



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

---

2025年4月28日（月）

# 目次

01	2025年3月期 連結決算	p.3
02	2026年3月期 計画	p.8
03	中期目標	p.28
04	トピック	p.34
05	参考資料	p.36
	ミッション・戦略	p.37
	Appendix	p.100

# 01 2025年3月期 連結決算

# 2025年3月期 通期 連結決算

- キャリアパートナーの採用を引き続き積極的に実施し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、前期比で増収減益に
- 第3四半期決算発表時に行った業績予想修正後の計画に対し、想定通り着地

## 2025年3月期 連結実績[百万円]

	2024年3月期 実績	2025年3月期 修正計画	2025年3月期 実績	前期比	修正計画比
売上高	53,973	61,050	<b>60,952</b>	+13%	△0%
営業利益	8,269	6,300	<b>6,335</b>	△23%	+1%
経常利益	9,901	8,250	<b>8,357</b>	△16%	+1%
当期純利益	7,227	6,050	<b>6,054</b>	△16%	+0%

# 2025年3月期 通期 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成長
- 求職者の転職意欲の鈍化と求職者獲得における競争の激化により、売上高の成長は限定的に

## 2025年3月期 売上高 [百万円]

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比
介護キャリア	16,292	<b>19,320</b>	+19%
医療キャリア	16,086	<b>16,891</b>	+5%
合計	32,379	<b>36,211</b>	+12%

# 2025年3月期 通期 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2025年4月1日時点で55,550事業所（31,800拠点）\*2
  - 年間の純増会員数5,150事業所（2,650拠点）
- ファクタリングやタブレット・スマートフォン等の有料オプションサービスの利用拡大に加え、M&Aマッチングも順調に成長

## 2025年3月期 売上高 [百万円]

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比
介護・障害福祉事業者 (カイポケ)	9,811	11,957	+22%

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 通期\*1 海外分野

- メディカルプラットフォーム事業は、一部顧客の一時的なマーケティング予算縮小等により、売上高の成長は限定的に
- グローバルキャリア事業は、一時的なビザ発給の停止や中東における情勢の変化等により、売上高の成長は限定的に

## 2025年3月期 売上高 [百万円]

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比
海外	9,002	9,385	+4%

1. MIMSグループは3か月遅れの連結であるため、1-12月の業績が通期の連結業績に反映される（詳細はp. 107参照）

# 02 2026年3月期 計画



# 2026年3月期 計画

- 売上、利益ともに二桁成長の計画
- 高齢化の進行を背景とした堅調な市場環境を踏まえ、持続的な成長を実現するため、サービスブランド力強化、DR<sup>\*1</sup>サービスのリニューアル、新規事業開発等への投資を実施
- 上期に大きく投資を行った2025年3月期と比べ、2026年3月期上期の費用増加は限定的となる見込み

## 2026年3月期 計画 [百万円]

	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	前期差	前期比
売上高	60,952	<b>67,544</b>	6,591	+11%
営業利益	6,335	<b>7,287</b>	952	+15%
経常利益	8,357	<b>9,468</b>	1,111	+13%
当期純利益	6,054	<b>7,029</b>	974	+16%

1. ダイレクトリクルーティング

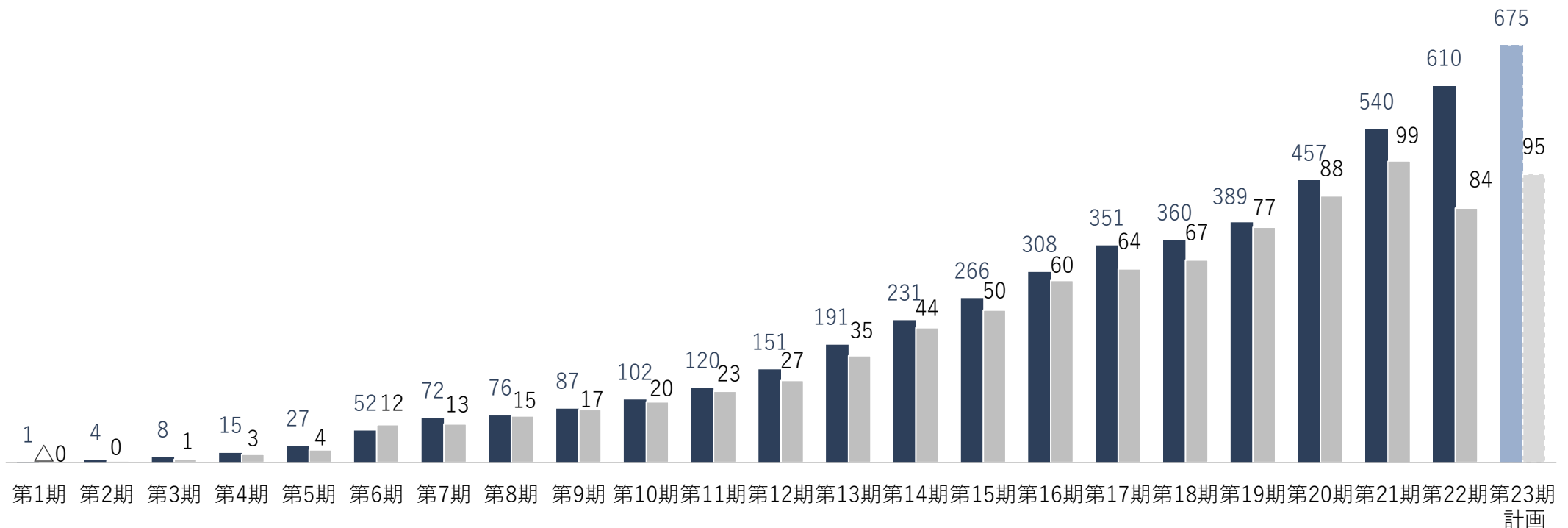
# 参考：業績推移と2026年3月期計画

創業以来22期連続\*1の増収を計画

## 創業以来の売上高及び経常利益推移\*2

(億円)

■ 売上高 ■ 経常利益



(2026年3月期)

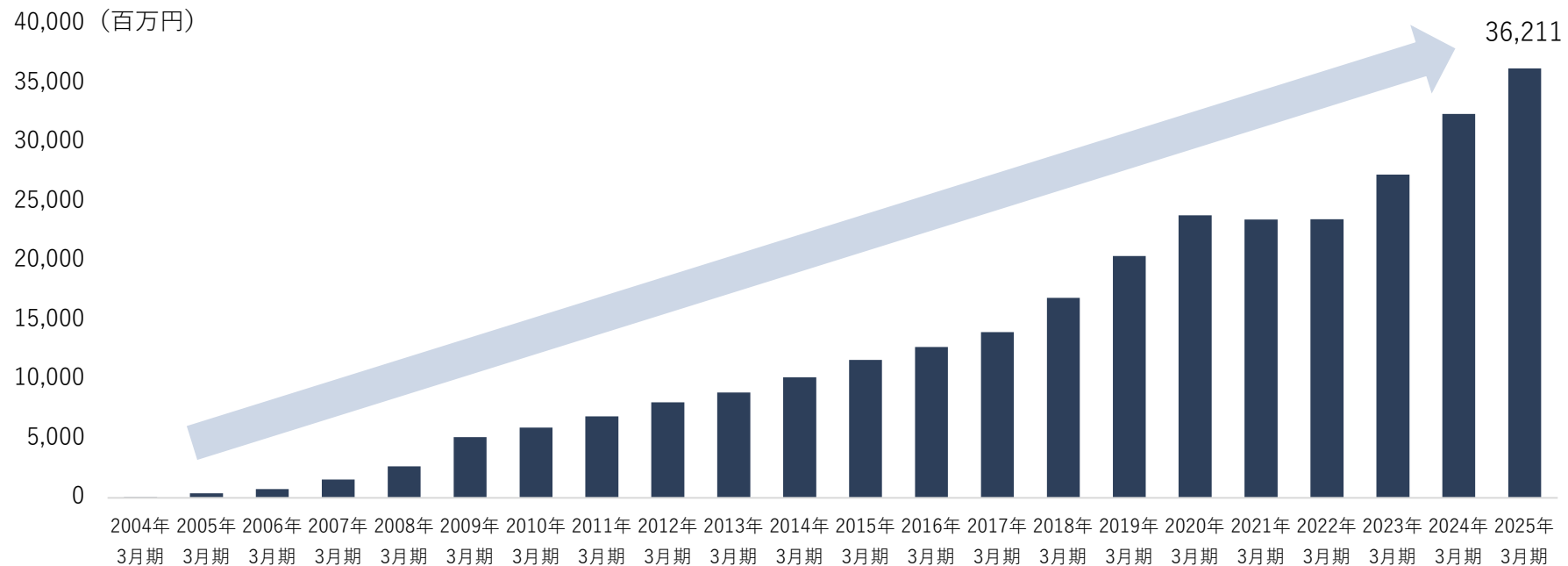
1. 第1期は含めずカウント
2. 第7期までは単体数値、第8期より連結数値にて記載

# キャリア分野

# キャリア分野の成長の軌跡

- 高齢化により医療・介護/障害福祉の需要が増え続ける中で、深刻化する従事者不足という社会課題を解決するため、人材紹介事業を中心としたキャリアビジネスを展開
- 業界のパイオニアとして、求職者の獲得と展開率向上、事業者の求人理解と関係性の構築、品質の高いマッチング等のノウハウを蓄積し、病院や介護施設の採用課題を解決し成長し続けてきた

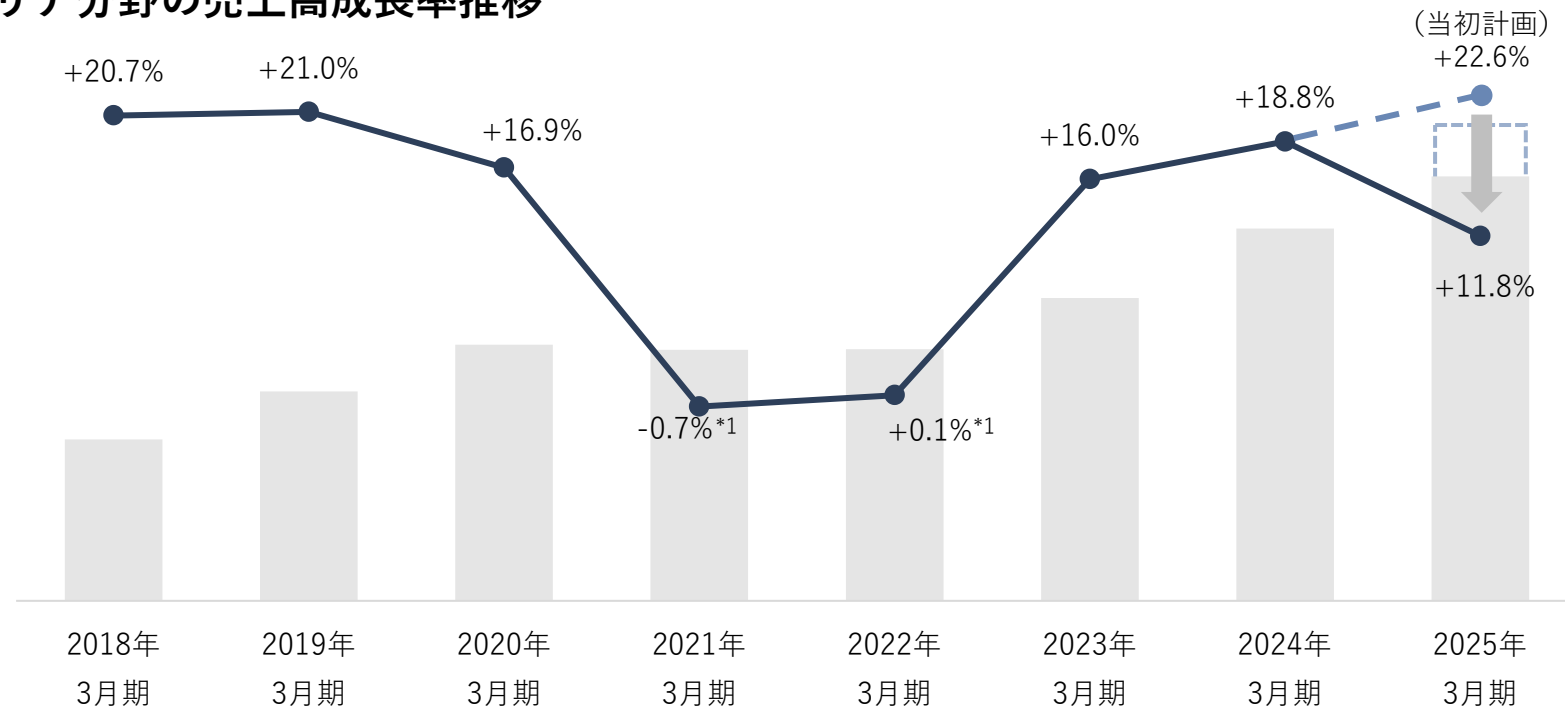
キャリア分野の売上高推移



# 求職者の転職意欲鈍化と競争環境の激化による成長率の低下

- 2025年3月期において、医師の残業規制施行に伴う病院全体の働き方改革による職場環境/労働条件改善や、定額減税施策・報酬改定による所得増などによって、求職者の転職意欲が鈍化
- 加えて、競合との競争激化により、求職者獲得の難易度が上昇
- 引き続き売上高は成長しているものの、成長率は当初計画を下回った

キャリア分野の売上高成長率推移



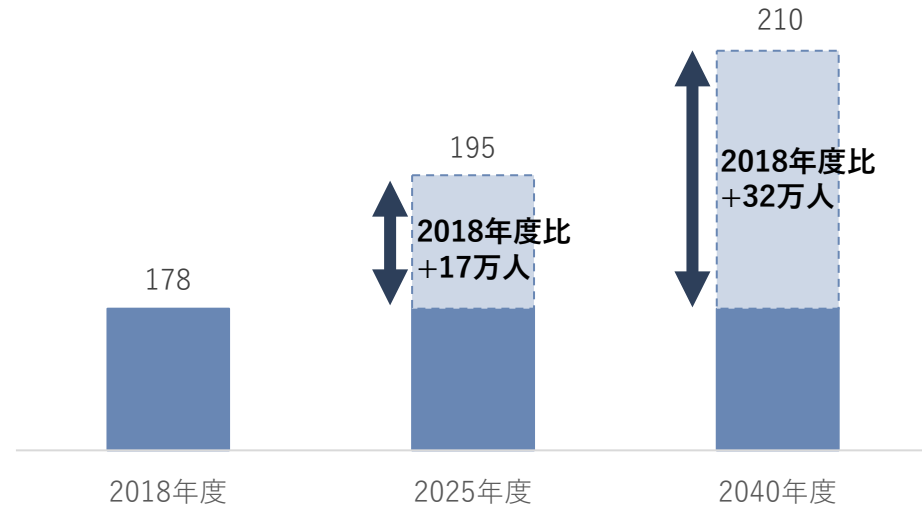
1. 新型コロナウイルスの影響により、2021年3月期・2022年3月期の売上高の成長は横ばい

# 医療・介護/障害福祉における人手不足の状況

- ・高齢化に伴い医療・介護/障害福祉の需要が増え続ける中で、従事者需要も継続的に増加
- ・人材需要が高まる一方で従事者の増加は限定的であり、需給ギャップは今後も拡大する見込み
- ・事業者の採用機能を代替・補完<sup>\*1</sup>する、人材紹介に対するニーズは高まり続ける

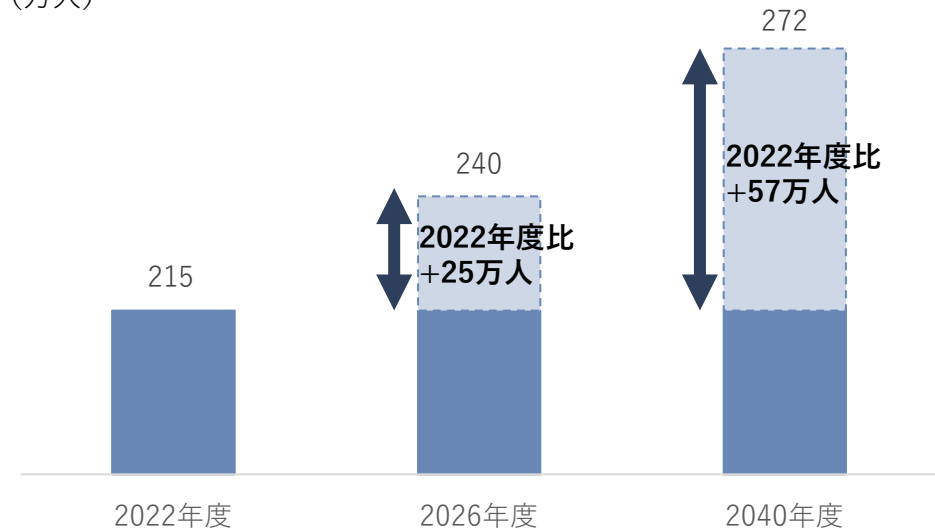
看護師の不足の状況<sup>\*2</sup>

(万人)



介護職の不足の状況<sup>\*3</sup>

(万人)

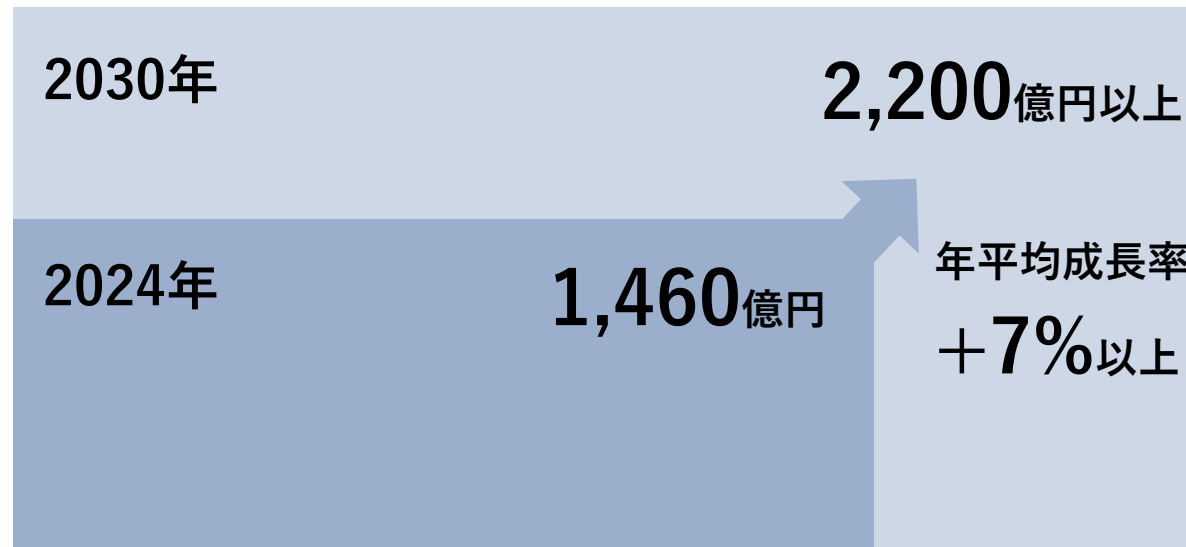


1. 病院や介護施設においては、専任の採用担当がおらず看護部長や施設長等が採用業務を兼任で担っていることが多く、求人票作成、採用母集団形成や1次スクリーニング等の一部採用機能のアウトソース需要が広く存在する
2. 厚生労働省「看護師等（看護職員）の確保を巡る状況」
3. 厚生労働省「第9期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について」

# 人材紹介の成長余地

- 人手不足を背景とした人材紹介利用率の向上、従事者賃金の上昇、手数料率の見直し等により、医療・介護/障害福祉・保育領域における人材紹介市場は今後も拡大が見込まれる
- 業界のパイオニアとして引き続き当社が市場拡大を牽引しながら、市場成長を上回る成長を実現しシェアを拡大していく

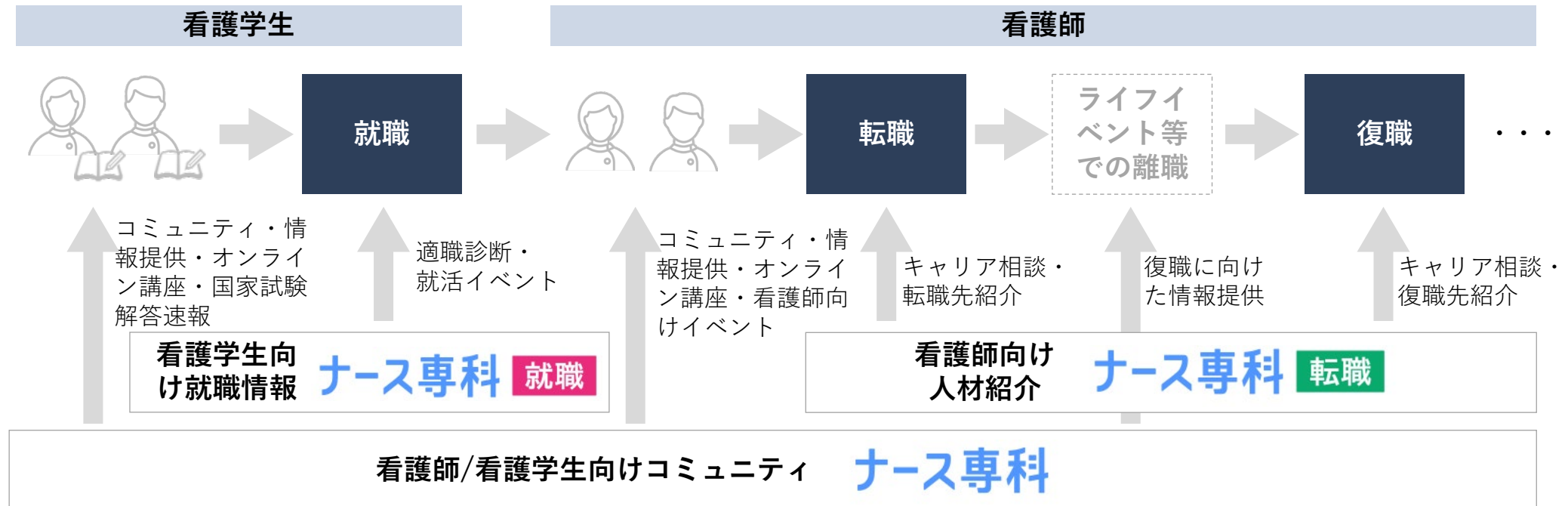
当社取扱い職種における人材紹介事業の市場規模推計\*1



1. 職種別の人材紹介経由での転職者数推計×想定手数料額を算定し合計したもの

# 看護師向けキャリアサービスにおける競争優位

- 看護師は国家資格が必要な職種であるため、看護学生数以上に供給が増えない構造であり、在学中から対象者にリーチし、職種に特化してキャリアステージに応じた支援を行うことが有効
- 看護学生も利用するコミュニティサービスでの早期エンゲージメントを起点とし、就職支援、転職・復職支援のサービスを「ナース専科」統一ブランドでシームレスに利用できるようにすることで、看護師の職業人生全体にわたるキャリア支援のパートナーとしての地位を確立<sup>\*1</sup>する

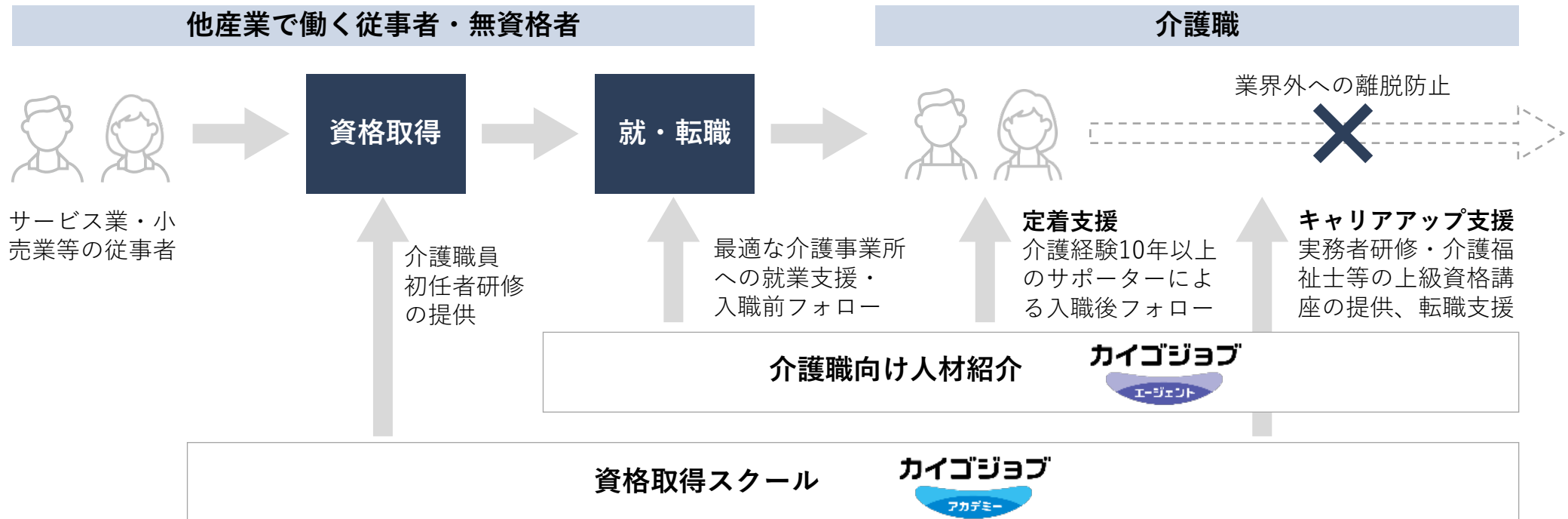


1. 2025年3月末時点で、看護学生のうち約7割、看護師のうち約9割がナース専科のサービスに登録している



# 介護職向けキャリアサービスの競争優位

- ・介護職不足解消のためには、介護業界以外からの新規就業促進が不可欠
- ・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\*1
- ・事業者との最適なマッチング、定着支援サービスの提供、継続的なキャリアアップの支援により業界からの離脱を防ぎ、介護領域におけるキャリア支援のパートナーとしての地位を確立する



