



株式会社エス・エム・エス（2175 東証プライム市場） 2027年3月期 上期 決算資料

2026年10月29日（木）

目次

01	2027年3月期 上期 連結決算	p.6
02	事業・経営トピック	p.26
03	参考資料	p.34
	ミッション・事業概況	p.35
	Appendix	p.86

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。人材紹介の各四半期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。 四半期経常収益÷四半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四半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	—
セグメント利益	セグメント別の営業利益（全社費用配賦前）	—

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た場合によって「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

ハイライト

全社

- 売上高：364億円（前年同期比+9%）、EBITDA：67億円（同+3%）、営業利益：49億円（同+12%）
- 通期計画に対する営業利益の進捗率は72%。下期は来期以降の成長に向けた投資を実行し、通期は計画通りの着地を見込む
- ※通期計画 売上高：718億円（前期比+11%）、EBITDA：104億円（同△9%）、営業利益：68億円（同+0%）

キャリア

- 売上高：232億円（前年同期比+7%）、EBITDA：61億円（同+2%）。人材紹介は、看護領域を中心にAI活用による業務の効率化と提案品質の向上が売上拡大に寄与。また成長領域である保育領域でCP数拡大等により順調にトップラインを拡大。介護領域は立て直しを優先し、下期のCP採用を計画比で削減予定
- 人材紹介は、主力の看護・介護では生産性の向上が売上高・利益成長に、成長領域（保育）においてはCP数の増加が当面の売上高成長に直結する。増員とAI活用等による生産性維持・改善を両立していく
- DRは求人の獲得が目下の課題であり、特定エリアに集中する地域ドミナント戦略を推進中

介護・障害福祉 経営支援

- 売上高：71億円（前年同期比+11%）、EBITDA：30億円（同+6%）。カイポケ・かべなしクラウドは計画通りに推移。M&A支援は1Qに期ずれとなった案件が2Qに計上。経営支援全体の売上高は着実に成長
- カイポケ：カイポケコネクストへの移行による機能高度化や、AI機能に関する他社協業など提供価値を拡大。これに伴う価格改定やクロスセルの拡大など、顧客当たり単価に伸びしろ
- かべなしクラウド：市場成長が続く障害福祉領域¹において、営業・マーケティング体制の増強により会員数の拡大を図る

海外

- 売上高：38億円（前年同期比+12%）、EBITDA：△0億円の赤字（前年は△2億円の赤字）
- 選択と集中を進める。メディカルプラットフォームの売却・撤退に向けたプロセスを開始

1. 障害福祉サービス事業所数は年々増加、ソフトウェア浸透率は約50%

ハイライト

事業・経営 トピック

- 社長の高畑や新CFOの菅谷^{*1}を中心に、資本市場の視点を経営判断や対外開示に反映する運用が定着。企業価値向上に向け、事業ポートフォリオの見直しや対外開示の拡充などを進めてきた。定時株主総会を経て一層強化された取締役会が、その進捗や成果をモニタリング
- 全事業の戦略レビューと各領域の事業評価を実施
 1. キャリア：保育とDRを成長領域、看護を利益創出領域、介護を立て直し領域と位置付け
 2. 介護・障害福祉経営支援：カイポケ、かべなしクラウドとともに成長領域として積極投資
 3. 海外：メディカルプラットフォームは売却・撤退を決定。グローバルキャリアは選択と集中を進める
 4. その他：ヘルスケア領域の遠隔チャット指導及びストレスチェックについては売却を決定済み。その他の事業についても、事業評価の枠組みに基づき、注力領域の選定や事業継続の可否を判断していく
- 全社的なエクイティストーリーを軸とした中期経営計画の公表に向け、各事業の成長戦略の精緻化や資本配分の見直しを進めている。また、CEO評価の高度化などガバナンス体制の強化も推進中
- 中期経営計画公表に先立ち、投資家との対話機会をさらに拡充し、個別の事業説明会や社外取締役とのスモールミーティングを実施予定

1. 菅谷の経歴等はこちら (https://www.bm-sms.co.jp/news-press/prs_20260803_sms_cfo/)

01 2027年3月期 上期 連結決算

2027年3月期 上期 全社 連結決算

- ・ 期初計画通り前年同期比で増収、経常利益まで増益を達成
- ・ 来期以降の継続成長に向け、第3四半期以降も事業状況に応じたメリハリをつけつつ積極的な人材採用等を推進。通期では期初計画通りの利益着地を見込む^{*1}

(単位：百万円)	2026年3月期 上期実績	2027年3月期 上期実績	前年同期比	概要
売上高	33,475	36,444	+9%	・ キャリア事業、介護・障害福祉経営支援事業を中心に順調に成長
EBITDA	6,532	6,716	+3%	・ 人材紹介の成長領域における売上拡大、DRの地域ドミナント戦略推進、かべなしクラウドの営業・マーケティング活動推進に向けた積極的な人材採用等を実施 ^{*2}
営業利益	4,391	4,905	+12%	・ 2026年3月期における海外事業の減損損失計上に伴う償却費負担軽減効果により対前年で押し上げ
経常利益	5,750	6,310	+10%	・ 主に持分法投資利益、金利上昇に伴う支払利息増加等の影響により営業利益に比べて成長が限定的に
当期純利益	4,992	4,211	△16%	・ 前年上期の海外統括子会社の清算意思決定に伴う法人税等調整額の計上、海外子会社に係る税金費用の四半期要因により減益

1. 2027年3月期通期の期初計画におけるEBITDA成長率は△9%、営業利益は前年並みの着地を見込んでいる
 2. 人材紹介においては、生産性の改善を伴ったCP増員に成功（詳細はp.14を参照）

主な費用内訳と営業利益

- 全社の営業利益率は前年同期比で0.3ポイント改善。採用費増等の投資負担があったものの、前期の海外事業減損に伴う償却費減少がプラスに寄与
- キャリア事業の人材紹介における生産性向上により、新人CP比率の上昇にもかかわらず人件費率（対売上比）は前年並みを維持。広告宣伝費率も同様に横ばい

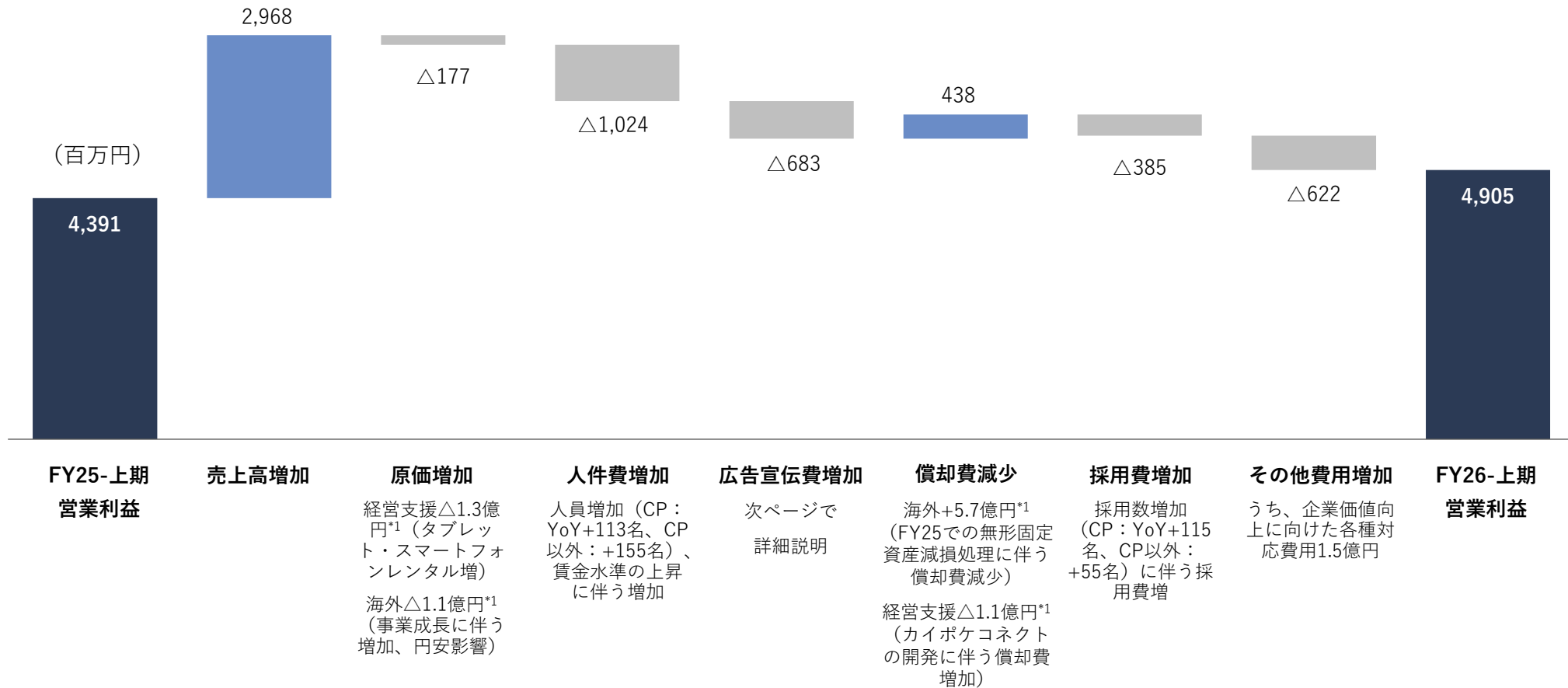
(単位：百万円)	実績			対売上比率		
	2026年3月期 上期	2027年3月期 上期	前年同期比	2026年3月期 上期	2027年3月期 上期	増減差
売上高	33,475	36,444	+9%	-	-	-
原価	3,521	3,699	+5%	10.5%	10.2%	△0.4%pt
販売費及び一般管理費	25,561	27,839	+9%	76.4%	76.4%	+0.0%pt
人件費 ^{*1}	11,180	12,204	+9%	33.4%	33.5%	+0.1%pt
広告宣伝費	7,058	7,742	+10%	21.1%	21.2%	+0.2%pt
償却費 ^{*2 *3}	2,140	1,702	△20%	6.4%	4.7%	△1.7%pt
採用費	498	884	+77%	1.5%	2.4%	+0.9%pt
その他	4,683	5,305	+13%	14.0%	14.6%	+0.6%pt
営業利益	4,391	4,905	+12%	13.1%	13.5%	+0.3%pt

1. 給料手当、法定福利費、賞与引当金繰入額の合計額

2. 減価償却費、のれん償却費の合計額

3. 2027年3月期上期の海外セグメントにおいて、一部の減価償却費（109百万円）が売上原価として計上されている。本表における償却費には当該金額は含まれておらず、原価に含めて表示を行っている。一方、pp. 4・7・23・25記載のEBITDAの算定においては、当該金額を減価償却費に含めて算定している

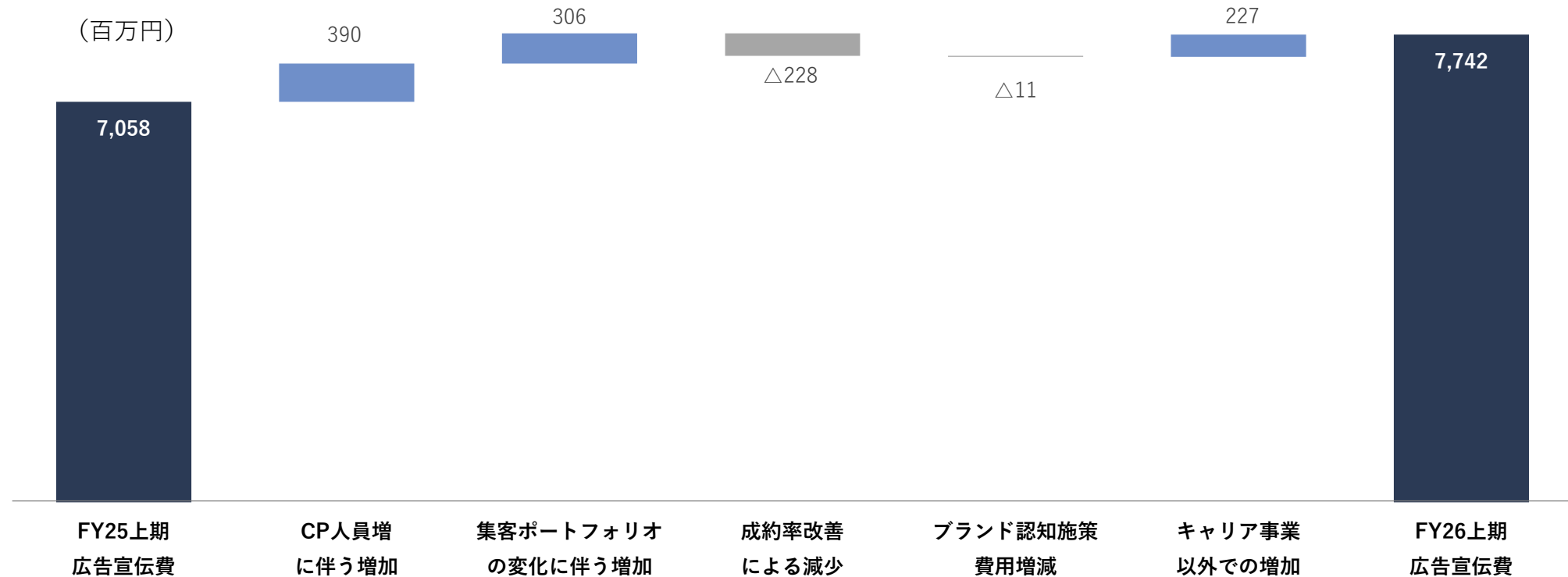
営業利益の変動要因



1. 増加は△、減少は+で表記

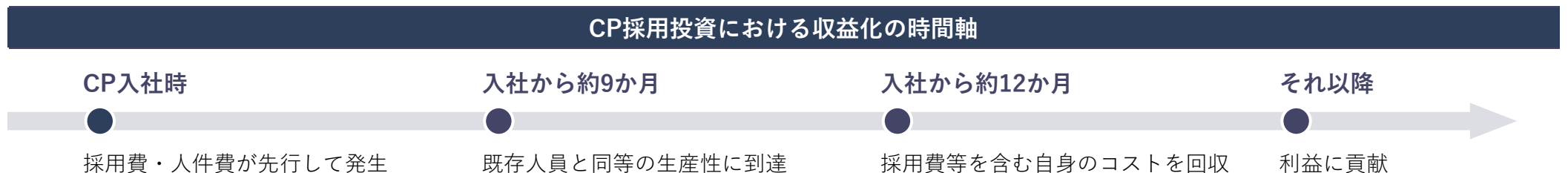
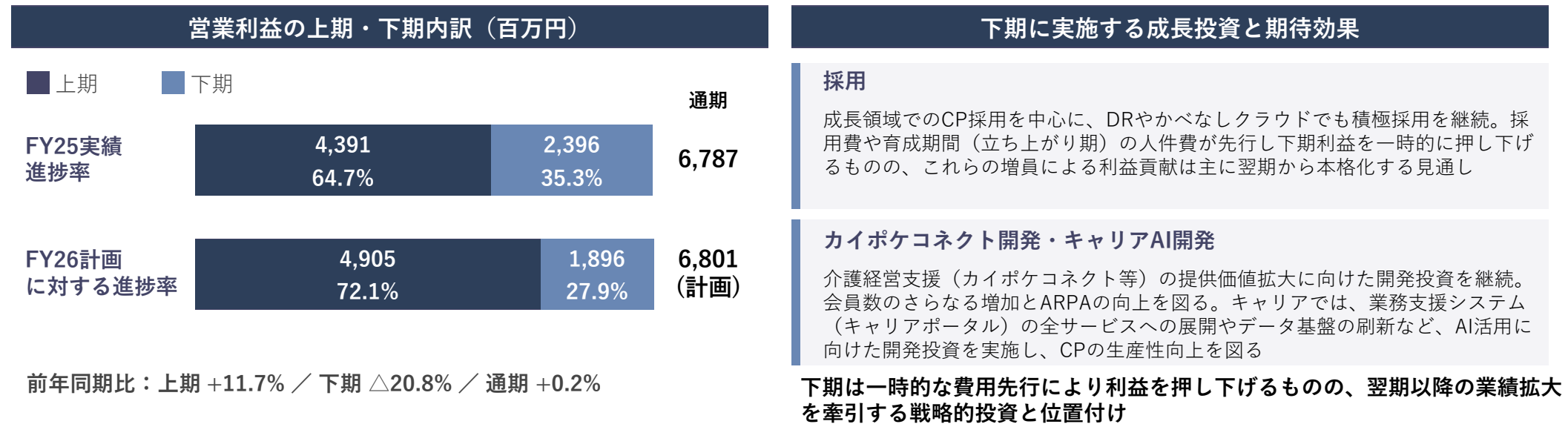
広告宣伝費の変動要因

- ・人材紹介の売上拡大に向け、増員したCP体制に合わせた登録求職者数（集客数）を確保
- ・成約率の高い集客チャネルを積極的に活用したことで獲得単価は上昇したものの、成約率改善により総集客数は効率的に抑制



2027年3月期 下期 利益計画と成長投資の考え方

- ・上期の高い利益進捗は下期の成長投資の実行を織り込んだものであり、通期業績は期初計画通りの着地を見込む
- ・下期に実施する先行投資（採用・開発等）の効果は、来期以降の継続的な業績拡大として発現予定



2027年3月期 上期 キャリアセグメント

- 上期は増収増益を達成。人材紹介は継続的なマッチングプロセス改善により順調な成長が続いた一方、その他領域では事業整理に伴う減収影響があった
- CP採用時期を通年に分散^{*1}したことに加え、DRの採用を強化するなど、下期は来期以降の収益拡大に向けた先行投資を実施。これにより、減益となる見通し（通期計画におけるEBITDA成長率は△3%）

（単位：百万円）	2026年3月期 上期実績	2027年3月期 上期実績	前年同期比	概要
売上高	21,693	23,281	+7%	- 人材紹介・DRについては、次ページで説明 - その他領域において、事業撤退・縮小に伴うマイナス影響
うち人材紹介	20,272	21,935	+8%	
うちDR・その他	1,421	1,346	△5%	
EBITDA	6,037	6,164	+2%	- CPは足元で強い成長が見込まれる領域を中心に上期320名を採用。増員を進めつつ生産性も向上 - DRにおいても地域ドミナント戦略の推進のため採用を強化 - 人材採用に伴う採用費等の増加により、利益成長は売上高成長に比べ限定的
EBITDA マージン	27.8%	26.5%	△1.4%pt	
セグメント利益	5,480	5,566	+2%	
セグメント利益率	25.3%	23.9%	△1.4%pt	

1. 例年は上期（特に第1四半期）に集中していたCP採用を、採用市場の動向に応じた人材確保の観点や個別事業の状況を踏まえ、通年で分散して実施する方針

領域別の状況と見通し

- ・看護・保育は堅調に成長。介護は足元でのオペレーション立て直しを優先し、下期のCP採用を抑制。DRは事業育成フェーズ。注力エリアにおいて先行指標である掲載事業所数が着実に増加

		領域	現状（FY26 上期）	見通し（FY26 下期）
人材紹介	看護		 競合環境は想定より緩やか。求職者の獲得が順調に進み、AI活用によりマッチングの生産性も向上。売上・利益の成長を牽引	 マッチング力の強みを活かし短期間で成長を実現できる領域と捉え、CP増員を継続。今期は一時的に利益圧迫要因となるが、来期以降の業績拡大と利益率改善を図る
	介護		 求職者の転職動向に大きな変化はないものの、リード獲得と面談設定における競合激化により売上成長が鈍化。オペレーション面を含めた体制立て直しを進めている	 売上成長率の回復を優先するため下期のCP採用は抑え、集客から入職までの業務プロセスの立て直しに集中
	保育		 市場シェアの拡大余地が大きく、当社の人材紹介ノウハウを活かせる環境。足元高い売上成長が継続	 CP増員による成長ポテンシャルが大きく、前年比20%以上の売上成長を見込む。一方、足元は増員に伴う費用が発生し、利益貢献は段階的となる見込み
DR	DR		・ 事業育成フェーズとして注力エリアの営業体制を強化し、先行指標である求人掲載事業所数の拡大を推進 ・ 掲載数の増加が求職者獲得や応募・入職につながり、段階的に売上へ波及する見通し ・ 掲載事業所数は計画通り*1に増加している一方、現在は先行投資期間にあたり、費用が先行して発生	



