SMS

株式会社エス・エム・エス
第22期 定時株主総会

2025.6.20

株式会社エス・エム・エス

会議の目的事項

報告事項

第22期（2024年4月1日から2025年3月31日まで）
事業報告、連結計算書類及び計算書類の内容報告並びに
会計監査人及び監査等委員会の連結計算書類監査結果報告の件

決議事項

第１号議案　剰余金の処分の件
第２号議案　取締役（監査等委員である取締役を除く。）
　　３名選任の件
第３号議案　補欠の監査等委員である取締役１名選任の件

© SMS Co., Ltd.

報告事項

第22期（2025年3月期）業績

第23期（2026年3月期）計画

中期目標

© SMS Co., Ltd.

報告事項

第22期（2025年3月期）業績

第23期（2026年3月期）計画

中期目標

© SMS Co., Ltd.

第22期（2025年3月期） 連結損益計算書

- 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

連結損益計算書[百万円]

	第21期	第22期	前期比
売上高	53,973	60,952	+13%
営業利益	8,269	6,335	△23%
経常利益	9,901	8,357	△16%
当期純利益	7,227	6,054	△16%

© SMS Co., Ltd.

第22期（2025年3月期） 分野別業績　- 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、売上高の成長は当初計画に対して限定的に

キャリア分野 売上高 [百万円]

	第21期	第22期	前期比
介護キャリア	16,292	19,320	+19%
医療キャリア	16,086	16,891	+5%
合計	32,379	36,211	+12%

© SMS Co., Ltd.

第22期（2025年3月期） 分野別業績　- 介護・障害福祉事業者分野 -

- カイポケの会員数は順調に増加
- 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に加え、M&Aマッチングサービスも順調に成長

介護・障害福祉事業者分野 売上高 [百万円]

	第21期	第22期	前期比
介護・障害福祉事業者（カイポケ）	9,811	11,957	+22%

© SMS Co., Ltd.

第22期（2025年3月期） 分野別業績　- 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

海外分野 売上高 [百万円]

	第21期	第22期	前期比
海外	9,002	9,385	+4%

© SMS Co., Ltd.

報告事項

第22期（2025年3月期）業績

第23期（2026年3月期）計画

中期目標

© SMS Co., Ltd.

第23期（2026年3月期） 連結業績予想

- 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、ダイレクトリクルーティング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

連結損益計算書[百万円]