1. 2025年3月末までの累計で、2万人以上の未経験者の就業を支援

# 職種横断ダイレクトリクルーティングプラットフォームの展開

- 介護職向けダイレクトリクルーティング（DR）サービス「カイゴジョブ」を、2026年3月期中に医療・介護/障害福祉・保育領域における幅広い職種を横断で扱うDRプラットフォームとしてリニューアル
- 人材紹介ではこれまでリーチできていなかった領域にマーケットを拡大し、大きな成長を実現する



## 職種横断DRプラットフォーム\*1

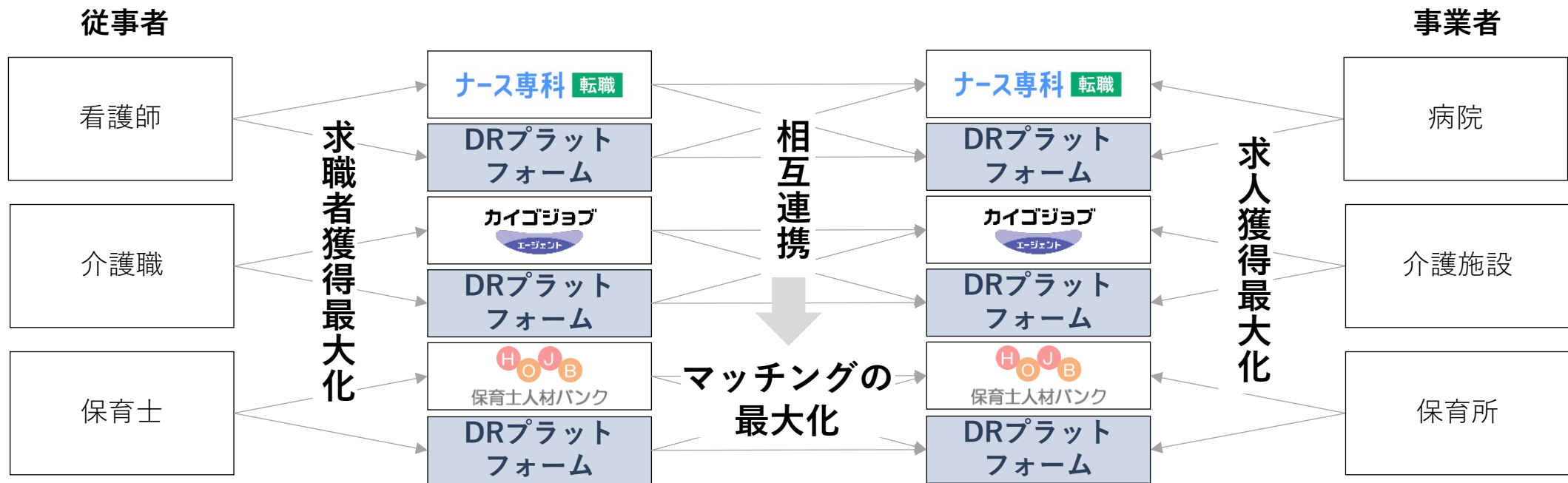
- 2004年に介護職向け求人情報サービス「カイゴジョブ」提供開始
- 当初は掲載課金・応募課金モデル
- 2021年頃から成約課金型のDRモデルに転換
- 2025年3月期から看護領域にも取扱い職種を拡大

- 医療・介護/障害福祉・保育領域の幅広い職種を横断で扱うDRプラットフォーム
- 保育士、栄養士、リハビリ職、技師職等の職種に順次拡張予定

1. ブランド名を変更予定

# 人材紹介とDR<sup>\*1</sup>プラットフォームを併せ持つことによる競争優位

各職種に特化した専門性の高い人材紹介と職種横断のDRプラットフォームを併せ持つことにより、求職者獲得と求人獲得をともに最大化し、サービス間での相互連携によりマッチングの最大化を実現することで、競争優位を確立する



1. ダイレクトリクルーティング

# キャリア分野の成長余地

- ・医療・介護/障害福祉・保育領域の人手不足の深刻化に伴い、人材紹介・ダイレクトリクルーティング（DR）を含むキャリア市場は今後も大きな成長ポテンシャルが見込まれる
- ・職種別の人材紹介と職種横断DRプラットフォームを併せ持ち、キャリア事業のノウハウを活用することで、業界のリーダーとしてキャリア市場全体の拡大を牽引し、市場成長を上回る成長を実現する

当社取扱い職種における人材紹介・DR・求人広告事業の市場規模推計\*1



1. 職種別の人材紹介・DR・求人広告経由での転職者数推計×想定手数料額を算定し合計したもの

# 事業分野別 2026年3月期 計画

# 2026年3月期 計画 キャリア分野

- 高齢化の進行と生産年齢人口の減少に伴い、医療・介護等の人材ニーズは長期的かつ継続的に拡大
- 求職者の転職意欲鈍化と求職者獲得における競争激化の継続を前提に、キャリアパートナー数の最適化と生産性の改善<sup>\*1</sup>により、介護キャリア・医療キャリアともに成長を見込む
- ブランド力強化のための認知施策<sup>\*2</sup>、ダイレクトリクルーティングサービスのリニューアル<sup>\*3</sup>等を実施し、中長期での成長につなげていく

## 2026年3月期 計画 売上高 [百万円]

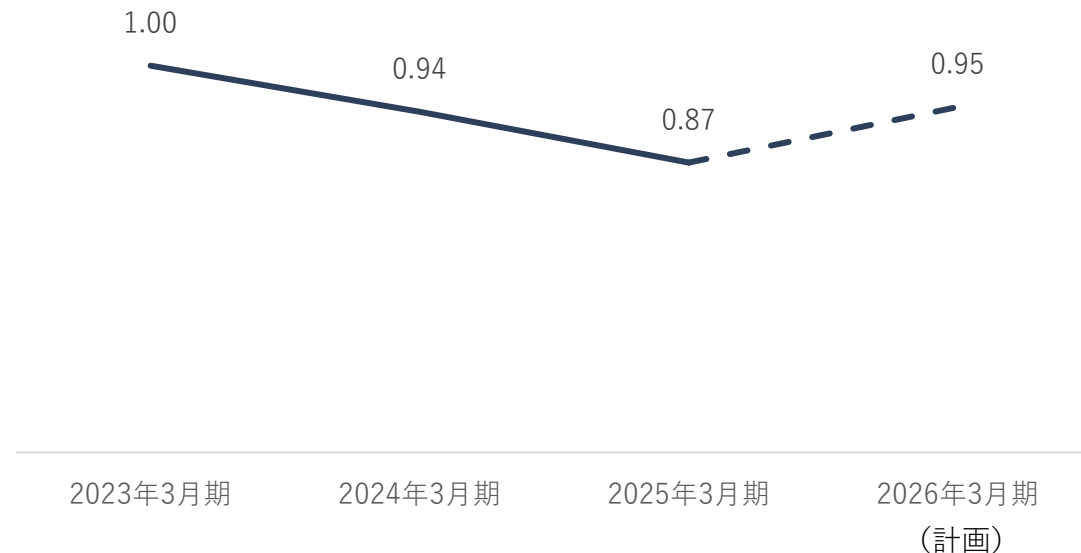
	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	前期比
介護キャリア	19,320	<b>21,411</b>	+11%
医療キャリア	16,891	<b>18,028</b>	+7%
合計	36,211	<b>39,439</b>	+9%

1. 23ページで説明
2. 24-25ページで説明
3. 18-20ページで説明

## 補足：キャリアパートナーの生産性

- コロナ禍で採用を抑制したキャリアパートナー数を増加させるため、2023年3月期以降キャリアパートナーを積極的に採用し続けており、1人当たりの売上高は減少傾向にあった
- 2026年3月期においては、キャリアパートナーの新規採用数を抑え、マネジメント体制・教育体制の強化、生成AIを含めたテクノロジーの活用等により、1人当たり売上高の改善を図る

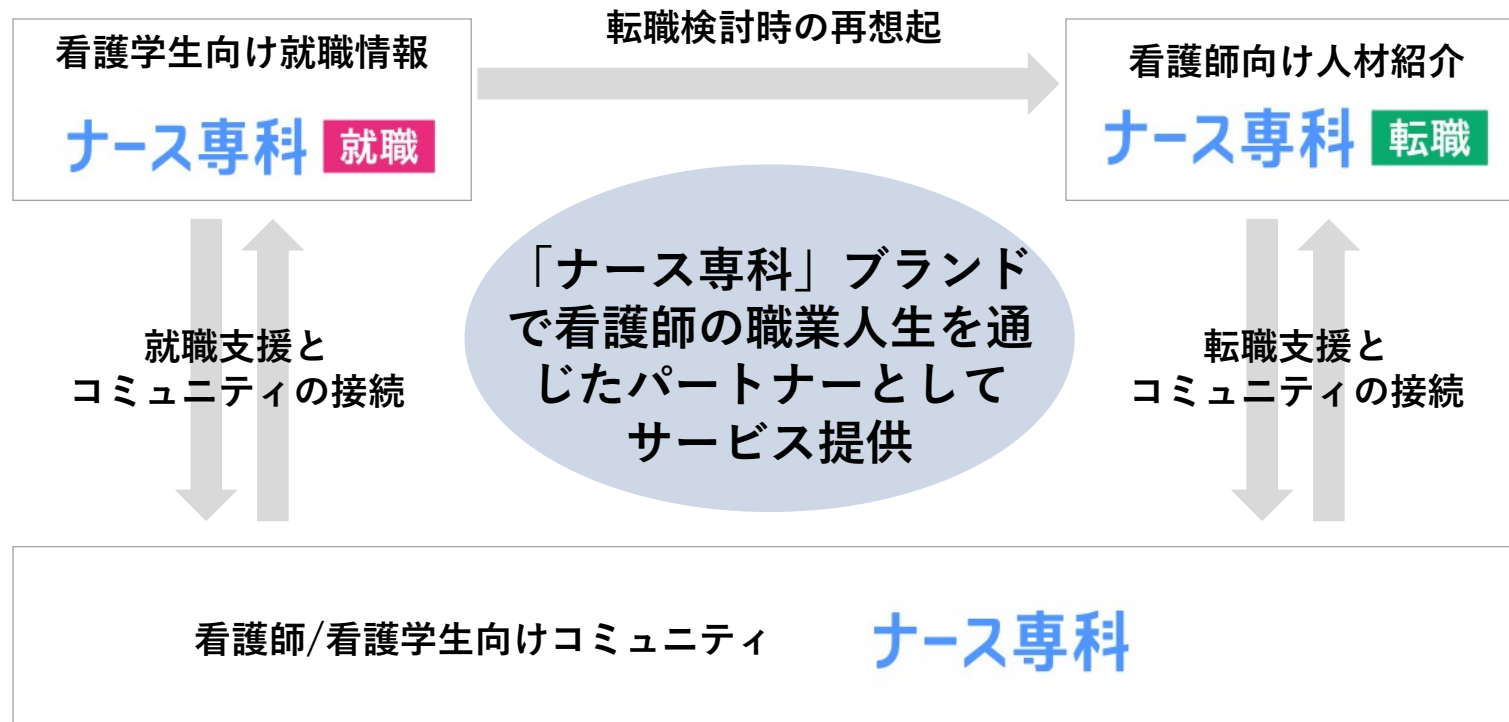
### キャリアパートナー1人当たり売上高<sup>\*1</sup>の推移



1. キャリア分野の各年度売上高を期中平均のキャリアパートナー数で割り、2023年3月期を1として指数換算した

# 補足：看護師向けサービスのブランド力強化により実現すること

- 複数存在していた看護師向けサービスのブランドを、2025年3月期に「ナース専科」に統一
- 各サービスがシームレスに利用される状態を実現することで、長期的に業界No.1のポジションを確立・維持することが可能に
- 専門性の高いサービス提供により、看護師の職業人生を通じたパートナーとして提供価値の最大化を目指す

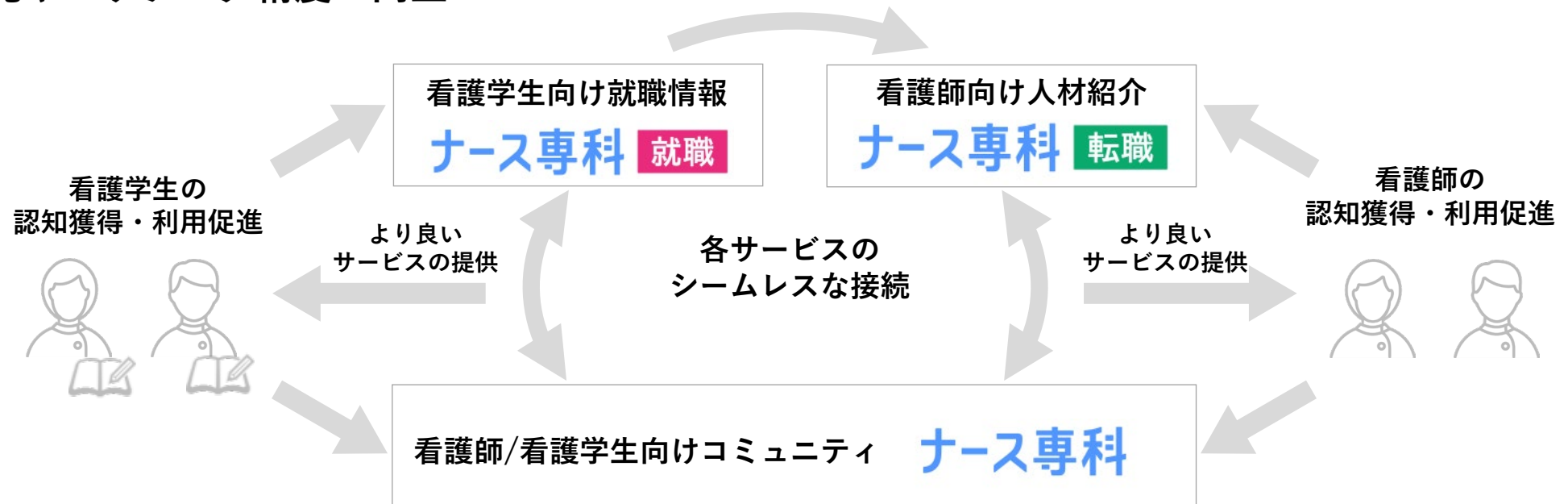




# 補足：具体的な施策

前年に引き続き、下記の施策を実施していく

- 統一したブランドとしてのメッセージを看護師に届け、より一層の認知を獲得するための、CMやWebマーケティング、看護師向けオフラインイベント<sup>\*1</sup>開催等
- 各サービスをシームレスにつなげて提供していくための、ユーザー導線の設計やサイトコンテンツの相互活用
- より良いサービスを提供するための、看護師に対する深い理解を生かしたサイトコンテンツの拡充やマッチング精度の向上



1. 2025年5月に「ナースフェス2025」を開催予定

# 2026年3月期 計画 介護・障害福祉事業者分野（カイポケ）

- 介護/障害福祉事業者数及び経営支援ニーズの継続的な増加を背景に、長期的な市場環境は引き続き堅調
- 会員数の増加、ファクタリングやタブレット・スマートフォン等の有料オプションサービスの利用拡大、M&Aマッチング、障害福祉人材紹介等の伸長により順調な成長を見込む
- 障害福祉領域向け業務支援システム「プロジェクトRIN」において、請求機能等の追加を行い、より魅力的なプロダクトに進化させ、中長期での成長につなげていく

## 2026年3月期 計画 売上高 [百万円]

	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	前期比
介護・障害福祉事業者 (カイポケ)	11,957	13,968	+17%

# 2026年3月期 計画<sup>\*1</sup> 海外分野

- メディカルプラットフォーム事業は、アジアのヘルスケア市場の継続的拡大を背景に、長期的な市場環境は引き続き堅調であり、一部顧客のマーケティング予算縮小等の影響は継続しつつも、成長を見込む
- グローバルキャリア事業は、世界的な医療人材ニーズの拡大を背景に、長期的に大きな成長余地。中東における情勢変化等の影響は継続しつつも、取引先医療事業者の拡大等により成長を見込む

## 2026年3月期 計画 売上高 [百万円]

	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	前期比
海外	9,385	9,889	+5%

1. MIMSグループは3か月遅れの連結であるため、1-12月の業績が通期の連結業績に反映される（詳細はp. 107）

# 03 中期目標

# 中期目標について

- 1株当たり当期純利益（EPS）の年平均成長率15%、株主資本利益率（ROE）20%の達成を目指す
- EPS成長及びROE改善に向けた継続的な投資を行いながら、株主還元も機動的に実施していく

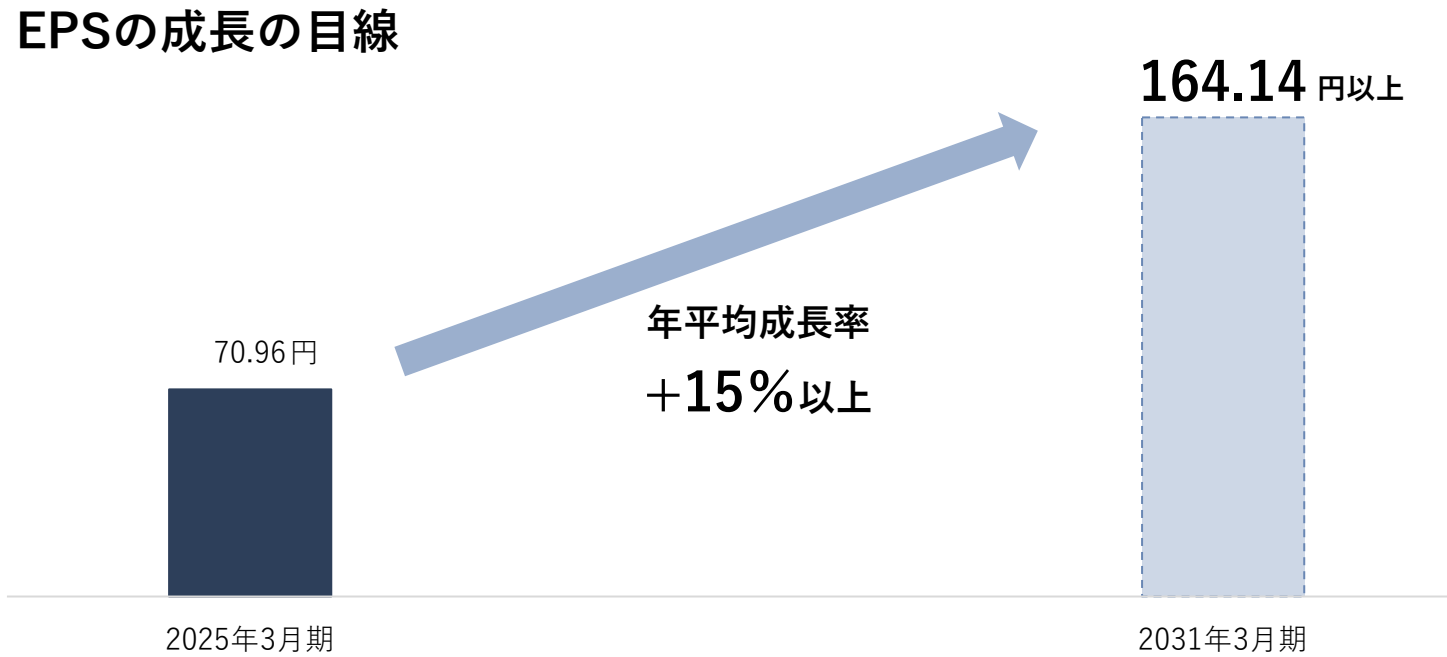
## 経営指標の中期的な目標と株主還元の考え方

経営指標	EPS	2031年3月期に年平均成長率15%の達成*1
	ROE	2031年3月期までの可能な限り早期に20%の達成*2
株主還元	配当	配当性向30%を目安に累進配当*3*4
	自己株式取得	財務状況、株価水準に応じて機動的に実施

1. 2025年3月期の業績を起点とした2031年3月期までの年平均成長率
2. ROE算定にあたっては、為替の影響により大きく変動する為替換算調整勘定を分母から控除して計算
3. 1株当たり配当金の前期実績に対して、配当維持又は増配を行うもの
4. ただし、M&A等の大きな投資機会発生の際には、この限りではない。

# 1 株当たり当期純利益（EPS）の継続的な成長

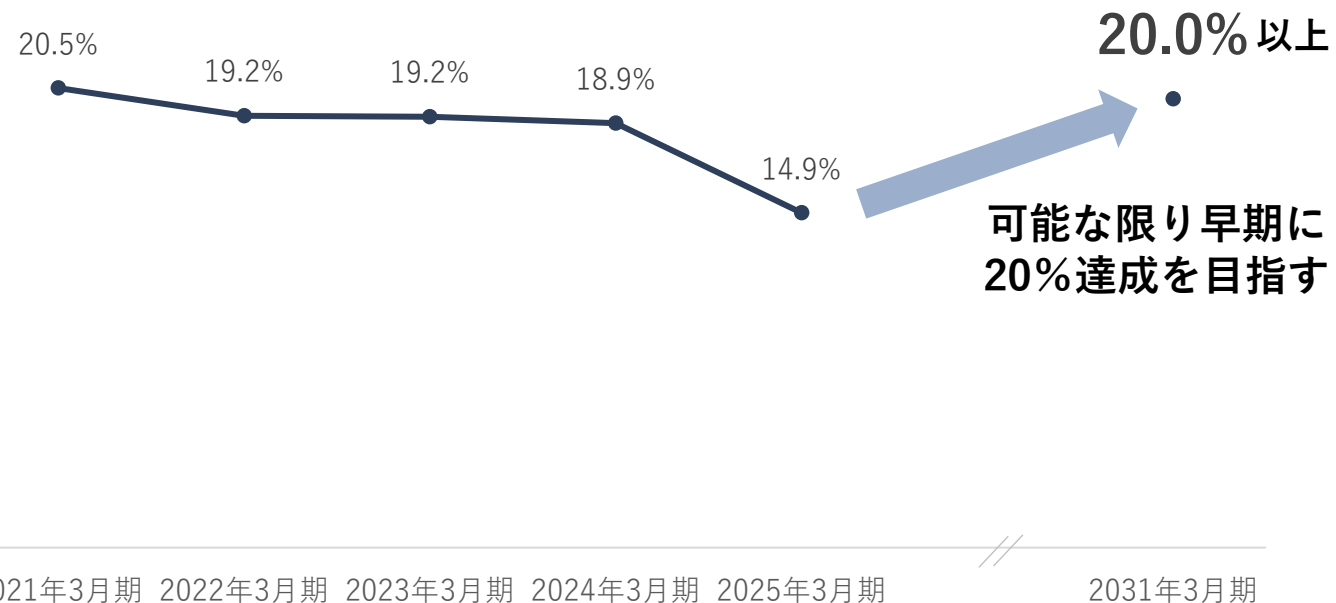
- これまで、継続的にEPSを成長させてきたが、2025年3月期は外部環境要因により減益に
- 2026年3月期以降、成長投資を行いながら着実にEPSを成長させ、2025年3月期の業績を起点とした2031年3月期までの年平均成長率15%達成を目指す



# 株主資本利益率（ROE）の改善

- 現状、事業利益率の一時的な悪化により、為替換算調整勘定を除いたベースでのROE\*1は過去に比べて低い水準に
- 利益率の改善によるROE向上を基本としながら、機動的な株主還元等の財務戦略による改善も図り、2031年3月期までの可能な限り早期にROE20%の達成を目指す

ROEの推移



1. ROE算定にあたっては、為替の影響により大きく変動する為替換算調整勘定を分母から控除して計算

# 株主還元

- 中長期でのEPS成長が可能との判断から、連結配当性向30%に加え、累進配当を実施する方針に変更
- 自己株式の取得についても、財務状況と株価水準を勘案のうえ機動的に実施していく

