株式会社エス・エム・エス（2175 東証プライム市場）
2026年3月期 決算及び会社説明資料

2026年4月28日（火）

目次

01	2026年3月期　連結決算	p.5
02	当社の企業価値最大化に向けたロードマップ	p.11
03	2027年3月期　計画	p.39
04	参考資料	p.49
	ミッション・事業概況	p.50
	Appendix	p.104

© SMS Co., Ltd.

当社の事業に関連する用語集・各種指標の定義

名称	概要	関連するセグメント
人材紹介	事業者と求職者の間に第三者であるエージェントが介在し、両者のマッチングを行うビジネスモデル	キャリア
CP（キャリアパートナー）	人材紹介事業において、マッチングを担うエージェントのこと	キャリア
生産性	CP1人当たりの売上高。人材紹介の各年度売上高を期中平均のCP数で割って算出	キャリア
DR（ダイレクトリクルーティング）	事業者が人的な仲介を通さず、採用プラットフォームを通じて求職者と直接コンタクトを取り、双方向のコミュニケーションを通じてマッチングを図る採用手法	キャリア
カイポケ	介護/障害福祉[*1]事業所向けのクラウド型の経営支援ソフト（SaaS）	介護・障害福祉経営支援
かべなしクラウド	障害福祉事業所向けのクラウド型の経営支援ソフト（SaaS）	介護・障害福祉経営支援
ARPA	Average Revenue Per Account：１法人当たりの平均売上高。年間売上高÷期末法人数にて算定	介護・障害福祉経営支援
ARR	Annual Recurring Revenue：年間経常収益。カイポケやかべなしクラウドの各期末時点の月間経常収益×12にて算定	介護・障害福祉経営支援
EBITDA	営業利益に減価償却費及びのれん償却費を足して算定	ー
CAGR	Compound Annual Growth Rate：年平均成長率	ー
TAM	Total Addressable Market：ある事業が獲得できる可能性のある最大の市場規模	ー
CAPEX	Capital Expenditure：設備投資。当社の場合、カイポケやかべなしクラウドのソフトウエア開発など、無形資産への投資が多い	ー

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

© SMS Co., Ltd.

ハイライト

2026年3月期 実績	– 売上高：647億円（前期比+6%）、営業利益：67億円（同+7%） 、EBITDA：114億円（同+11%） – 前期比で増収増益を達成も、キャリア・海外での売上高未達を主要因として期初計画には届かず – 海外事業で229億円の減損損失を計上し、当期純利益は△143億円 – 配当予想は1株当たり29.5円（2025年3月期比+1.0円増配）で変更なし
企業価値最大化 に向けた ロードマップ	– 2031年3月期において売上高1,220億円（5年CAGR14%）以上、EBITDA 280億円（5年CAGR20%）以上、可能な限り早期にROE30%以上を目指す – M&Aやソフトウエア投資の拡大期における事業収益性の適正評価を目的に、利益指標をEBITDAに変更 – 今後の企業価値向上と株価への反映を強力に推進するため、企業価値向上委員会の設置を含めたガバナンス体制の強化を決断 – 企業価値向上委員会での検討を経て、2027年3月期通期決算発表時を期限として、詳細な中期経営計画を発表予定
2027年3月期 計画	– 売上高：718億円（前期比+11%）、営業利益：68億円（同+0%） 、EBITDA：104億円（同△9%） – 中長期の成長に向けた「足場固めの年」と位置づけ、EBITDAは減益の計画 – 成長投資は20億円程度を予定。主な投資項目は、CPの通年での積極採用、DR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 – 配当予想は1株当たり30.5円（2026年3月期比+1.0円増配） – セグメント別情報の開示を開始、事業区分を一部変更

© SMS Co., Ltd.

01

2026年3月期　連結決算

© SMS Co., Ltd.

2026年3月期 通期　連結決算

- 創業以来22期連続で増収を達成
- 一方、キャリア、海外を中心に売上高の回復ペースが遅延したほか、中長期の成長に向けた投資を実施したことにより、売上高・利益ともに期初計画には届かず
- 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）	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	2026年3月期 実績	前期比	計画比
売上高	60,952	67,544	**64,735**	+6%	△4%
EBITDA	10,273	-	**11,406**	+11%	-
営業利益	6,335	7,287	**6,787**	+7%	△7%
経常利益	8,357	9,468	**8,721**	+4%	△8%
当期純利益	6,054	7,029	**△14,317**	-	-

© SMS Co., Ltd.

2026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
- 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、DR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
- 第4四半期においては、リードタイム長期化に対する取組が進捗し、売上高成長率が改善

2026年3月期 売上高 [百万円]

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	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.

2026年3月期 通期　介護・障害福祉事業者分野（カイポケ）

- カイポケの会員数[*1]は順調に増加
  - 会員数は2026年4月1日時点で60,800事業所[*2]（27,000法人[*3]）
  - 通期での純増会員数5,250事業所（2,100法人）
- 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

2026年3月期 売上高 [百万円]

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	前期比
介護・障害福祉事業者（カイポケ）	11,957	**13,715**	+15%

1. 障害福祉領域向け業務支援システム「かべなしクラウド」（2025年6月に「プロジェクトRIN」からリブランディング）の会員数を含む
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
3. 従来は拠点単位での課金を基本としていたが、「かべなしクラウド」は法人単位での課金体系を採用していることから、2026年3月期第2四半期より法人数の開示に変更（過去の法人数の推移はp.46を参照）

© SMS Co., Ltd.

2026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、前年同期比で減収

2026年3月期 売上高 [百万円]

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	前期比
海外	9,385	**8,851**	△6%

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.103参照）

© 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、直近の業績動向や事業環境等を踏まえ、保守的な前提のもと減損テストを実施した結果、229億円[*1]の減損損失を計上。当該減損損失を計上することにより、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、2026年3月期の配当予想は1株当たり29.5円（2025年3月期比+1.0円）から変更なし**
- **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**

減損損失の概要

内容	• 減損損失の内訳： 商標権13,041百万円、のれん8,649百万円、ソフトウエア677百万円、 顧客関係資産589百万円
背景	• 大手製薬企業において、主力薬の特許切れ等の要因によって予算抑制が長期化しており、マーケティング支援の受注環境が低迷 • グローバルキャリアにおける中東情勢の悪化を受け、将来計画を一部見直し

1. 買収時との為替差による影響約54億円を含む

© SMS Co., Ltd.

02

当社の企業価値最大化に向けたロードマップ

© SMS Co., Ltd.

社長メッセージ

適正な市場評価へのコミットメント

– 当社は創業以来、高齢社会の課題解決を事業機会と捉え、持続的な成長を実現してきました。しかし、現在の当社の株価水準は、私たちが創出している価値や将来の成長ポテンシャルを十分に反映しているとは言えません。私は社長として、事業成長を加速させることはもちろん、その成果が適切に資本市場で評価されるよう、透明性の高い対話と、企業価値向上に直結する経営アクションを不退転の決意で実行してまいります。

第三創業期の幕開けと事業構造の進化

– 当社には、長期にわたって同一のリーダーシップが続くことで、変化への対応力は鈍化するとの認識のもと、経営者が10年程度を目安とした一定の期間でバトンを繋いでいくという考え方があります。創業者からバトンを受けた前任の後藤が約10年間経営を担い、私は2026年1月にその後継として社長に就任しました。今後10年で企業価値を最大化し、その先の成長基盤を構築する使命を胸に、今、当社は「第三創業期」を迎えています。これまでの成長を支えてきた人材紹介などの労働集約的なモデルを、AIやデータを徹底活用した資本集約型へと進化させます。膨大な蓄積データをAIで武装させることで、模倣不可能な情報インフラを構築し、価値提供先の生産性を劇的に向上させます。これにより、従来のサービス提供の枠を超え、高齢社会の情報インフラという産業の創造を成し遂げます。

「共創型ポートフォリオ経営」と規律あるガバナンス

– 当社は、成長フェーズの異なる多様な事業群を最適管理し事業間シナジーを追求する「共創型ポートフォリオ経営」を推進します。成長投資や新規事業創出を積極的に進める一方、事業撤退を含む資源再配分を機動的に実行し、全社視点での選択と集中を徹底します。企業価値を最大化するキャピタルアロケーションの規律を定め、より実効性のあるモニタリングを実現するためのガバナンス体制の強化にも取り組んでいきます。

キャピタルアロケーション：成長投資と株主還元の両立

– 創出したキャッシュの使途についても、明確な優先順位を持って運用します。最優先は、M&Aを含む将来の成長に向けた投資です。成長投資の資金需要を上回るキャッシュが生じた場合、それが本来株主の皆様の資産であるという認識のもと、市場環境と株主価値の最大化を考慮しつつ、自己株式の取得や配当を通じ機動的に株主の皆様へ還元していきます。

投資家の皆様へ

– 当社の真価は、まだ発揮されきっていません。今回開示するロードマップは、第三創業期における経営の羅針盤であるとともに、資本市場との対話の出発点と位置づけています。皆様からのご意見・ご示唆を真摯に受け止め、より良い経営へと進化させていきます。社会課題の解決を最高のビジネスチャンスに変え、再現性のある仕組みで成長させていく当社の挑戦と、その結果としての企業価値向上にご期待ください。

2026年4月28日　代表取締役社長　髙畑 正樹

© 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

TARGETS ー 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	※ROEは2031年3月期までの可能な限り早期に達成

1 事業ポートフォリオ戦略

- 成長性（売上成長率）と収益性（事業利益率）を基準とする評価フレームを用い、全社視点で事業ポートフォリオを評価。事業撤退を含む選択と集中による経営資源の再配分を実行
- 月次の事業進捗会議と取締役会において、新規・既存に関わらず全ての事業を報告・議論の対象とし、年次で継続可否判断を実施

2 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、DRにも組み込むことで、高い採用率を低コストで実現
- **経営支援**：カイポケのプラットフォーム化推進と、領域拡張によるTAMの拡大
- **海外・その他**：抜本的な収益構造改善とあらゆる選択肢の模索を行い選択と集中を進める

3 ガバナンス

- 経営の意思決定の質の向上を目指し、取締役会の体制を刷新
- あるべき取締役会体制について今後継続的に議論し、充実させていく
- 社内取締役の報酬制度についても、企業価値向上との連動性の高い設計に変更予定

4 今後の進め方

- 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・検討を行う
- 本成長ロードマップのアップデートにあたる中期経営計画を、遅くとも2027年3月期決算発表（2027年4月末頃）までに開示予定

© SMS Co., Ltd.

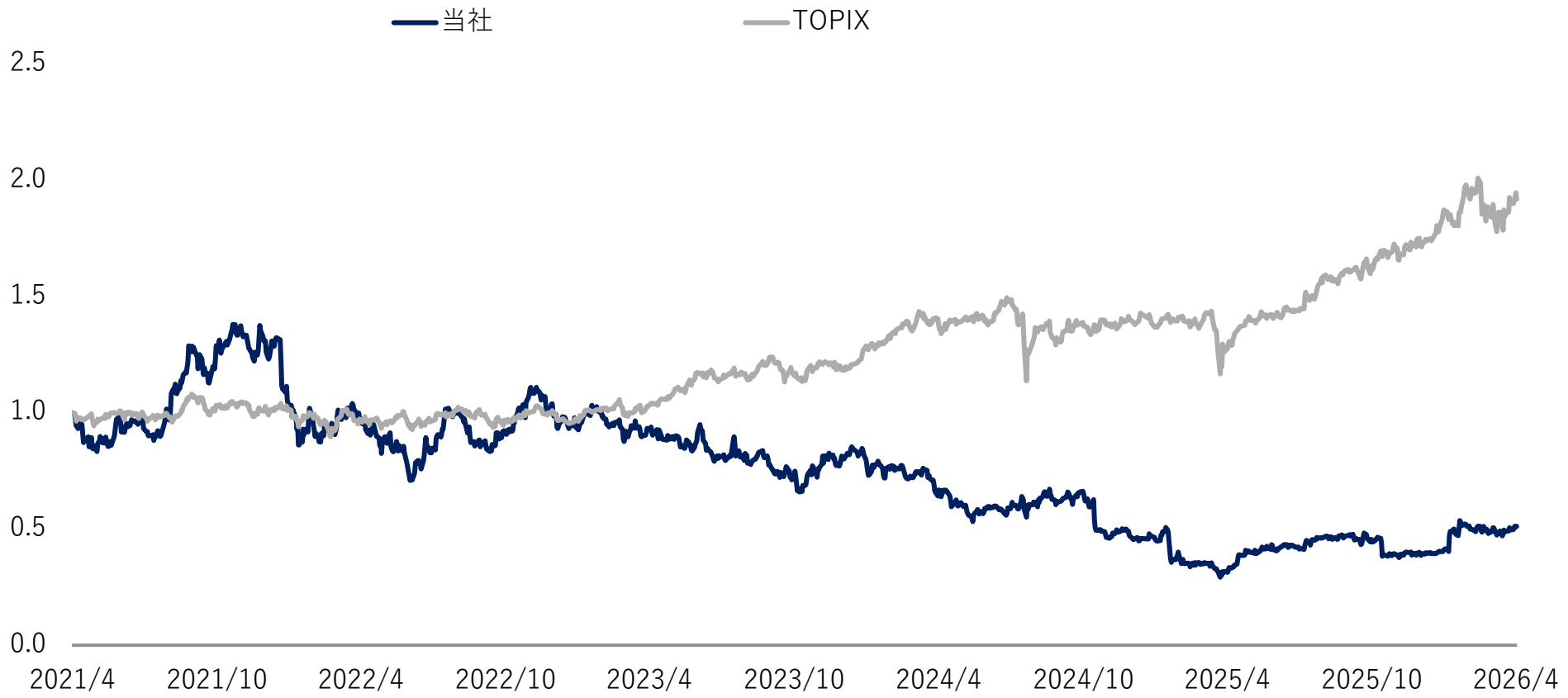
当社の課題意識

© SMS Co., Ltd.

当社の株価推移

- 当社の株価は2021年11月の上場来高値以降、足元にかけて軟調に推移しており、TOPIXを大幅にアンダーパフォームしている

直近5年間の当社株価とTOPIXの推移（2021年4月を起点として指数化）

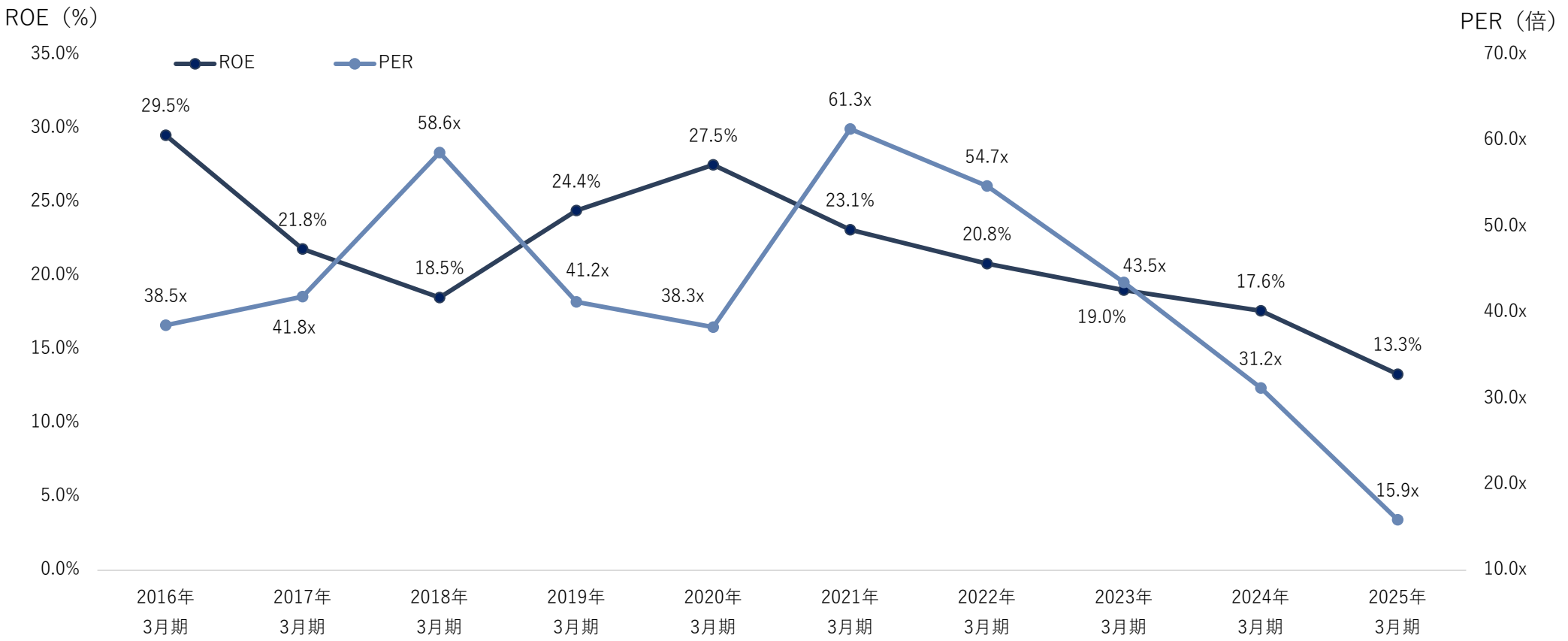


© SMS Co., Ltd.

財務指標の推移

- 足元の利益率低下と株主資本の積み上がりを背景に、ROEは過去と比較して低水準にある
- PERの低下も継続しており、市場の株価評価は低い状況

当社のROEとPERの推移*1



1. 2026年3月期は当期純損失を計上していることから指標の掲載を割愛

© 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
- 企業価値向上に向けて各経営課題を解決するため、中長期的な成長ロードマップを策定

① 短期利益の追求と将来投資の不足	▪ 増収増益の毎期達成を前提として、短期的な利益計画の達成を最優先する投資判断を行っていた ▪ その中で、既存事業の安定・継続運営に投資が偏重 ▪ 各事業の採算性やリターンを評価し、事業ポートフォリオを整理した上で、経営資源の再配分を通じた成長領域への大胆な投資が不足
② 労働集約型モデルへの依存による成長鈍化	▪ 事業戦略において、テクノロジー・データの活用による効率化や価値向上を図る視点及び投資が不足 ▪ キャリア事業において、過去の成功体験の延長線上での取組に終始し、時代の変化やテクノロジーの進化を捉えきれず従来の労働集約型モデルが継続し、競争力が低下
③ 自前主義への偏重による成長機会の逸失	▪ 自社リソースに過度に依存した結果、成長ペースが近年鈍化傾向に ▪ 外部の知見活用や他企業との業務提携・M&A等の不足により、成長機会の逸失が発生
④ 資本市場とのミスコミュニケーション	▪ 増収増益が続いた過去においては、情報開示が限定的な中でも、成長期待を背景に株価は上昇 ▪ 業績状況が変化をする中、資本市場の期待する情報開示を実施できていないことで、当社の事業基盤や成長性が適切に評価されず、株価の下落を招いたものと認識 ▪ 資本効率（ROE等）の改善に向けた方策が明確でない点も課題

© SMS Co., Ltd.

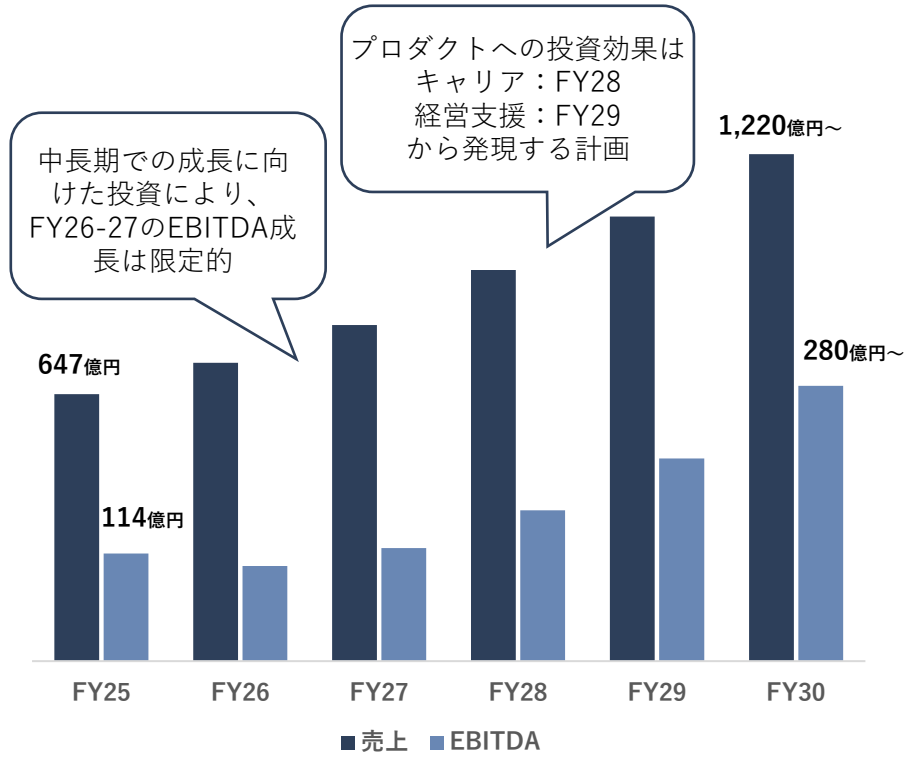
当社の目指す姿

© SMS Co., Ltd.

当社の目指す姿

- 「短期の安定成長」ではなく「中長期の圧倒的成長」に責任を負う経営に転換
- 選択と集中による経営資源の大胆な再配分、資本集約型モデルへの意志ある転換、外部連携による成長機会の獲得を軸に、成長性と収益性を両立する事業ポートフォリオの変革を推進
- 2031年3月期に売上高1,220億円以上、EBITDA280億円以上、ROE30%以上[*1]の達成を目指す
- 本数値計画には、現時点で具体化していないM&Aによる影響は織り込んでいない

	2026年3月期	2031年3月期（5年後）	
売上高	647億円	1,220億円以上	CAGR 14%
EBITDA	114億円	280億円以上	CAGR 20%
ROE	△39%[*2]	30%以上	



1. 2031年3月期までの可能な限り早期に30%以上を目指す
2. 減損損失計上によりマイナス。過去のROE推移についてはp.16を参照

© SMS Co., Ltd.

事業ポートフォリオ戦略：評価フレーム

- 成長性（売上成長率）と収益性（事業利益率）を基準に各事業を下記の4領域に分類
- 収益性は、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
- 成長性と収益性の評価基準は、事業環境や資本構成の変化を踏まえて、毎年見直しを行う

1 高成長・高収益「戦略成長領域」

圧倒的な競争優位性の確立に向けて、ポジショニング改善や新規サービス展開に積極的に投資し、事業規模と収益の拡大を両立する

2 低成長・高収益「収益基盤領域」

全社最適の観点から投資対効果や優先順位を厳格に判断しつつ、戦略成長領域への移行を見込める事業には積極投資を行う

3 高成長・低収益「育成領域」

収益化に向けた投資と改善を行い、戦略成長領域への移行を目指す新たに育成領域に入る事業（成長の種）を継続創出する投資も行う

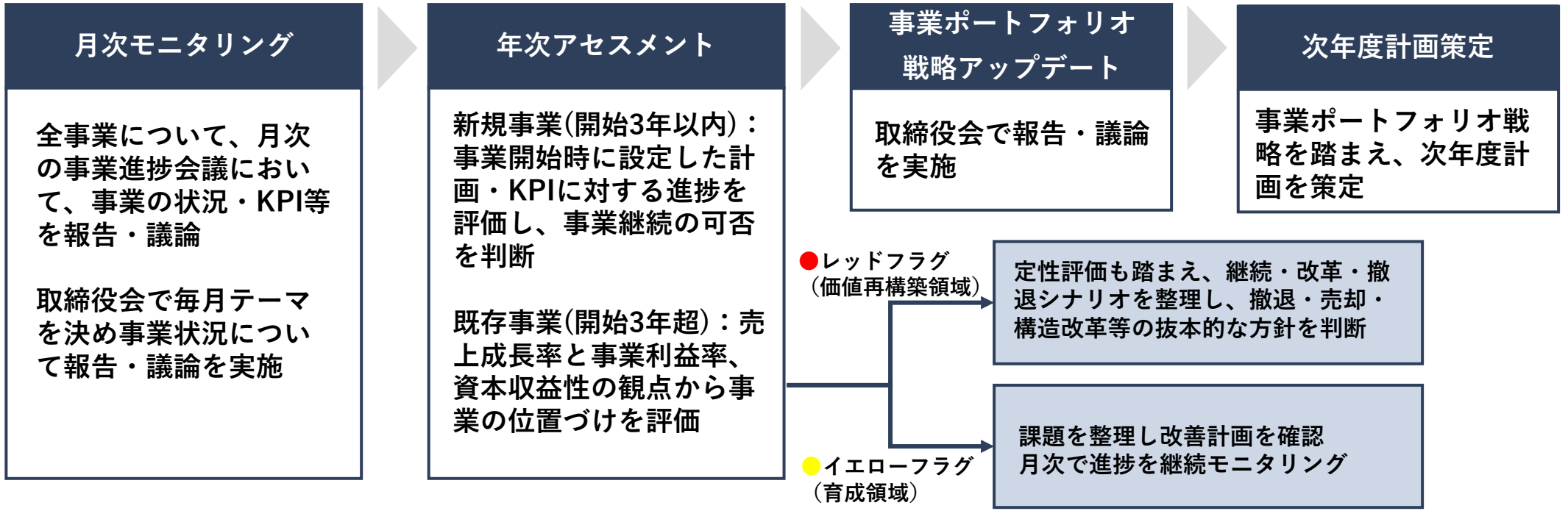
4 低成長・低収益「価値再構築領域」

事業価値や今後の改善可能性を見極めたうえで、改善が見込めない場合は縮小や撤退を含めて厳格に対応を判断する

© SMS Co., Ltd.

事業ポートフォリオ戦略：モニタリングと対応プロセス

- 全ての事業は新規・既存に関わらず月次の事業進捗会議及び取締役会での定期的な報告・議論の対象とし、年次で継続可否判断を実施
- 事業の継続可否を含めた全社の事業ポートフォリオ戦略について、次年度計画策定開始前に取締役会にて報告・議論



© SMS Co., Ltd.

