

株式会社エス・エム・エス (2175 東証マザーズ)

2010年3月期 第3四半期決算 および会社説明資料

2010年1月29日(金)

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2010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。



SMS
Best matching Best value

1	会社概要、企業理念、基本戦略	P3-P15
2	第3四半期トピック	P17-P18
3	2010年3月期 第3四半期決算	P20-P26
4	その他ご参考	P28-P35

1	会社概要、企業理念、基本戦略	P3-P15
2	第3四半期トピック	P17-P18
3	2010年3月期 第3四半期決算	P20-P26
4	その他ご参考	P28-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

377名：09/12/31時点*1
(384名：09/9/30 316名：09/6/30 277名：09/3/31)

*1: 2009年12月28日の会社分割により、23名がエムスリーキャリア株式会社へ出向

上場市場

東京証券取引所 マザーズ（証券コード:2175)*2

*2: 2008年03月13日に東証マザーズ上場

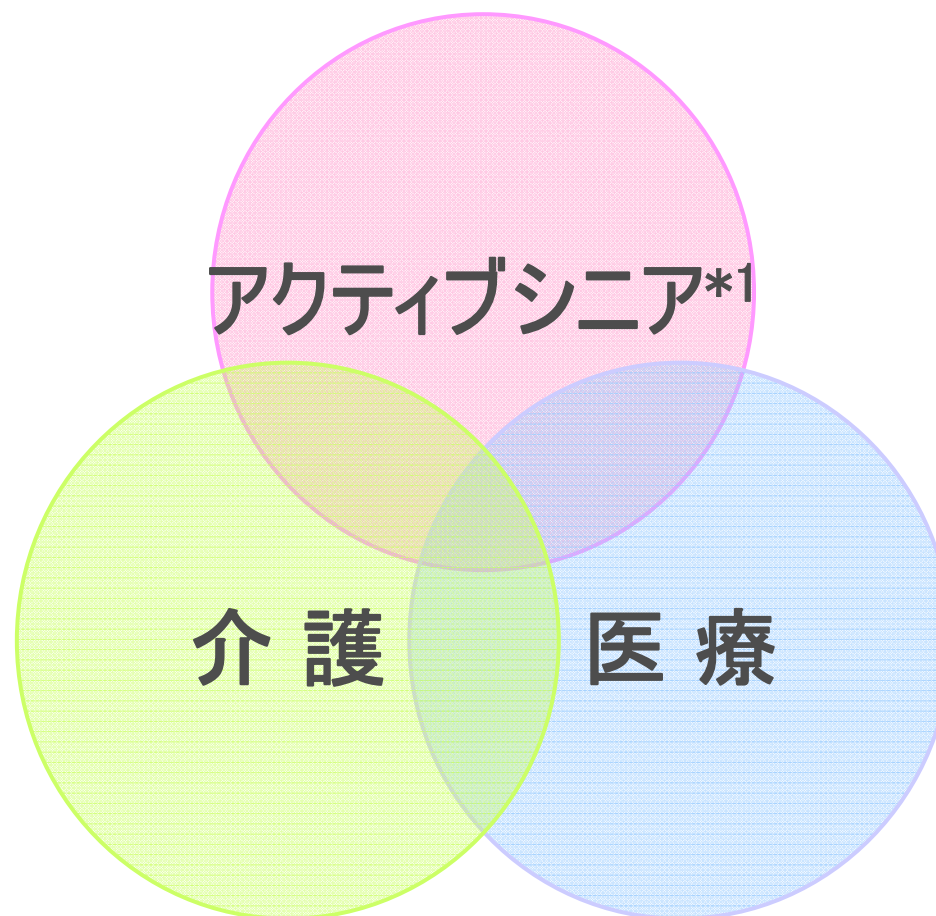
当社は、以下の企業理念を掲げ、事業の展開を行っています

【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

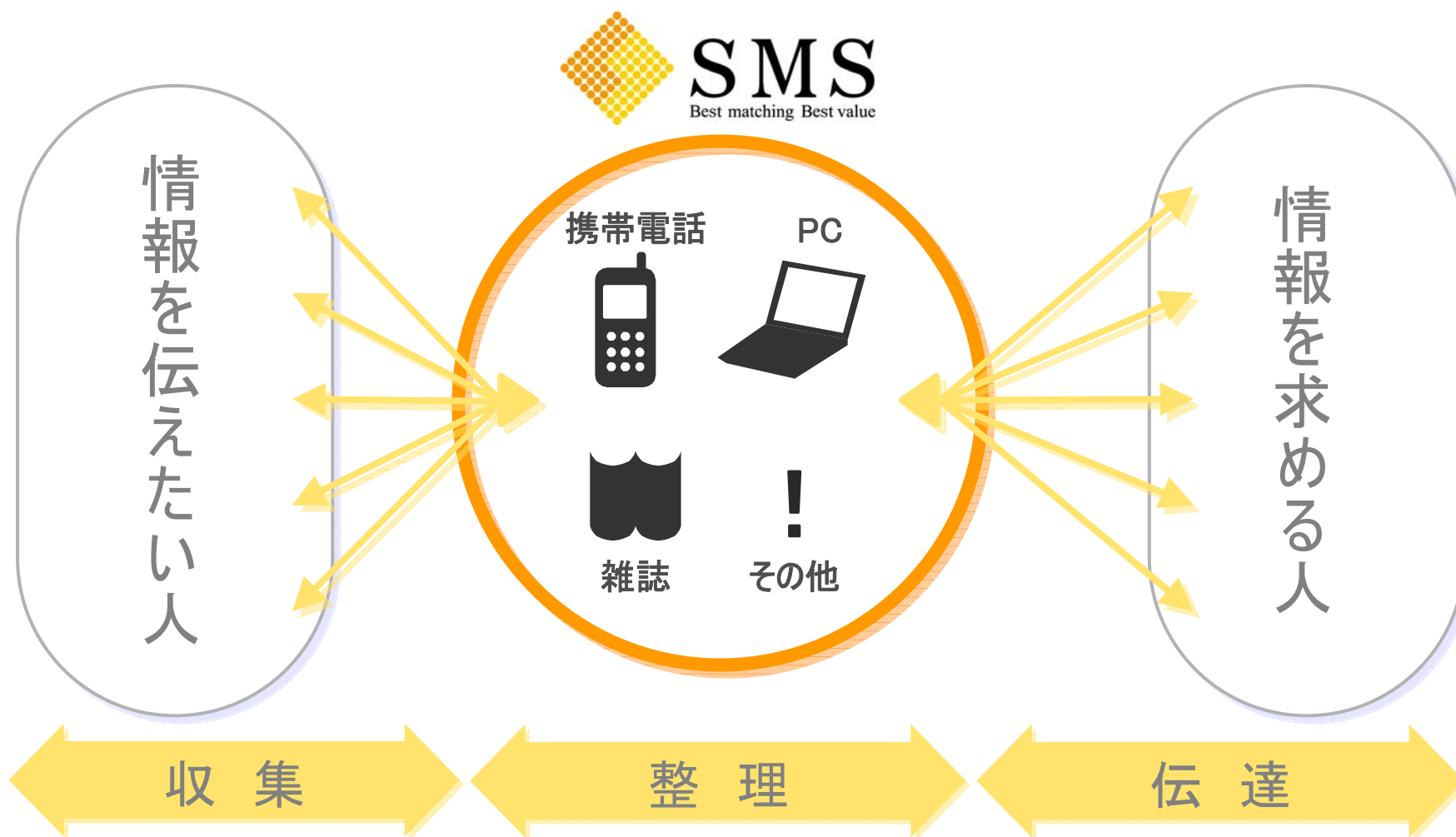
1 当社における「高齢社会」の定義

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

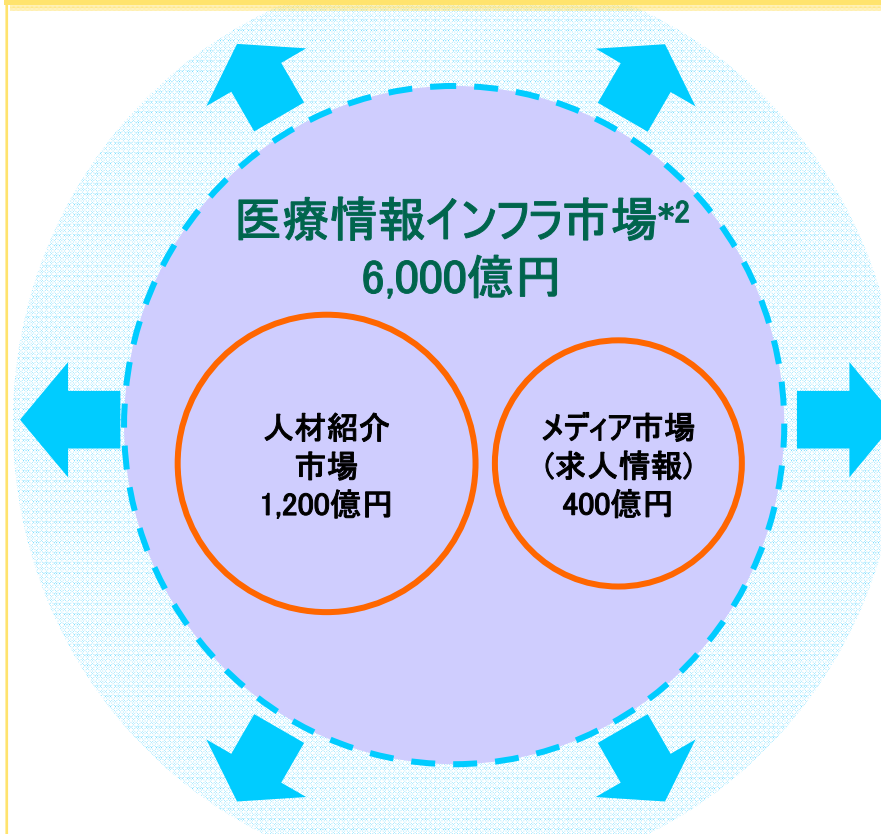
- ✓ 高齢化の進展により介護・医療保険の規模が拡大
- ✓ 情報が集約されておらず、情報の非対称性が大きい