## 株主還元の考え方

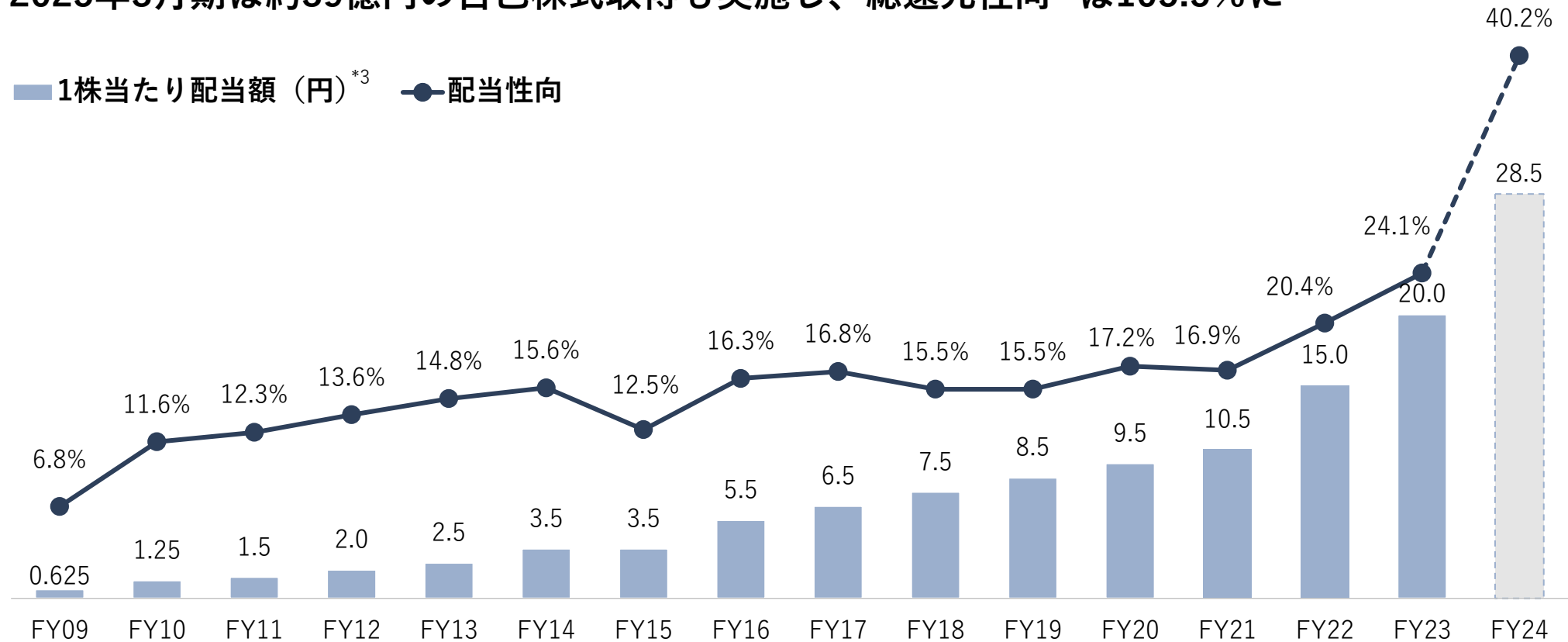
<p>配当方針</p>	<p>(変更前)            成長への投資を優先したうえで、財務の状況を勘案し、連結配当性向30%を目安に各期の業績に応じた配当を行うことを基本方針とする。            ただし、M&amp;A等の大きな投資機会発生の際には、この限りではない。</p> <p>(変更後)            成長への投資を優先したうえで、財務の状況を勘案し、連結配当性向30%を目安に<b>累進配当</b><sup>*1</sup>を行うことを基本方針とする。            ただし、M&amp;A等の大きな投資機会発生の際には、この限りではない。</p>
<p>自己株式の取得</p>	<p>財務状況、株価水準に応じて機動的に実施</p>

1. 1株当たり配当金の前期実績に対して、配当維持又は増配を行うもの



# 参考：株主還元の推移

- 2025年3月期の配当予想は1株当たり28.5円（2024年3月期比+8.5円の増配）
- 1株当たり当期純利益の実績値に対する連結配当性向<sup>\*1</sup>は40.2%
- 2025年3月期は約39億円の自己株式取得も実施し、総還元性向<sup>\*2</sup>は105.5%に



1. 配当性向：1株当たり配当額 ÷ 1株当たり当期純利益  
 2. 総還元性向：（配当支払総額+自己株式取得総額）÷ 当期純利益 ※配当については予想値  
 3. 過去実施した株式分割を考慮した値で記載

# トピック

0

4

トピック

# 自己株式の取得

- 経営環境に応じた機動的な資本政策の実行を可能とするため、3,382,600株、40億円を上限として自己株式の取得を実施予定

## 2025年4月28日発表 自己株式取得の概要

取得し得る株式総数	3,382,600株 <sup>*1、2</sup> （発行済株式総数 <sup>*3</sup> の3.98%）
取得価額	40億円 <sup>*1</sup>
取得期間	2025年4月30日～2025年7月31日
取得方法	取引一任契約に基づく市場買付

1. 上限を記載

2. 取得総額上限の40億円に対し、取締役会決議日の前営業日である2025年4月25日の終値（1,182.5円）をもとに株式数を算出し、1単元未満の株式数を切り捨て

3. 自己株式を除く

# 05 参考資料

# ミッション・戦略

ミッション

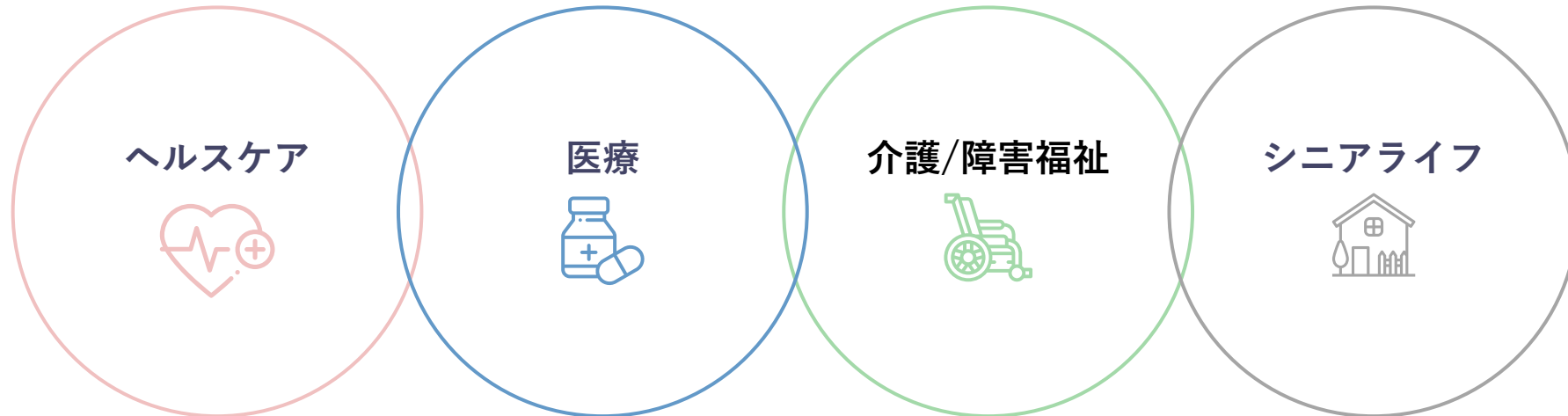
# グループミッション

---

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

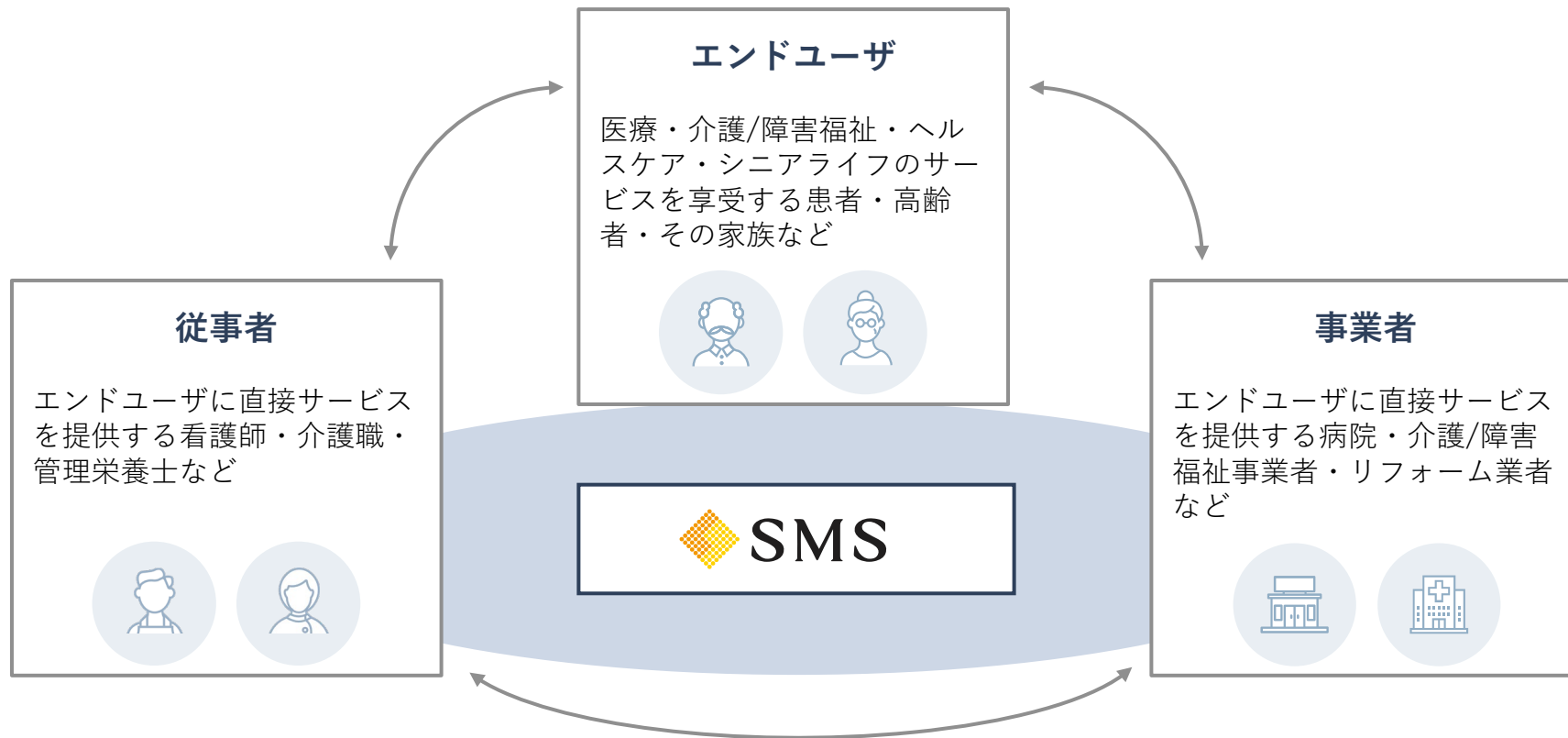
医療・介護/障害福祉・ヘルスケア・シニアライフを高齢社会における領域として定義







# 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

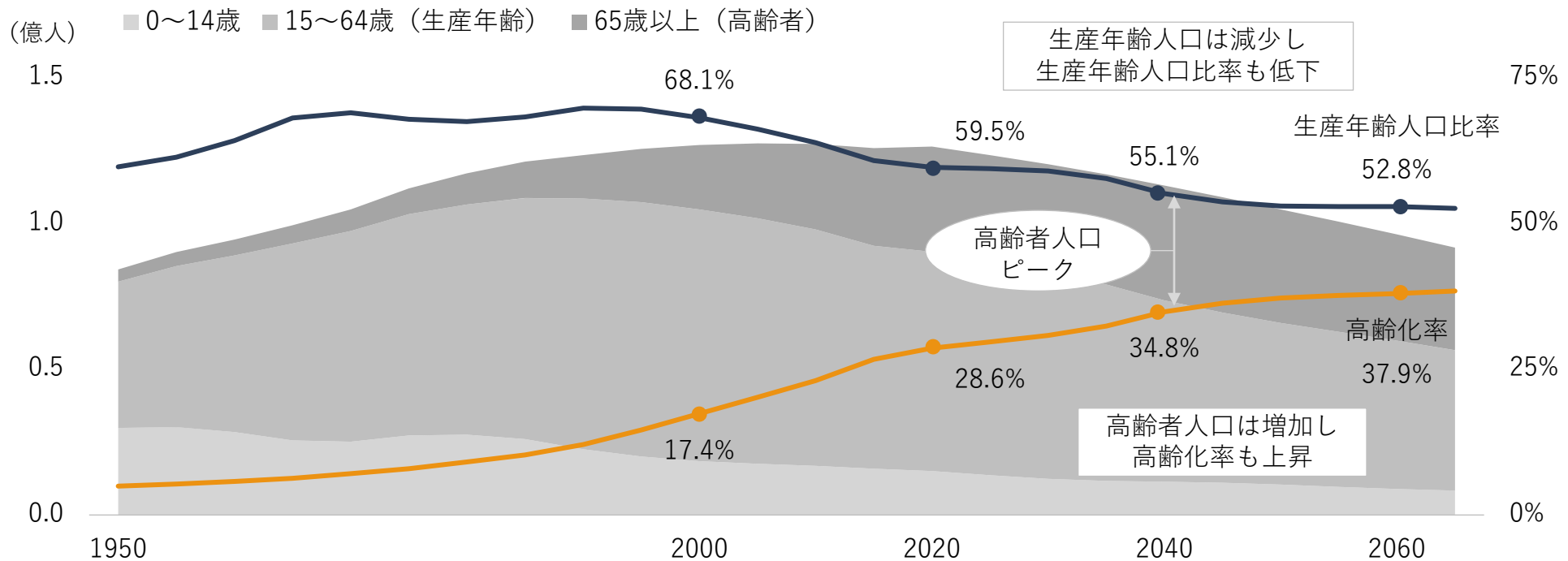
	ヘルスケア 	医療 	介護/障害福祉 	シニアライフ 
従事者 	<div data-bbox="1243 878 1694 1013" style="background-color: white; padding: 10px; display: inline-block;">                     事業領域                 </div>			
事業者 				
エンドユーザ 				

# 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）」

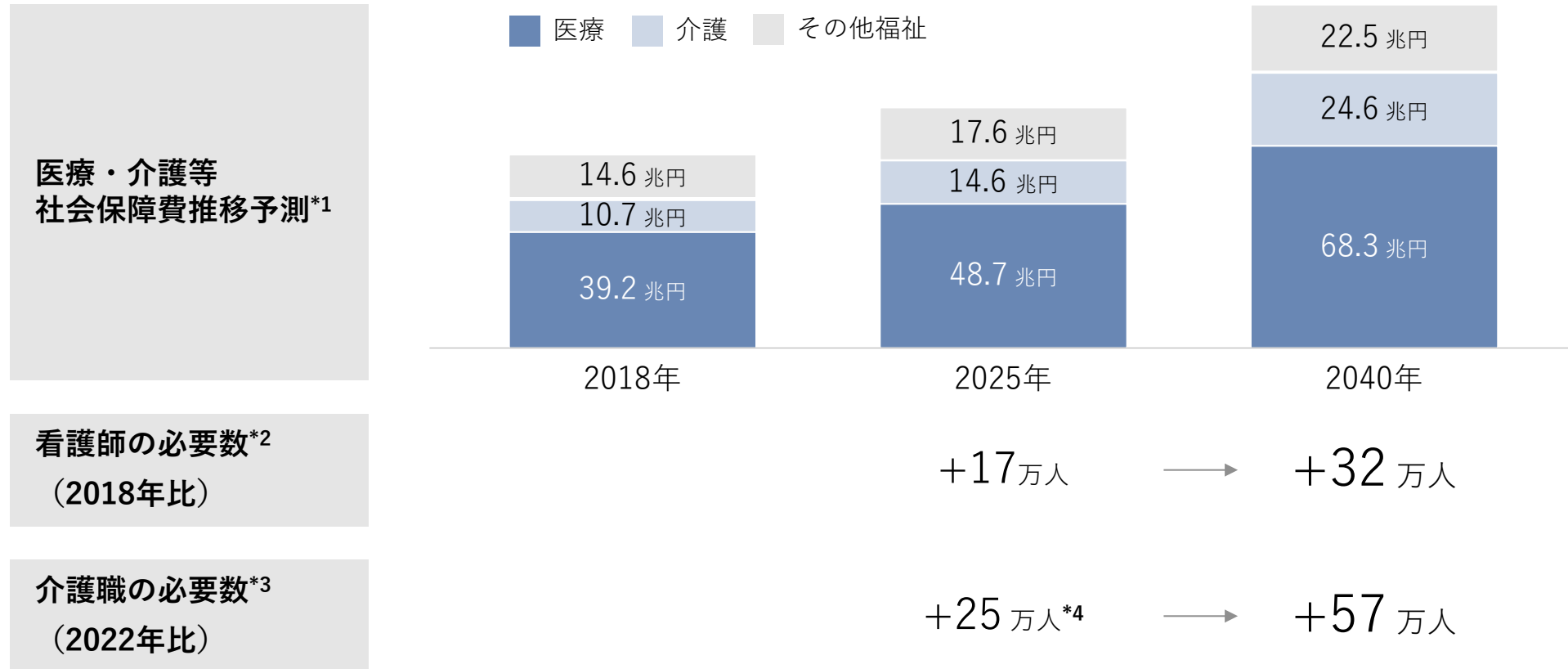
# 高齢社会が直面する「3つの課題」

- 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

<p>課題 1</p>	<p>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>課題 2</p>	<p>現役世代の負担がより深刻に</p>
<p>課題 3</p>	<p>高齢社会の生活にまつわる困りごとの解決が困難に</p>

# 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

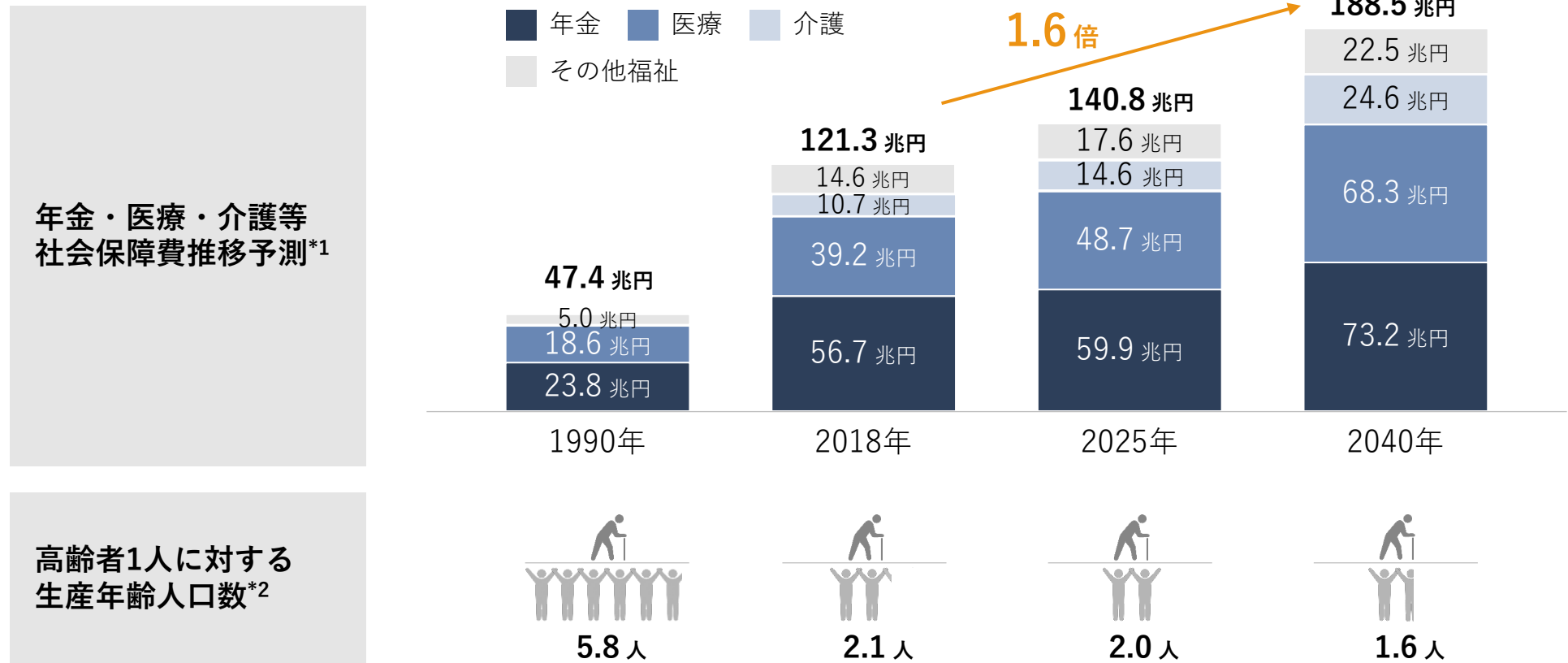
高齢化に伴い医療・介護/障害福祉の需要が増大する中、生産年齢人口の減少により、それを担う医療・介護従事者の不足が深刻化し、質の高い医療・介護/障害福祉サービスの提供が困難に



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「看護師等（看護職員）の確保を巡る状況」
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年時点の必要数

## 課題2. 現役世代の負担がより深刻に

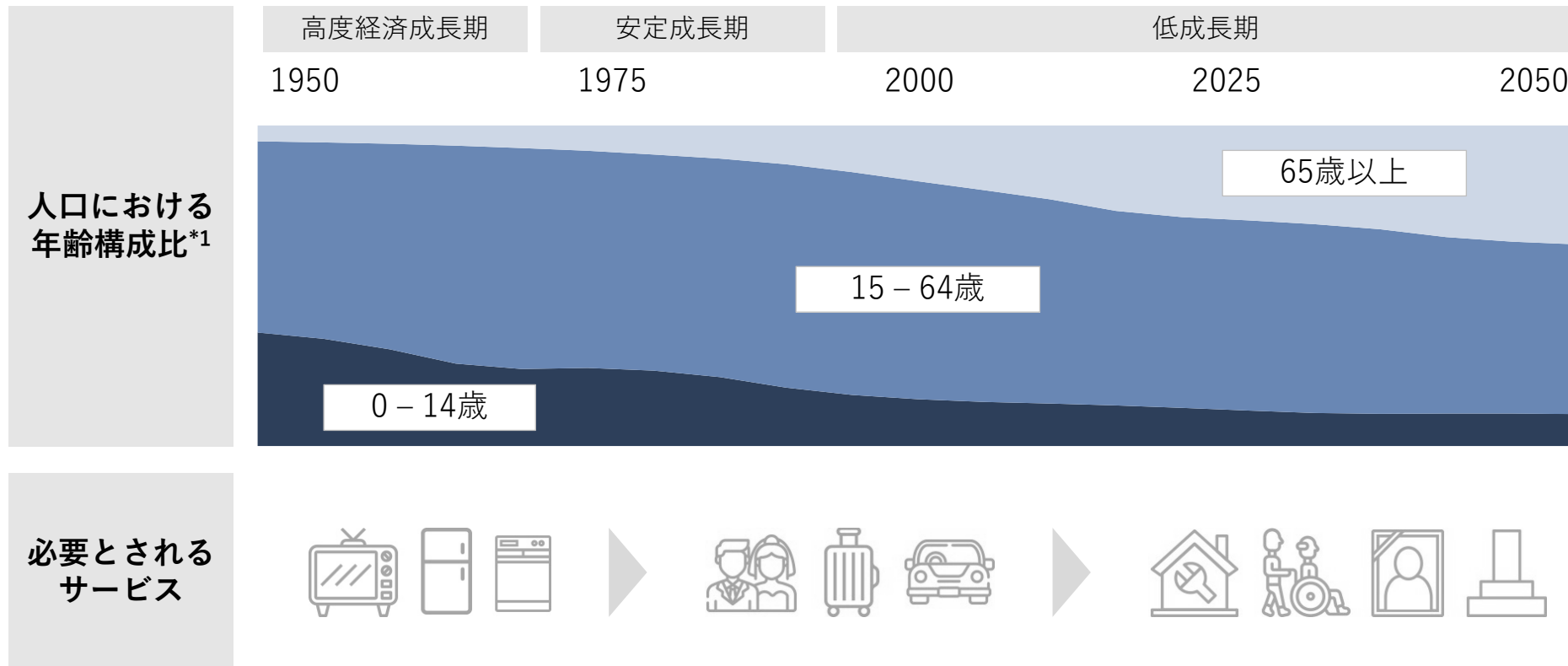
高齢化に伴い年金・医療・介護等の社会保障費が増大する中、生産年齢人口の減少に伴う支え手不足により、現役世代の負担が深刻に



