SMS

株式会社エス・エム・エス
第23期 定時株主総会

2026.6.19

会議の目的事項

報告事項

第23期（2025年4月1日から2026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　監査等委員である取締役３名選任の件

第４号議案　補欠の監査等委員である取締役１名選任の件

第５号議案　取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬額改定の件

第６号議案　代表取締役に対する事後交付型株式報酬制度導入に伴う報酬決定の件

© SMS Co., Ltd.

報告事項

第23期（2026年3月期）業績

ロードマップ

第24期（2027年3月期）計画

© SMS Co., Ltd.

報告事項

第23期（2026年3月期）業績

ロードマップ

第24期（2027年3月期）計画

© SMS Co., Ltd.

第23期（2026年3月期） 連結損益計算書

- 創業以来22期連続で増収を達成
- 海外事業で229億円の減損損失を計上した結果、当期純損失に転じた

（単位：百万円）	第22期	第23期	前期比
売上高	60,952	64,735	+6%
EBITDA	10,273	11,406	+11%
営業利益	6,335	6,787	+7%
経常利益	8,357	8,721	+4%
当期純利益	6,054	△14,317	-

© SMS Co., Ltd.

第23期（2026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
- 人材紹介における求職者の入職までのリードタイム長期化、ダイレクトリクルーティングにおける勤続支援金廃止の影響等により、売上高の成長は限定的に

売上高 [百万円]	第22期	第23期	前期比
介護キャリア	19,320	20,487	+6%
医療キャリア	16,891	17,788	+5%
合計	36,211	38,276	+6%

© SMS Co., Ltd.

第23期（2026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マッチング及び障害福祉人材紹介も成長に寄与

売上高 [百万円]	第22期	第23期	前期比
介護・障害福祉事業者（カイポケ）	11,957	13,715	+15%

© SMS Co., Ltd.

第23期（2026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、一部顧客のマーケティング予算縮小等の影響により、売上高の成長は限定的に
- グローバルキャリア事業は、中東情勢の悪化を受けて、クロスボーダーでの医療従事者の渡航に影響が出ていること等により、前期比で減収

売上高 [百万円]	第22期	第23期	前期比
海外	9,385	8,851	△6%

© SMS Co., Ltd.

海外事業における減損損失の計上

- 海外事業について、保守的な前提のもと減損テストを実施した結果、229億円の減損損失を計上

- 当該減損損失の計上により、2027年3月期以降は、無形固定資産にかかる償却費が年間約15億円減少する見込み

- 減損損失はキャッシュアウトを伴わないため、配当予想は1株当たり29.5円から変更なし

- 海外事業については、今後の成長余地や収益性等を基準として、抜本的な事業見直しを実行中。他社との提携・外部資本の活用等も含め、あらゆる選択肢を検討していく

© SMS Co., Ltd.

報告事項

第23期（2026年3月期）業績

ロードマップ

第24期（2027年3月期）計画

© SMS Co., Ltd.

当社の経営課題

- 低調な株価推移の要因は、下記の経営課題であると認識

① 短期利益の追求と将来投資の不足

② 労働集約型モデルへの依存による成長鈍化

③ 自前主義への偏重による成長機会の逸失

④ 資本市場とのミスコミュニケーション

© SMS Co., Ltd.