介護分野における情報インフラ市場規模



*1: 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

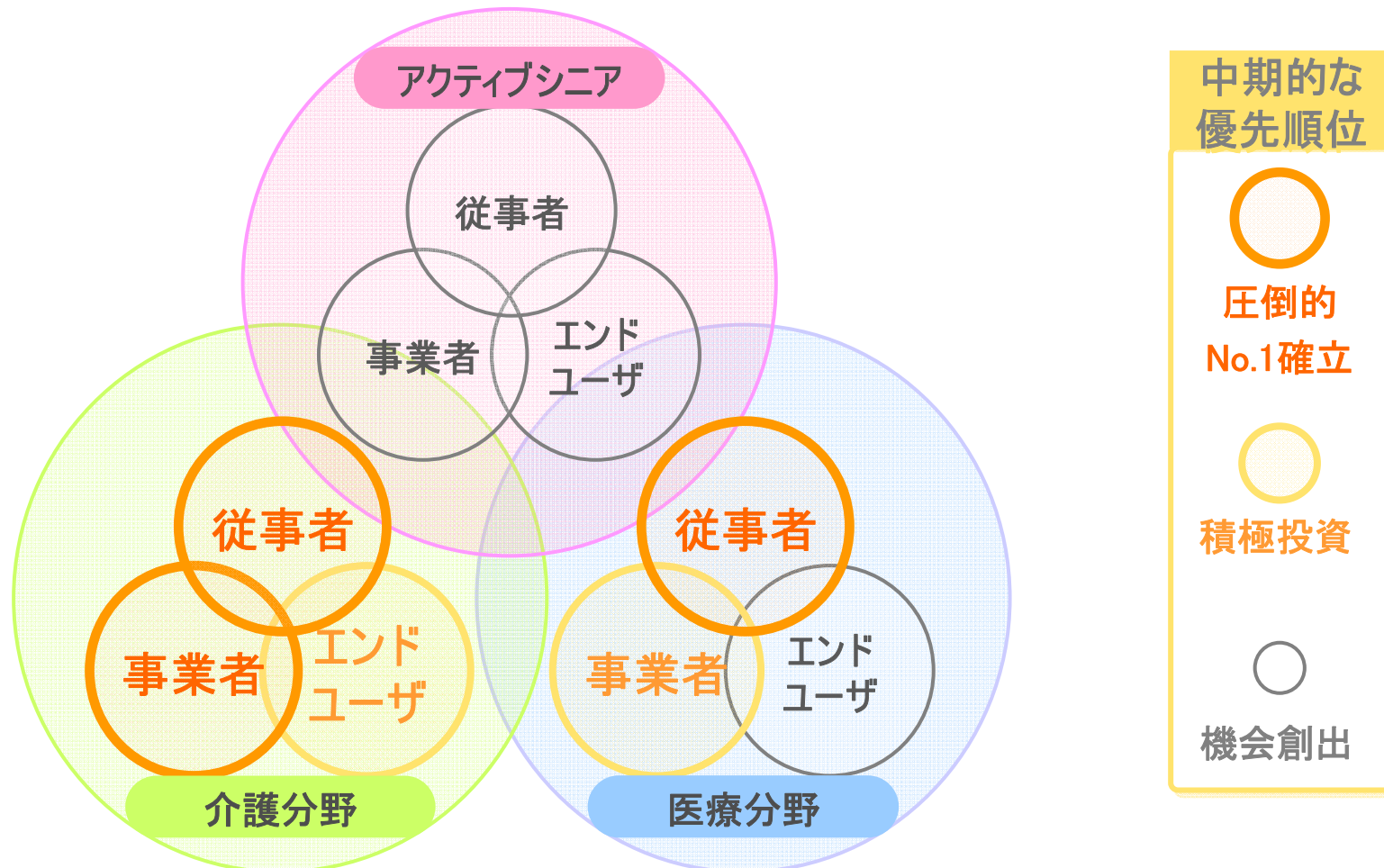
医療分野における情報インフラ市場規模



*2: 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



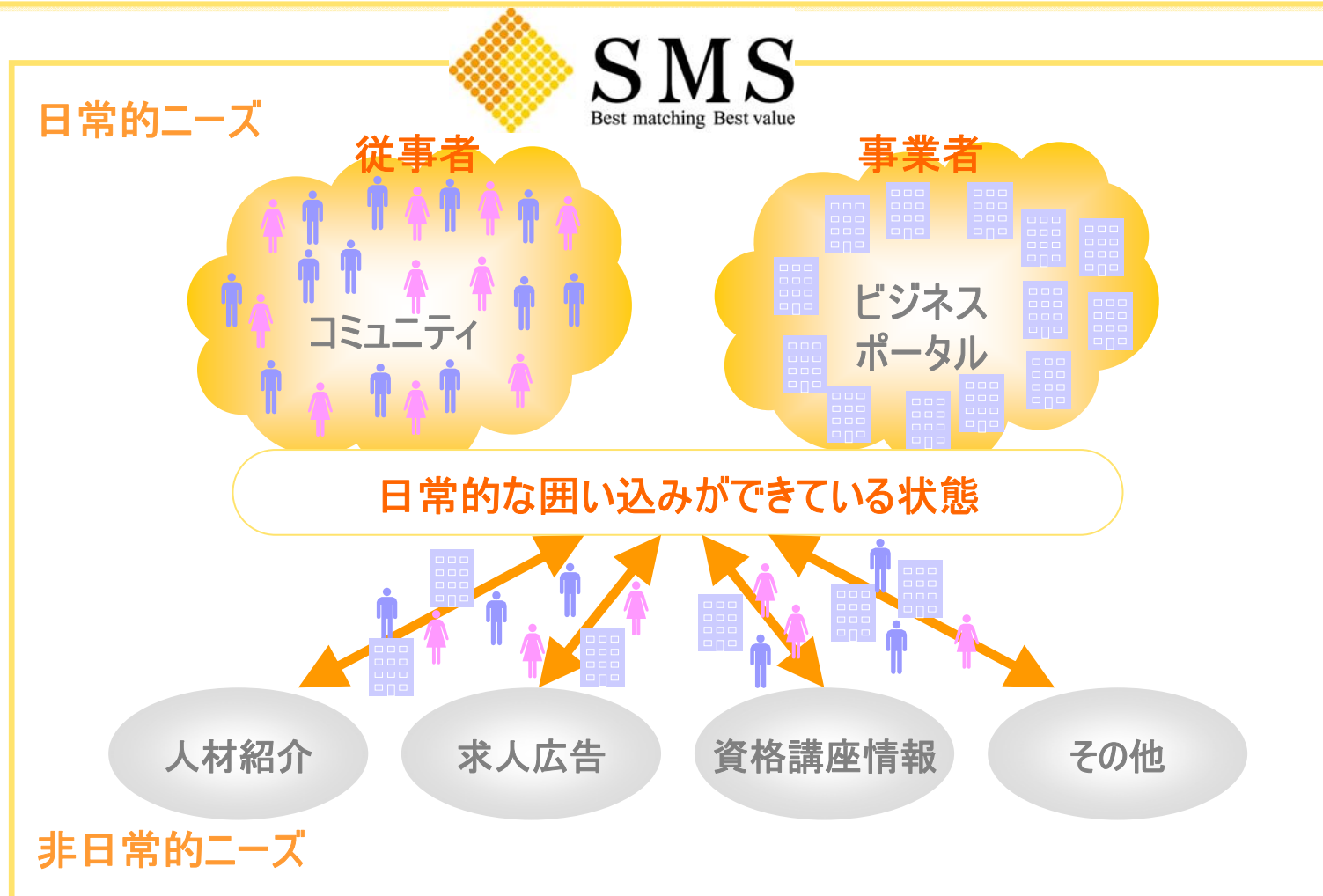
1 3つの分野におけるサービス展開

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12月31日時点で、合計19*1のサービスを展開しています



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



PT/OT 人材バンク
PT/OT JINZAI BANK

求人広告、就職・転職フェア



介護専門の求人登録サイト
<http://www.kaigojob.com/>



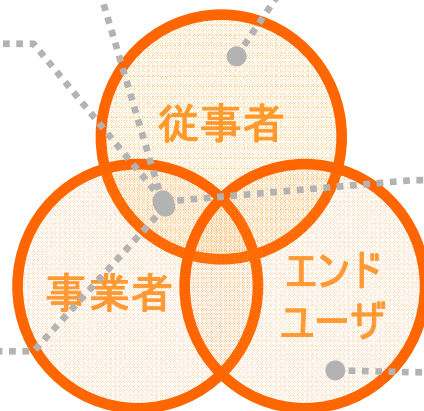
介護・福祉学生の就職情報サイト
<http://www.caregaku.com/>

資格情報

介護・福祉・医療の資格講座情報




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



けあとも
<http://keatom.com/>

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 :理学療法士(PT)、作業療法士(OT)

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引き続き変わらず、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、中小の介護事業者の収益をダイレクトに改善するビジネスで、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