AI活用及び人材紹介とDRの融合による「圧倒的No.1」の構造的確立

- 人材紹介の「マッチング力」をAIでモデル化し、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経営支援事業（SaaS）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

FY30 VISION
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	EBTIDAマージン	売上シェア*1
720億円	**190億円**	**26%**	**30%**
FY25：382億円 CAGR：13%	FY25：78億円 CAGR：19%	FY25：20%	FY25：20%

MARKET CONTEXT ー 市場環境からの要請

供給 労働人口が減少する中、転職顕在層の獲得競争は引き続き激化。**転職潜在層へのアプローチが不可欠**

需要 採用難とコスト増で事業者は疲弊。「**低コスト・高効率な採用手段**」と「**人材の定着**」が求められる

技術 AIの進化により、「労働集約型」から「**資本集約型（ソフトウェア）**」への転換が可能になった

STRATEGIC INITIATIVES ー 4つの打ち手

1 既存モデル改善
- 人材紹介：テクノロジー活用による生産性向上
- DR：集中投資による求人の量・質の最大化と求職者獲得・応募率の改善

2 顧客接点とTAMの拡張
- アプリ等を通じた医療・介護従事者との継続的な接点の構築と転職潜在層への早期アプローチ
- 外国人材紹介の強化や建設、物流、製造をはじめとするエッセンシャルワーカー等への職種拡張

3 資本集約型モデルへの転換と採用DX
- 人材紹介の知見をモデル化し「マッチング力」をAIで再現
- 人とソフトウェアの融合により、高い採用率を低コストで実現

4 経営支援事業との連携
- 経営支援事業で蓄積した経営データとキャリア事業の持つ採用データを統合。欠員・配置情報に基づく自動求人提案など新たな付加価値を創出

1. 当社取扱いの主要職種における人材紹介+DR経由での転職市場規模に占めるシェア。当社推計

© SMS Co., Ltd.

人材紹介：AIを活用した生産性の飛躍的向上とCP介在価値の最大化

- 人材紹介サービスにおいては、AIを活用して生産性を劇的に高めつつ、人間のCPならではの介在価値を際立たせるプロセス転換を推進する

AI活用による生産性改善

生産性

+50%

CP能力の底上げ
による成約率の向上

×

業務効率化・圧縮による
CP工数の削減

CPの介在価値を最大化

本質的なマッチング力の
強化に「人」の力を活かす

- 求職者や事業所との対話を通じ、表面的な条件を超えた真のニーズを深掘り。付加価値の高い候補者提案・事業者提案ストーリーを構築
- 対話から得た独自情報を蓄積し、マッチング精度を継続的に向上。他社が模倣困難なデータ資産を形成しAI化を加速させる

FY30に向けた対応

PHASE 1

AI・テクノロジーを活用しCPの業務を効率化
人材紹介サービスのマッチング力を磨き込む

- テレマーケティング組織強化やターゲティングしたCRMによって転職潜在層に訴求
- AIの会話自動要約、推薦文・求人票作成支援、個別アドバイス機能等をフル活用し、CPの生産性を向上

PHASE 2

求職者・事業者への高度なAI体験を提供し、質の高いマッチング力を有する人材紹介サービスへ

顧客の直接的な体験にAIを組み込み、人とAIの融合によってマッチングの質と生産性を同時に向上

© SMS Co., Ltd.

DR：独自ポジションの確立と採用プラットフォームの進化

- **成長余地の大きいDR領域において、当社の強み（人材紹介で培ったマッチングノウハウ・経営支援事業の基盤）を活かして競合との差別化を図り、独自のポジションを確立する**

PHASE 1

ドミナント戦略で勝ち筋を構築

- 営業・マーケティングへの投資や、経営支援事業の事業者接点活用により、求人掲載事業所数でNo.1を実現
- 人材紹介や経営支援事業で得た職場情報等を活用し、リアルな求人情報の品質で差別化
- プロダクト・カスタマーサクセス機能の強化により入職率を向上
- 特定の主要エリアから順次全国展開

PHASE 2

顧客の採用工数・単価低減で独自ポジションを確立

- 人材紹介ノウハウを活かしたレコメンド機能や採用管理システム等をDRに搭載
- 事業者の採用工数削減と採用単価の低減を両立した強固なポジションを築く

PHASE 3

採用プラットフォームの価値最大化

- 経営支援事業を含む当社グループのアセットを統合
- マッチングの質改善を実現する、単なる求人媒体を超えたAIプラットフォームへの進化

© SMS Co., Ltd.

カイポケのプラットフォーム化推進と、領域拡張によるTAMの拡大

- 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の拡大を図る

FY30 VISION

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*1	在宅介護接続シェア*2
260億円	**120億円**	**21%**	**90% 以上**
FY25：134億 CAGR：14%	FY25：60億円 CAGR：15%	FY25：14%	FY25：62%

MARKET CONTEXT ― 市場と当社の立ち位置

市場	介護・障害福祉市場は**約42.9万事業所**、小規模法人中心で**SaaSへの構造的需要**が存在
機会	有料会員シェアは未だ**14%**にとどまり、**86%の未開拓領域**が存在
基盤	カイポケは**在宅介護事業所の62%を接続**するインフラとして強固なポジションを構築

STRATEGIC INITIATIVES ― 2つの打ち手

1 投資によるカイポケの進化

- 地域包括ケアのネットワークハブ「カイポケコネクト」への進化に向け投資実行
- AIネイティブなシステムを実現し、運営効率と提供価値を向上
- ネットワーク効果での顧客拡大、価値連動の価格戦略で成長を実現
- 圧倒的な参入障壁を築き、在宅介護事業所の90%以上をカバーするインフラへ

2 TAMの拡大

- 介護領域で培った制度対応の知見を活用し、市場ポテンシャルの大きい障害福祉領域へ事業モデルを横展開
- その他領域への拡張をM&A・提携も含めて検討
- キャリア事業とのシナジーによりLTV最大化

1. 介護・障害福祉事業所における有料会員シェア
2. 当社の注力領域である在宅介護事業所における有料＋無料会員シェア

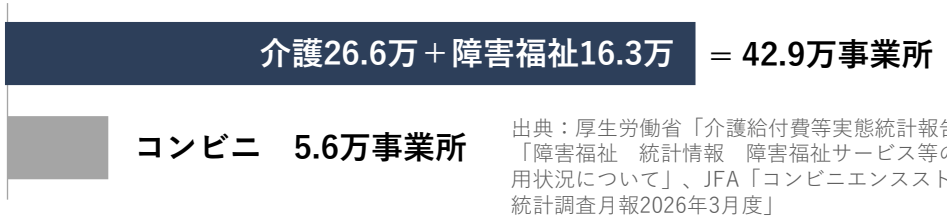
© SMS Co., Ltd.

巨大な市場機会とVertical SaaSとしての圧倒的な実績

- 介護・障害福祉市場は、事業所数が非常に多く、また、継続的にその数は増加
- 小規模法人が多く、自前でのIT化・効率化が困難なため、SaaSへの構造的な需要が存在[*1]
- 特に在宅介護領域におけるVertical SaaSとして、カイポケは圧倒的な存在に

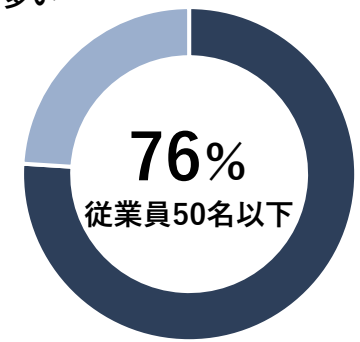
MARKET OPPORTUNITY ― 構造的需要を生む魅力的な市場環境

- 介護・障害福祉事業所数は多く、かつ継続的に増加



出典：厚生労働省「介護給付費等実態統計報告」「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」、JFA「コンビニエンスストア統計調査月報2026年3月度」

- 小規模な法人が多い



出典：厚生労働省「介護サービス情報公表システム」「WAM NET」

PROVEN POSITION ― Vertical SaaSとしての揺るぎない実績

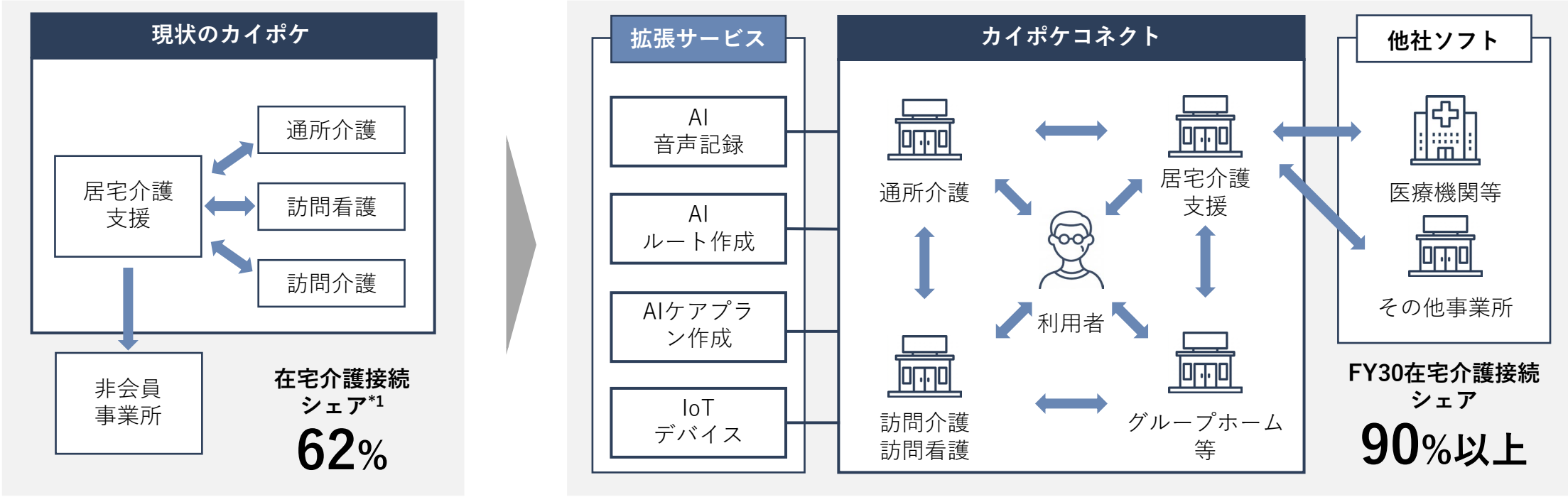
売上高CAGR（FY22-25） 17%	有料会員数シェア[*2] 14%	在宅介護接続シェア[*3] 62%
会員数↑×ARPA↑による手堅い成長	86%がホワイトスペース	ケアマネと他事業所の情報連携機能の利用が拡大
月次退会率 ＜0.6%	介護報酬等の年間請求取扱額 1.3兆円	Vertical SaaS ARR[*4] 1位
SaaSとして低水準の解約率	インフラとしての強固な地位を確立	135億円（FY25末）

1. 結果としてAIによる代替可能性は低い。詳細はp.81参照
2. 介護・障害福祉事業所における有料会員シェア
3. 当社の注力領域である在宅介護事業所における有料＋無料会員シェア
4. 日本国内の上場Vertical SaaSにおける規模の比較。当社調べ

© SMS Co., Ltd.

介護SaaS：地域包括ケアのネットワークハブへの進化

- 居宅介護支援事業所と他事業所の情報連携の機能により在宅介護事業所の6割以上が利用するカイポケを、投資によりAIネイティブな構造を備えた「カイポケコネクト」に進化させる
- カイポケコネクトでは、利用者情報やケア情報等、カイポケ導入事業所間でのシームレスな情報連携を実現。他社ソフトや周辺ソフト、医療施設間を含めて連携するネットワークのハブとして、地域包括ケアのプラットフォーム化を目指す



1. 在宅介護事業所における有料＋無料会員シェア

© SMS Co., Ltd.

障害福祉SaaS：介護に類似した構造の未開拓市場への横展開

- 障害福祉領域は、カイポケが急成長した直前期の介護市場構造と酷似しており、大きなホワイトスペースが存在
- カイポケで得た知見を基に、かべなしクラウドのプロダクト・サービスを作り込み、中小事業者が多い市場構造に最適化した営業・マーケティング体制を構築し、競合対比で強い価格訴求により短期間でのシェア拡大を志向

GO-TO-MARKET STRATEGY

良いプロダクト・サービスの設計と、市場構造を踏まえた営業・マーケティング体制の構築により、コストリーダーシップ戦略で短期間でのシェア拡大を目指す

© SMS Co., Ltd.

選択と集中により、キャリア・カイポケに続く事業の柱を築く

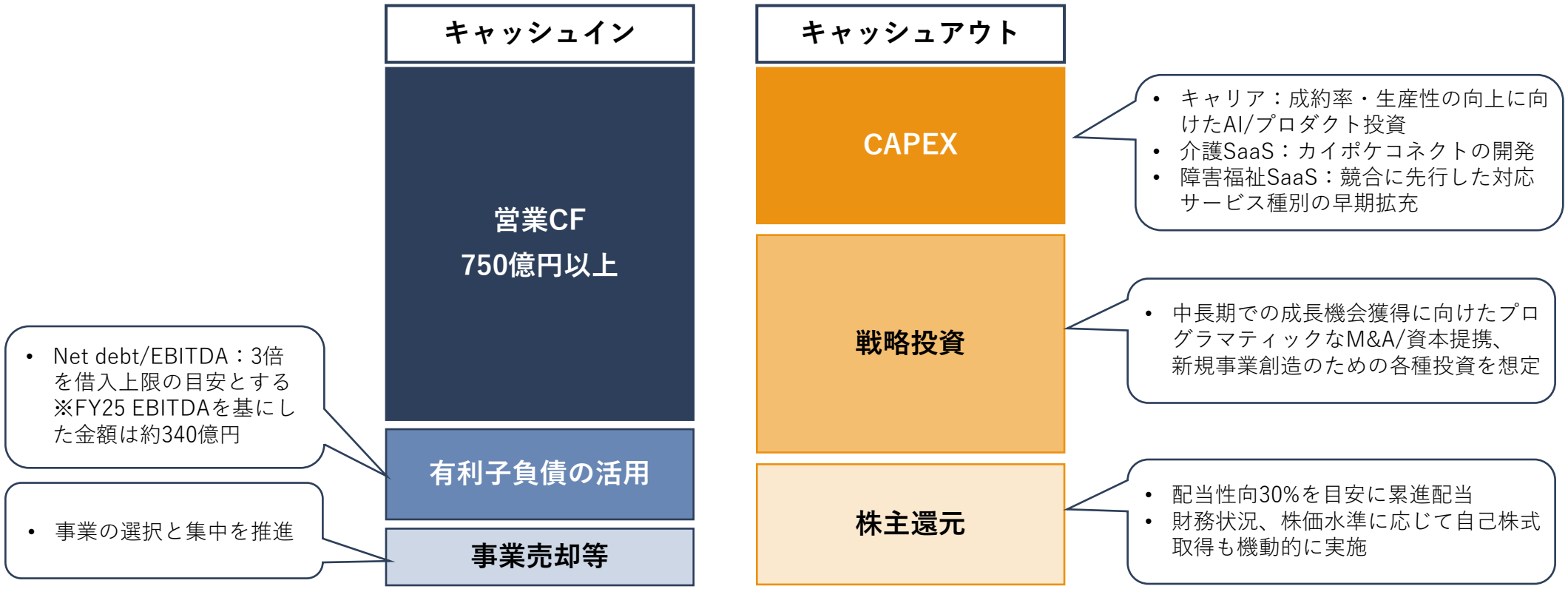
- **海外については、抜本的な収益構造改善とあらゆる選択肢の模索を行っていく**
- **その他の領域については、全事業の再評価を通じた選択と集中を進める一方、今後の成長や他事業とのシナジーが期待できる領域については、積極的な事業開発を行い、キャリア・カイポケに続く柱となる事業を築いていく**

事業領域	現状	戦略的アクション
海外 メディカルプラットフォーム事業	製薬企業のマーケティング予算縮小影響により売上高成長が限定的となり、収益性も低下	• 低コスト国へのオペレーション移管による収益性改善 • 他社との提携や外部資本の導入を含めたあらゆる選択肢を検討
海外 グローバルキャリア事業	中東の情勢悪化による影響等、地政学的なリスクが存在	• 米・豪・独等の巨大市場での求人獲得への注力 • 国内キャリア事業との連携（日本への介護人材紹介）
その他（事業開発領域）	展開サービス数が増加する中、継続可否判断が必要な事業が複数存在	• 事業撤退基準に照らし、継続可否判断を実施 • 市場ポテンシャル・成長性・他事業とのシナジーが期待できる領域については、周辺領域への拡張余地含め積極的な事業開発を検討

© SMS Co., Ltd.

キャピタルアロケーション（FY26～30合計）

- 事業成長による強固な営業キャッシュフローの創出をベースに、必要に応じて積極的な資金調達を検討
- 成長に向けた投資を最優先し、余剰キャッシュについては機動的に株主還元していく
- 企業価値向上委員会での資本政策検討を経て、投資等の詳細を決定予定

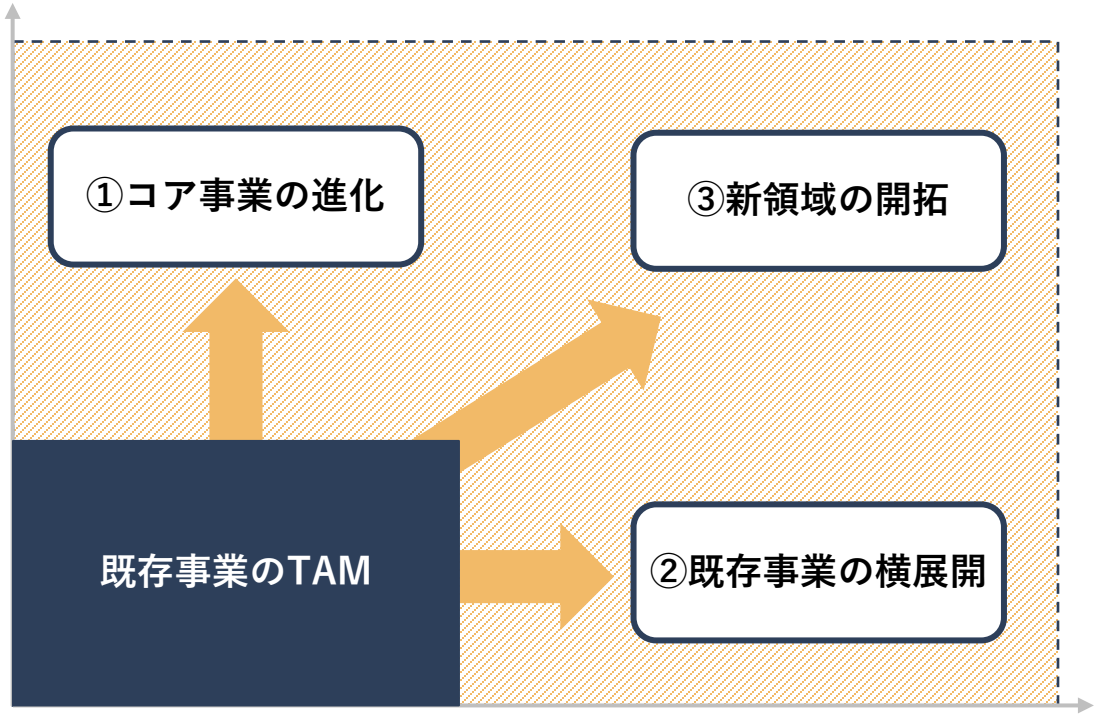


© SMS Co., Ltd.

想定される投資領域

- M&Aを含む投資の実行を通じたTAMの拡大余地は膨大
- これらの投資による成長は、コア事業の一部項目を除き2031年3月期までの事業計画には未反映

投資実行によるTAMの拡大



投資項目

①コア事業の進化
- カイポケコネクトの構築・AIネイティブ化
- かべなしクラウドの対応サービス種別拡充
- 人材紹介のAI化とDRとの融合、経営支援とのシナジー強化
- 外国人材の日本への就労支援
- 介護/医療スポットワークへの進出
- サービス・プロダクト高度化のためのAI等の技術獲得

②既存事業の横展開
- 建設、物流、製造等のエッセンシャルワーカー領域へのキャリア事業・経営支援の拡張[*1]
- 介護・障害福祉以外の領域へのVertical SaaSの拡張[*2]

③新領域の開拓
- 健康経営支援や終活関連など事業開発領域
- 介護等のフィジカルAI
- 米・豪でのインターナショナル医療人材の紹介・派遣

1. 医療・介護と同様に労働集約的で人手不足や生産性向上の課題を抱えた領域に対し、キャリア×経営支援の独自のエコシステムを適用。介護従事者等と求職者属性として重なる領域への展開により、既存キャリア事業も含めた包括的な集客を実現
2. 「社会課題とTAMの大きさ」「既存事業とのシナジー」「競争環境と参入難易度」「ネットワーク効果や価値あるデータの蓄積が見込めるか」等の観点で領域を選定し、カイポケで培った「Vertical SaaSを拡大する仕組み」を適用

© SMS Co., Ltd.

（再掲）当社の経営課題

① 短期利益の追求と将来投資の不足	▪ 増収増益の毎期達成を前提として、短期的な利益計画の達成を最優先する投資判断を行っていた ▪ その中で、既存事業の安定・継続運営に投資が偏重 ▪ 各事業の採算性やリターンを評価し、事業ポートフォリオを整理した上で、経営資源の再配分を通じた成長領域への大胆な投資が不足
② 労働集約型モデルへの依存による成長鈍化	▪ 事業戦略において、テクノロジー・データの活用による効率化や価値向上を図る視点及び投資が不足 ▪ キャリア事業において、過去の成功体験の延長線上での取組に終始し、時代の変化やテクノロジーの進化を捉えきれず従来の労働集約型モデルが継続し、競争力が低下
③ 自前主義への偏重による成長機会の逸失	▪ 自社リソースに過度に依存した結果、成長ペースが近年鈍化傾向に ▪ 外部の知見活用や他企業との業務提携・M&A等の不足により、成長機会の逸失が発生
④ 資本市場とのミスコミュニケーション	▪ 増収増益が続いた過去においては、情報開示が限定的な中でも、成長期待を背景に株価は上昇 ▪ 業績状況が変化をする中、資本市場の期待する情報開示を実施できていないことで、当社の事業基盤や成長性が適切に評価されず、株価の下落を招いたものと認識 ▪ 資本効率（ROE等）の改善に向けた方策が明確でない点も課題

∨

上記の経営課題の解決を通じた企業価値向上とその株価への反映を確かなものとするため、ガバナンス体制を強化

© SMS Co., Ltd.

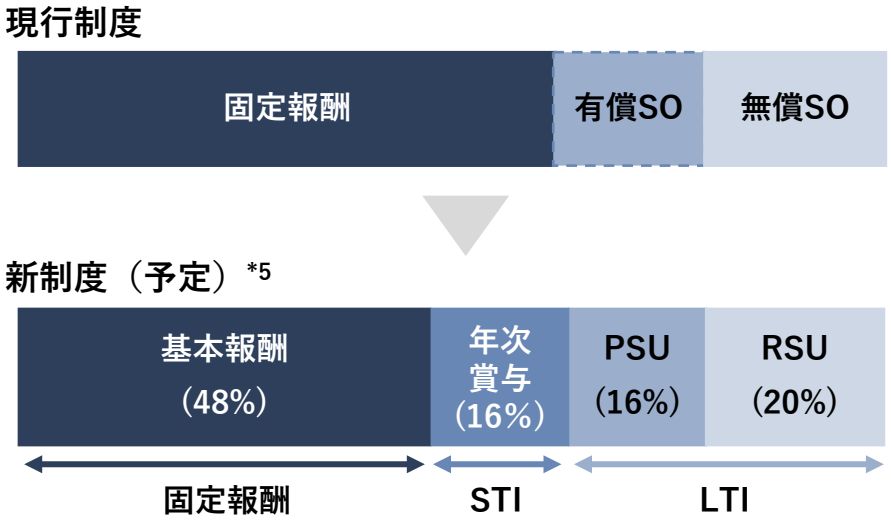
経営体制：ガバナンスの強化

- 社長の交代に伴い取締役会の体制を刷新し*1、意思決定の更なる質向上を目指していく
- あるべき取締役会体制について今後継続的に議論し、充実させていく
- 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*2により一定量の株式を取得予定

取締役の状況

社内	代表取締役社長	髙畑 正樹
社内	取締役	後藤 夏樹（退任予定）
社内	取締役	杉崎 政人（退任予定）
社外	筆頭独立社外取締役（監査等委員長）	松林 智紀（退任予定）
社外	独立社外取締役（監査等委員）	髙木 暢子
社外	独立社外取締役（監査等委員）	鈴村 豊太郎（退任予定）*3

代表取締役社長の報酬設計*4



1. 2026年6月開催の定時株主総会にて新たな取締役候補について付議予定
2. インサイダー取引規制の適用除外とされる手法による取得
3. 同氏とは、2026年6月以降、当社のAIをはじめとする先端テクノロジー領域に関する顧問として、アドバイザリー契約を締結予定
4. SO：ストックオプション、PSU：パフォーマンスシェア、RSU：事後交付型リストリクテッド・ストック、STI：短期インセンティブ、LTI：長期インセンティブ
5. パーセント表記は、定めた業績要件等に対する達成度合いが目標通りであった場合の標準値をベースとした割合。なお、年次賞与は達成度により標準値×0～1.5倍、PSUは標準値×0～2.0倍の範囲で変動する

© SMS Co., Ltd.