順調・高成長を維持



横ばい・進捗の途上

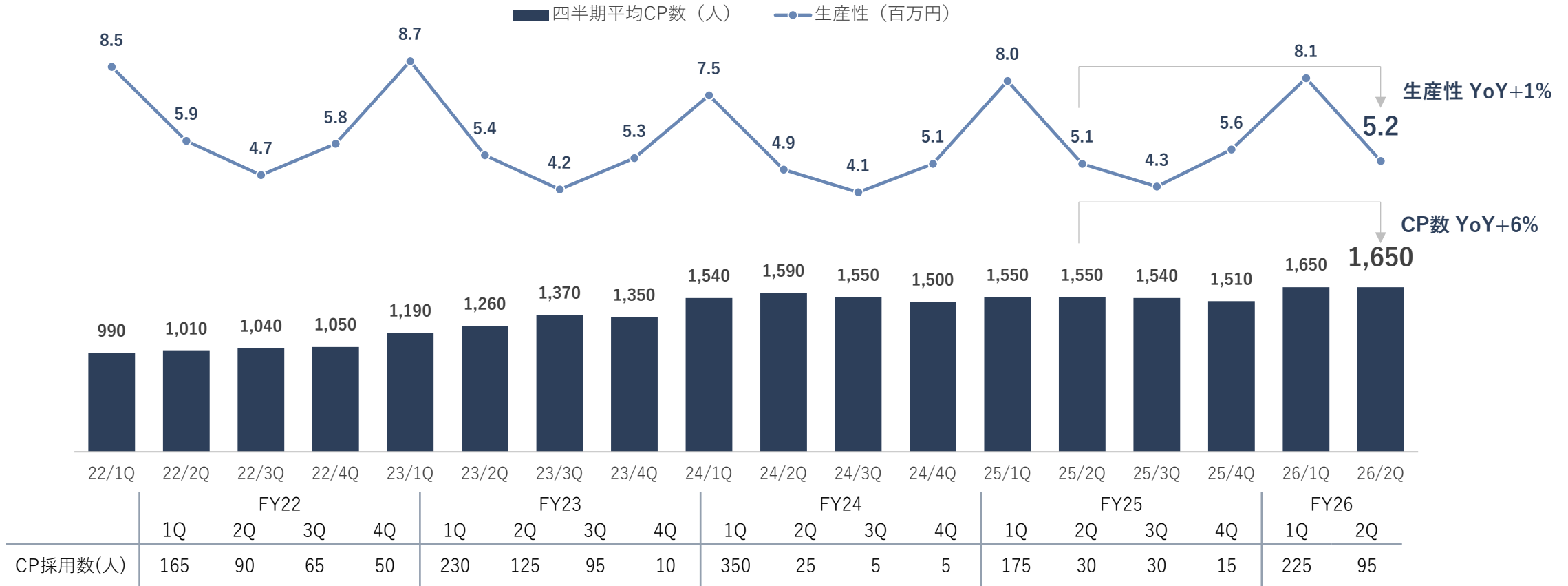


成長鈍化・立て直しが必要

1. 注力エリアにおける掲載事業所数は、2027年3月期末時点で前期末比約2倍を目指す計画

主要KPI：人材紹介 生産性・CP数の四半期推移

- ・前年同期を上回る生産性*1を維持しつつ、CPの増員*2を推進



- 各四半期売上高を期中平均のCP数で割って算出
- 看護領域での好調な集客や保育領域等の高い成長可能性を確実に取り込むとともに、将来のAI活用を見据えた独自データ（行動ニーズや非公開職場情報）を蓄積するため、足元ではCP増員を優先施策として推進。一方、介護領域ではオペレーション再構築を優先し下期のCP採用を計画比で削減。今後はテクノロジーのさらなる活用により、人員増加ペースを抑制しながらの成長を目指す

人材紹介：「人×AI」のハイブリッドモデル構築

- ・AIが記録・要約や求職者接点の自動化を担い、CPは高付加価値な対話と提案に集中する「人×AI」のハイブリッドモデルを構築中
- ・看護領域で効果が検証された仕組み・取り組みを、保育・介護など他領域へ順次展開

AI活用の3つの領域

① CPの業務支援

面談・LINE・通話の自動要約、推薦文の作成、転職意欲の判定、AI面接対策、AIロールプレイング、音声解析AI

実装・展開中

② 求職者接点の自動化・AI化

転職時期が先の求職者への求人提案の自動化、相談AI（アバター・音声・チャット）、LINEでのAIによる求人提案

一部下期に開始

③ マッチング精度の向上

面談記録や事業所情報などの独自データを構造化し、AIによるマッチングの精度を高める

下期に着手

人とAIの役割分担

AIが担う業務（業務・接点の自動化）

- ・ 面談・LINE・通話内容の自動記録と要約
- ・ 推薦文や連絡文の生成・作成支援
- ・ 転職意欲の判定と求人の自動送付
- ・ AI相談・チャット等による初期接点の対応



CPが注力する業務（介在価値）

- ・ 求職者の本音や背景を引き出す対話
- ・ 求職者と事業所の条件の調整
- ・ 迷う求職者の背中を後押しする提案

当社の差別化要素

1 現場の知見×AI

キャリア事業に医療・介護・福祉の有資格者が200名以上在籍。看護領域では、看護師経験のある従業員が策定した「診療科別ナースの働き方事典」をAIに組み込み、専門的な現場の知見を提案の質向上に活用

2 求人票に載らない独自データの蓄積と活用

求職者の本音や現場の実情（職場の雰囲気や管理者の人柄）、多職種の成約データを蓄積。さらに「カイポケ」の事業所基盤との連携も視野に、AIを活用したマッチング精度の向上を図る

看護領域：業務プロセスの標準化とAI活用によりCP生産性が向上

- ・業務プロセスの標準化・分業推進・マネジメント強化を、AI活用により仕組みとして定着
- ・業務支援システム「キャリアポータル」を基盤として、一連のオペレーション改善を推進
- ・介護や保育等の他領域へ順次展開するとともに、継続的な機能拡張を推進

生産性向上の取り組み

① 業務プロセスの標準化

キャリアポータルと生成AIを業務に組み込み、登録後のマッチング工程を標準化。さらにAIロープレの活用により、育成コスト削減とフィードバックの均質化を実現

② CPとテレマーケティングの分業体制構築

転職検討層の対応はテレマーケティング組織が担い、CPは高意欲層への手厚い対応に専念。キャリアポータルを活用し、両者間の情報共有・引き継ぎを円滑化

③ 中長期求職者対応の標準化

CPごとにばらつきがあった中長期（転職時期が先）の求職者対応を標準化。生成AIによるアクティブ判定の精緻化と、事業所担当との連携強化により提案機会を拡大

④ マネジメント強化

管理職の支援行動をチェックリストとして型化。キャリアポータルによる面談や活動の可視化を通じ、パフォーマンスが伸び悩むCPへの迅速な介入・支援が可能に

生産性指標の改善（上期実績）

+12%

看護師紹介における成約率改善
前年同期比

他領域への展開・機能拡張

介護や保育等の他領域へ順次展開するとともに、継続的な機能拡張を推進

業務支援システム「キャリアポータル」を開発・導入

人材紹介：競争優位性と成長モデル

- ・業界のパイオニアとして、CPの知見・育成力、顧客接点、データ資産を蓄積。高度なマッチング力により、圧倒的な成約実績と高い顧客満足度を獲得
- ・この強みを保育などの成長領域へ横展開し、さらなる成長を牽引

強みの源泉：高精度なマッチングを生み出す3つの基盤

事業者基盤（接点・データ蓄積）

- ・20年以上にわたる業界特化型サービス展開により、豊富な事業者接点を獲得
- ・面談・音声データに加え、求人票に載らない定性・職場情報を蓄積

CP基盤（専門ノウハウと育成力）

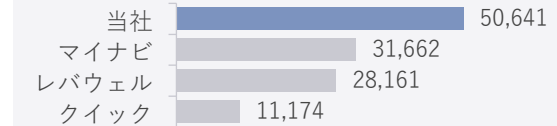
- ・キャリア事業には医療・介護・福祉の有資格者が200名以上在籍。現場知見に基づく専門性の高いマッチングノウハウを蓄積
- ・体系的な育成手法を確立。入社約9か月で既存社員と同等の生産性に到達し、組織化・規模拡大が可能

求職者基盤（集客力・顧客資産）

- ・長年の認知獲得とブランド力により、求職者との強固な接点を確保
- ・累計509万人（2026年3月時点、人材紹介サービス）の求職者・登録者データベースを保有

業界トップクラスの転職支援実績

年間紹介者数（2025年度、人）*1



事業者・求職者からの高い評価

事業者：厚生労働省委託の求人事業向け品質調査*2において、全4部門で上位3社に選定

求職者：「2026年 オリコン顧客満足度®調査」看護師転職・介護転職の両ランキングで総合第1位*3

マッチング力を起点とする成長の循環

① マッチング力

求職者・事業所の実情データを踏まえた高精度な提案

② 成約と顧客評価

成約の継続的な積み上げと事業者・求職者からの高い評価を獲得

③ 接点の拡大

高い満足度に基づく口コミ・紹介・リピートにより、求職者・事業者接点を拡大

④ データ資産の蓄積

接点拡大に伴い、求職者・事業者情報、面談・定性データを蓄積

蓄積された独自データが次のマッチング精度を向上

成長領域への横展開

看護・介護領域で培った強固な基盤とマッチング力を、保育等の成長領域へ展開。先行投資によるCP増員とシステム展開を通じ、全社的な成長加速を実現

1. 厚生労働省「人材サービス総合サイト」。無期雇用の就職者数、各社の全事業所の合計。マイナビは医療・介護・保育以外の職種を含む
2. 厚生労働省委託事業「医療・介護・保育分野における有料職業紹介『適正認定事業者』のサービス品質に関する調査」。求人事業者を対象とした満足度調査（令和7年度は試行的公表）
3. 2026年 オリコン顧客満足度®調査 看護師転職/介護転職ランキングは、「利用のしやすさ」「担当者の対応」「紹介求人の豊富さ」「紹介求人の質」「交渉力」を評価項目として、全国の過去7年以内に人材紹介会社を利用して転職をしたことがある、20歳から69歳の看護師、介護・福祉従事者を対象とした調査

2027年3月期 上期 介護・障害福祉経営支援セグメント

- ・カイポケ、かべなしクラウドの会員数増加と有料オプションサービス利用拡大により、売上高は計画通り拡大
- ・営業・マーケティング体制の強化やカイポケコネクト開発に伴う償却費の増加により、当初計画通り利益成長は緩やかに

(単位：百万円)	2026年3月期 上期実績	2027年3月期 上期実績	前年同期比	概要
売上高	6,494	7,193	+11%	・ 会員数の増加や有料オプションサービスの利用拡大等を通じた単価上昇により着実に成長
EBITDA	2,850	3,028	+6%	・ かべなしクラウドの営業体制やマーケティング強化（採用・広告宣伝投資等）を推進しつつ、EBITDAは+6%の増益を確保
EBITDA マージン	43.9%	42.1%	△1.8%pt	
セグメント利益	2,194	2,266	+3%	・ カイポケコネクトの開発に伴い償却費が約1億円増加。今後も一定期間、償却費の負担が続く見通し
セグメント利益率	33.8%	31.5%	△2.3%pt	

サービス別の状況と見通し

- ・主力SaaS（カイポケ・かべなしクラウド）は計画通りに拡大し、介護・障害福祉経営支援セグメントの売上高は着実に成長

サービス	現状（FY26 上期）	見通し（FY26 下期）
カイポケ	 介護事業所の開設ペース鈍化により新規会員獲得は緩やかに。基盤サービスとしての会員数積み上げと有料オプションのクロスセルにより堅調に拡大	 「カイポケコネクト」への開発投資を継続。引き続き着実な会員数積み上げと有料オプションのクロスセルを促進
かべなしクラウド	 市場の成長余地が大きい障害福祉領域にて高水準な会員獲得を維持。今後の獲得加速に向け営業・マーケティング体制を強化中	 多数の未開拓事業者に対し営業・マーケティングを強化し、新規会員獲得を加速。体制強化に向けた投資を継続
M&A支援	 第1四半期の期ずれ案件が第2四半期に計上されるも、上期累計では前年同期を若干下回る水準で推移	 事業承継のニーズは底堅く、案件獲得の先行指標は堅調。ただし成約時期により四半期ごとの短期的な業績の振れは残る見込み



順調・高成長を維持



横ばい・進捗の途上



成長鈍化・立て直しが必要

主要KPIサマリー

顧客事業所数^{*1}

63,900事業所
(YoY +10%)

顧客法人数

28,300法人
(YoY +9%)

ARPA^{*2}

123千円
(YoY +4%)

ARR^{*3}

140億円
(YoY +14%)

チャーンレート^{*4}

<0.6%

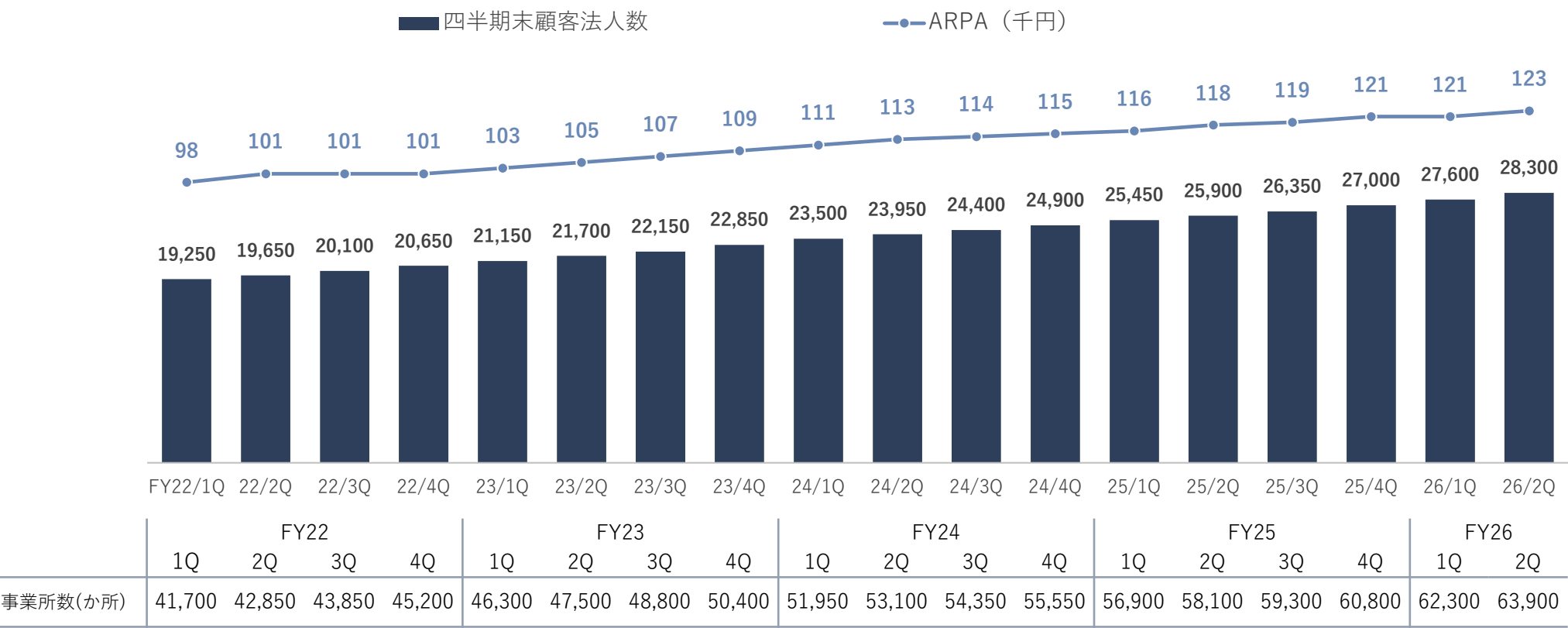
ストック売上高比率

90%以上

1. 事業所数：提供する介護・障害福祉サービス種別ごとに1事業所としてカウント
2. 四半期経常収益÷四半期末法人数として算定
3. カイボケやかべなしクラウドの各四半期末時点の月間経常収益×12として算定
4. 会員数ベースの月次退会率。このうち、約半数が事業所の閉鎖に伴う退会となっている

主要KPI：顧客法人数・ARPA・顧客事業所数の四半期推移

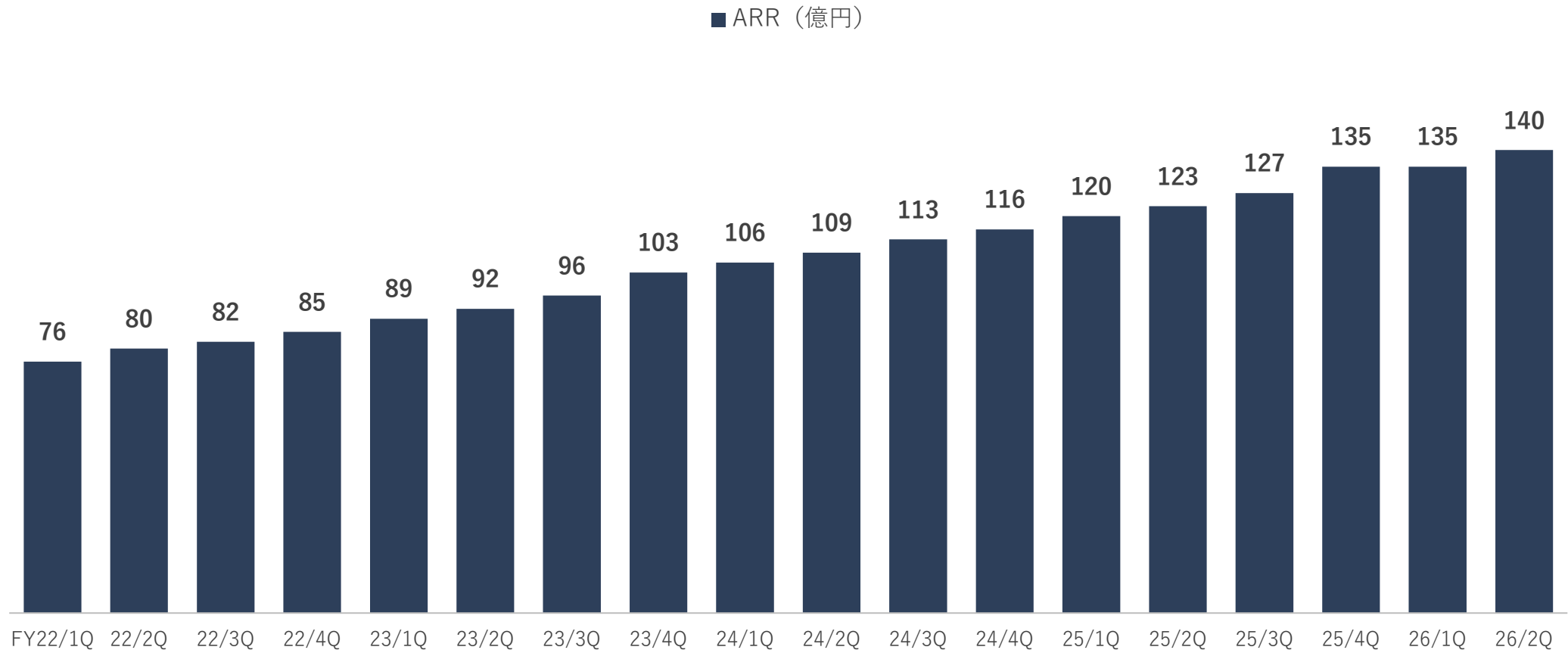
- 顧客法人数は前年同期比で9%増、ARPA^{*1}も同4%増と、順調に拡大
- 顧客事業所数^{*2}は同10%増



1. 四半期経常収益÷四半期末法人数として算定
2. 事業所数：提供する介護・障害福祉サービス種別ごとに1事業所としてカウント

主要KPI：ARRの四半期推移

- ARR^{*1}は前年同期比で14%増となり、140億円に



1. カイポケやかべなしクラウドの各四半期末時点の月間経常収益×12として算定

2027年3月期 上期^{*1} 海外セグメント

- ・メディカルプラットフォーム事業では一部顧客のマーケティング予算縮小等、グローバルキャリア事業では中東情勢の悪化が引き続き影響したものの、前年同期比では成長
- ・メディカルプラットフォーム事業は、事業売却・撤退に向けたプロセスを開始^{*2}
- ・グローバルキャリア事業は、国別に選択と集中を推進^{*3}

(単位：百万円)	2026年3月期 上期実績	2027年3月期 上期実績	前年同期比	概要
売上高	3,418	3,832	+12%	・ 外部環境の影響がありながらも、両事業ともに成長
EBITDA	△255	△35	—	・ 収益改善施策により、赤字幅が縮小
EBITDA マージン	△7.5%	△0.9%	+6.6%pt	
セグメント利益	△956	△285	—	・ FY25での無形固定資産の減損処理に伴い償却費が減少
セグメント利益率	△28.0%	△7.4%	+20.6%pt	

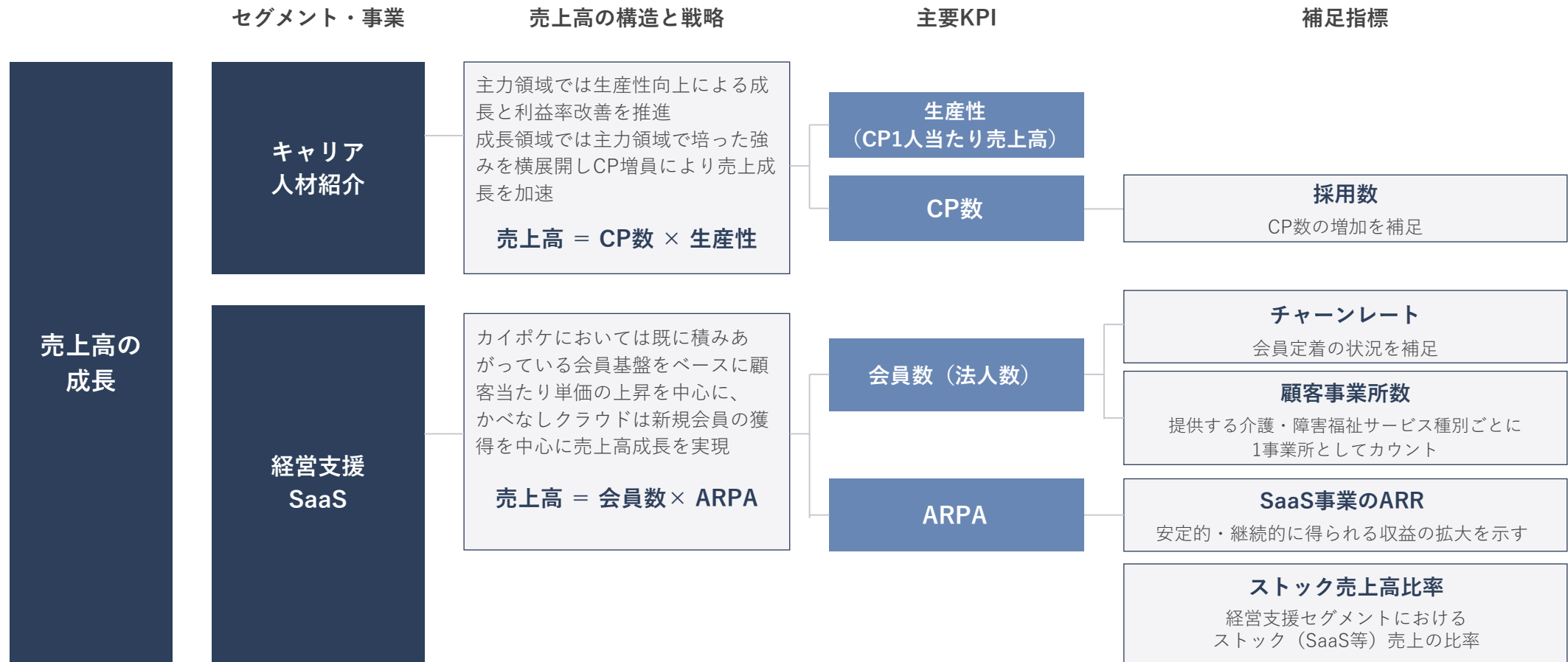
1. MIMSグループは3か月遅れの連結であるため、1-6月の業績が上期の連結業績に反映される（詳細はp.85参照）