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

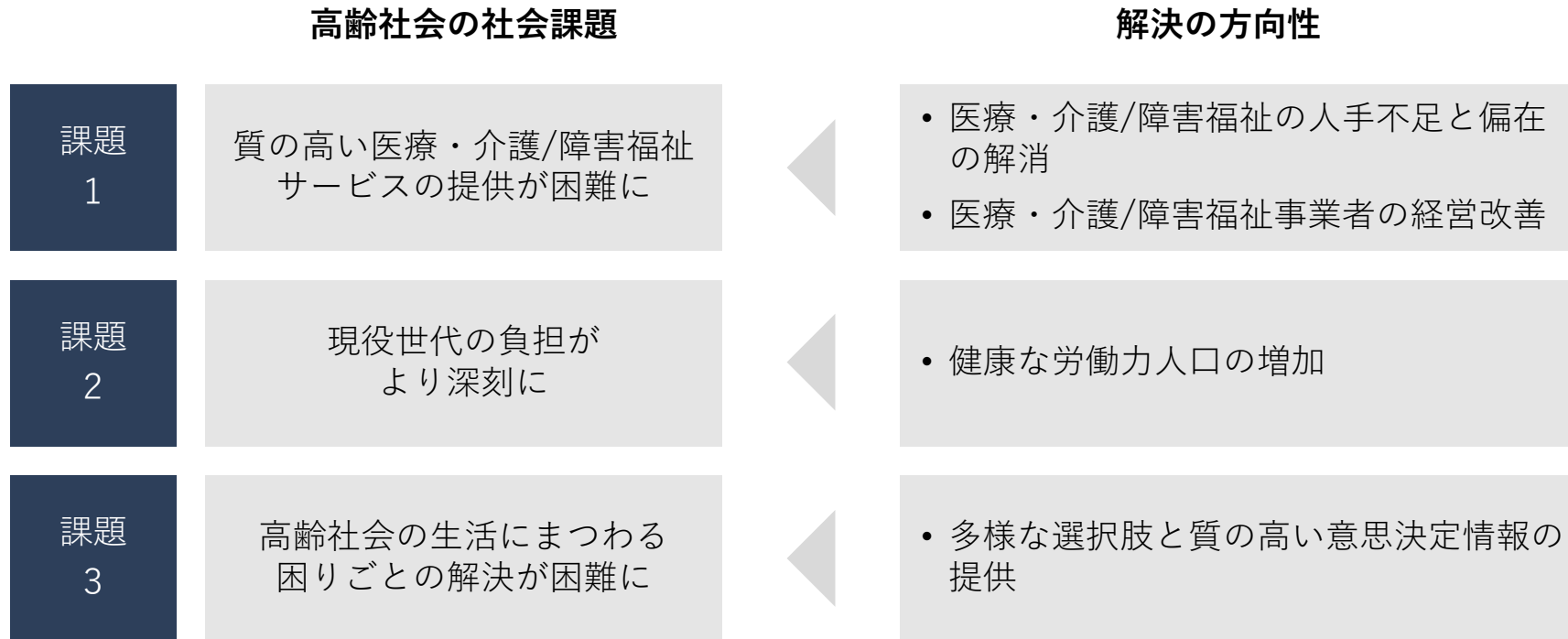


1. 総務省「国勢調査」「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」










# 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



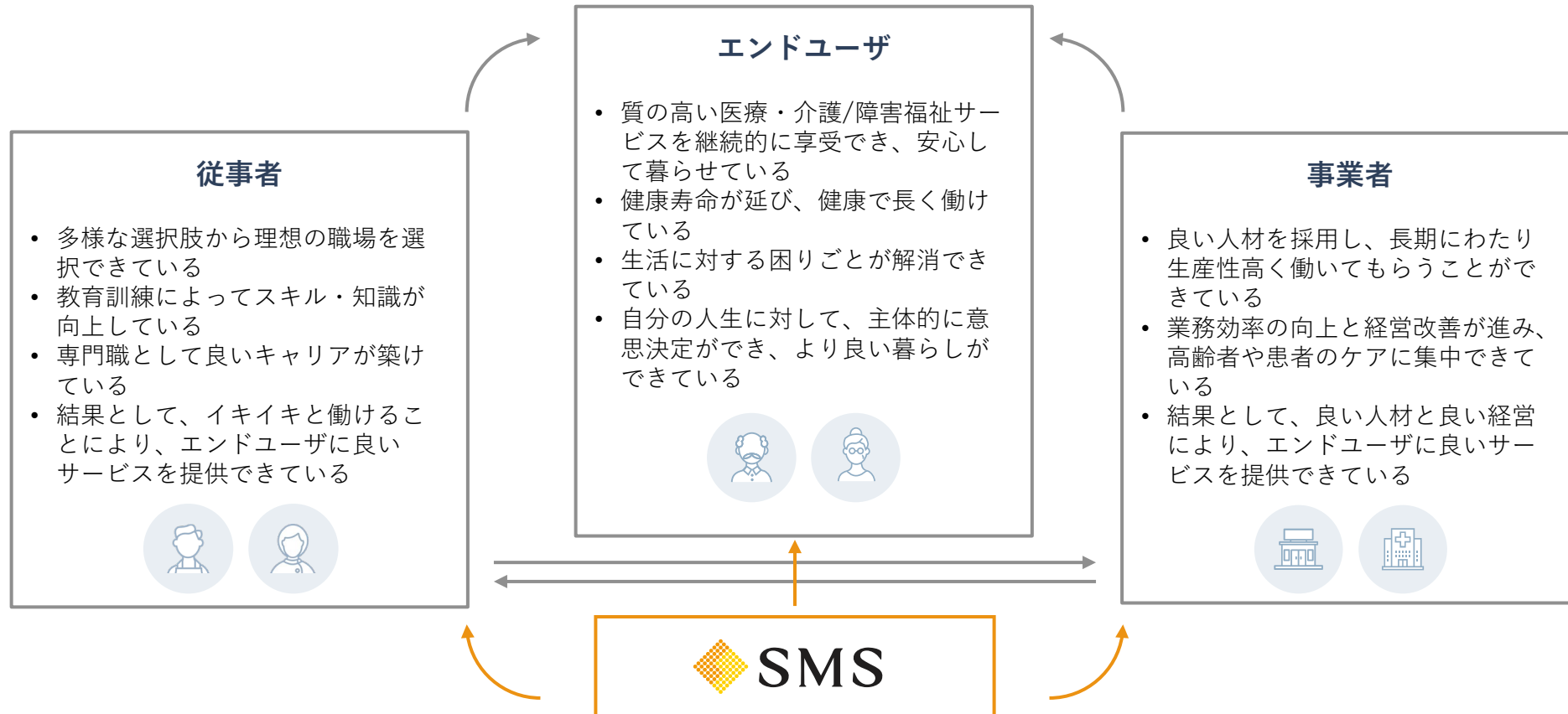
# 戦略的事業領域

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17の国・地域で事業を展開



日本  
韓国  
中国  
香港  
台湾  
シンガポール  
マレーシア  
インドネシア  
タイ

ベトナム  
フィリピン  
インド  
オーストラリア  
ニュージーランド  
UAE  
アイルランド  
ドイツ

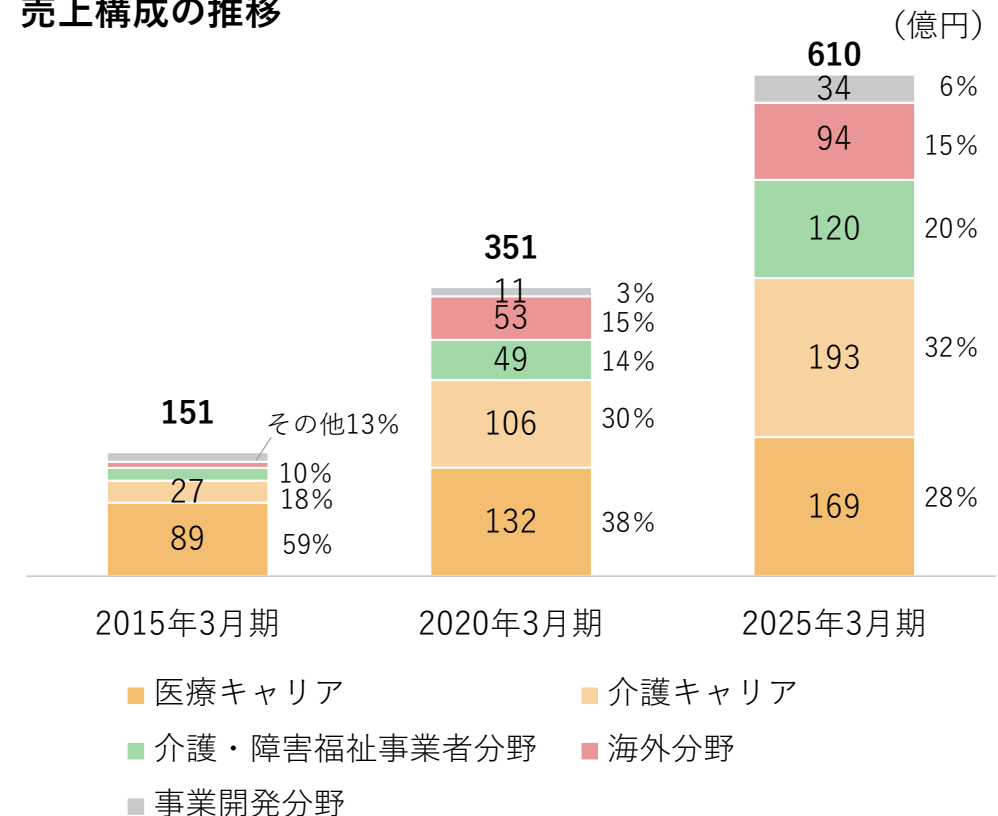
# 事業ポートフォリオ

- ・ 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
- ・ 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

## 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
  - ・ クリニカルディジションサポート
  - ・ 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

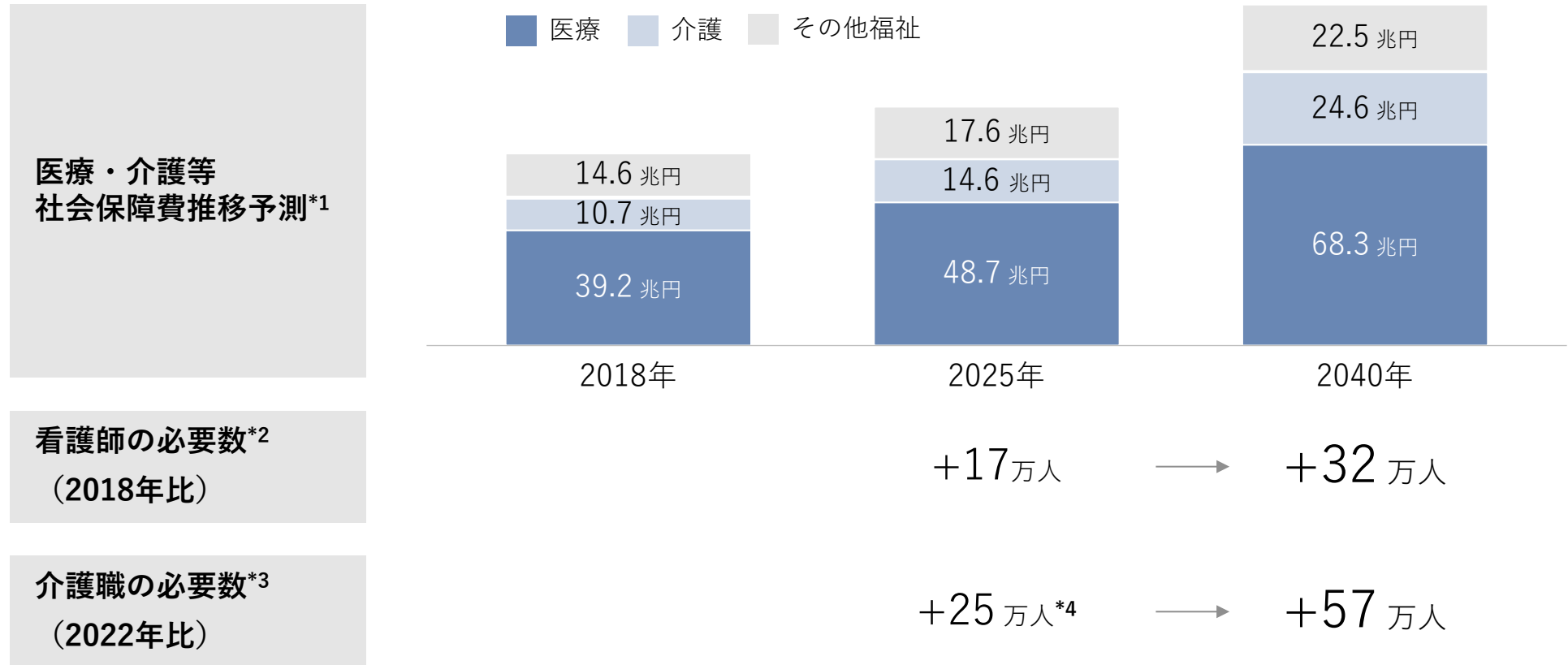
## 売上構成の推移



# 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「看護師等（看護職員）の確保を巡る状況」  
 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年時点の必要数



# 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

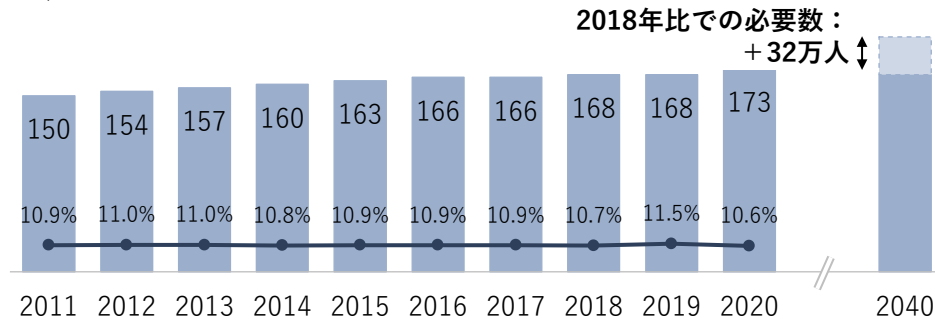
	ヘルスケア 	医療 	介護/障害福祉 	シニアライフ 
従事者 		課題 1 キャリア事業領域	課題 1	
事業者 	課題 2 ヘルスケア事業領域			介護・障害福祉事業者事業領域
エンドユーザ 				

**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  
**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

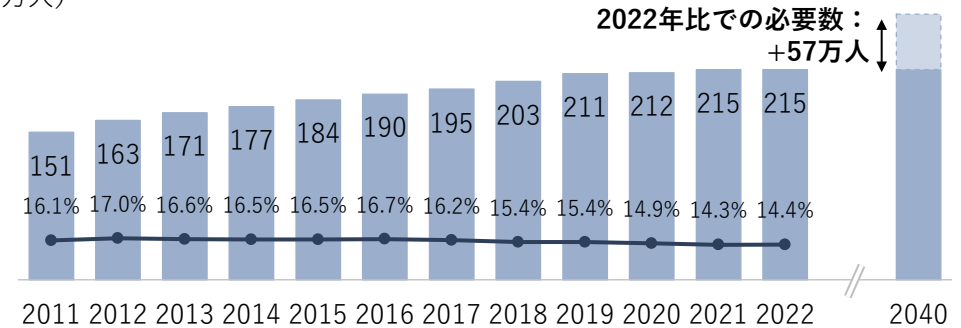
# 医療・介護/障害福祉における人手不足

- ・ 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2022年と比較して57万人が追加で必要となる見込み

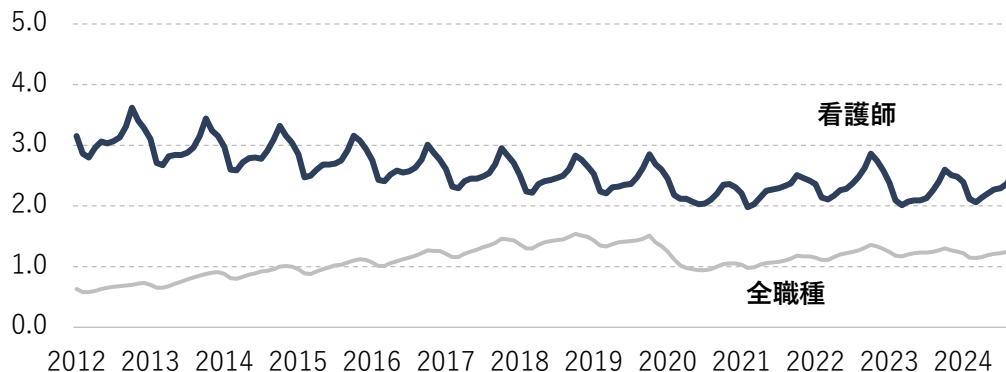
看護師数/看護師離職率\*1  
(万人)



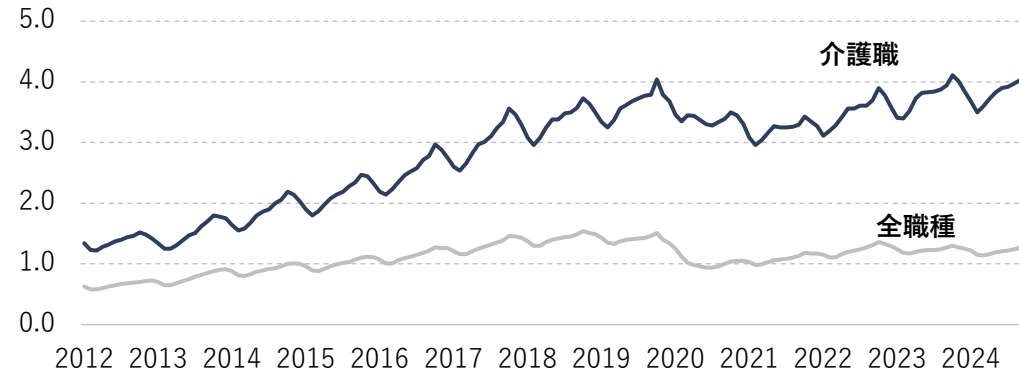
介護職数/介護職離職率\*2  
(万人)



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」、2040年における必要数：厚生労働省「看護師等（看護職員）の確保を巡る状況」  
 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)」

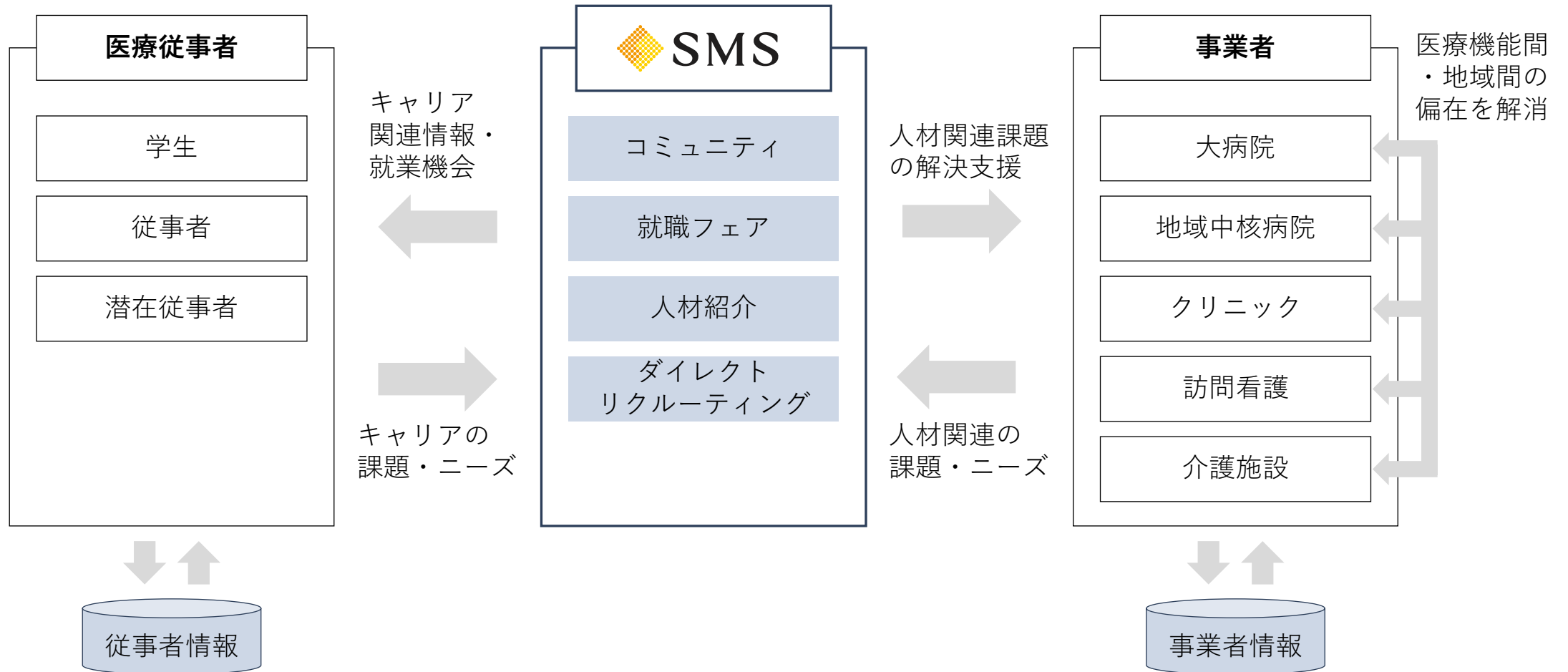
## キャリア事業領域のミッション

---

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

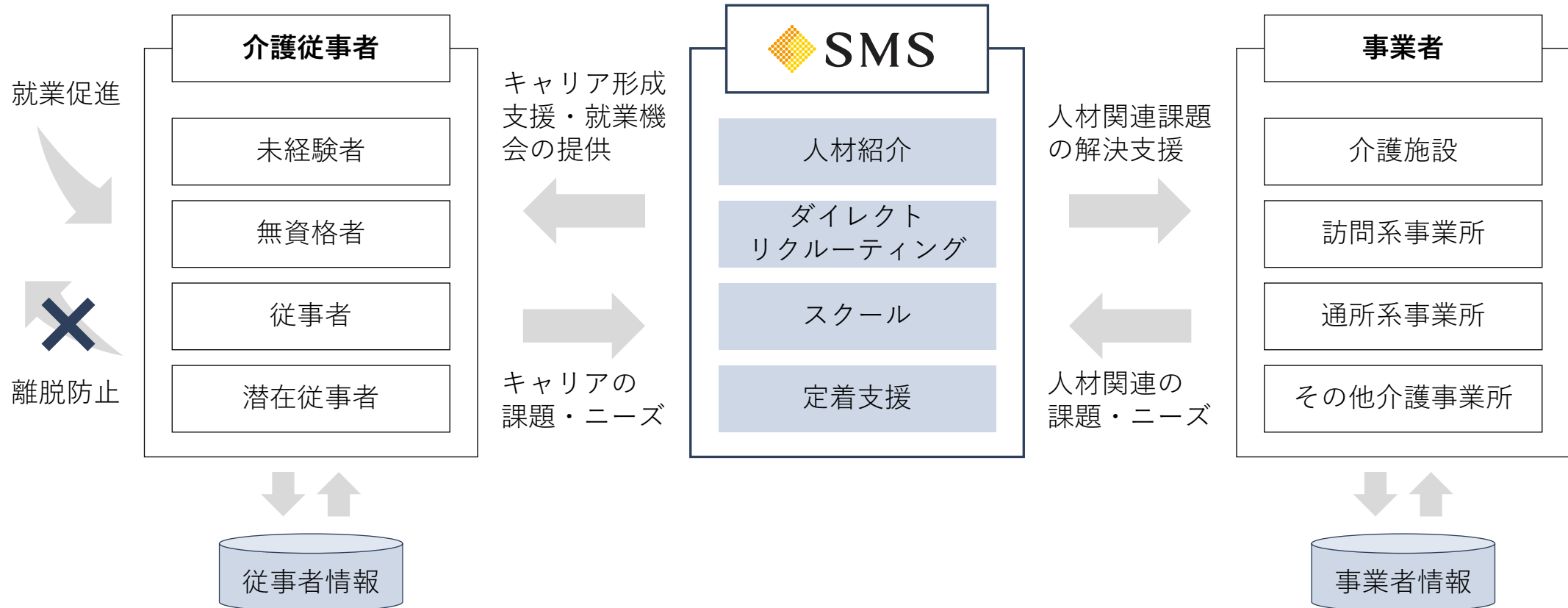
# 医療キャリアの戦略

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



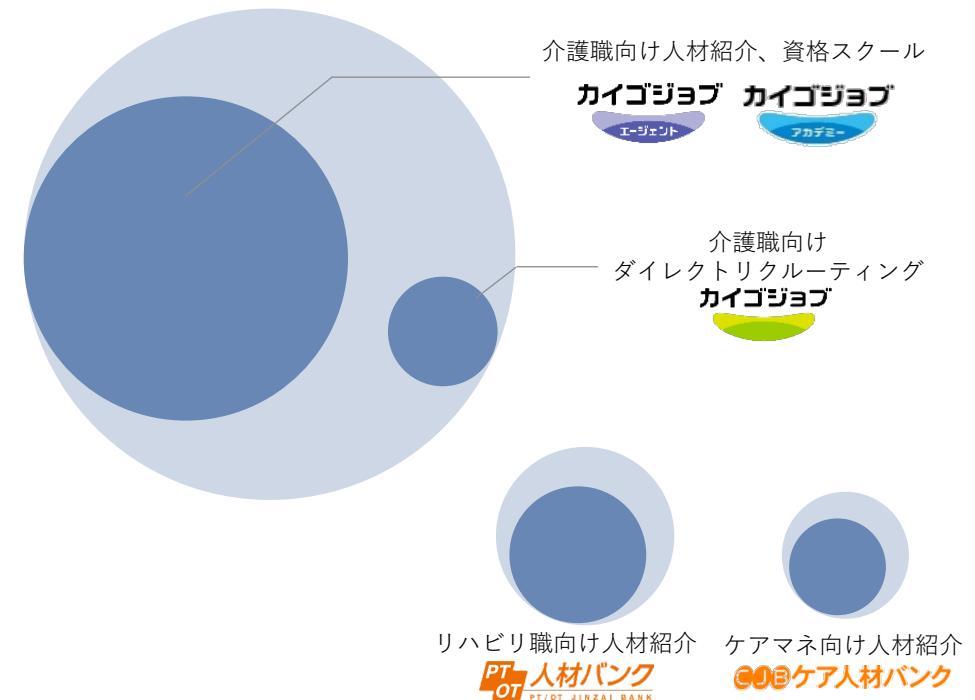
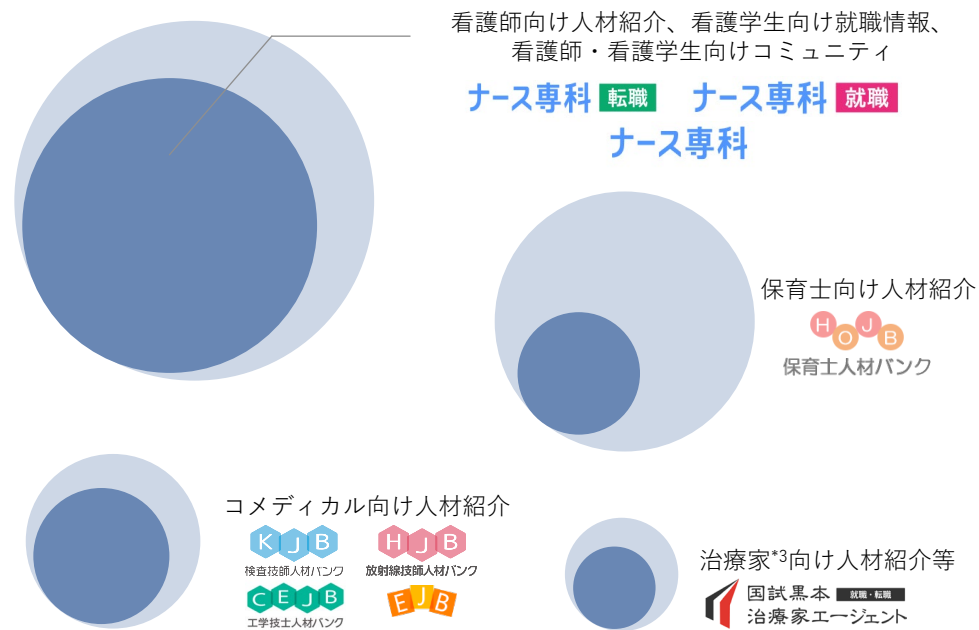
# 成長シナリオ