執行部門（1）

代表取締役社長
髙畑 正樹
1984年4月生まれ。2007年に東京大学経済学部卒業後、あずさ監査法人（現 有限責任 あずさ監査法人）に入社。その後、フロンティア・マネジメント株式会社を経て、2013年に当社へ入社し、グループ全体の経営企画領域を責任者としてリード。グループ会社のMIMSグループCFOを経て、2021年にMIMSグループCEOに就任。2025年に当社取締役に就任し、2026年1月より代表取締役社長。

医療福祉キャリア事業推進本部 兼 医療キャリア事業本部 本部長
山本 健
2000年に早稲田大学理工学部を卒業後、製造業向けコンサルティング会社に入社。主に自動車業界のR&D部門のBPR業務に従事。その後、結婚式場の運営会社の事業推進部長を経て、2012年に当社へ入社。人材のマッチング領域における事業計画の立案や事業推進を牽引。並行して人事関連の要職を歴任し、多角的な側面から組織成長を主導。2019年に看護領域の事業責任者に就任後、2020年より医療キャリア事業本部長に就任。2026年より医療福祉キャリア事業全体の事業推進本部長を兼務。また、一般社団法人 日本人材紹介事業協会理事、医療・介護・保育系紹介協議会代表幹事も務める。

福祉キャリア事業本部 本部長
塩﨑 雄一郎
2005年に神戸大学工学部を卒業後、営業職にて複数店舗のマネジメントや営業戦略に従事。その後、クリエイティブエージェンシーにて、企業の商品企画やプロモーション開発等のプロデュース業務を経験。2008年に当社に入社。WEBメディアの横断的な統括管理や、メディア企画部でのマーケティング・商品設計に従事。2013年に資格取得支援サービスの責任者を経て、2015年より介護キャリア事業部長に就任。事業統括、新規事業の立ち上げ、M&Aなどを主導し、2022年より介護・保育・障害福祉のキャリア事業本部長に就任。

介護経営支援事業本部 兼 ウェルビーイング支援事業本部 本部長 / 事業開発室 室長
園田 一誠
2009年に東京大学法学部を卒業後、ITベンチャー、エムスリーグループにて事業統括や新規事業立ち上げなどに従事。2017年、当社に入社し、海外事業の統括やPMIに携わる。その後退職し、起業を経て2020年に当社再入社。2022年より介護・障害福祉経営支援事業本部長に就任。2024年には、障害福祉SaaS領域の垂直立ち上げを担う株式会社エス・エム・エスウェルフェアテクノロジーを設立し、代表取締役に就任。2025年4月より、ヘルスケア事業本部長、事業開発室長を兼務。また一般社団法人 日本デイサービス協会の理事も務める。

© SMS Co., Ltd.

執行部門（２）

シニアライフサポート事業本部 本部長
矢野 達也
2003年に京都大学大学院工学研究科修士課程を修了後、大手化学メーカーに入社。2005年、当社に入社し、スクール系や人材系など複数事業のマーケティング業務に従事。そのほか、広告運用や編集など多岐の業務に携わり、全社横断のマーケティング組織の立ち上げなどを主導し、2015年に現シニアライフサポート事業本部の立ち上げを経て事業本部長に就任。以降、住まいや終活に関連する領域への多角的な事業拡張や、複数の新規事業立ち上げに従事。

プロダクト推進本部 本部長
田辺 順
2001年からエンジニアのキャリアをスタートし、AIGグループの生命保険会社にて生保3社の営業支援システム統合プロジェクト、月間20億PVの携帯向けサービスの企画・開発、ジョイントベンチャーでのECの立ち上げなどを経験。2011年、株式会社ディー・エヌ・エーに入社。開発基盤整備チームの立ち上げやCI導入による開発効率向上の推進、遺伝子検査サービスの立ち上げに従事。2015年、当社に入社し、技術責任者として内製化・プロダクトの刷新・組織づくりを推進。技術推進室室長、プロダクト開発部部長を経て、現在はプロダクト推進本部本部長として当社プロダクトの開発責任者を務める。

MIMS Group Chief Executive Officer
Sohil Goswami
2007年よりNEC、デロイト トーマツ コンサルティングにてプロダクト開発、営業、コンサルティングを通じ、事業戦略の策定と変革の実行をリード。その後、NRI Singaporeでの経験を経て、2019年にMIMSグループへ参画。リスティング事業部門、Clinical Decision Solutions部門の責任者などを経てChief Executive Officerに就任。製品やビジネスモデルの再定義、デジタルイノベーションの加速、そして長期的かつ持続可能な成長を支えるための事業推進・デリバリー能力の再編などを牽引。シンガポール国立大学（NUS）MBA修了。

MIMS President, Recruiting Services
小池 達也
2007年の大学卒業後、当社に入社。日本国内にて、マーケティング・営業支援・事業責任者を経て、2013年より海外事業に携わり、インドでの業務を経て、スリランカの上場企業eChannelling PLCのChairman&CEOに就任。2016年より当社グローバルキャリア領域の責任者を務め、複数の国でのM&Aや拠点設立によるゼロからのビジネス立ち上げを主導。

© SMS Co., Ltd.

執行部門（3）

経営企画領域 責任者
田中 深一郎
東京大学大学院理学系研究科修士課程を修了後、2007年に日本経済新聞社に入社。新聞記者としてテクノロジーや株式市場、アパレル・外食業界等の取材を担当した後、同社経営企画室にてM&Aやスタートアップ投資の業務に従事。2018年に当社に入社し、IR担当や管理会計責任者を経て、2025年から中計策定やM&A、海外子会社のFP&Aを含むグループ全体の経営企画領域を責任者として管掌。

IR・サステナビリティ領域 責任者
室賀 水織里
2002年に京都大学工学部を卒業後、株式会社ファーストリテイリングに入社。ユニクロの店舗マネジメントや本社経理に従事。その後、GEキャピタルにおけるRisk Management Leadership Program、不動産ベンチャーの管理部門立ち上げを経て、2014年に当社入社。リスクマネジメント、経営企画の責任者を歴任し、2017年よりIR、2022年よりサステナビリティ領域を管掌。
日本証券アナリスト協会 認定アナリスト

財務・経理領域 責任者
中澤 牧子
2007年に大阪大学経済学部を卒業。2008年に有限責任監査法人トーマツに入社。公認会計士として、監査・IFRS導入コンサルティングサービスに従事、カナダ駐在も経験。2017年に自然電力株式会社入社。コーポレート部長として経理・総務・法務を管掌。2019年に当社入社。2021年より財務・経理領域の責任者として、子会社合併・ERP導入等を推進。2025年より株式会社エス・エム・エスフィナンシャルサービス取締役を兼任。

法務・コンプライアンス領域 責任者
酒井 玄
2001年に慶應義塾大学法学部卒業。2004年に第一東京弁護士会に弁護士登録し、アンダーソン・毛利法律事務所（現アンダーソン・毛利・友常法律事務所）に入所。2009年から2011年まで、東京証券取引所とロンドン証券取引所の合弁事業へ出向。2012年に産業革新機構の出資先であった株式会社ユニキャリアに入社。2016年に当社に入社し、法務・コンプライアンス領域の責任者として現在に至る。当社の国内子会社3社の監査役を兼任。

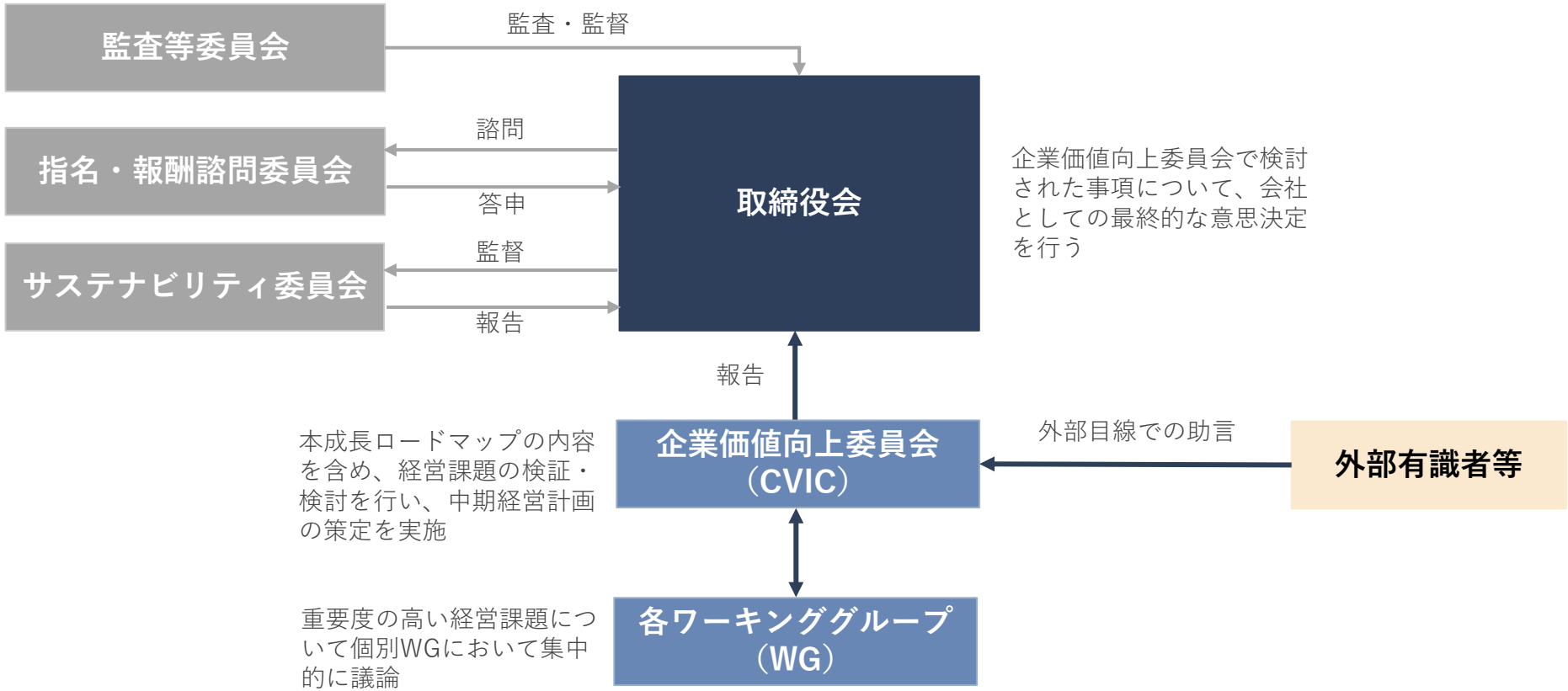
人事領域 責任者
藤田 和大
2004年に大学を卒業後、広告制作会社、調達購買コンサルティング会社を経て、2010年に当社入社。入社後は経営管理部門にて総務、労務、経営企画などの幅広い領域に従事。2015年からは事業サイドへ転じ、介護住宅事業や金融、購買支援事業など多角的な事業展開を推進。2018年より人事、シェアード推進を管掌。2025年よりエムスリーキャリア監査役、エス・エム・エスサポートサービス取締役を兼任。

BPR・社内IT領域 責任者
稲留 晃
2002年に明治大学商学部卒業後、株式会社野村総合研究所に入社。エンジニアからキャリアをスタートし、ITコンサルタントとしてシステム構築や新規サービス開発を経験。その後、グリー株式会社にて部門横断プロジェクトの推進や人事部門を歴任し、2015年に当社に入社。入社後、BPR組織を立ち上げ、広報、全社戦略策定事務局など領域役割を拡張。2020年より、BPR、社内ITシステム、オフィスファシリティ、広報を管掌。

© SMS Co., Ltd.

企業価値向上委員会の設置

- 企業価値向上委員会を設立して、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・検討を行い、中期経営計画の策定を行うことを予定



© SMS Co., Ltd.

当社検討に関する今後のスケジュール

- 今後、企業価値向上委員会を通じて事業ポートフォリオや成長戦略をあらゆる角度から検証
- 聖域なき改革を順次実行予定。また、本成長ロードマップのアップデートにあたる中期経営計画を遅くとも2027年3月期決算発表（2027年4月末頃）までに開示予定

2026年4月28日：本成長ロードマップの開示

6月：定時株主総会における取締役選任を経て、新たな取締役会体制がスタート

7月：企業価値向上委員会の発足

- 企業価値向上委員会で継続的な討議を実施
- 効果が検証できた改革のための施策は順次実行を予定

2027年3月期第3四半期決算開示日（2027年1月末頃）：
企業価値向上委員会での検討状況の開示（活動の途中総括）

遅くとも2027年3月期決算開示日（2027年4月末頃）まで：
企業価値向上委員会の検証結果・中期経営計画の開示

以降、中期経営計画の施策を実行しつつ、持続的な企業価値向上を実現するため、必要に応じて中期経営計画を更新

© SMS Co., Ltd.

03 2027年3月期　計画

© SMS Co., Ltd.

2027年3月期 計画

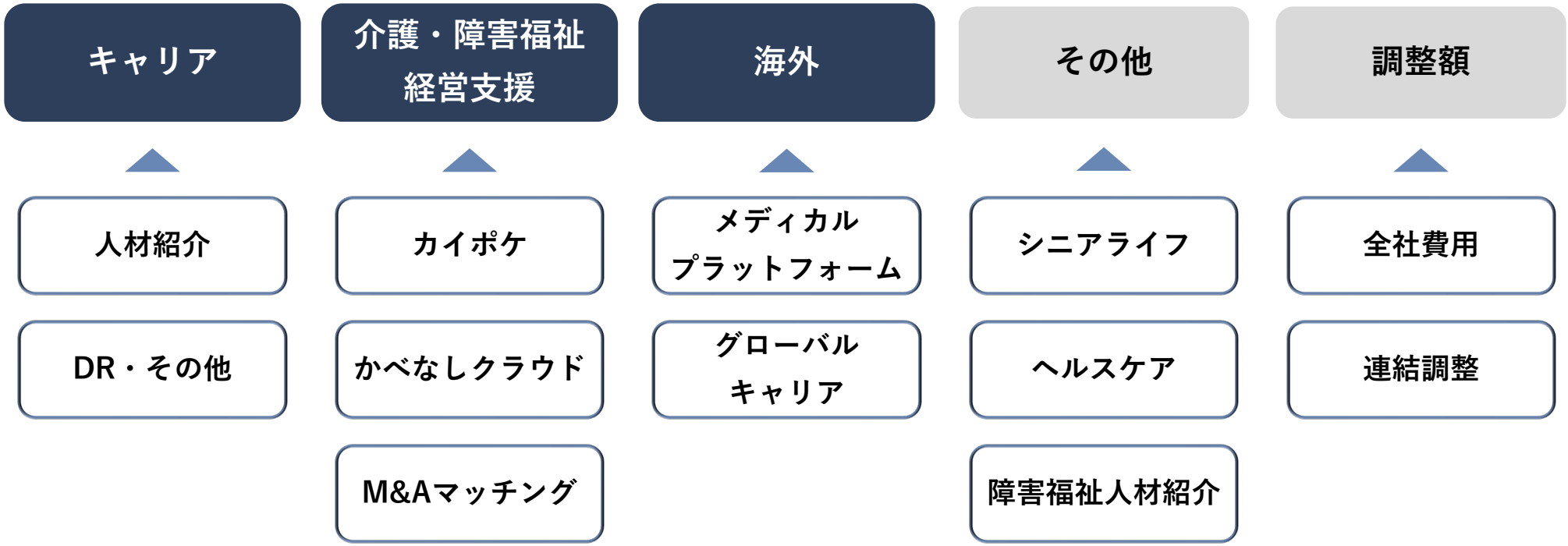
- 中長期の飛躍に向けた「足場固めの年」と位置付け、将来の収益基盤構築のための投資を実行し、EBITDAは2026年3月期を下回る計画
- CPの通年での積極採用、DRにおける営業/カスタマーサクセス機能の強化・認知施策、かべなしクラウドの営業体制強化など、成長投資として20億円程度を投下
- キャリアのAIプラットフォーム化、カイポケコネクトの開発等、資本集約型モデルへの転換を目指した取組も強化

（単位：百万円）	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	前期差	前期比
売上高	64,735	**71,834**	7,099	+11%
EBITDA	11,406	**10,431**	△975	△9%
営業利益	6,787	**6,801**	14	+0%
経常利益	8,721	**8,731**	9	+0%
当期純利益	△14,317	**6,165**	20,483	-

© SMS Co., Ltd.

セグメント別開示の開始

- 当社はこれまで報告セグメントを単一としていたが、2027年3月期より「キャリア」「介護・障害福祉経営支援」「海外」の3区分に変更
- 旧 介護・障害福祉事業者分野に含まれていた障害福祉人材紹介事業を「その他」に移動した他、一部事業の集計区分を見直し
- 今後は、セグメントごとに事業説明・業績開示を実施していく



© SMS Co., Ltd.

参考：新セグメント区分に基づく過年度の業績推移*1

（単位：百万円）	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画
売上高					
キャリア	27,264	32,380	36,214	38,279	41,914
介護・障害福祉経営支援	8,362	9,805	11,868	13,471	15,190
海外	7,815	9,002	9,385	8,851	9,786
EBITDA					
キャリア	8,111	9,191	7,104	7,815	7,556
介護・障害福祉経営支援	3,538	4,121	5,188	6,091	6,420
海外	1,757	1,835	1,653	1,336	1,271
EBITDAマージン					
キャリア	29.8%	28.4%	19.6%	20.4%	18.0%
介護・障害福祉経営支援	42.3%	42.0%	43.7%	45.2%	42.3%
海外	22.5%	20.4%	17.6%	15.1%	13.0%

1. 上記セグメント以外に、全社の売上高には「その他」が、EBITDAには「その他」及び「調整額」が含まれている。「その他」は、主に事業開発領域の事業であり、現時点で利益貢献は限定的である。調整額は主に本社部門の各種管理費等であり、全社売上の概ね7%程度となっている

© SMS Co., Ltd.

2027年3月期 計画　キャリア

- 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
- 人材紹介は、成長余地が大きい保育や介護/障害福祉領域を中心にCPを通年で積極採用し、2028年3月期に売上計上となる案件も含めた中長期での成約の最大化を図る
- DRは、求人数拡大による求職者獲得及び応募率の改善を企図した営業体制の強化、ブランド力強化のための認知施策、入職捕捉率向上に向けたカスタマーサクセスの人員拡充へ積極投資を行う

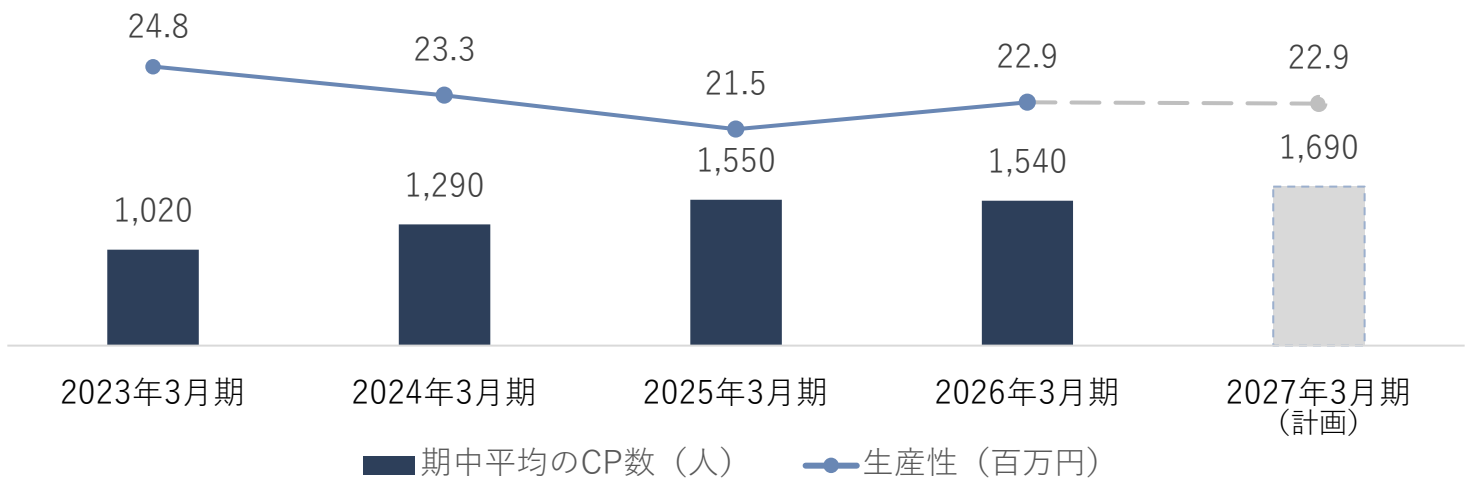
（単位：百万円）		2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	前期比
売上高		38,279	**41,914**	+10%
	うち人材紹介	35,309	**38,638**	+9%
	うちDR・その他	2,969	**3,276**	+10%
EBITDA		7,815	**7,556**	△3%

© SMS Co., Ltd.

参考：CP数及び生産性

- コロナ禍で採用を抑制したCP数を増加させるため、 2023年3月期以降は積極採用を続けており、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、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、生産性は改善
- 2027年3月期は、通年で積極採用する一方、マッチングプロセスの一部をAI化することにより、生産性は前年水準を維持

CP数及び生産性の推移*1



1. 人材紹介の各年度売上高を期中平均のCP数で割って算出

© SMS Co., Ltd.

2027年3月期 計画　介護・障害福祉経営支援

- 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
- カイポケ及びかべなしクラウドの会員数増加、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マッチング等の伸長により順調な成長を見込む
- カイポケコネクトへの移行、外部との資本・業務提携も含めたAI機能の追加[*1]など、付加価値の高いプロダクト構築に向けた取組やかべなしクラウドの営業体制強化を推進

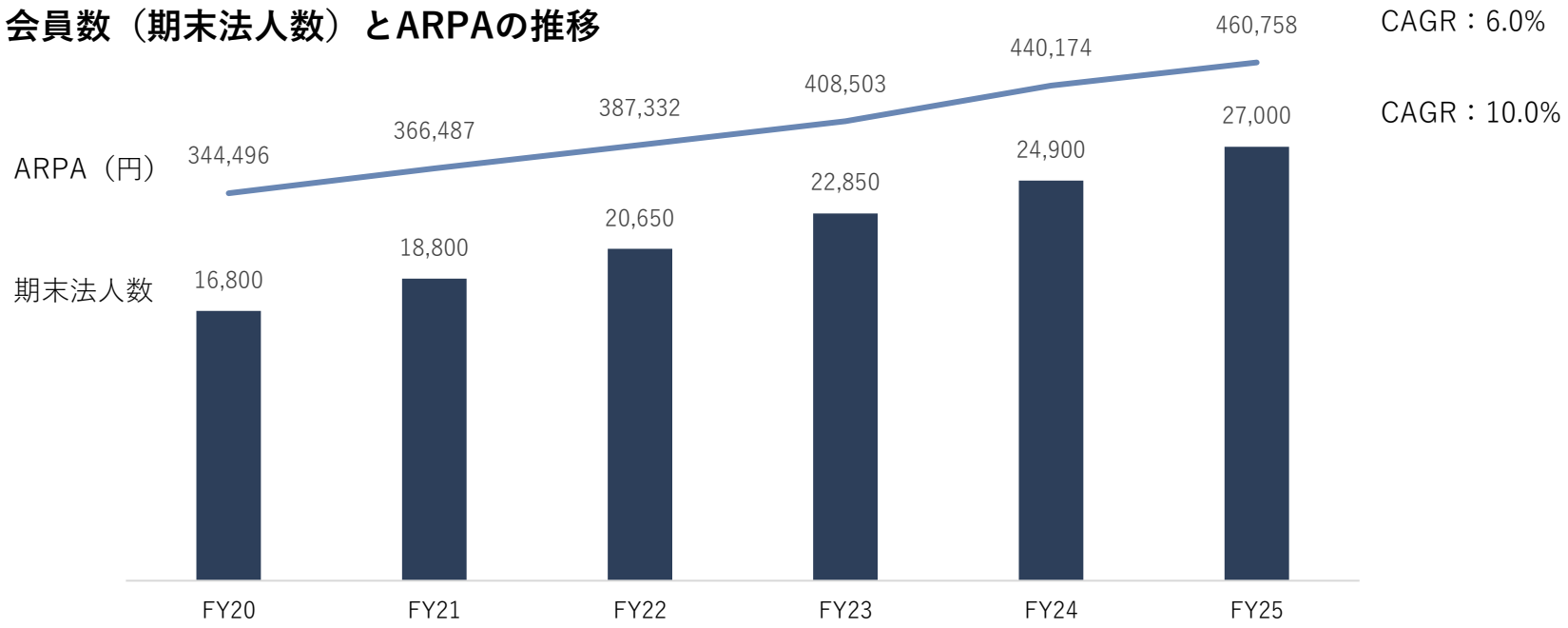
（単位：百万円）		2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	前期比
介護・障害福祉経営支援	売上	13,471	**15,190**	+13%
	EBITDA	6,091	**6,420**	+5%

1. 2026年3月、介護業界向けDXソリューションを提供するウェルモと戦略的パートナーシップを締結

© SMS Co., Ltd.

参考：介護・障害福祉経営支援の各種指標

- カイポケの利用拡大、有料オプションの開発・クロスセルに加え、かべなしクラウド等の新規事業の展開により、会員数・ARPAは継続して増加
- CAGR15%程度の安定的な売上高成長と、0.6%未満の低い月次退会率をベースとした規模化に伴う利益率の改善により、健全なSaaS事業として期待される40%ルール[*1]をクリアする水準の事業パフォーマンスを継続的に実現可能



1. SaaS事業の健全性を評価する指標であり、「売上高成長率」と「利益率」の和が40%以上であるべきとの考え方

© SMS Co., Ltd.

