



**株式会社エス・エム・エス（2175 東証プライム市場）  
2024年3月期 第3四半期 決算及び会社説明資料**

---

2024年1月31日（水）

# 目次

01	2024年3月期 第3四半期 連結決算	p.3
02	参考資料	p.10
	ミッション・戦略	p.11
	Appendix	p.74

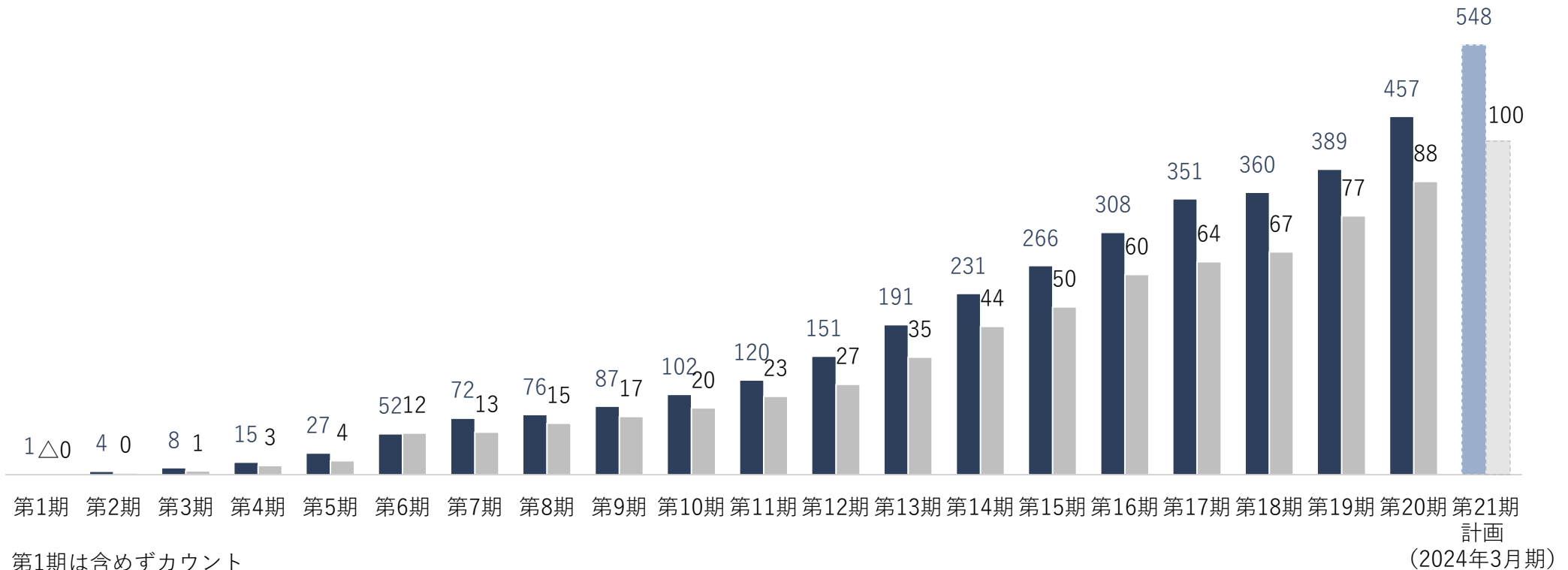
# 01 2024年3月期 第3四半期 連結決算

# 業績推移と2024年3月期計画

20期連続<sup>\*1</sup>の増収増益を計画

## 創業以来の売上高及び経常利益推移<sup>\*2</sup>

■ 売上高 ■ 経常利益



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

# 2024年3月期 第3四半期 連結決算

前年同期比で増収。先行投資により減益

- ・キャリア事業を中心に成長軌道に戻り、3Qまでは投資が続き4Qに利益が大きく成長する構造
- ・キャリアパートナーの採用を中心とした積極投資によりコストが先行し3Q時点では減益であるものの、通期計画に対し順調に進捗

## 2024年3月期 第3四半期 連結実績[百万円]

	2023年3月期 第3四半期実績	2024年3月期 第3四半期実績	前年同期比
売上高	33,432	<b>39,357</b>	+18%
営業利益	5,043	<b>4,945</b>	△2%
経常利益	6,398	<b>6,171</b>	△4%
当期純利益	4,562	<b>4,376</b>	△4%

# 2024年3月期 第3四半期 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大きく成長
- 通期計画に対し順調に進捗しており、キャリアパートナーの前倒し採用及び追加採用を実施

## 2024年3月期 第3四半期 売上高 [百万円]

	2023年3月期 第3四半期実績	2024年3月期 第3四半期実績	前年同期比
介護キャリア	9,197	<b>11,869</b>	+29%
医療キャリア	11,301	<b>12,472</b>	+10%
合計	20,499	<b>24,342</b>	+19%

# 2024年3月期 第3四半期 介護事業者分野（カイポケ）

- カイポケの会員数は順調に増加
  - 会員数は2024年1月1日時点で48,800事業所（28,450拠点）\*1
  - 3Qまでの純増会員数3,600事業所（2,000拠点）
- タブレットやスマートフォン等の有料オプションサービスの利用が順調に拡大

## 2024年3月期 第3四半期 売上高 [百万円]

	2023年3月期 第3四半期実績	2024年3月期 第3四半期実績	前年同期比
介護事業者 (カイポケ)	6,192	7,168	+16%

1. 事業所数：介護・障がい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

# 2024年3月期 第3四半期\*1 海外分野

- メディカルプラットフォーム事業は、リアルイベント等のノンデジタル商材の利用回復に伴い売上計上までのリードタイムが長期化したものの、3Q以降デリバリーが進み順調に推移
- グローバルキャリア事業は、既存展開国での紹介件数の拡大に加え、2022年12月に子会社化したドイツCWC/CF社の寄与もあり、大きく成長

## 2024年3月期 第3四半期 売上高 [百万円]

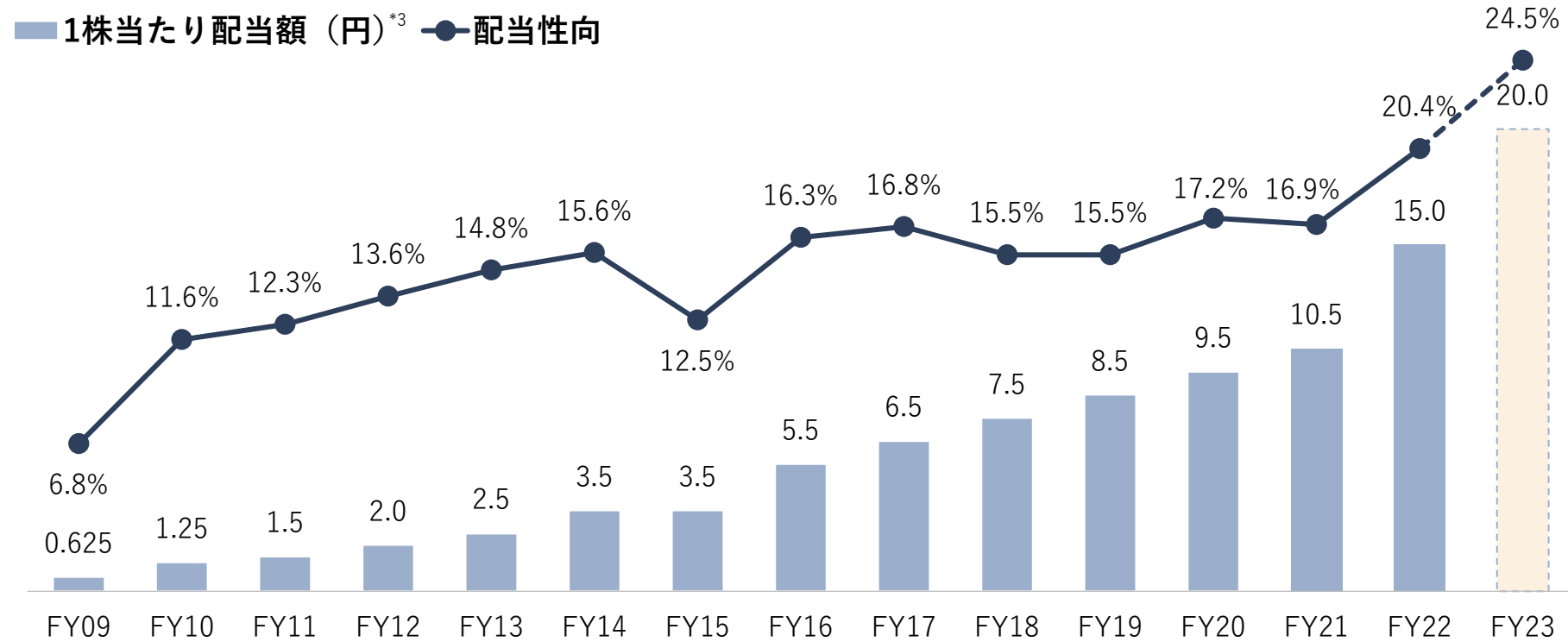
	2023年3月期 第3四半期実績	2024年3月期 第3四半期実績	前年同期比
海外	5,163	5,920	+15%

1. MIMSグループは3か月遅れの連結であるため、1-9月の業績が第3四半期累計の連結業績に反映される（詳細はp. 81参照）



# <トピック> 配当予想の修正

- 2024年3月期の配当は1株あたり20.0円（2023年3月期比+5.0円の増配）
- 当期純利益業績予想に対する配当性向<sup>\*1</sup>は24.5%
- 11月に実施した自己株式の取得と合わせると総還元性向<sup>\*2</sup>は52.5%に



1. 配当性向：1株あたり配当額 ÷ 1株あたり当期純利益 ※FY23については予想値  
 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・当期純利益については予想値  
 3. 過去実施した株式分割を考慮した値で記載

# 02 参考資料

# ミッション・戦略

ミッション

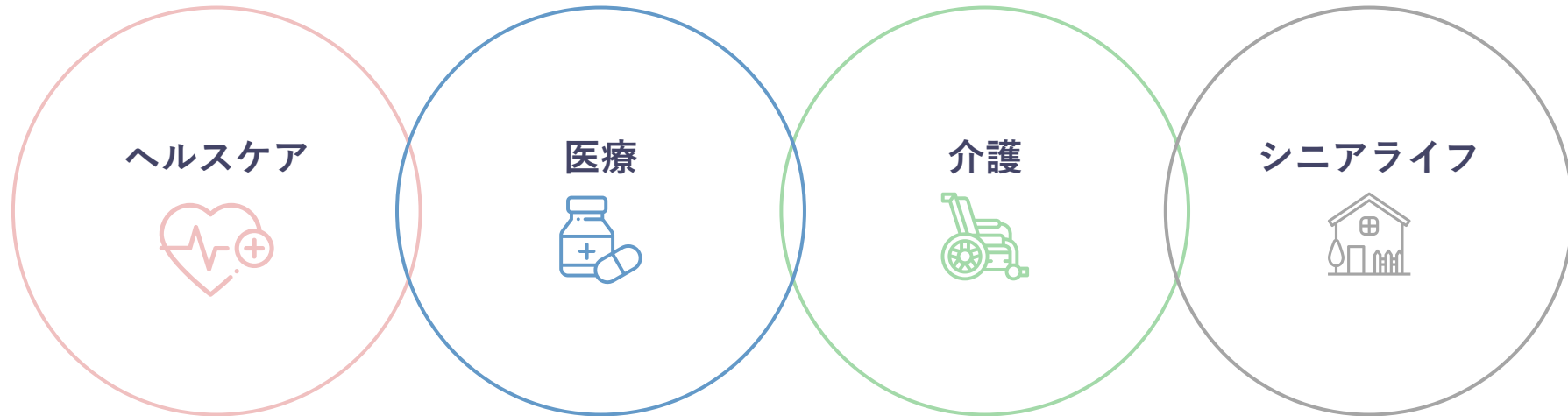
# グループミッション

---

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

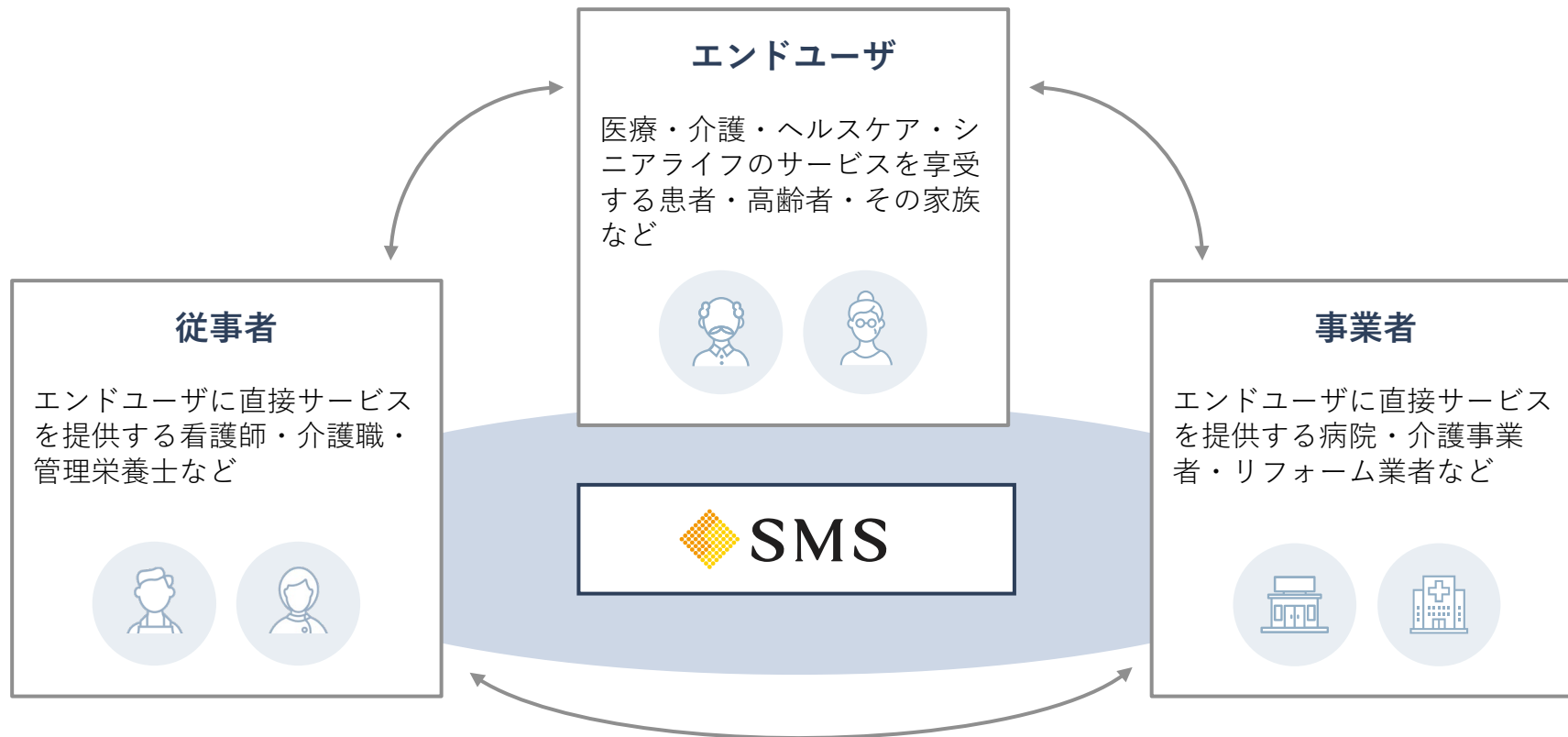
# 高齢社会

医療・介護・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 	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 				

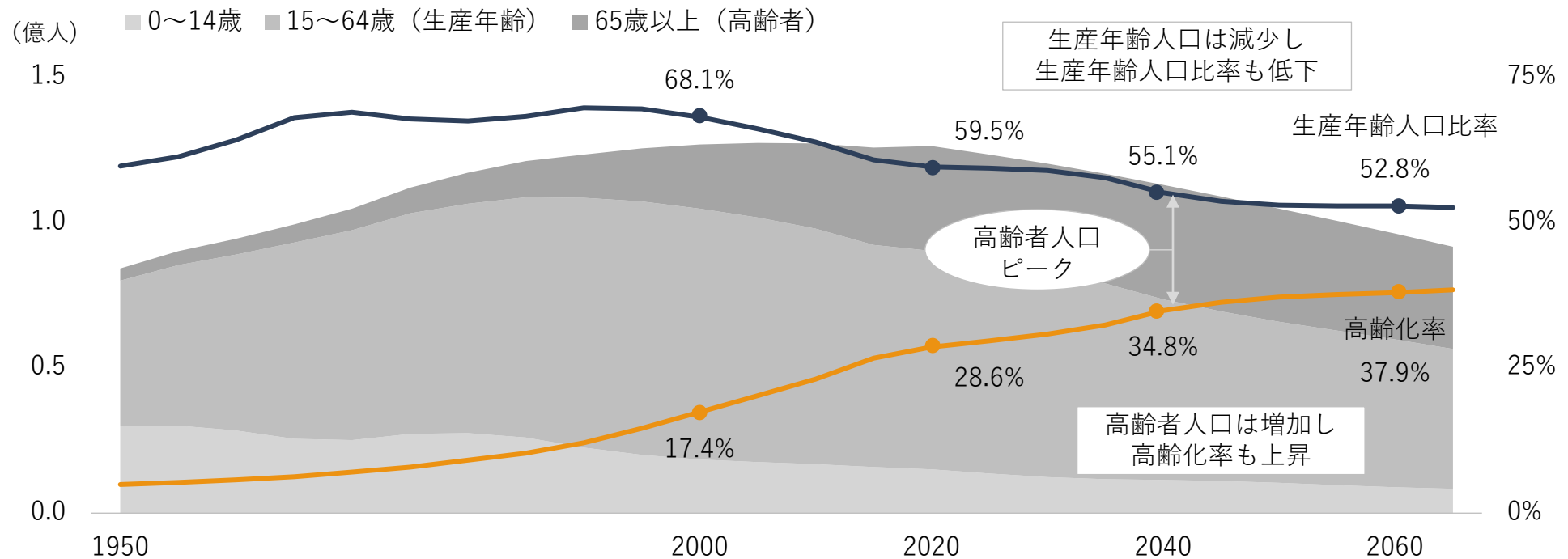


# 高齢社会の社会課題とその解決に向けた取組み

# 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）」

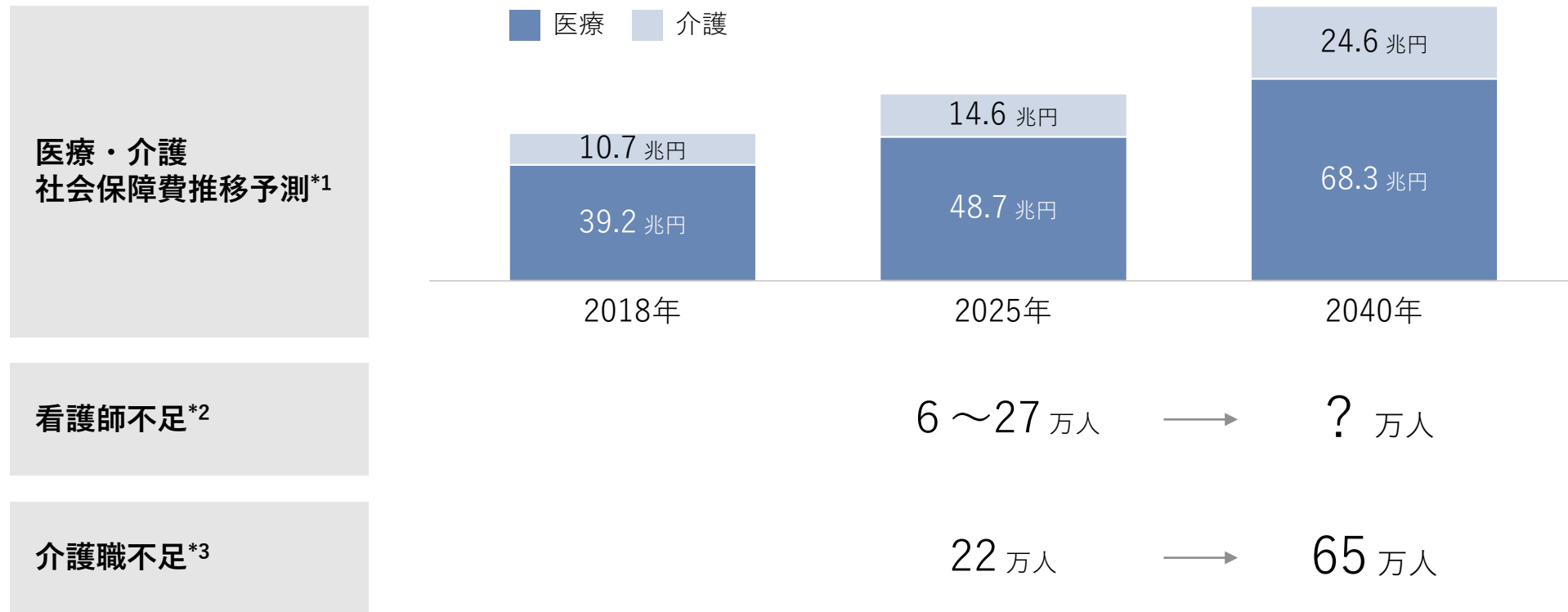
# 高齢社会が直面する「3つの課題」

- 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

課題 1	質の高い医療・介護サービスの提供が困難に
課題 2	現役世代の負担がより深刻に
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