- ・キャリア分野全体で大きな成長余地
- ・業界のパイオニアとして培ってきたキャリア事業のノウハウを活用し、看護師向けサービス等の安定成長に加え、人手不足の深刻な介護職向けサービスや、拡張余地の大きい保育士向けサービス等が成長を牽引

医療キャリアの売上規模：169億円\*1\*2

介護キャリアの売上規模：193億円\*2

●：2025年3月期売上 ●：将来の売上イメージ

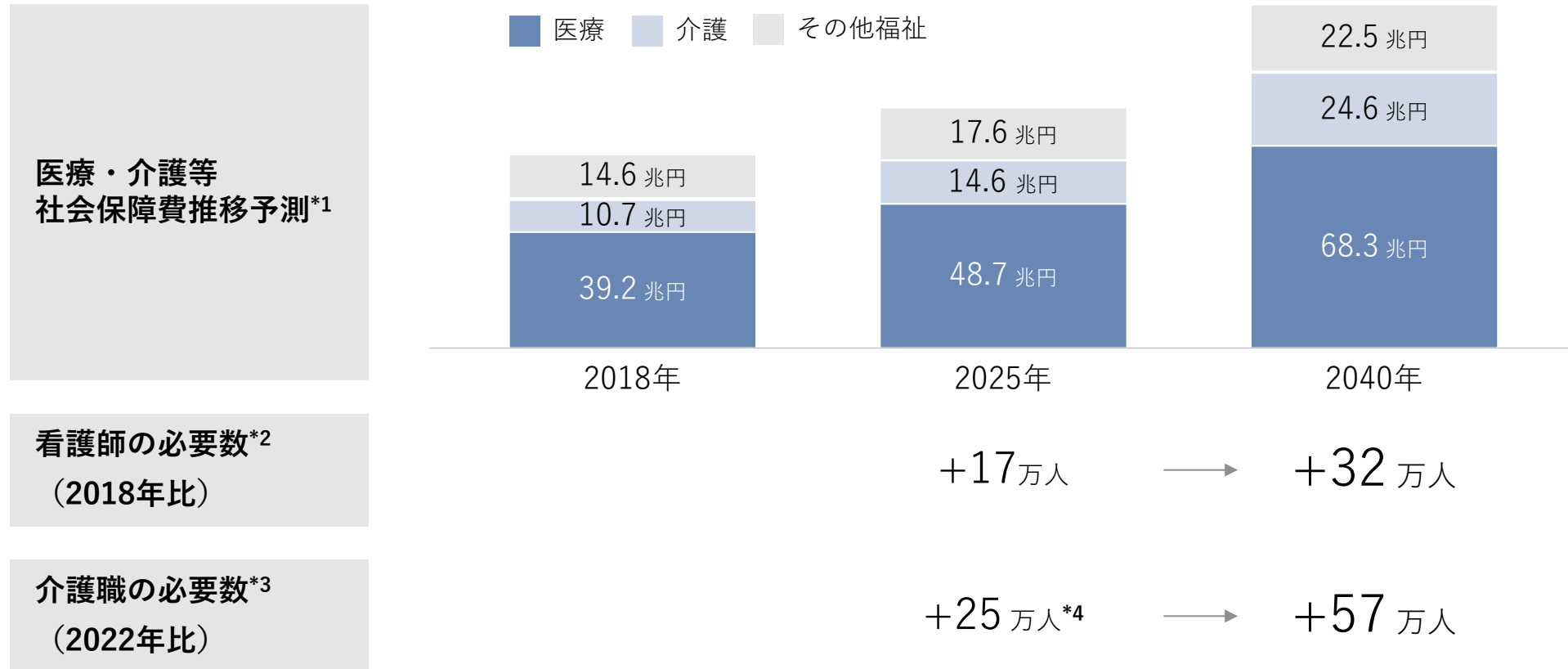


1. 医師・薬剤師向けサービスは、持分法適用関連会社であるエムスリーキャリア社を通して提供（当社49%、エムスリー社51%出資）  
 2. 2025年3月期売上高  
 3. 柔道整復師、あん摩マッサージ師、はり師、きゅう師のこと

# 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「看護師等（看護職員）の確保を巡る状況」
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年時点の必要数



# 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

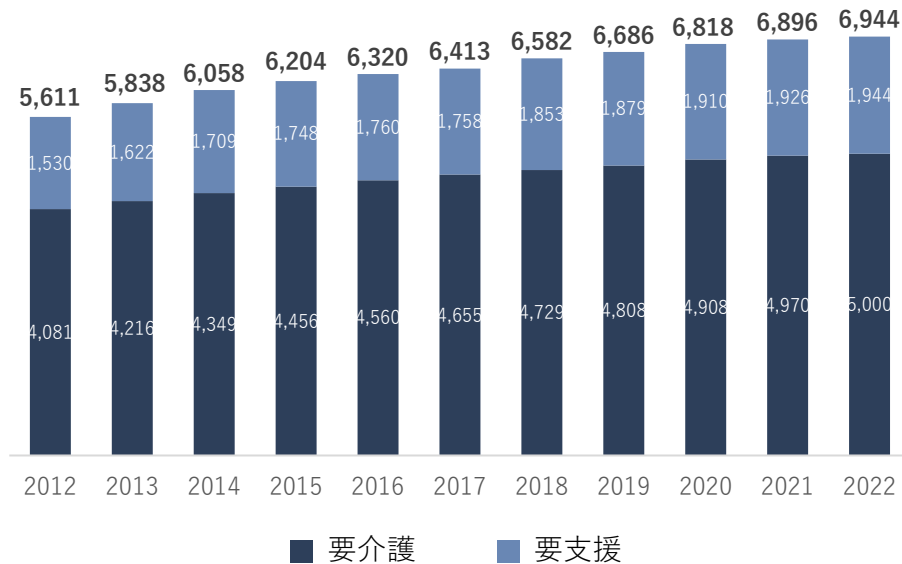
# 介護サービスの市場環境

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)

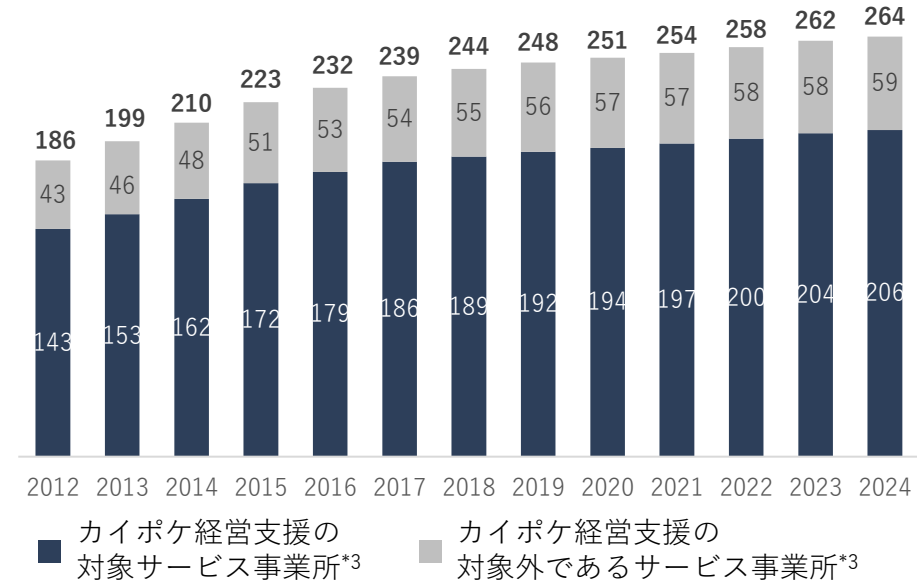
年平均増加率：2.2%



## 介護事業所数\*2

(千事業所)

年平均増加率：2.9%

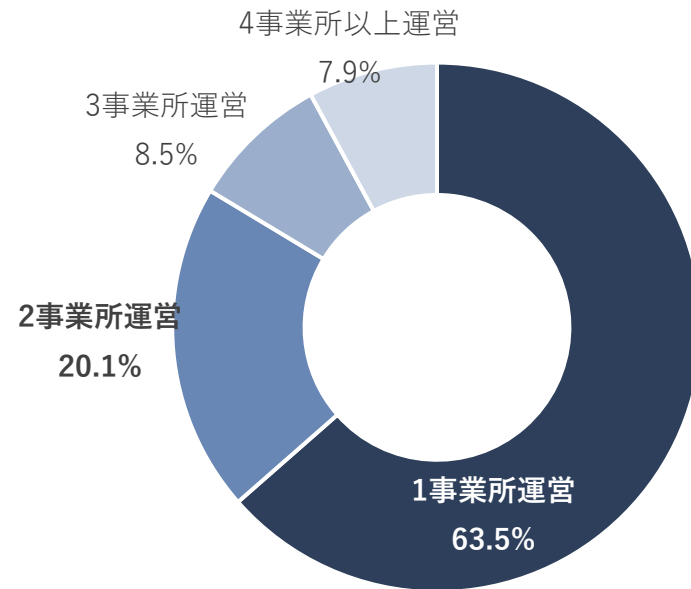


1. 厚生労働省「介護保険事業状況報告」  
 2. 厚生労働省「介護給付費等実態統計報告（各年3月）」をもとに当社作成  
 3. カイポケ経営支援の対象は、居宅介護支援、訪問介護、通所介護、訪問看護、通所リハ等の在宅系の事業所であり、グループホーム、ショートステイ、特定施設、小規模多機能等の施設系サービスには対応していない

# 介護事業者を取り巻く状況

- カイポケ経営支援の対象サービスを提供している介護事業者のうち、8割以上が運営事業所が2事業所以下の小規模法人
- 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

介護事業所運営法人の規模\*1



1. 厚生労働省「介護サービス情報公表システム」「サービス付き高齢者向け住宅情報提供システム」より2025年1月時点の情報を集計

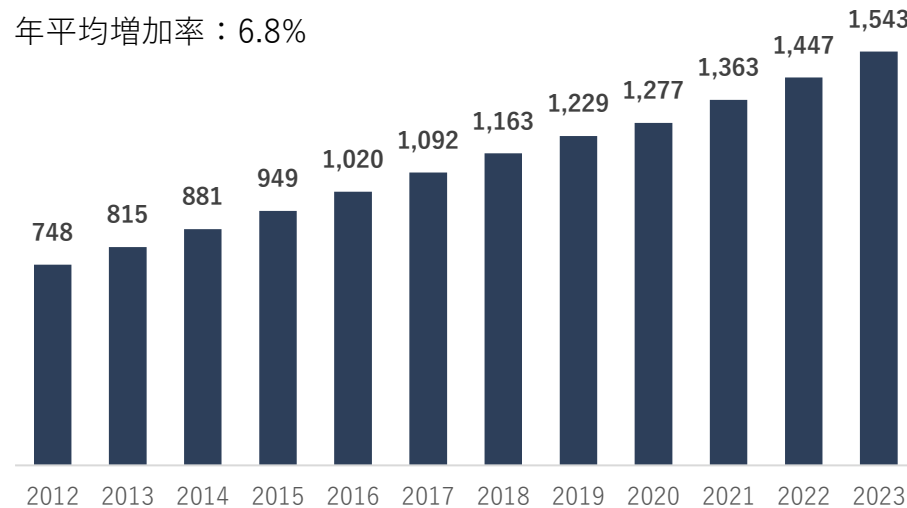
# 障害福祉サービスの市場環境

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・障害児サービスの利用者数（1ヶ月平均）\*1

（千人）

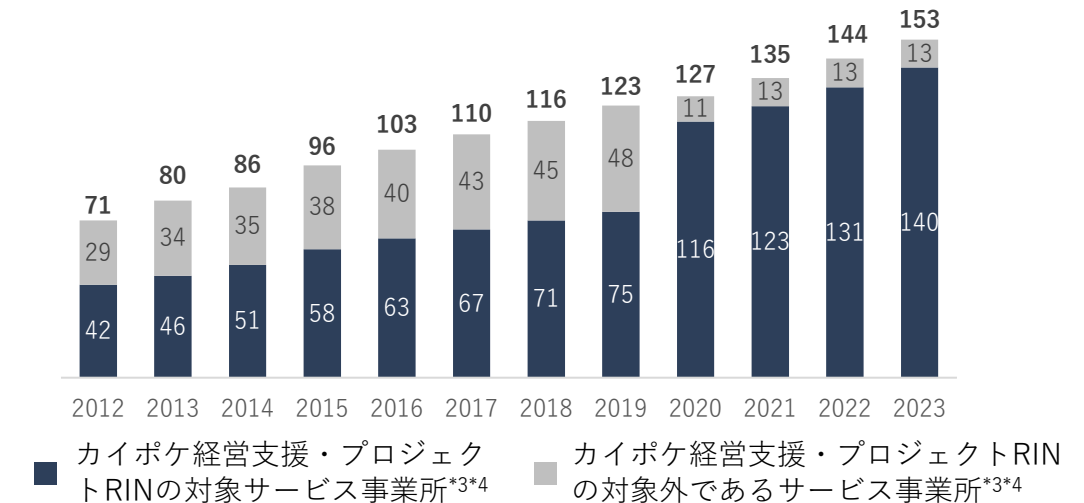
年平均増加率：6.8%



障害福祉サービス事業所数\*2

（千事業所）

年平均増加率：7.2%



- 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
- カイポケ経営支援・プロジェクトRINの対象は、居宅介護、重度訪問介護、同行援護、行動援護、生活介護、自立生活援助、共同生活援助、自立訓練、就労移行支援、就労継続支援（A型/B型）、就労定着支援、計画相談支援、障害児相談支援、児童発達支援、放課後等デイサービス
- カイポケ経営支援の対象である同行援護、行動援護、自立生活援助、共同生活援助（外部サービス利用型/日中サービス支援型）、自立訓練、就労移行支援、就労継続支援（A型/B型）、就労定着支援、障害児相談支援について、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

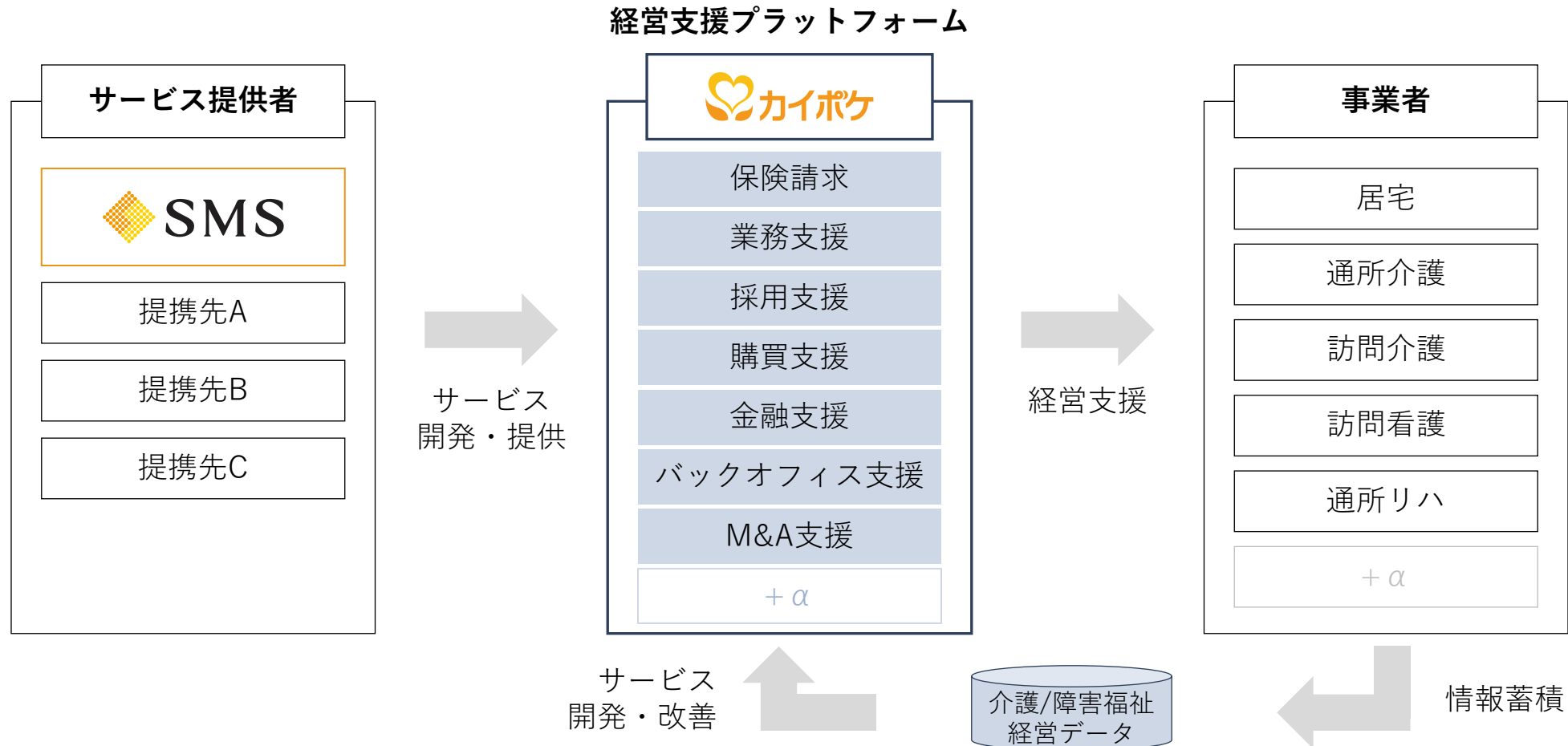
## 介護・障害福祉事業者事業領域のミッション

---

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

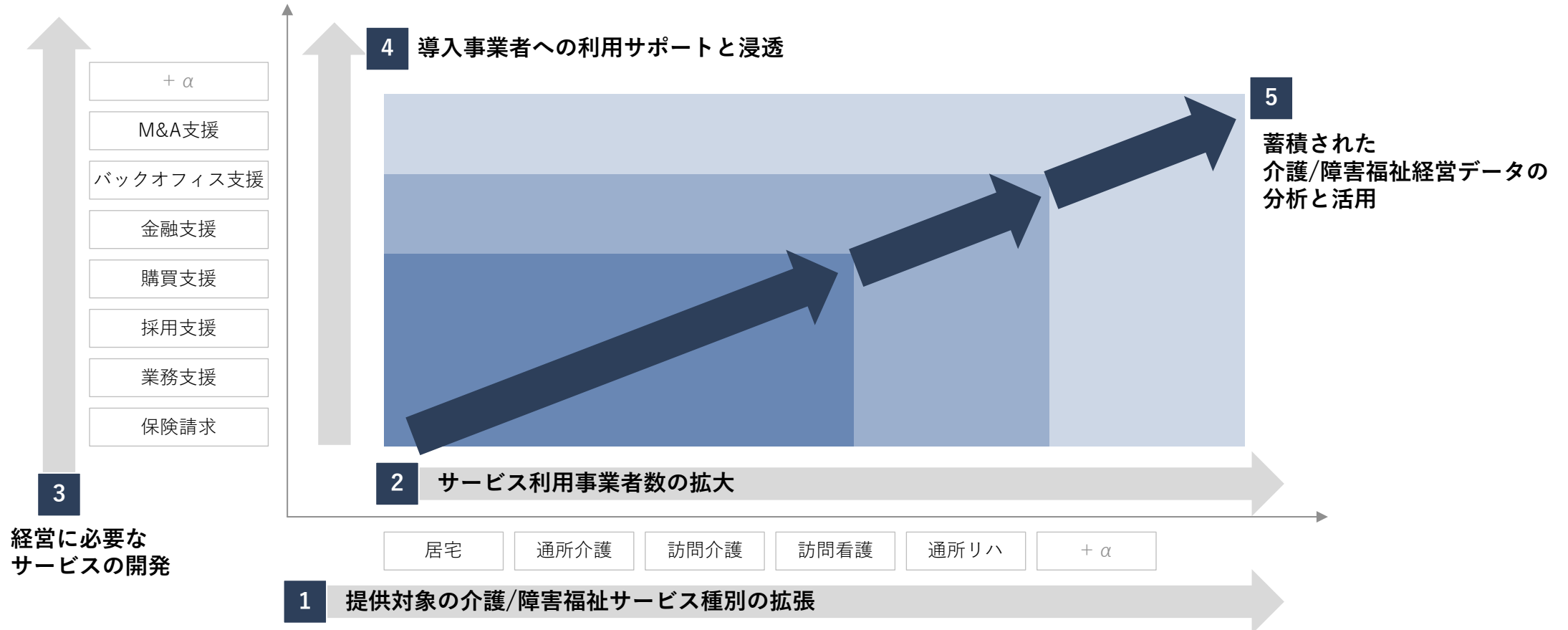
# 経営支援プラットフォーム

- 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・バックオフィス・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

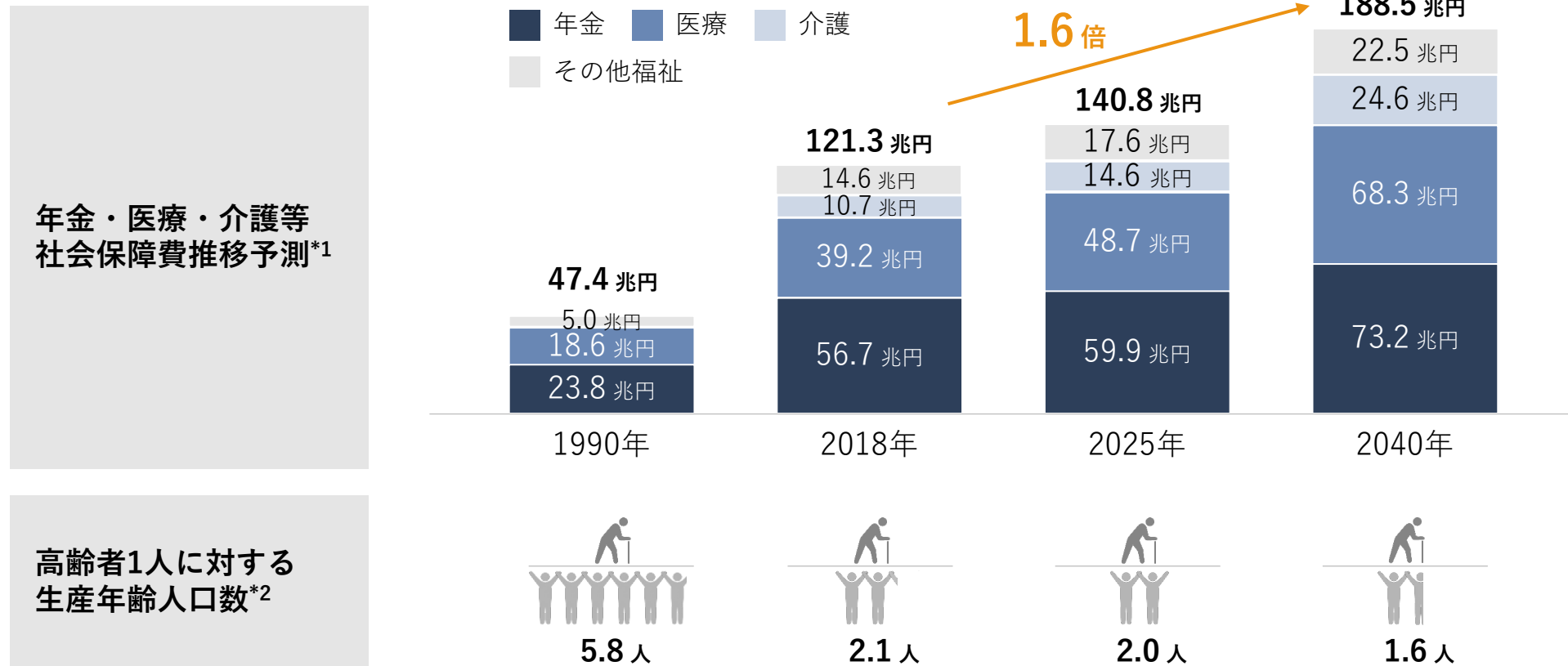


# 事業開発分野（ヘルスケア事業領域）の戦略



## 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<sup>\*1</sup>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<sup>\*2</sup>