2027年3月期 計画[*1]　海外

- メディカルプラットフォーム事業は、今後の成長余地や収益性等を基準として、抜本的な事業の見直しを実行中。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
- 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。中東情勢悪化等の影響は継続しつつも、取引先医療事業者の拡大や欧米や豪州など他エリアの強化等により成長を見込む

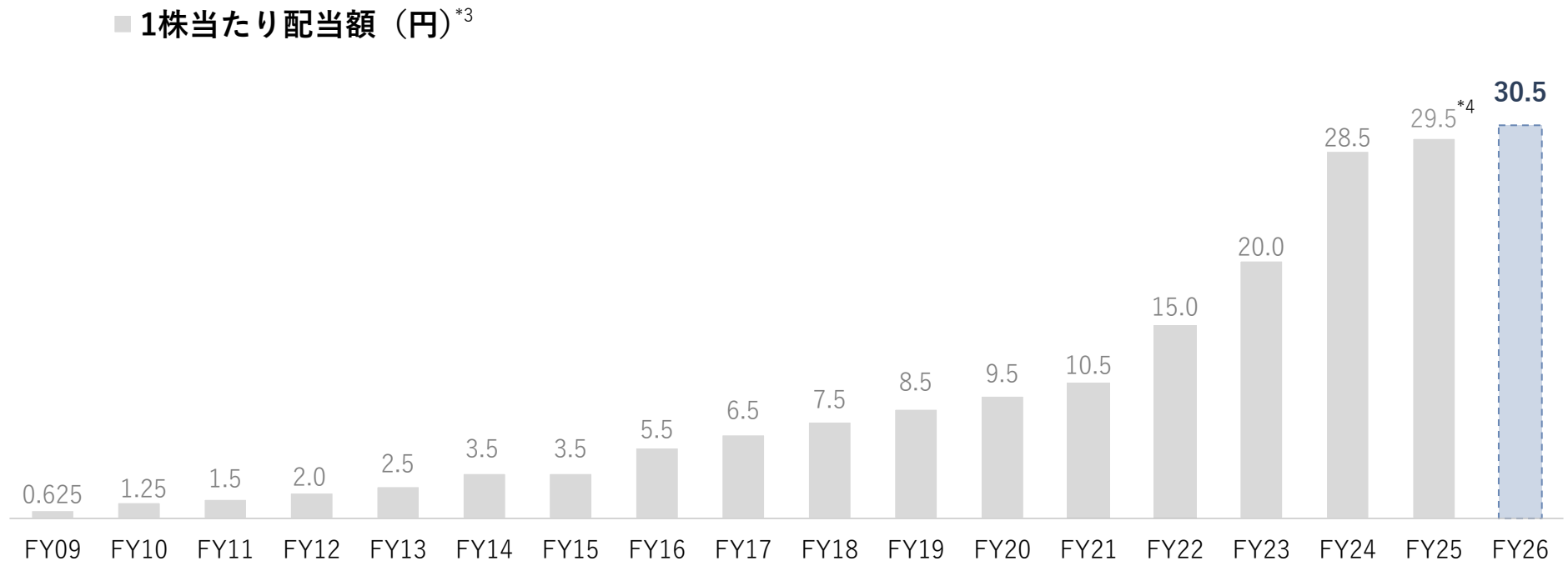
（単位：百万円）		2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	前期比
海外	売上	8,851	**9,786**	+11%
	EBITDA	1,336	**1,271**	△5%

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. 103）

© SMS Co., Ltd.

配当予想

- 配当方針[*1]に鑑み、2027年3月期の配当予想は1株当たり30.5円（2026年3月期比+1.0円の増配）
- 1株当たり当期純利益業績予想に対する連結配当性向[*2]は40.6%



1. 配当方針：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%を目安に累進配当（※）を行うことを基本方針とする。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
2. 配当性向：1株当たり配当額 ÷ 1株当たり当期純利益
3. 過去実施した株式分割を考慮した値で記載
4. 本配当金については、2026年6月開催の定時株主総会における承認を前提としている

© SMS Co., Ltd.

04

参考資料

© SMS Co., Ltd.

ミッション・事業概況

© SMS Co., Ltd.

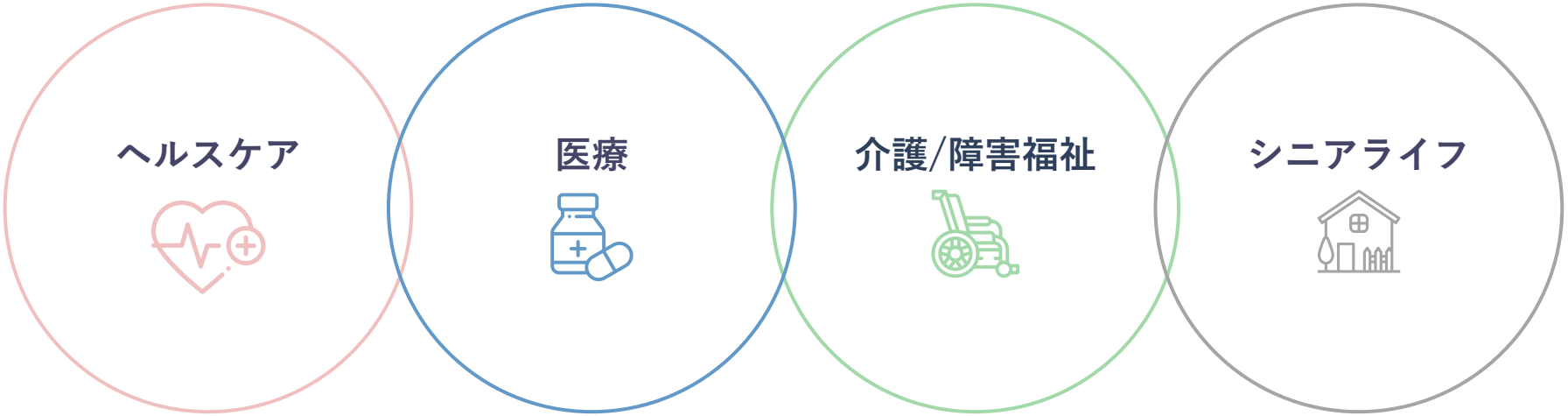
グループミッション

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

© SMS Co., Ltd.

高齢社会

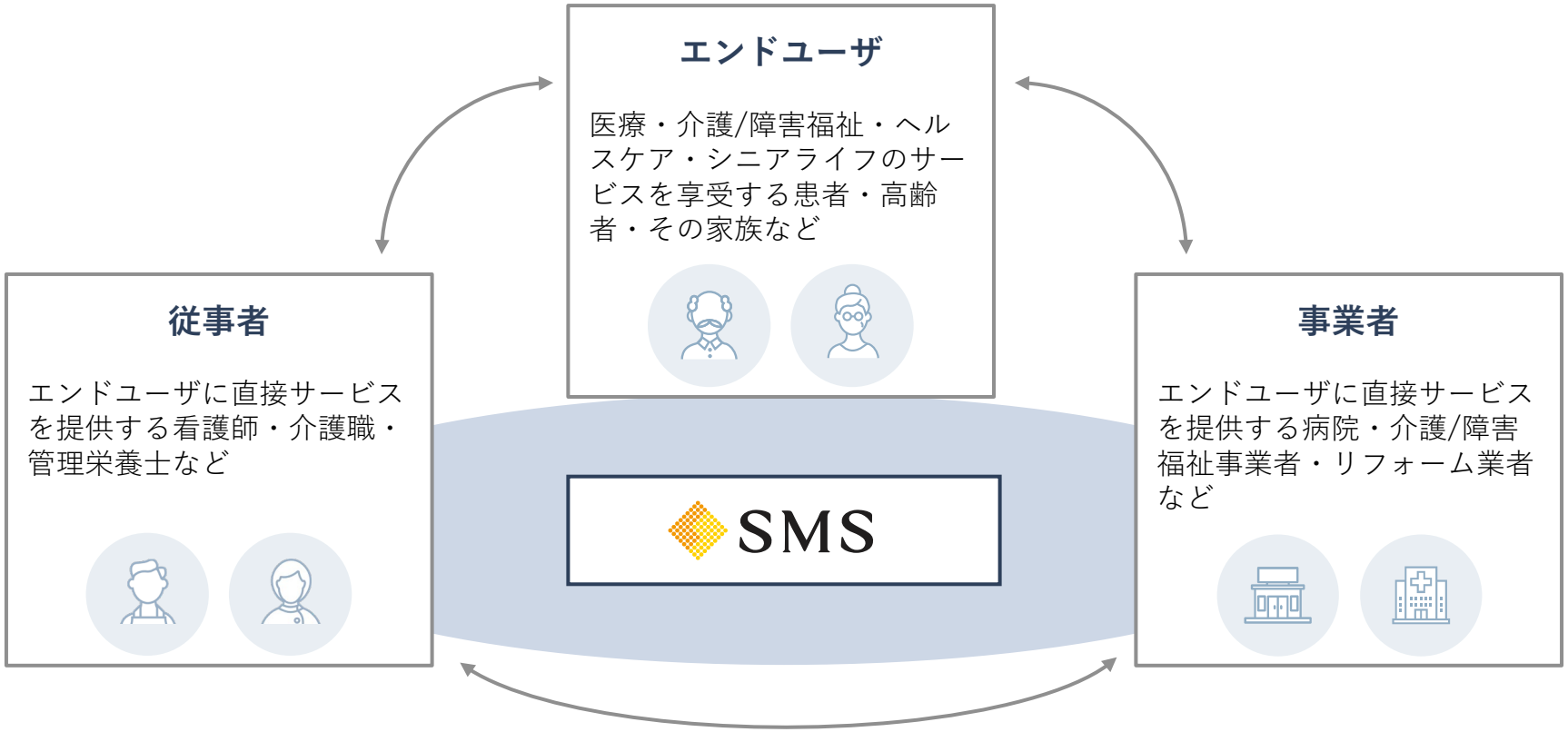
医療・介護/障害福祉・ヘルスケア・シニアライフを高齢社会における領域として定義



© SMS Co., Ltd.

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



© SMS Co., Ltd.

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				
事業者		事業領域		
エンドユーザ				

© SMS Co., Ltd.

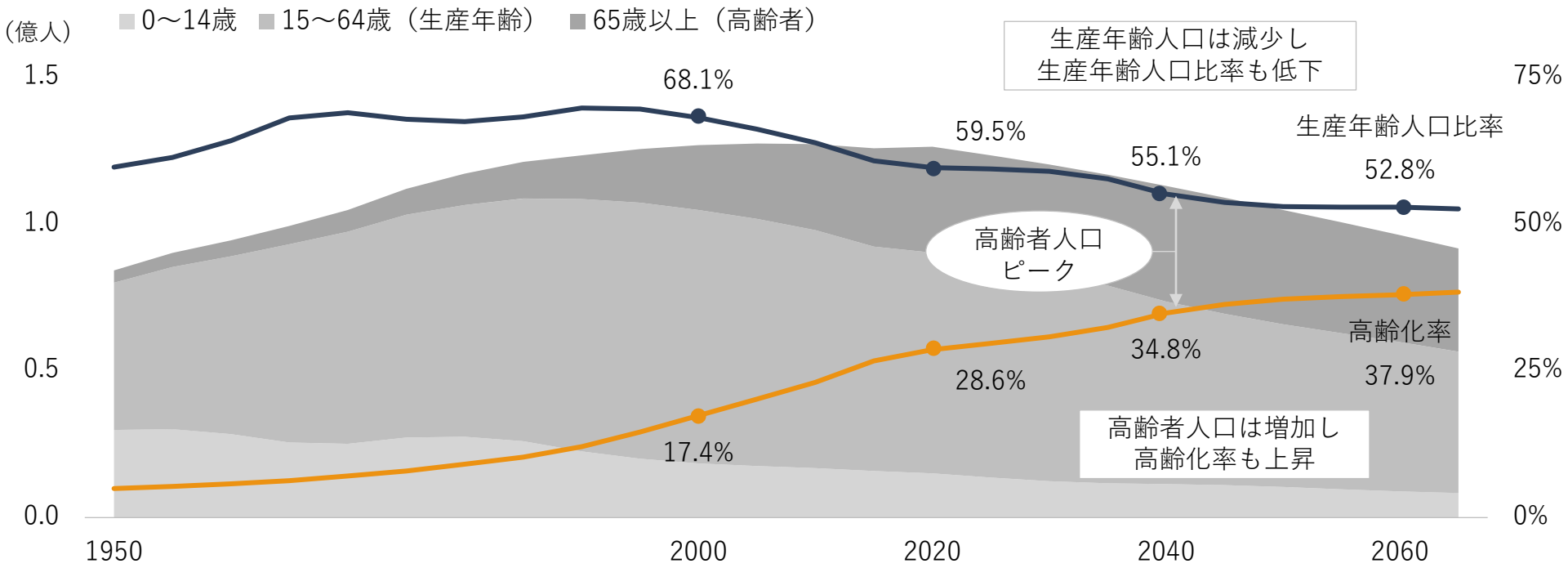
高齢社会の社会課題とその解決に向けた取組み

© SMS Co., Ltd.

未曽有の少子高齢化・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）」

© SMS Co., Ltd.

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**

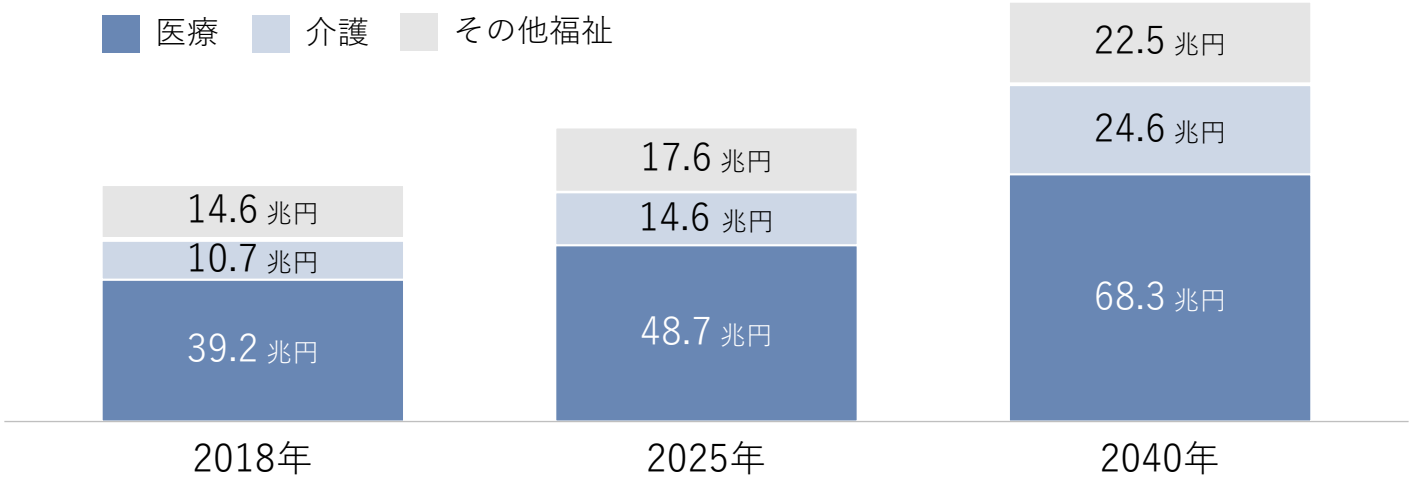
課題1	質の高い医療・介護/障害福祉サービスの提供が困難に
課題2	現役世代の負担がより深刻に
課題3	高齢社会の生活にまつわる困りごとの解決が困難に

© SMS Co., Ltd.

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

医療・介護等社会保障費推移予測*1



看護師の必要数*2（2018年比）

+17万人 → +32 万人

介護職の必要数*3（2022年比）

+25 万人*4 → +57 万人

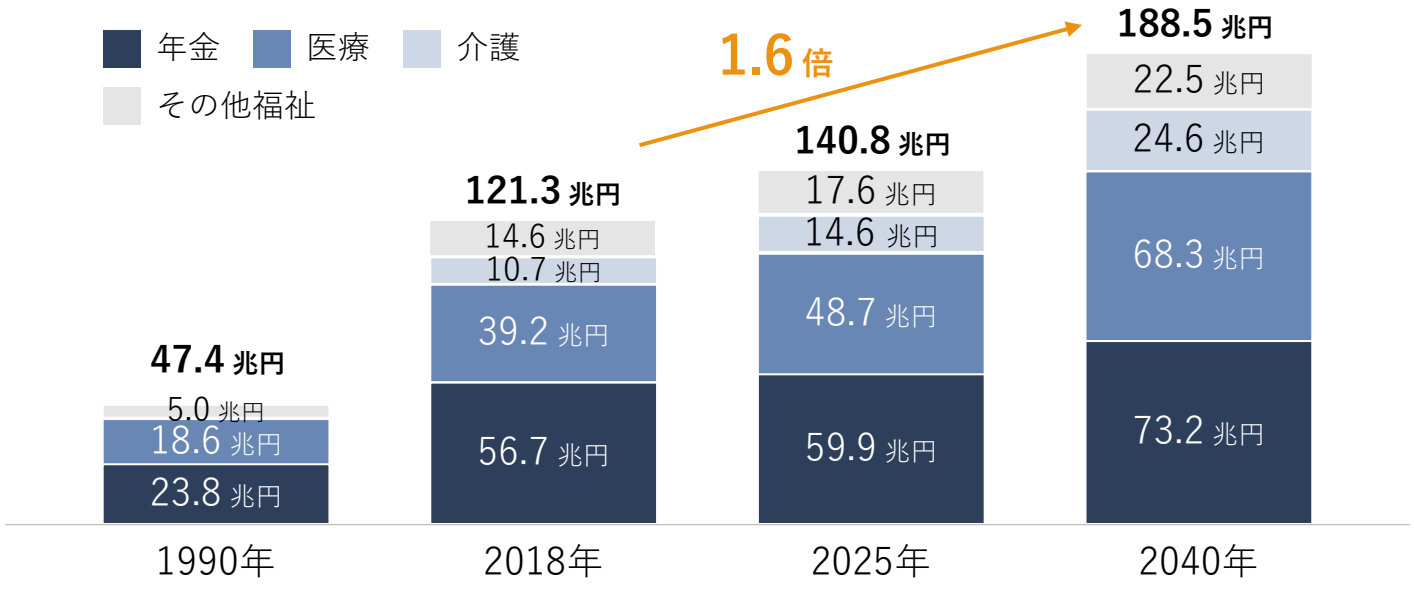
1. 内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来の見通し」
2. 厚生労働省「看護師等（看護職員）の確保を巡る状況」
3. 厚生労働省「第9期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について」
4. 2026年時点の必要数

© SMS Co., Ltd.

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

年金・医療・介護等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

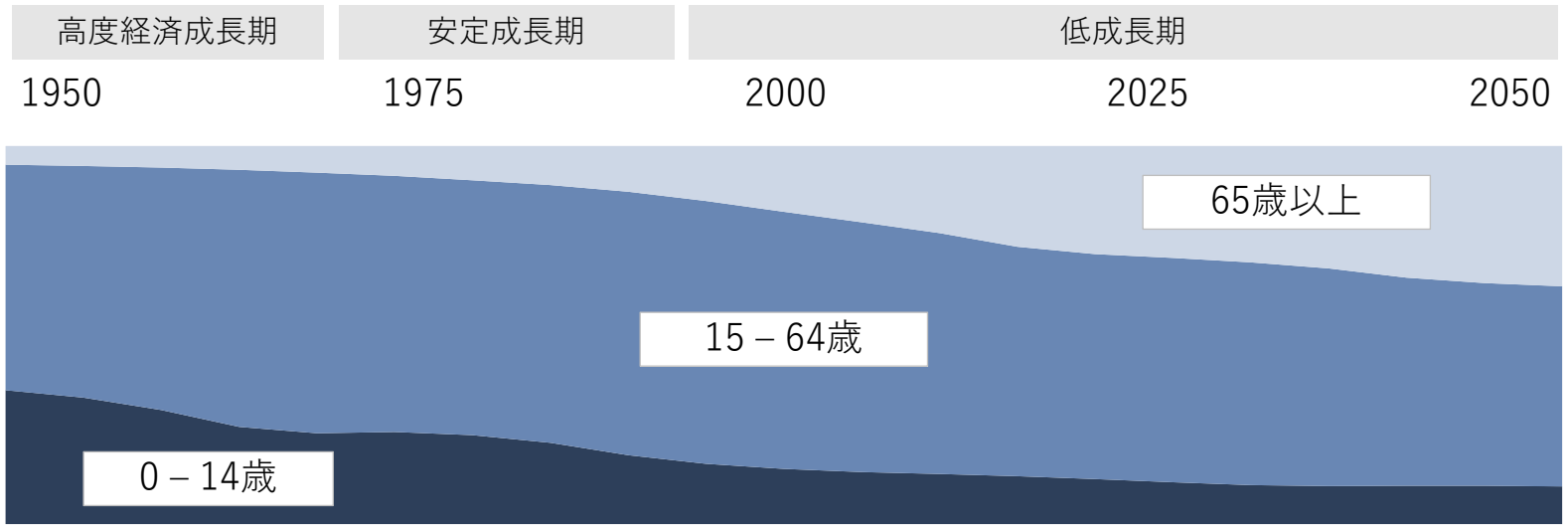
1. 厚生労働省「社会保障給付費の推移」、内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来の見通し」
2. 総務省「国勢調査」「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」をもとに当社作成

© SMS Co., Ltd.

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

人口における年齢構成比*1



必要とされるサービス

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）」

© SMS Co., Ltd.

社会課題に対する解決の方向性

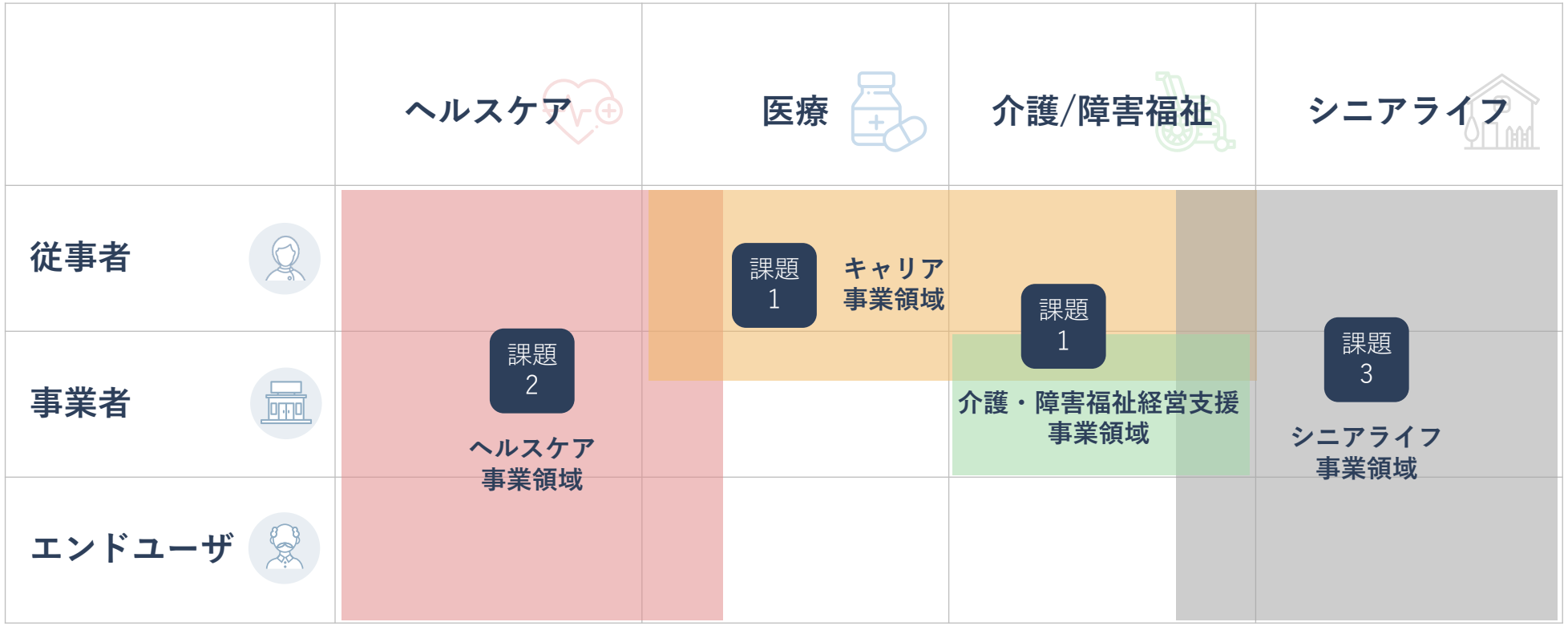
高齢社会が直面する3つの課題に対し、具体的な解決の方向性を定め、情報インフラを構築することで社会課題の解決に貢献

	高齢社会の社会課題	解決の方向性
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	• 医療・介護/障害福祉の人手不足と偏在の解消 • 医療・介護/障害福祉事業者の経営改善
課題2	現役世代の負担がより深刻に	• 健康な労働力人口の増加
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	• 多様な選択肢と質の高い意思決定情報の提供

© SMS Co., Ltd.

戦略的事業領域

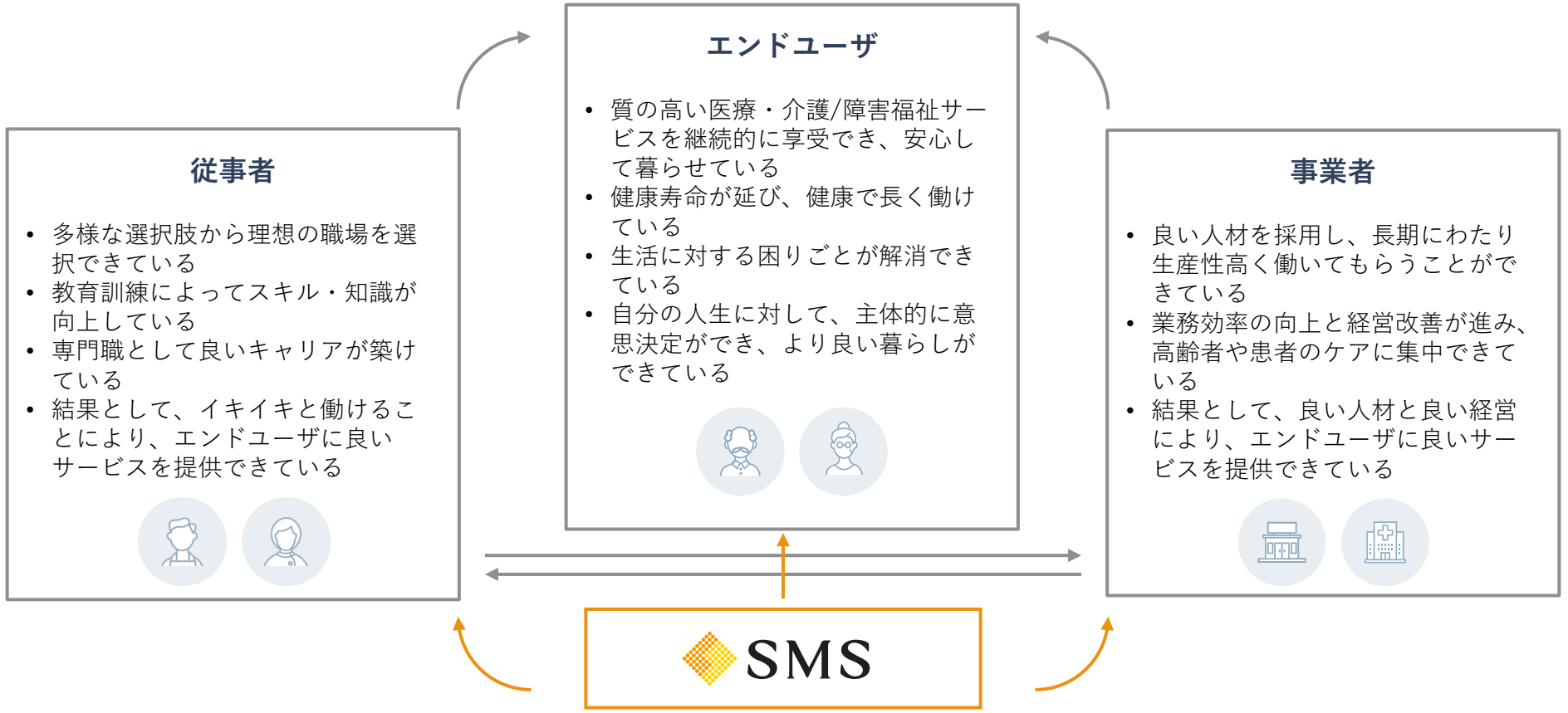
キャリア事業、介護・障害福祉経営支援事業、ヘルスケア事業、シニアライフ事業を戦略的事業領域とし、各領域において事業を通じて戦略的に取り組むことで高齢社会の3つの課題の解決を目指す



© SMS Co., Ltd.