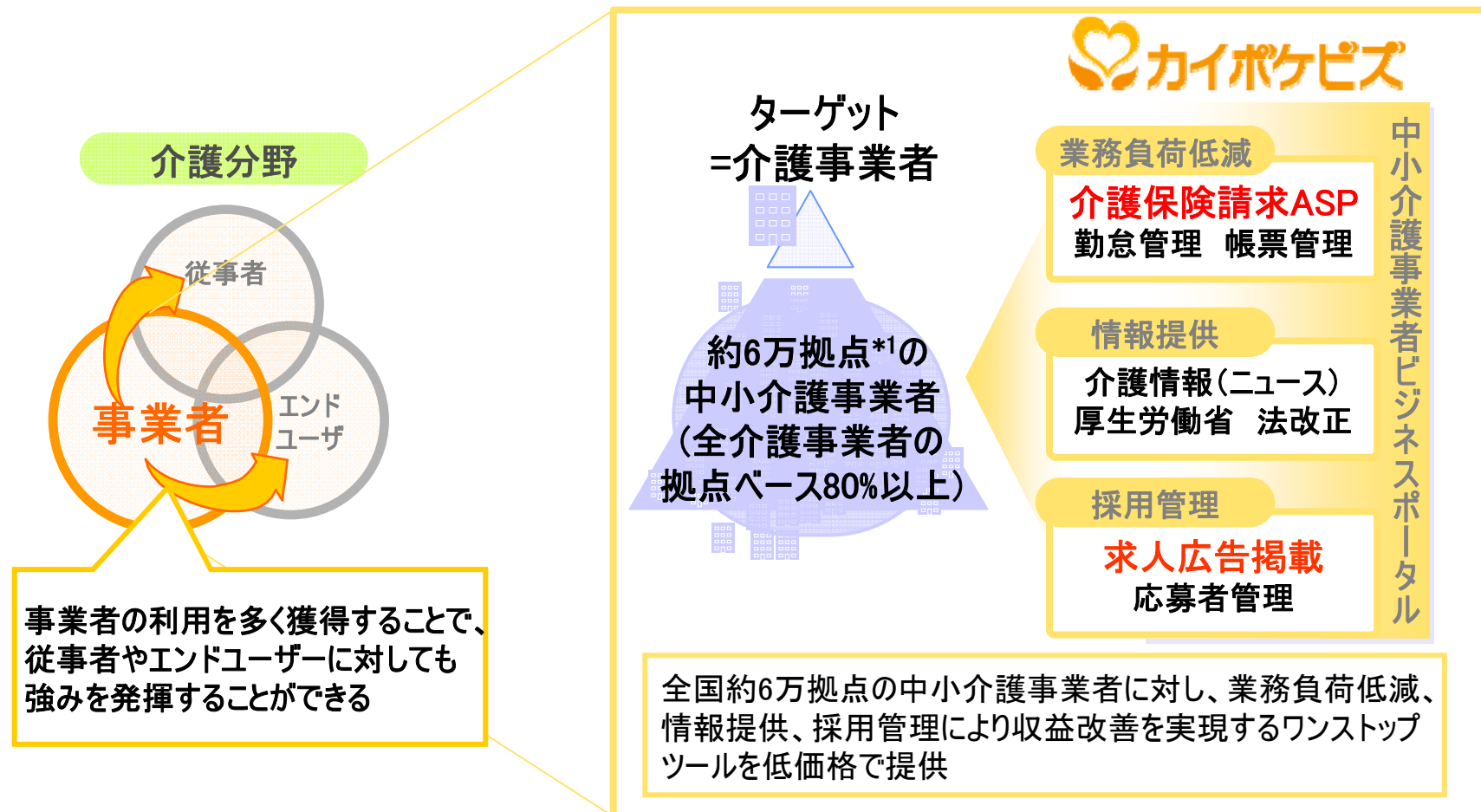
介護事業者の多くは収益改善が課題になる状態が続く

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

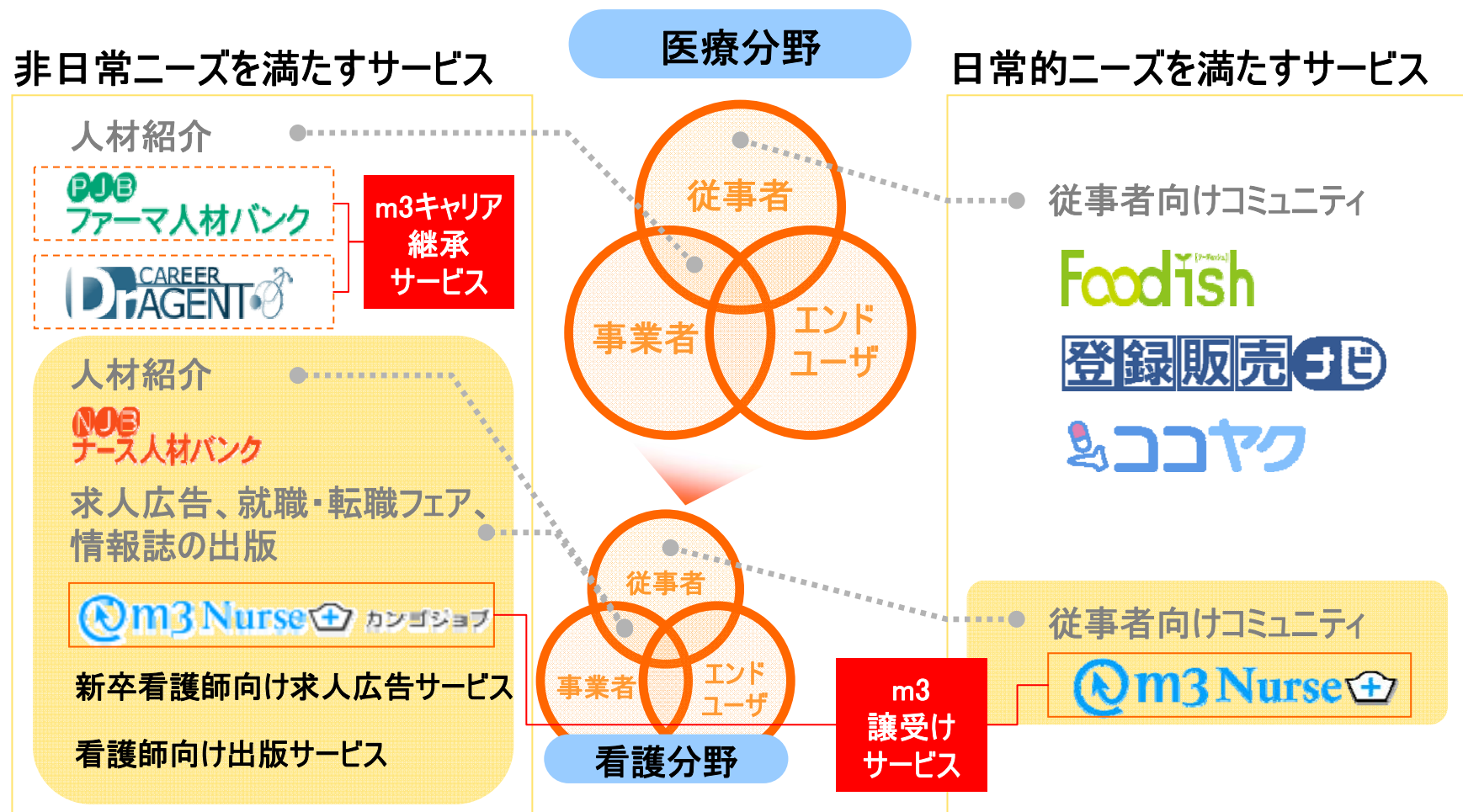
カイクケビズによる多くの中小介護事業者を日常的に囲い込むモデルが有効

カイポケビズでは、中小介護事業者に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

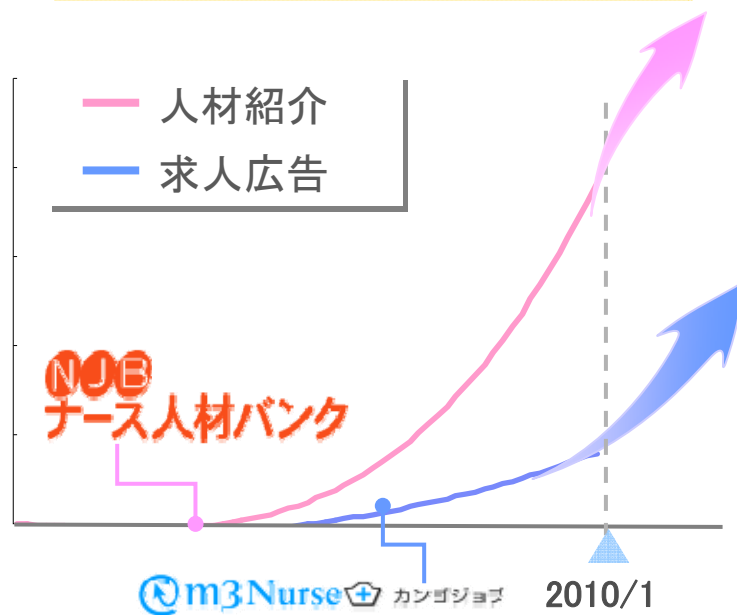


1 医療分野の戦略 - 看護分野 -

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、基本戦略および上期トピックス P3-P15

2

第3四半期トピック

P17-P18

3

2010年3月期 第3四半期決算

P20-P26

4

その他ご参考

P28-P35

2 第3四半期トピック① エムスリーキャリア設立



エムスリー株式会社と共同で「エムスリーキャリア株式会社」を新設し、当社の医師・薬剤師を対象とした人材紹介事業を継承させる会社分割を実施しました

設立の理由

- ・ 医師・薬剤師向け人材紹介事業などを展開するSMSと、国内最大級の医師・薬剤師向け転職情報サイトを提供するエムスリーが共同で新設分割することで、求職者と求人者のベストマッチを高い水準で効率よく実現することが可能となること

会社分割対象事業

- ・ 医師向け人材紹介の「ドクターキャリアエージェント」（「ドクターバイトナビ」含む）
- ・ 薬剤師向け人材紹介の「ファーマ人材バンク」（「薬剤師求人プラス」含む）

今期業績に与える影響

- ・ 医師・薬剤師向け人材紹介の第4四半期の業績が当社業績に含まれなくなります

エムスリーキャリア会社概要

事業内容	医療従事者及び関連人材を対象とした人材サービス
資本金	50百万円
設立	2009年12月28日
従業員数	28名（うち、SMSからの出向23名）
株主	エムスリー： 51% SMS： 49%

会社分割対象サービスの経営成績(売上高)

	2009年3月期
分割事業部門(a)	347百万円*1
SMS(単体)(b)	5,177百万円
比率(a/b)	6.7%

*1: 2009年3月期(前期)にSMSが計上した分割事業部門の売上高

2 第3四半期トピック② 看護師の求人広告とコミュニティ譲受け



看護分野における事業強化のため、エムスリー株式会社と共同運営していた看護師・看護学生向けの事業を、当社単独事業として運営することとしました。なお、本事業譲受けの今期業績に与える影響は、軽微なものを見込んでおります