2. 詳細については、p.31を参照

3. 詳細については、p.32を参照

主要事業の売上高とKPIの関係

- キャリアセグメントの人材紹介は「CP数×CP生産性」、介護・障害福祉経営支援セグメントのSaaSは「会員数×ARPA」が売上高を牽引する主要KPI



参考：セグメント情報

(単位：百万円)	2026年3月期 上期実績	2027年3月期 上期実績	前年同期比
売上高	33,475	36,444	+9%
キャリア	21,693	23,281	+7%
介護・障害福祉経営支援	6,494	7,193	+11%
海外	3,418	3,832	+12%
その他	1,869	2,137	+14%
EBITDA	6,532	6,716	+3%
キャリア	6,037	6,164	+2%
介護・障害福祉経営支援	2,850	3,028	+6%
海外	△255	△35	—
その他	△36	△11	—
調整額	△2,061	△2,429	—
セグメント利益	4,391	4,905	+12%
キャリア	5,480	5,566	+2%
介護・障害福祉経営支援	2,194	2,266	+3%
海外	△956	△285	—
その他	△123	△93	—
調整額	△2,203	△2,549	—

02 事業・経営トピック

資本市場の視点を強く意識した経営への変化

- ・ 2026年1月の高畑社長就任以降、資本市場の視点を経営判断・対外開示に反映する体制が定着。企業価値向上に向け、ポートフォリオ見直しや開示拡充を推進
- ・ 従前は社長が統括していたコーポレート部門について、新CFO菅谷^{*1}の就任に伴い体制を再編。社長が全社経営・事業成長に専念できる体制を構築
- ・ 新たなCXO人材の招聘・選任を含め、最適な執行体制の構築を継続的に検討

投資家からの主な指摘（抜粋）	高畑就任以降の具体的なアクション
・ 事業ポートフォリオ管理の状況や成長戦略が見えない	・ 外部戦略コンサルタントの知見も踏まえ、事業ステージごとの管理ルールを再構築。全事業の戦略レビュー・評価レビューを実施
・ 資本コスト割れが続く海外事業の撤退判断を急ぐべき	・ 当社がベストオーナーではないと判断したメディカルプラットフォーム事業につき、売却・撤退に向けたプロセスを開始
・ キャリア・経営支援に次ぐ「第3の柱」が見えない	・ 事業開発に特化した月次会議を設置し、新規領域の戦略策定・M&A検討を推進 ・ 外国人介護人材紹介等の新規事業を具体化・事業化
・ 全体的に開示内容が手薄であり、事業価値を評価しづらい	・ セグメント別開示を開始。キャリアにおいてはCP数・CP採用数・生産性を、経営支援においては会員数・ARPA・チャーンレート・ARR等を開示。今後も拡充を検討
・ AI活用の取り組みが見えづらく、対外的なアピールも不足 ・ CAIOの設置など全社的なAI活用を推進する組織組成を検討すべき	・ 社外取締役や技術顧問の専門的知見を取り入れ、AI活用余地の精査及び開示のベストプラクティス構築を推進 ・ AI活用の具体的施策・組織体制及び効果測定につき検証中。開示方法についても継続検討

1. 菅谷の経歴等はこちら (https://www.bm-sms.co.jp/news-press/prs_20260803_sms_cfo/)

専門性を備えた社外取締役の加入により、取締役会の監督機能を強化

- ・ 定時株主総会を経て、上場企業経営、SaaS・データ活用、資本市場等の豊富な知見を有する社外取締役が参画。各氏の高度な専門性を取締役会の議論へ反映し、経営モニタリングの実効性を強化
- ・ 「企業価値最大化に向けたロードマップ」の検証や中計の策定モニタリングを進めるとともに、CEO評価プロセスの高度化^{*1}等のガバナンス強化を推進

社外取締役の経歴・スキル・経験

	高木 暢子	原田 哲郎（新任）	大田 愛子（新任）	安田 誠（新任）	河崎 武士（新任）
地位	社外取締役（監査等委員）	社外取締役（監査等委員）	社外取締役（監査等委員）	社外取締役	社外取締役
主要な直近の経歴	・ COEING AND COMPANY代表取締役 ・ ユー・エス・エス社外取締役 ・ 当社社外取締役（監査等委員） ・ コーセーホールディングス社外監査役	・ ドリームインキュベータ代表取締役 ・ ドリームインキュベータ取締役会議長（監査等委員） ・ マンダム社外取締役 ・ ワコールホールディングス社外取締役	・ フレッシュフィールズブルックハウスデリンガー法律事務所 ・ のぞみ総合法律事務所 ・ Rajah & Tann Singapore LLP 出向 ・ のぞみ総合法律事務所パートナー	・ ブレインパッド取締役 ・ Seedim代表取締役 ・ ニーリー	・ 地域経済活性化支援機構 ・ ライフネット生命保険上級執行役員 ・ ライフネット生命保険取締役副社長CFO
主なスキル・経験	・ 公認会計士、M&A助言、事業会社における戦略立案の経験 ・ 上場企業における社外役員としての豊富な経験	・ 上場企業経営者・社外取締役としての豊富な経験 ・ 事業ポートフォリオ戦略及び資本市場との対話の強化に関する豊富な知見	・ 国際的な企業法務における豊富な経験 ・ 当社の海外事業拠点であるシンガポールにおける実務経験	・ ブレインパッド創業メンバーとして、統計解析・機械学習を軸とするデータ分析及びSaaSプロダクト事業部門を牽引	・ 上場企業経営者としての資本政策ならびに資本市場との対話における実践的経験と高い見識

1. 戦略策定、財務目標達成、後継者計画の3点を軸に、社外取締役が過半を占める指名・報酬諮問委員会が選任・再任時等に継続評価。解任基準も拡充する予定

全事業の戦略及び事業評価レビュー

- ・主力のキャリアや経営支援を含む全事業につき、外部の戦略コンサルタントを起用し、戦略レビューと事業評価を併せて実施
- ・今後は事業ごとのアクションを精緻化し、投資優先度の高い領域へ資本配分を集中

セグメント	分析概要・今後の方針
キャリア	・ 医療領域（看護師等）：CRM^{*1}による集客効率の改善と、AI活用によるCP生産性の向上を推進し、利益創出領域としての地位を確立 ・ 介護領域：2027年3月期第2四半期以降、リード獲得と面談設定において競争環境が激化したことに伴い、成長が鈍化。面談設定率を高めるためのデジタルオペレーションへの移行や、CP採用抑制等による立て直しを推進。障害福祉職は市場成長を背景に拡大を図る ・ 保育領域：シェア拡大による高成長が続く。さらなる拡大に向けCP増員等に積極投資 ・ DR：中長期的な強化領域として、事業戦略の精緻化を推進
経営支援	・ カイポケ：安定的な収益基盤として、カイポケコネクトへの移行による顧客価値・単価の向上と、M&Aや新規事業開発を通じたTAM^{*2}の拡大により、さらなる成長を推進 ・ かべなしクラウド：カイポケで培ったノウハウを活かし、次の成長ドライバーとして顧客獲得を加速
海外	・ メディカルプラットフォーム：当社がベストオーナーではないと判断し、売却・撤退を決定 ・ グローバルキャリア：戦略・資本配分を見直し価値を再構築。不採算国から撤退し、成長余地ある国に集中
その他	・ ヘルスケア事業、シニアライフ事業それぞれにおいて、事業評価枠組みに基づき、注力領域の特定と事業見直しを推進

1. Customer Relationship Management。登録求職者への電話やメッセージによる継続的なアプローチを通じて、転職活動の開始・再開につなげる集客チャネルを指す

2. 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

企業価値向上に向けて12事業の整理を決定

- ・従来は中長期的な成長ポテンシャルを考慮し、収益性の改善が見られない事業も継続してきたが、第2四半期より新設した事業評価フレーム^{*1}に基づき収益性・成長性の精緻な評価を実施
- ・第2四半期の決算発表日までに、海外事業のメディカルプラットフォームをはじめ12事業の整理を決定
- ・今後も撤退方針が確定した事業については順次開示を予定

売却・撤退決定済み事業（抜粋）※括弧内はセグメント名

- ・メディカルプラットフォーム（海外）
- ・中国でのグローバルキャリア（海外）
- ・特定保健指導ソリューション「遠隔チャット指導」（その他）
- ・医療介護業界特化型ストレスチェック「ストレスチェック」（その他）
- ・仕事と介護の両立支援ソリューション「安心介護 for biz」（その他）
- ・高校生・看護学生向け奨学金情報「看護奨学金Navi」（キャリア）
- ・治療家向けDR「JOB NOTE」（キャリア）
- ・自治体向け調査・計画策定・予防事業「データを活用した介護・フレイル予防」（その他）

など

1. P/Lベースの利益だけでなく、資本コストやEP（Economic Profit）など資本収益性を意識した評価軸を追加したほか、ベストオーナー原則など様々な観点でモニタリング

メディカルプラットフォーム事業は売却・撤退へ

- MIMSグループの主力であるメディカルプラットフォーム事業は、APACで高いブランド力を誇る医薬品データベースや医師ネットワークなど強固な資産を有しており、プロダクト開発力や資本力に優れたパートナーのもと価値最大化を図ることが最適と判断
- 当社としても、資本収益性の高いキャリアや経営支援事業にリソースを集中させることが企業価値向上に資すると判断し、事業の売却・撤退に着手

1 MIMS買収とこれまでの経緯

- 当社の長期的な成長を見据え、東南アジアを軸に医療従事者プラットフォームを手がけるMIMSグループを2015年に買収
- 買収後、全社的な優先順位の中で、本事業の価値向上に向けたリソース配分を十分に行えなかった
- 事業計画の見直しに伴い、2026年3月期にのれんや商標権等について減損損失を計上。あわせて海外戦略の抜本的な再構築に着手

2 今後について

- メディカルプラットフォーム事業の売却・撤退に向けたプロセスを開始
- 売却案件における具体的な金額や時期は、確定し次第、速やかに開示予定^{*1}
- グループ全体としては、キャリア、介護・障害福祉経営支援に次ぐ第3の柱の探索も進めていく

1. 目下カーブアウトを進めており、業績影響は検証中

グローバルキャリア事業は国別に選択と集中を推進

- ・グローバルキャリア事業は、構造的な需要を確認した一方、戦略・資本配分の見直しを通じた価値の再構築が必要と判断。中国など不採算国から撤退し、成長余地が大きい国・地域に集中
- ・米国向け人材紹介の強化などの施策を検証するとともに、日本で新たに立ち上げた外国人介護人材紹介事業との連携効果を検証
- ・各施策の効果を測定し、事業評価枠組みに基づき投資領域としての妥当性を精査したうえで、今後の方向性を判断

1 足元の状況

- ・中東情勢の影響が長期化し、求職者の渡航見合わせが続いたことで近年は伸び悩み
- ・外部専門家を起用し事業評価を実施。国内同様に海外でも医療従事者の構造的な需給ギャップは存在し、市場規模や成長余地が大きいことを改めて確認
- ・一方、国・地域ごとの成長性・収益性の差を踏まえ、中国などの不採算国から撤退を進める

2 今後について

- ・米国向け人材紹介の強化の可能性を検証し、特定地域（中東）への依存による地政学リスクの緩和を図る
- ・並行して、国内の外国人介護人材紹介事業とのシナジーを追求
- ・事業評価の枠組みに基づき施策の効果を検証し、基準を満たす場合に限り追加投資を検討。未達の場合は、売却・撤退を含めて判断

企業価値向上に向けた今後の検討・実施事項

- ・事業ポートフォリオや成長戦略の見直し、ガバナンス強化などの企業価値向上策を迅速に進め、中期経営計画とともにエクイティストーリーとして構築
- ・中計公表に先立ち、個別の事業説明会や社外取締役とのスモールミーティングも実施予定

事業ポートフォリオ

選択と集中を徹底し、規律ある資本配分を推進

- ・売却・撤退を決めた事業の迅速な整理を進め、経営資源を成長領域に再配分
- ・M&A・出資における投資規律を明確にし、判断・実行・モニタリングの運用プロセスを整備
- ・新たに策定した事業評価基準に基づき、自律的な事業ポートフォリオ運営を推進

成長戦略

キャリアは収益性を高め、経営支援は事業規模を拡大し、持続的成長への道筋を描く

- ・キャリア：人材紹介の生産性向上、DRにおける成長モデルの確立と集客効率の改善
- ・経営支援：提供価値に合わせた価格改定と障害福祉領域への拡張による事業規模の拡大
- ・キャリア・経営支援の両事業を横断し、AI活用の具体化と統合的な成長戦略の策定を推進
- ・両事業に次ぐ、第3の柱の候補を探索

経営体制・ガバナンス

執行と監督の両面から、経営体制とガバナンスを磨き上げる

- ・CAIOなどのCXO人材について、外部採用・社内登用の両面から検討
- ・指名・報酬諮問委員会のもと、CEOや取締役の選解任プロセスを高度化し、ガバナンスの実効性を向上
- ・取締役会の体制は、経営環境の変化に応じて機動的に検討

IR・資本市場

資本市場との対話を起点に、企業価値向上のストーリーを築く

- ・中期経営計画の公表に向け、最適資本構成と資本配分の設計、全社的なエクイティストーリーの構築を推進
- ・個別の事業説明会や社外取締役とのスモールミーティングなど、投資家との対話機会を拡大

03 参考資料

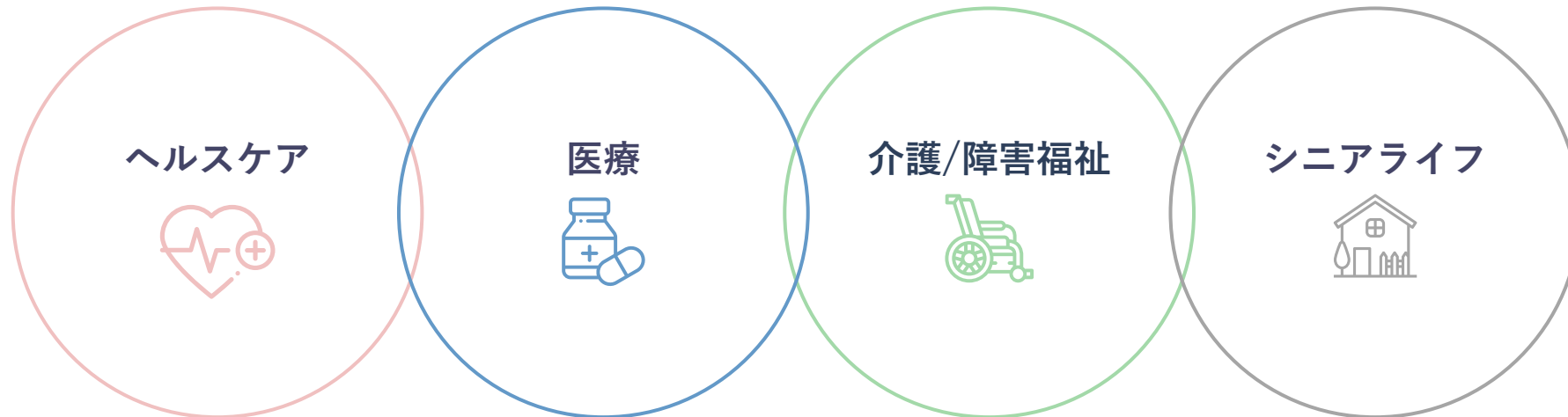
ミッション・事業概況

グループミッション

高齢社会に適した情報インフラを構築することで
人々の生活の質を向上し、社会に貢献し続ける

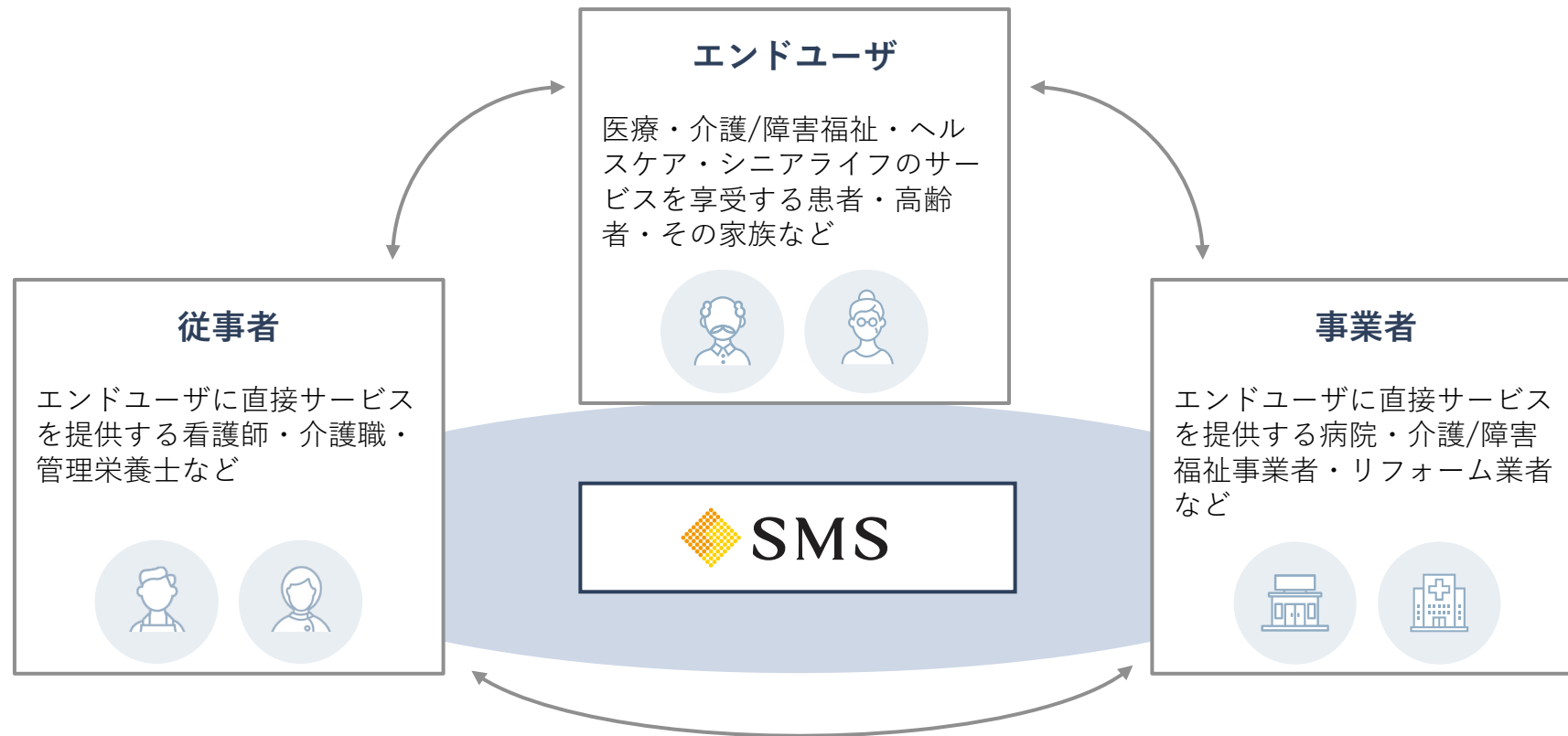
高齢社会

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



情報インフラ

患者・高齢者やその家族などの「エンドユーザ」、エンドユーザにサービスを提供する看護師や介護職などの「従事者」、病院や介護/障害福祉事業者などの「事業者」を価値提供先として捉え、これらの価値提供先をつなぐプラットフォームを情報インフラと定義



事業領域

- ・ 高齢社会に求められる4つの領域と、3つの価値提供先を踏まえて、事業領域を設定
- ・ それぞれの事業領域で事業を開発・育成していくことで情報インフラを構築