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



© SMS Co., Ltd.

成長の軌跡

© SMS Co., Ltd.

事業ポートフォリオ

- 「キャリア」「介護・障害福祉経営支援」「海外」の計3セグメントを中心に多様なサービスを展開

事業内容

キャリア – 人材紹介、DR・その他

- 看護師向け人材紹介「ナース専科 転職」
- 介護職向け人材紹介「カイゴジョブエージェント」
- 保育士向け人材紹介「保育士人材バンク」
- 職種横断DRプラットフォーム「ウェルミージョブ」

介護・障害福祉経営支援

- 介護/障害福祉事業者向け経営支援プラットフォーム「カイポケ」「かべなしクラウド」

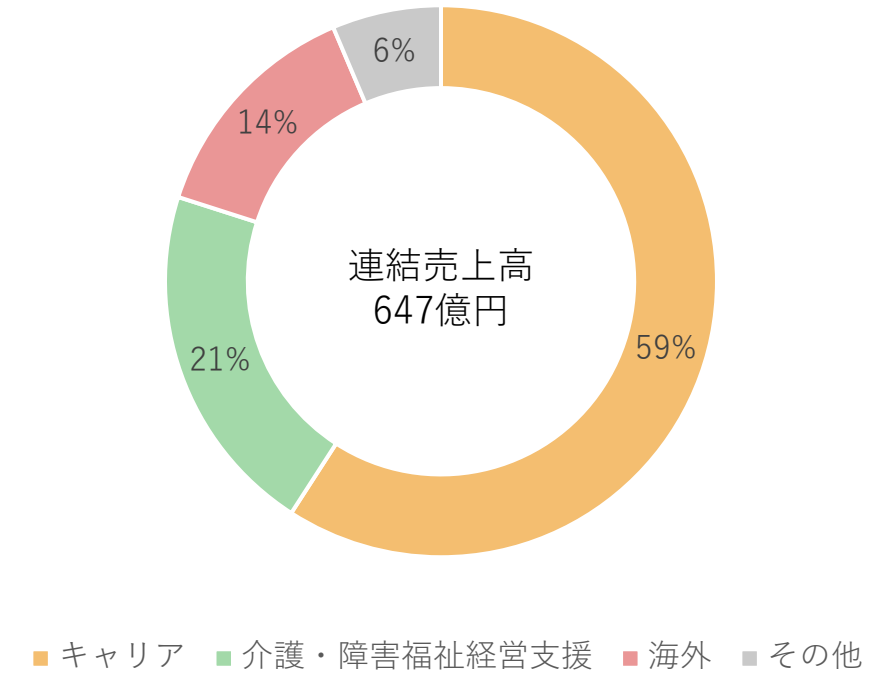
海外

- 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

その他

- ヘルスケアとシニアライフ領域を軸に新規事業を開発・育成

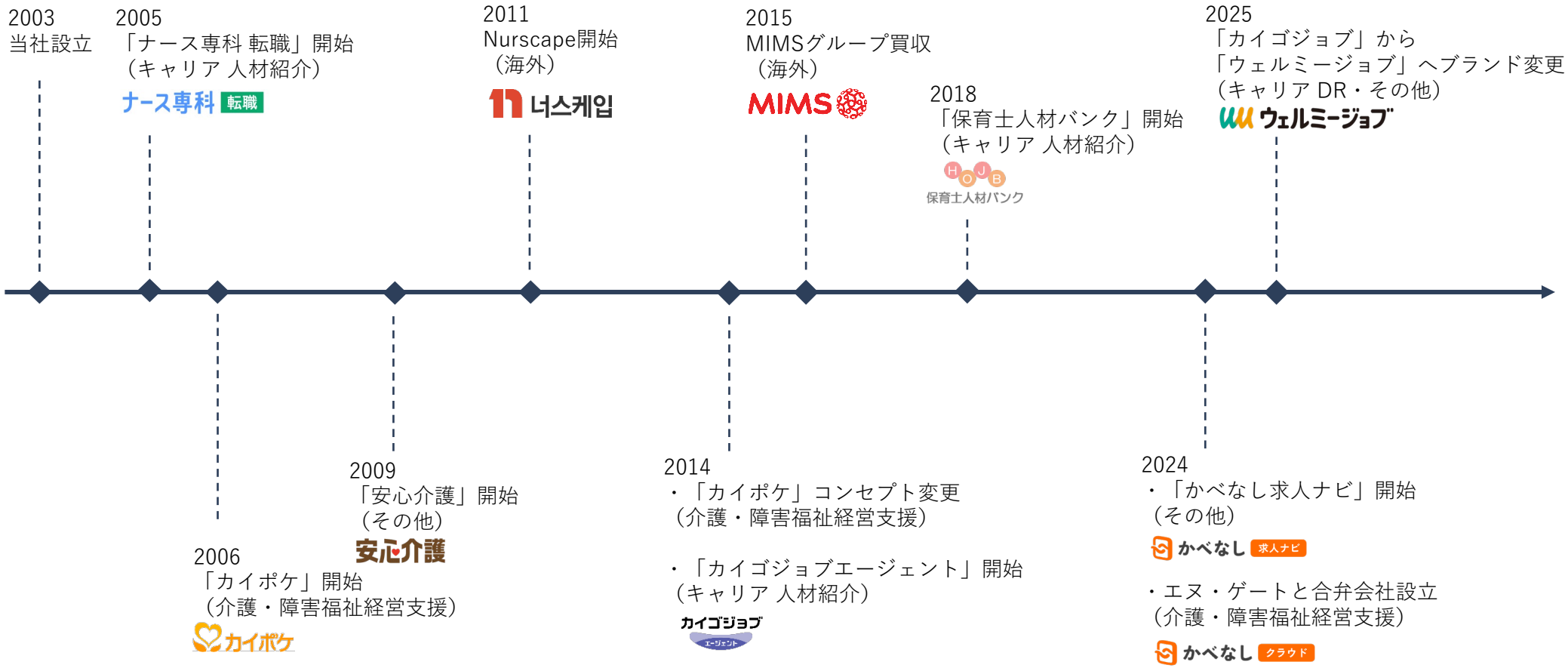
セグメント別売上構成（2026年3月期）



© SMS Co., Ltd.

当社の歴史

- 創業以来、看護師向け人材紹介が成長を牽引
- 介護職や保育士向け人材紹介・カイポケ・海外など事業を拡大
- ヘルスケア・シニアライフ領域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



© SMS Co., Ltd.

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を中心に17の国・地域で事業を展開

日本	ベトナム
韓国	フィリピン
中国	インド
香港	オーストラリア
台湾	ニュージーランド
シンガポール	UAE
マレーシア	アイルランド
インドネシア	ドイツ
タイ	

© SMS Co., Ltd.

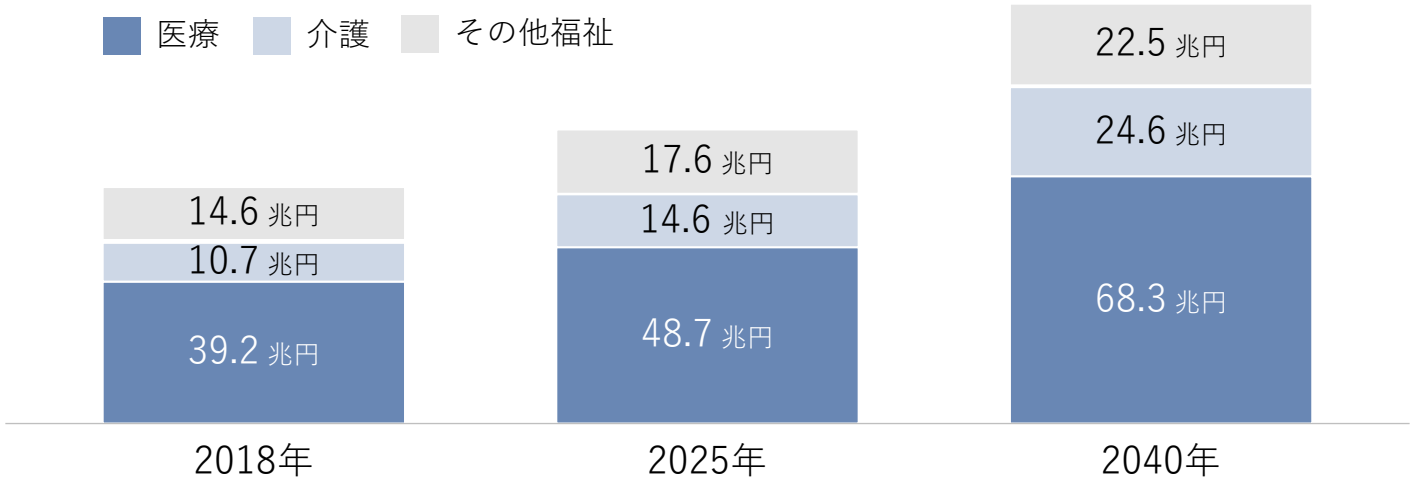
キャリア事業

© SMS Co., Ltd.

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

医療・介護等社会保障費推移予測*1



看護師の必要数*2（2018年比）

+17万人 → +32 万人

介護職の必要数*3（2022年比）

+25 万人*4 → +57 万人

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

© SMS Co., Ltd.

キャリア事業領域における社会課題解決の方向性

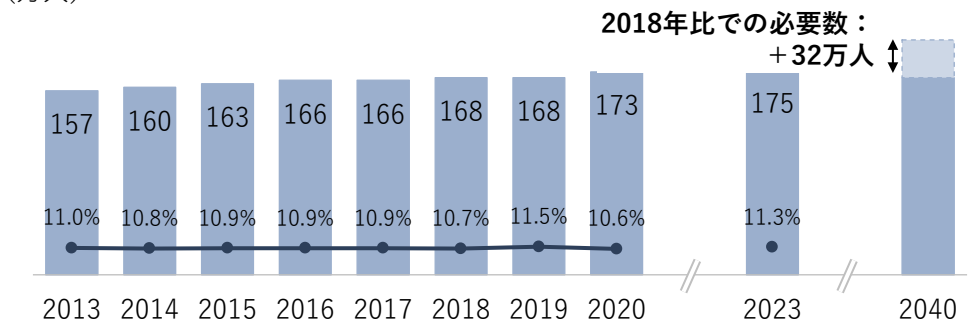
「質の高い医療・介護/障害福祉サービスの提供が困難に」という社会課題に対し、医療・介護/障害福祉従事者と事業者の最適なマッチングを通じて、「医療・介護/障害福祉の人手不足と偏在を解消」し、社会課題の解決に貢献

© SMS Co., Ltd.

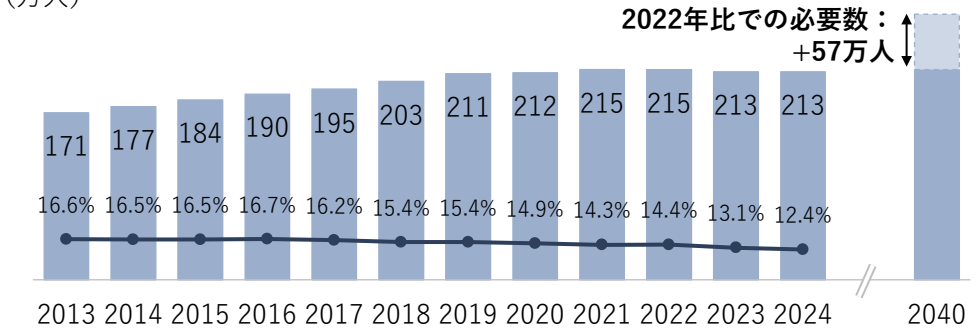
医療・介護/障害福祉における人手不足

- 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

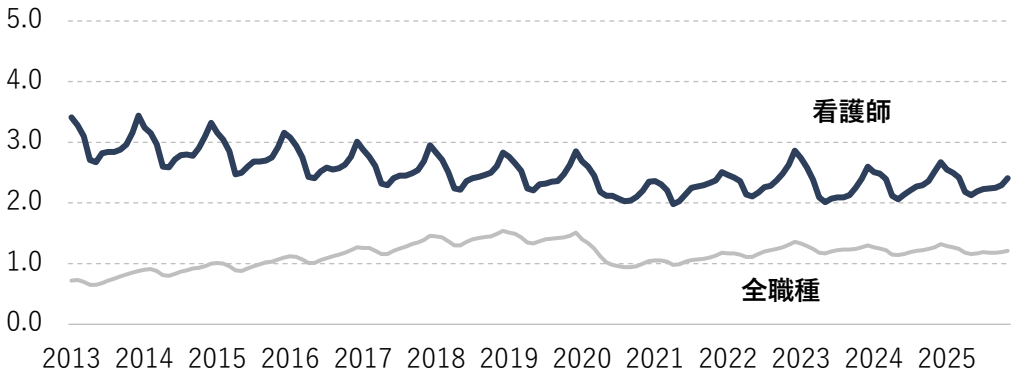
看護師数／看護師離職率*1



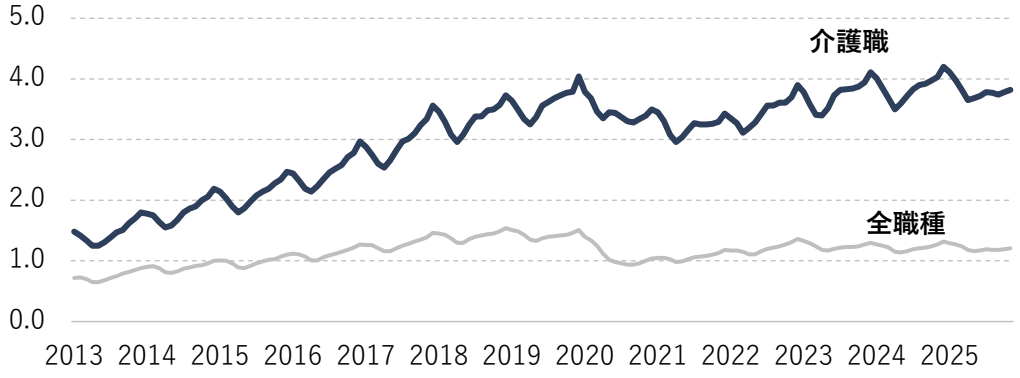
介護職数／介護職離職率*2



有効求人倍率*3



有効求人倍率*3



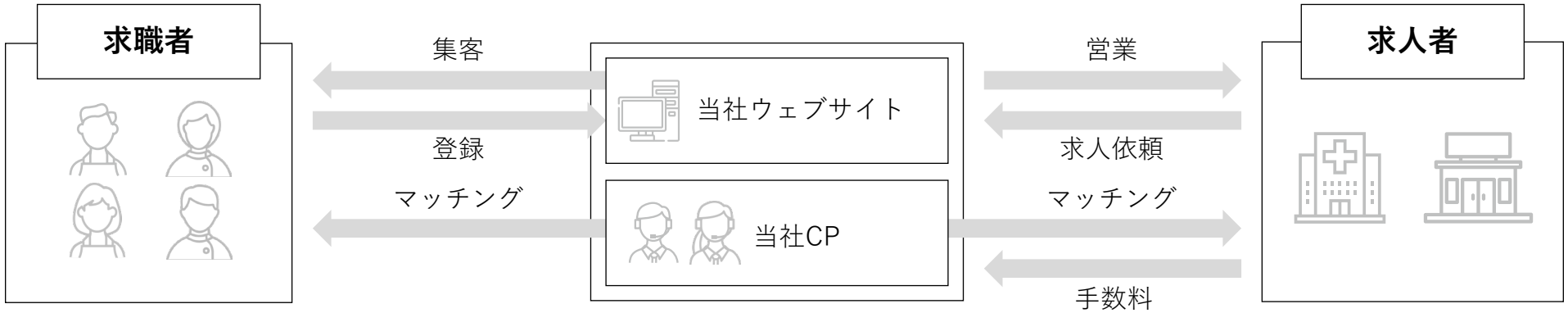
1. 看護師数／看護師離職率：日本看護協会「看護統計資料」、2040年における必要数：厚生労働省「看護師等（看護職員）の確保を巡る状況」
2. 介護職数：厚生労働省「第9期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について」「介護サービス施設・事業所調査」、介護職離職率：介護労働安定センター「介護労働実態調査」
3. 厚生労働省「一般職業紹介状況(職業安定業務統計)」

© SMS Co., Ltd.

キャリア事業のビジネスモデル

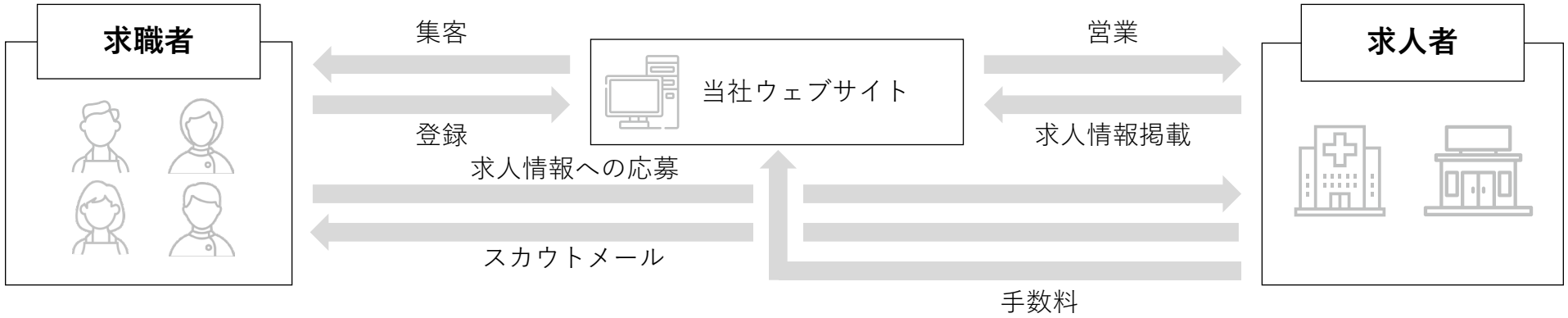
人材紹介のビジネスモデル

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



DR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



© SMS Co., Ltd.

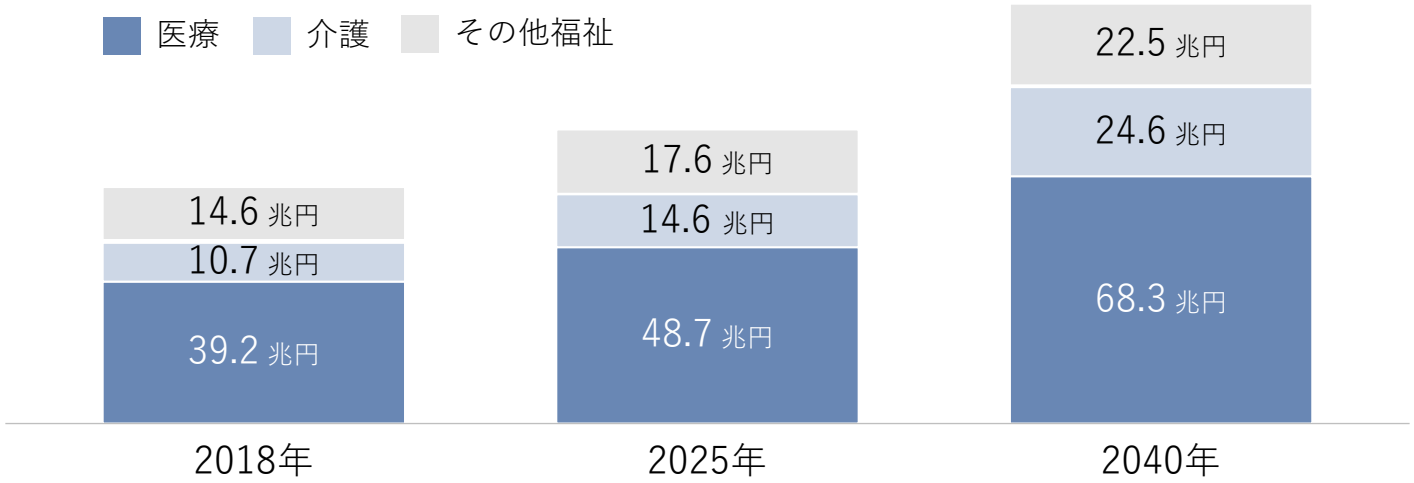
介護・障害福祉経営支援事業

© SMS Co., Ltd.

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

医療・介護等社会保障費推移予測*1



看護師の必要数*2（2018年比）

+17万人 → +32 万人

介護職の必要数*3（2022年比）

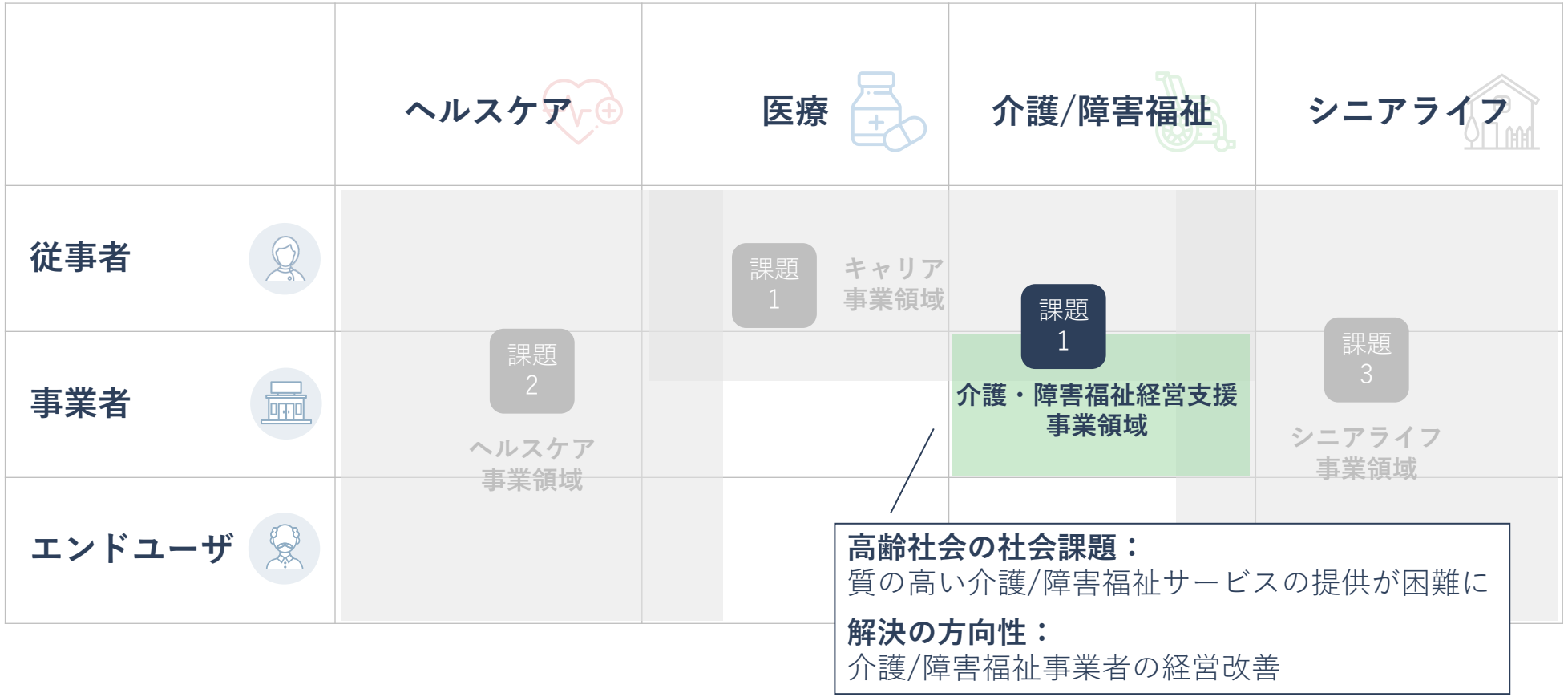
+25 万人*4 → +57 万人

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

© SMS Co., Ltd.

介護・障害福祉経営支援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」「かべなしクラウド」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



© SMS Co., Ltd.