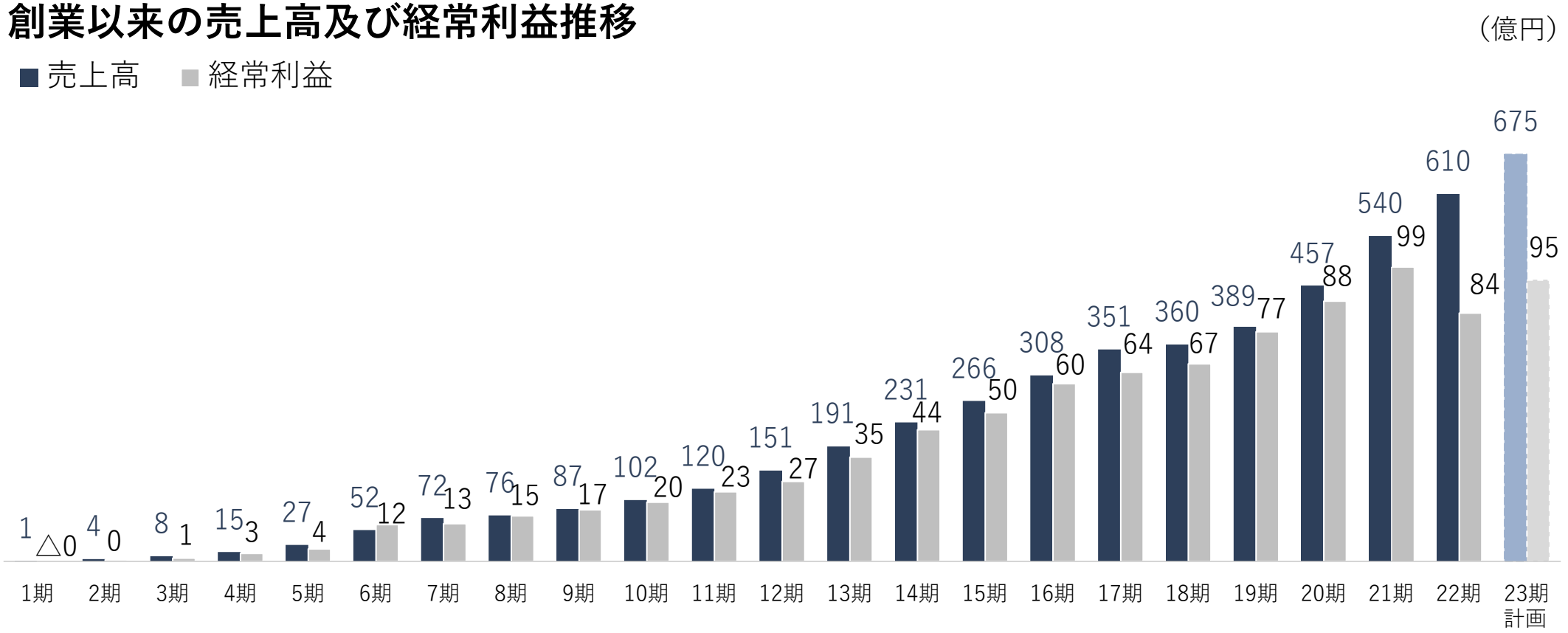
	第22期 実績	第23期 業績予想	前期比
売上高	60,952	67,544	+11%
営業利益	6,335	7,287	+15%
経常利益	8,357	9,468	+13%
当期純利益	6,054	7,029	+16%

© SMS Co., Ltd.

第23期（2026年3月期）計画と業績推移

創業以来22期連続の増収を計画

創業以来の売上高及び経常利益推移



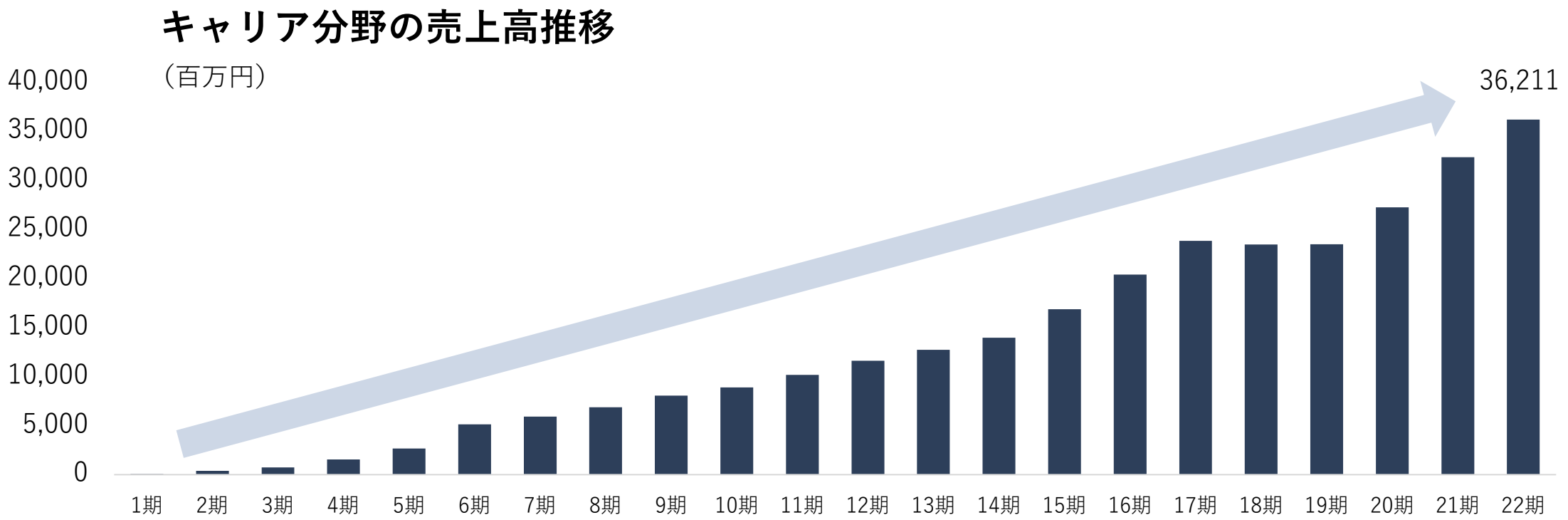
© SMS Co., Ltd.