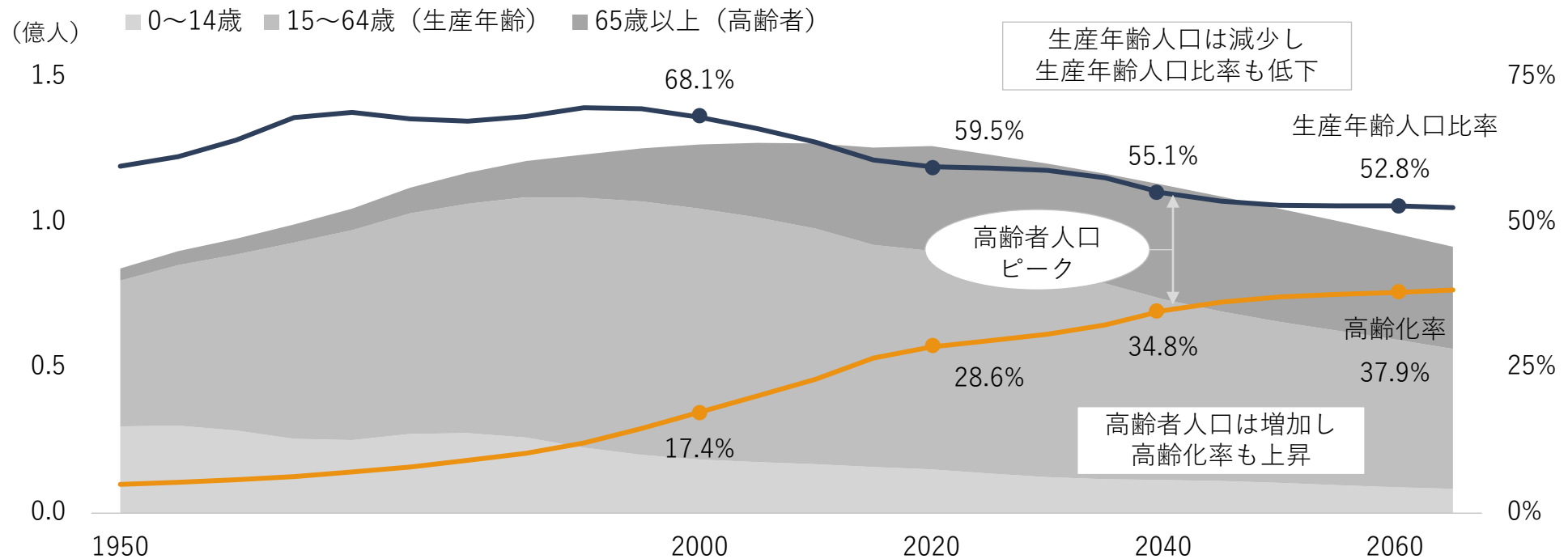
		ヘルスケア 	医療 	介護/障害福祉 	シニアライフ 
従事者 					
事業者 			事業領域		
エンドユーザ 					

高齢社会の社会課題とその解決に向けた取組

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/障害福祉サービスの提供が困難に

課題
2

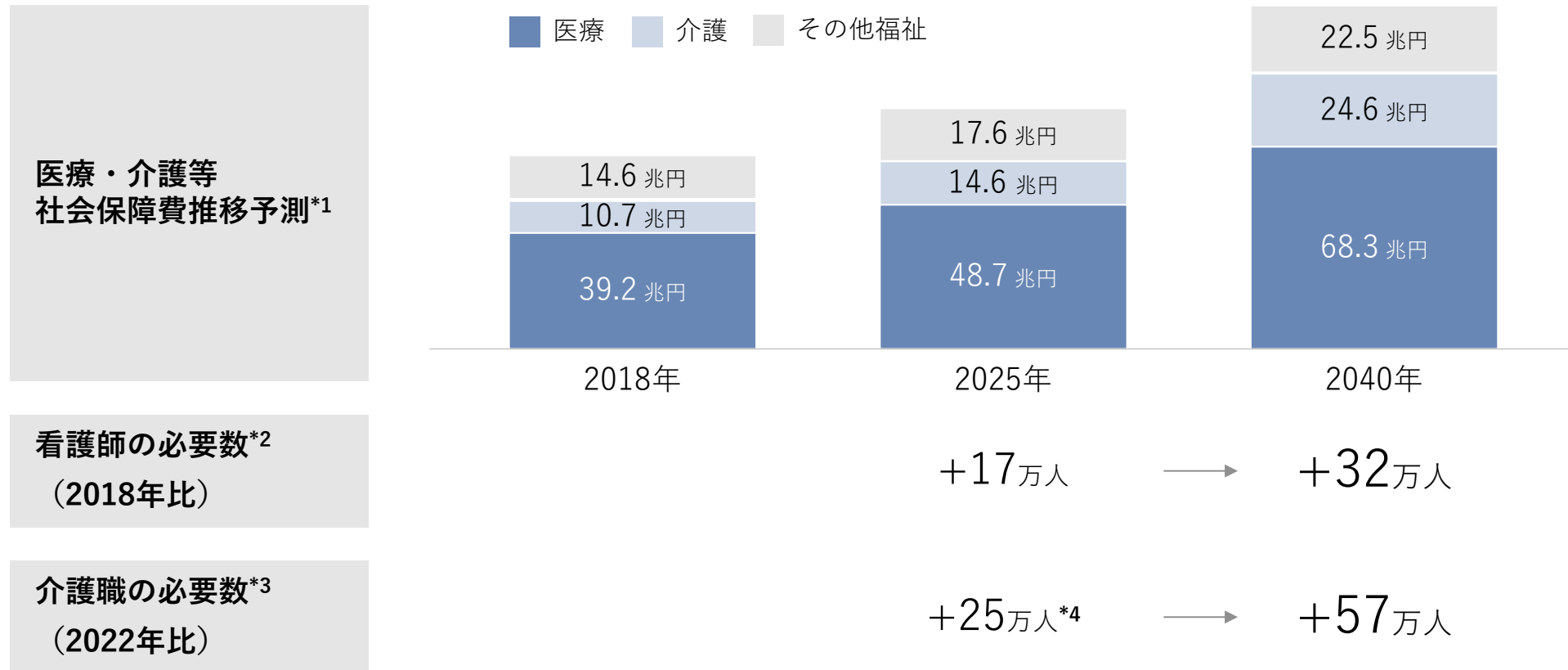
現役世代の負担がより深刻に

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

課題1. 質の高い医療・介護/障害福祉サービスの提供が困難に

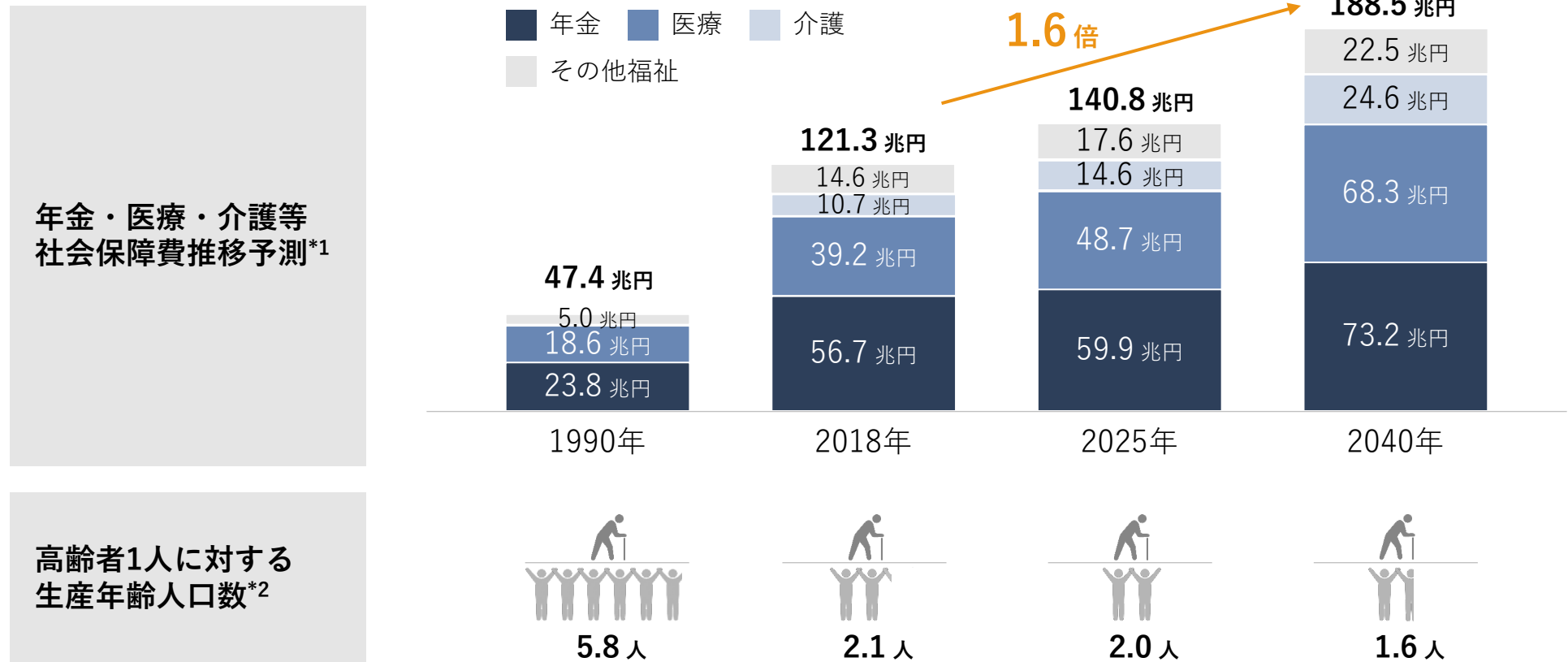
高齢化に伴い医療・介護/障害福祉の需要が増大する中、生産年齢人口の減少により、それを担う医療・介護従事者の不足が深刻化し、質の高い医療・介護/障害福祉サービスの提供が困難に



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

課題2. 現役世代の負担がより深刻に

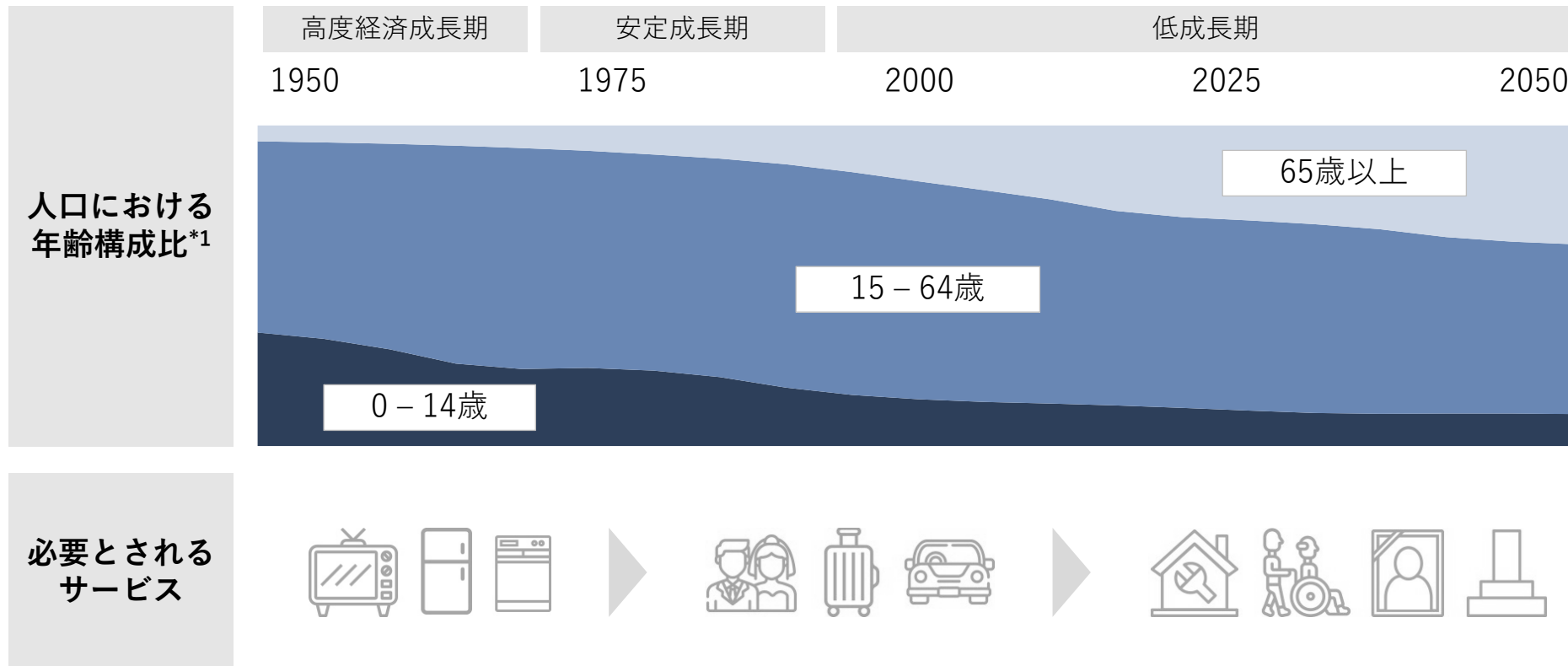
高齢化に伴い年金・医療・介護等の社会保障費が増大する中、生産年齢人口の減少に伴う支え手不足により、現役世代の負担が深刻に



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

課題3. 高齢社会の生活にまつわる困りごとの解決が困難に

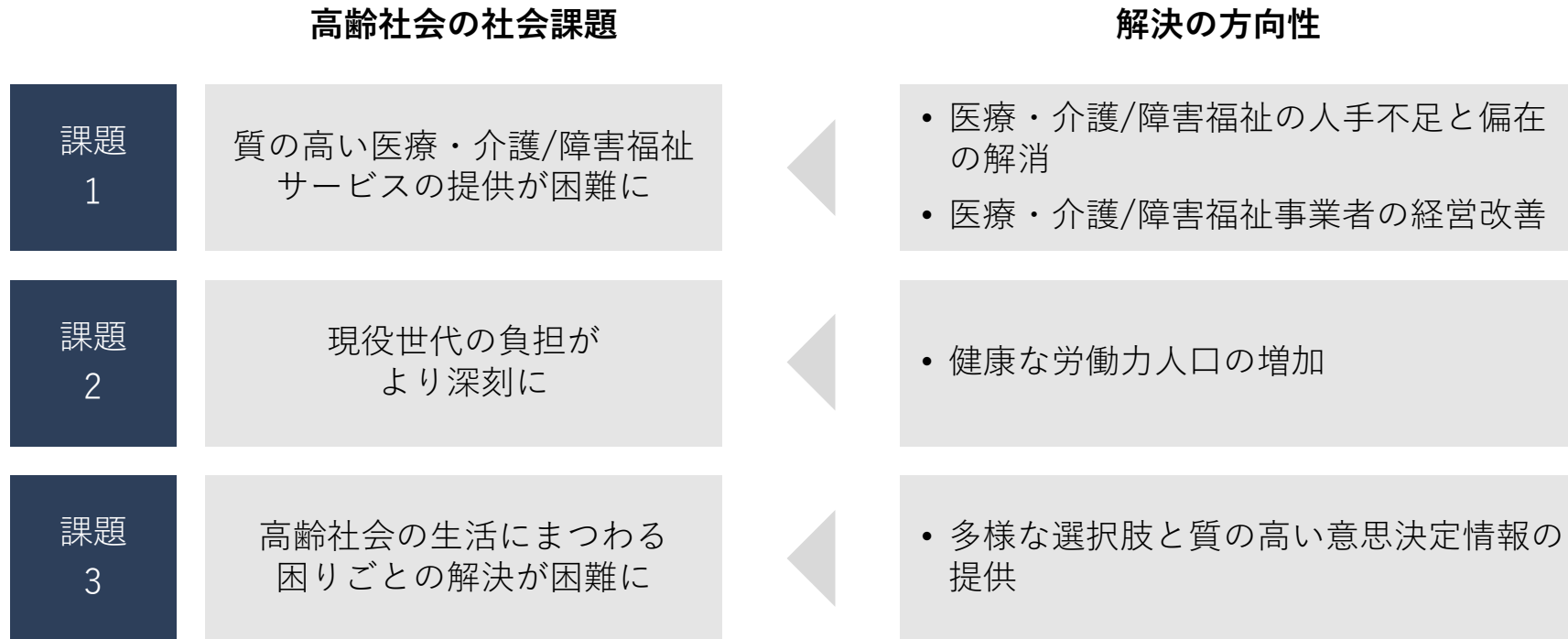
- ・ 高齢化に伴い社会で必要とされるサービスが変化し需要が拡大する一方、高齢社会の生活にまつわる情報は質・量ともに不足しており、また、整理された形で提供されていない
- ・ 加えて、労働力不足により、高齢社会で求められるサービス供給そのものが不足し、高齢者やその家族が困りごとを解決することが困難に



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

社会課題に対する解決の方向性

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



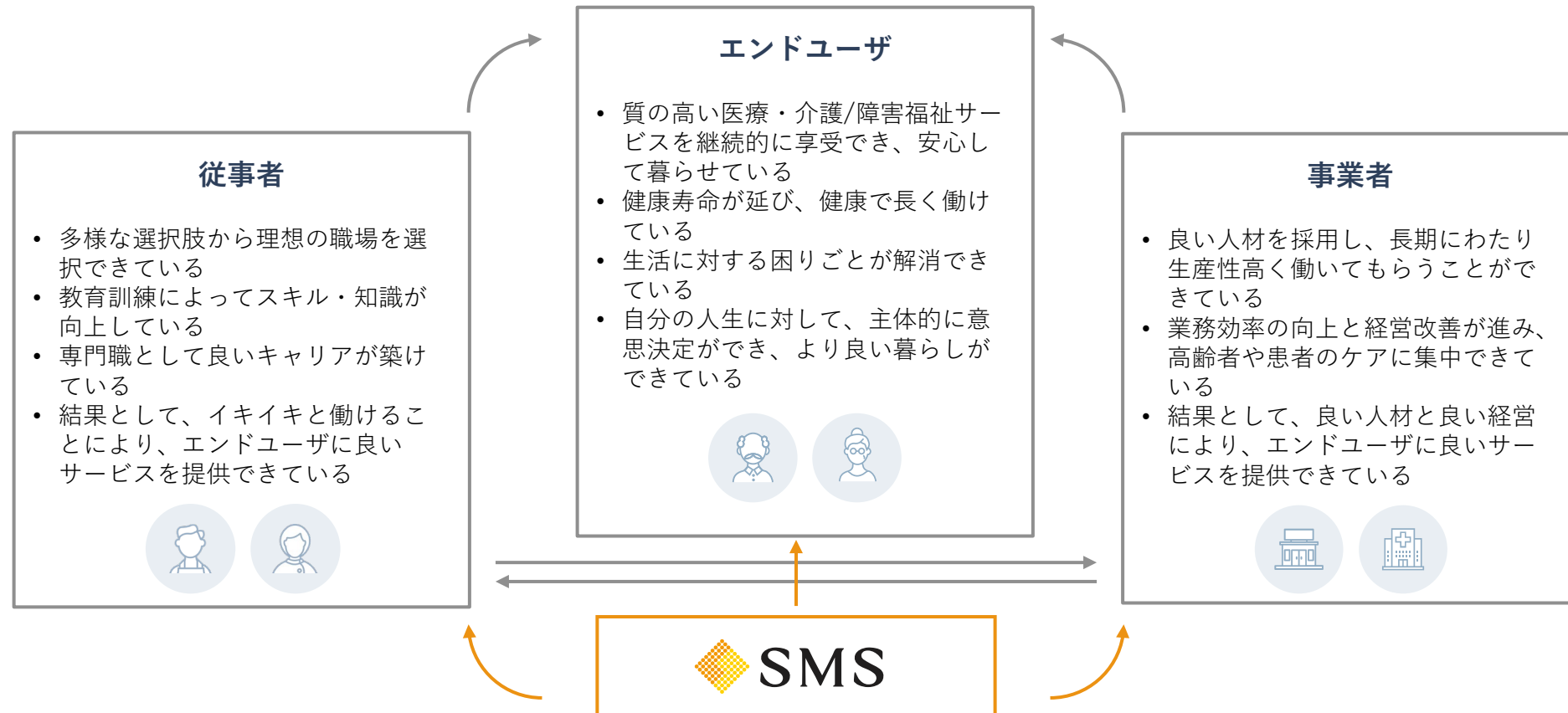
戦略的事業領域

キャリア事業、介護・障害福祉経営支援事業、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

	ヘルスケア 	医療 	介護/障害福祉 	シニアライフ 
従事者 		課題1 キャリア事業領域	課題1	
事業者 	課題2 ヘルスケア事業領域		介護・障害福祉経営支援事業領域	課題3 シニアライフ事業領域
エンドユーザ 				

グループミッションの実現

高齢社会に適した情報インフラを構築し、エンドユーザへの直接的な価値提供と、従事者・事業者を通じた間接的な価値提供により、高齢社会に生きる人々の生活の質の向上に貢献



成長の軌跡

事業ポートフォリオ

- ・「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」

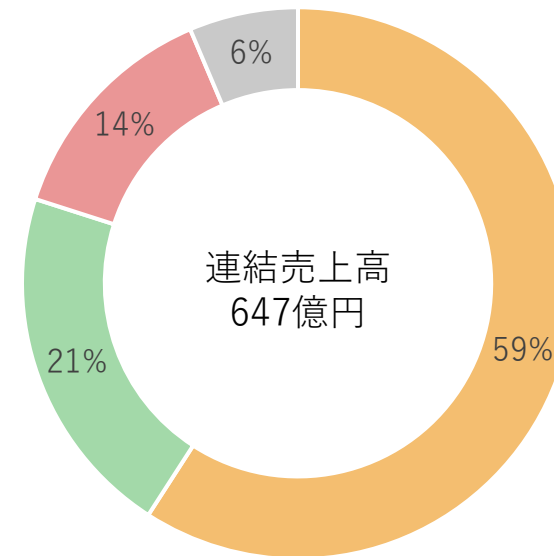
■ 海外

- ・ 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
- ・ 展開国のドメスティック・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