# 課題1. 質の高い医療・介護サービスの提供が困難に

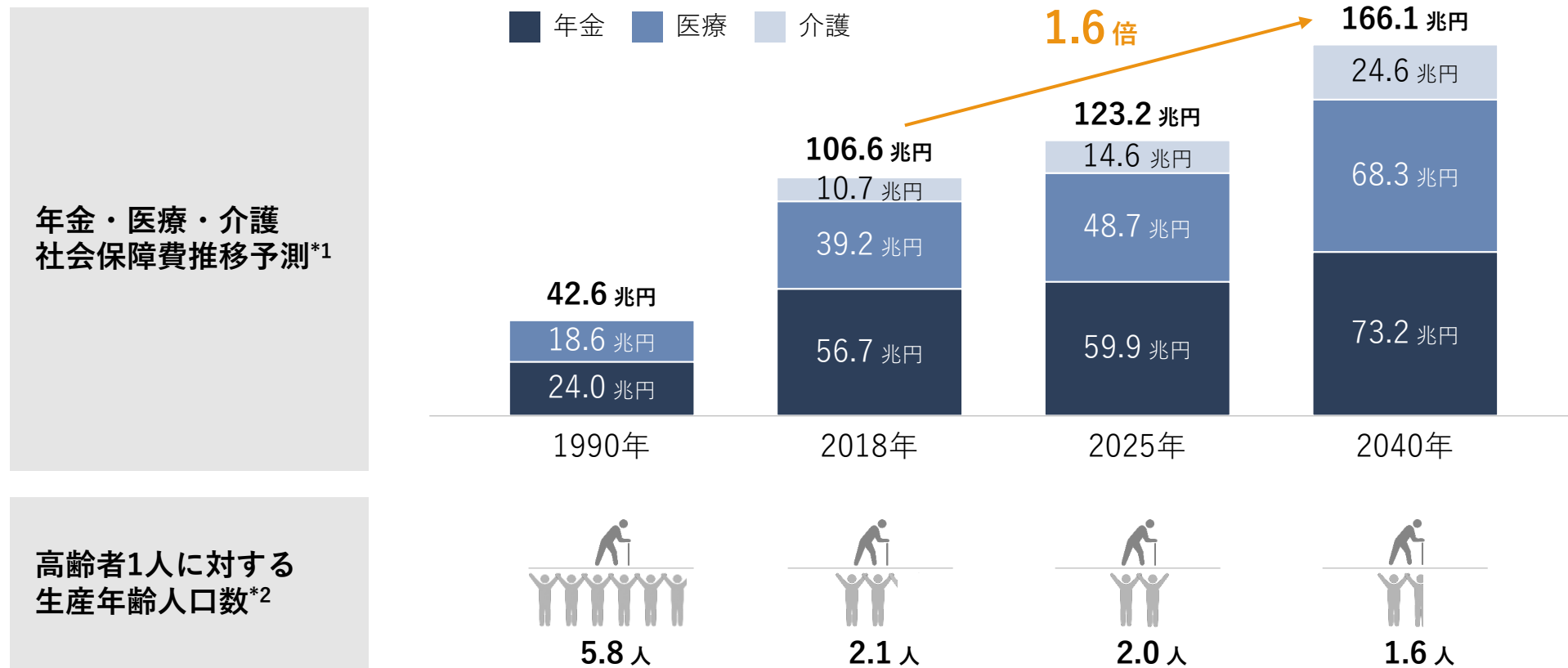
高齢化に伴い医療・介護の需要が増大する中、生産年齢人口の減少により、それを担う医療・介護従事者の不足が深刻化し、質の高い医療・介護サービスの提供が困難に



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「医療従事者の需給に関する検討会 看護職員需給分科会」  
 3. 厚生労働省「第8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」

## 課題2. 現役世代の負担がより深刻に

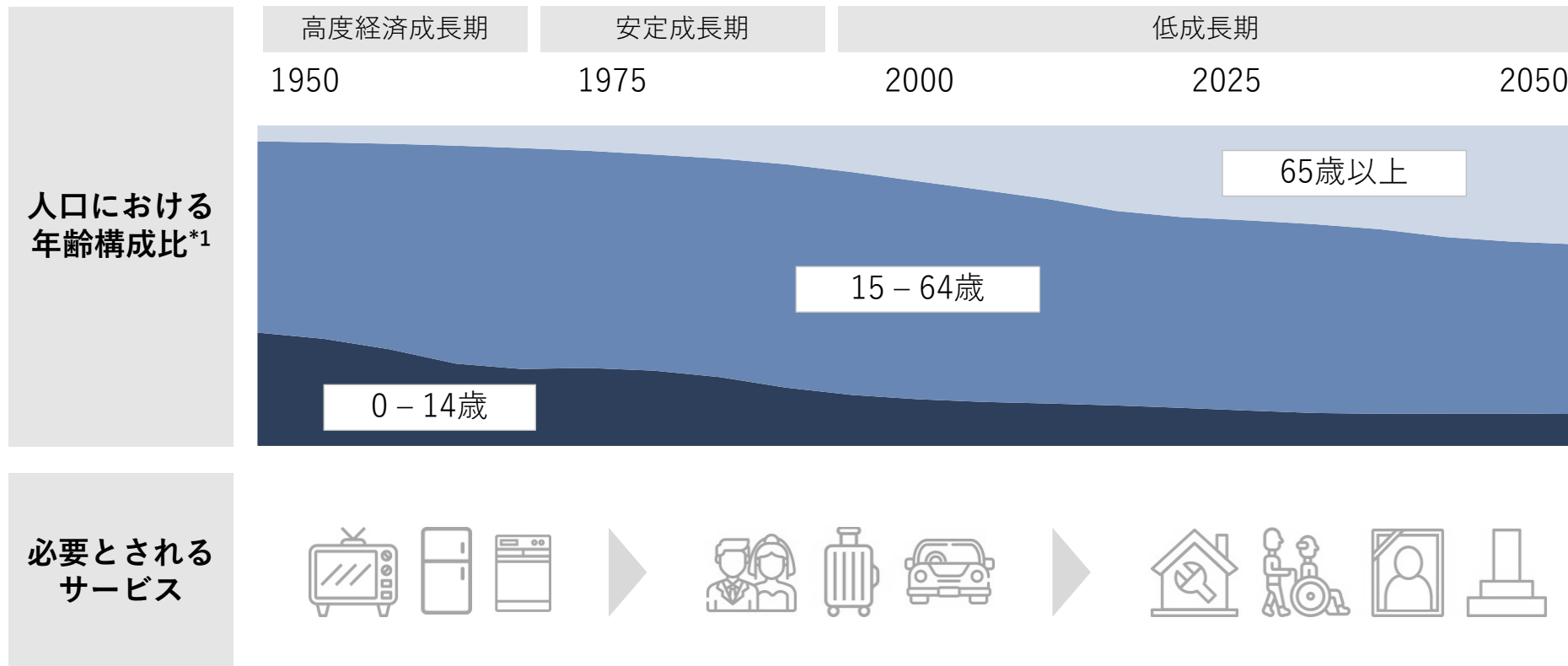
高齢化に伴い年金・医療・介護の社会保障費が増大する中、生産年齢人口の減少に伴う支え手不足により、現役世代の負担が深刻に



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

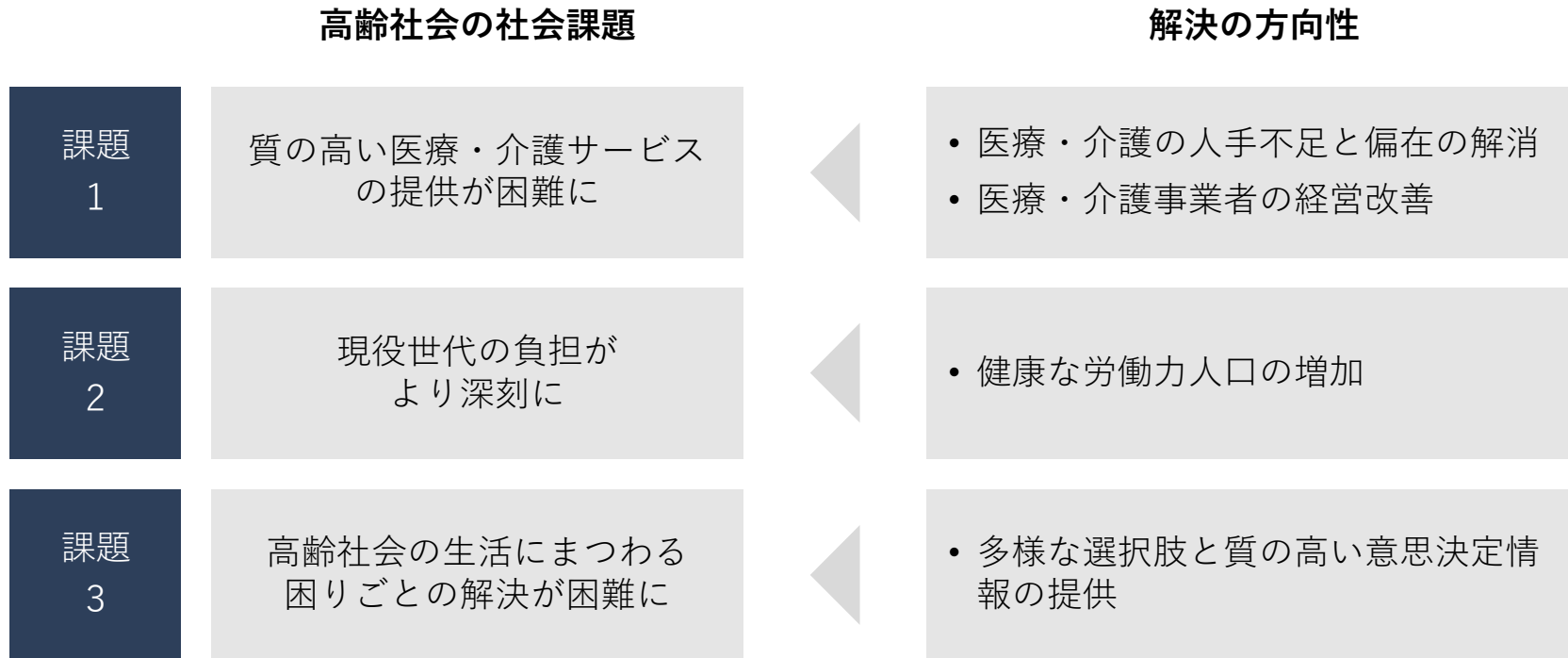
- 高齢化に伴い社会で必要とされるサービスが変化し需要が拡大する一方、高齢社会の生活にまつわる情報は質・量ともに不足しており、また、整理された形で提供されていない
- 加えて、労働力不足により、高齢社会で求められるサービス供給そのものが不足し、高齢者やその家族が困りごとを解決することが困難に



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

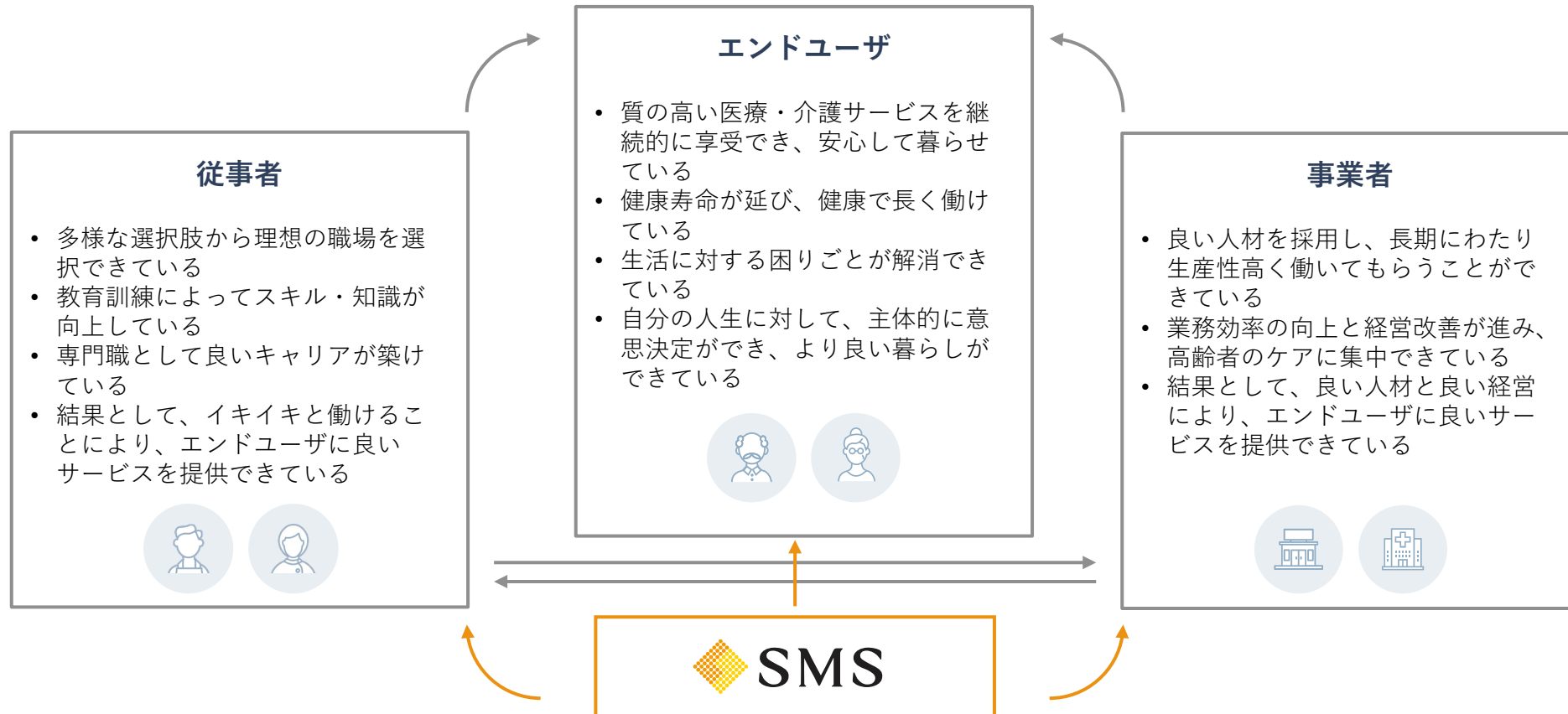
キャリア事業・介護事業者事業・ヘルスケア事業・シニアライフ事業を戦略的事業領域とし、各領域において事業を通じて戦略的に取り組むことで高齢社会の3つの課題の解決を目指す

	ヘルスケア 	医療 	介護 	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 				
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18の国・地域で事業を展開



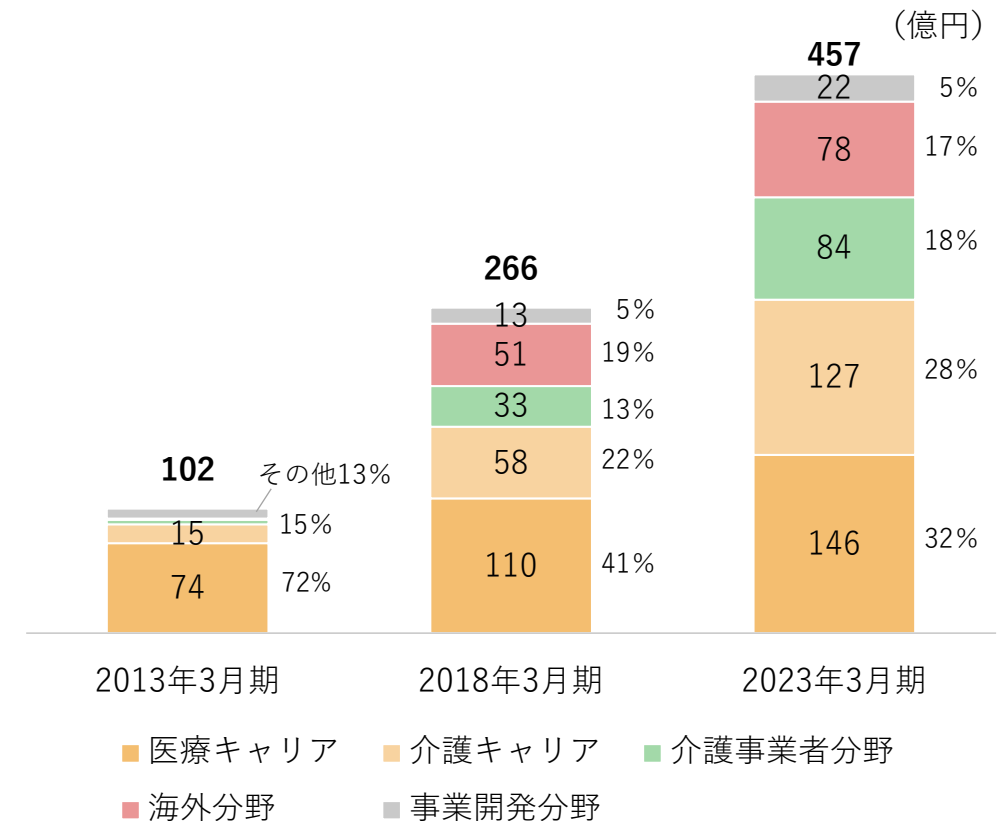
# 事業ポートフォリオ

- ・ 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

## 事業分野

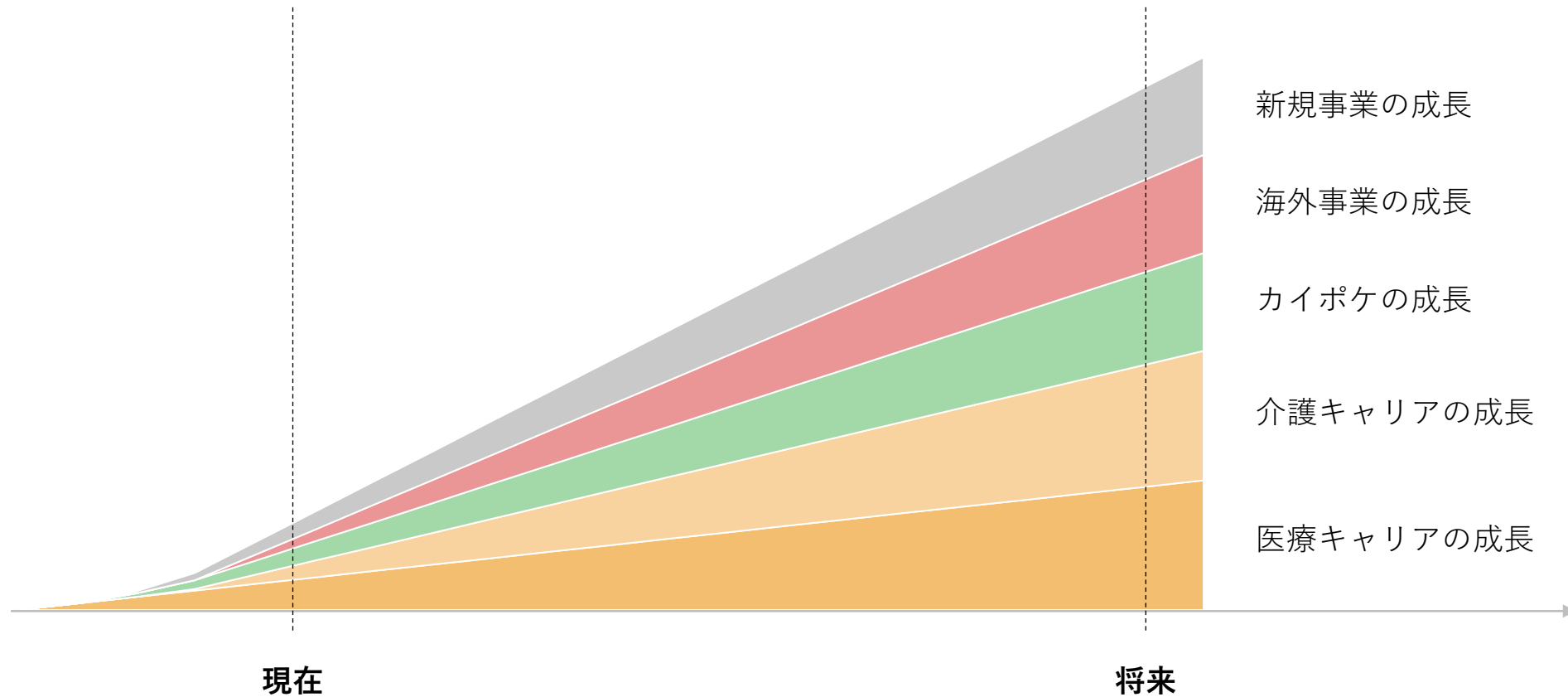
- **キャリア分野 – 医療キャリア**
  - ・ 医療系職種向けキャリアサービス
- **キャリア分野 – 介護キャリア**
  - ・ 介護系職種向けキャリアサービス
- **介護事業者分野（カイポケ）**
  - ・ 介護事業者向け経営支援プラットフォーム
- **海外分野**
  - ・ 医療関連事業者マーケティング支援
  - ・ クリニカルディシジョンサポート
  - ・ 展開国内・クロスボーダーでの医療系人材紹介
- **事業開発分野**
  - ・ ヘルスケアとシニアライフを中心に新規事業を開発・育成