キャリア分野の戦略

© SMS Co., Ltd.

キャリア分野の成長の軌跡

- 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課題を解決するため、人材紹介事業を中心にキャリアビジネスを展開
- 業界のパイオニアとして、病院や介護施設の採用課題を解決し成長し続けてきた

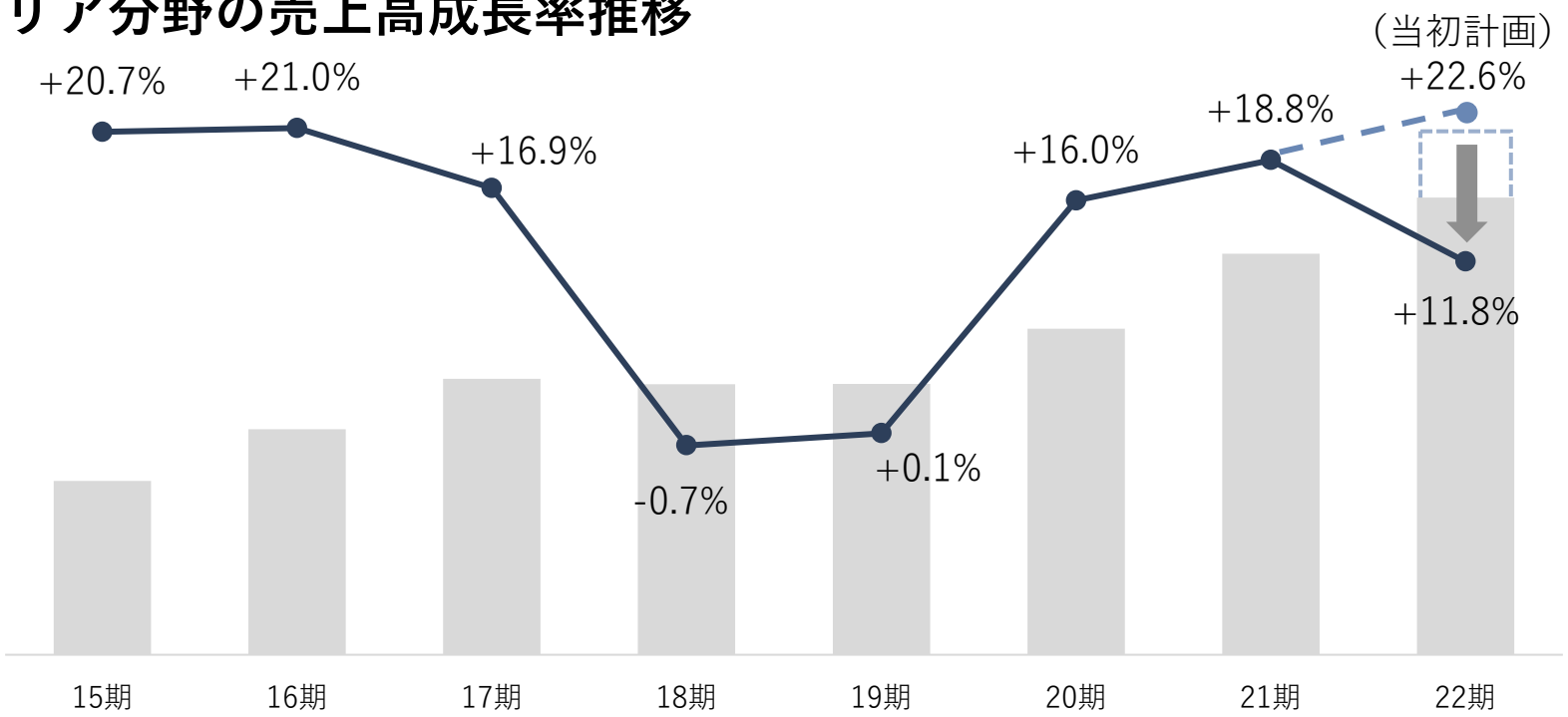


© SMS Co., Ltd.