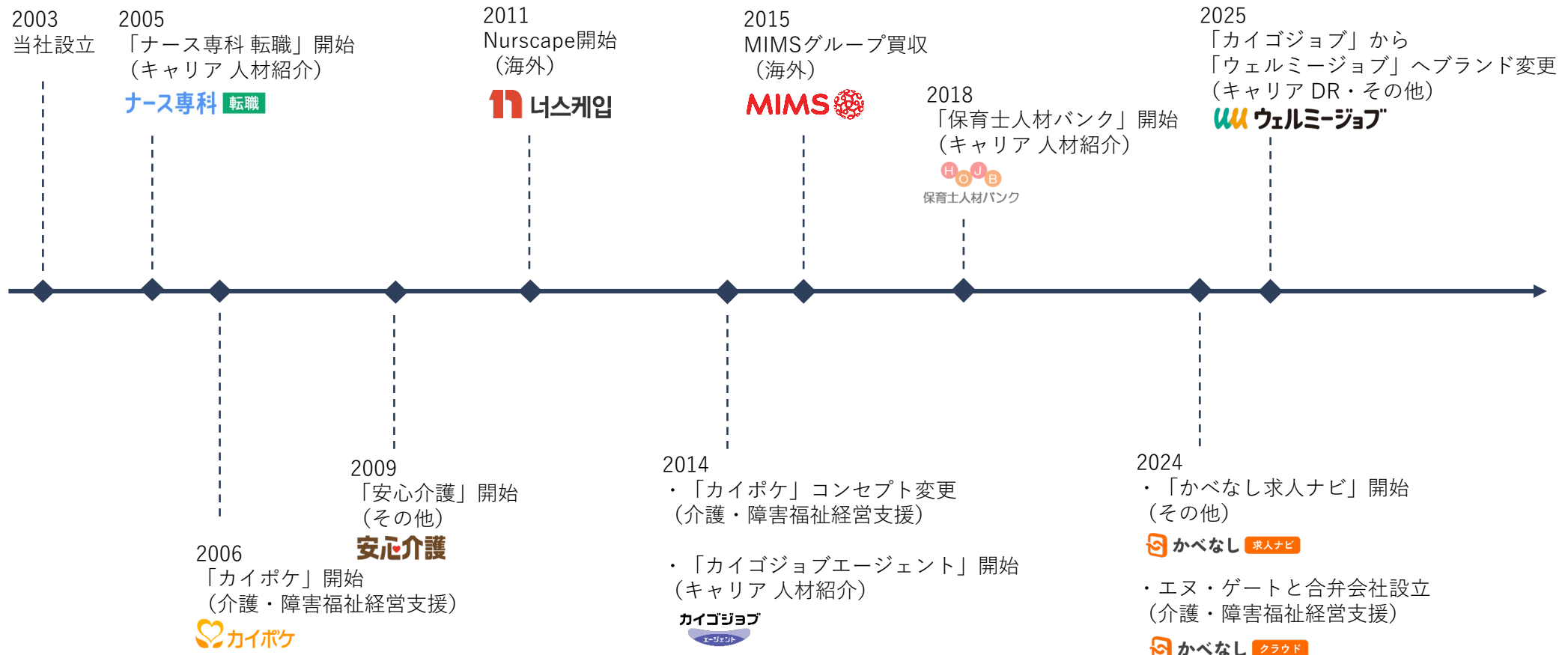
セグメント別売上構成（2026年3月期）



■ キャリア ■ 介護・障害福祉経営支援 ■ 海外 ■ その他

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、さらなる成長を実現



事業拠点

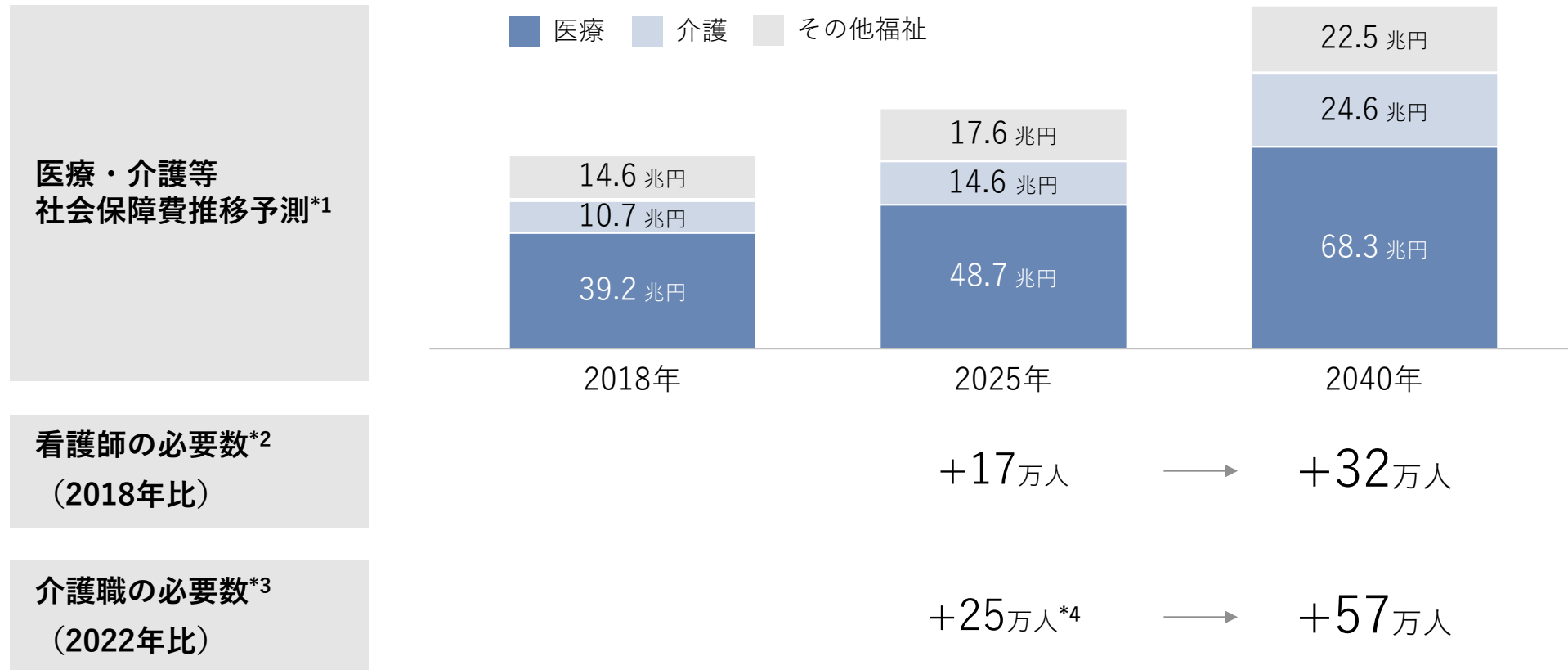
- 2003年に日本で創業し、2015年のMIMSグループ買収を機に海外展開を加速
- 日本及びAPACを中心に17の国・地域で事業を展開



キャリア事業

課題1. 質の高い医療・介護/障害福祉サービスの提供が困難に（再掲）

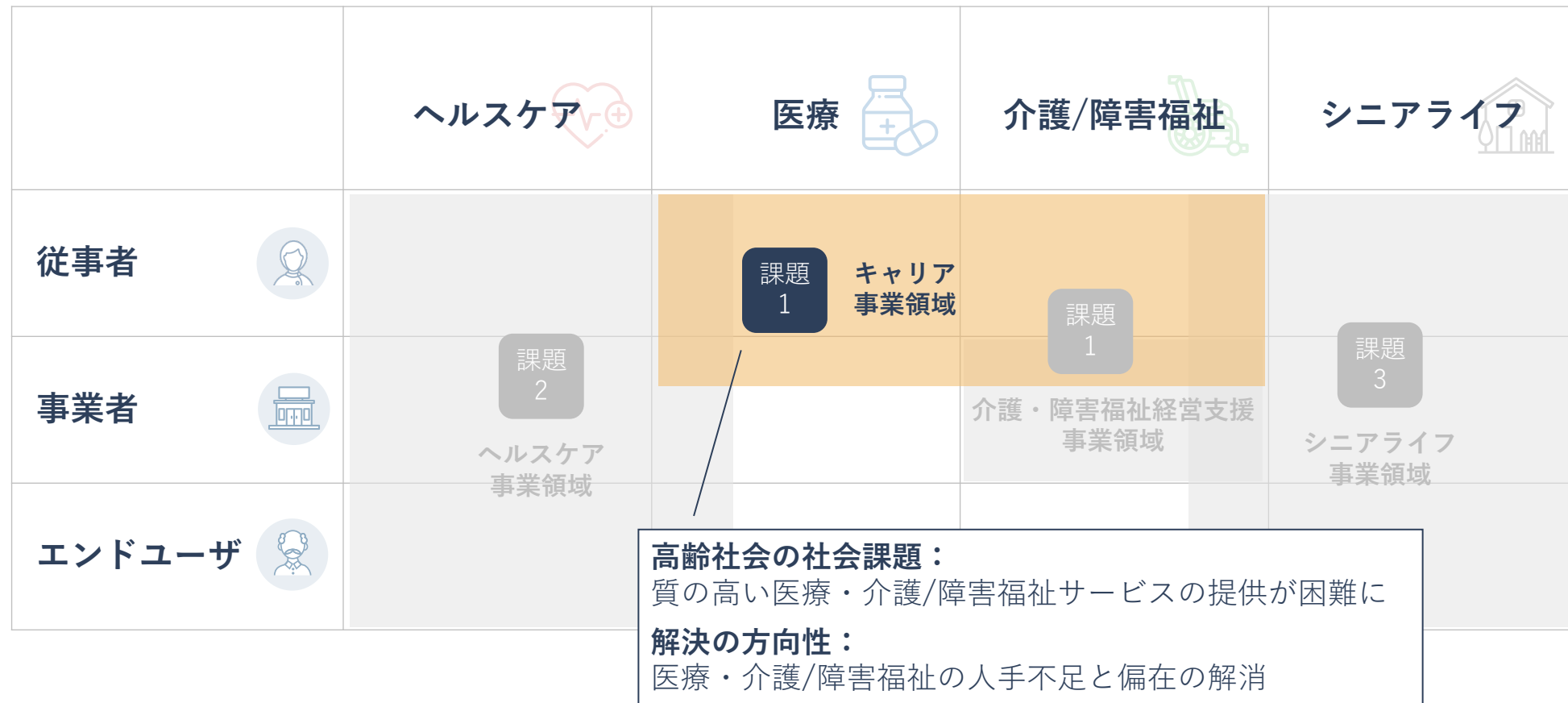
高齢化に伴い医療・介護/障害福祉の需要が増大する中、生産年齢人口の減少により、それを担う医療・介護従事者の不足が深刻化し、質の高い医療・介護/障害福祉サービスの提供が困難に



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

キャリア事業領域における社会課題解決の方向性

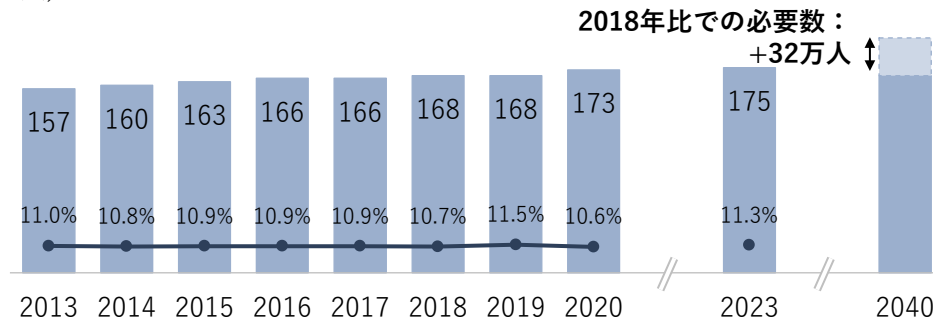
「質の高い医療・介護/障害福祉サービスの提供が困難に」という社会課題に対し、医療・介護/障害福祉従事者と事業者の最適なマッチングを通じて、「医療・介護/障害福祉の人手不足と偏在を解消」し、社会課題の解決に貢献



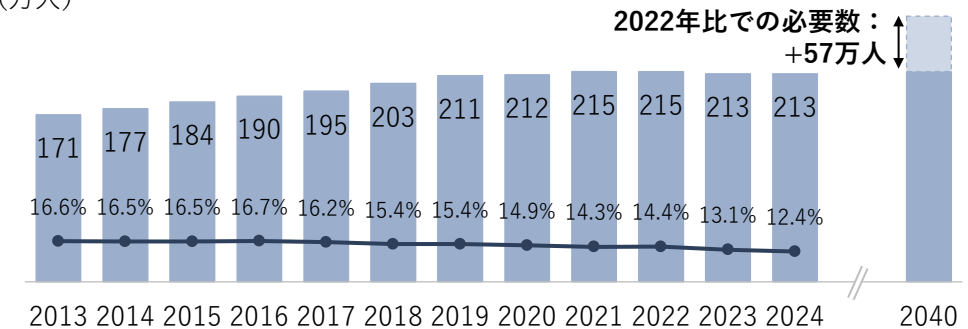
医療・介護/障害福祉における人手不足

- ・看護師、介護職ともに就業者数は横ばいで推移し、人手不足は引き続き深刻
- ・特に人手不足が顕著な介護職については、2040年には2022年と比較して57万人が追加で必要となる見込み

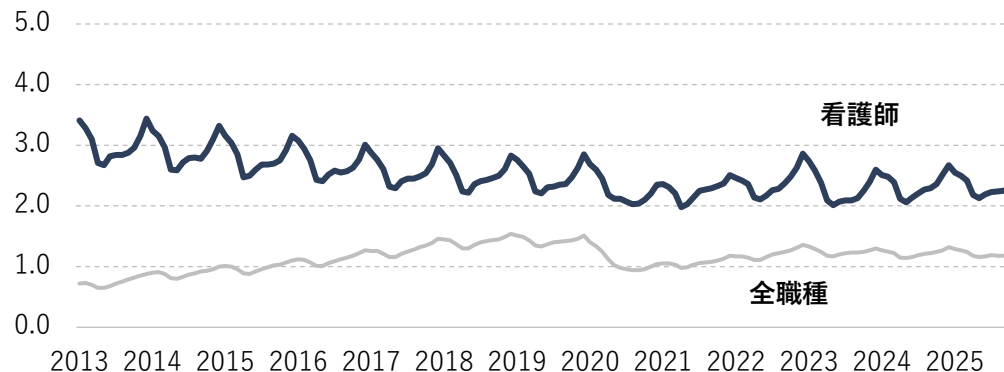
看護師数／看護師離職率*1
(万人)



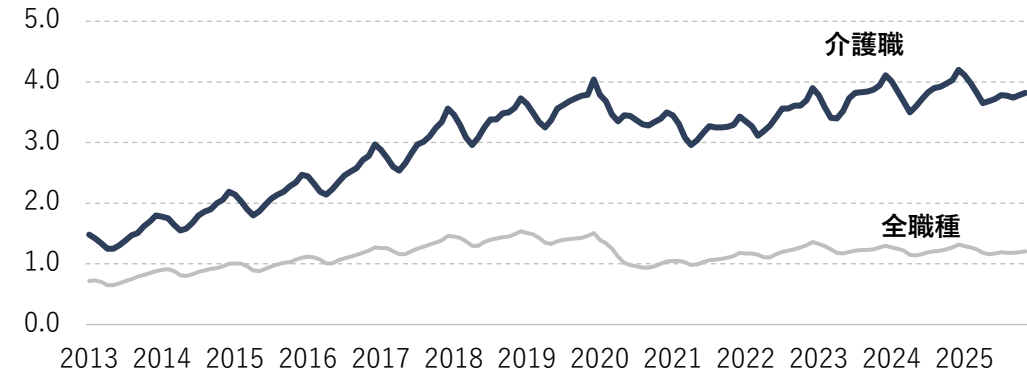
介護職数／介護職離職率*2
(万人)



有効求人倍率*3



有効求人倍率*3



1. 看護師数／看護師離職率：日本看護協会「看護統計資料」、2040年における必要数：厚生労働省「看護師等（看護職員）の確保を巡る状況」

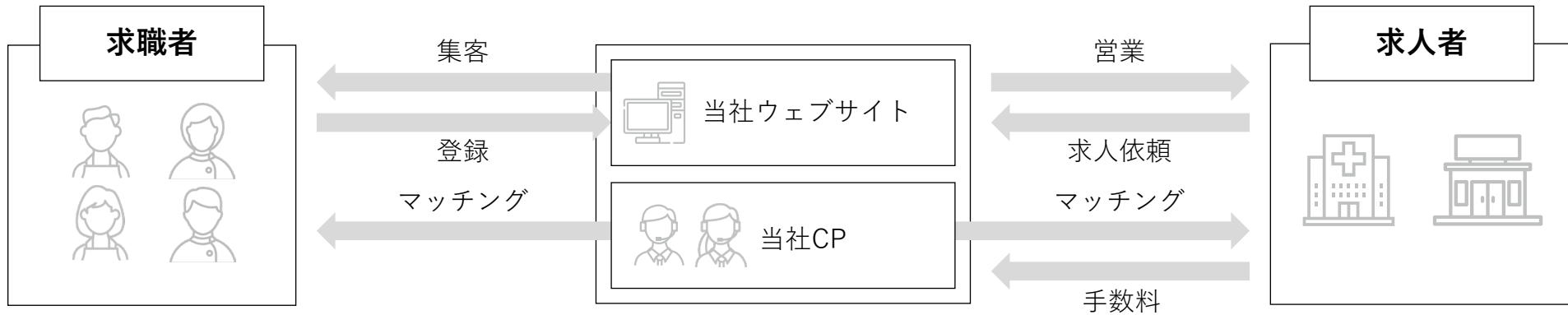
2. 介護職数：厚生労働省「第9期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について」「介護サービス施設・事業所調査」、介護職離職率：介護労働安定センター「介護労働実態調査」