## 売上構成の推移



# 成長シナリオ

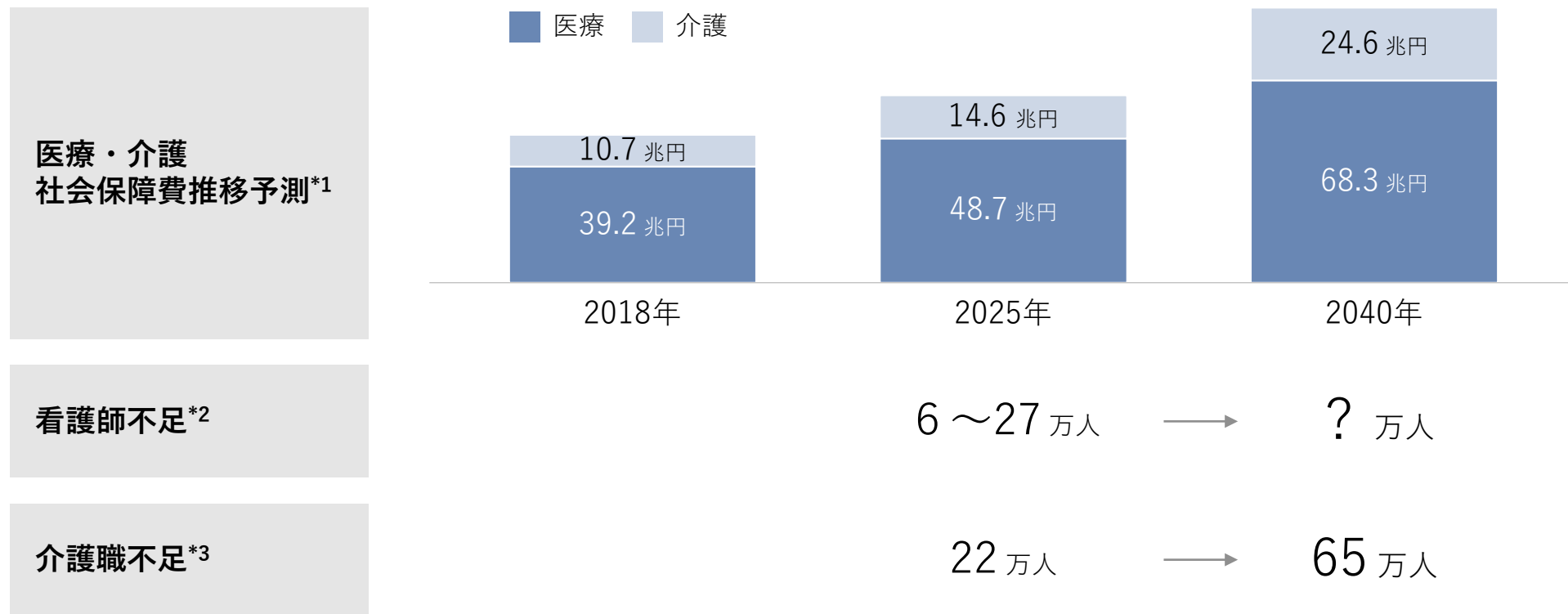
- ・キャリア事業の継続的な成長に加え、カイポケ及び海外事業が成長を加速
- ・ヘルスケア・シニアライフを中心とした新規事業の開発・育成により、更なる成長を実現



# キャリア分野の戦略

# 課題1. 質の高い医療・介護サービスの提供が困難に（再掲）







高齢化に伴い医療・介護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「医療従事者の需給に関する検討会 看護職員需給分科会」  
 3. 厚生労働省「第8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」

# 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・介護従事者と事業者の最適なマッチングを通じて、「医療・介護の人手不足と偏在を解消」し、社会課題の解決に貢献

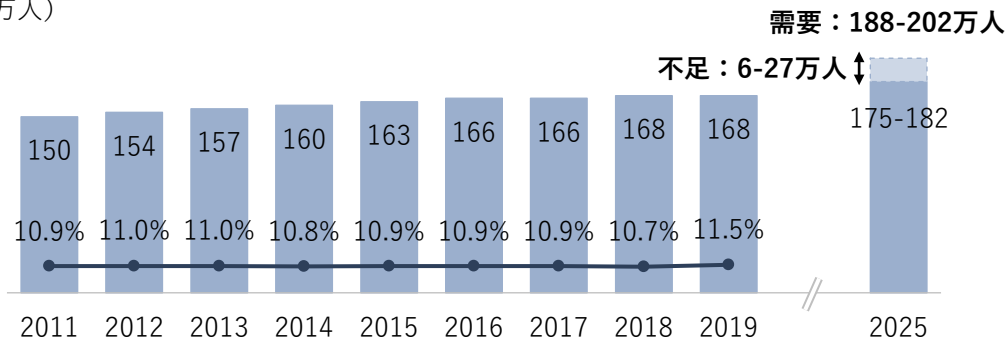
	ヘルスケア 	医療 	介護 	シニアライフ 
従事者 		<div style="background-color: #f4a460; padding: 5px; display: inline-block;"> <b>課題 1</b>                      キャリア事業領域                 </div>	<div style="background-color: #d9d9d9; padding: 5px; display: inline-block;"> <b>課題 1</b>                      介護事業者事業領域                 </div>	
事業者 	<div style="background-color: #d9d9d9; padding: 5px; display: inline-block;"> <b>課題 2</b>                      ヘルスケア事業領域                 </div>			
エンドユーザ 		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p><b>高齢社会の社会課題：</b>                      質の高い医療・介護サービスの提供が困難に</p> <p><b>解決の方向性：</b>                      医療・介護の人手不足と偏在の解消</p> </div>		



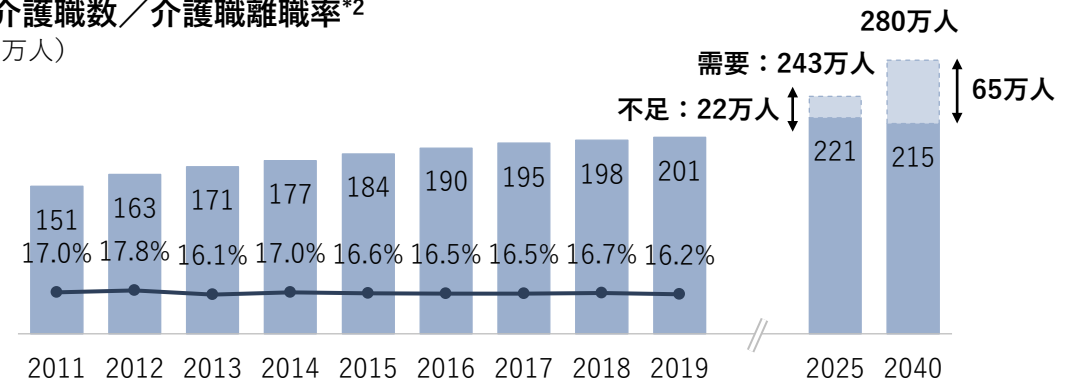
# 医療・介護における人手不足

- ・ 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年には需要に対し65万人が不足する見込み

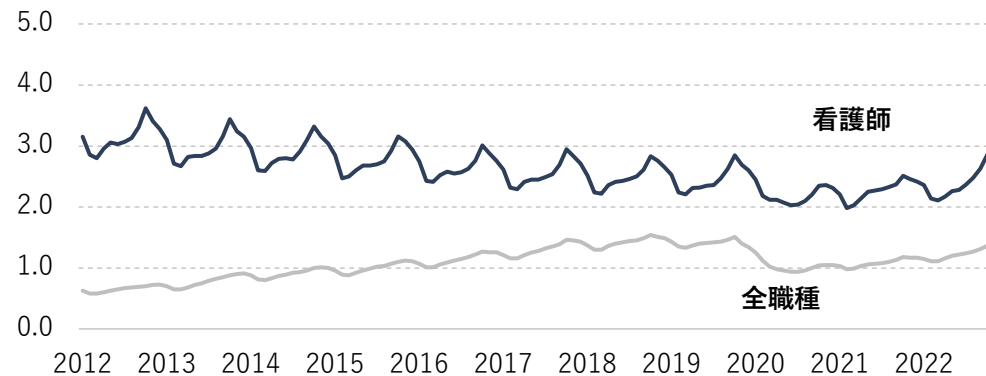
看護師数／看護師離職率\*1  
(万人)



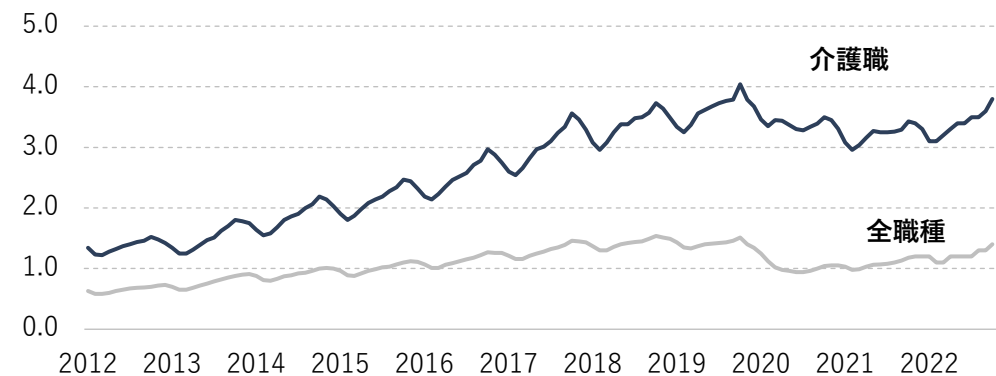
介護職数／介護職離職率\*2  
(万人)



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」、看護師数（2025年予測値）：厚生労働省「医療従事者の需給に関する検討会 看護職員需給分科会」  
 2. 介護職数：厚生労働省「第8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)」

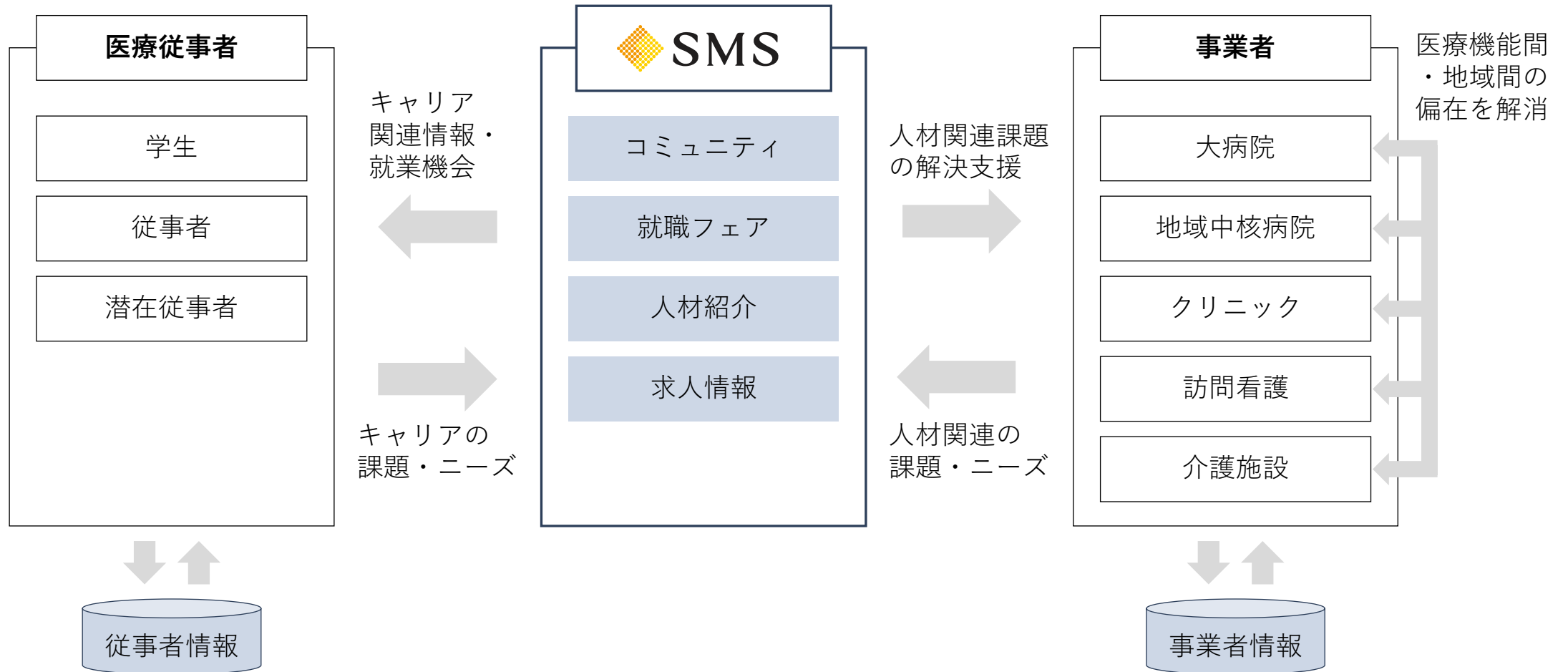
# キャリア事業領域のミッション

---

医療・介護従事者の不足と偏在を解消し、  
質の高い医療・介護サービスの継続提供に貢献する

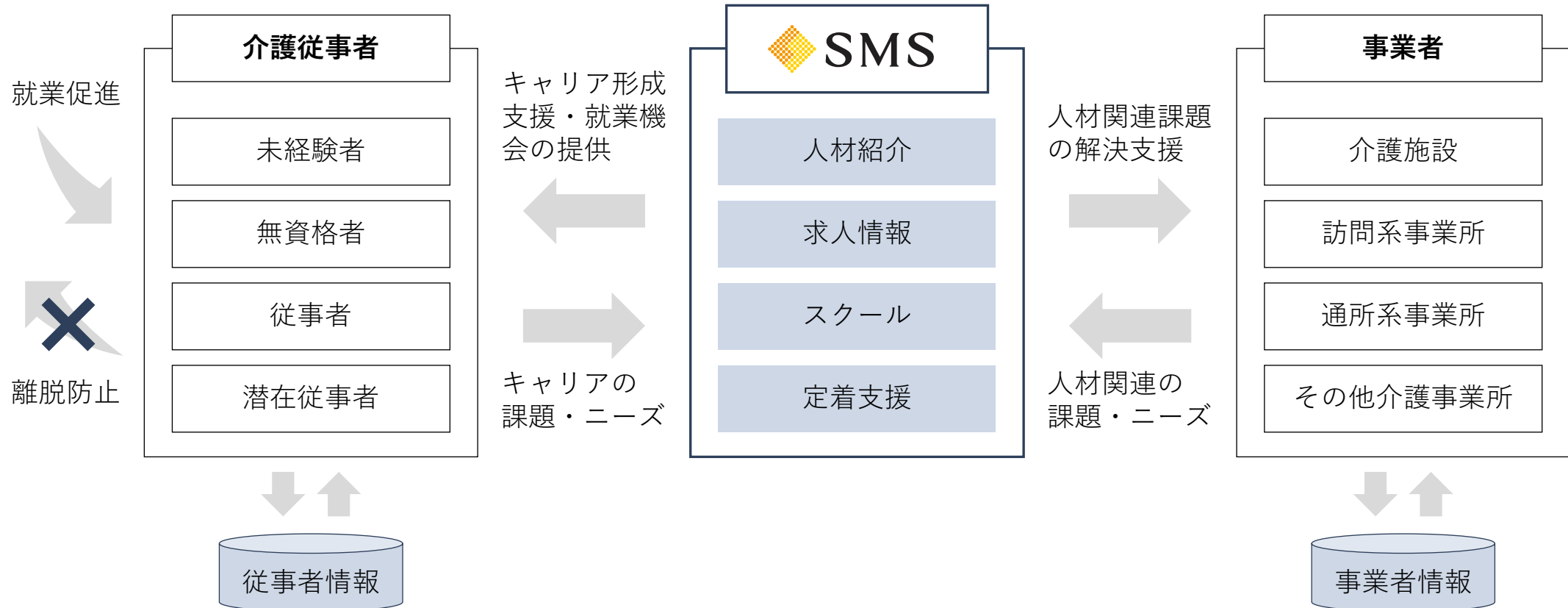
# 医療キャリアの戦略

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

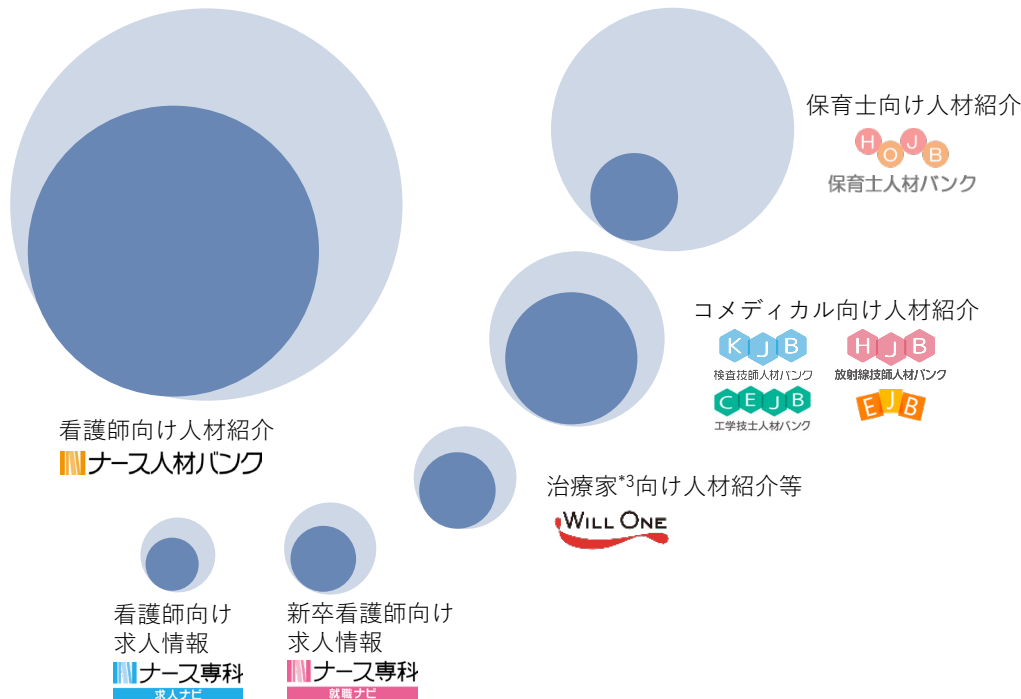


# 成長シナリオ

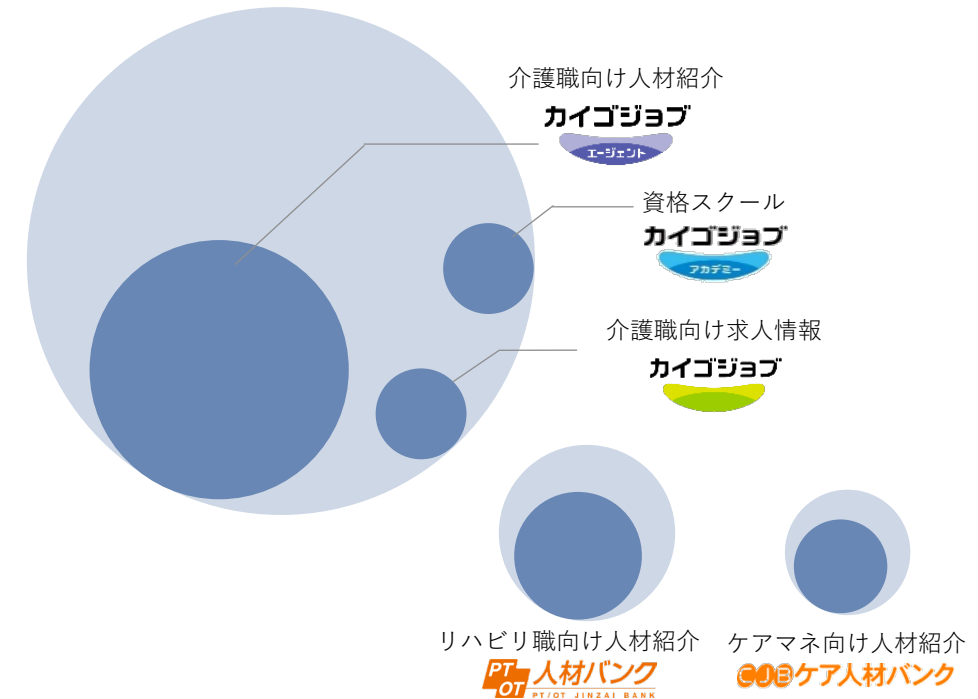
- キャリア分野全体で大きな成長余地
- 看護師人材紹介等の既存のNo.1サービスの更なるシェア拡大に加え、人手不足の深刻な介護職向けサービスや、保育士等の新規職種向けサービスが成長を牽引