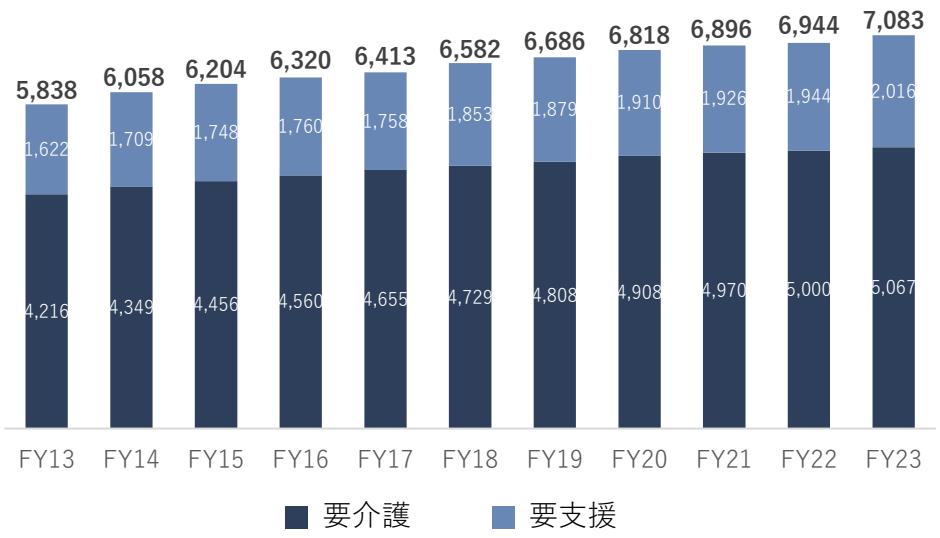
介護サービスの市場環境

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27万事業所にのぼる

要介護・要支援認定者数[*1]

（千人）

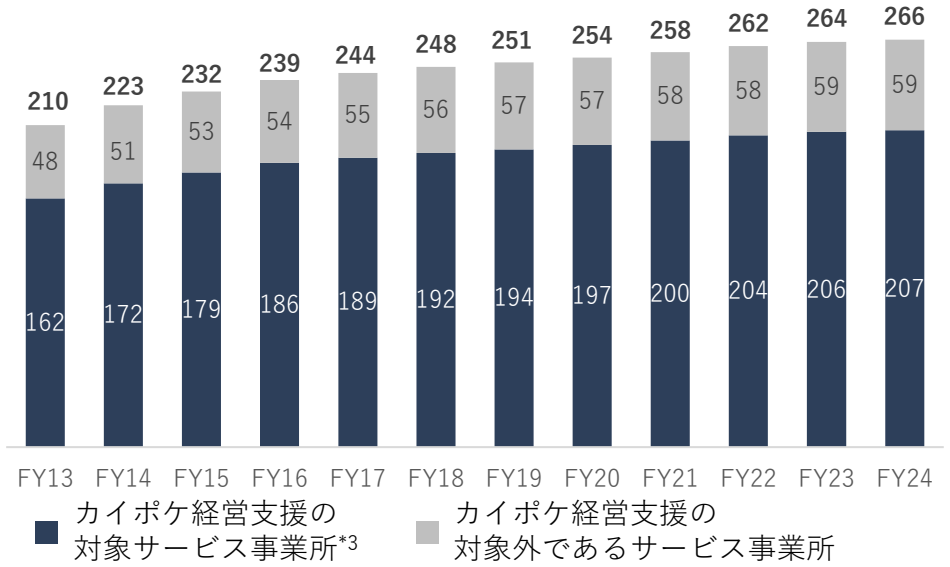
年平均増加率：2.0%



介護事業所数[*2]

（千事業所）

年平均増加率：2.2%



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

© SMS Co., Ltd.

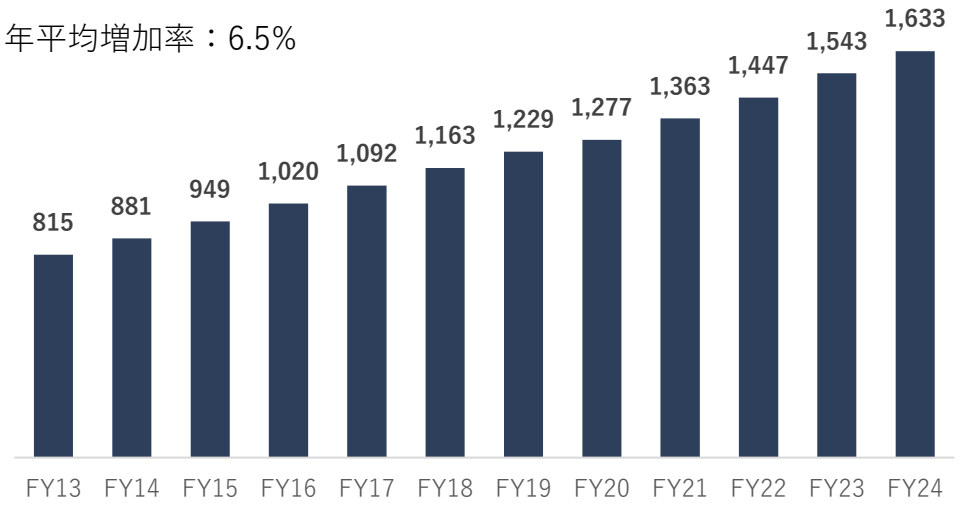
障害福祉サービスの市場環境

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）

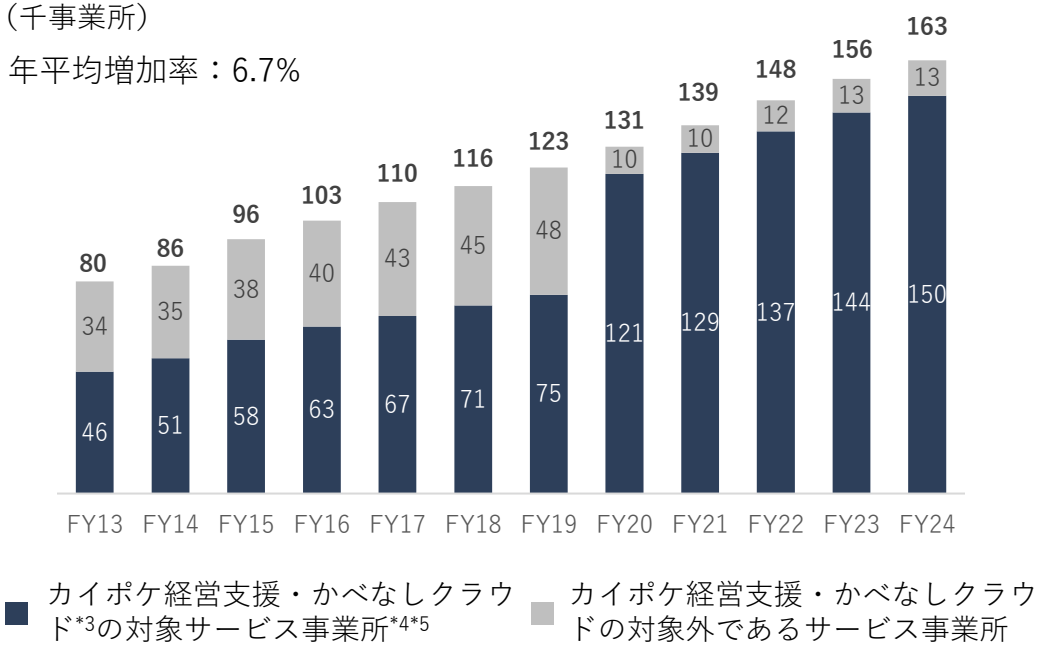
年平均増加率：6.5%



障害福祉サービス事業所数*2

（千事業所）

年平均増加率：6.7%



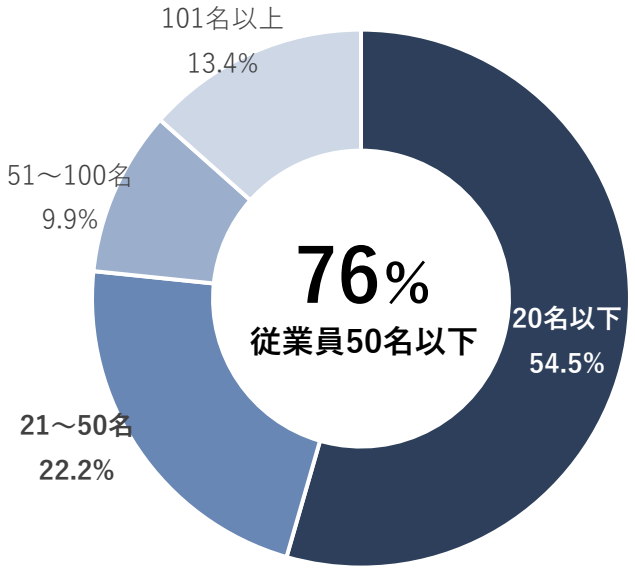
1. 厚生労働省「障害福祉　統計情報　障害福祉サービス等の利用状況について」
2. 厚生労働省「障害福祉　統計情報　障害福祉サービス等の利用状況について」「障害福祉分野の最近の動向」2019年度までは各年度の平均値、2020年度以降は3月末時点
3. 2025年6月に「プロジェクトRIN」からリブランディング
4. カイポケ経営支援・かべなしクラウドの対象は、居宅介護、重度訪問介護、同行援護、行動援護、生活介護、自立生活援助、共同生活援助、自立訓練、就労移行支援、就労継続支援（A型/B型）、就労定着支援、計画相談支援、障害児相談支援、児童発達支援、放課後等デイサービス
5. カイポケ経営支援・かべなしクラウド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

© SMS Co., Ltd.

介護/障害福祉事業者を取り巻く状況

- 介護/障害福祉事業者のうち、4分の3が従業員50名以下の小規模法人
- 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・障害者ケアへの集中が困難
- 自前でのIT化・効率化が難しく、 SaaSや総合的な経営支援への構造的な需要が存在

介護/障害福祉事業所運営法人の従業員数*1

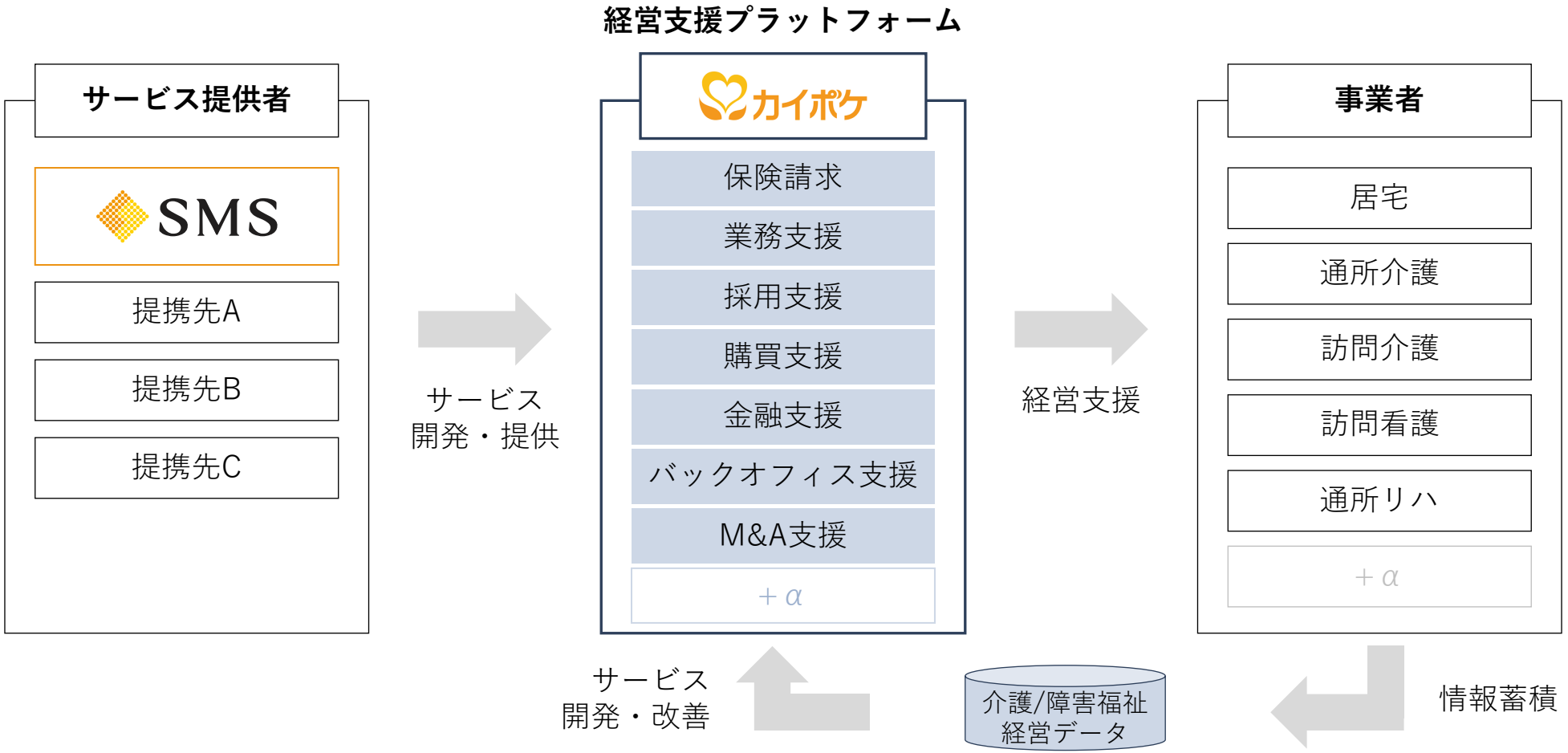


1. 厚生労働省「介護サービス情報公表システム」「WAM NET」より2026年3月時点の情報を集計

© SMS Co., Ltd.

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



© SMS Co., Ltd.

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	• 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
採用支援	• 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
バックオフィス支援	• 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
業務改善	• iPadを貸出、現場での書類作成が可能
開業支援	• 指定申請、資金調達、物件探し、商圏調査等、開業に必要な手続き・準備をサポート
財務改善	• 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
購買支援	• 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 • 格安でのスマートフォンレンタル等も実施
M&A支援	• 介護/障害福祉事業所等の事業承継を支援

1. iPadの利用やファクタリング等は別途課金

© SMS Co., Ltd.

カイポケ・かべなしクラウドはAIによりさらに強化される

- **カイポケ・かべなしクラウドはAIに代替される可能性は構造的に低く、蓄積したデータを起点としてAI機能を展開する事で、さらに成長可能である**

制度要請がAI代替の障壁に	スイッチングが起きにくい構造	AIをレバレッジにした成長余地
複雑な規制業界への特化 介護保険・医療保険・障害福祉の制度対応と報酬改定への即時対応が継続的に求められる。汎用AIでは、制度準拠の複雑性や業界特有のコンテキストに対応不可	**高いデータ移行コスト** 過去の利用者記録や請求履歴などは5年間の保管義務があり、過去データの移転コストが極めて高い	**行動・実践を支えるシステムへの質的深化** サービス提供により蓄積したデータを起点に、AI記録支援・AI帳票作成支援・AI返戻予測等の業務支援機能を展開
法的保管義務を伴う記録システム 行政機関の運営指導（実施指導）対応に必要な記録を保持する必要性。AIは法的に有効な記録の保管責任を担えない	**ソフトウェア外の価値提供** 金融支援・開業支援・採用支援・運営サポート等、ソフトウェア外での、経営に関わる多面的な価値を提供	**カイポケコネクトへの拡張** 地域包括ケアにおける、事業者間及び多職種連携プラットフォームとして、AIを活用した新規価値を創出
制度上求められる高い厳格性 医療・介護・障害福祉の記録と請求データは、ミスの許容度が極めて低く、個人情報・医療情報の高セキュリティ下での厳格な管理も求められる	**事業者内外に広がる利用構造** 記録から報酬請求・入金まで事業所全体の業務フローに統合され、経営者・現場職員・利用者と多層的に浸透。事業者間連携のネットワーク効果が離脱障壁をさらに強化	**業界特化データの優位性** 業界最大級の経営・ケアサービスに関するデータや記録システム蓄積された顧客固有のデータが継続的にAI精度を高め、時間とともに自己強化する競合参入障壁を形成

© SMS Co., Ltd.

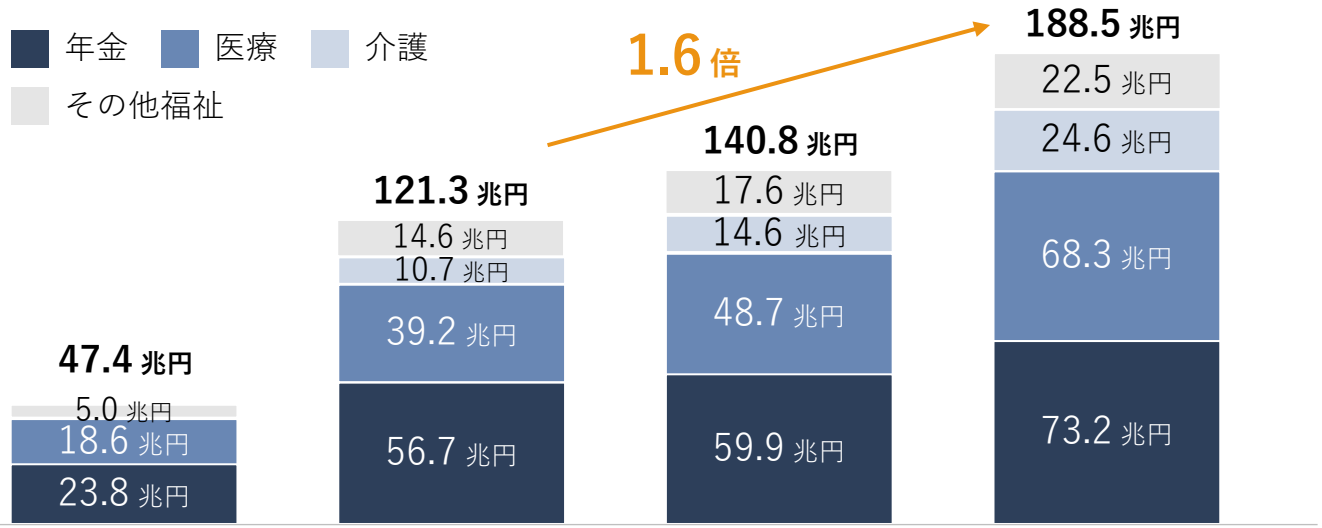
ヘルスケア事業

© SMS Co., Ltd.

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

年金・医療・介護等社会保障費推移予測*1



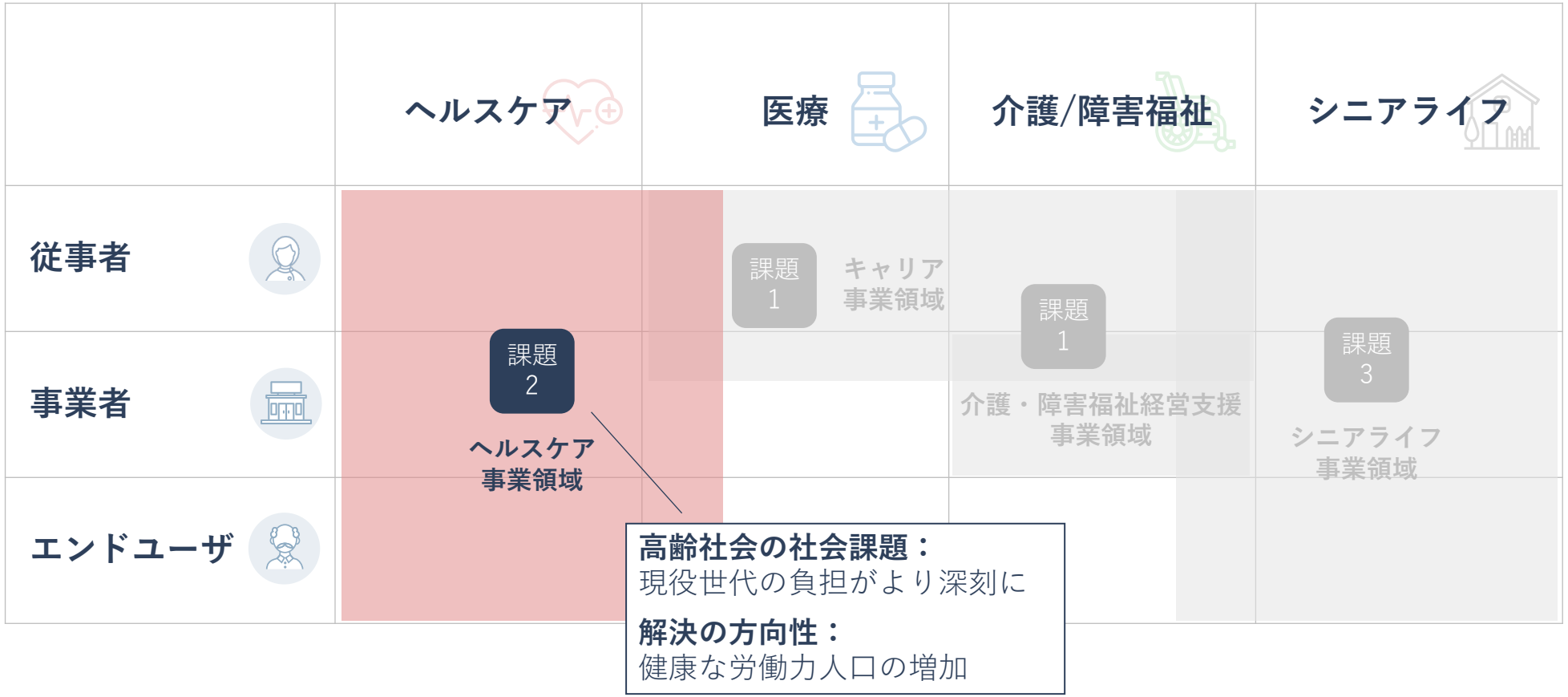
高齢者1人に対する生産年齢人口数*2

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

© SMS Co., Ltd.

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



© SMS Co., Ltd.

生活習慣病とメンタル不調が招くQOL*1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*2

約 **519** 万人

生活習慣病

糖尿病患者数*3

約 **552** 万人

高血圧性疾患患者数*3

約 **1,617** 万人

メンタル不調

気分障害患者数*3

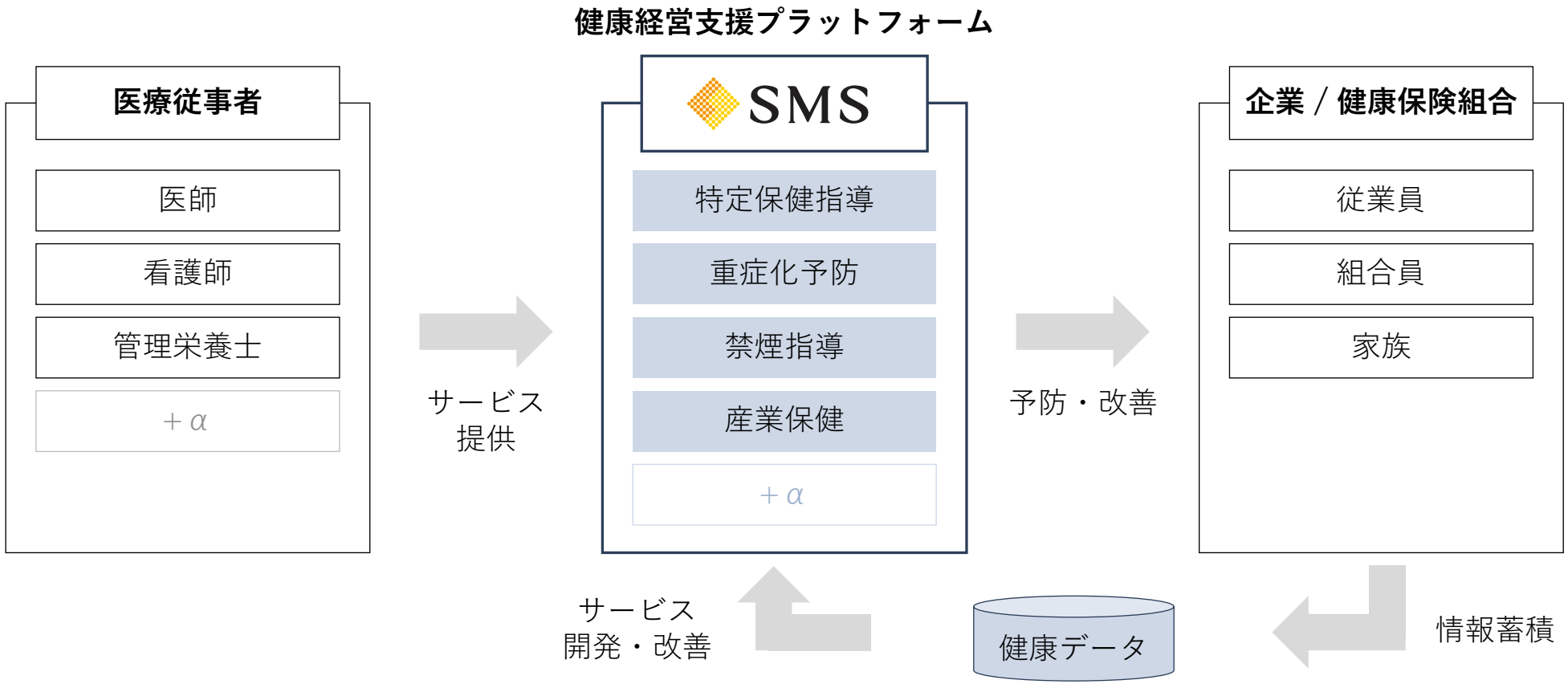
約 **159** 万人

1. 生活の質
2. 厚生労働省「2023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」

© SMS Co., Ltd.

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

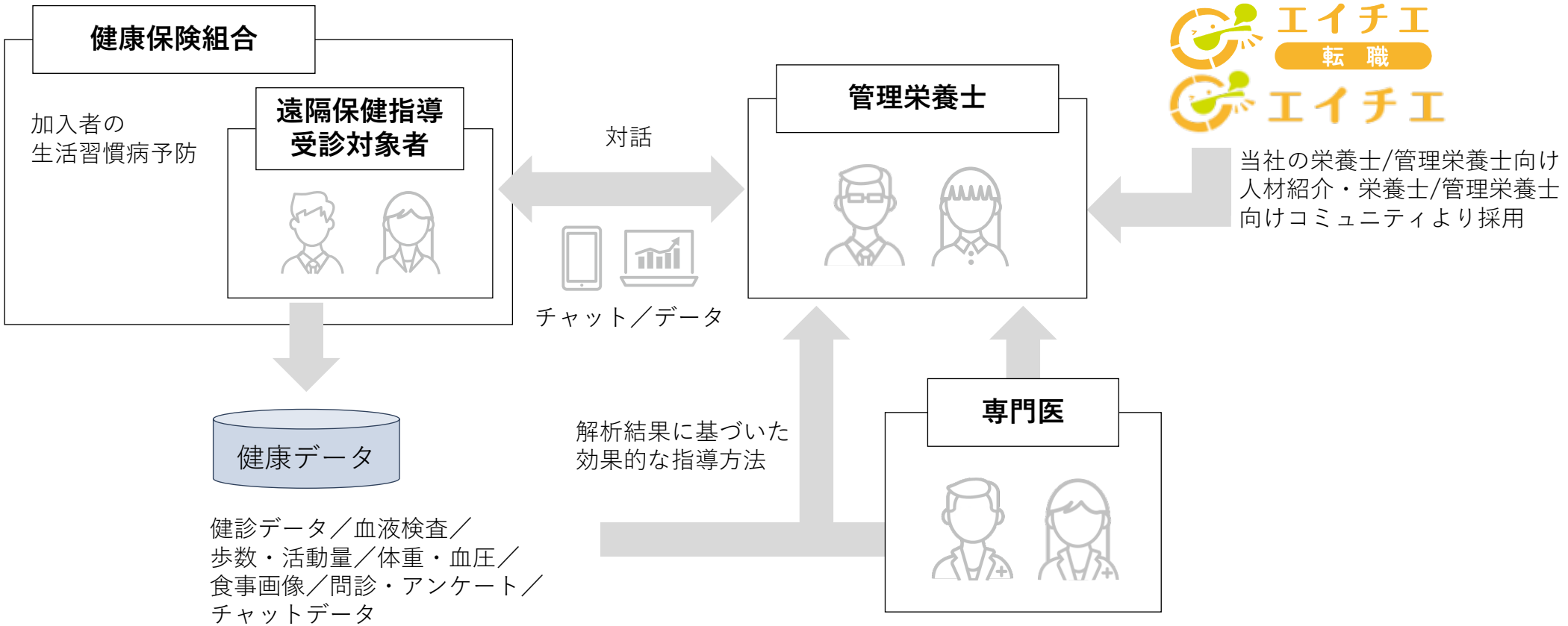


1. デジタルヘルス：AI、ICT、IoT、ウェアラブルデバイス、ビッグデータ解析など最新のデジタルヘルス技術を活用し医療やヘルスケアの効果を向上させること

© SMS Co., Ltd.