譲受けの理由

- ・意思決定プロセスを短縮することでより柔軟で機動的な事業運営が可能となること
- ・当社の運営する他サービスとのシナジー効果によってより効果的なサービス提供が可能となること

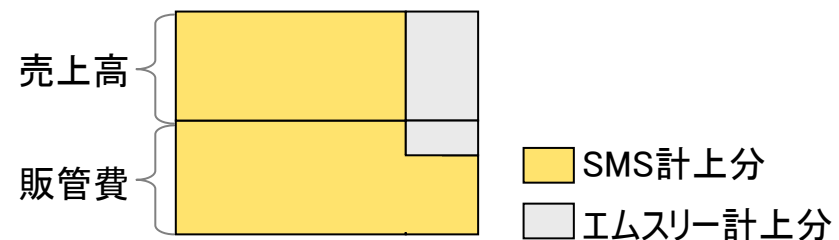
譲受け対象事業

- ・看護師に特化した求人・転職情報の「m3 Nurse カンゴジョブ」
- ・看護師・看護学生に特化した情報ポータル「m3 Nurse」

今期業績に与える影響

- ・事業譲受け予定日は2010年3月31日のため、本事業譲受けが今期業績に与える影響は、軽微
- ・のれん代*1：約2.1億円、4年間で償却

譲受け対象事業のPLイメージ (m3 Nurseカンゴジョブ
m3 Nurse)



譲受け対象事業の経営成績*2

	2008年3月期	2009年3月期
売上高	52,286千円	77,165千円
売上総利益	52,228千円	76,959千円
営業利益	33,852千円	49,632千円
経常利益	33,852千円	49,632千円

*2: エムスリー株式会社に計上されていた「m3 Nurse カンゴジョブ」、「m3 Nurse」の経営成績

1	会社概要、企業理念、基本戦略	P3-P15
2	第3四半期トピック	P17-P18
3	2010年3月期 第3四半期決算	P20-P26
4	その他ご参考	P28-P35

3 2010年3月期 第3四半期決算

2010年3月期の第3四半期までの業績は、売上高5,212百万円、営業利益781百万円となりました。前年同期比で売上高は大きく成長しましたが、広告宣伝費、人件費等の増加により、利益は減少しております

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)				
	第3四半期累計		第3四半期累計			通期	
	実績		実績			10/14 修正計画	
		構成比		構成比	前年同期比		構成比
売上高	3,749	100.0	5,212	100.0	138.9	8,381	100.0
売上原価	112	3.0	179	3.4	158.0	397	4.7
売上総利益	3,636	97.0	5,033	96.6	138.3	7,983	95.3
販売管理費	2,740	73.1	4,252	81.6	154.5	6,312	75.3
営業利益	896	23.9	781	15.0	89.0	1,670	19.9
経常利益	901	24.0	783	15.0	88.8	1,674	20.0
当期純利益	519	13.9	450	8.6	72.7	974	11.6