## 医療キャリアの売上規模：146億円\*1\*2

●：2023年3月期売上 ●：将来の売上イメージ



## 介護キャリアの売上規模：127億円\*2

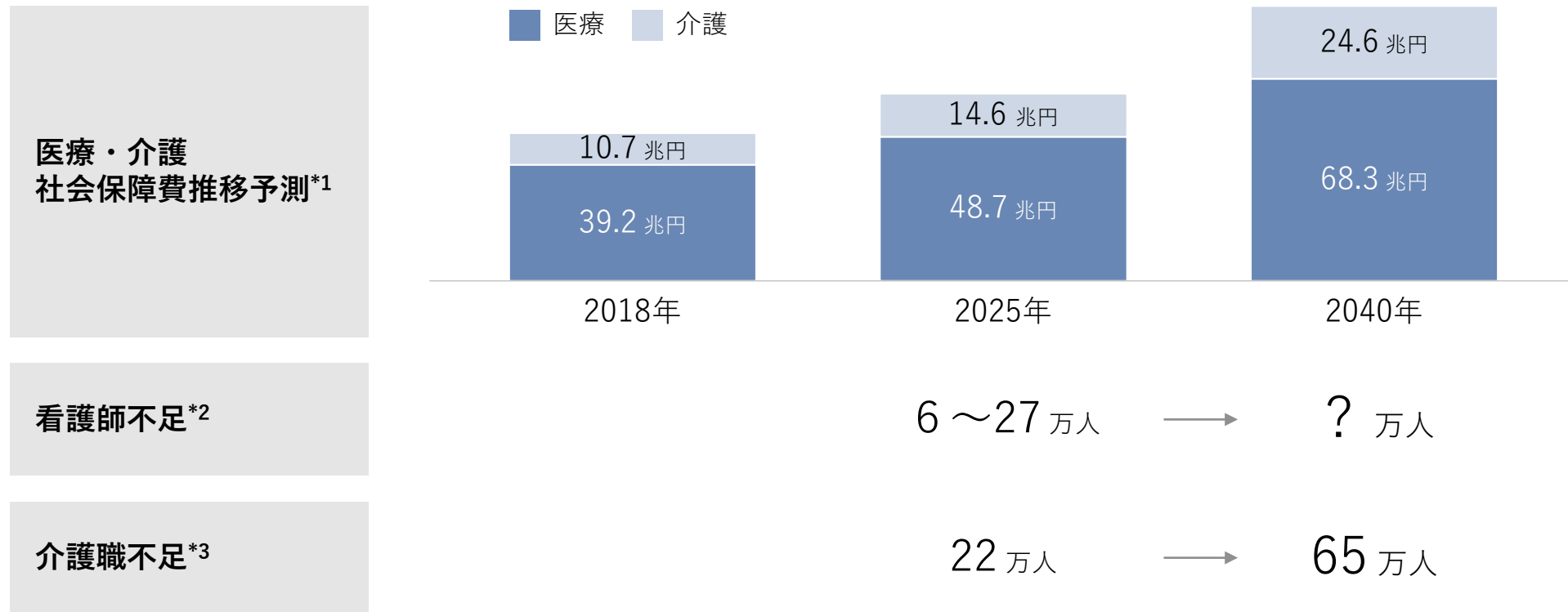


1. 医師・薬剤師向けサービスは、持分法適用関連会社であるエムスリーキャリア社を通して提供（当社49%、エムスリー社51%出資）  
 2. 2023年3月期売上高  
 3. 柔道整復師、あん摩マッサージ師、はり師、きゅう師のこと

# 介護事業者分野（カイポケ）の戦略

# 課題1. 質の高い医療・介護サービスの提供が困難に（再掲）








高齢化に伴い医療・介護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「医療従事者の需給に関する検討会 看護職員需給分科会」  
 3. 厚生労働省「第8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 	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：**  
 質の高い介護サービスの提供が困難に  
**解決の方向性：**  
 介護事業者の経営改善

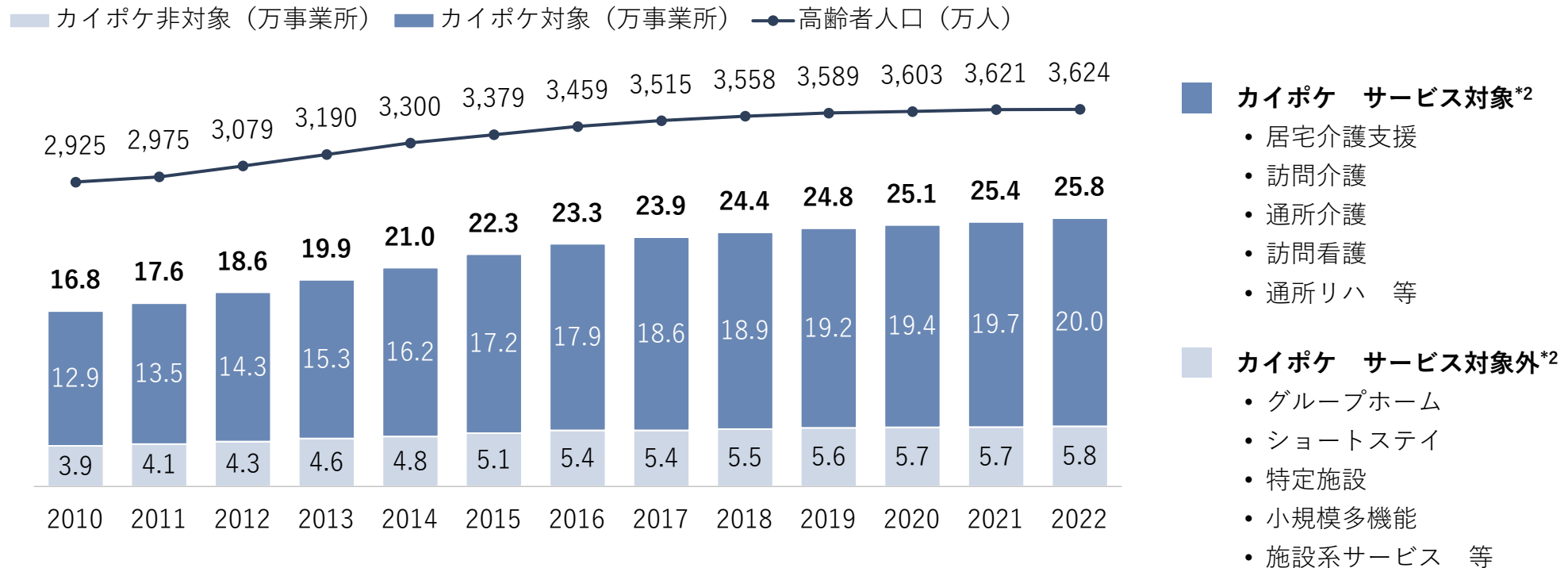


# 介護事業者を取り巻く状況

高齢者人口の増加とともに、介護事業者は継続して増加し、その数は25万事業所を超える

## 介護事業所数と高齢者人口\*1

介護事業所数 年平均増加率：約3.5%

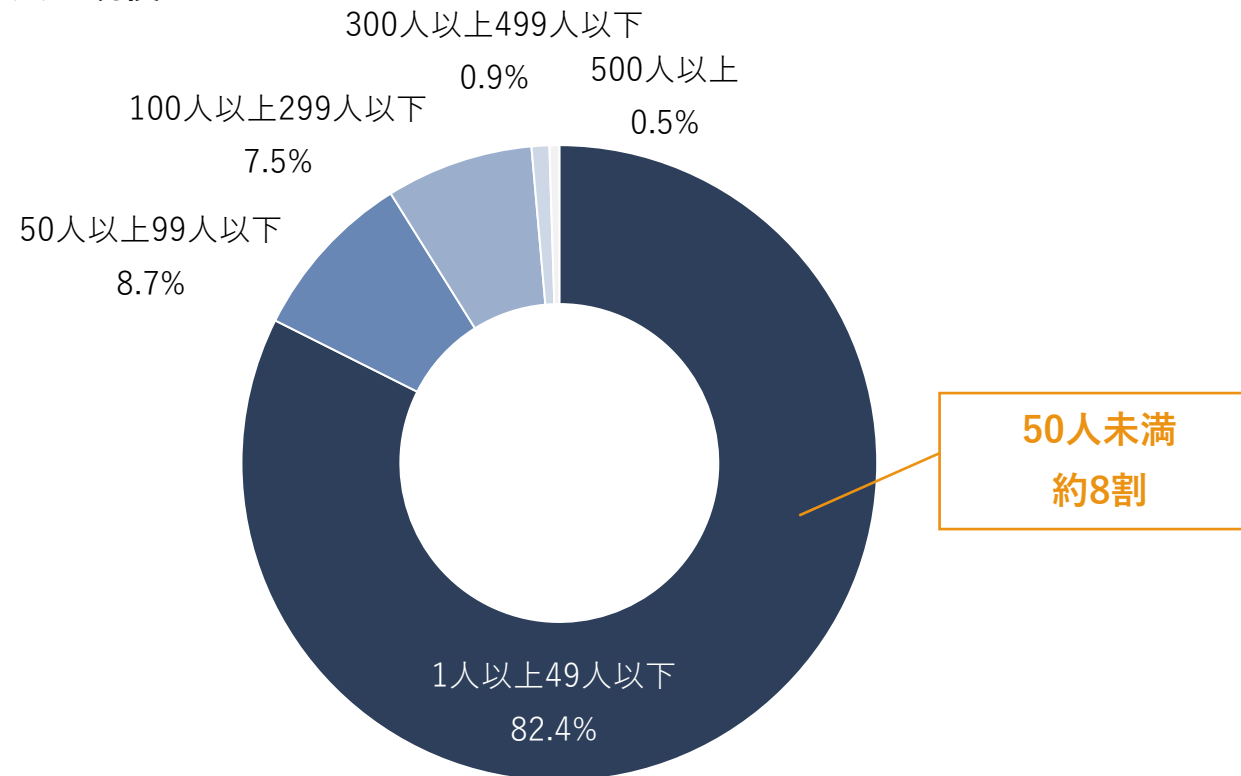


1. 介護事業所数：厚生労働省「介護給付費等実態統計（各年3月）」をもとに当社作成、高齢者人口：総務省「人口推計」「国勢調査」  
 2. 2024年1月時点

# 介護事業者を取り巻く状況

- 介護事業者のうち、約8割が従業員50人未満の小規模法人
- 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

介護事業法人の規模\*1



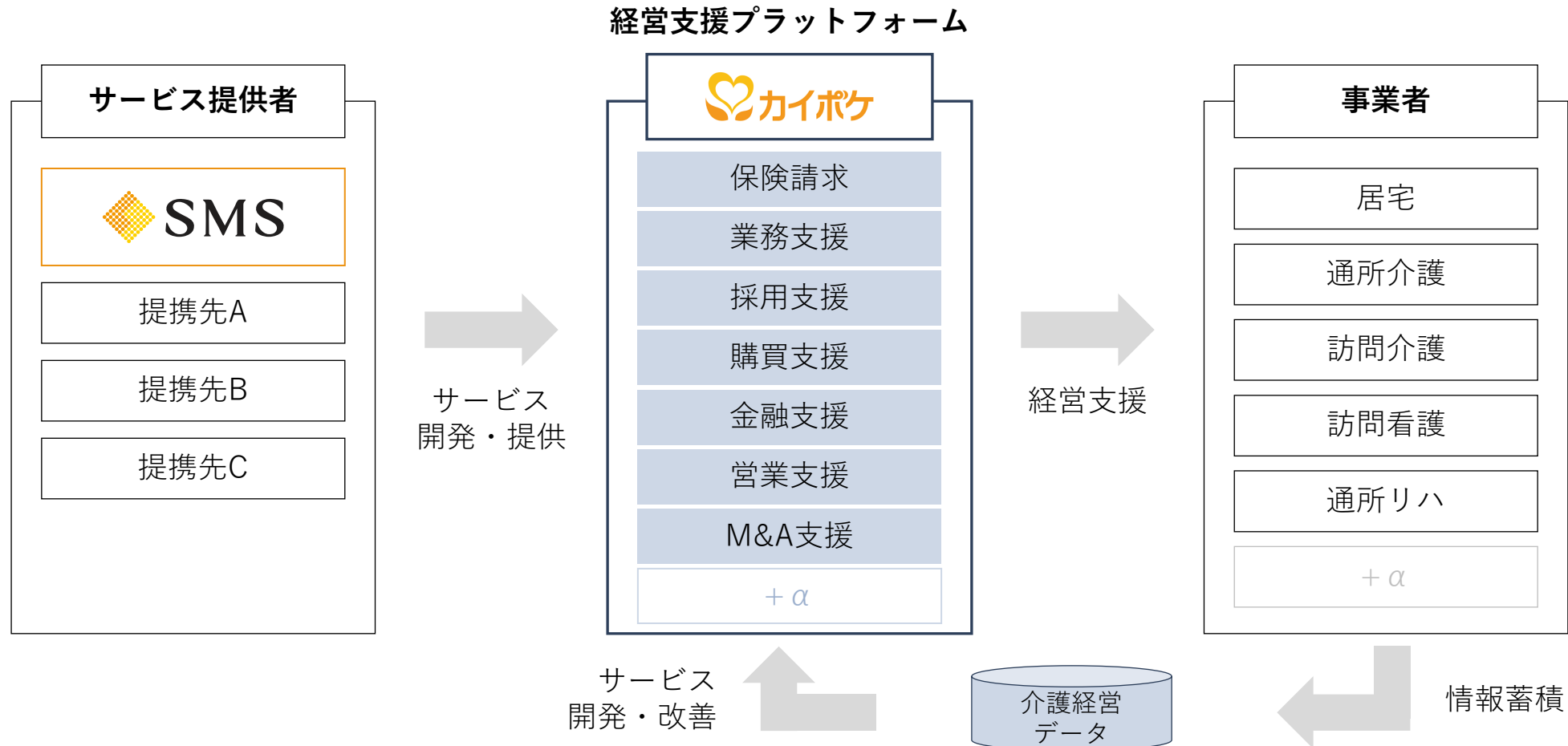
# 介護事業者事業領域のミッション

---

介護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

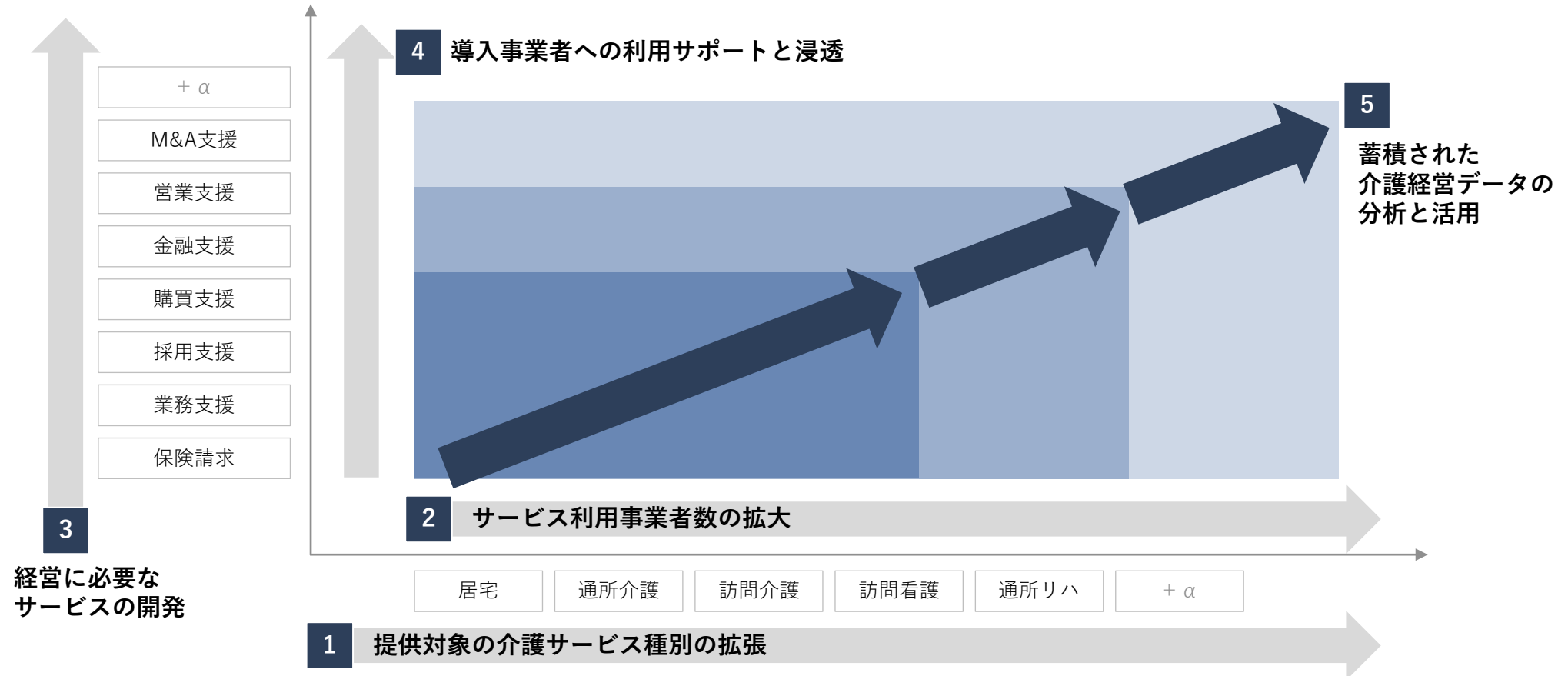
# 経営支援プラットフォーム

- ・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
- ・介護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・営業・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

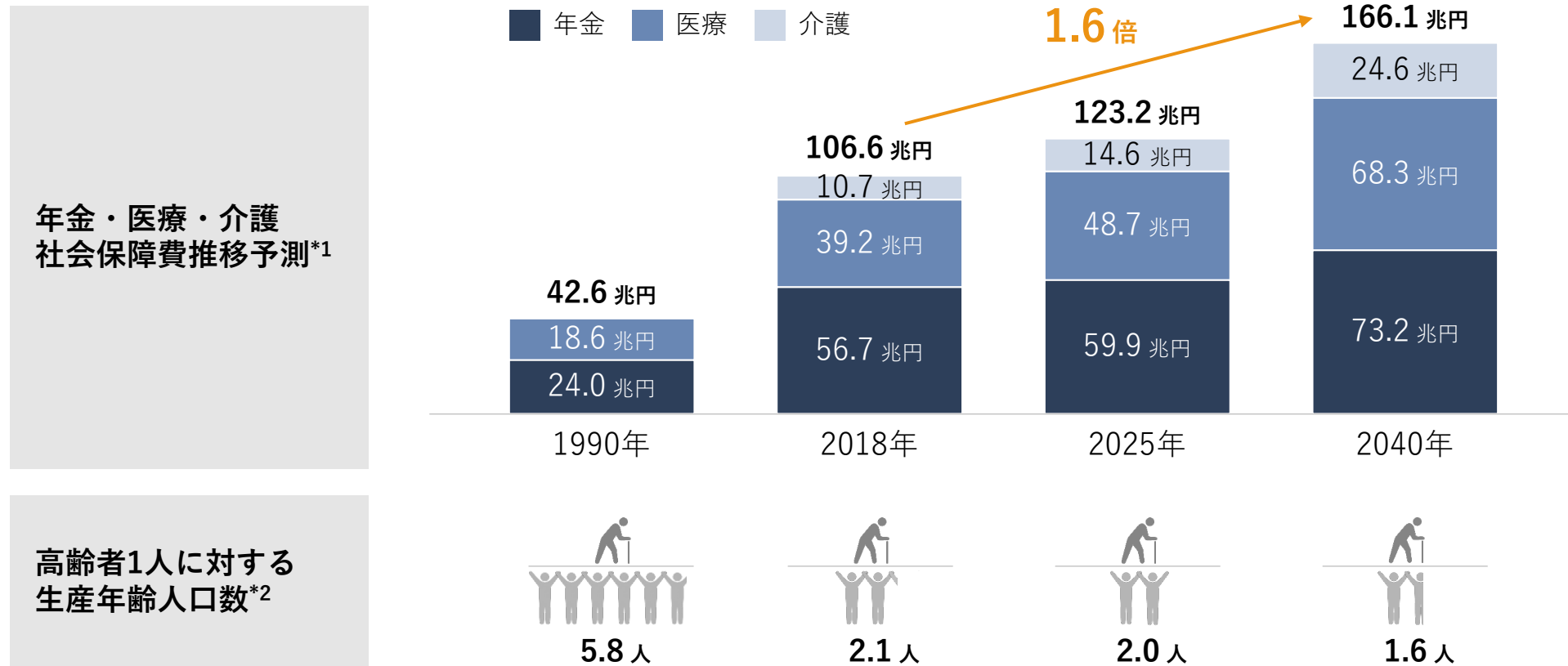
(1)提供対象の介護サービス種別の拡張、(2)サービス利用事業者数の拡大、(3)経営に必要なサービスの開発と(4)利用促進、(5)蓄積された介護経営データの分析・活用により、経営支援プラットフォームとしての提供価値を最大化