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

- 第22期（2025年3月期）において、働き方改革による労働条件改善、定額減税施策・報酬改定による所得増等により、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

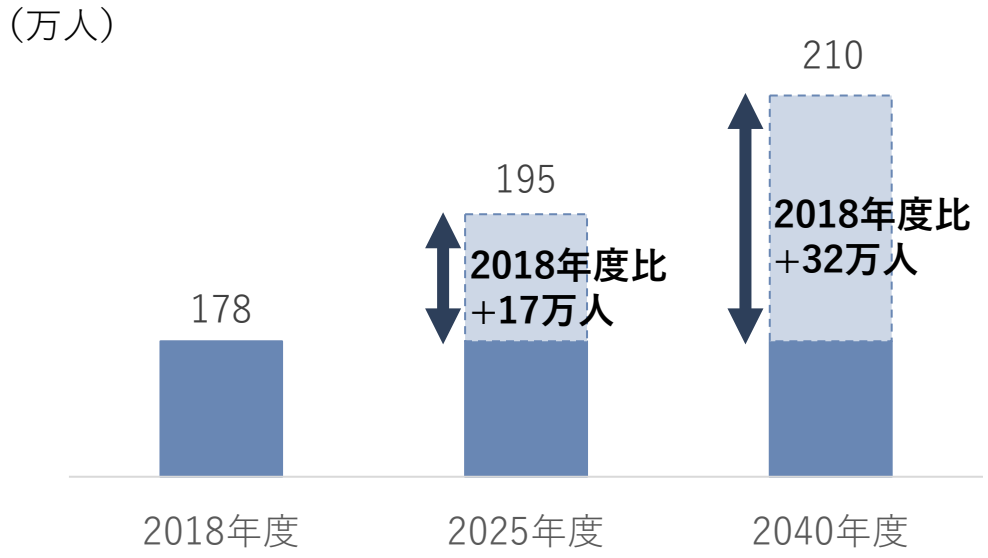


© SMS Co., Ltd.

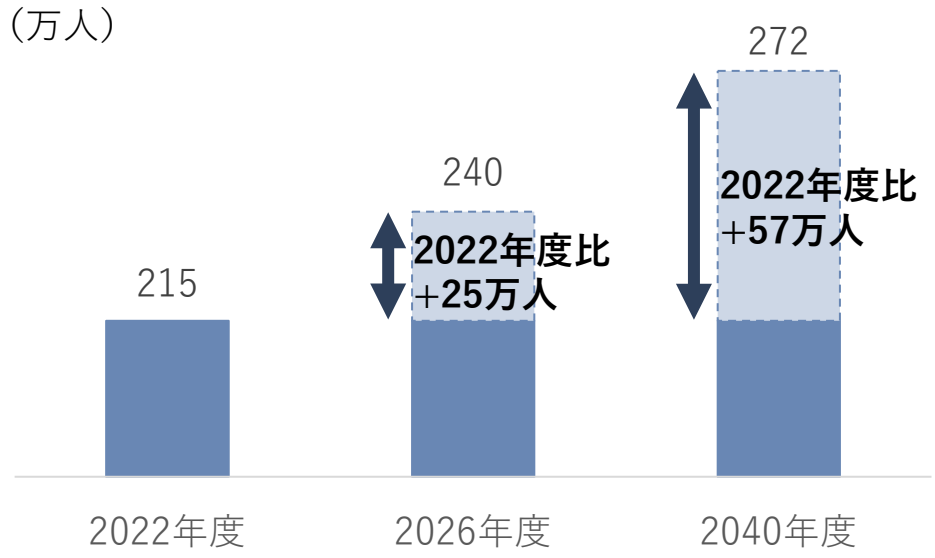
医療・介護/障害福祉における人手不足の状況

- 医療・介護/障害福祉の需要が増え続ける中、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・補完する、人材紹介へのニーズは高まり続ける