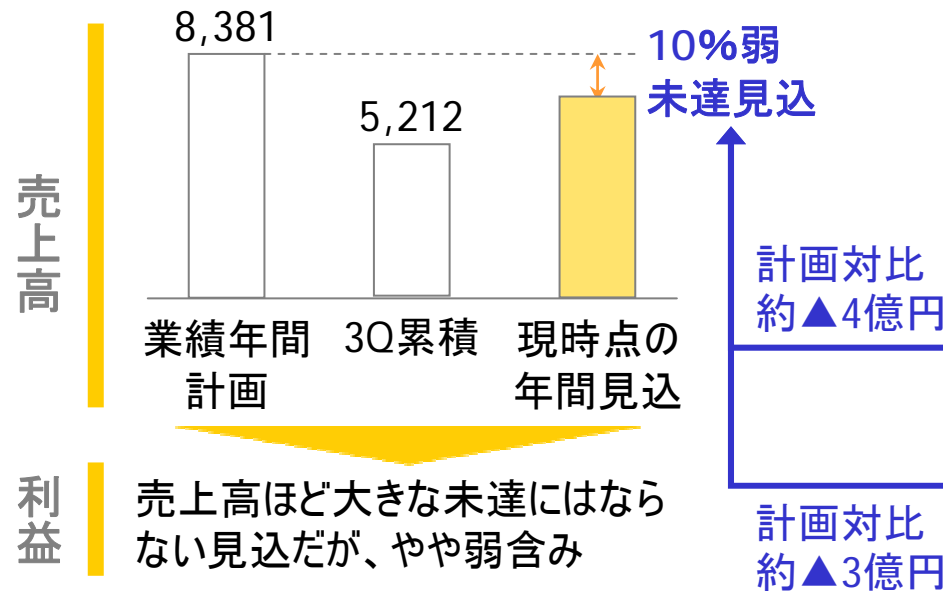
- ・ 広告宣伝費の増加
 - 競合の台頭による、リスティング入札単価の上昇に伴う登録単価*1の上昇
 - 必要登録者数の伸びに伴う登録単価の上昇
- ・ 人件費の増加
 - 全社員における間接人員の割合の増加

*1 : 広告宣伝費/サービス登録者数

3 2010年3月期 第3四半期決算 - 通期の見通し -

2010年3月期の通期の見通しは、計画に対して売上高で10%弱の未達になる見込みです。また、利益もやや弱含みとなっております。売上高が未達になる見込の主な要因は、エムスリーキャリアに継承する薬剤師・医師の人材紹介事業の売上高が抜けること、及び看護師の人材紹介事業が計画未達になる見込であることです

全社の業績計画達成見込のイメージ[百万円]



事業別の業績計画達成見込のイメージ

事業単位	計画達成見込
介護の人材紹介	未達見込
介護のメディア	未達見込
医療の人材紹介	未達見込
看護師の人材紹介	未達見込
薬剤師の人材紹介	エムスリーキャリアに事業継承したため、当社売上上に計上しない
医師の人材紹介	エムスリーキャリアに事業継承したため、当社売上上に計上しない
医療のメディア	未達見込

売上高・利益のイメージは、人材紹介の今期受注売上が、今期売上計上されるか、来期売上計上されるかの配分状況によって、現時点の見込とは異なってくる可能性があります

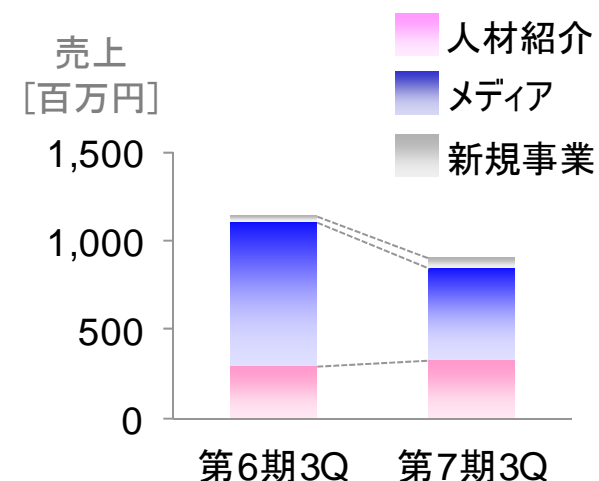
看護師の人材紹介の業績未達見込は、コンサルタントの採用数が計画に未達だったため
 ・医療コンサルタント数(計画:約165名^{*1}→見込:約150名^{*2})

*1: 7/30に発表した医療のコンサルタント数の期中平均の計画数値に誤りがありました(正:約165名、誤:約150名)

*2: m3キャリアに継承した薬剤師・医師の人材紹介のコンサルタント数を、抜いた数値です(4Qのみ)。入れた場合、約160名になります

介護分野は、メディア事業が伸び悩み、前年同期比79.2%の907百万円の売上になりました

[百万円]	第6期 3Q (09年3月期)		第7期 3Q (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	292	7.8	331	6.4	113.0
メディア	816	21.8	516	9.9	63.3
新規事業	36	1.0	59	1.1	161.7
合計	1,145	30.6	907	17.4	79.2



介護分野 業績ポイント

人材紹介

- ・ コンサルタント数は減少(前期1~3Q平均の約0.9倍、今期1~3Q平均約12名)
- ・ 生産性は前年同等(一人当たり成約者数:前年1~3Q平均約4名→今期1~3Q平均約4名/月)

メディア

- ・ 1~3Qの求人広告は、1Qから引き続き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
- ・ 1~3Qの資格情報は、1Qで掲載落ちした高単価の講座と、2~3Qで請求講座件数が減少した影響で伸び悩み(今期1~3Qの請求講座数は、前期1~3Qの約0.9倍)

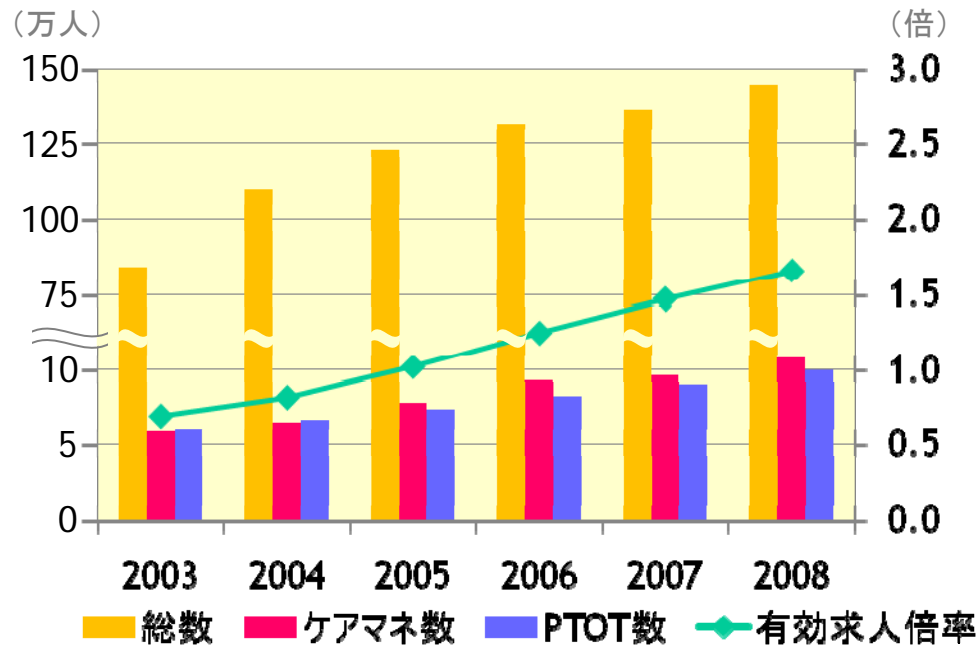
新規事業

- ・ ビジネスポータルの有料会員数は、計画やや未達(前期末約600社→今期12月末約1,100社)