# 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



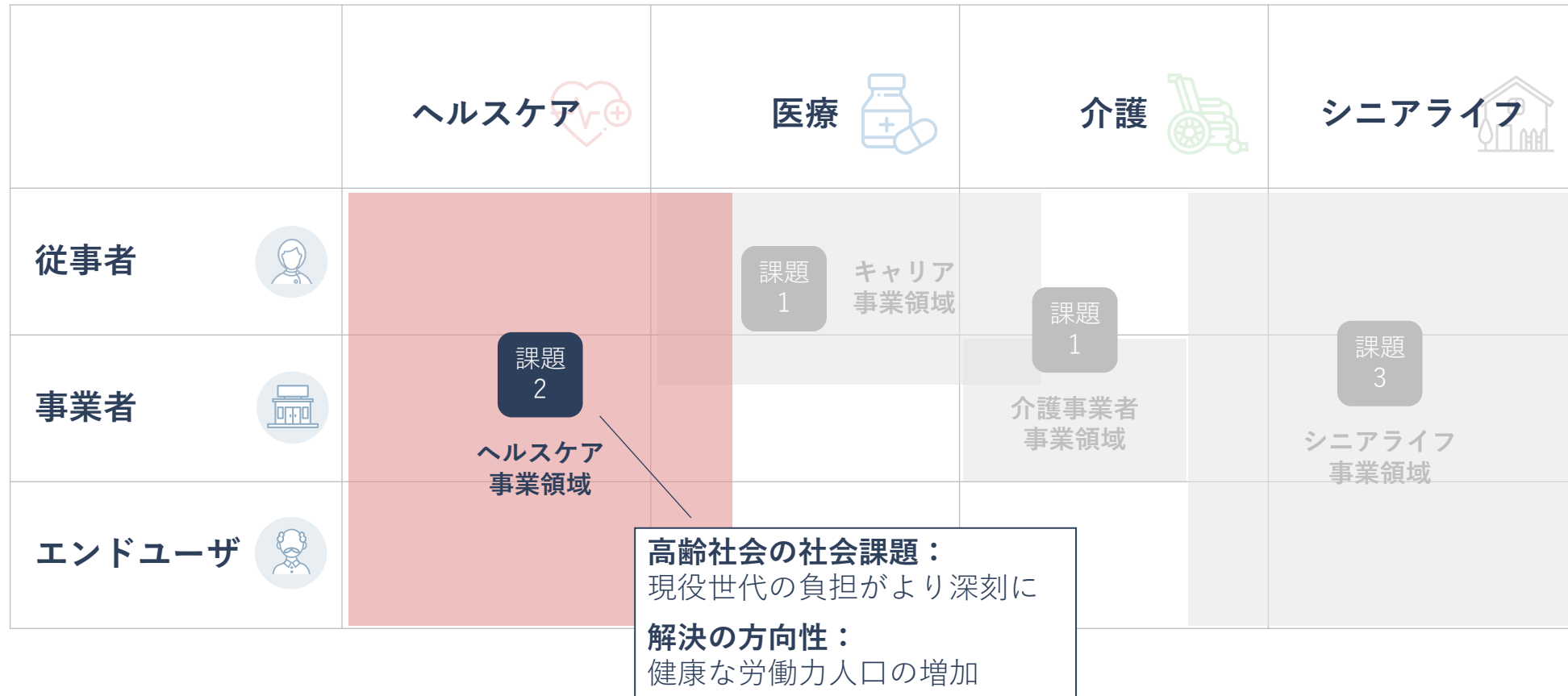
年金・医療・介護  
社会保障費推移予測\*1

高齢者1人に対する  
生産年齢人口数\*2

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





# 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 **526** 万人

### 生活習慣病

糖尿病患者数<sup>\*3</sup>

約 **329** 万人

高血圧性疾患患者数<sup>\*3</sup>

約 **994** 万人

## メンタル不調

気分障害患者数<sup>\*3</sup>

約 **128** 万人

1. 生活の質

2. 厚生労働省「2021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「平成29年患者調査」

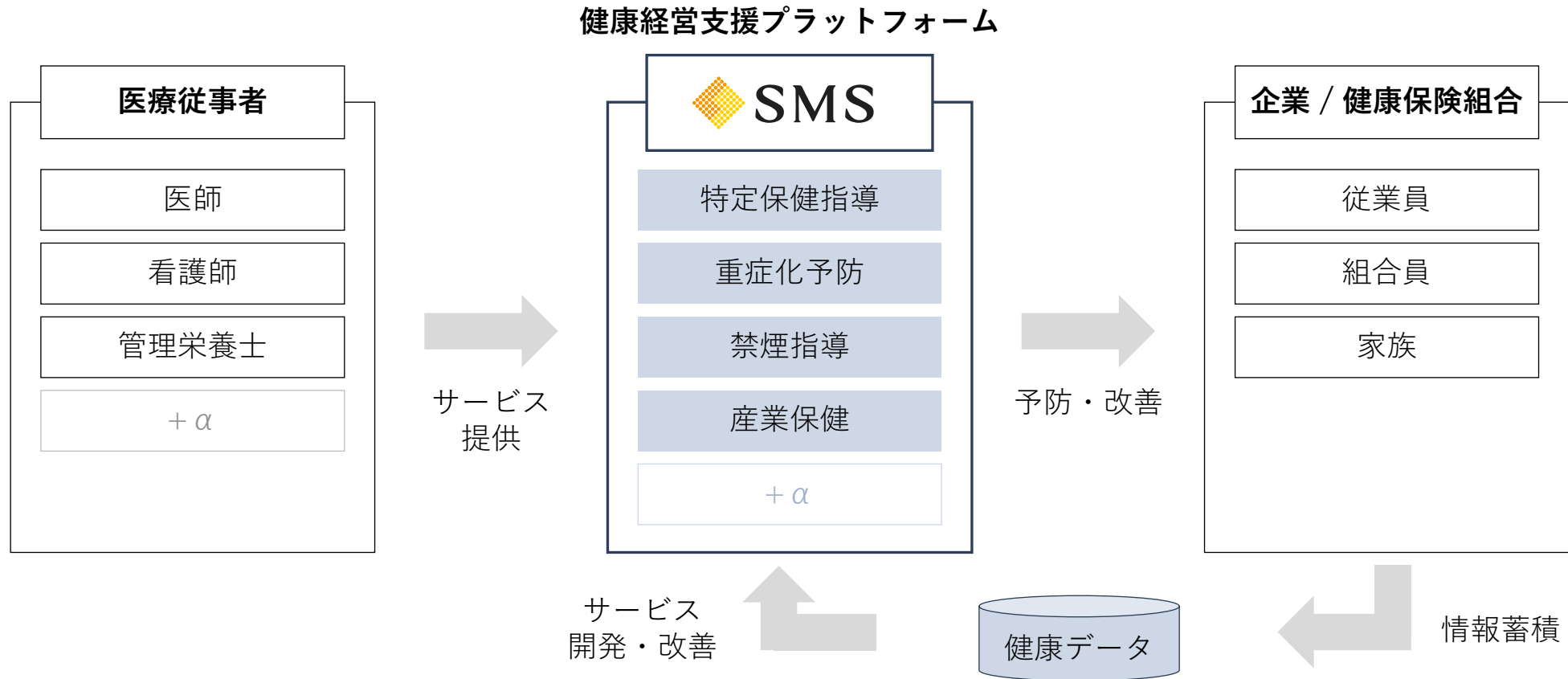
# ヘルスケア事業領域のミッション

---

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

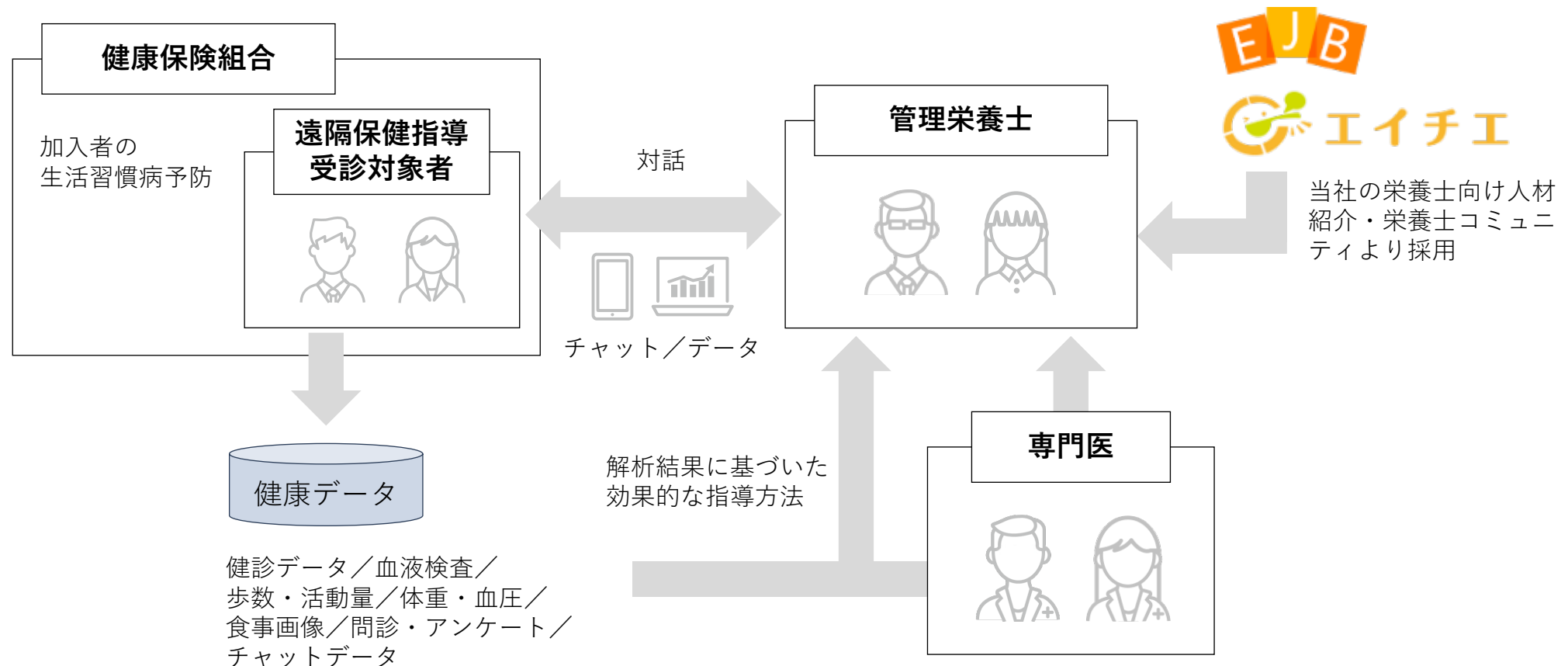
医師や看護師、管理栄養士などの医療従事者の力を活用したエビデンスに基づくデジタルヘルスサービス\*1を企業や健康保険組合に提供