看護師の不足の状況



介護職の不足の状況

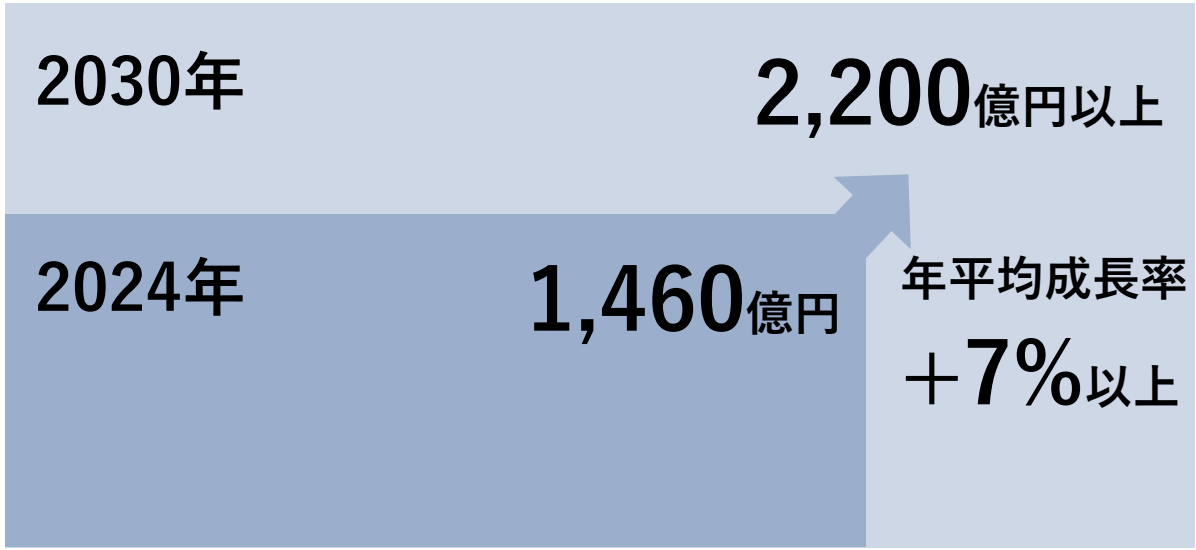


© SMS Co., Ltd.

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



© SMS Co., Ltd.

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、第23期（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

カイゴジョブ

- 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
- 第22期（2025年3月期）から看護領域にも取扱い職種を拡大