遠隔保健指導

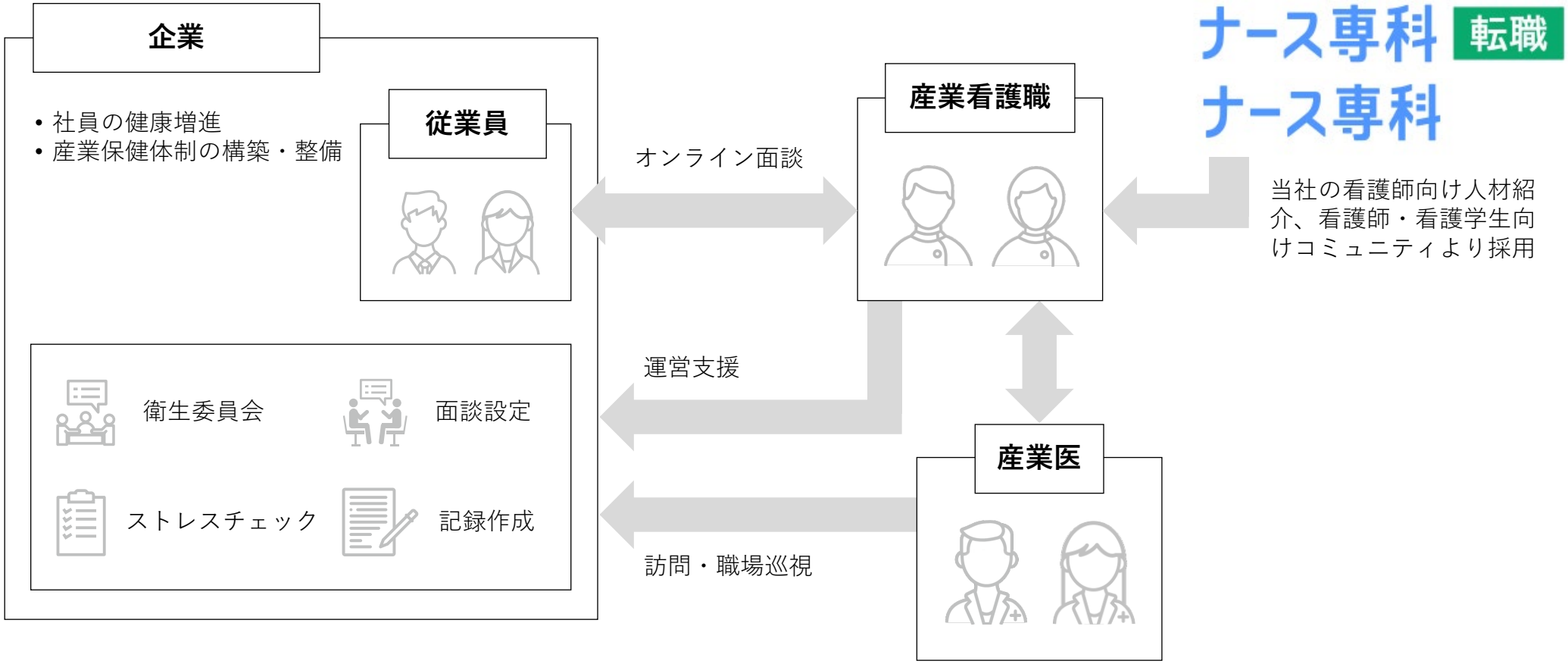
- 健康保険組合に対し、官公庁との実証実験の成果に基づいた管理栄養士による特定保健指導を提供し、従業員とその家族の生活習慣病予防をサポート
- スマートフォン等を活用した完全リモートサービスで、高頻度の指導や継続しやすさを実現



© SMS Co., Ltd.

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



© SMS Co., Ltd.

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

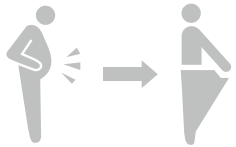
- サービス提供に不可欠となる優秀な医療人材を確保可能

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

© SMS Co., Ltd.

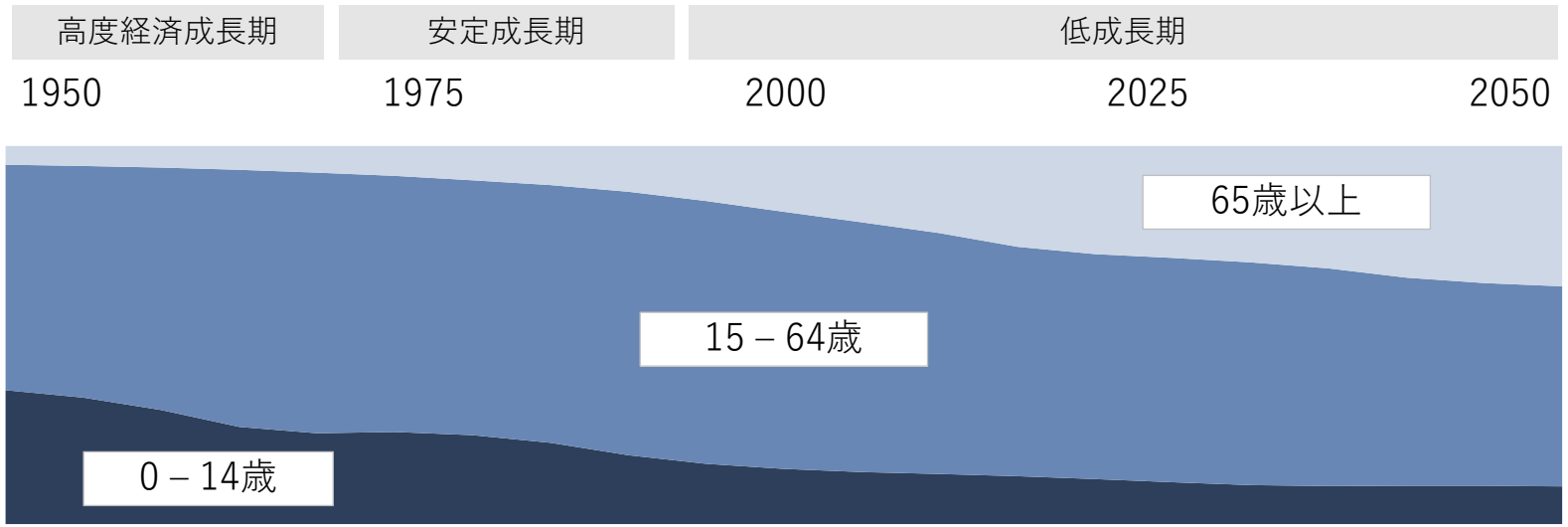
シニアライフ事業

© SMS Co., Ltd.

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

人口における年齢構成比*1



必要とされるサービス

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）」

© SMS Co., Ltd.

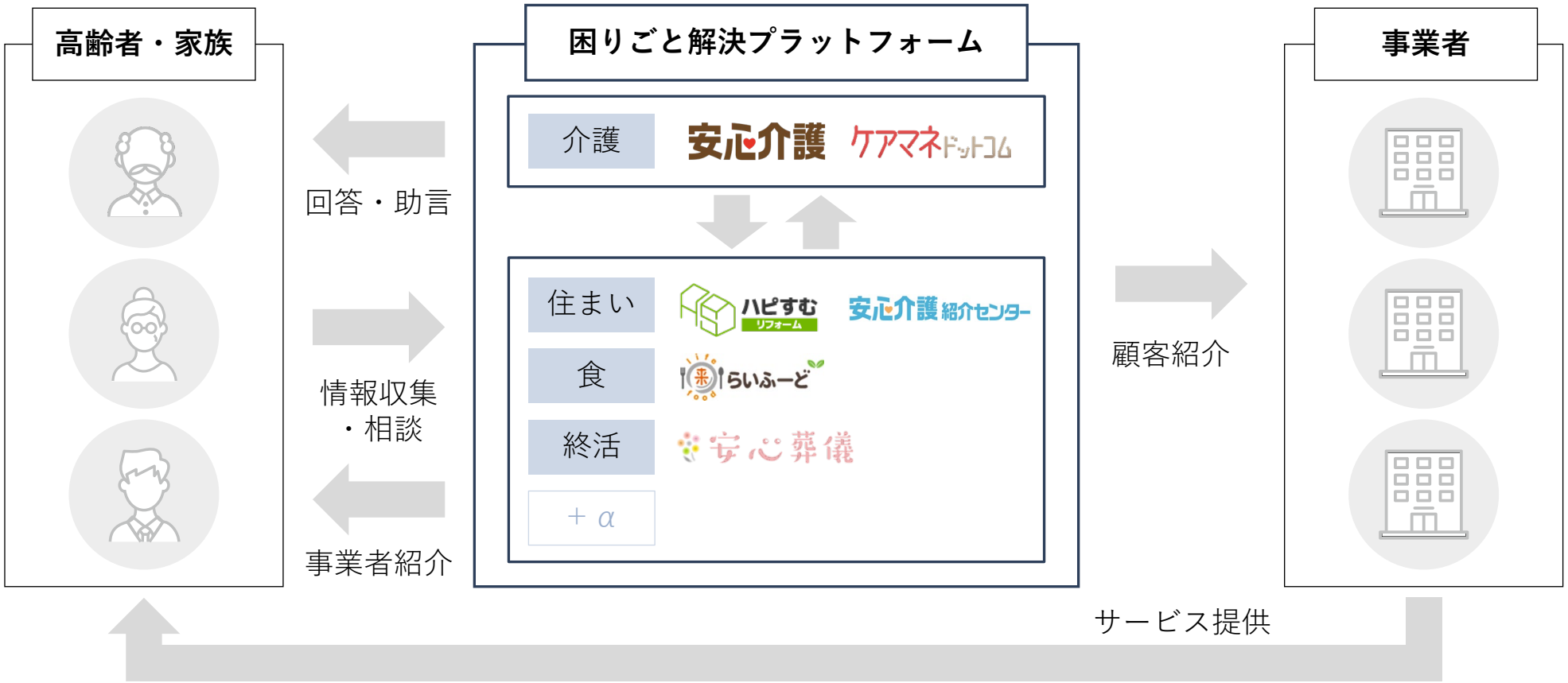
シニアライフ事業領域における社会課題解決の方向性

「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

© SMS Co., Ltd.

困りご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



© SMS Co., Ltd.

海外事業

© SMS Co., Ltd.

海外の事業領域

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	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[*1]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

© SMS Co., Ltd.

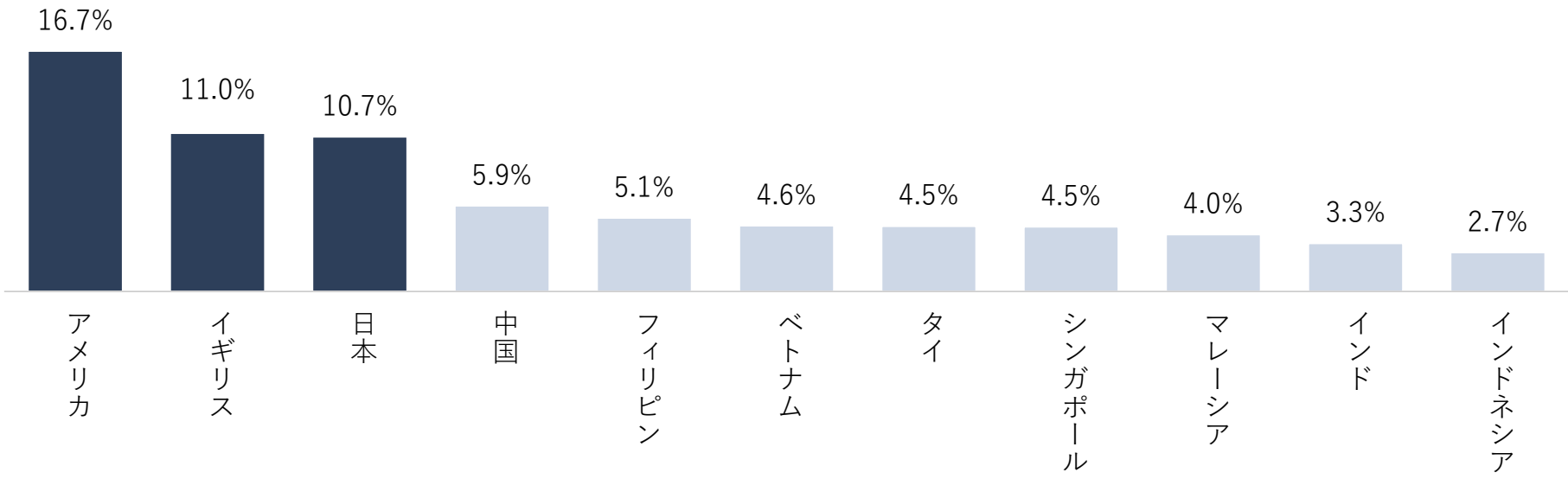
メディカルプラットフォーム事業領域

© SMS Co., Ltd.

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

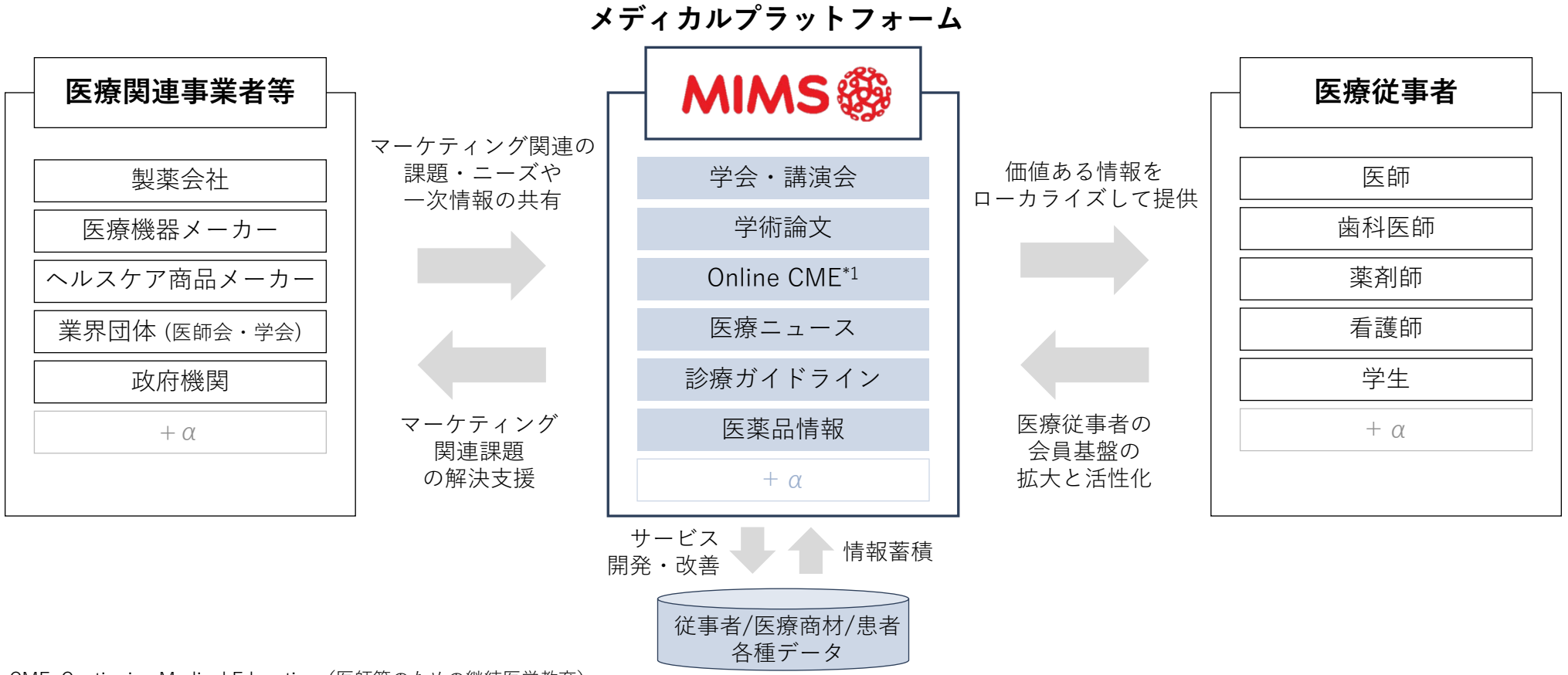


1. WHO「Global Health Expenditure Database」（2023年）

© SMS Co., Ltd.

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）

© SMS Co., Ltd.

グローバルキャリア事業領域

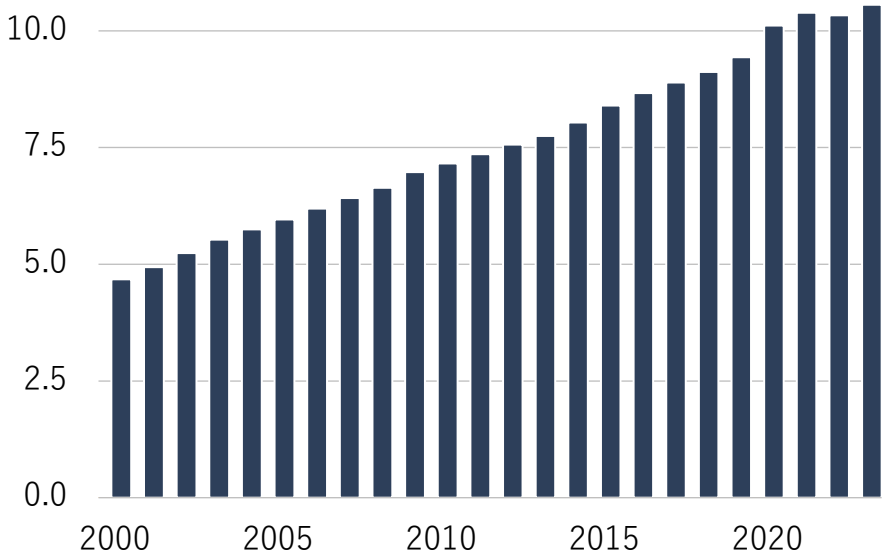
© SMS Co., Ltd.

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）

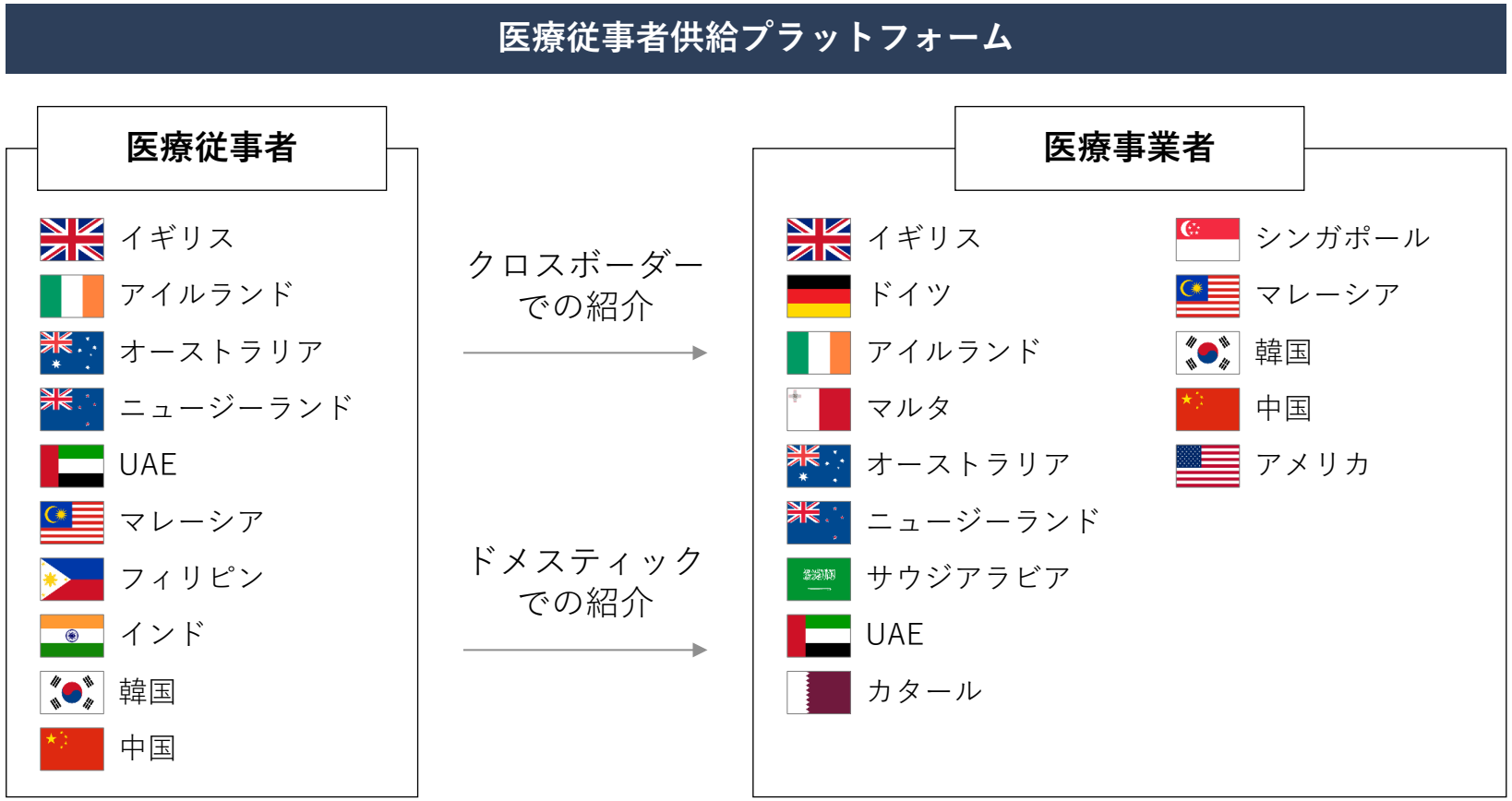
日本	32	(2040年)
ドイツ	39	(2035年)
オーストラリア	12	(2030年)
韓国	16	(2030年)
サウジアラビア	10	(2030年)

1. WHO「Global Health Expenditure Database」、2023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」

© SMS Co., Ltd.

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

© SMS Co., Ltd.

グローバルキャリア事業の展開状況

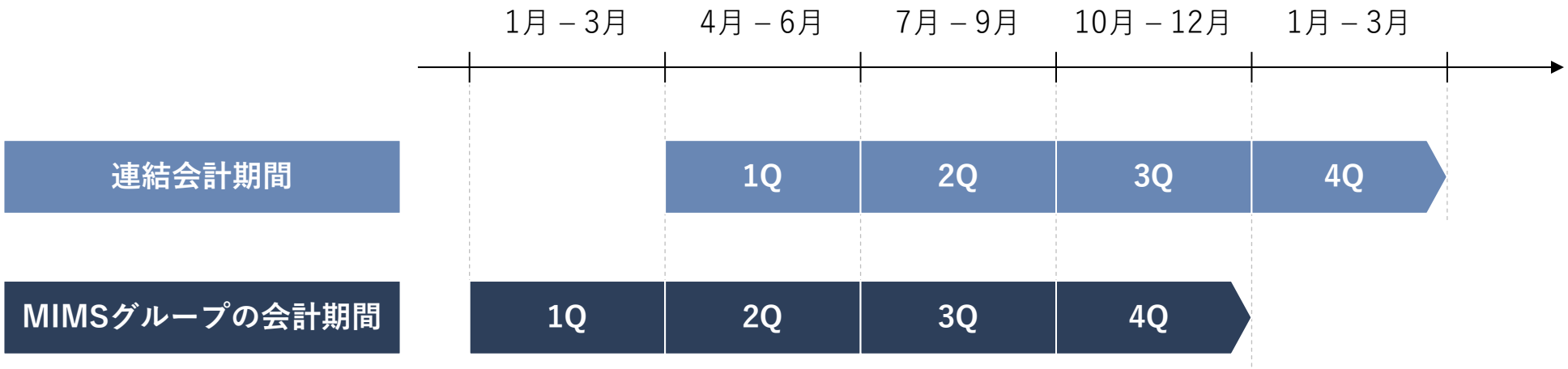
2011年に韓国で看護師向けキャリア関連事業運営会社を子会社化したことを皮切りに、2017年にマレーシア、2018年にフィリピン、2019年にヨーロッパ・オセアニアに進出、2022年にはドイツで展開を開始し、展開国の拡大が着実に進捗

2011年 9月	 韓国	너스케입 NURSCAPE の子会社化	**グローバルキャリア事業を開始** • 韓国国内での看護師向けキャリア関連事業を開始
2017年 6月	 マレーシア	MELORITA MELORITA の子会社化	**クロスボーダーでの人材紹介を開始** • 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
2018年 5月	 フィリピン	MSR MSR の子会社化	**医療従事者の出身国の拡大** • 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
2019年 8月	 アイルランド・ オーストラリア	CCM CCM RECRUITMENT の子会社化	**ヨーロッパ・オセアニアへの進出** • ヨーロッパ・オセアニアの医療従事者の紹介を開始 • 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
2022年 12月	 ドイツ	CWC RECRUITMENT careforward CWC/CF の子会社化	**ドイツでの展開を開始** • 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

© SMS Co., Ltd.