約 **512** 万人

### 生活習慣病

糖尿病患者数<sup>\*3</sup>

約 **552** 万人

高血圧性疾患患者数<sup>\*3</sup>

約 **1,617** 万人

## メンタル不調

気分障害患者数<sup>\*3</sup>

約 **159** 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5年患者調査」

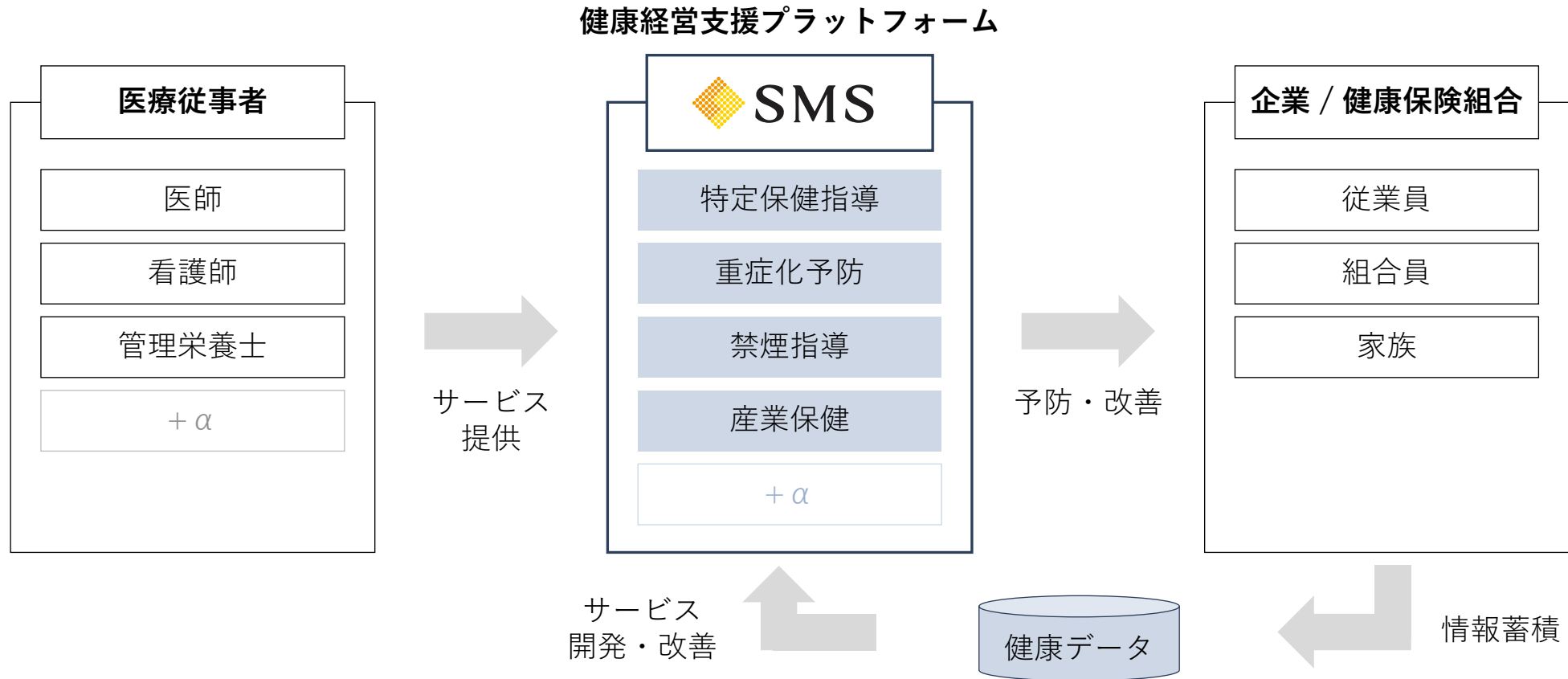
# ヘルスケア事業領域のミッション

---

生活習慣病やメンタル不調の予防・改善を通じ、  
QOL<sup>\*1</sup>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

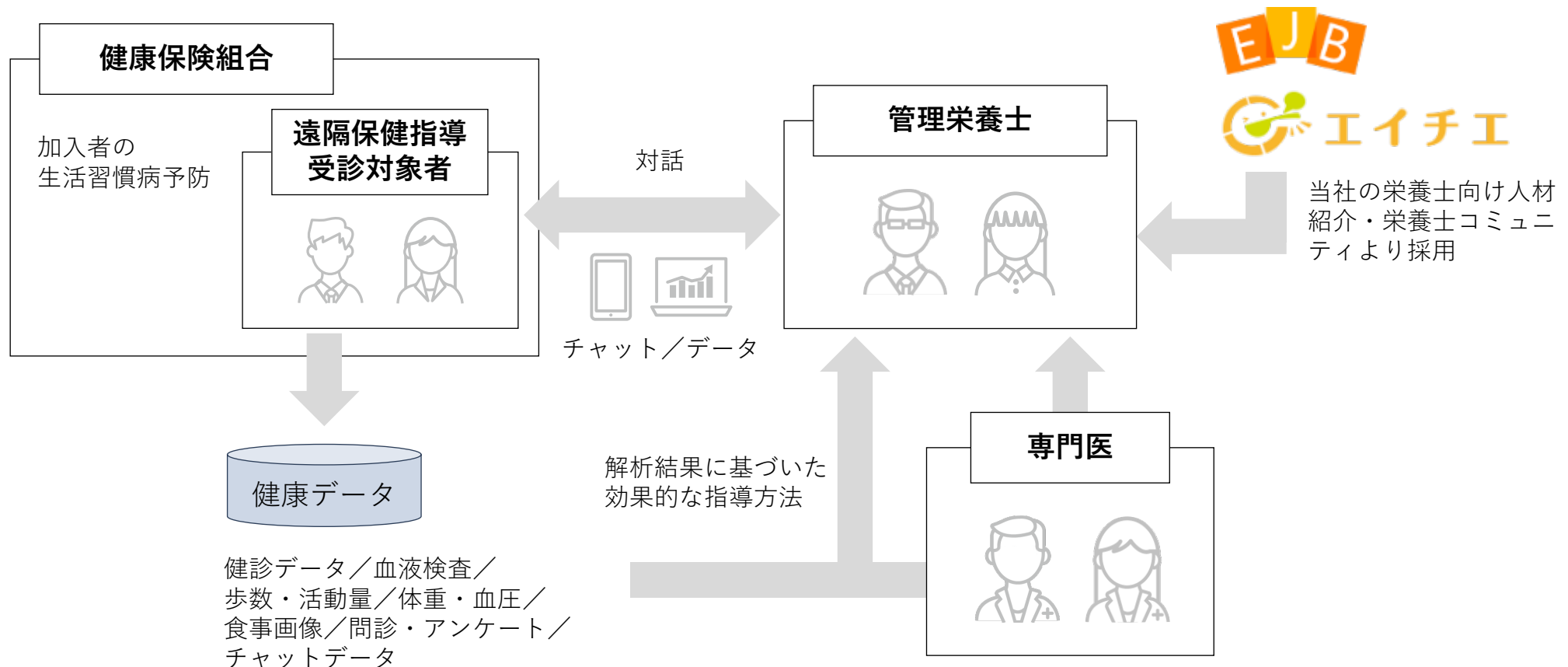
医師や看護師、管理栄養士などの医療従事者の力を活用したエビデンスに基づくデジタルヘルスサービス\*1を企業や健康保険組合に提供



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

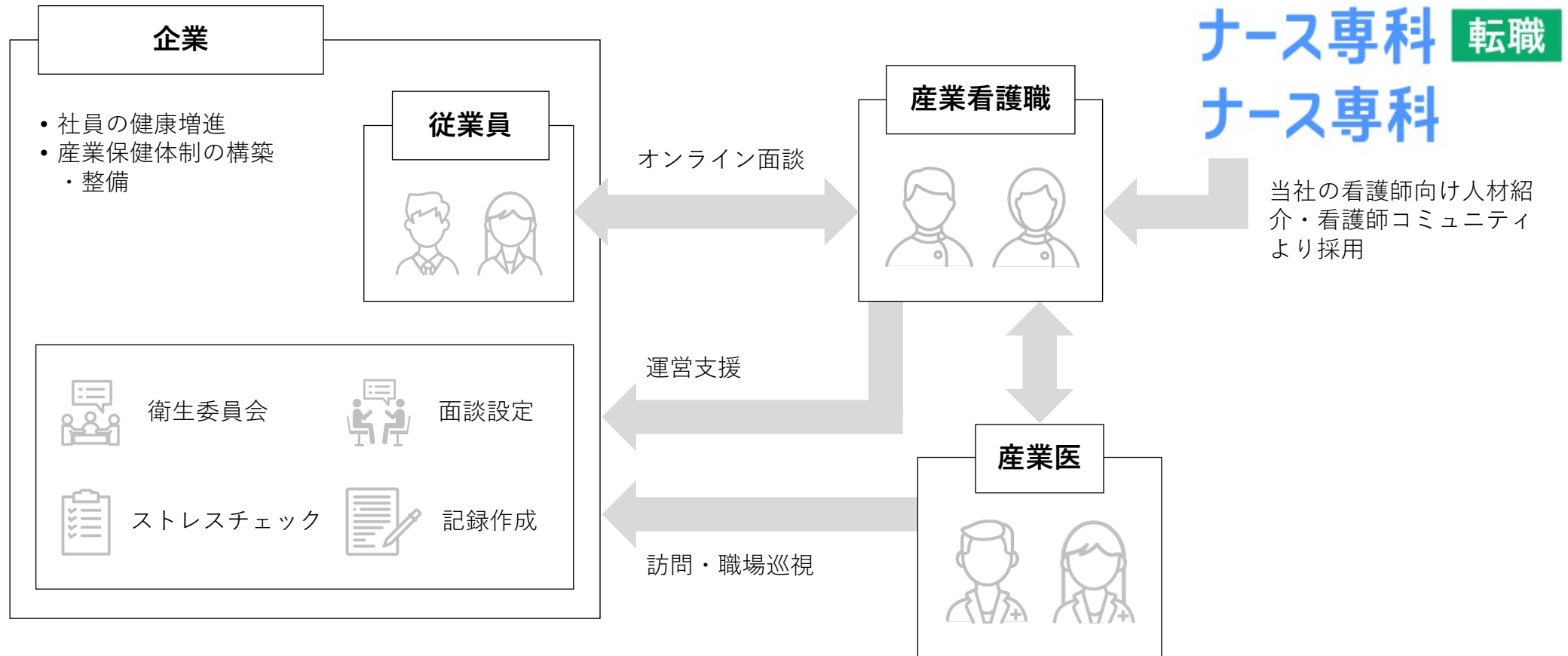
# 遠隔保健指導

- 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

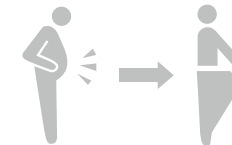
生活習慣病やメンタル不調の予防のための安価で実効性のあるソリューション

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

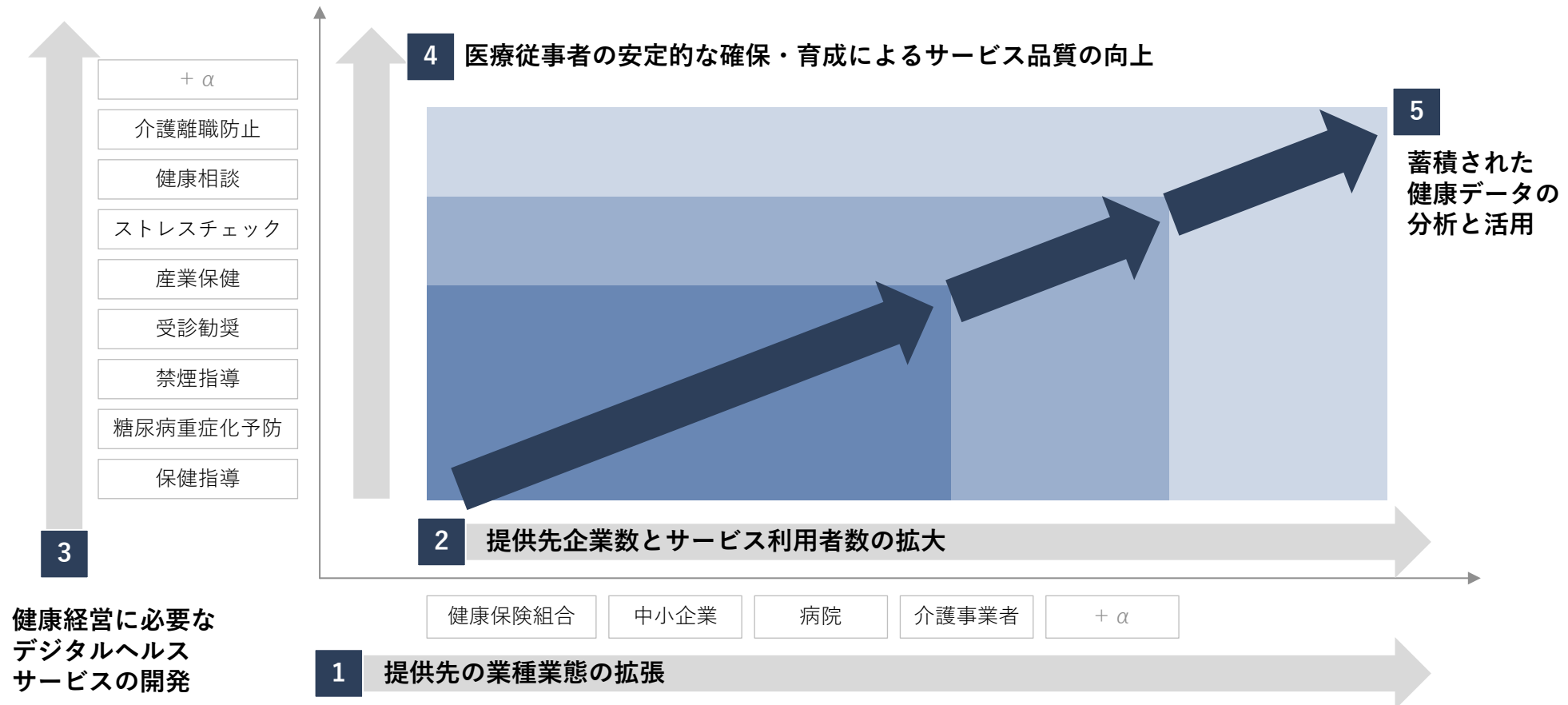


- 官公庁や国立病院と共同で実証事業を実施
- 効果が実証されたサービスを提供可能



# ヘルスケア事業領域の戦略

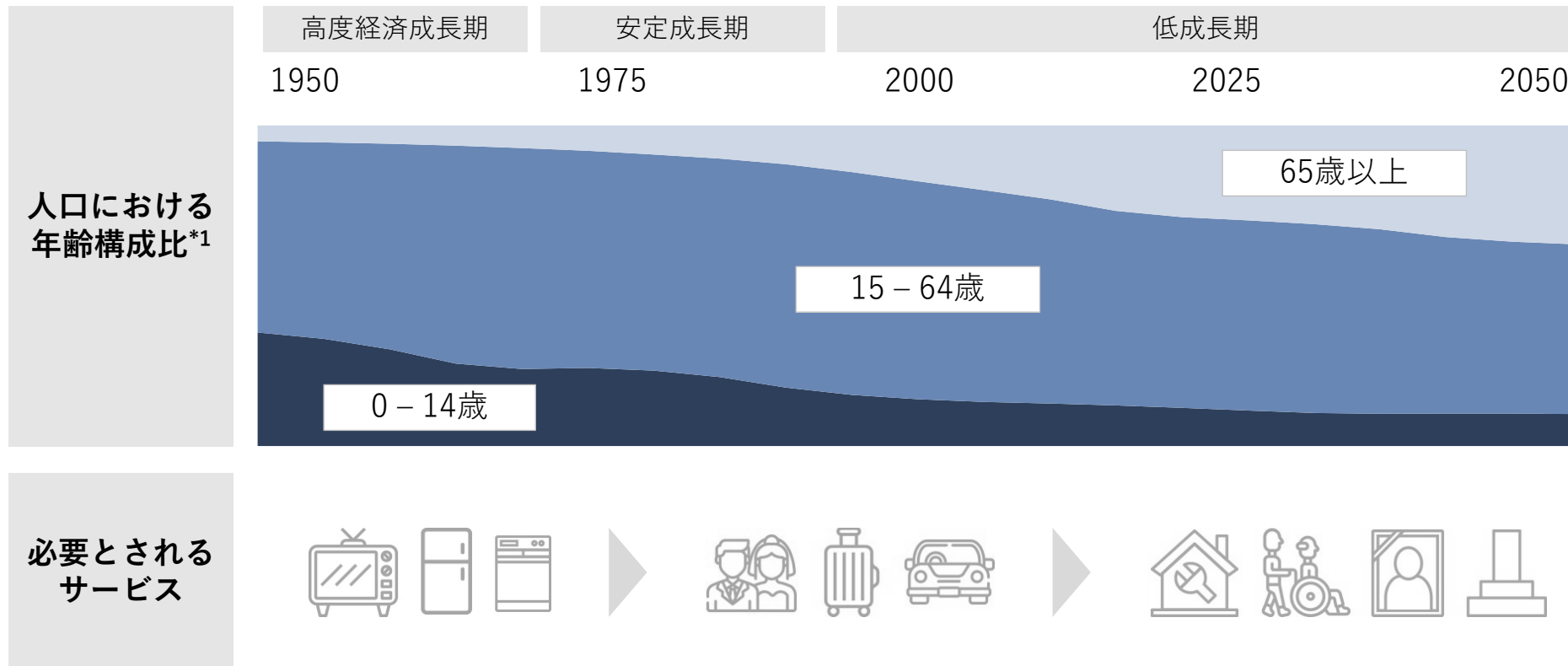
(1)提供先の業種業態の拡張と(2) 企業数・利用者数の拡大、(3)健康経営に必要なサービスの開発、(4)医療従事者の確保・育成によるサービス品質向上、(5)蓄積されたデータの分析・活用により、健康経営支援プラットフォームとしての提供価値を最大化



# 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

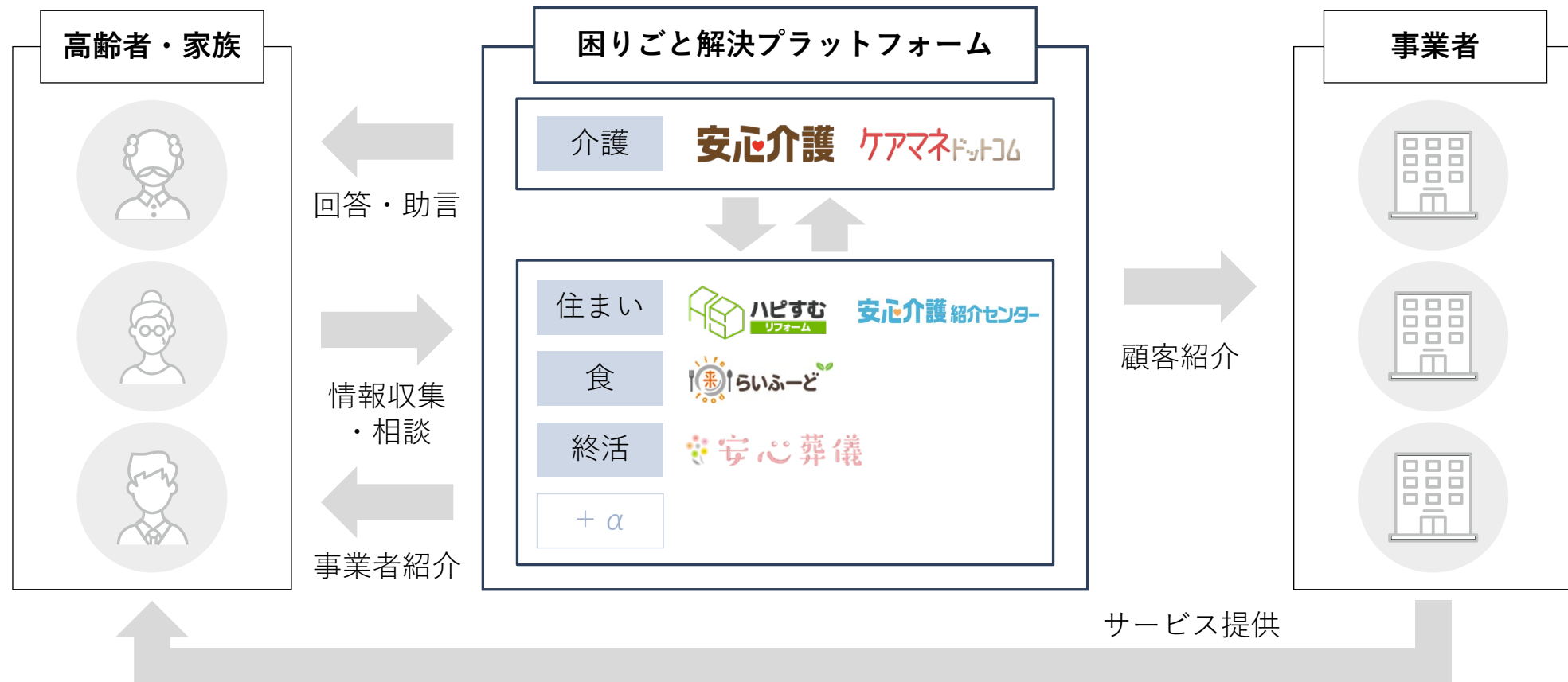
## シニアライフ事業領域のミッション

---

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

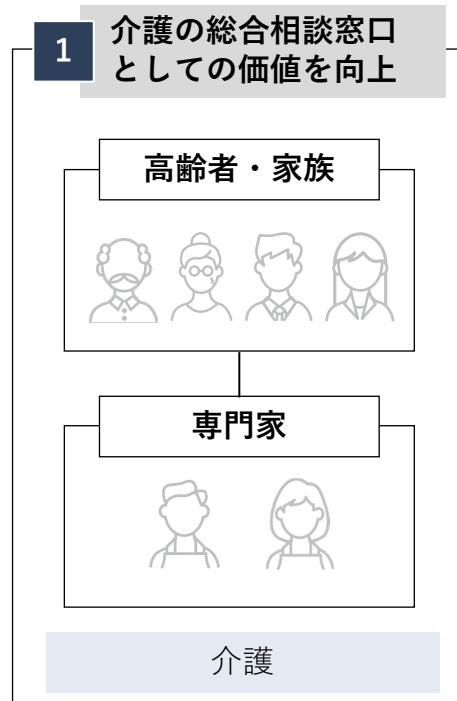
介護を中心とした幅広い困りごとを、介護に悩む人向けコミュニティを通じ、介護者同士の交流や専門家からのアドバイスを通じて解決するとともに、住まい・食・終活等の特定テーマの困りごと解決につながるサービスを提供する提携事業者を紹介