3 参考: 介護求人広告事業の市場動向

この数年間、介護従事者の採用に対する需要が供給を上回ってきましたが、景気悪化で無資格者を含む介護の従事者が増加したため、直近の有効求人倍率は大きく低下。求人広告など有料媒体の需要が低迷し、急な回復は見込めない状況です

介護分野での総従事者数及びケアマネジャー、PT・OTの従事者数、介護分野の有効求人倍率*1

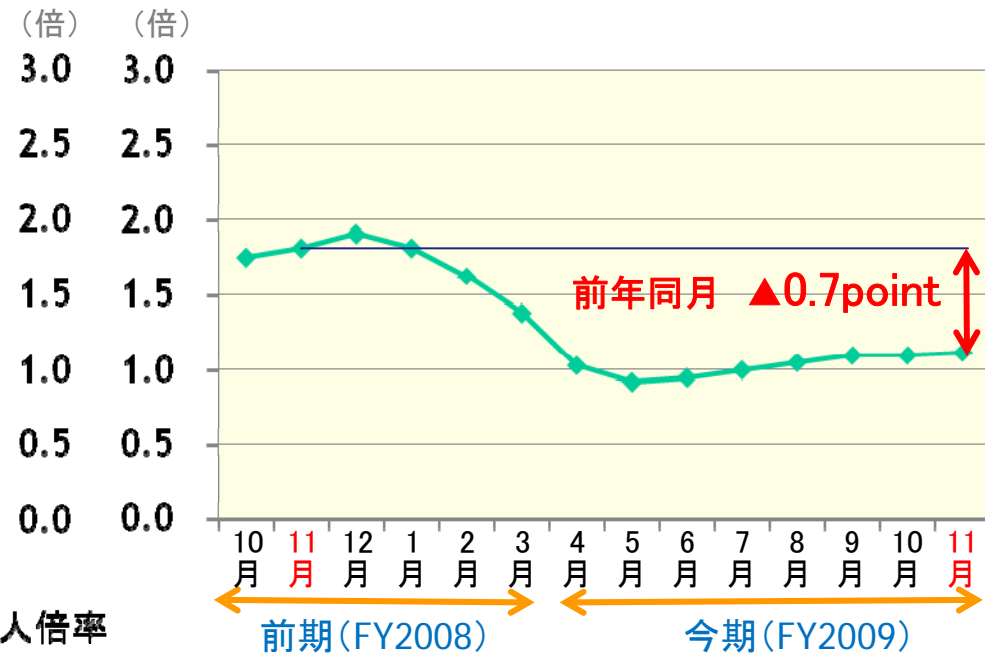


従事者数は増加しているが、有効求人倍率も増大
→従事者の供給はあったが、それ以上に需要が旺盛で、採用がしにくい状態が続いていた

出所: 総数及びケアマネ数・PTOT数: 厚生労働省の統計数値より当社推計
有効求人倍率: 右折れ線グラフと同様

*1: すべて常勤換算従事者数にて表示

介護分野の有効求人倍率の推移(直近)



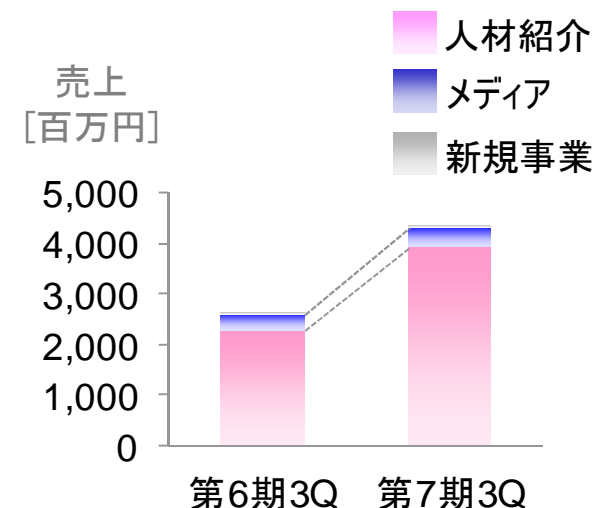
昨年より急激に採用環境は改善しており、現在は求人数と求職数がほぼ同等となっている

出所: 厚生労働省「職業安定業務統計」より「社会福祉専門の職業」を記載。
「社会福祉専門の職業」には、保育士、ソーシャルワーカー等を含む

医療分野では、医療事業者の旺盛な採用意欲を背景に、看護師の人材紹介事業が成長した結果、前年同期比165.6%の4,302百万円の売上になりました

※但し、P21の通り、年間計画に対しては未達になる見込です

[百万円]	第6期 3Q (09年3月期)		第7期 3Q (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	2,290	61.1	3,910	75.0	170.7
メディア	306	8.2	389	7.5	127.0
新規事業	1	0.0	3	0.1	262.5
合計	2,599	69.3	4,302	82.6	165.6



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1~3Q平均の約1.6倍、今期1~3Q平均約150名)
- ・ 生産性は前年同期並み(今期1~3Q平均で一人当たり成約者数約5名/月)

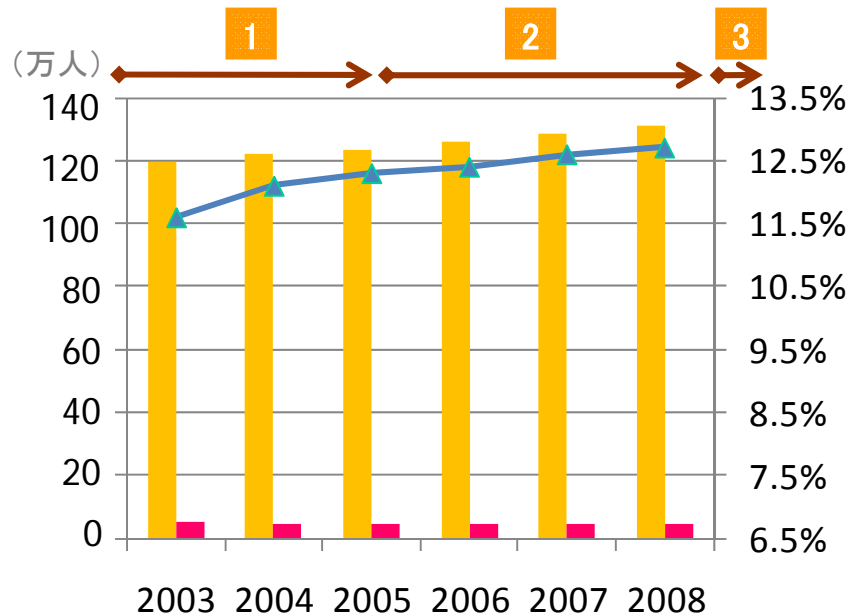
メディア

- ・ 1~3Qの求人広告は、前年同期比を売上で上回ったが、フェアは前年同期比を下回り伸び悩み
 - － フェアにおいて、ブース出展事業者のリピート率低迷によりブース数が減少したため(販売ブース数前期1~3Qの約0.7倍)
- ・ 上期のアンファミ工譲受け事業は、概ね計画通りに推移(1~3Qの医療分野のメディア事業に占める譲受け事業の売上の割合は、約30%)

3 参考: 看護師人材紹介事業の市場動向と競合環境

当社参入時から近年まで、看護師数、離職率ともに大きな変化はないため、人材紹介事業の市場ポテンシャルに大きな変化はありません。しかし、競合環境においては、今年度より大資本の人材関連サービス会社が市場に参入を開始しております