エグゼクティブ・サマリ

・当社の経営課題の解決及び企業価値向上を実現するため、財務目標と経営施策を含めた企業価値最大化に向けたロードマップを策定

・事業ポートフォリオ戦略、各事業戦略の見直し、企業価値向上委員会の設置を含めたガバナンス強化等により、下記業績目標の達成を目指す

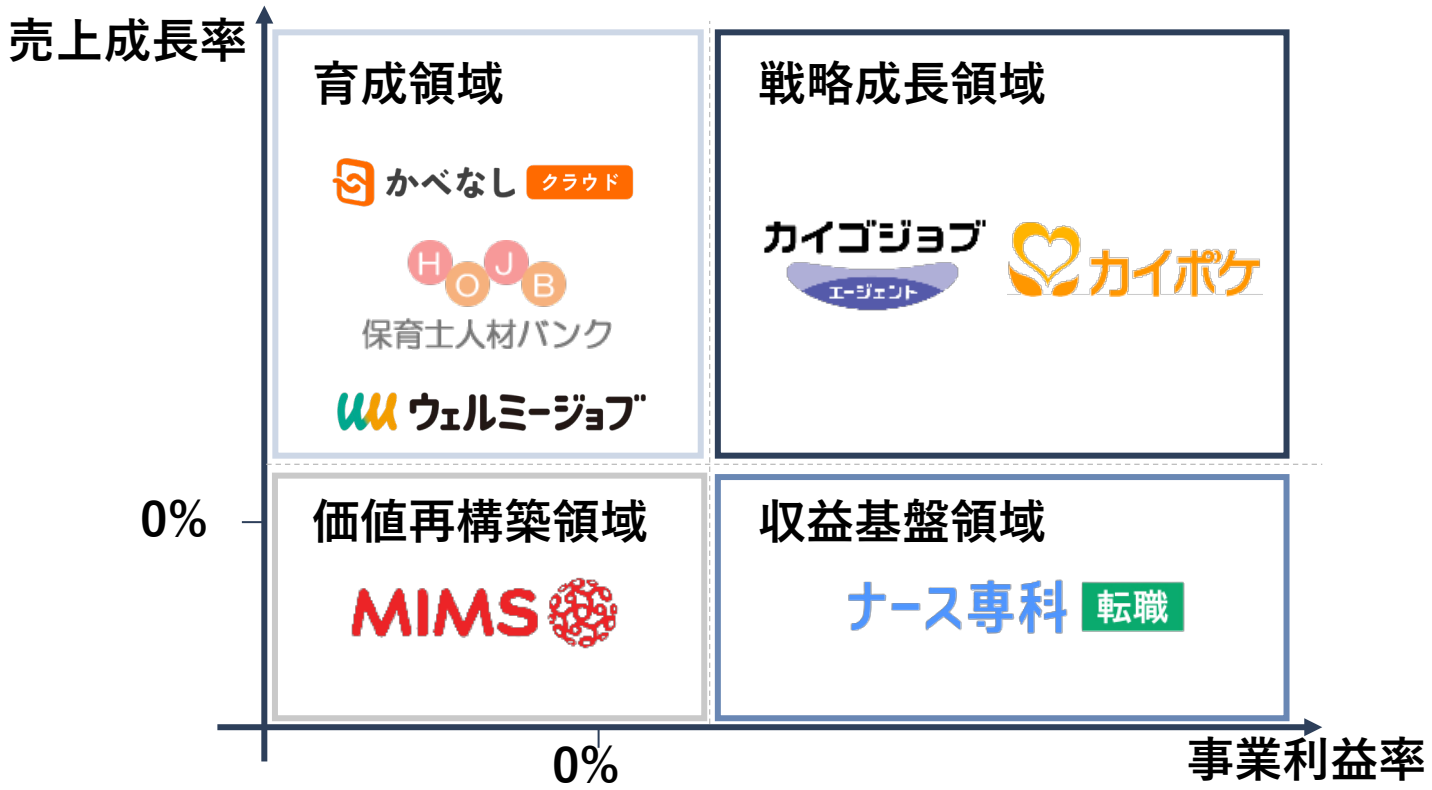
第28期（2031年3月期）目標

売上高	EBITDA	ROE
1,220億円以上	280億円以上	30%以上

© SMS Co., Ltd.

事業ポートフォリオ戦略：評価フレーム

- 売上成長率と事業利益率を基準に各事業を4領域に分類。資本コストや各事業の資本効率等の特性を加味した要求利益率を基準に評価
- 全ての事業は月次の事業進捗会議及び適宜取締役会での報告・議論の対象とし、年次で継続可否判断を実施



© SMS Co., Ltd.

事業戦略　- キャリア -

- 人材紹介の「マッチング力」をAIでモデル化し、ダイレクトリクルーティング（DR）にも組み込むことで、高い採用率を低コストで実現
- 人材紹介・DRのハイブリッドモデルに加え介護・障害福祉経営支援事業との連携を図ることで独自のエコシステムを構築し、医療・介護/障害福祉領域における圧倒的No.1の立ち位置を確立

第28期（2031年3月期）目標

競争優位性の構造的確立による「圧倒的No.1」の実現

売上高	EBITDA	売上シェア
720 億円	190 億円以上	30 %

© SMS Co., Ltd.

事業戦略　- 介護・障害福祉経営支援 -

- 構造的なSaaS需要が存在する介護・障害福祉市場において、当社には大きな成長機会が存在
- 地域包括ケアにおける圧倒的なプラットフォーム化に向けた投資に加え、成長余地の大きい障害福祉領域への拡張、その他領域でのM&Aや提携も含めた拡張により、TAM（総獲得可能市場）の拡大を図る

第28期（2031年3月期）目標

介護・障害福祉経営支援のNo.1プラットフォームとして、業界のインフラに

売上高	EBITDA	会員数シェア
260 億円	120 億円以上	21 %

© SMS Co., Ltd.

事業戦略　- 海外・その他 -

海外

- メディカルプラットフォーム事業については、抜本的な収益構造改善とあらゆる選択肢の模索を行っていく
- グローバルキャリア事業については、US・オーストラリア・ドイツ等の巨大市場での求人獲得への注力や国内キャリア事業との連携を進める

その他の領域

- 全事業の再評価を通じた選択と集中を進める一方、今後の成長や他事業とのシナジーが期待できる領域については、積極的な事業開発を行い、キャリア・カイポケに続く柱となる事業を築いていく

© SMS Co., Ltd.