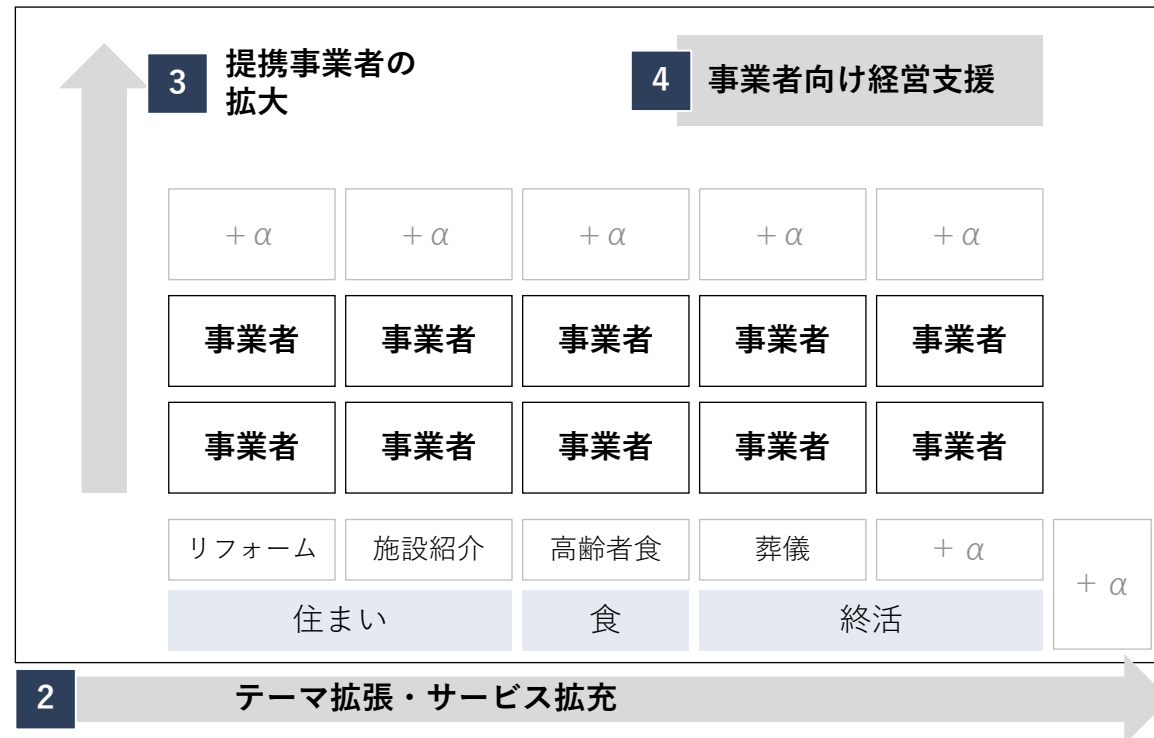
# シニアライフ事業領域の戦略

(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 <sup>*1</sup> 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

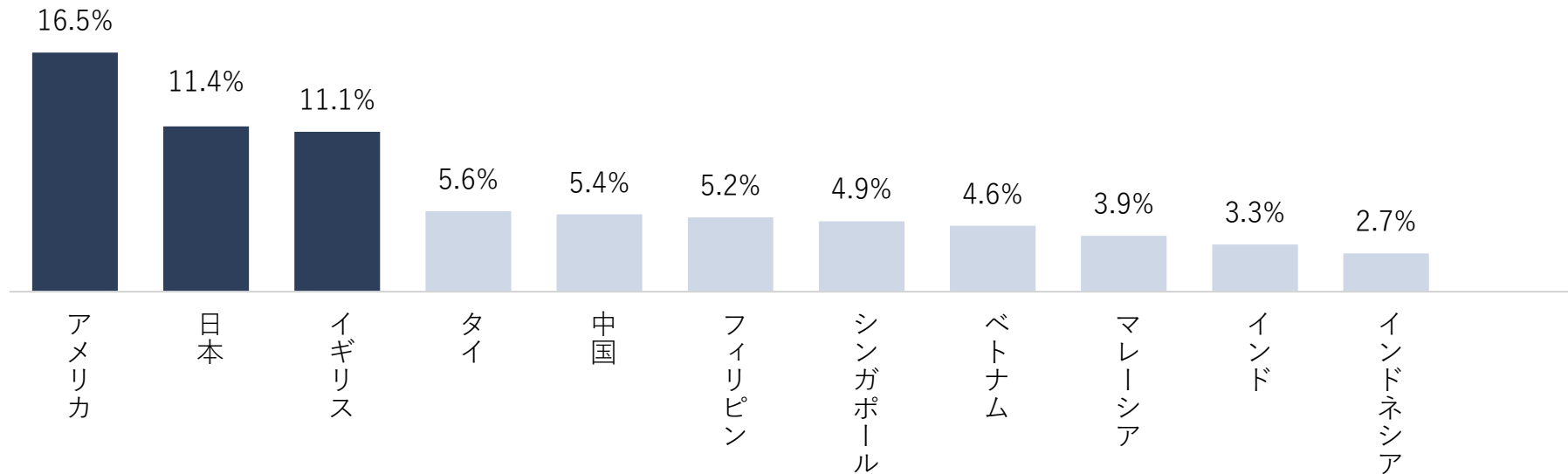
1. 製薬会社、医療機器メーカー、ヘルスケア商品メーカー、業界団体、政府機関等を指す

# 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」(2022年)

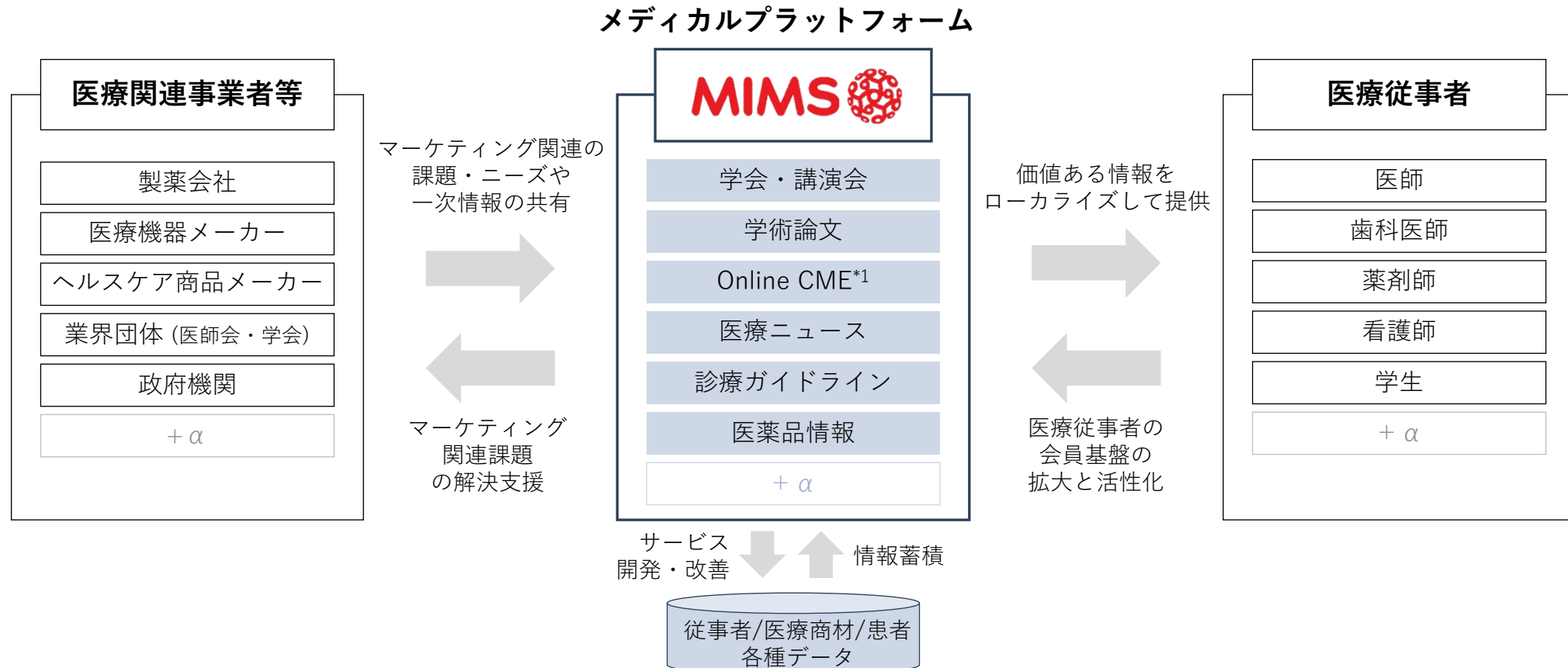
# メディカルプラットフォーム事業領域のミッション

---

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

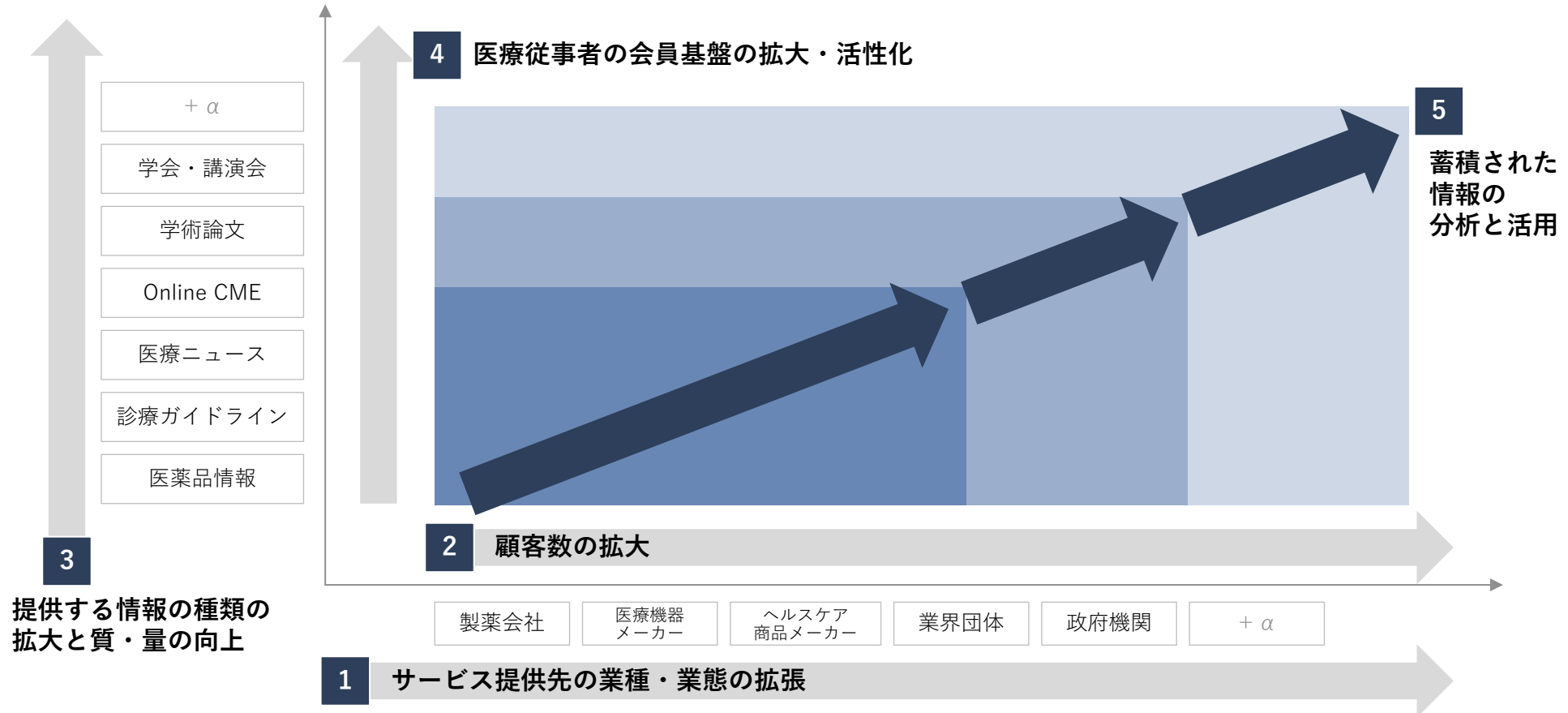
- APAC各国の医療従事者の会員基盤を活かし、全世界の製薬会社をはじめとした医療関連事業者等のマーケティング活動を支援
- 価値ある情報をローカライズして医療従事者へ提供することで、さらなる会員基盤の拡大・活性化につなげ、医療関連事業者等のより効率的・効果的なマーケティング活動を実現



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



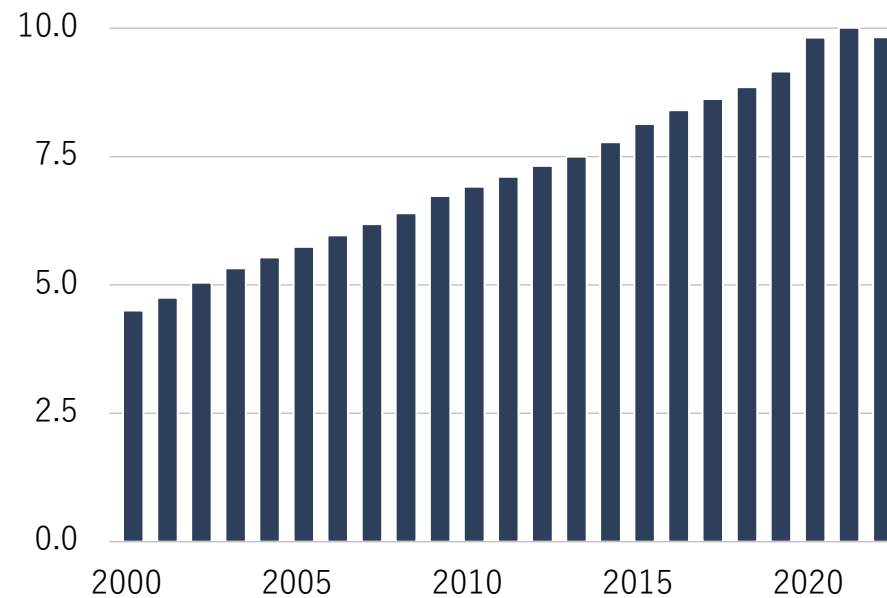
# グローバルキャリア事業領域

# 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	32	(2040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」、2022年為替レートベースでの医療費支出

2. 日本：厚生労働省「看護師等（看護職員）の確保を巡る状況」、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」



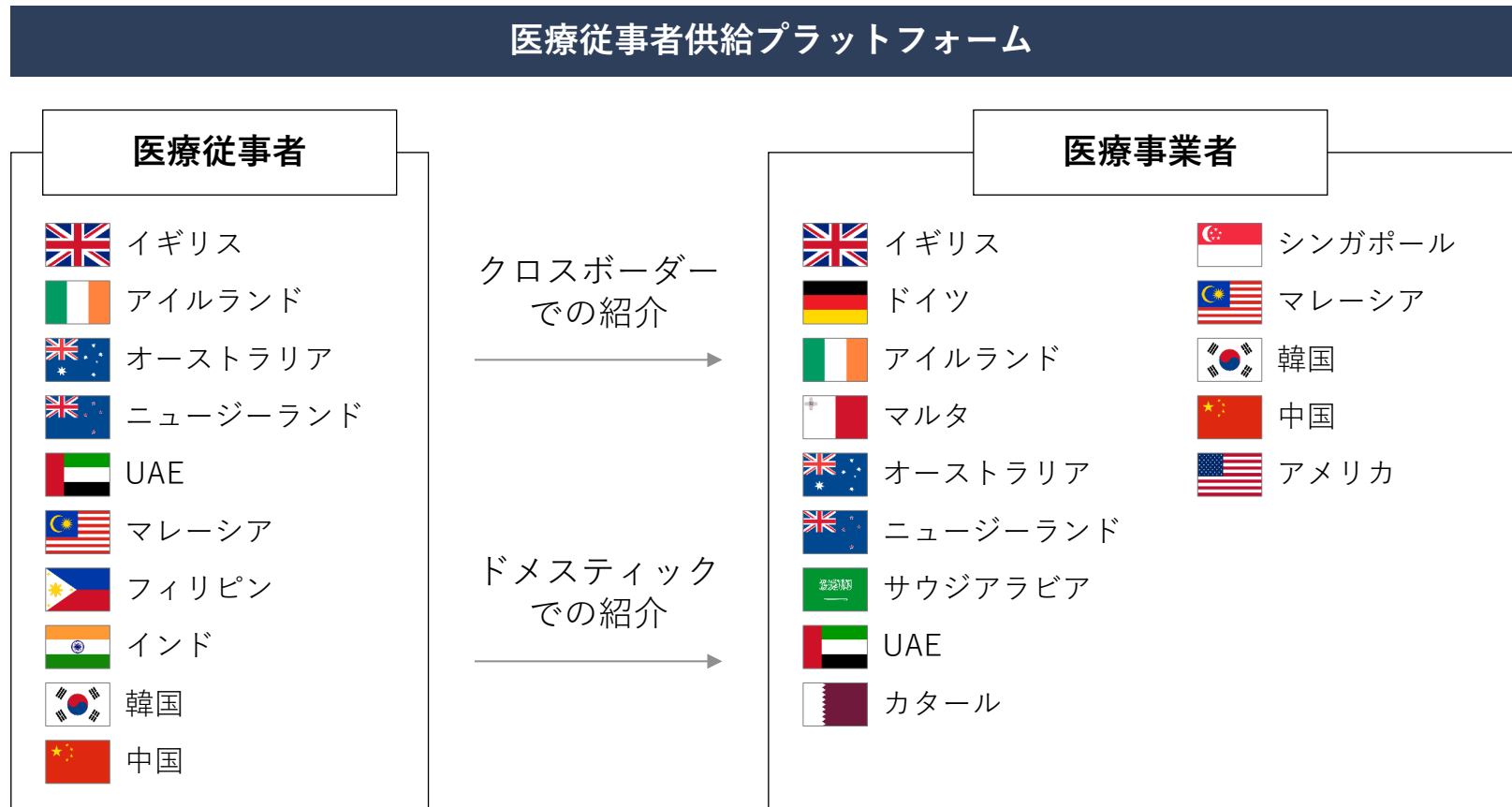
# グローバルキャリア事業領域のミッション

---

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<sup>\*1</sup>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

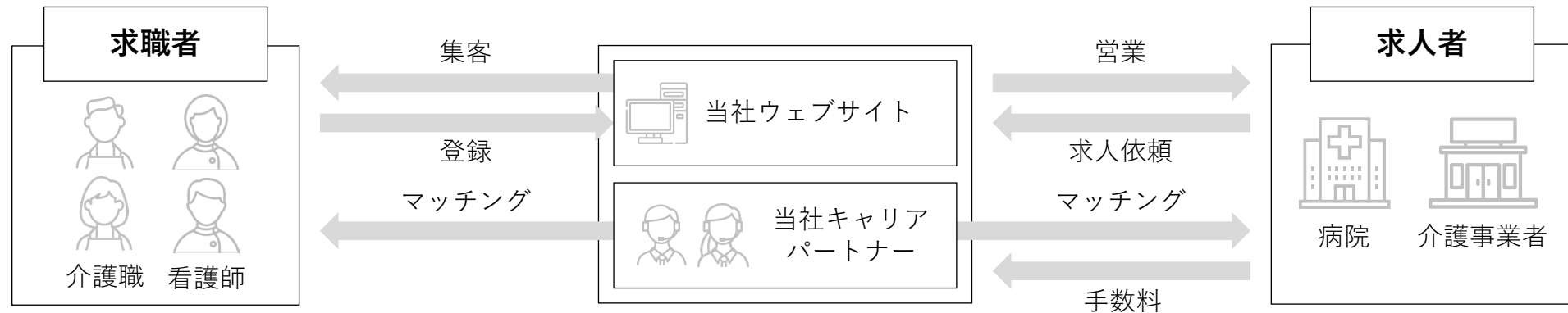


# Appendix

# キャリア事業のビジネスモデル

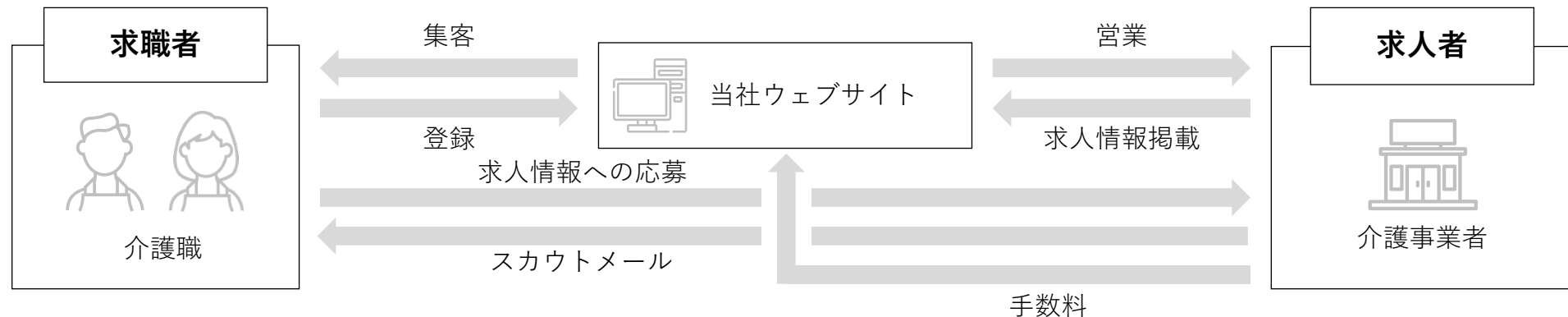
## 人材紹介のビジネスモデル

求職者が転職に成功した場合、職種に応じて年収の一定割合の手数料を事業者から得る



## ダイレクトリクルーティングのビジネスモデル

求職者が転職に成功した場合、職種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"> <li>• 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</li> </ul>
採用支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>• キャリア事業と連携し、介護/障害福祉事業所で働く人材の採用を支援</li> </ul>
バックオフィス支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>• スタッフの勤怠管理・給与計算・給与振込等の労務管理、事業所の経営や利用者への請求情報管理、会計処理等、バックオフィス業務の効率化を支援</li> </ul>
業務改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>• iPadを1台無料で貸出、現場での書類作成が可能</li> </ul>
開業支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> </ul>
財務改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> </ul>
購買支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 介護/障害福祉経営に必要な備品を手軽に安価に調達可能</li> <li>• 格安でのスマートフォンレンタル等も実施</li> </ul>
M&A支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 介護/障害福祉事業所等の事業承継を支援</li> </ul>

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"> <li>• メディカルプラットフォーム</li> <li>• グローバルキャリア</li> </ul>
展開エリア	APAC等17の国と地域
登録会員数	約365万人 <sup>*1</sup>
買収日	2015年10月7日

1. 2024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

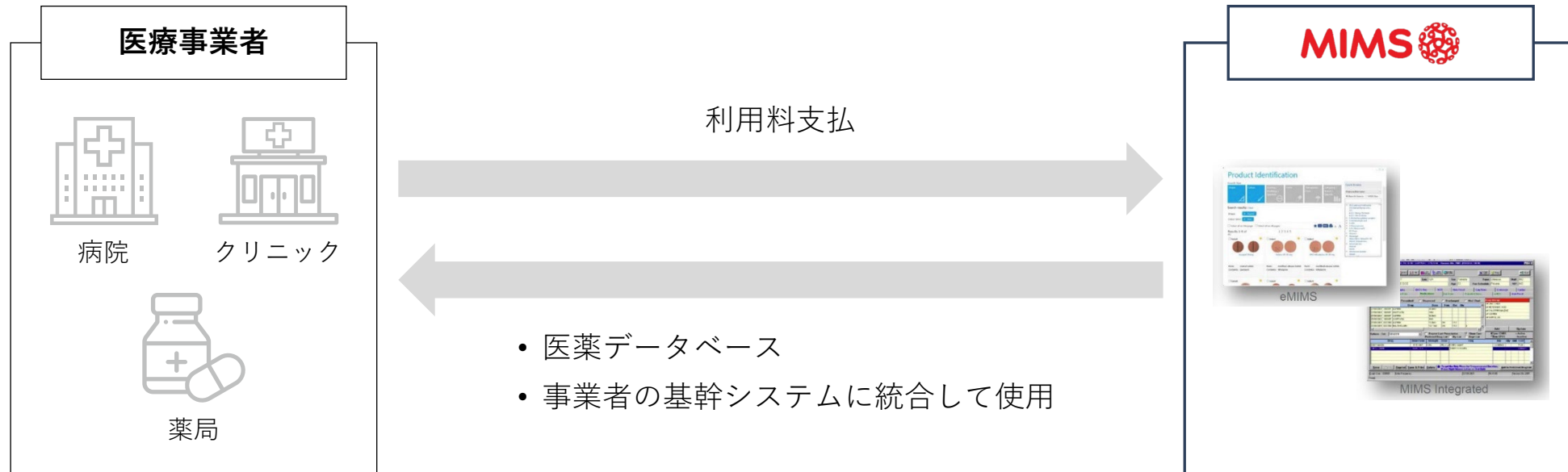


1. 製薬会社、医療機器メーカー、ヘルスケア商品メーカー、業界団体、政府機関等を指す  
 2. 医師、看護師、薬剤師等を指す



# 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



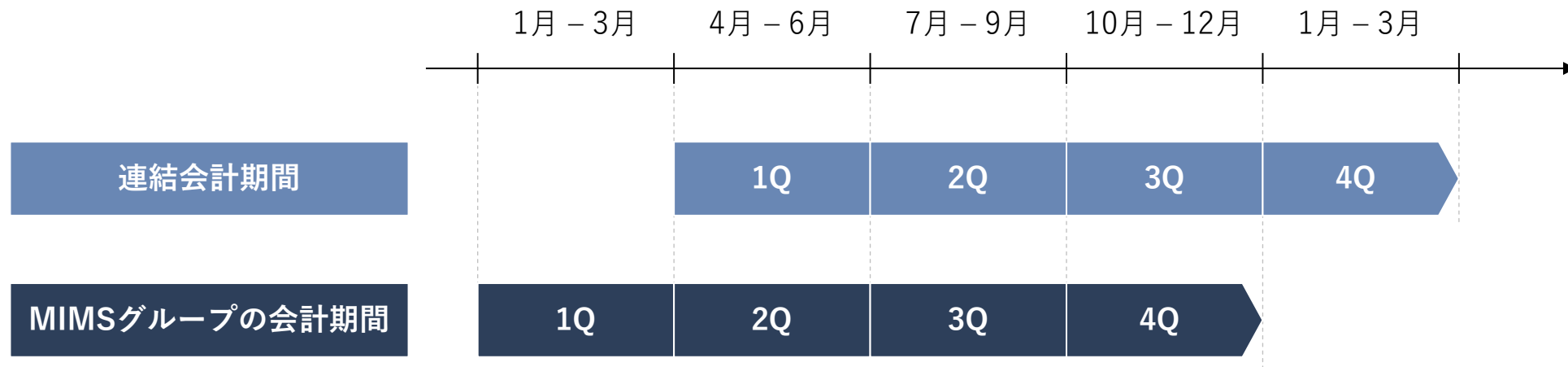
# グローバルキャリア事業の展開状況

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

<b>2011年</b> 9月	 韓国	 <b>NURSCAPE</b> の子会社化	<b>グローバルキャリア事業を開始</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>韓国国内での看護師向けキャリア関連事業を開始</li> </ul>
<b>2017年</b> 6月	 マレーシア	 <b>MELORITA</b> の子会社化	<b>クロスボーダーでの人材紹介を開始</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
<b>2018年</b> 5月	 フィリピン	 <b>MSR</b> の子会社化	<b>医療従事者の出身国の拡大</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
<b>2019年</b> 8月	 アイルランド・オーストラリア	 <b>CCM</b> の子会社化	<b>ヨーロッパ・オセアニアへの進出</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ヨーロッパ・オセアニアの医療従事者の紹介を開始</li> <li>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</li> </ul>
<b>2022年</b> 12月	 ドイツ	 <b>CWC/CF</b> の子会社化	<b>ドイツでの展開を開始</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>