就労看護師数・国家試験合格者数・離職率*1



■ 就労看護師数
■ 国家試験合格者数
▲ 離職率

国試合格者数は横ばい、離職率は微増傾向のため、今後も看護師不足の状況は続くと思われる

競合環境の変化

- 1 当社参入時 ('05秋)**

独立資本の企業を中心に、特定地域内で支配的な力を持つ企業や、全国展開を行う専業の中規模企業が出始めた
- 2 当社参入～昨年度 ('05秋～'09春)**

参入時の状況から大きな変化はなし。相対的には当社が成長し、大きなシェアを獲得した
- 3 今年度 ('09春～現在)**

不況の影響から、大資本の人材関連サービス会社が参入を開始した

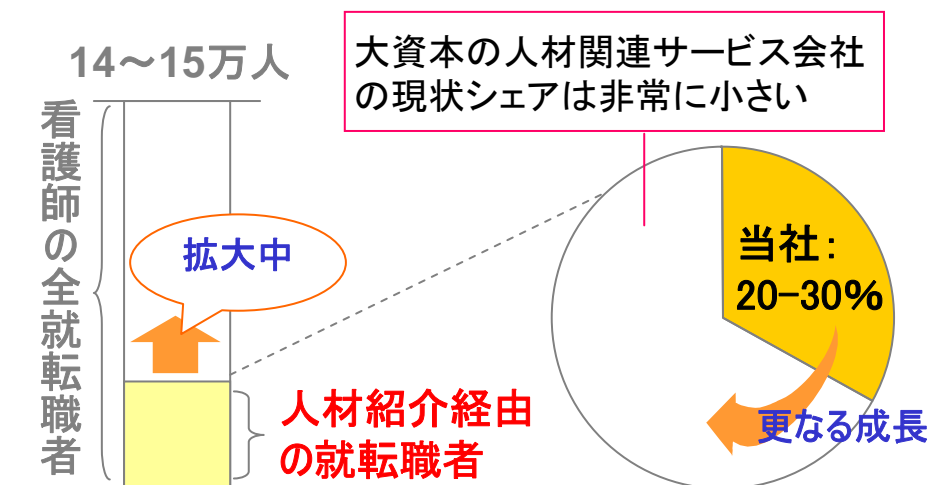
出所: 総数(准看含):看護関係資料集(日本看護協会出版) 離職率:「病院における看護職員需給状況等調査」(日本看護協会)
国家試験合格者数:厚生労働省

*1: 07年総数、08年離職率は当社推計 08年総数は厚生労働省

3 参考: 看護師人材紹介事業の市場動向と競合環境

看護師人材紹介の市場において、現状当社は20-30%のシェアを占めていると想定しております。しかし、今後数年間で、プロモーションコストの増加や大資本の人材関連サービス会社がシェアを上げてくる可能性があることから、当社は、人材紹介事業の競争力向上と看護師の日常的な困り込みにより、差別化を図ります

看護師人材紹介の市場規模イメージと 人材紹介市場における当社シェア*1



看護師の全就転職者
の中で、人材紹介
経由で入職する人の
割合イメージ

人材紹介経由入職者中
の当社シェア*1 [%]

人材紹介市場は、拡大中。その中で、当社はトップ
シェアを獲得しているが、更なる成長を目指す

今後数年間の事業環境の変化の可能性

1

競合環境が厳しくなるにつれ、各社とも従事者を獲得するためのプロモーションコストが徐々に増加していく可能性がある

2

大資本の人材関連サービス会社が、徐々にシェアを上げてくる可能性がある

人材紹介事業の競争力向上と
看護師の日常的な困り込み
による差別化

1

会社概要、企業理念、基本戦略および上期トピックス P3-P15

2

第3四半期トピック P17-P18

3

2010年3月期 第3四半期決算 P20-P26

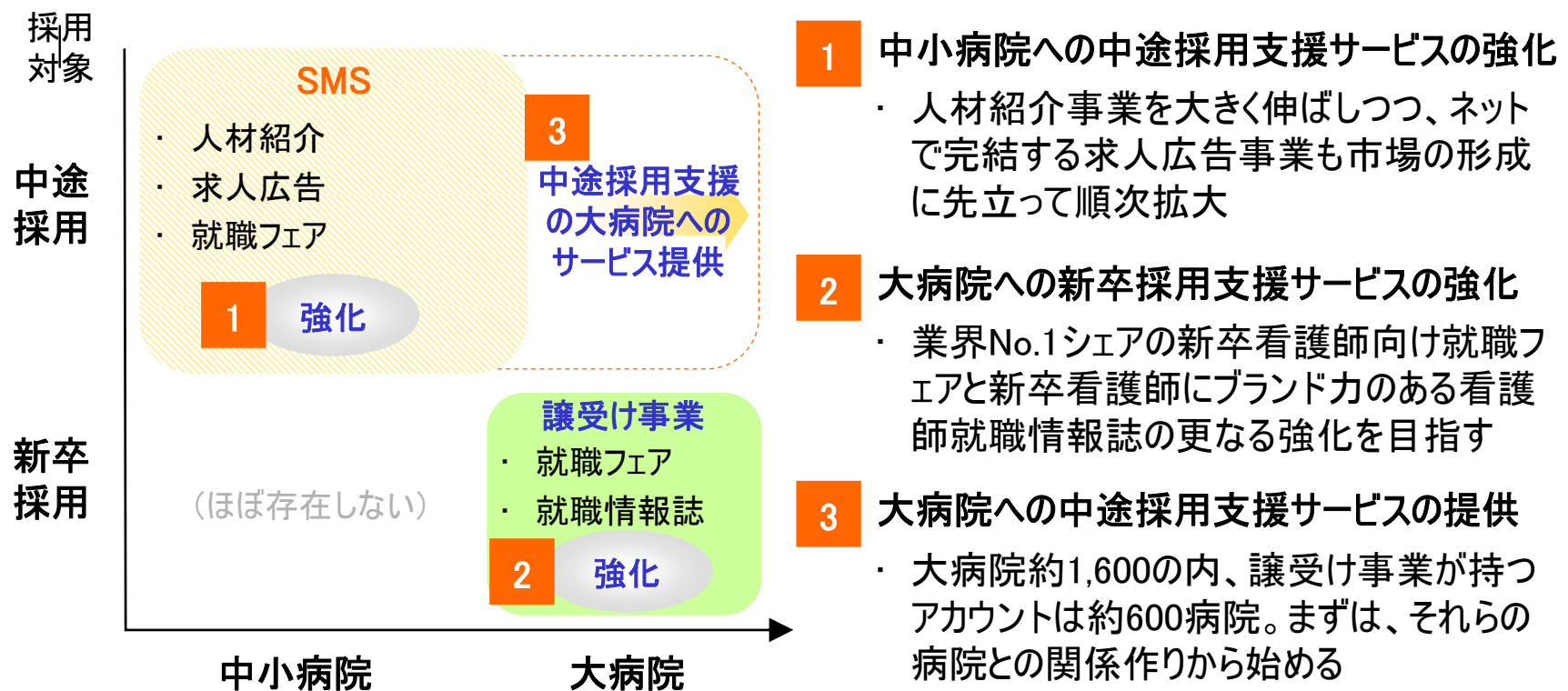
4

その他ご参考 P28-P35

4 アンファミエ社からの医療事業譲受け

アンファミエ社の医療事業を譲受けたことにより、看護師採用関連ビジネスの網羅性が上がりました

看護師採用関連ビジネスの網羅性アップによる競合の参入抑制



4 アンファミエ社からの医療事業譲受け

将来的には、事業譲受けをした看護師向け紙コンテンツのウェブ活用を進めることで、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...

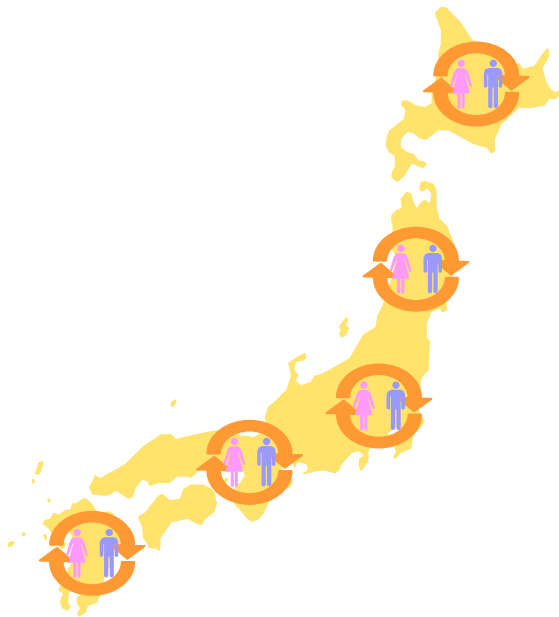
看護師の臨床現場の問題解決マガジンである月刊誌「月刊ナース専科」は、看護師に対して高い認知度を持つ