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



© SMS Co., Ltd.

Appendix

© SMS Co., Ltd.

事業ポートフォリオ*1 – キャリア*2

セグメント	区分	サービス
キャリア	人材紹介サービス	介護職向け人材紹介 カイゴジョブ エージェント 看護師向け人材紹介 ナース専科 転職 保育士向け人材紹介 HOJB 保育士人材バンク 栄養士/管理栄養士向け人材紹介 エイチエ 転職 PT/OT/ST向け人材紹介 PT OT 人材バンク PT/OT JINZAI BANK ケアマネジャー・相談員・障害福祉の人材紹介 CJB ケア人材バンク 放射線技師向け人材紹介 HJB 放射線技師人材バンク 臨床検査技師向け人材紹介 KJB 検査技師人材バンク 臨床工学技士向け人材紹介 CEJB 工学技士人材バンク 治療家*3向け人材紹介 国試黒本 就職・転職 治療家エージェント 資格取得スクール カイゴジョブ アカデミー
	DR・その他	職種横断DR プラットフォーム ウェルミージョブ 看護師・看護学生向けコミュニティ ナース専科 看護師の職場を診断するツール ナース専科 職場診断 看護学生向け就職情報 ナース専科 就職 資格講座情報 ヨカトル 栄養士/管理栄養士向けコミュニティ エイチエ 治療家向け国家試験対策本 国試黒本

1. 2026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. 柔道整復師、あん摩マッサージ師、はり師、きゅう師のこと

© SMS Co., Ltd.

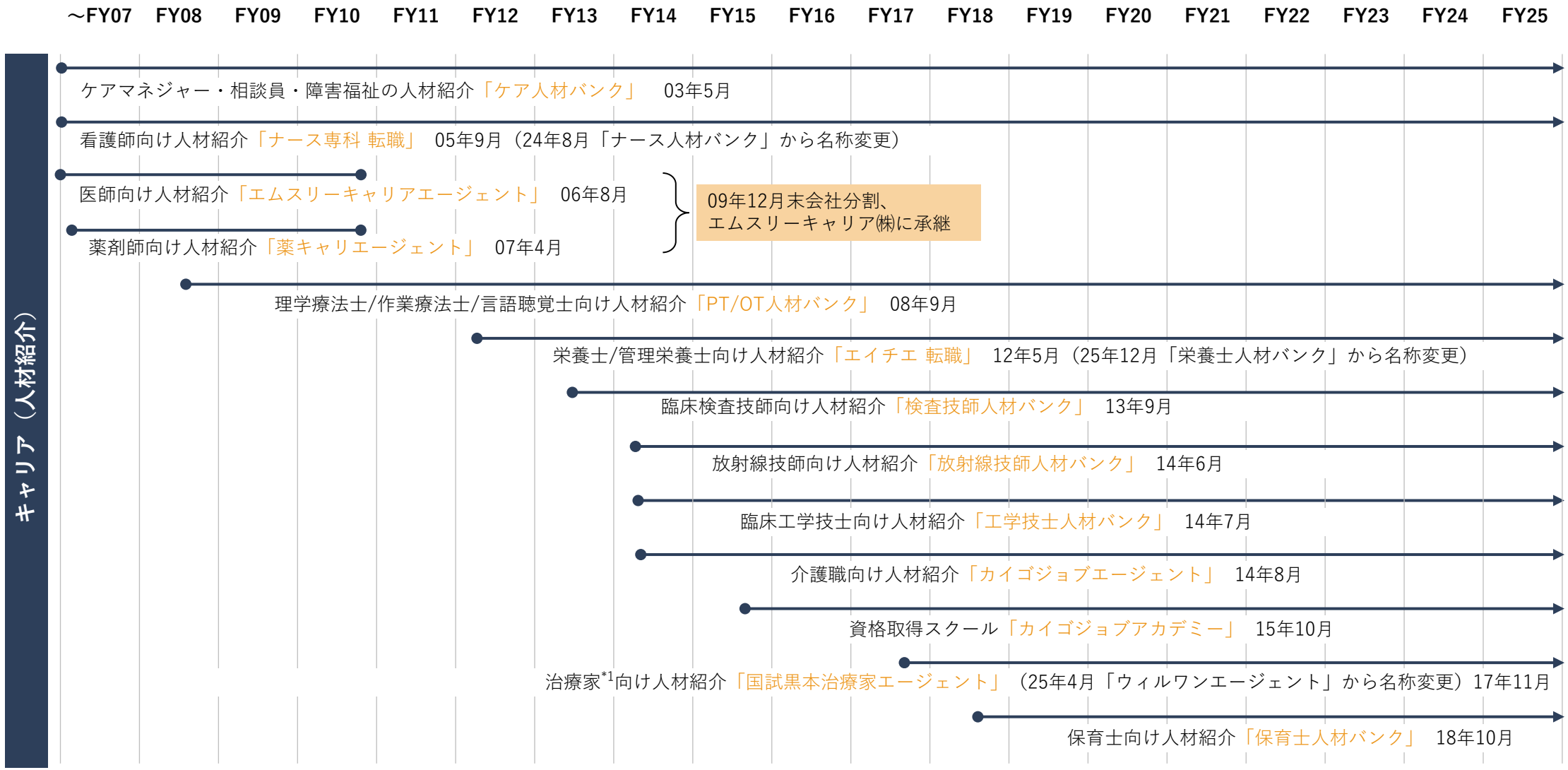
事業ポートフォリオ*1 – 介護・障害福祉経営支援、海外、その他

セグメント	サービス
介護・障害福祉経営支援	介護/障害福祉事業者向け 経営支援プラットフォーム：カイポケ、かべなし クラウド 介護事業経営者・管理者向け情報サービス：介護経営ドットコム 高齢社会の調査・情報発信：高齢社会ラボ
海外	Medical Marketing Clinical Decision Support：MIMS 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）：MELORITA、MSR、CCM RECRUITMENT、CWC RECRUITMENT、care forward 看護師向けキャリアサービス（韓国）：너스케임
その他	障害のある方向け 人材紹介：かべなし 求人ナビ 障害のある方向け 就労支援事業所情報：かべなし 就労支援ナビ 産業保健 ソリューション：リモート産業保健 生活習慣病/重症化予防 ソリューション：専門医・管理栄養士による遠隔チャット指導 特定保健指導 ソリューション：専門医・管理栄養士による遠隔チャット指導 医療介護業界特化型 ストレスチェック：S+ress Check 仕事と介護の両立支援 ソリューション：仕事と介護の両立支援サービス 安心介護 for biz リフォーム会社 紹介：ハピすむ リフォーム 建設業界向け 人材紹介：ハピすむ 住まいキャリア 葬儀社紹介：安心葬儀 介護で悩む人向け コミュニティ：安心介護 高齢者向け 住宅紹介：安心介護 紹介センター 高齢者向け 食事宅配紹介：らいふーど ケアマネジャー向け コミュニティ：ケアマネドットコム 認知症情報ポータル：認知症ねっと

1. 2026年4月時点

© SMS Co., Ltd.

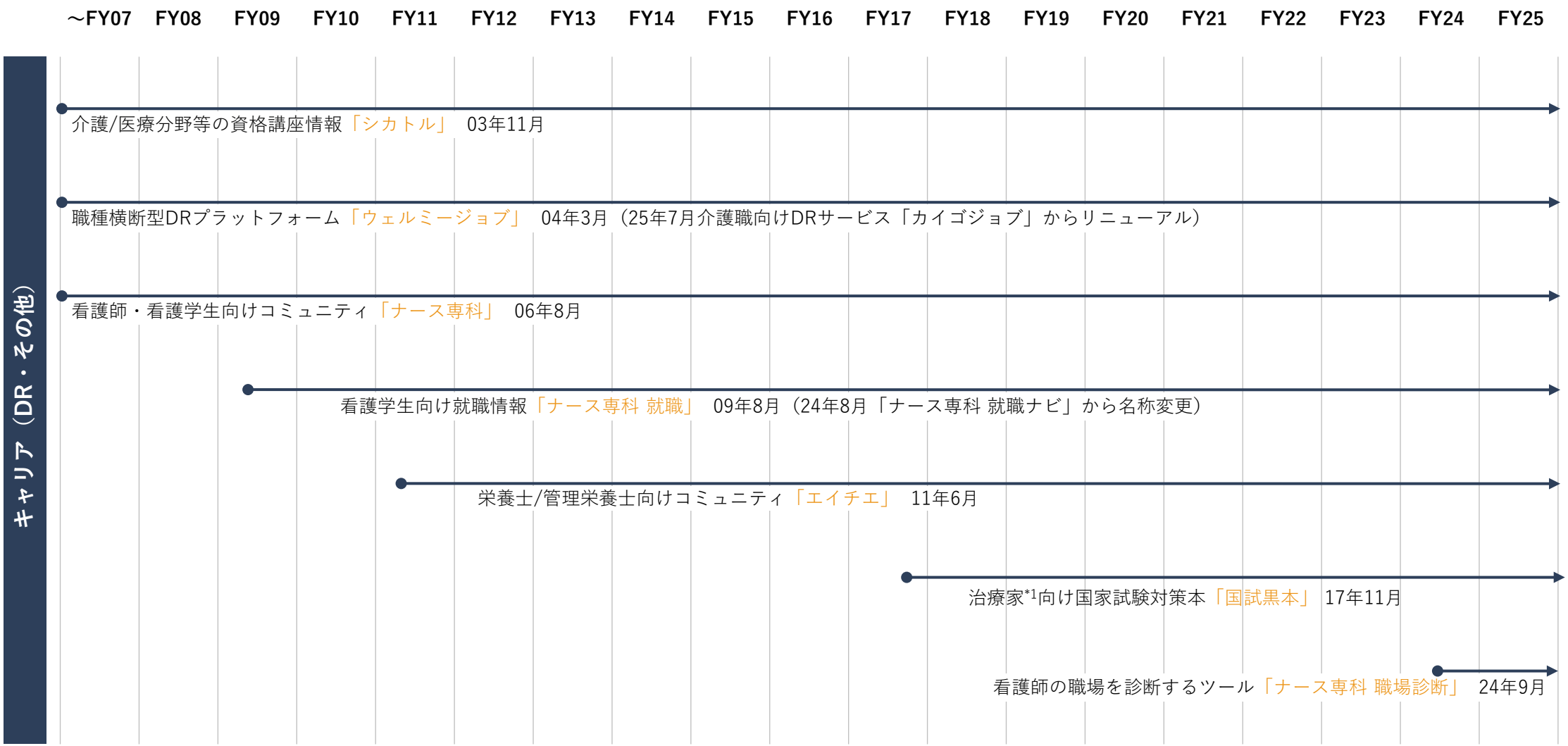
各サービスの開始時期 – キャリア（人材紹介）



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

© SMS Co., Ltd.

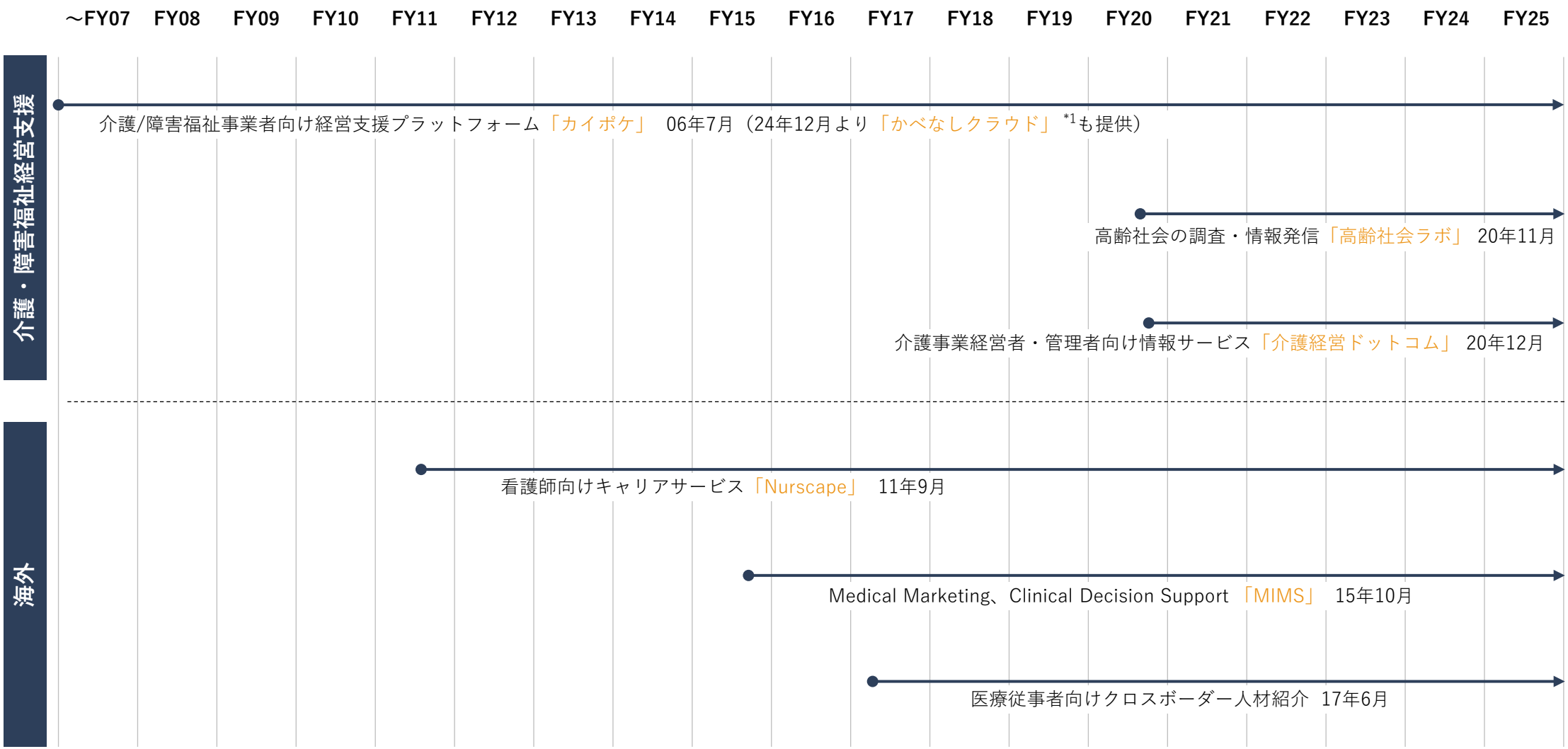
各サービスの開始時期 – キャリア（DR・その他）



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

© SMS Co., Ltd.

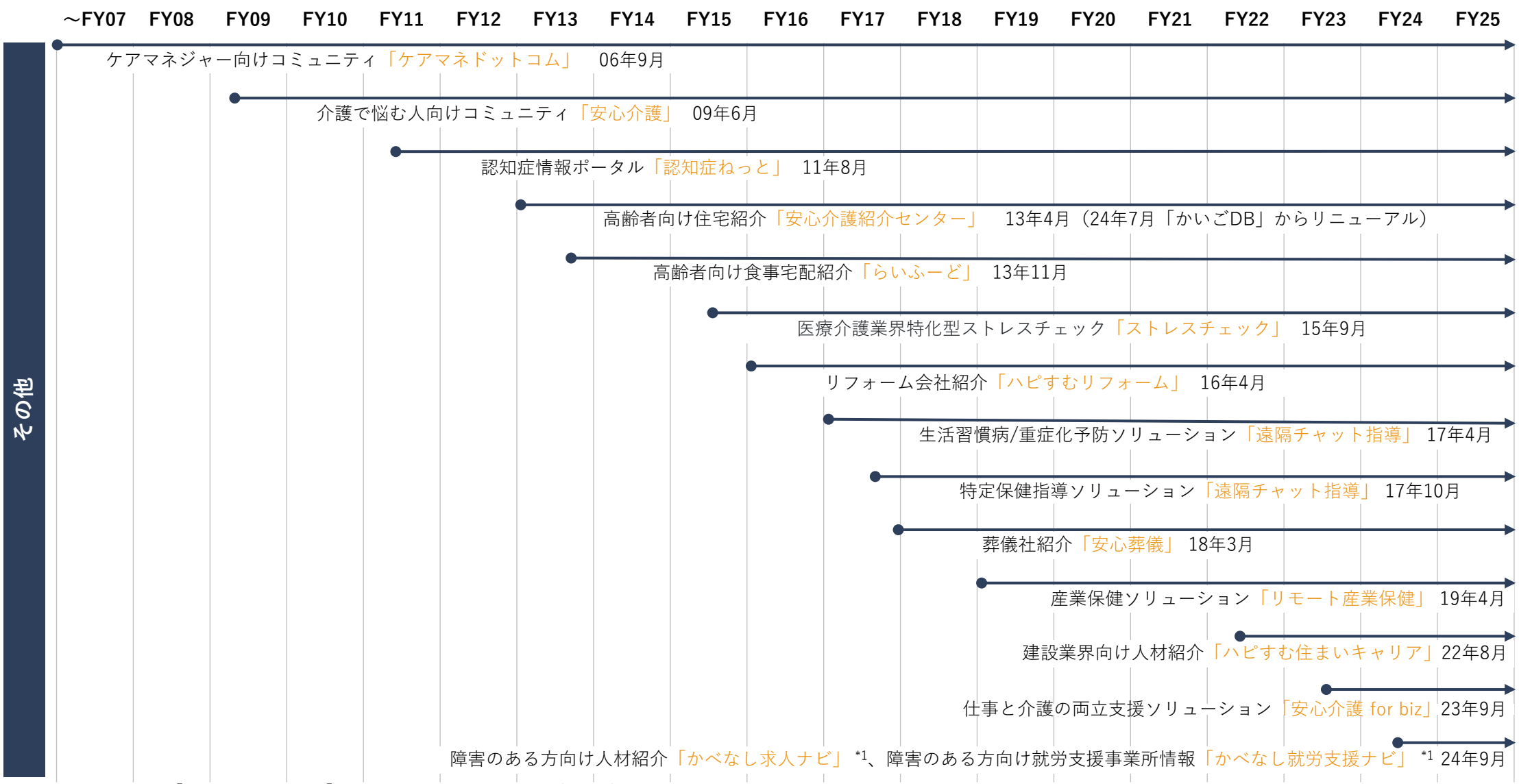
各サービスの開始時期 – 介護・障害福祉経営支援、海外



1. 2025年6月に「プロジェクトRIN」からリブランディング

© SMS Co., Ltd.

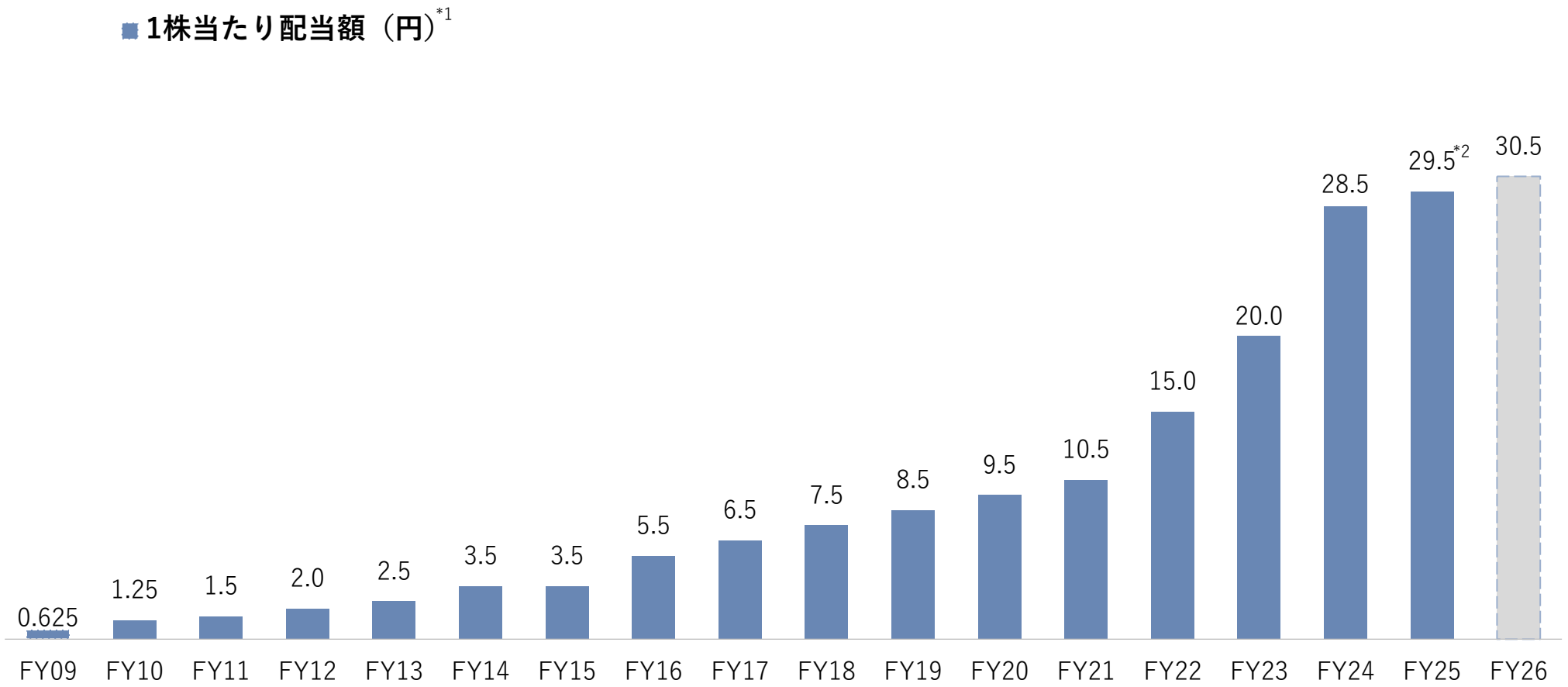
各サービスの開始時期 –その他



1. 2025年9月に「DEIGO求人ナビ」「DEIGO就労支援ナビ」からリブランディング

© SMS Co., Ltd.

配当



1. 過去実施した株式分割を考慮した値で記載
2. 本配当金については、2026年6月開催予定の定時株主総会における承認を前提としている

© SMS Co., Ltd.

主要経営指標

（百万円）

	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25
	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	第23期
売上高	19,069	23,054	26,611	30,836	35,140	35,960	38,899	45,667	53,973	60,952	64,735
EBITDA	3,740	5,163	5,729	6,612	6,956	7,656	8,801	10,260	11,835	10,273	11,406
営業利益	2,756	3,646	4,021	4,743	4,935	5,470	6,318	7,279	8,269	6,335	6,787
経常利益	3,509	4,430	5,007	5,979	6,355	6,653	7,726	8,759	9,901	8,357	8,721
当期純利益	2,265	2,801	3,361	4,216	4,760	4,800	5,408	6,406	7,227	6,054	△14,317
EPS[*1] (円)	27.9	33.7	38.7	48.5	54.7	55.1	62.1	73.5	83.0	71.0	△173.7
総資産	41,689	43,231	46,087	47,467	50,996	49,444	56,585	65,098	72,475	76,540	52,774
負債	28,532	21,648	22,446	31,928	31,597	26,785	26,594	26,677	28,190	29,221	26,050
純資産	13,157	21,583	23,641	15,539	19,398	22,658	29,991	38,421	44,284	47,319	26,724
自己資本比率(%)	20.5	39.6	41.8	32.4	37.7	45.3	52.4	58.3	60.7	61.5	50.2
ROE(%)	29.5	21.8	18.5	24.4	27.5	23.1	20.8	19.0	17.6	13.3	△38.9
1株配当[*1] (円)	3.5	5.5	6.5	7.5	8.5	9.5	10.5	15.0	20.0	28.5	29.5
配当性向 (%)	12.5	16.3	16.8	15.5	15.5	17.2	16.9	20.4	24.1	40.2	-
TSR[*1*2] (%)	1,150.3	1,057.5	682.8	402.3	263.6	317.8	243.5	143.2	132.6	57.8	51.7

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

© SMS Co., Ltd.

社員数及び株主構成

社員数

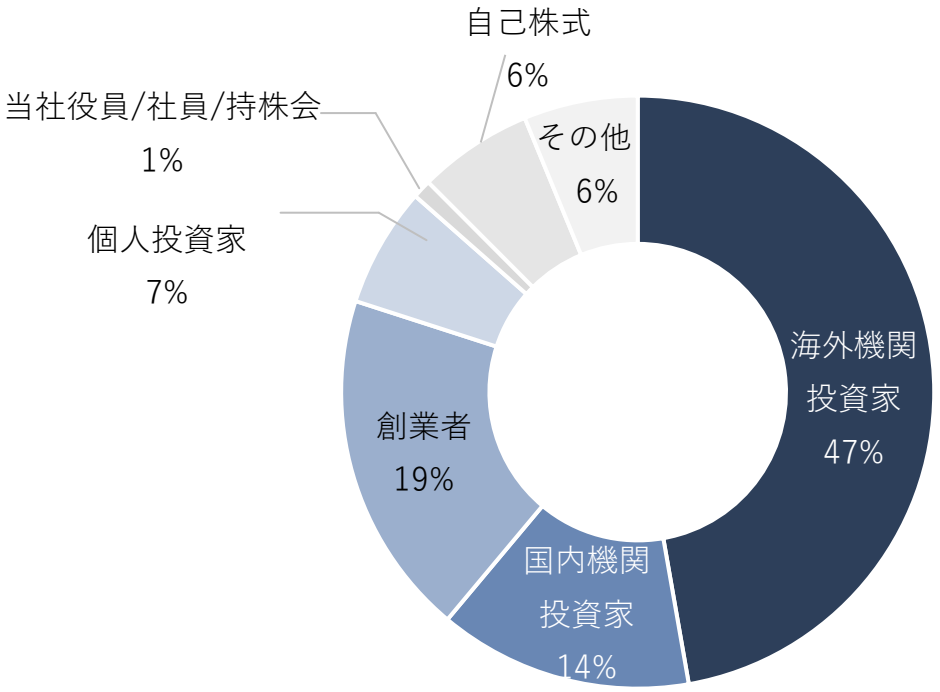
2026年3月31日時点：

区分	社員数
連結	4,660名
うち、国内	3,532名
うち、海外	1,128名

株主構成*1

2026年3月31日時点：

株主総数 8,642名



1. 円グラフは株数での比率を表示

© SMS Co., Ltd.

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7年連続で認定

2026
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門

© SMS Co., Ltd.

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2026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

© SMS Co., Ltd.