3. 厚生労働省「一般職業紹介状況(職業安定業務統計)」

キャリア事業のビジネスモデル

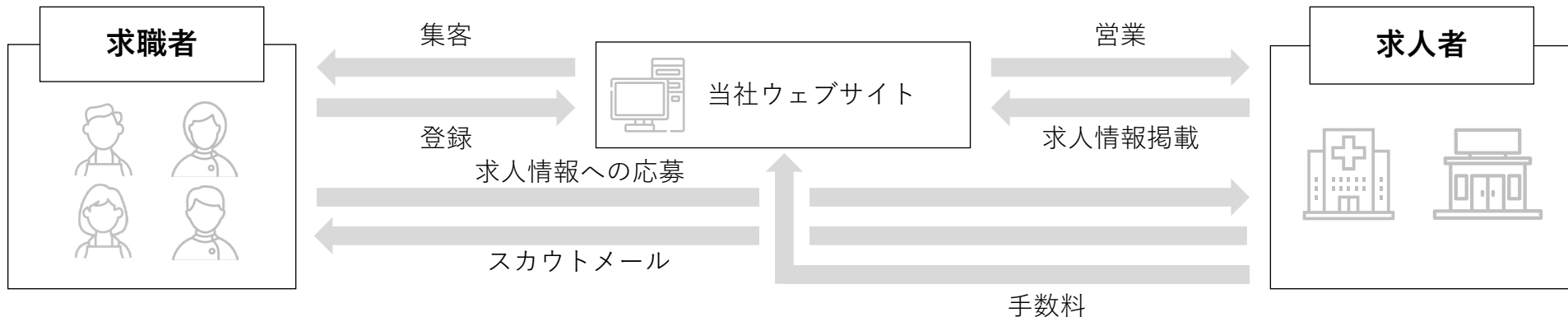
人材紹介のビジネスモデル

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

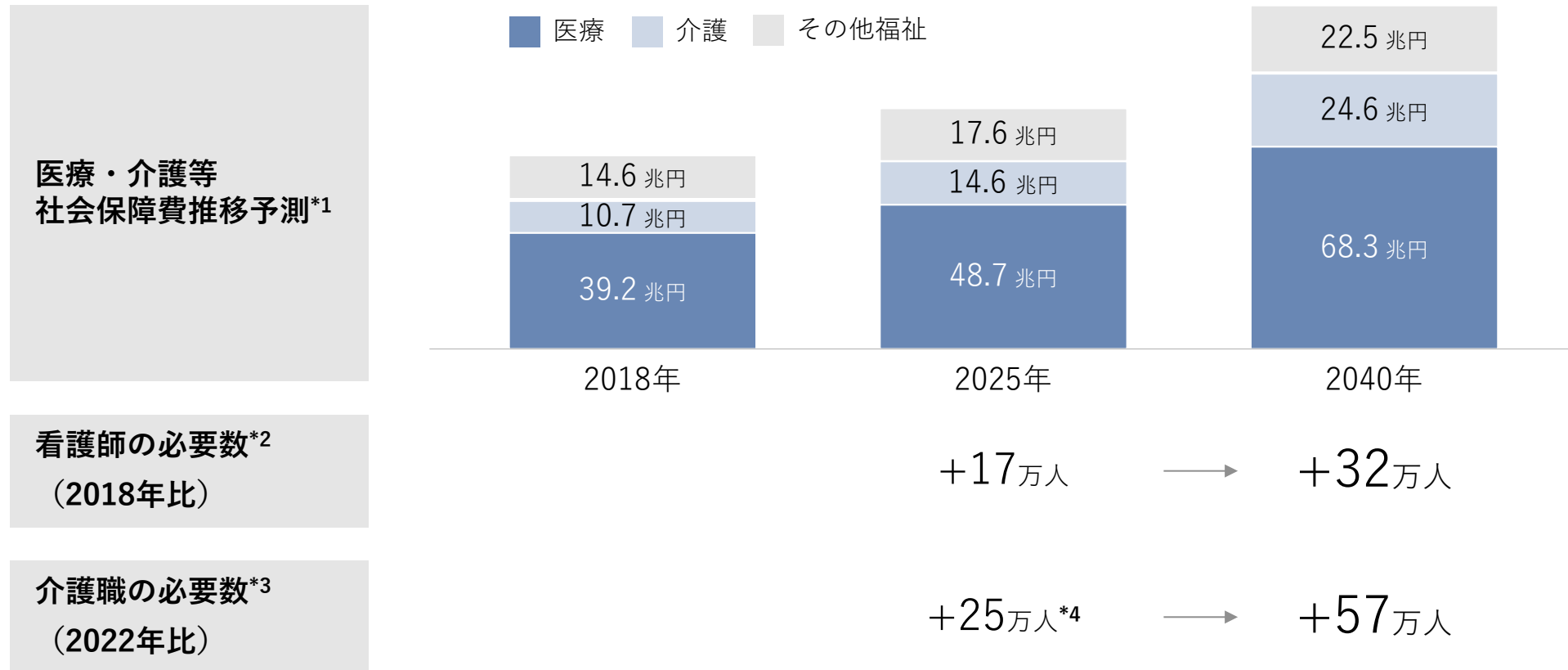
求職者が転職に成功した場合、職種に応じた手数料を事業者から得る



介護・障害福祉経営支援事業

課題1. 質の高い医療・介護/障害福祉サービスの提供が困難に（再掲）

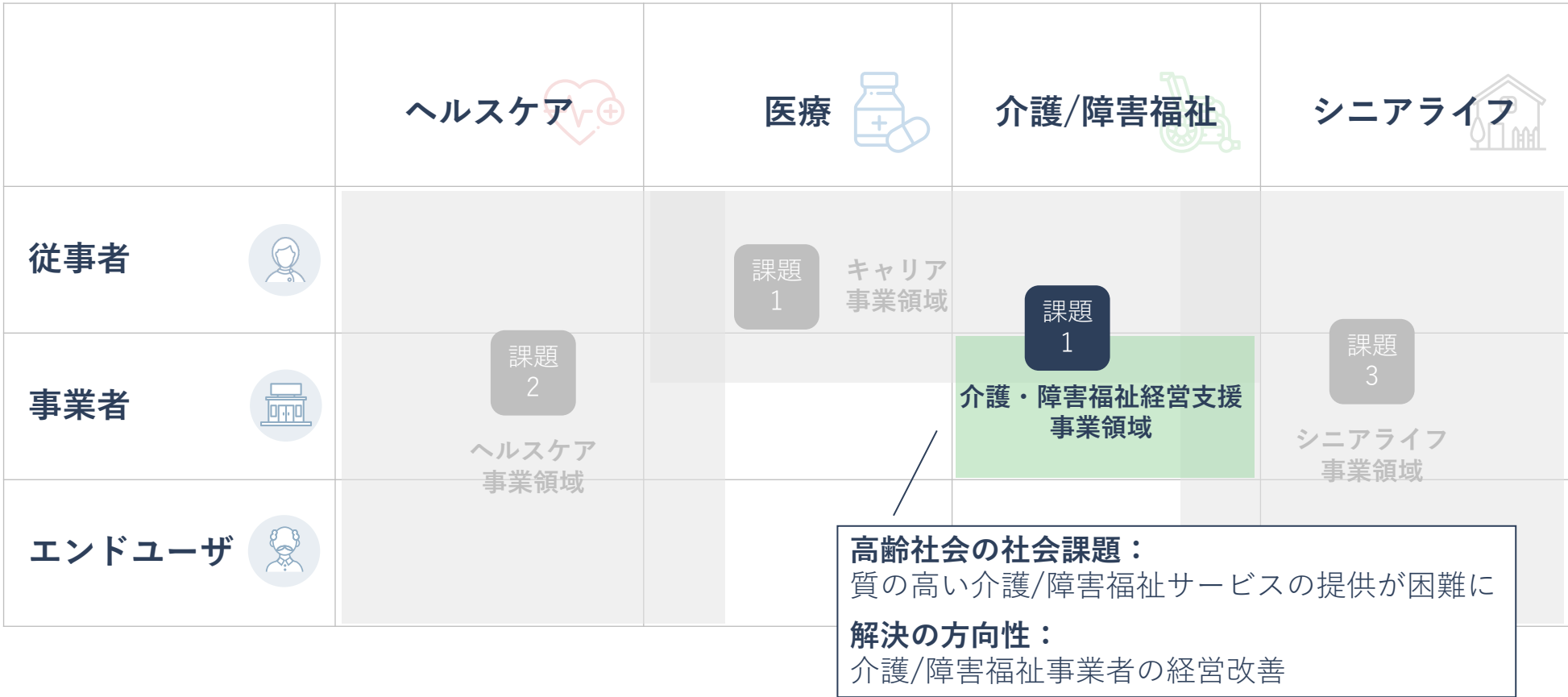
高齢化に伴い医療・介護/障害福祉の需要が増大する中、生産年齢人口の減少により、それを担う医療・介護従事者の不足が深刻化し、質の高い医療・介護/障害福祉サービスの提供が困難に



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

介護・障害福祉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



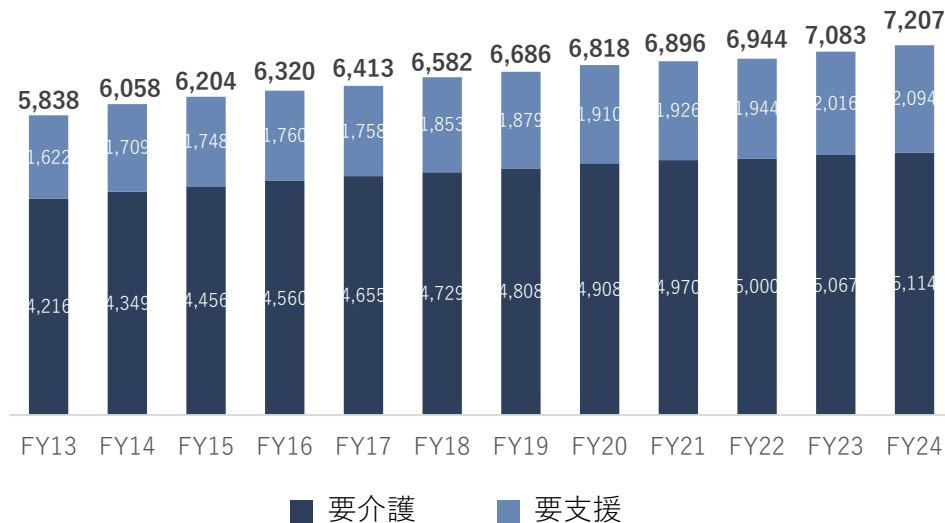
介護サービスの市場環境

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)

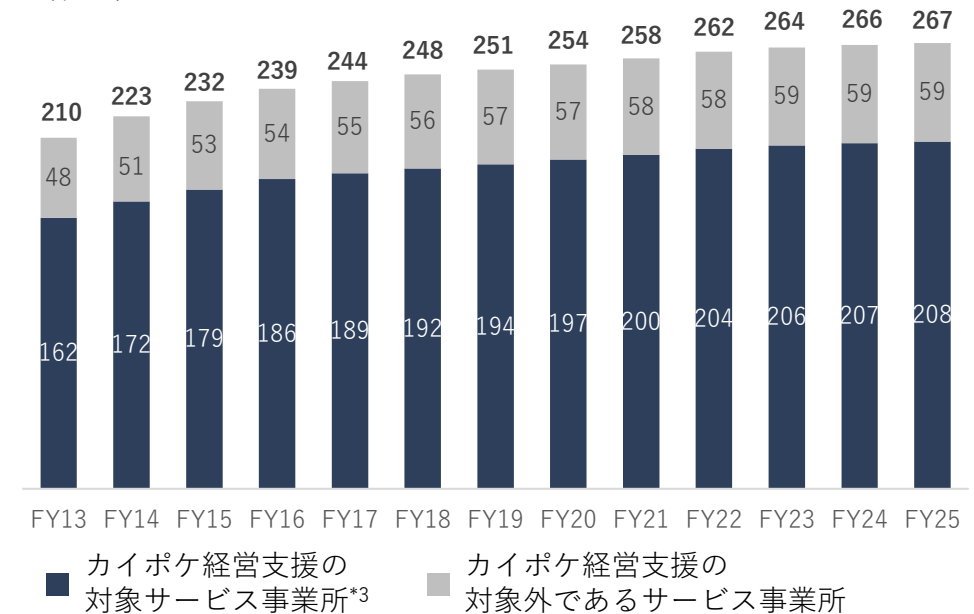
年平均増加率：1.9%



介護事業所数*2

(千事業所)

年平均増加率：2.0%



- 厚生労働省「介護保険事業状況報告」
- 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
- 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

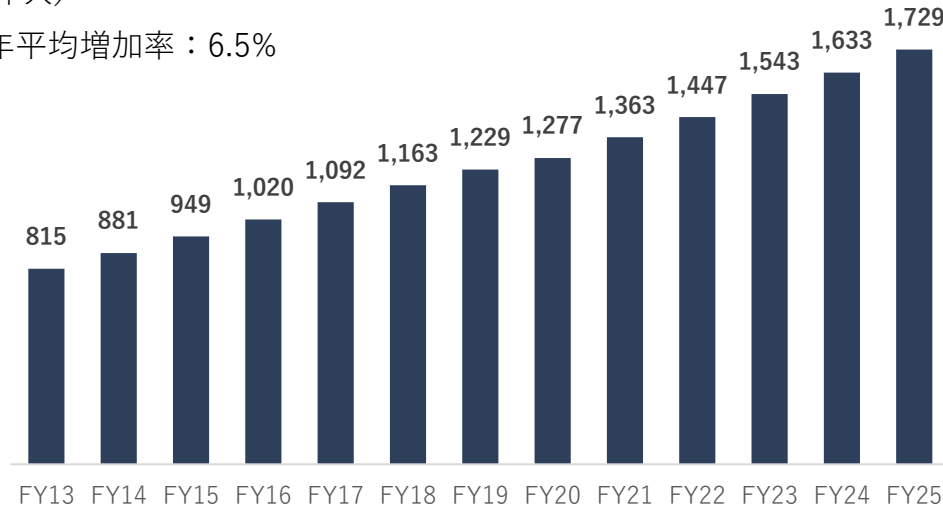
障害福祉サービスの市場環境

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か月平均）*1

（千人）

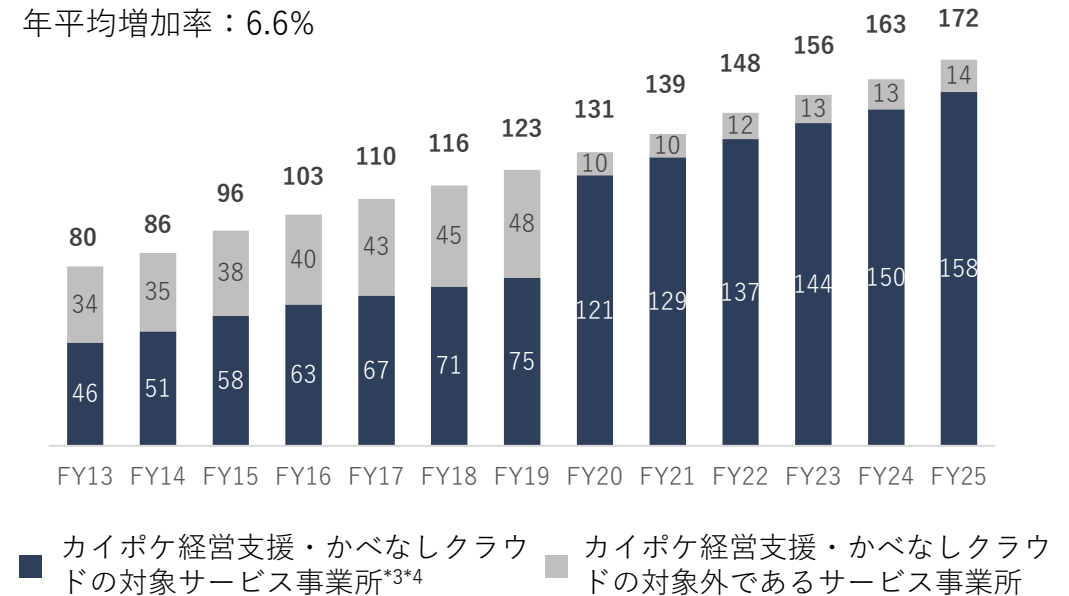
年平均増加率：6.5%



障害福祉サービス事業所数*2

（千事業所）

年平均増加率：6.6%

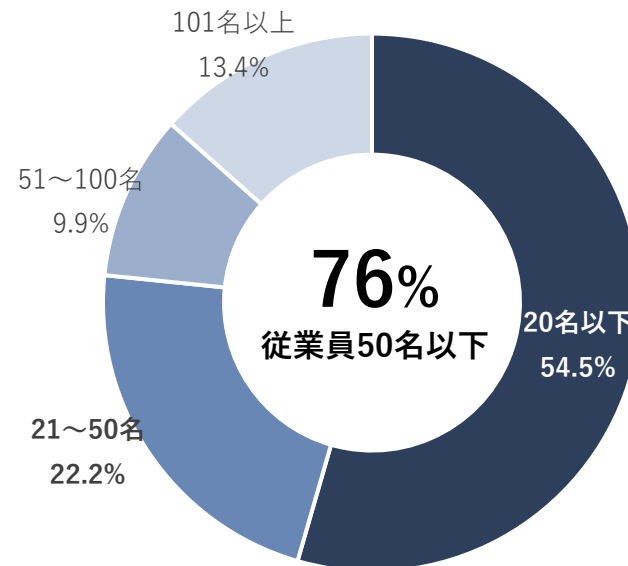


- 厚生労働省「障害福祉 統計情報 障害福祉サービス等の利用状況について」
- 厚生労働省「障害福祉 統計情報 障害福祉サービス等の利用状況について」「障害福祉分野の最近の動向」2019年度までは各年度の平均値、2020年度以降は3月末時点
- カイポケ経営支援・かべなしクラウドの対象は、居宅介護、重度訪問介護、同行援護、行動援護、生活介護、自立生活援助、共同生活援助、自立訓練、就労移行支援、就労継続支援（A型/B型）、就労定着支援、計画相談支援、障害児相談支援、児童発達支援、放課後等デイサービス等
- カイポケ経営支援・かべなしクラウドの対象である同行援護、行動援護、自立生活援助、共同生活援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

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

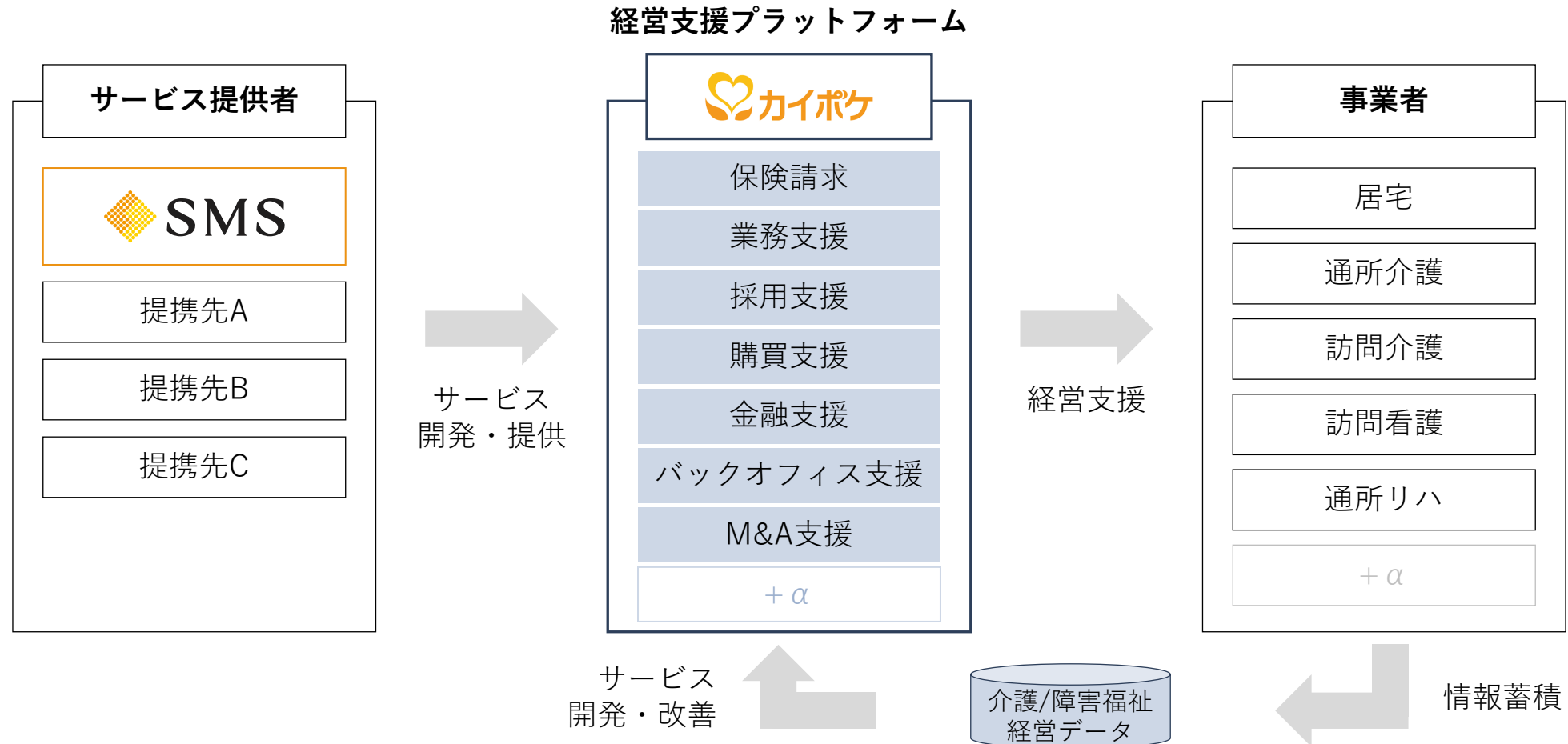
介護/障害福祉事業所運営法人の従業員数^{*1}



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

経営支援プラットフォーム

- ・介護/障害福祉事業者の経営をワンストップで支援する、サブスクリプション型のクラウドサービス
- ・事業所の運営に不可欠な保険請求の機能に加え、業務・採用・購買・金融・バックオフィス・M&Aなどを支援する40以上のサービスを提供



カイボケの主なサービス

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、商圈調査等、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

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機能を展開することで、さらに成長が可能である

制度要請がAI代替の障壁に

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

法的保管義務を伴う記録システム

行政機関の運営指導（実地指導）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

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

スイッチングが起きにくい構造

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

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

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

AIをレバレッジにした成長余地

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

カイポケコネクต์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

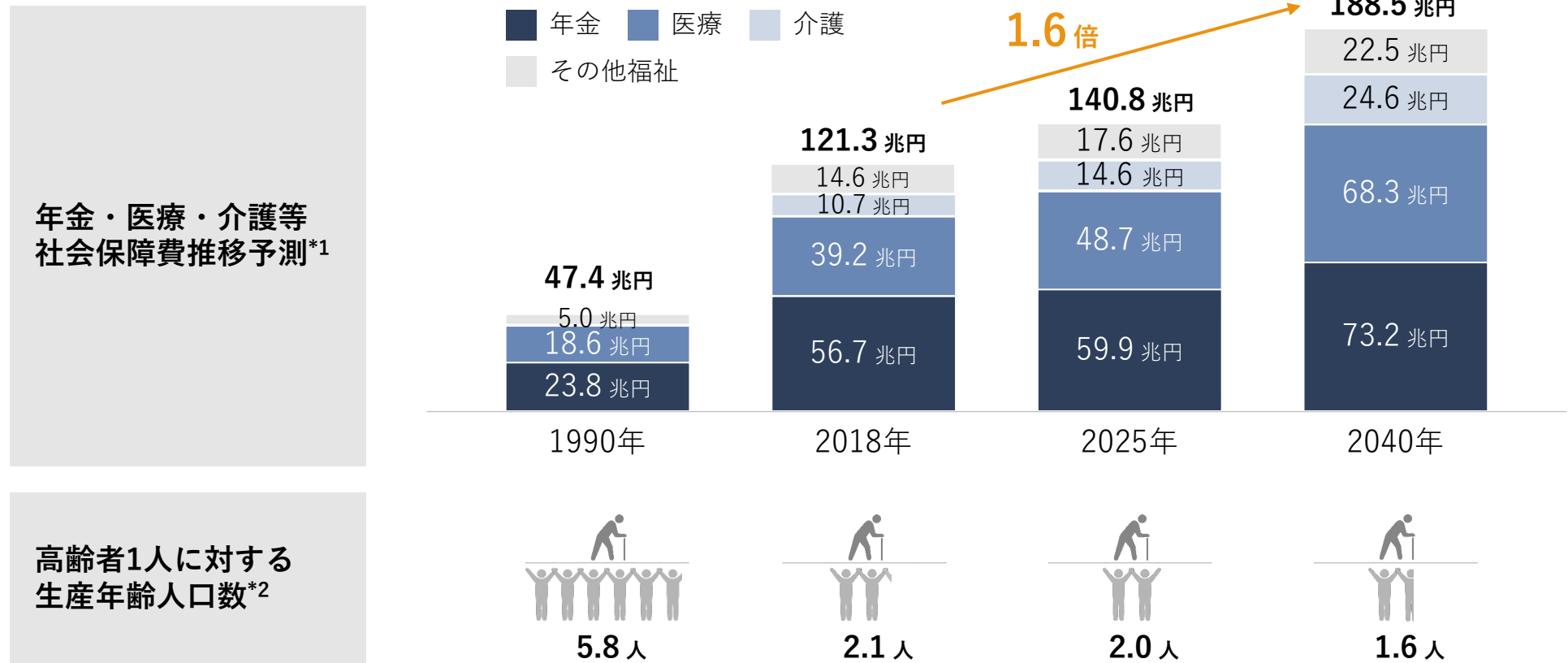
業界特化データの優位性

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に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