紙媒体として、既に一定数の看護師を日常的に囲い込んでいる

4 一般転職市場と介護・医療の転職市場の違い

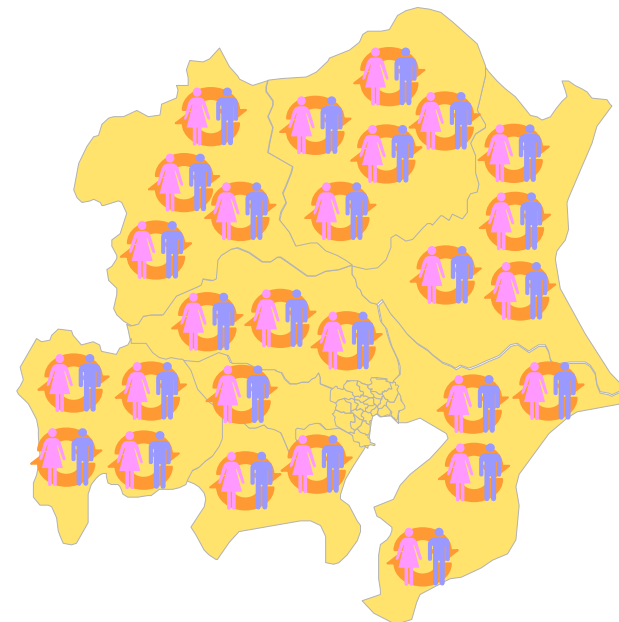
介護、医療分野では、一般転職市場と違い、転職において地域性が重視されるという特徴があります

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

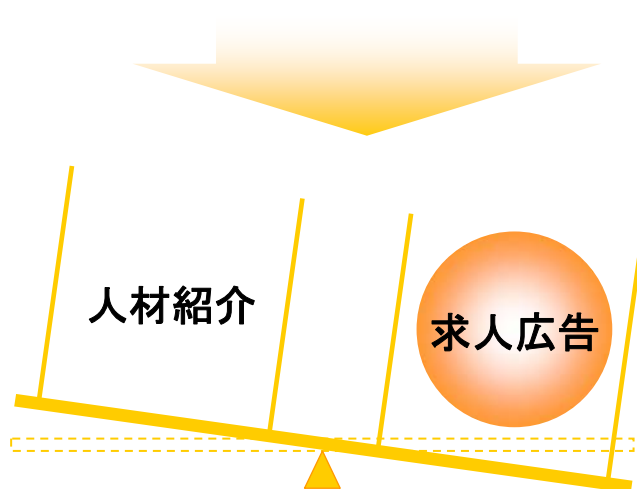
4 介護分野と医療分野の採用関連ビジネスの違い

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。また、メディア事業においても、求人企業は一般的に人事異動が起こる時期に先駆けて広告活動を積極化するため、売上及び営業利益が第4四半期に偏重する傾向があります。

社員構成比は？

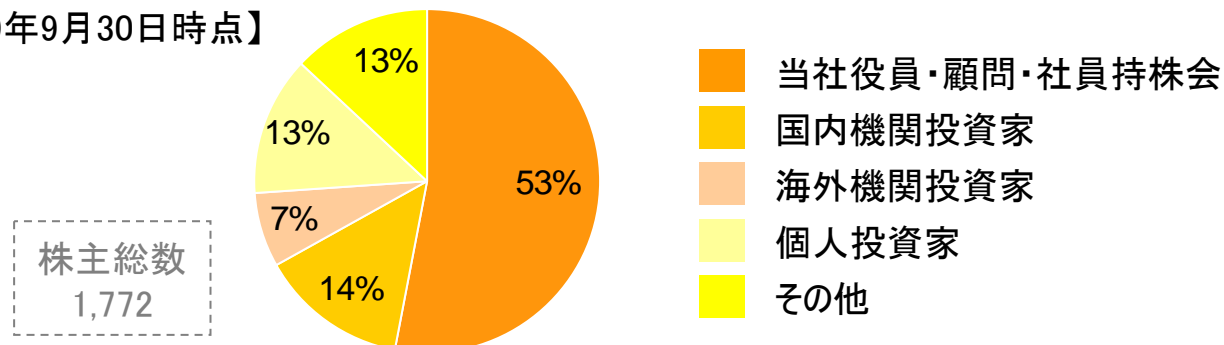
⇒ 2009年12月31日時点での社員数377名の内訳は以下のようになっております。

➤ 人材紹介	: 約180名*1
➤ 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130名
➤ その他管理部門	: 約40名

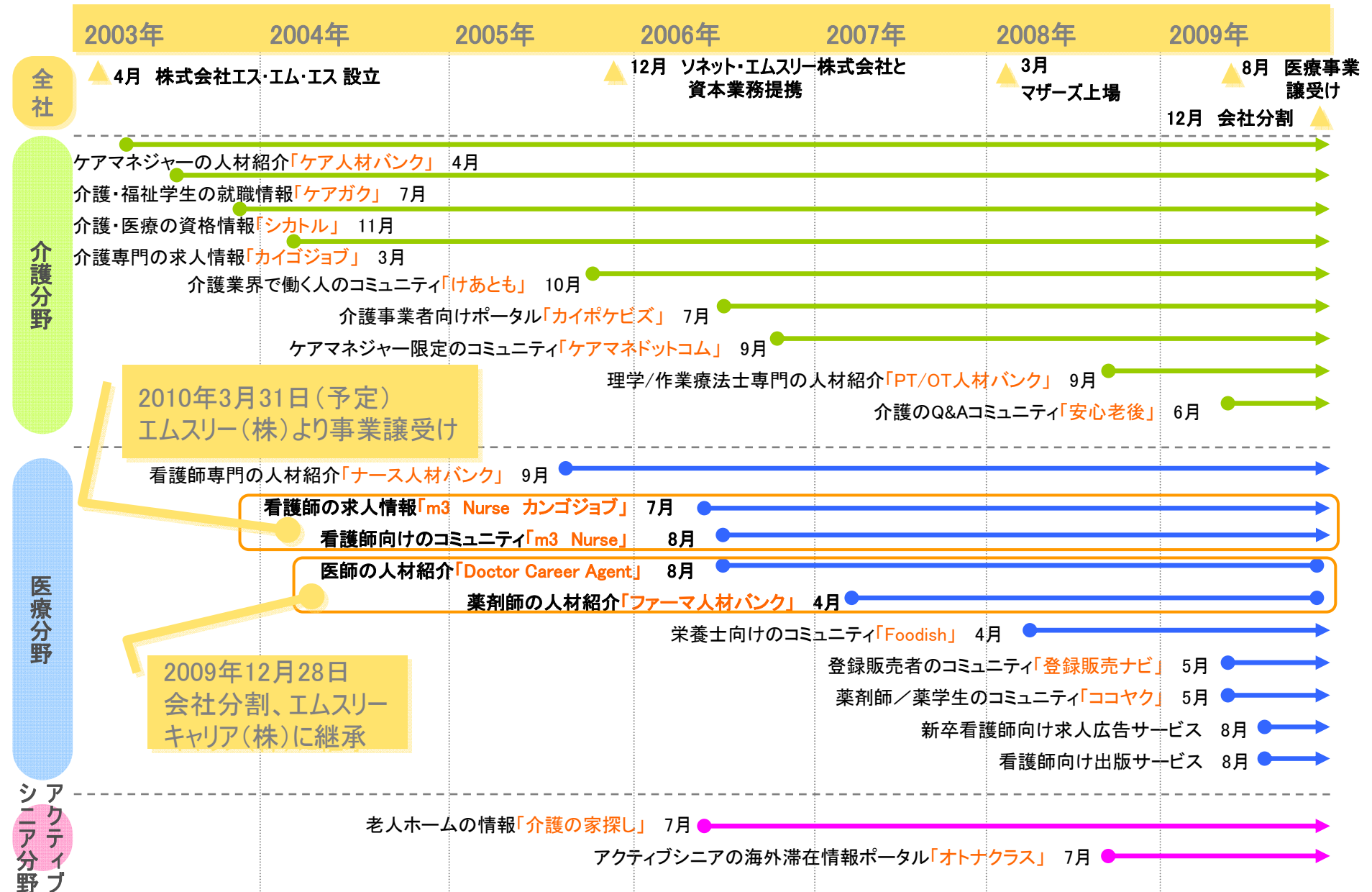
*1: 2009年12月28日の会社分割により、23名がエムスリーキャリア株式会社へ出向

株主構成は？

【2009年9月30日時点】



4 運営サービス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 経営企画部 IR担当

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

TEL : [03-5295-7567](tel:03-5295-7567)