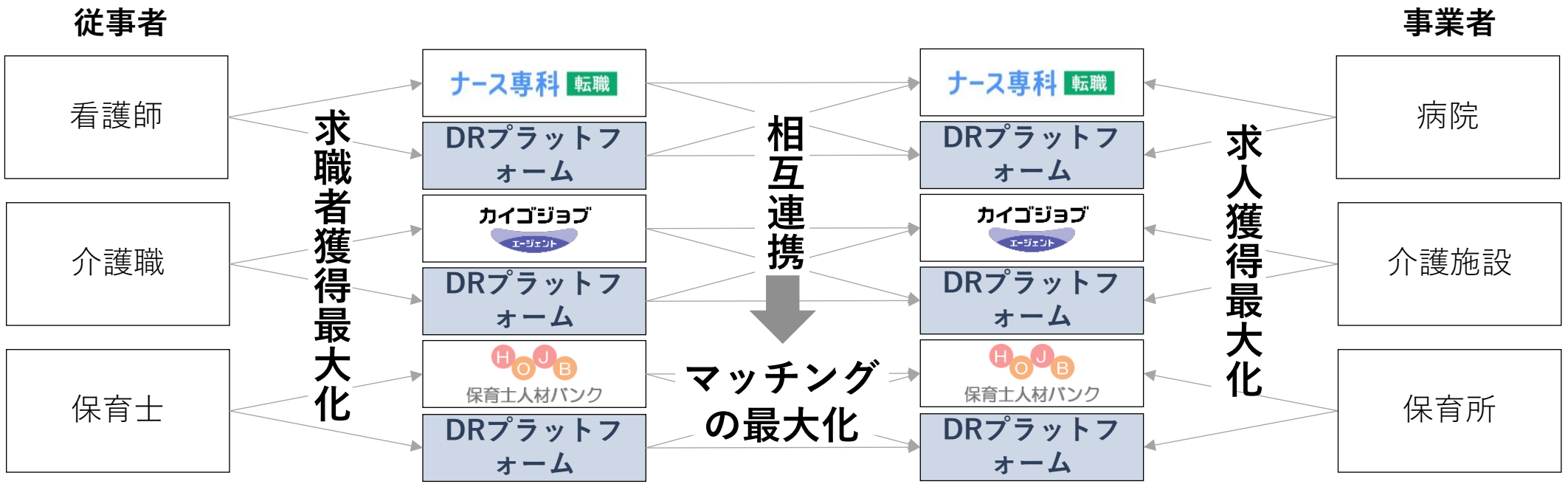
職種横断 DRプラットフォーム

- 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

© SMS Co., Ltd.

人材紹介とDR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

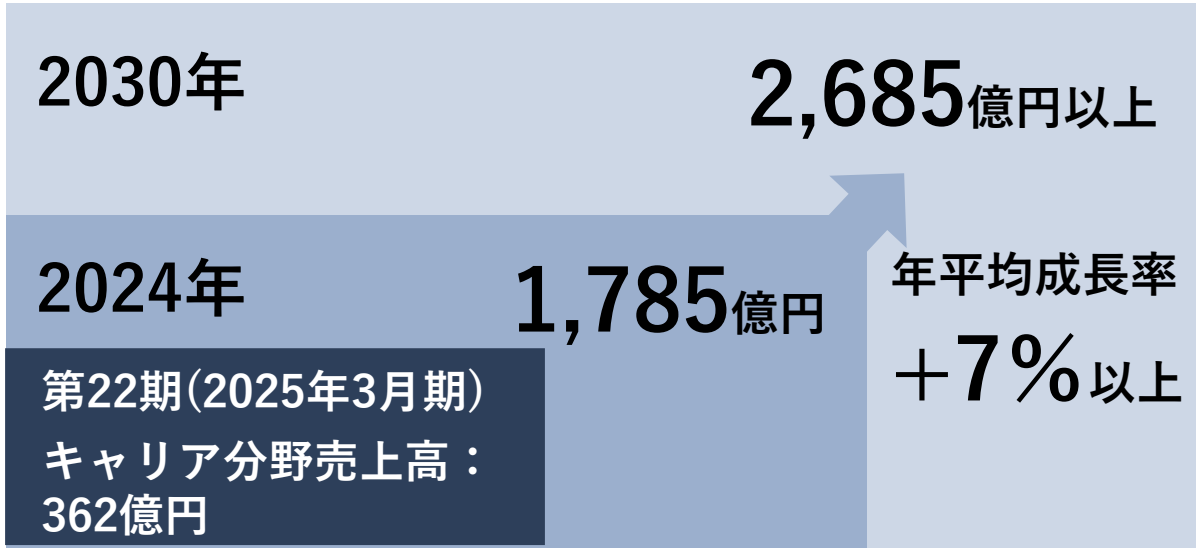


© SMS Co., Ltd.

キャリア分野の成長余地

- 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つことで、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



© SMS Co., Ltd.

報告事項

第22期（2025年3月期）業績

第23期（2026年3月期）計画

中期目標

© SMS Co., Ltd.

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
- 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

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
	ROE	2031年3月期までの可能な限り早期に20%の達成
株主還元	配当	連結配当性向30%を目安に累進配当
	自己株式取得	財務状況、株価水準に応じて機動的に実施

© SMS Co., Ltd.

以上で、第22期連結会計年度の事業報告、
連結計算書類及び当社の計算書類の内容につき、
ご報告を終わらせていただきます。

© SMS Co., Ltd.