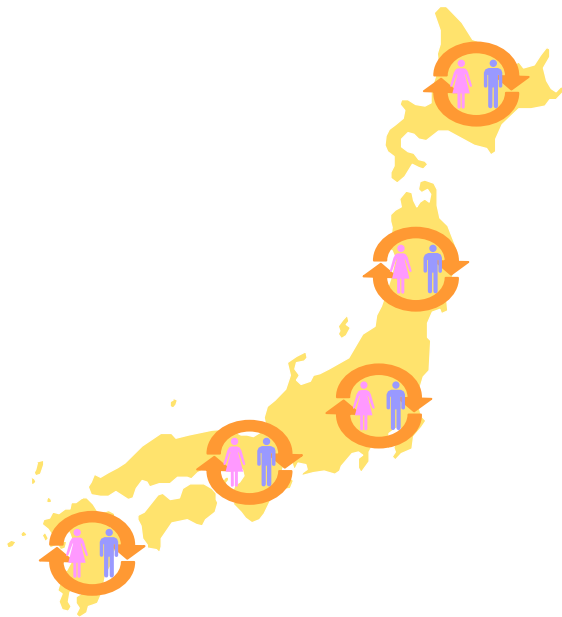
- 人材紹介のコンサルタント数は、第7期平均で
期初約171名 → 修正約150人
- 人材紹介の生産性は一人当たり成約者数で
期初約4.5名/月 → 修正約5名/月
- メディアは、期初同等の推移になる計画

1	会社概要、企業理念および基本戦略	P3-P15
2	2009年3月期 期末決算	P17-P20
3	2010年3月期 計画	P22-P28
4	その他ご参考	P30-P35

4 一般転職市場と介護・医療の転職市場の違い

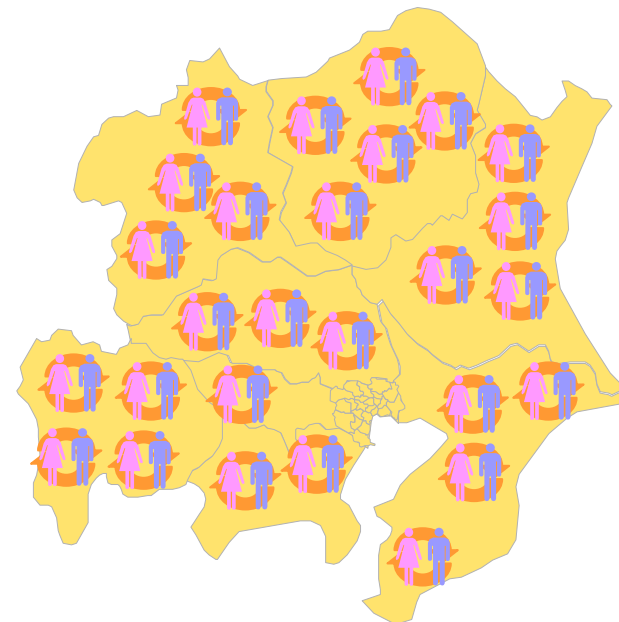
介護、医療分野では、一般転職市場と違い、転職において地域性が重視されるという特徴があります