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

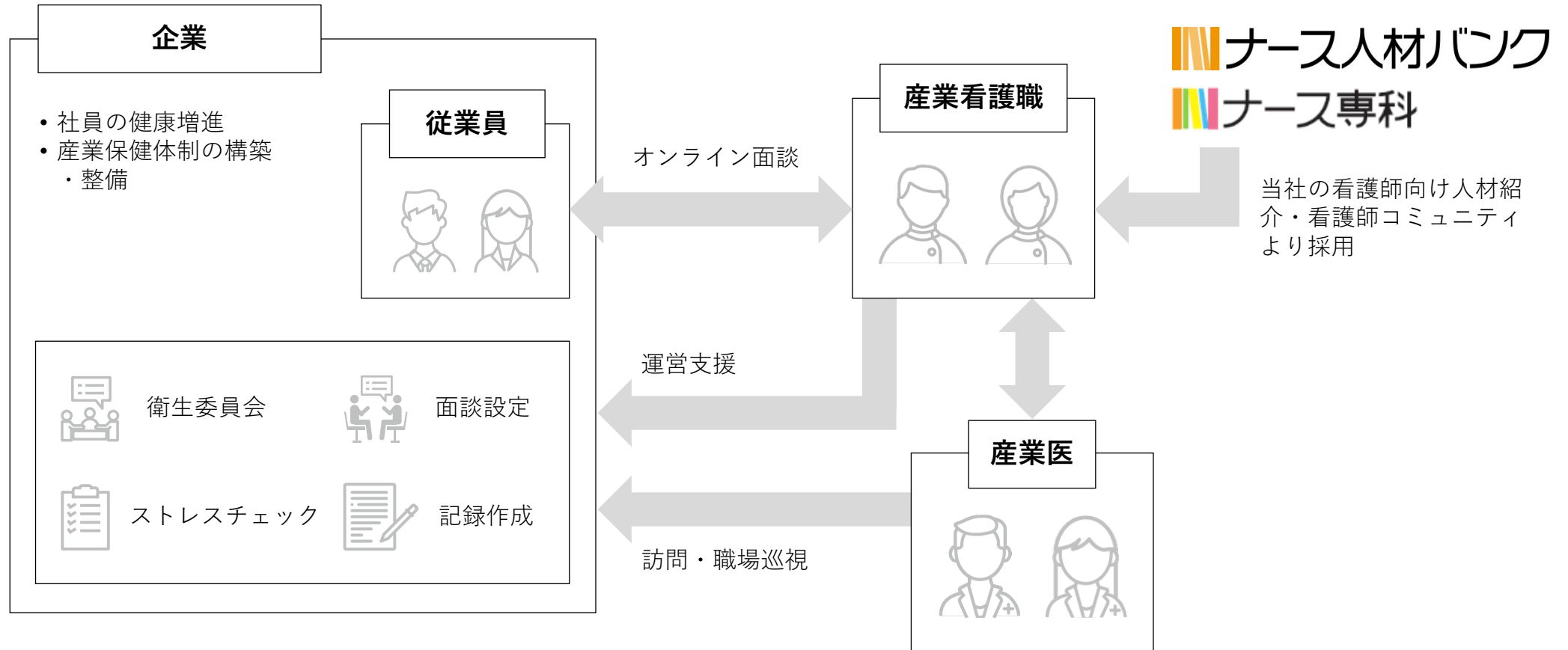
# 遠隔保健指導

- 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

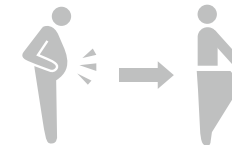
生活習慣病やメンタル不調の予防のための安価で実効性のあるソリューション

ICTの知見



- ICTの活用で安価・効率的なサービスを提供可能

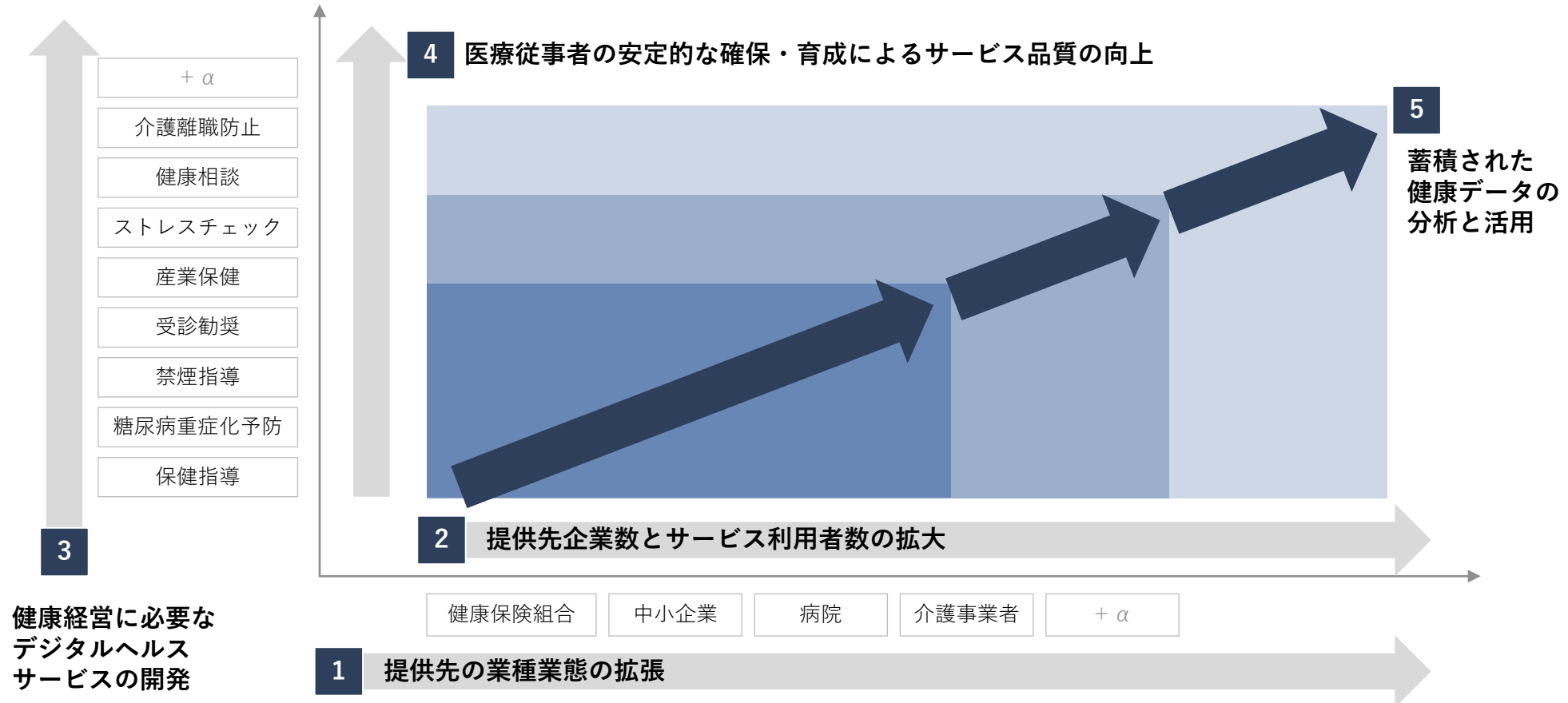
実証事業による実績



- 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

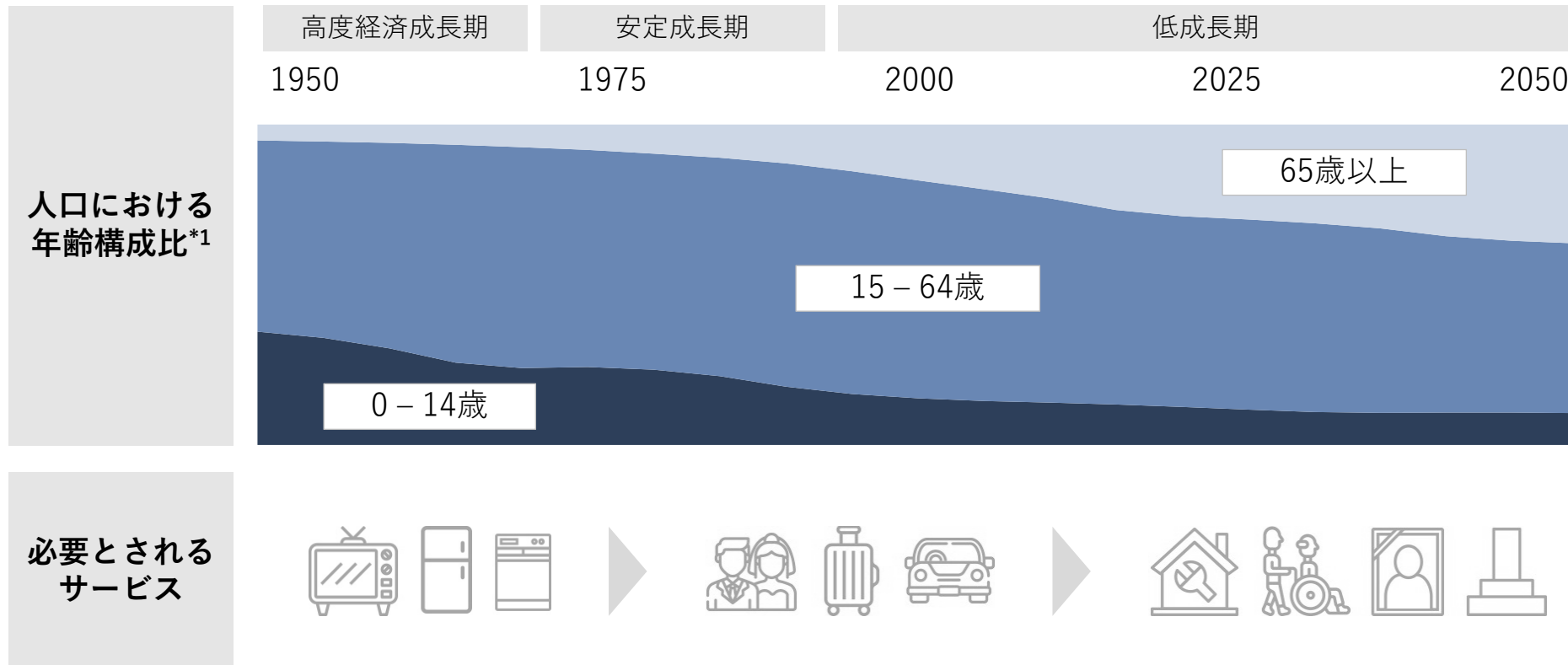


# 事業開発分野（シニアライフ事業領域）の戦略



# 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 	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

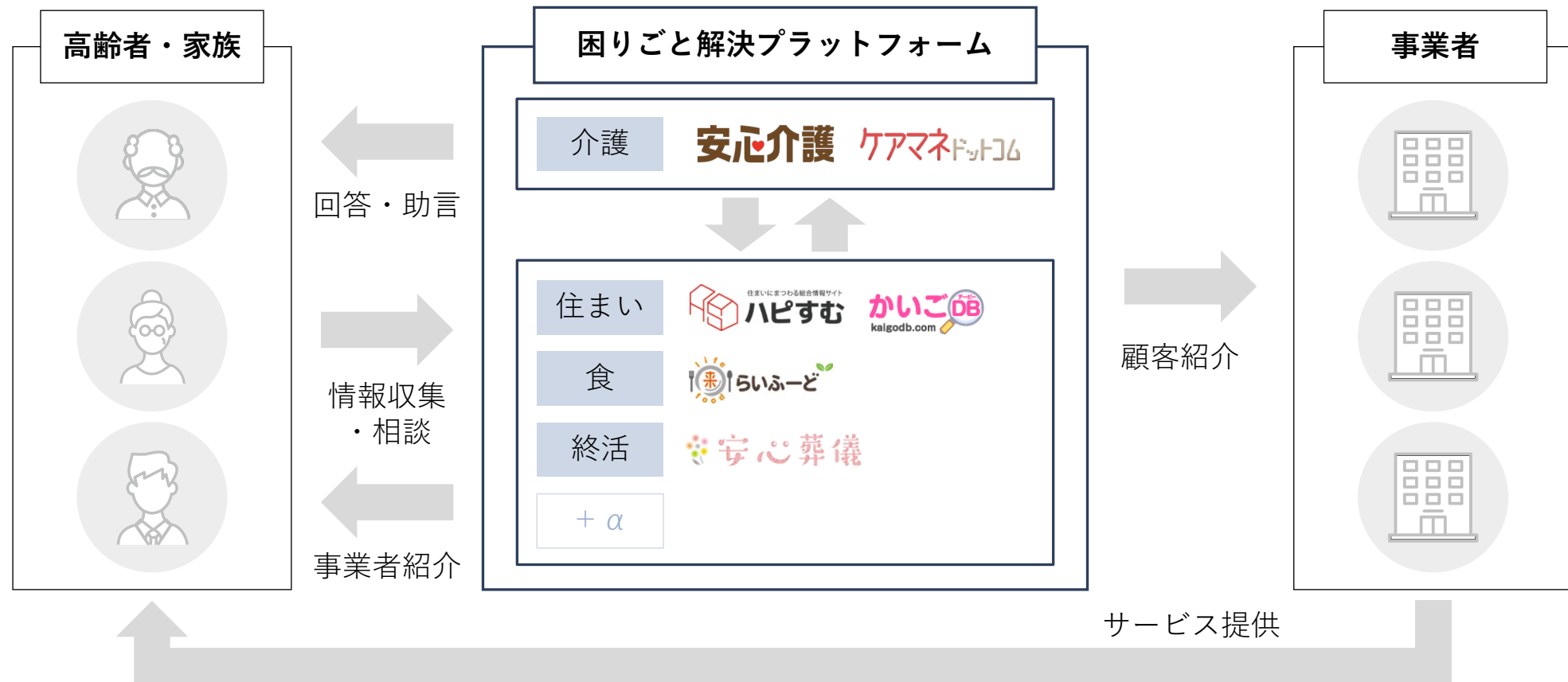
## シニアライフ事業領域のミッション

---

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

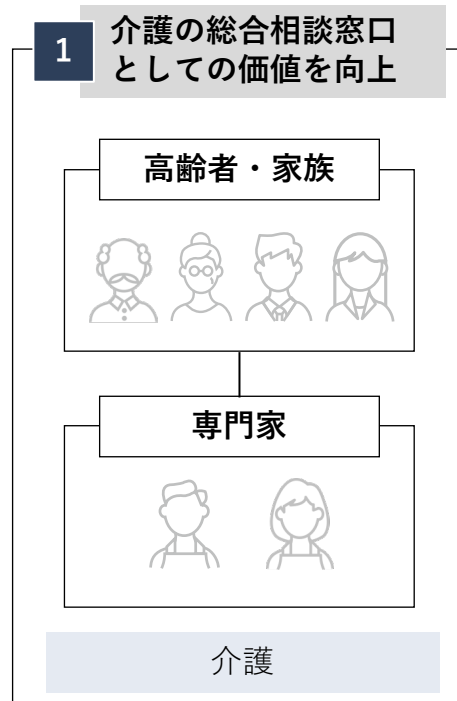
介護を中心とした幅広い困りごとを、介護に悩む人向けコミュニティを通じ、介護者同士の交流や専門家からのアドバイスを通じて解決するとともに、住まい・食・終活等の特定テーマの困りごと解決につながるサービスを提供する提携事業者を紹介



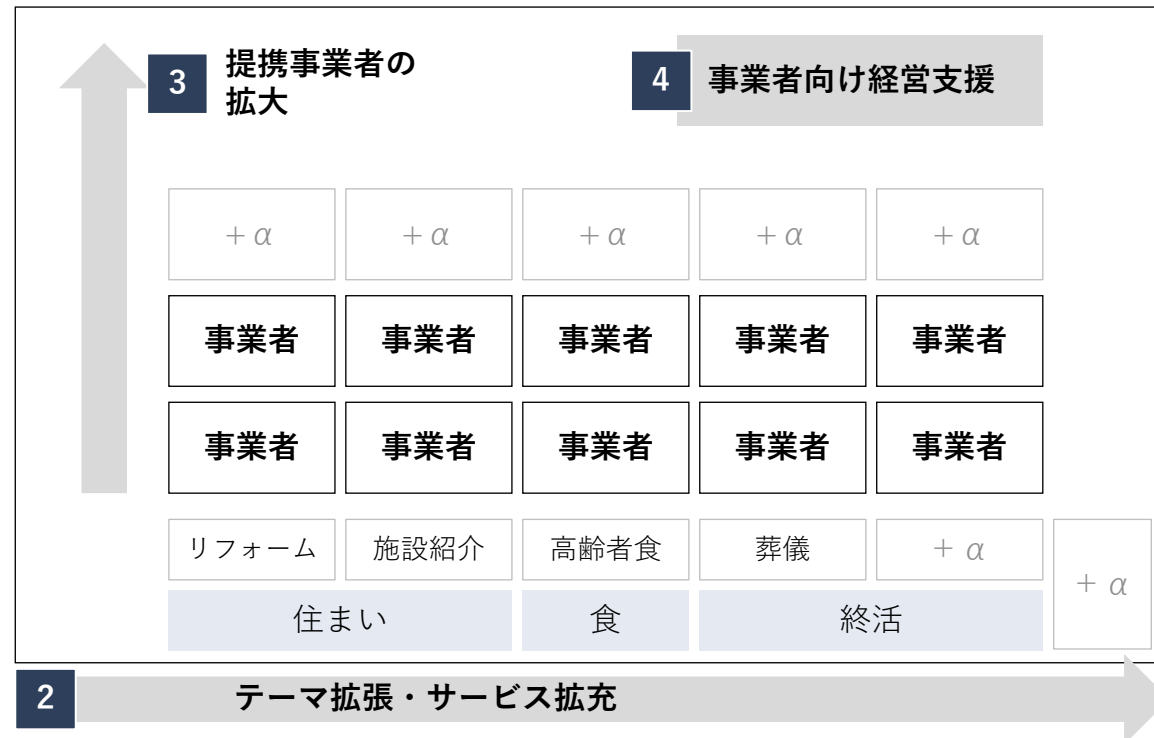
# シニアライフ事業領域の戦略

(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

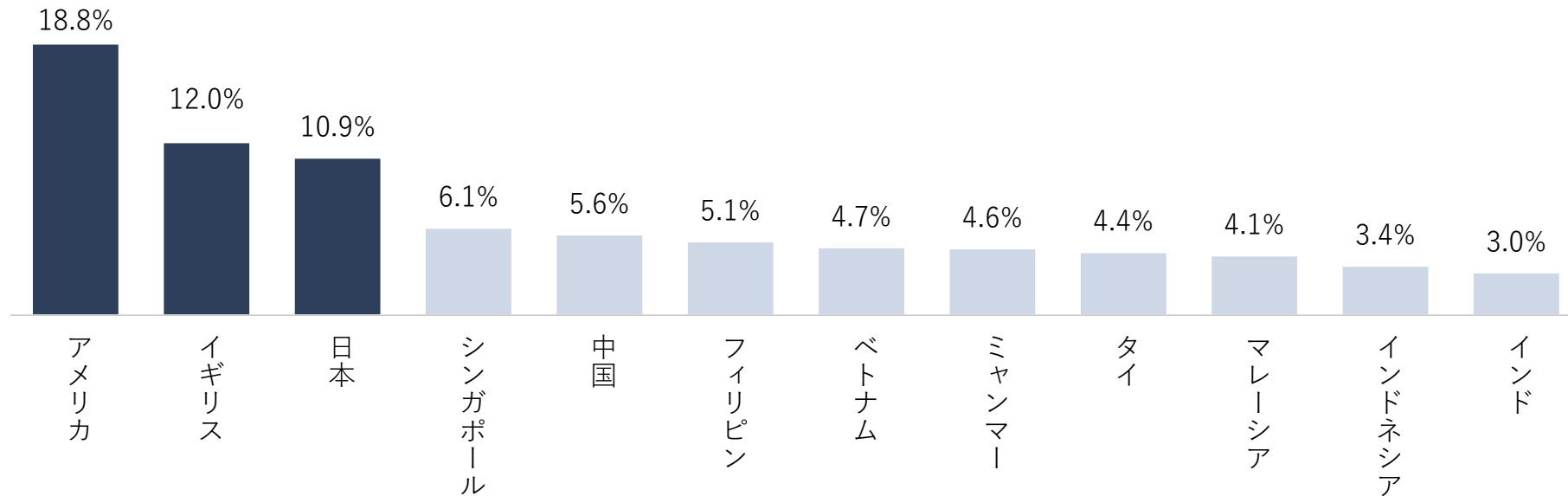
# メディカルプラットフォーム事業領域



## 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」(2020年)

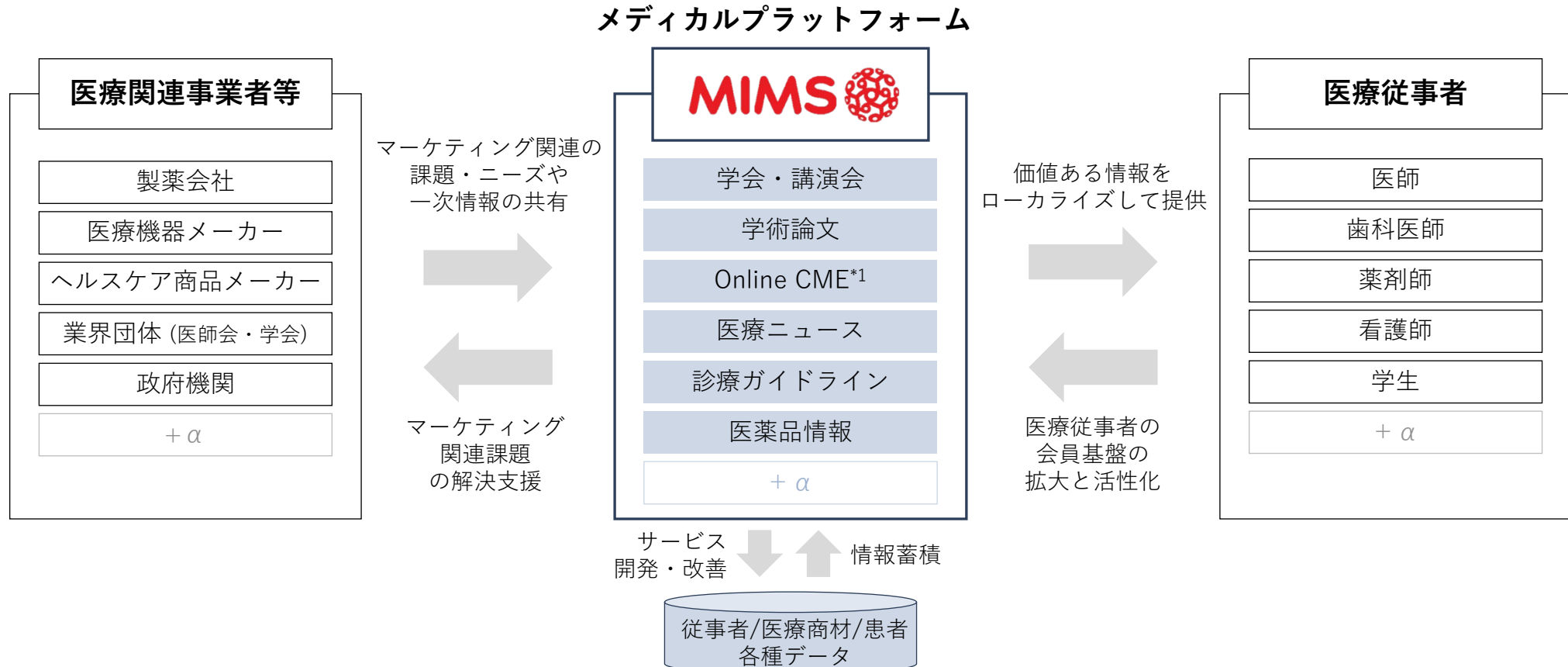
# メディカルプラットフォーム事業領域のミッション

---

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

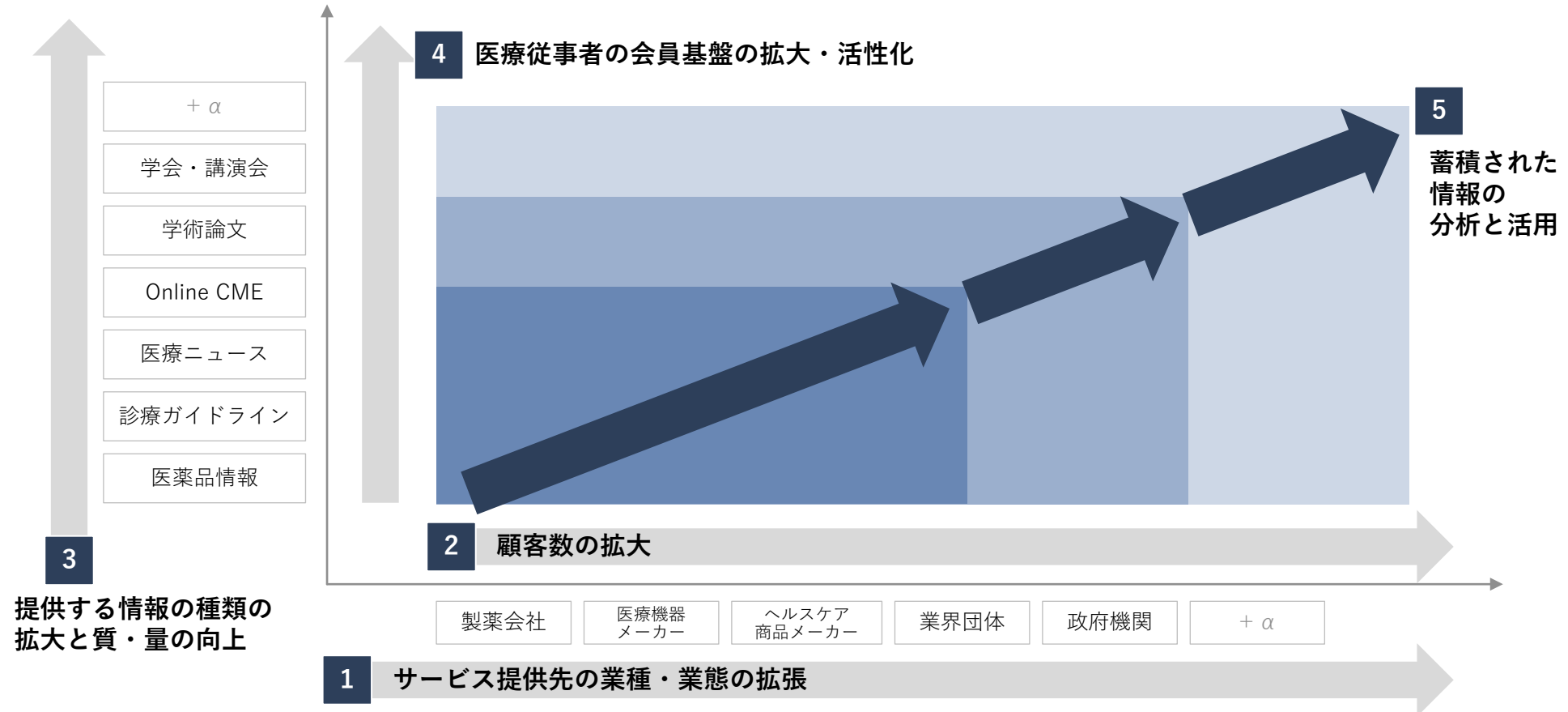
- APAC各国の医療従事者の会員基盤を活かし、全世界の製薬会社をはじめとした医療関連事業者等のマーケティング活動を支援
- 価値ある情報をローカライズして医療従事者へ提供することで、さらなる会員基盤の拡大・活性化につなげ、医療関連事業者等のより効率的・効果的なマーケティング活動を実現



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



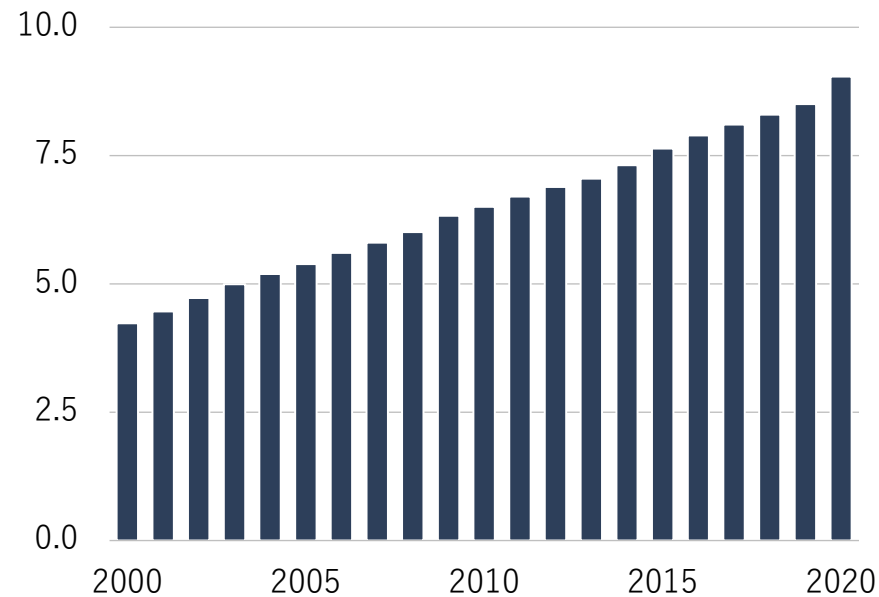
# グローバルキャリア事業領域

# 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	6 – 27	(2025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」、2020年為替レートベースでの医療費支出

2. 日本：厚生労働省「医療従事者の需給に関する検討会 看護職員需給分科会」、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」