ヘルスケア事業

課題2. 現役世代の負担がより深刻に（再掲）

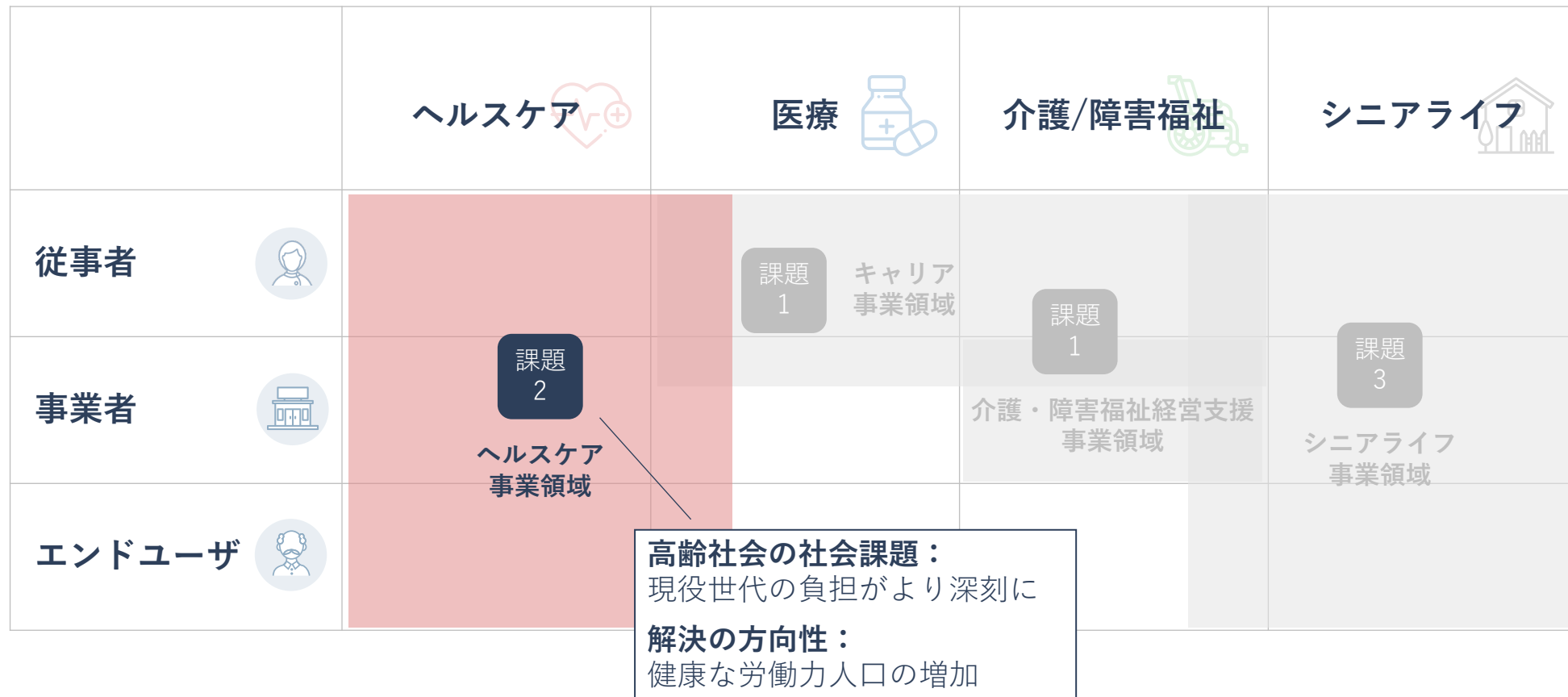
高齢化に伴い年金・医療・介護等の社会保障費が増大する中、生産年齢人口の減少に伴う支え手不足により、現役世代の負担が深刻に



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

ヘルスケア事業領域における社会課題解決の方向性

「現役世代の負担がより深刻に」という社会課題に対し、企業の健康経営を支援するプラットフォームの提供により、「健康な労働力人口の増加」に寄与し、社会課題の解決に貢献



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

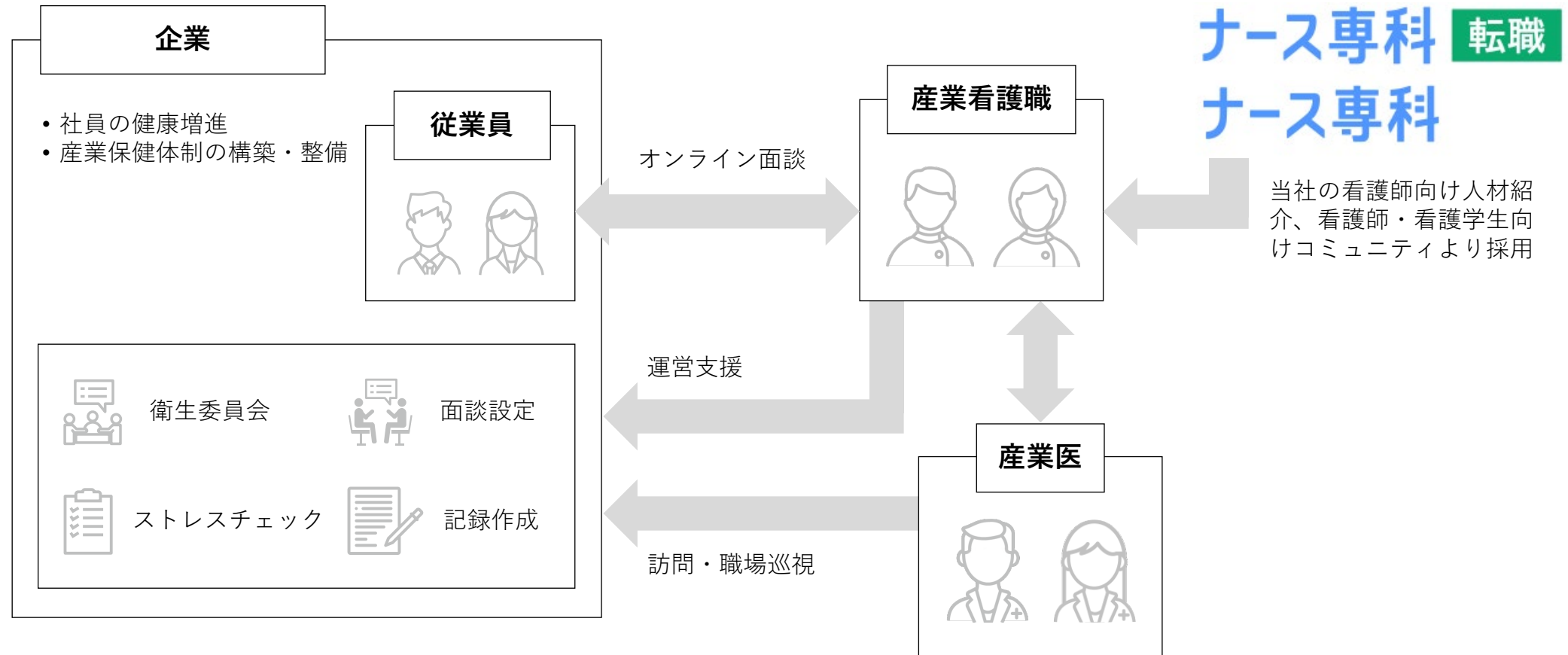
1. 生活の質

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」

リモート産業保健

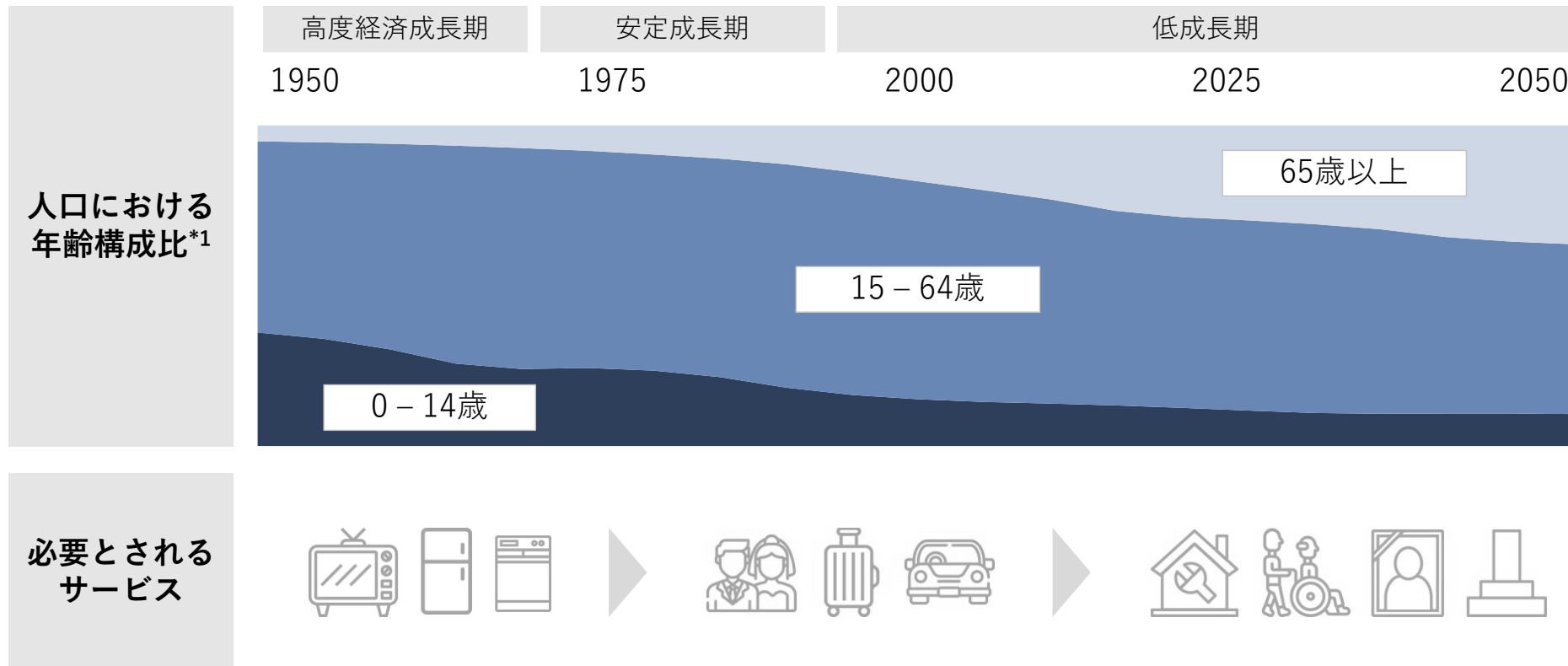
- 企業の人事・労務部門に対し、産業医訪問やストレスチェックの実施、衛生委員会の立ち上げ・運営といった産業保健業務を総合的に支援
- 産業医と産業看護職の2名体制でのサービス提供を通じ、人事・労務担当の業務負担軽減とより効果的なメンタルケアを実現



シニアライフ事業

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）」

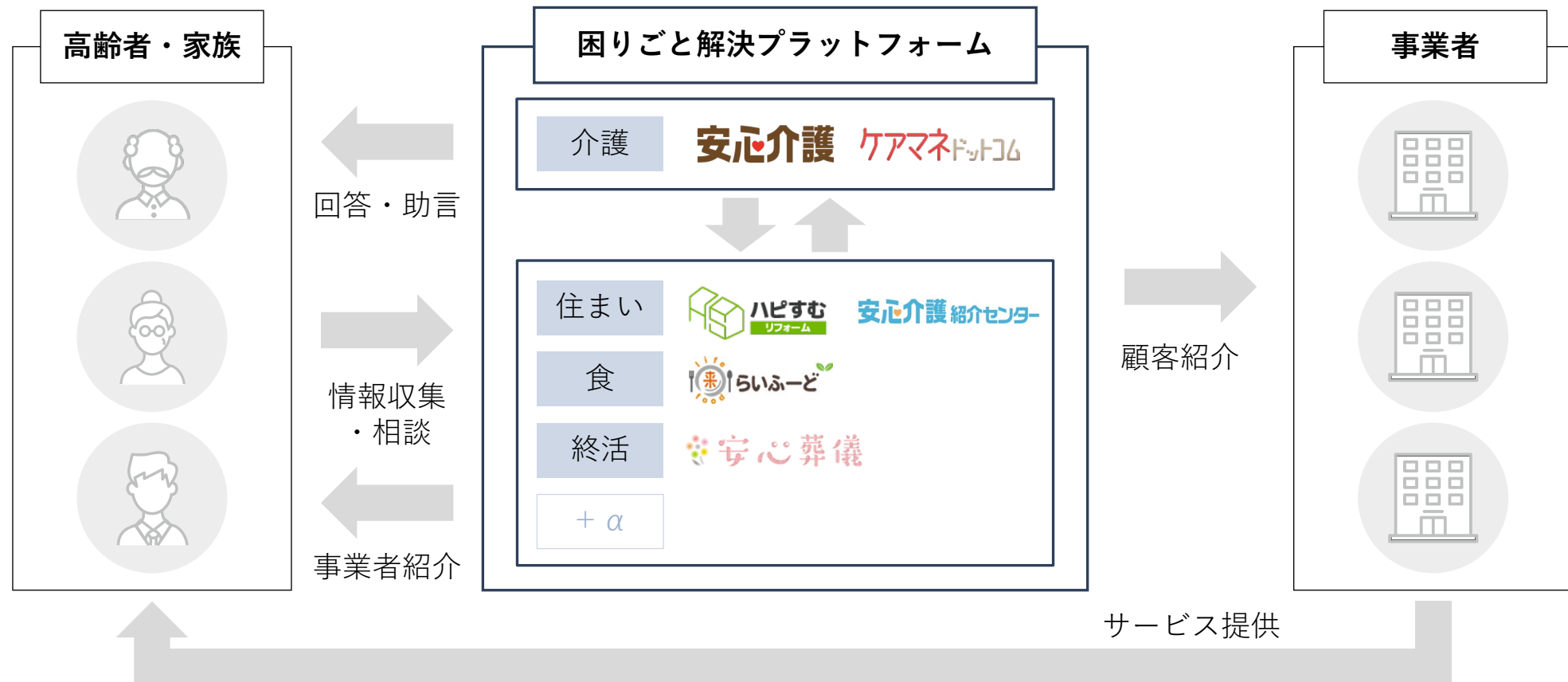
シニアライフ事業領域における社会課題解決の方向性

「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



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



海外事業

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

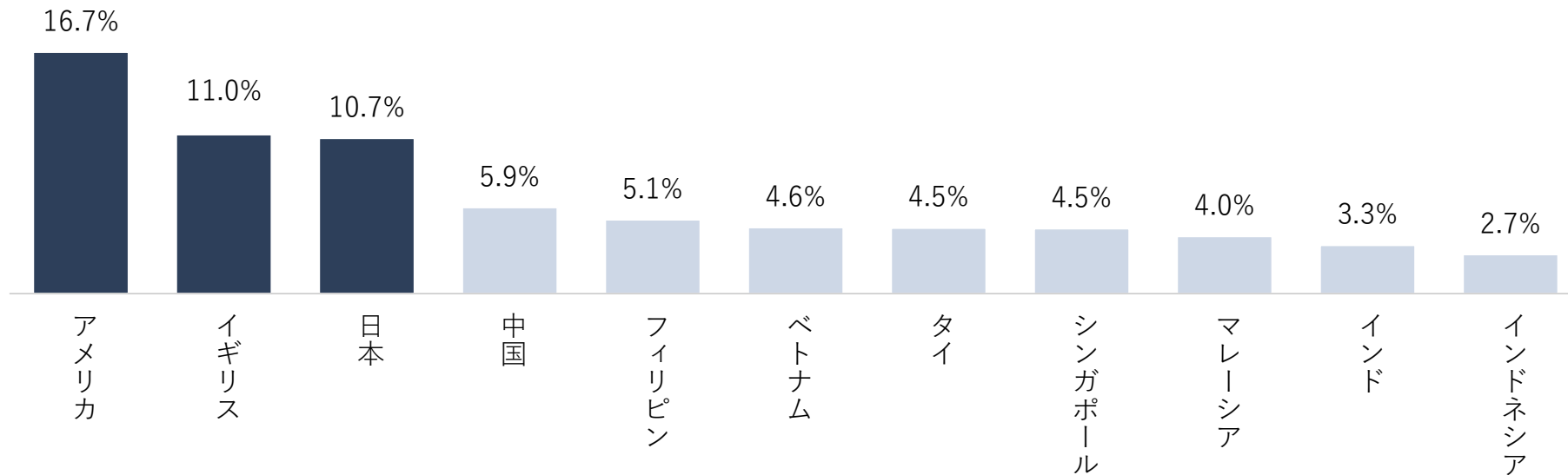
1. 製薬会社、医療機器メーカー、ヘルスケア商品メーカー、業界団体、政府機関等を指す

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}

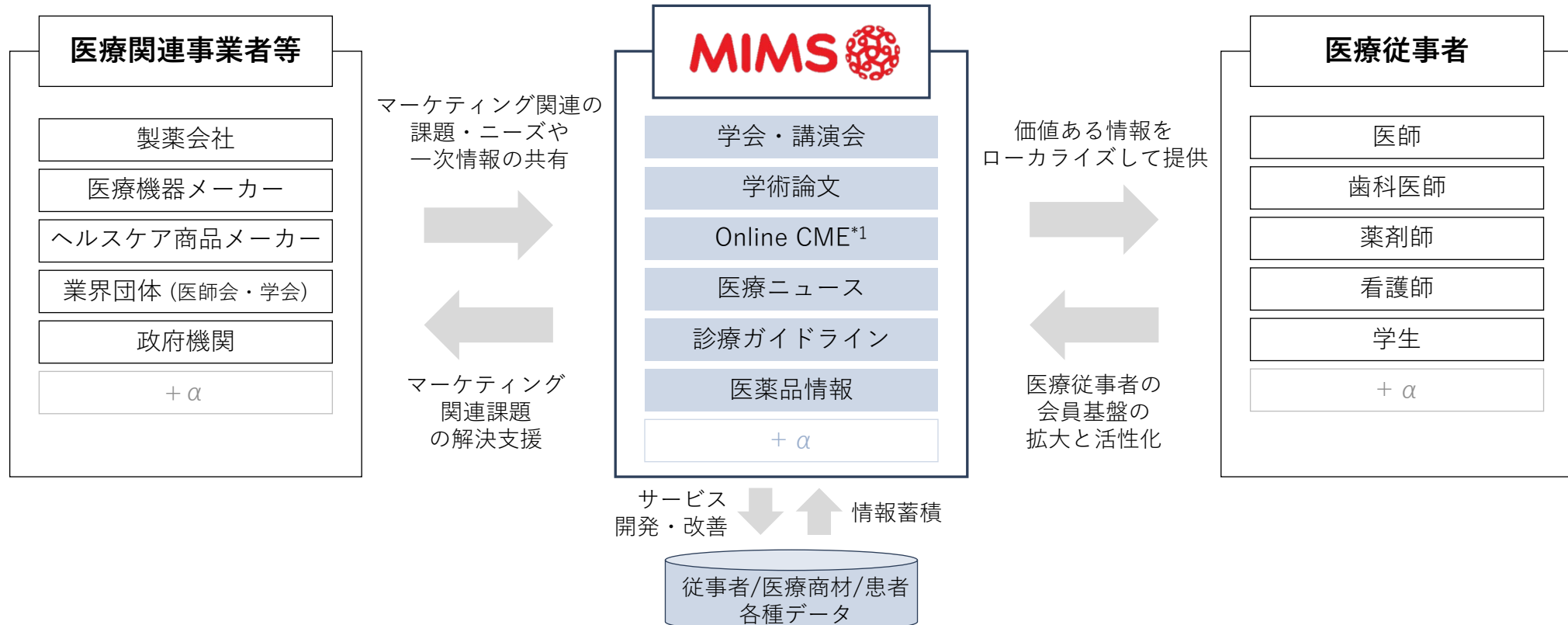


1. WHO「Global Health Expenditure Database」(2023年)

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

メディカルプラットフォーム



1. CME: Continuing Medical Education (医師等のための継続医学教育)

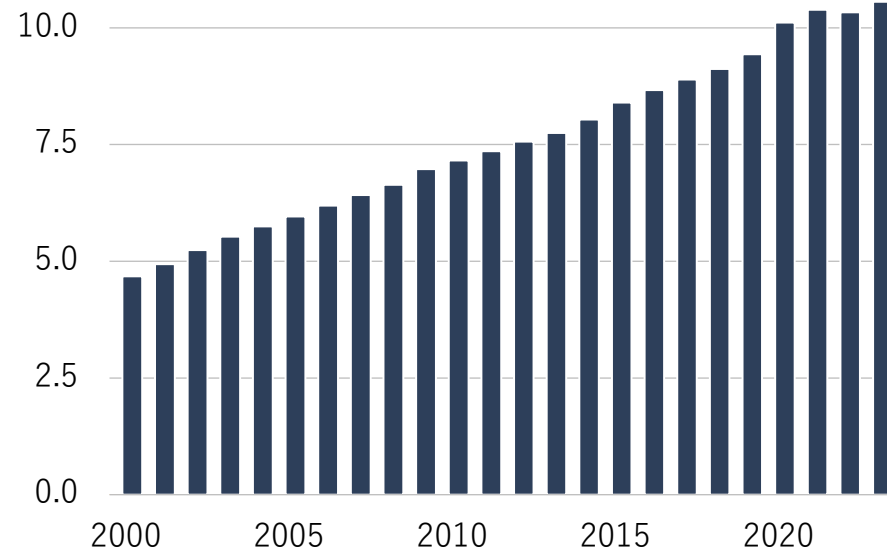
グローバルキャリア事業領域

課題：グローバルにおける医療従事者の不足と偏在

- 医療サービスに関する状況は国や地域によって大きく異なるものの、経済発展や高齢化の進行に伴い医療需要は世界中で継続的に拡大
- 増大する医療需要に対し、医療従事者の不足・偏在が各国で課題に

世界における医療費支出*1

(兆ドル)