ガバナンスの強化

- 社長の交代に伴い取締役会の体制を刷新し、意思決定の更なる質向上を目指していく（第2号及び第3号議案参照）

- 社内取締役の報酬制度について、企業価値向上との連動性の高い設計に変更（第5号及び第6号議案参照）することに加え、代表取締役社長の株式保有の水準を定め、市場での買い付けにより株式を取得予定

- 企業価値向上委員会を設立し、本成長ロードマップの内容を含めて当社の経営課題の検証・検討を実施。ロードマップのアップデートにあたる中期経営計画の策定を行い、遅くとも2027年4月末頃までに開示予定

© SMS Co., Ltd.

報告事項

第23期（2026年3月期）業績

ロードマップ

第24期（2027年3月期）計画

© SMS Co., Ltd.

第24期（2027年3月期） 連結業績予想

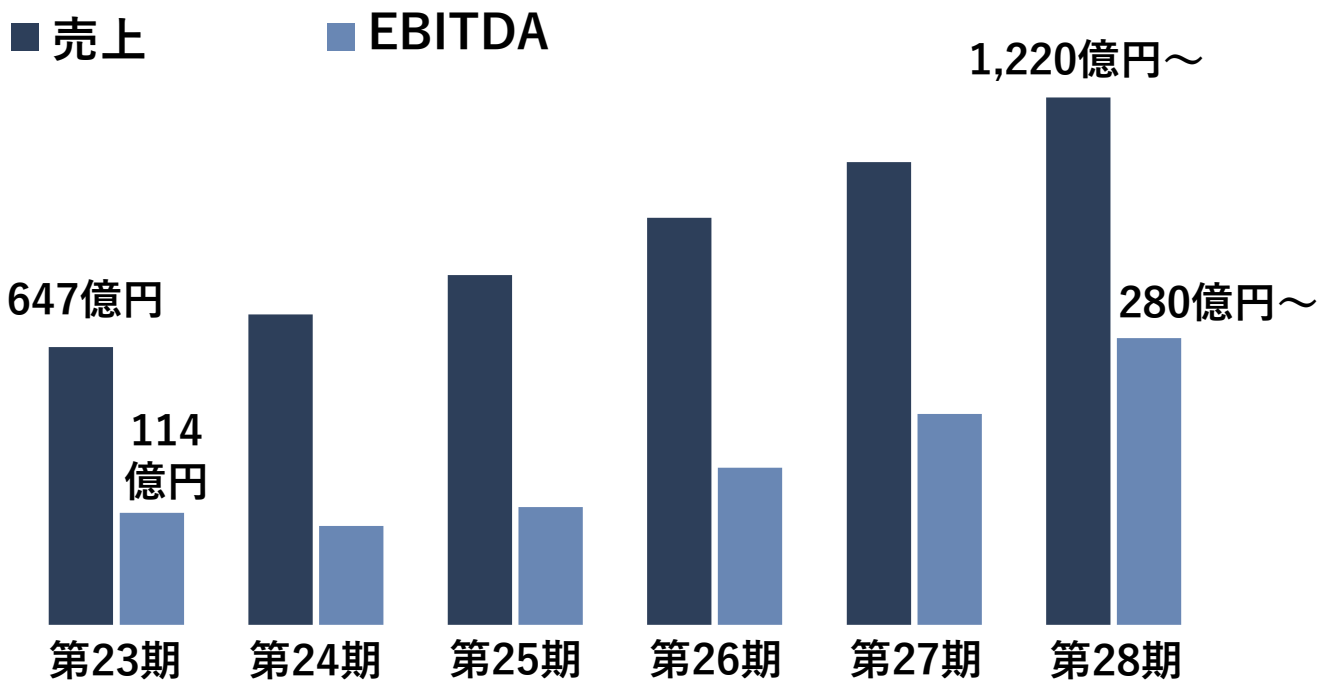
- キャリアパートナーの通年での採用、ダイレクトリクルーティングにおける営業/カスタマーサクセス機能の強化・認知施策、かべなしクラウドの営業体制強化などに積極投資

（単位：百万円）	第23期 実績	第24期 計画	前期比
売上高	64,735	71,834	+11%
EBITDA	11,406	10,431	△9%
営業利益	6,787	6,801	+0%
経常利益	8,721	8,731	+0%
当期純利益	△14,317	6,165	-

© SMS Co., Ltd.

第28期（2031年3月期）に向けて

- 第28期の売上高1,220億円以上、EBITDA280億円以上という目標に向け、プロダクトや人材等への投資を実施
- 投資効果はキャリアが第26期、介護・障害福祉経営支援は第27期より発現する計画



© SMS Co., Ltd.

以上で、第23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.