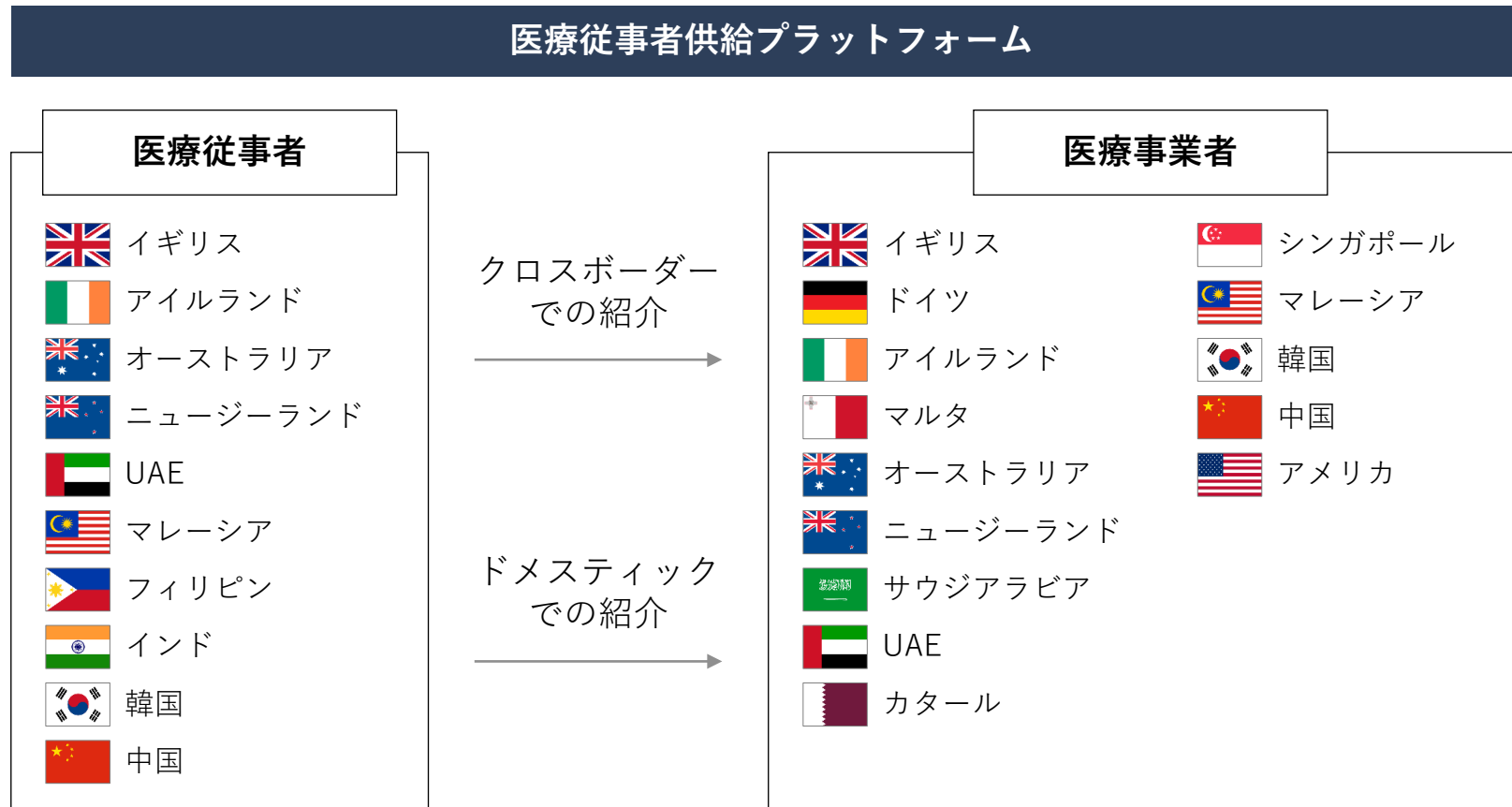
# グローバルキャリア事業領域のミッション

---

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\*1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

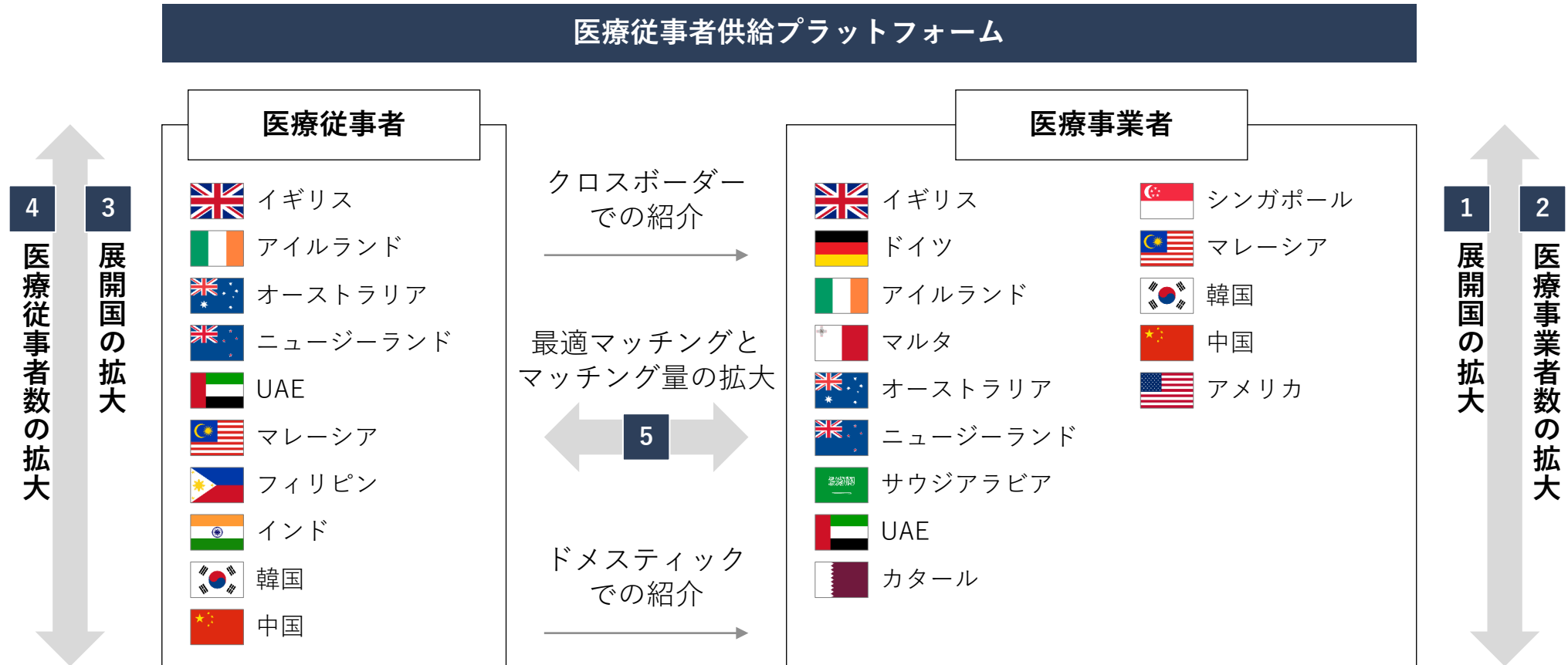


1. 病院・クリニックなどの医療機関を指す



# 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

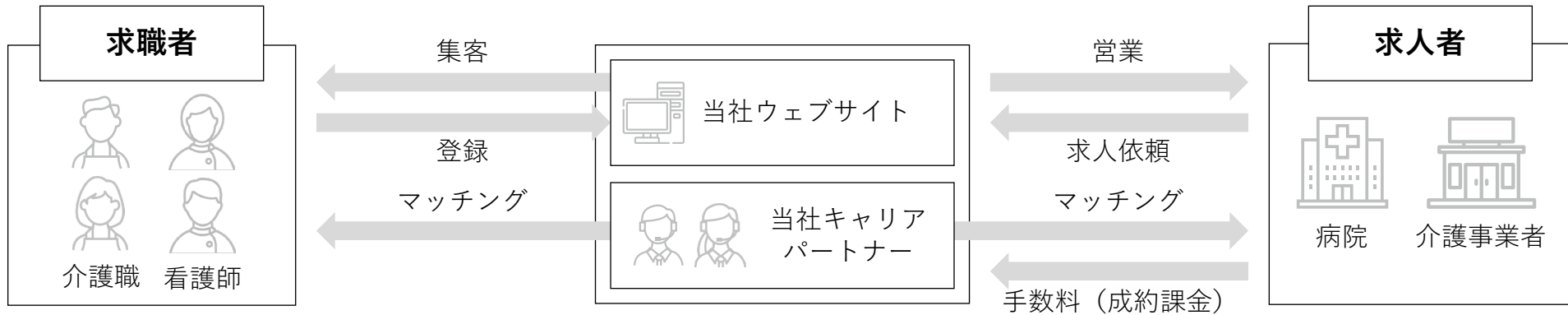


# Appendix

# キャリア事業のビジネスモデル

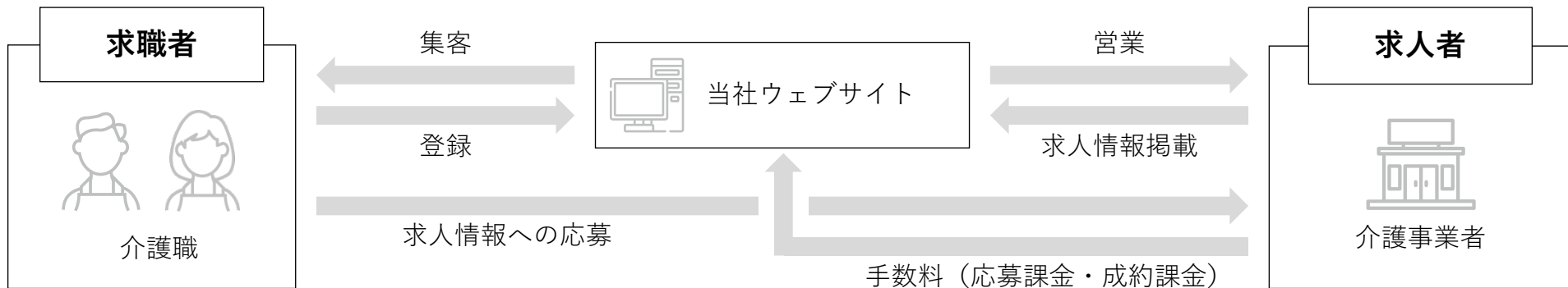
## 人材紹介のビジネスモデル

求職者が転職に成功した場合、年収の一定割合の手数料を事業者から得る



## 求人情報のビジネスモデル

求人情報への応募数や入職数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>
求人情報	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 当社求人情報サービス「カイゴジョブ」を無料で利用可能</li> <li>• 求人広告代行作成サービスも提供</li> </ul>
営業支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 営業チラシや営業先のケアマネリストの作成をサポート</li> <li>• 登録事業所情報と自動連携して無料でホームページを作成可能</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>• 介護事業所の承継を支援</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18の国と地域
登録会員数	約317万人
買収日	2015年10月7日

# Medical Marketing事業のビジネスモデル

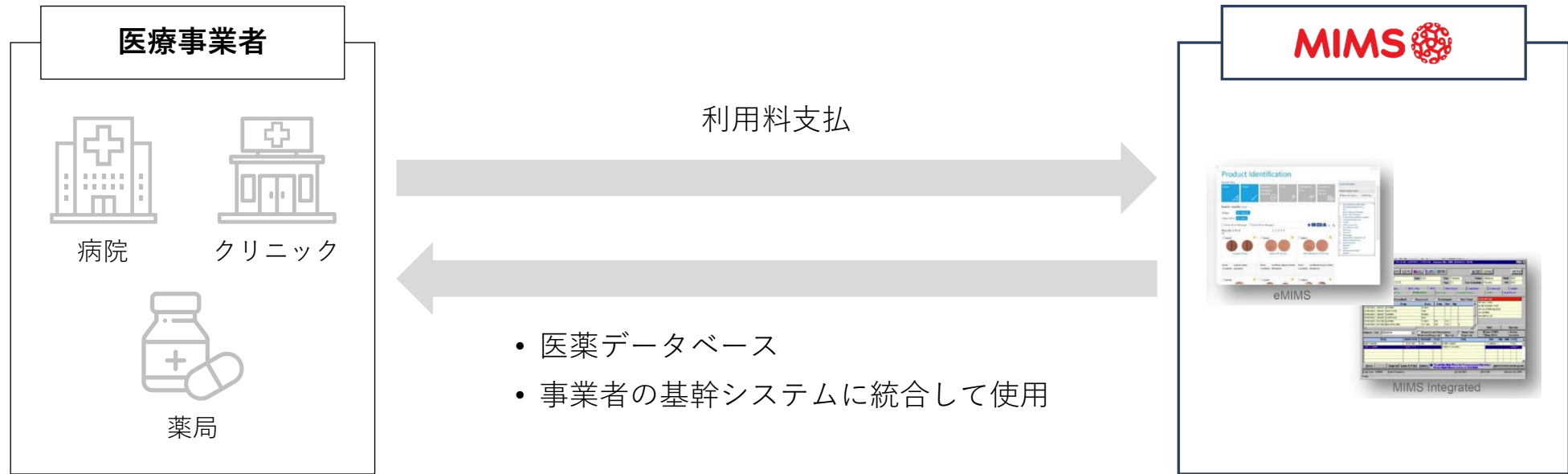
医療関連事業者等<sup>\*1</sup>のマーケティング活動を支援



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

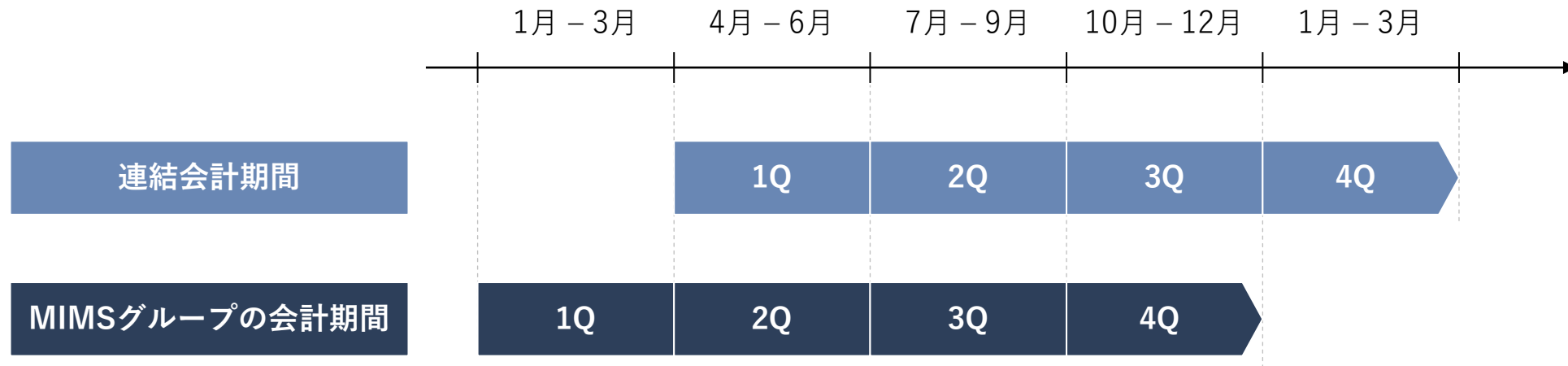
2011年に韓国で看護師向けキャリア関連事業運営会社を子会社化したことを皮切りに、2017年にマレーシア、2018年にフィリピン、2019年にヨーロッパ・オセアニアに進出、2022年にはドイツで展開を開始し、展開国の拡大が着実に進捗

<p>2011年 9月</p>	 韓国	 <b>NURSCAPE</b> の子会社化	<p>グローバルキャリア事業を開始</p> <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>
<p>2017年 6月</p>	 マレーシア	 <b>MELORITA</b> の子会社化	<p>クロスボーダーでの人材紹介を開始</p> <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>
<p>2018年 5月</p>	 フィリピン	 <b>MSR</b> の子会社化	<p>医療従事者の出身国の拡大</p> <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>
<p>2019年 8月</p>	 アイルランド・オーストラリア	 <b>CCM</b> の子会社化	<p>ヨーロッパ・オセアニアへの進出</p> <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>
<p>2022年 12月</p>	 ドイツ	 <b>CWC/CF</b> の子会社化	<p>ドイツでの展開を開始</p> <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 – キャリア事業\*1\*2

分野	区分	サービス							
介護キャリア	介護職向けサービス	介護職向け求人情報 	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*3向け人材紹介 	栄養士向け人材紹介 	看護師向け求人情報 	看護学生向け就職情報 	高校生・看護学生向け奨学金情報 	看護師向けコミュニティ 	治療家*3向け求人情報 	治療家*3向け国家試験対策本 
		人事ソリューション 							

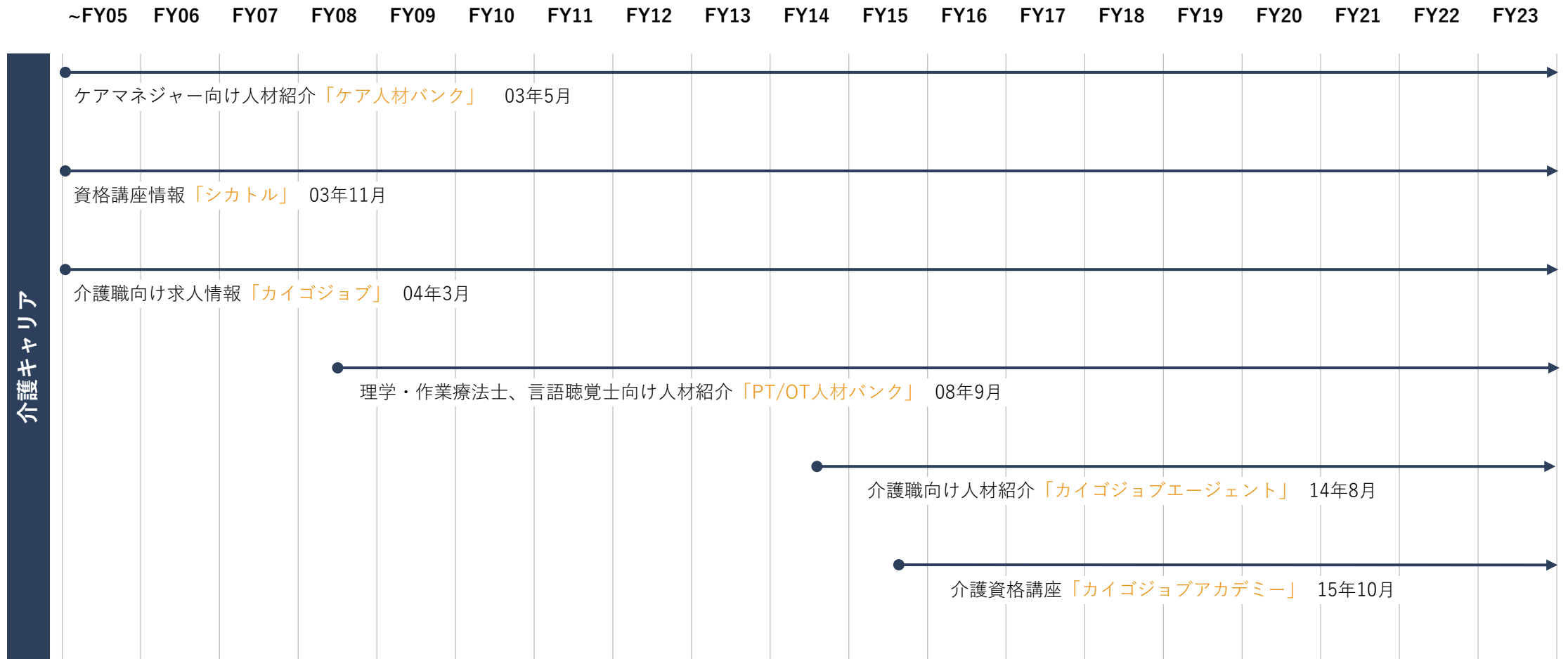
- 2024年1月時点
- 医師・薬剤師向けサービスは、持分法適用関連会社であるエムスリーキャリア社を通して提供（当社49%、エムスリー社51%出資）
- 柔道整復師、あん摩マッサージ師、はり師、きゅう師のこと