# 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DR*3 	介護職向け人材紹介 	資格取得スクール 	資格講座情報 	
	その他サービス	PT/OT/ST向け人材紹介 	ケアマネジャー向け人材紹介 			
医療キャリア	人材紹介サービス	看護師向け人材紹介 	放射線技師向け人材紹介 	臨床検査技師向け人材紹介 	臨床工学技士向け人材紹介 	保育士向け人材紹介 
	その他サービス	治療家*4向け人材紹介 	栄養士向け人材紹介 	看護師・看護学生向け コミュニティ 	治療家*4向けDR*3 	治療家*4向け 国家試験対策本 

1. 2025年4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. ダイレクトリクルーティング
4. 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

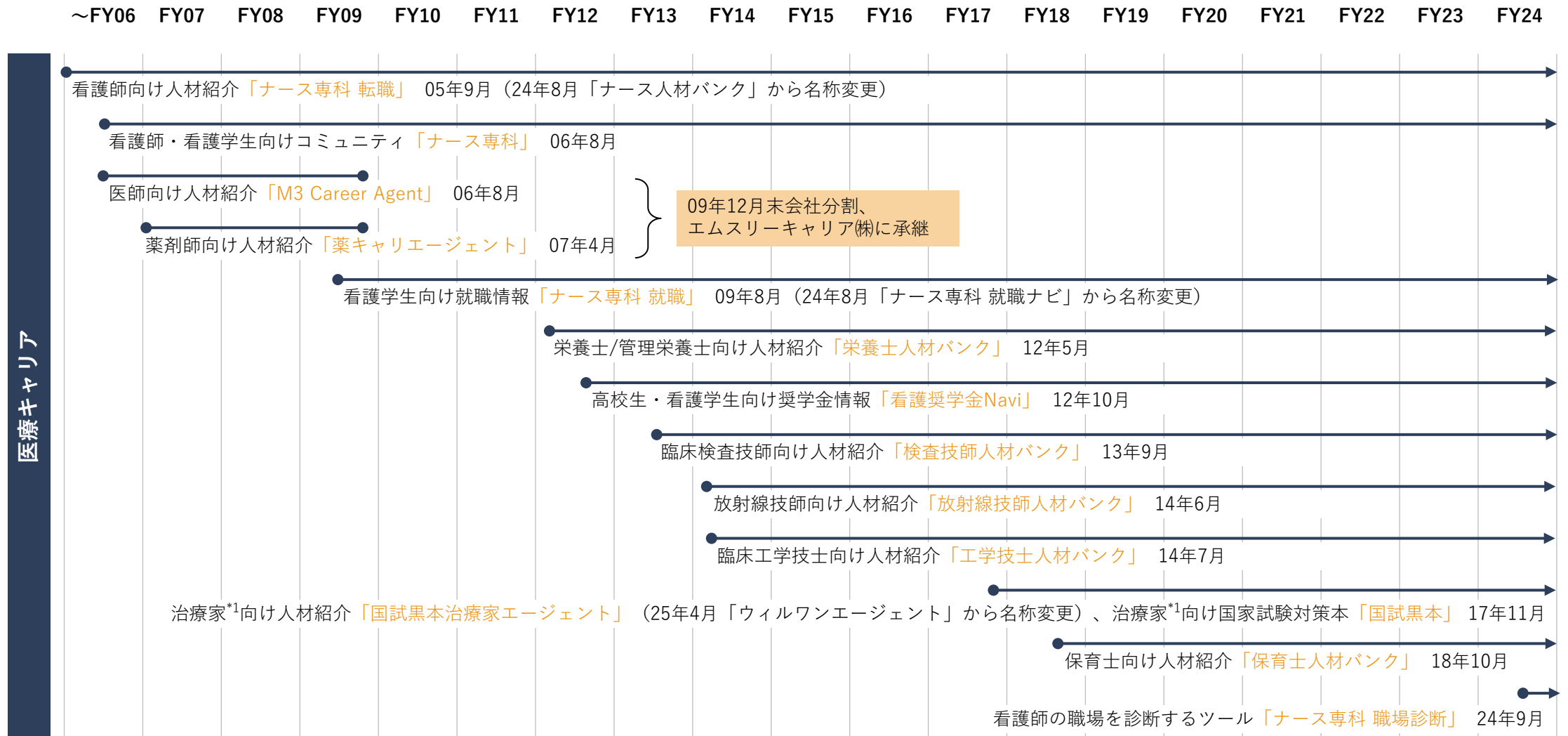
分野	サービス
介護・障害福祉事業者	<p>介護/障害福祉事業者向け経営支援プラットフォーム  </p> <p>介護事業経営者 管理者向け情報サービス  </p> <p>高齢社会の 調査・情報発信  </p> <p>障害のある方向け 人材紹介  </p> <p>障害のある方向け 就労支援事業所情報</p>
海外	<p>Medical Marketing Clinical Decision Support  </p> <p>医療従事者向けクロスボーダー人材紹介 (マレーシア、フィリピン、アイルランド、UK、ドイツ等)  </p> <p>看護師向けキャリアサービス (韓国)  </p> <p>医療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

1. 2025年4月時点

# 各サービスの開始時期 – 介護キャリア

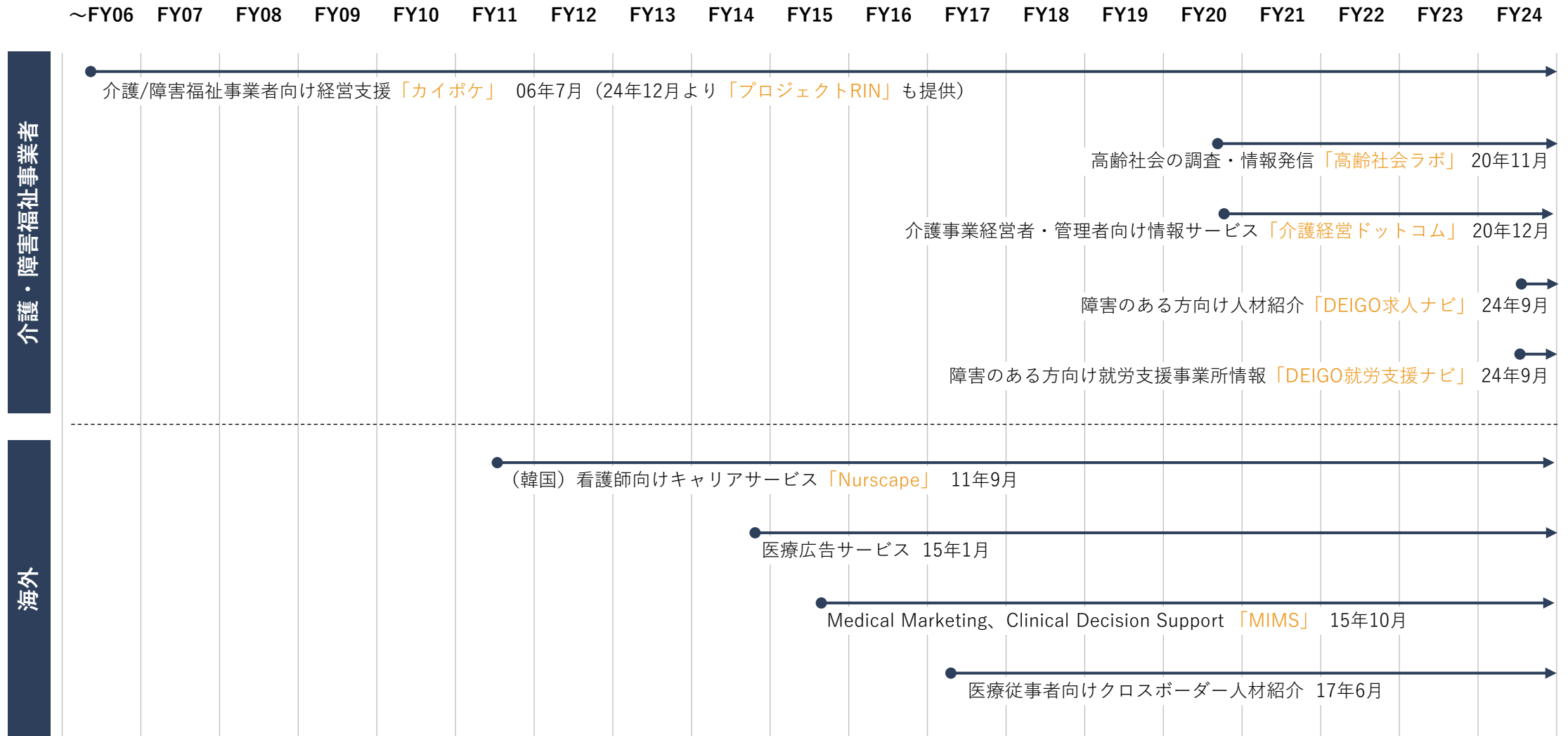


# 各サービスの開始時期 – 医療キャリア



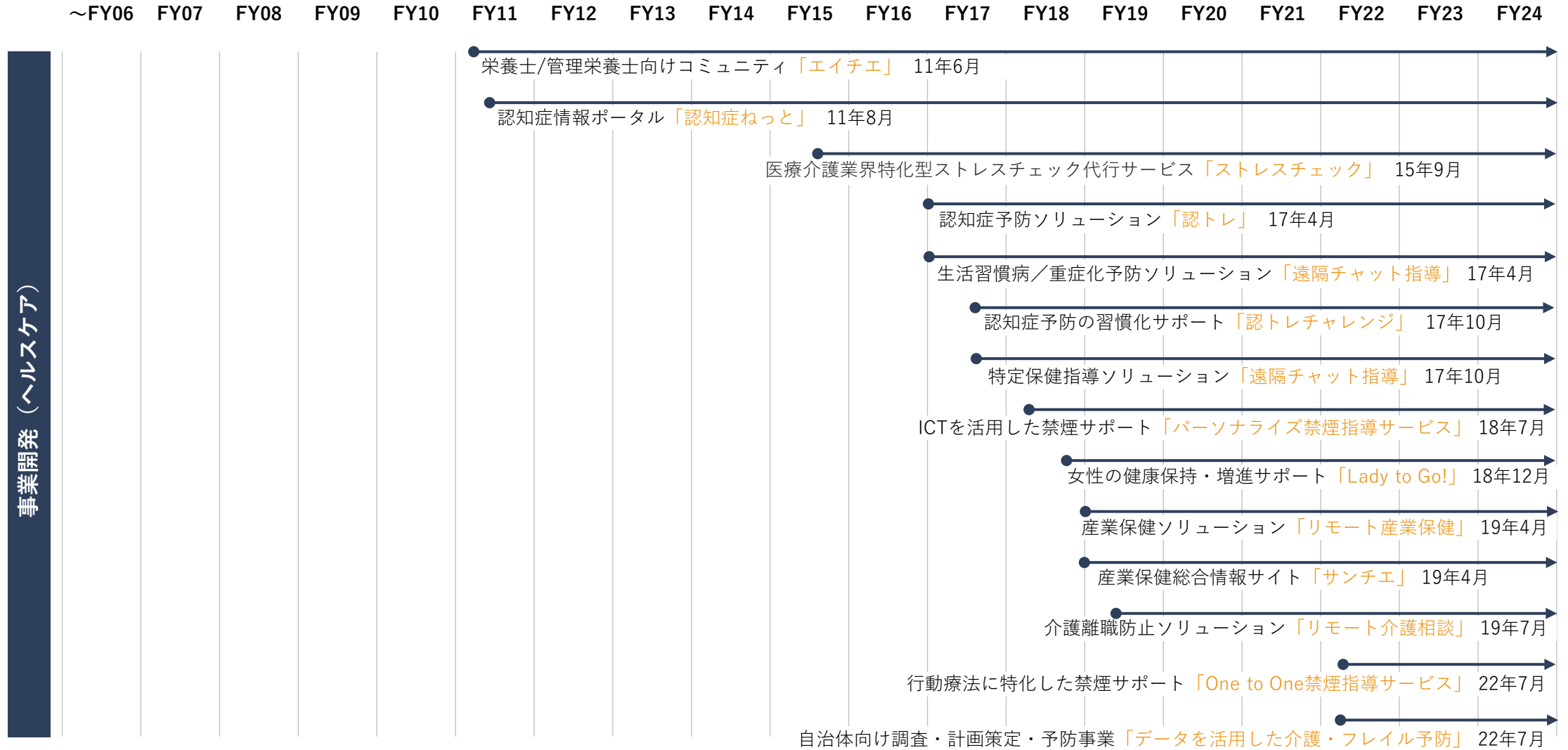
1. 柔道整復師、あん摩マッサージ師、はり師、きゅう師のこと

# 各サービスの開始時期 – 介護・障害福祉事業者、海外

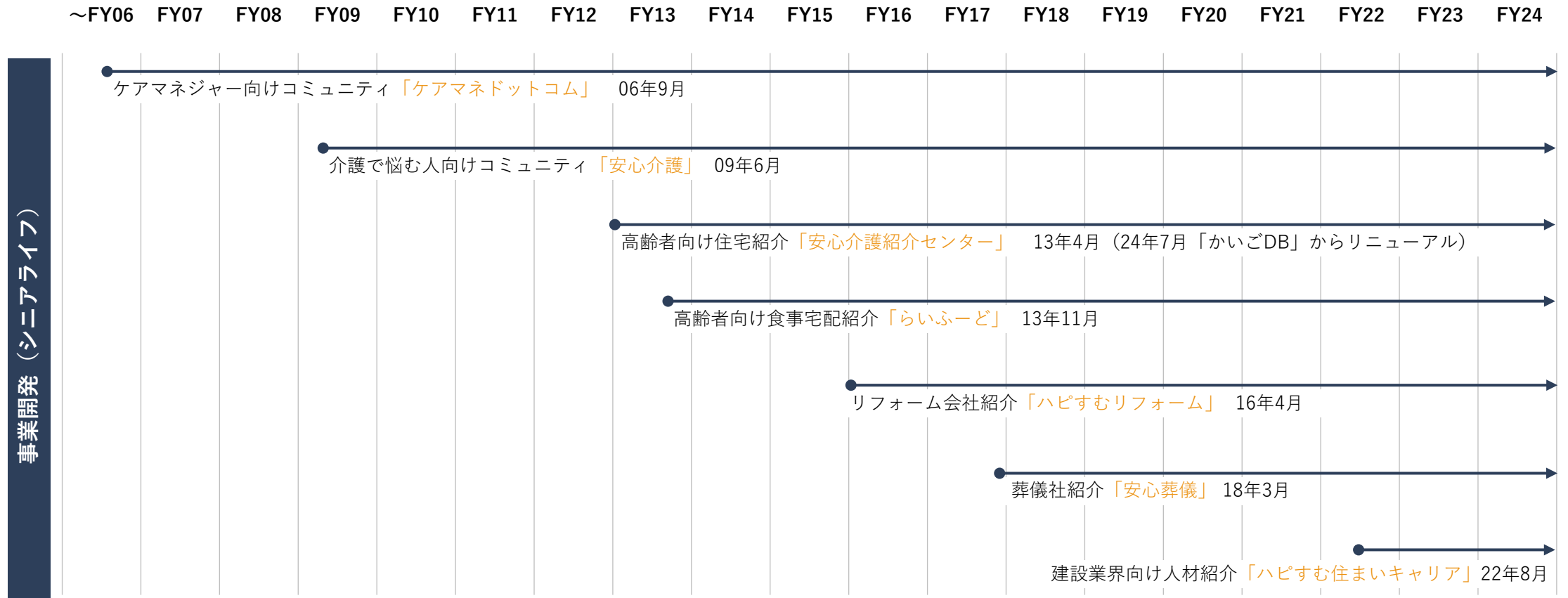




# 各サービスの開始時期 – 事業開発（ヘルスケア）



# 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

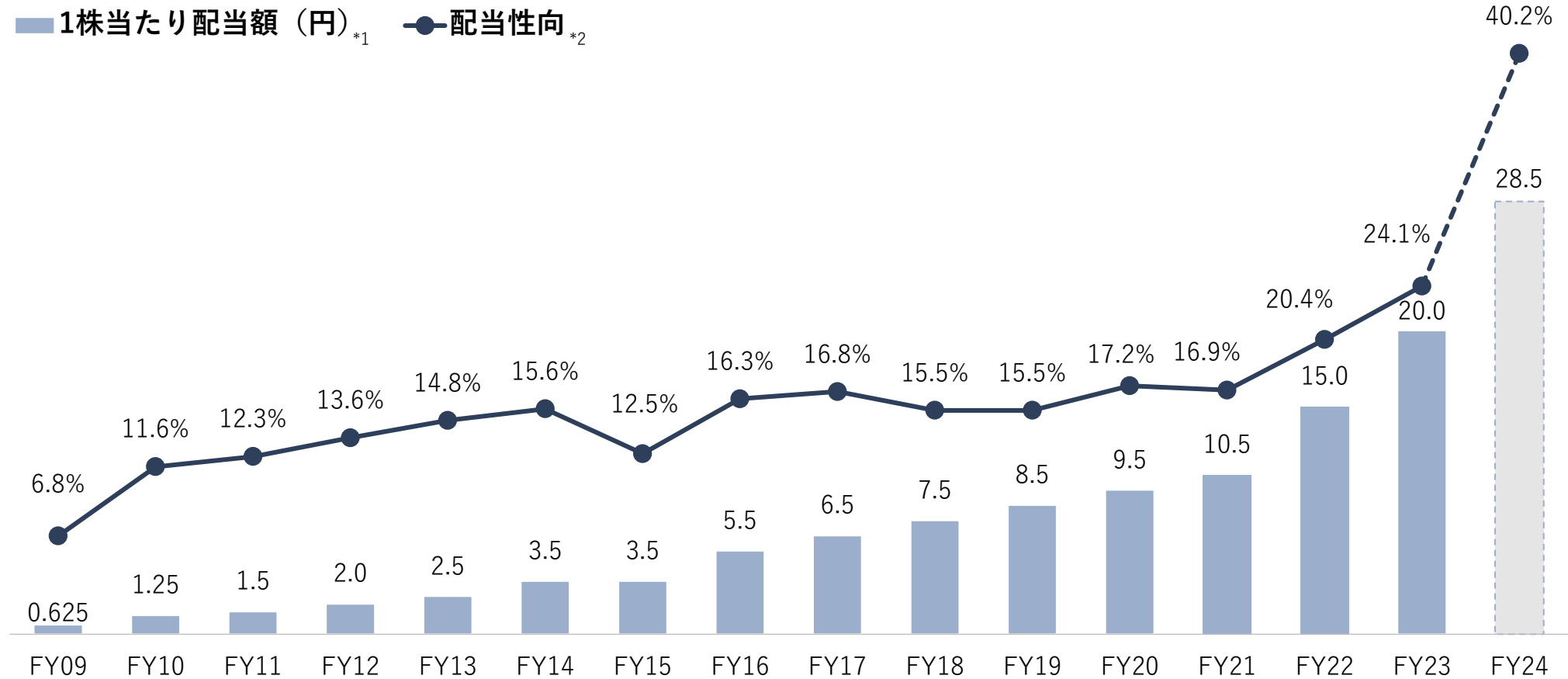
- 健康経営を推進するための専任組織として、社長直轄の健康推進室を設置し、健康経営に係る施策を企画・実行
- 常駐保健師による相談窓口を社内に設置し、産業医・健康保険組合と連携しながら、健康増進、リテラシー向上、メンタルヘルスサポート、各種相談など従業員の健康支援の取組を推進
- ヘルスケア事業の運営を通じて得た知見を、従業員の健康管理に関する各種施策に反映
- シニアライフ事業と連携し、従業員の仕事と介護の両立支援等の取組を推進
- 健康管理に関する課題や施策の状況について、衛生委員会にて従業員代表に情報共有を行い、経営会議等を通じて経営層へ報告し、それら会議での意見を健康経営の推進に活用

## 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6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	FY24
	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	第22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	60,952
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	6,335
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	8,357
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	6,054
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	71.0
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	76,540
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	29,221
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	47,319
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	61.5
ROE*2 (%)	△124.9	31.8	22.8	35.1	32.3	53.4	35.1	31.2	27.1	26.2	24.7	29.1	30.3	21.2	17.4	22.3	24.7	20.5	19.2	19.2	18.9	14.9
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	28.5*4
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	40.2*4
TSR*1*3 (%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	177.1	514.5	1,150.3	1,057.5	682.8	402.3	263.6	317.8	243.5	143.2	132.6	57.8*4

- 過去の株式分割を考慮した値で記載
- FY10以降のROE算定にあたっては、為替の影響により大きく変動する為替換算調整勘定を分母から控除して計算
- (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
- FY24配当は6月開催の株主総会を経て確定予定

# 社員数及び株主構成

## 社員数

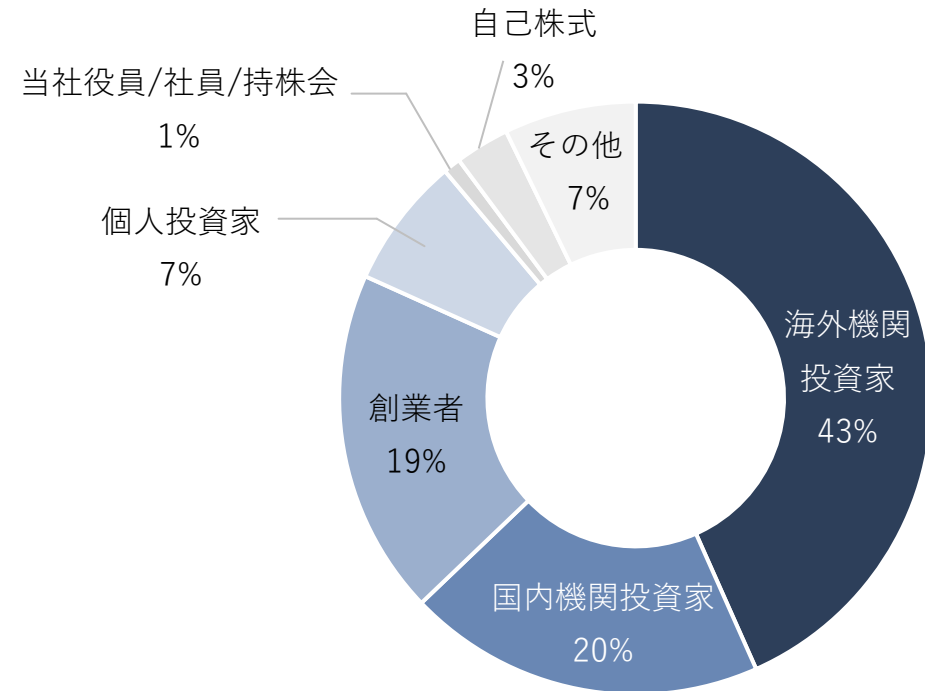
2025年3月31日時点：

区分	社員数
連結	4,528名
うち、国内	3,363名
うち、海外	1,165名

## 株主構成\*1

2025年3月31日時点：

株主総数 9,597名



1. 円グラフは株数での比率を表示

# 本資料お取扱い上のご注意

---

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2025年3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 経営管理本部 IR・リサーチ部

Email : irinfo@bm-sms.co.jp

Tel : 03-6721-2403