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

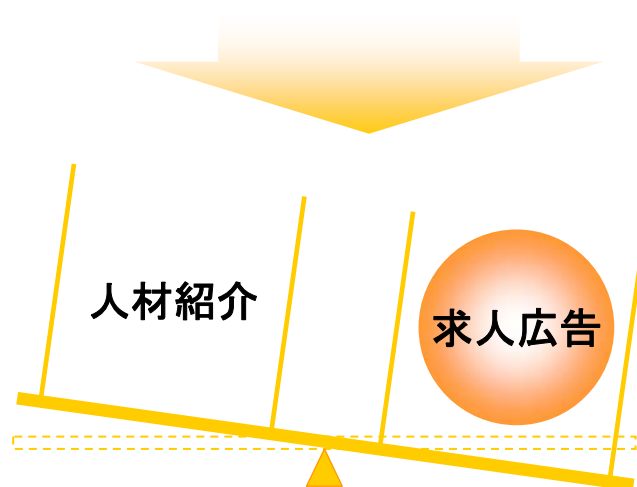
4 介護分野と医療分野の採用関連ビジネスの違い

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



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。

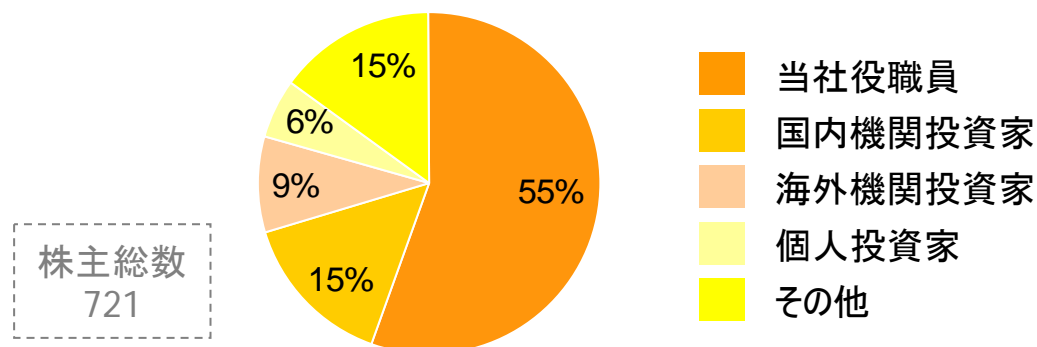
社員構成比は？

- ⇒ 2009年6月30日時点での社員数316名の内訳は以下のようになっております。

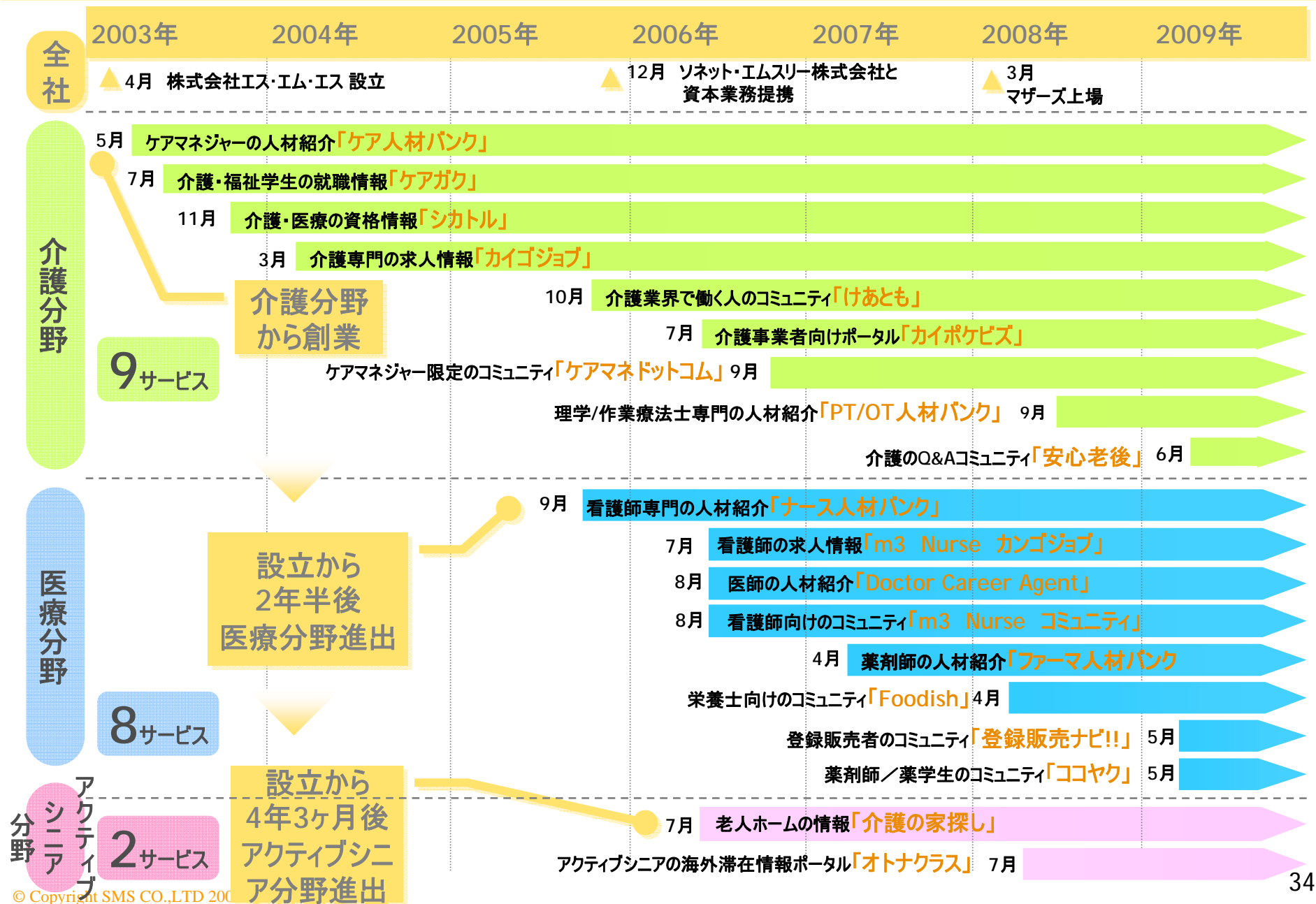
- 人材紹介 : 約150名
- 求人広告 : 約30名
- 事業企画部門、媒体企画、システム開発、資格・新規事業 : 約100名
- その他管理部門 : 約40名

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 経営企画部 IR担当

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

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