# 事業ポートフォリオ – 介護事業者・海外・事業開発\*1

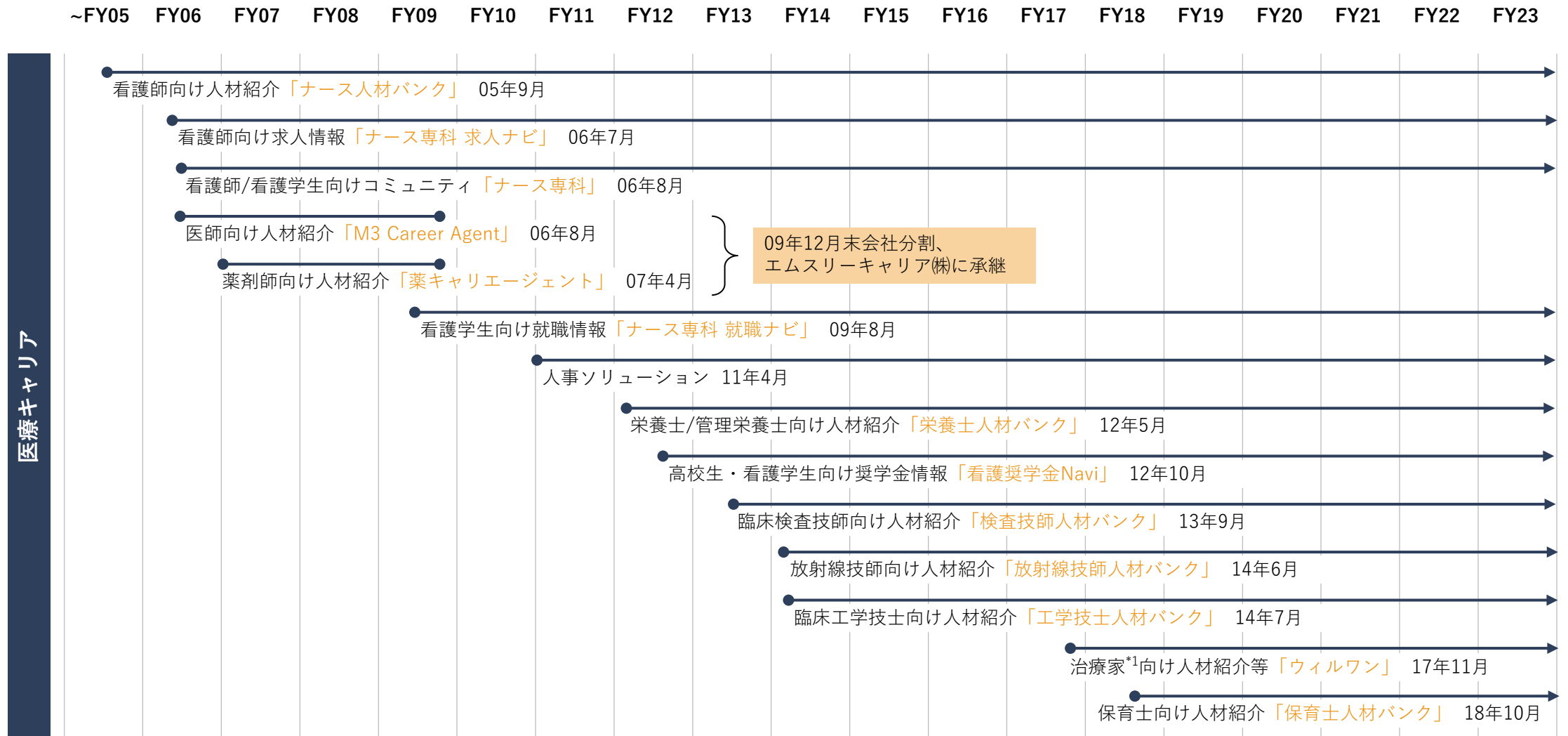
区分	サービス
介護事業者	<p>介護事業者向け経営支援プラットフォーム </p> <p>介護事業経営者管理者向け情報サービス </p> <p>高齢社会の調査・情報発信 </p>
海外	<p>Medical Marketing Clinical Decision Support </p> <p>医療従事者向けクロスボーダー人材紹介 (マレーシア、フィリピン、アイルランド、UK、ドイツ等) </p> <p>看護師向けキャリアサービス (韓国) </p> <p>医療広告サービス (フィリピン、インドネシア、マレーシア)</p>
事業開発 (ヘルスケア)	<p>生活習慣病/重症化予防ソリューション </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 </p> <p>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>食事宅配検索 </p> <p>高齢者住宅情報 </p> <p>住まいにまつわる総合情報サービス </p> <p>葬儀社紹介サービス </p> <p>ケアマネジャー向けコミュニティ </p>

1. 2024年1月時点

# 各サービスの開始時期 – 介護キャリア

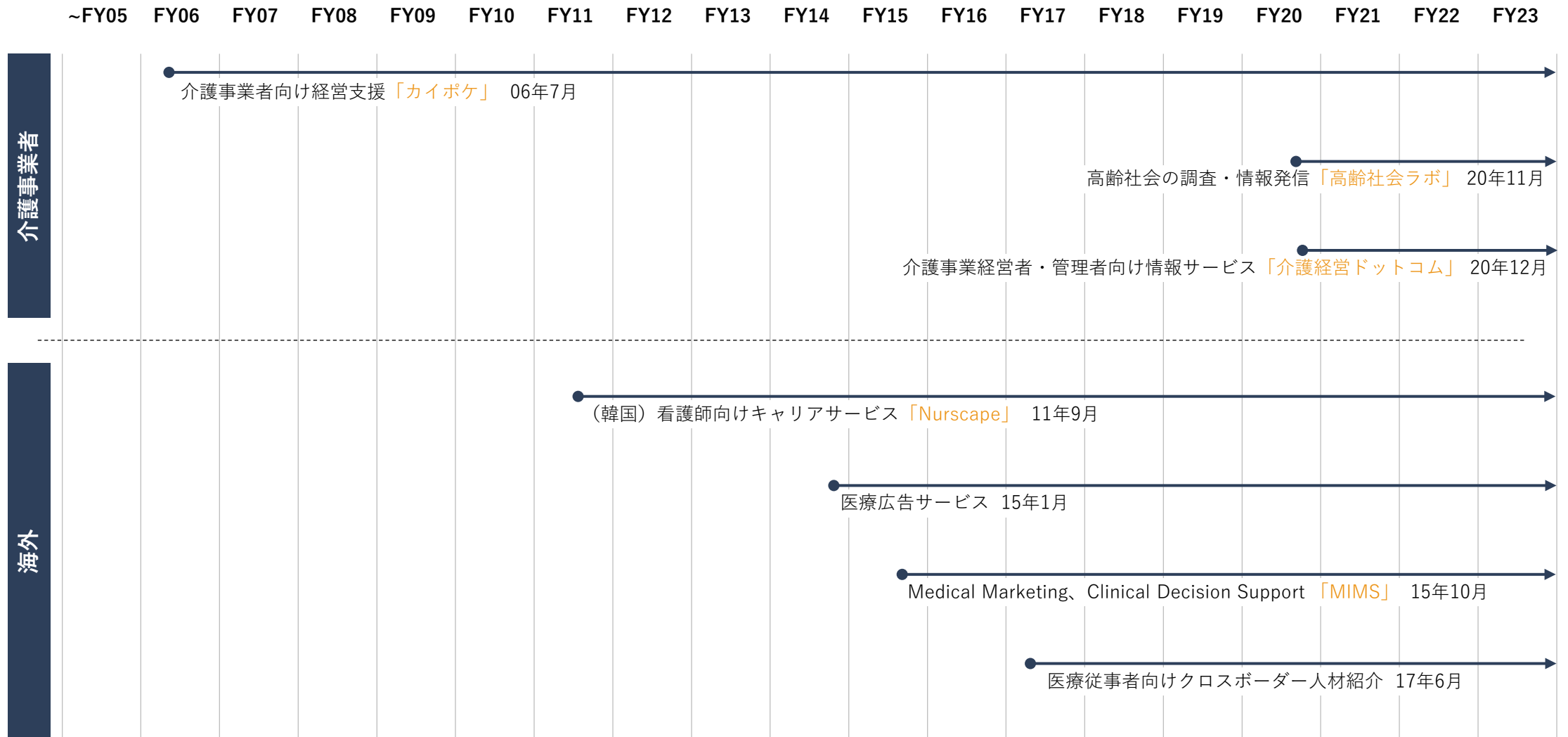


# 各サービスの開始時期 – 医療キャリア

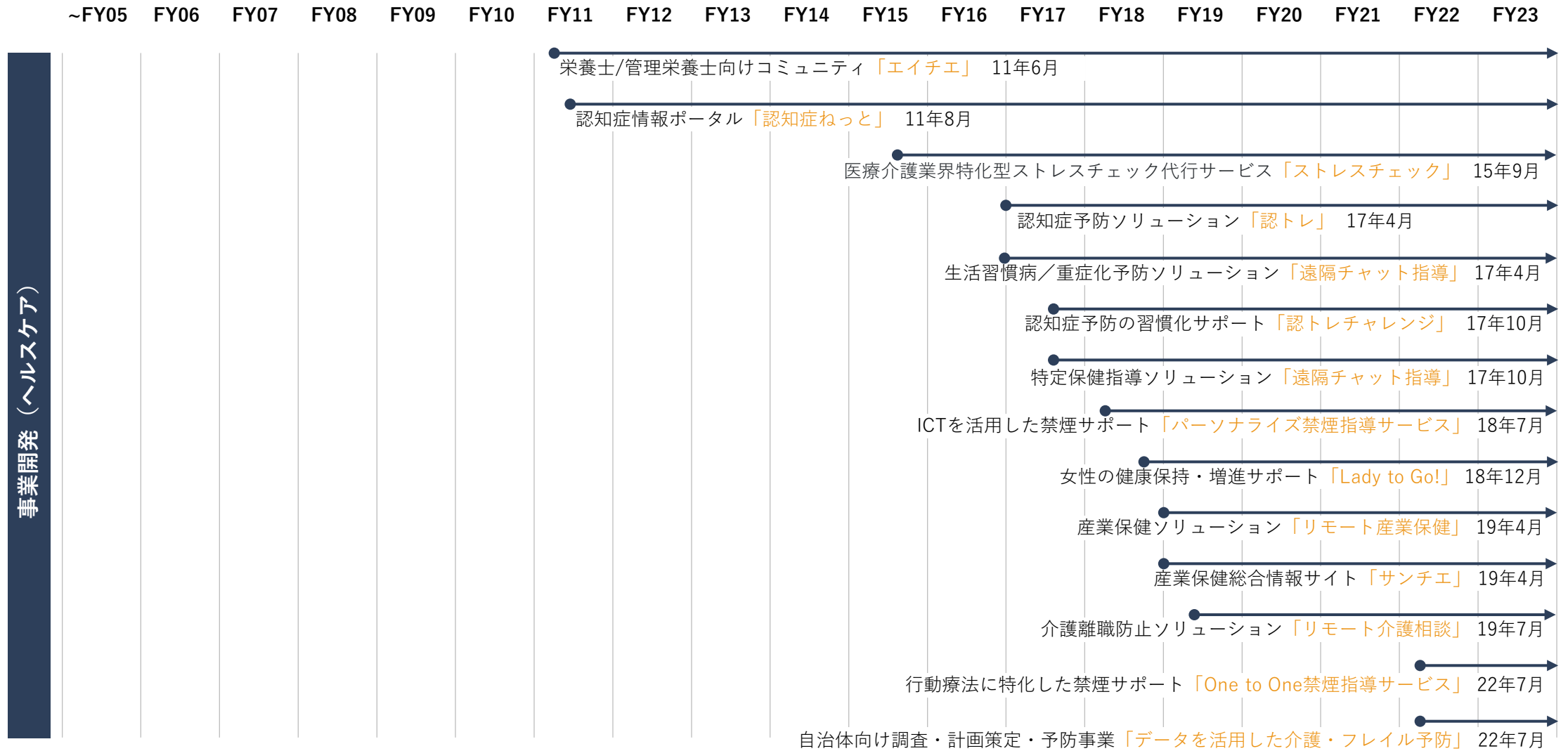


1. 柔道整復師、あん摩マッサージ師、はり師、きゅう師のこと

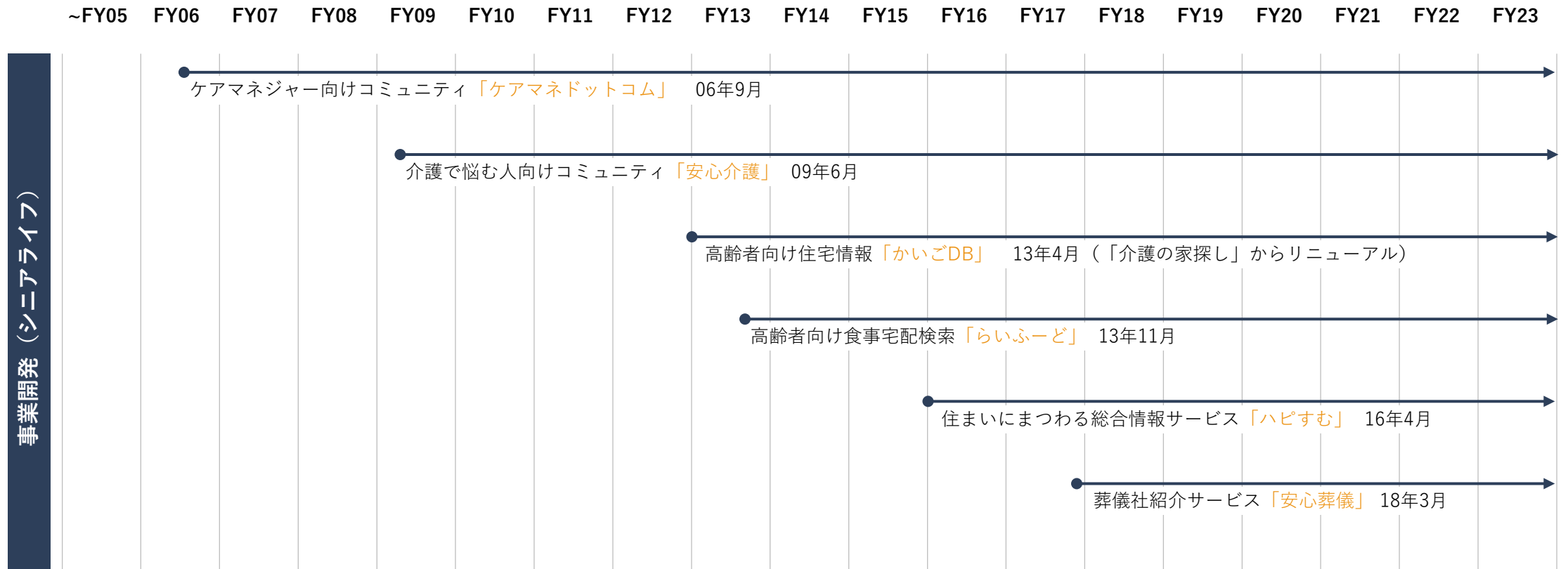
# 各サービスの開始時期 – 介護事業者・海外



# 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

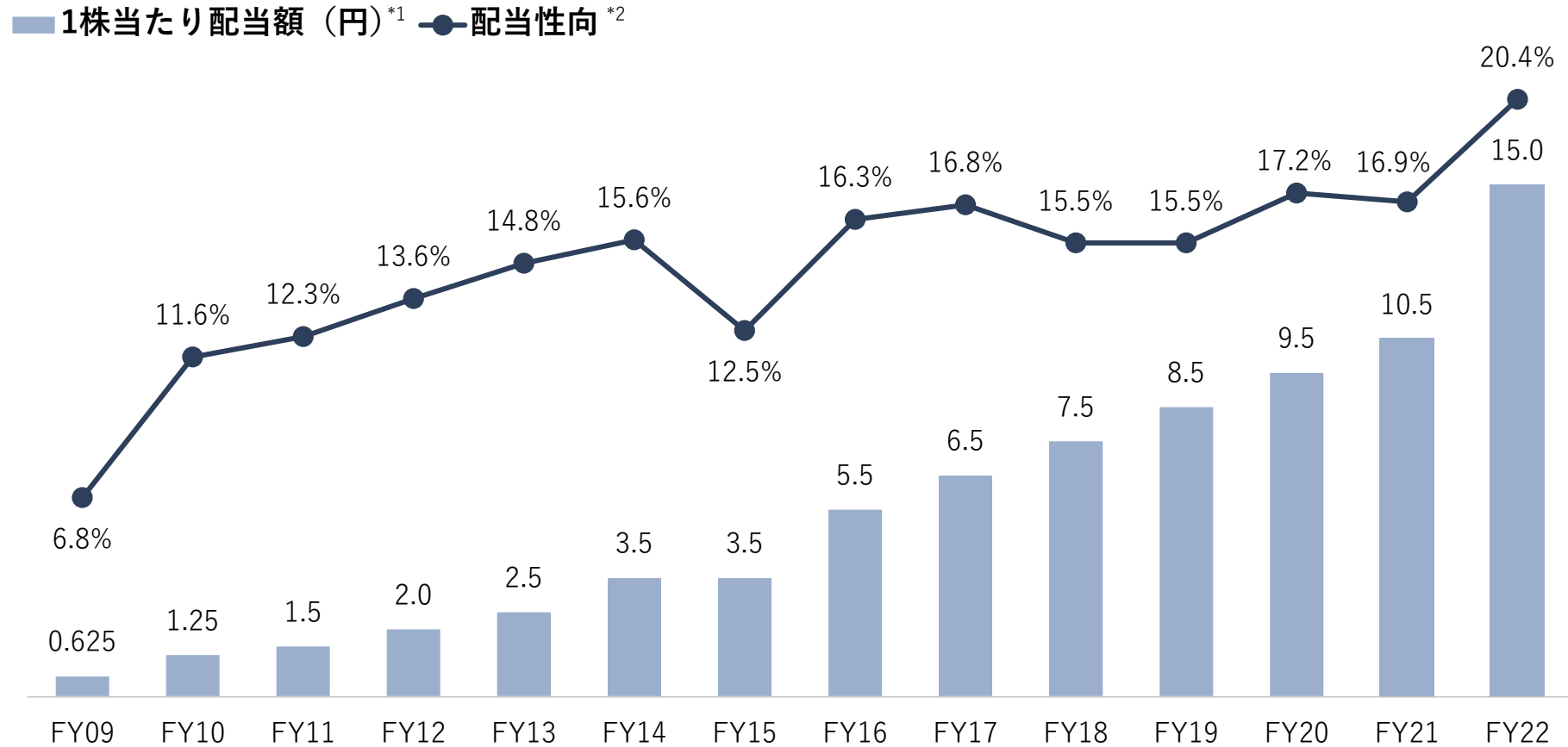
- 健康経営を推進するための専任組織として、社長直轄の健康推進室を設置し、健康経営に係る施策を企画・実行
- 常駐保健師による相談窓口を社内に設置し、産業医・健康保険組合と連携しながら、健康増進、リテラシー向上、メンタルヘルスサポート、各種相談など従業員の健康支援の取組を推進
- ヘルスケア事業の運営を通じて得た知見を、社員の健康管理に関する各種施策に反映
- 健康管理に関する課題や施策の状況について、衛生委員会にて従業員代表に情報共有を行い、経営会議等を通じて経営層へ報告し、それら会議での意見を健康経営の推進に活用

## 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)ホワイト500」に2020年より4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
	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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
ROE (%)	△124.9	31.8	22.8	35.1	32.3	53.4	35.1	31.2	27.3	26.4	24.7	28.4	29.5	21.8	18.5	24.4	27.5	23.1	20.8	19.0
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
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
TSR*1*2 (%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	177.1	514.5	1,150.3	1,057.5	682.8	402.3	263.6	317.8	243.5	143.2

1. 過去の株式分割を考慮した値で記載

2. (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

# 社員数及び株主構成

## 社員数

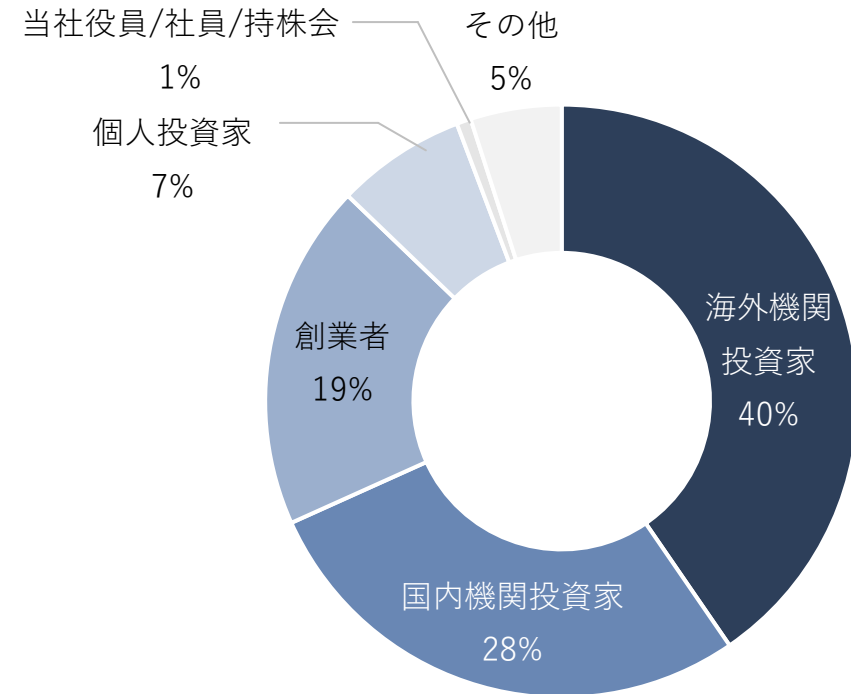
2023年12月31日時点：

区分	社員数
連結	4,202名
うち、国内	3,092名
うち、海外	1,110名

## 株主構成\*1

2023年9月30日時点：

株主総数 8,804名



1. 円グラフは株数での比率を表示

# 本資料お取り扱い上のご注意

---

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2023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 経営管理本部 経営企画部

Email : irinfo@bm-sms.co.jp

Tel : 03-6721-2403