世界の看護師不足の将来予測*2

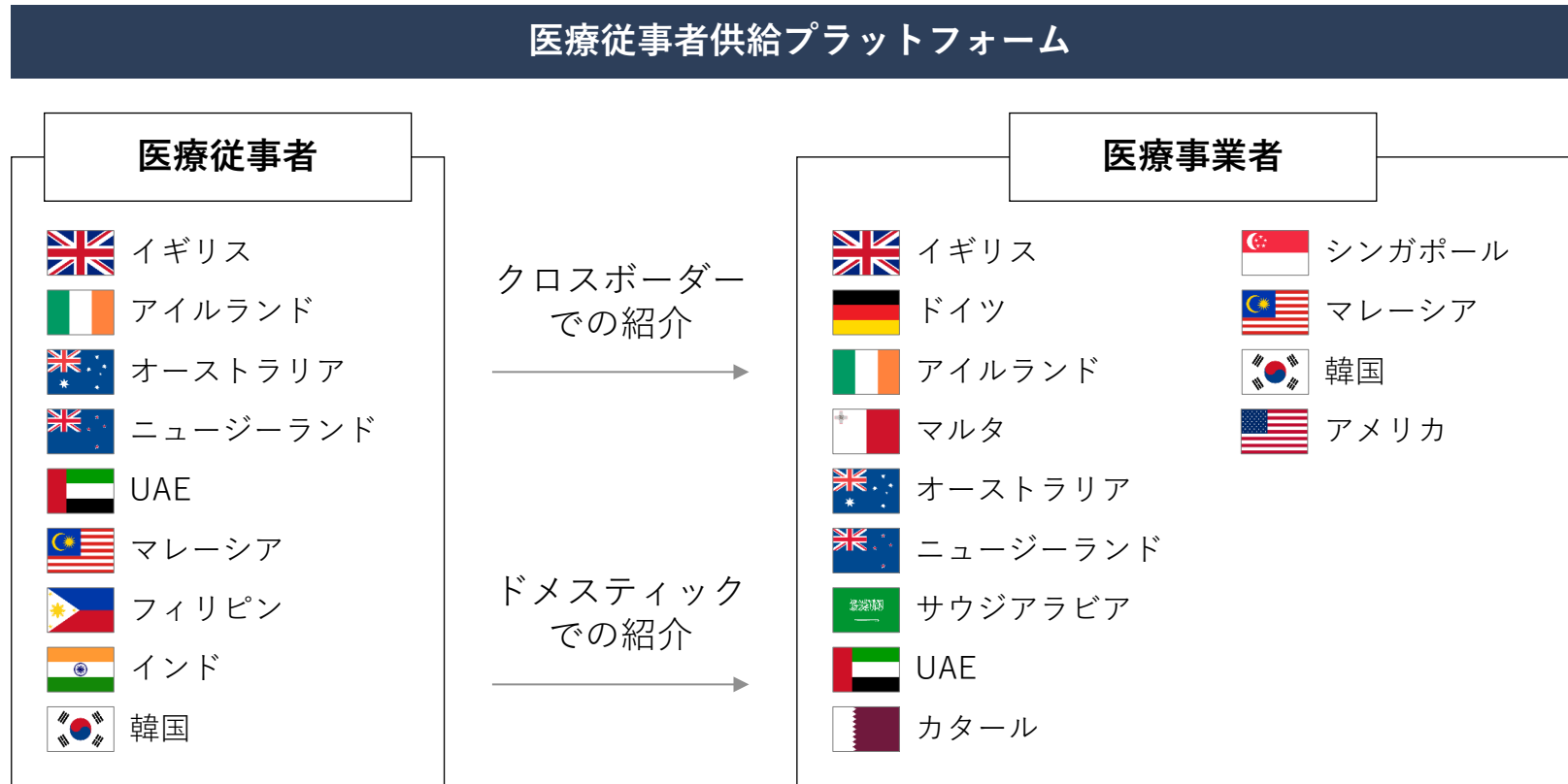
(万人)

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

- WHO「Global Health Expenditure Database」、2023年為替レートベースでの医療費支出
- 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」

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

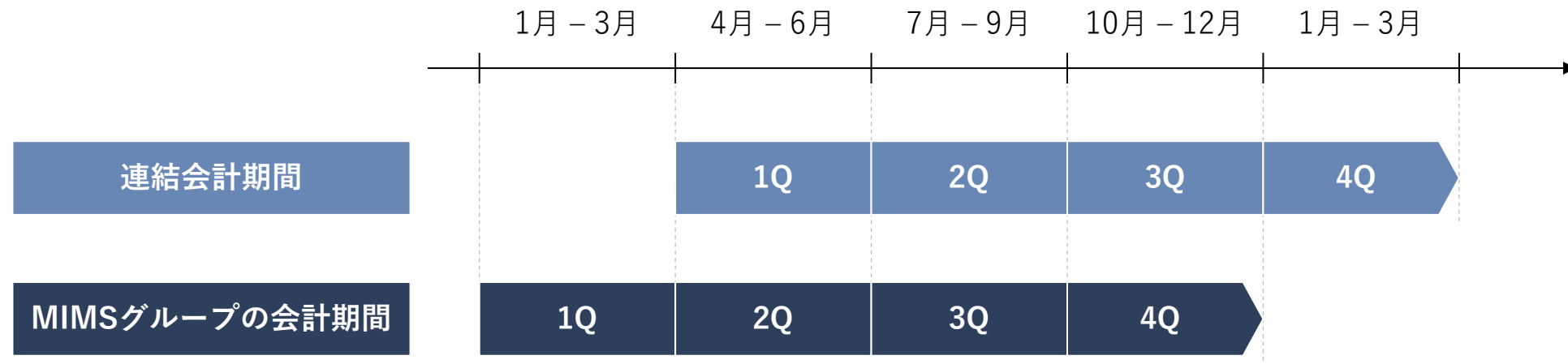
グローバルキャリア事業の展開状況

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	 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 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 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 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/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

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



Appendix

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 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 U ウェルミ-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 国試黒本 栄養士/管理栄養士向け コミュニティ エイチエ 治療家を目指す人の ための総合メディア 国試黒本

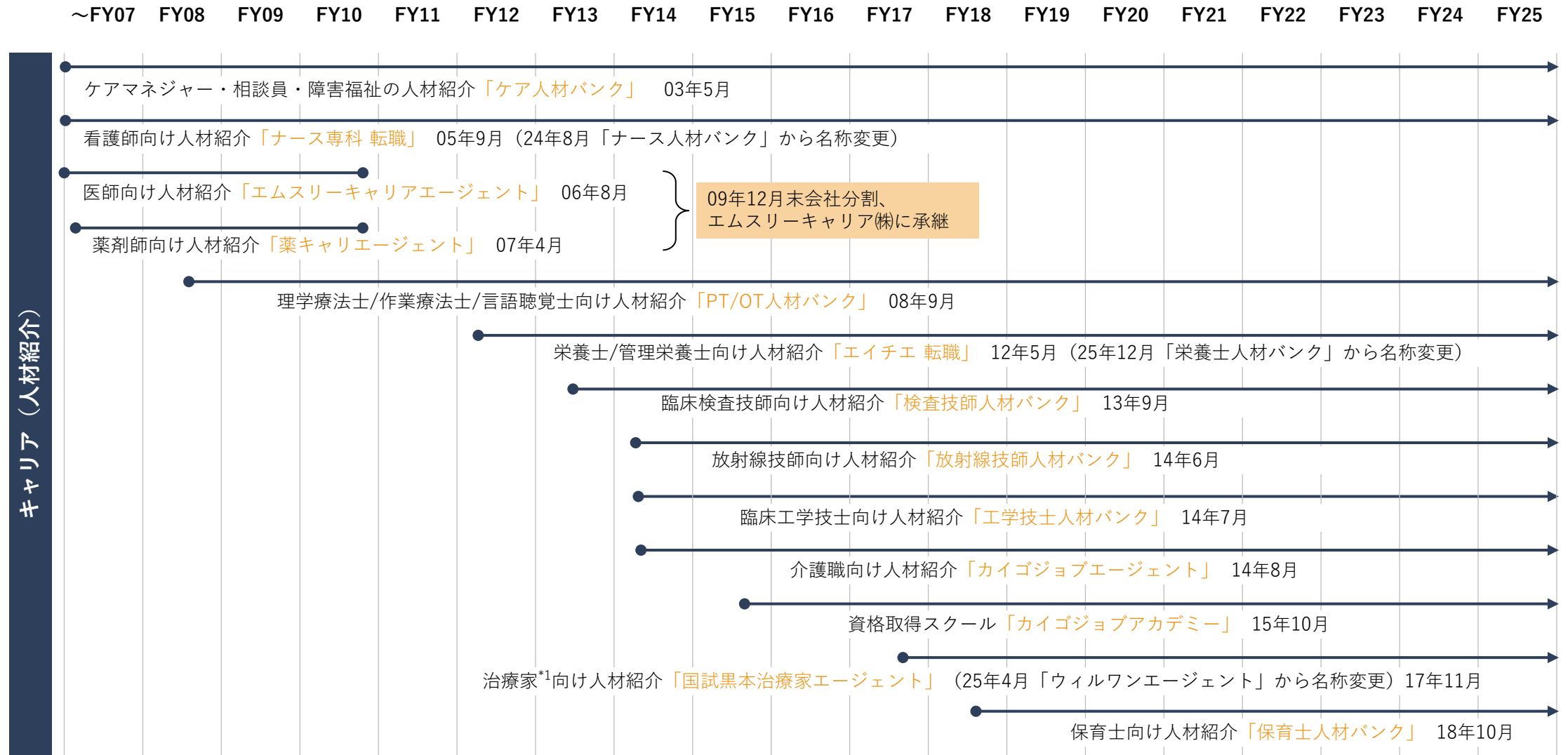
1. 2026年10月時点
 2. 医師・薬剤師向けサービスは、持分法適用関連会社であるエムスリーキャリア社を通して提供（当社49%、エムスリー社51%出資）
 3. 柔道整復師、あん摩マッサージ師、はり師、きゅう師のこと

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   クラウド 介護事業経営者・ 管理者向け情報サービス  高齢社会の 調査・情報発信 高齢社会ラボ
海外	Medical Marketing Clinical Decision Support (マレーシア、フィリピン、アイルランド、イギリス、ドイツ等)   MSR  CWC CWC RECRUITMENT  看護師向けキャリアサービス (韓国) 
その他	障害のある方向け 人材紹介  求人ナビ 障害のある方向け 就労支援事業所情報  就労支援ナビ 産業保健 ソリューション  リフォーム会社 紹介  建設業界向け 人材紹介  葬儀社紹介  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  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

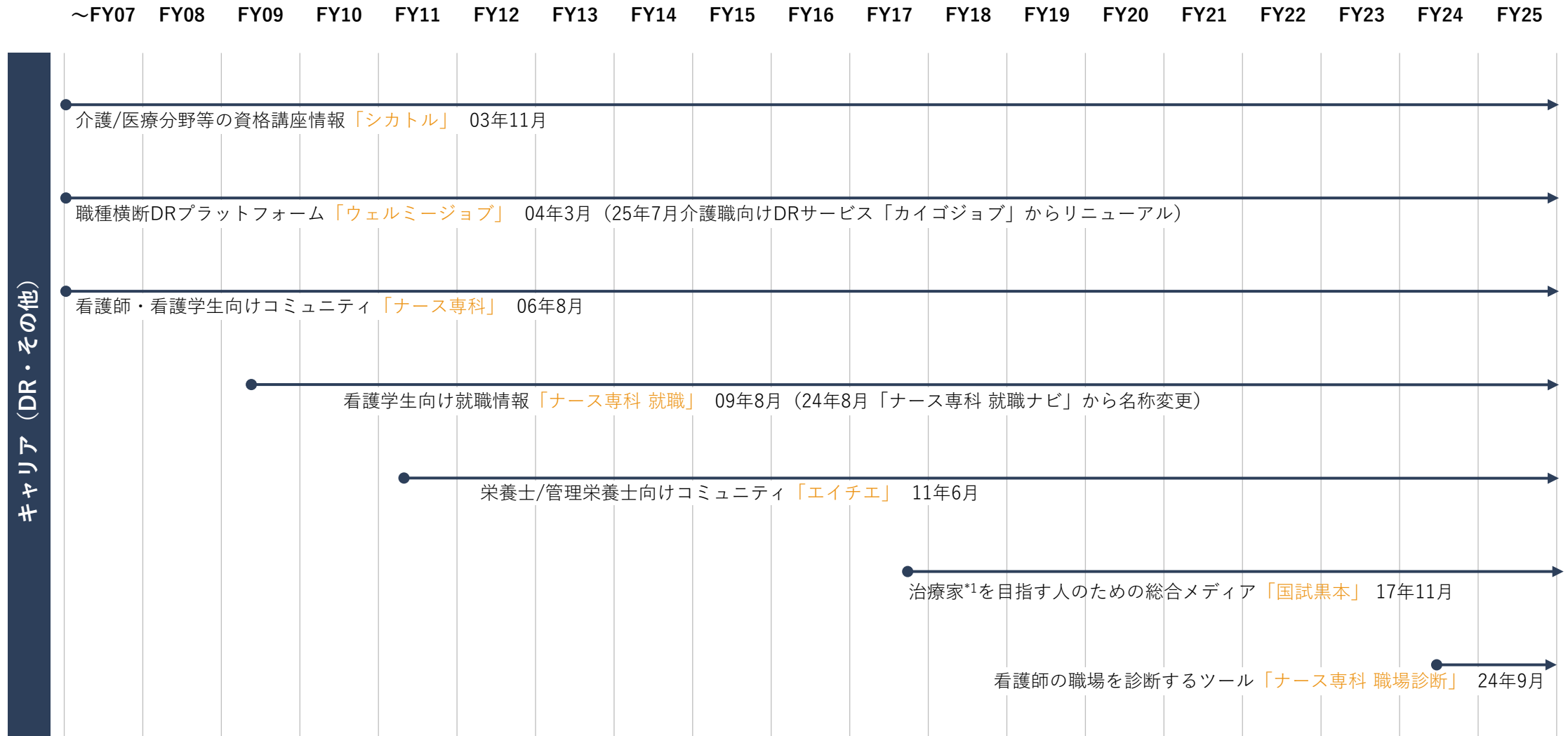
1. 2026年10月時点

各サービスの開始時期 – キャリア（人材紹介）



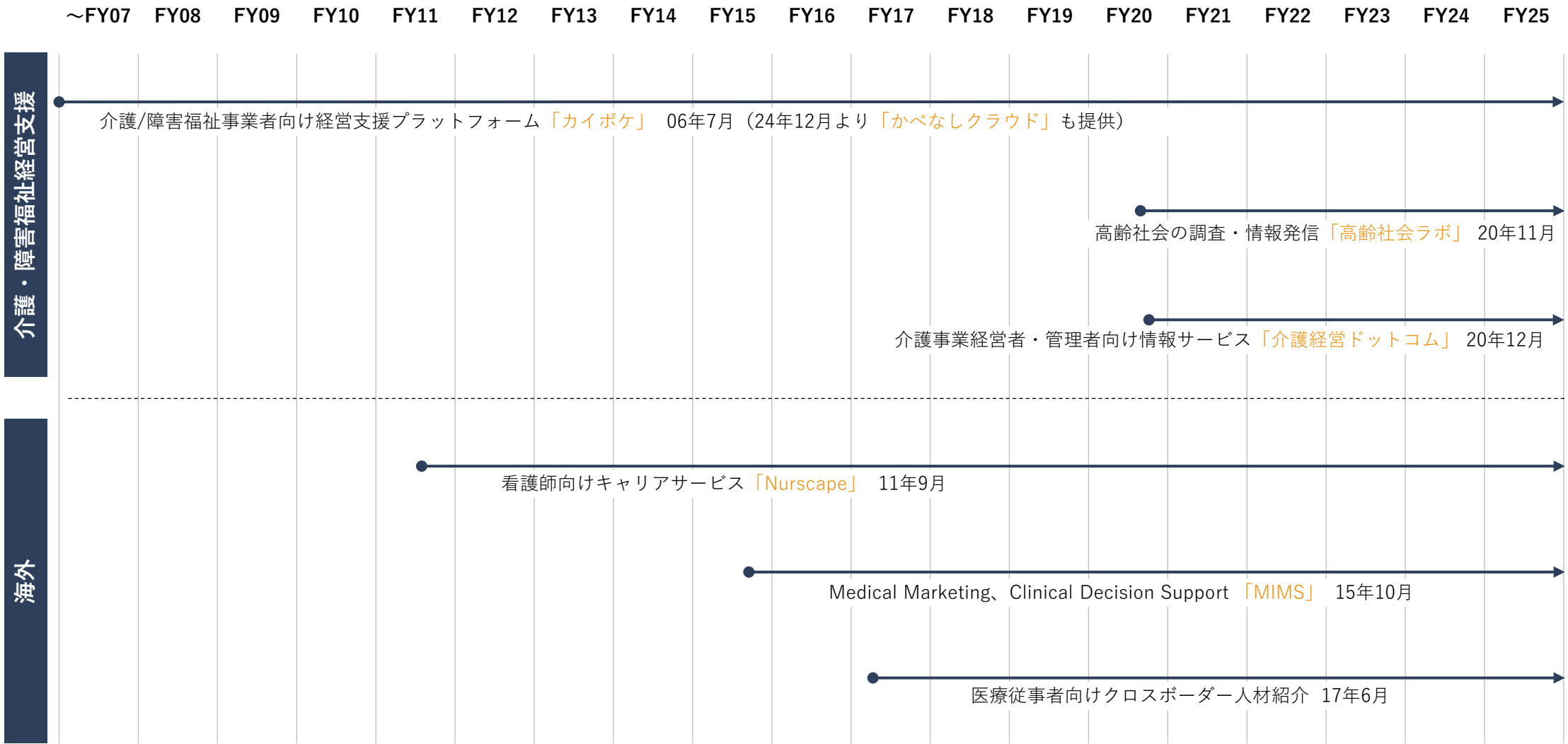
1. 柔道整復師、あん摩マッサージ師、はり師、きゅう師のこと

各サービスの開始時期 – キャリア（DR・その他）

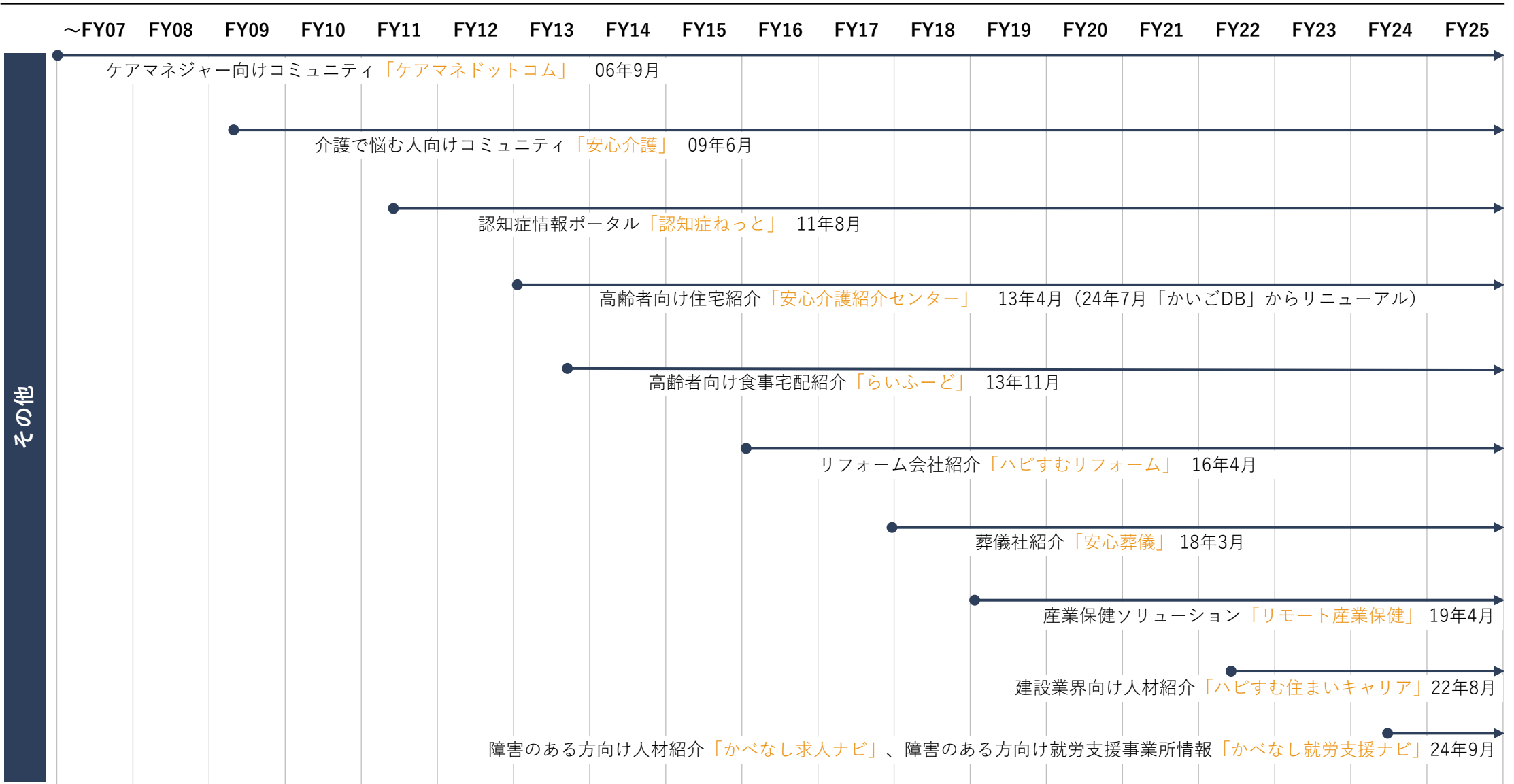


1. 柔道整復師、あん摩マッサージ師、はり師、きゅう師のこと

各サービスの開始時期 – 介護・障害福祉経営支援、海外

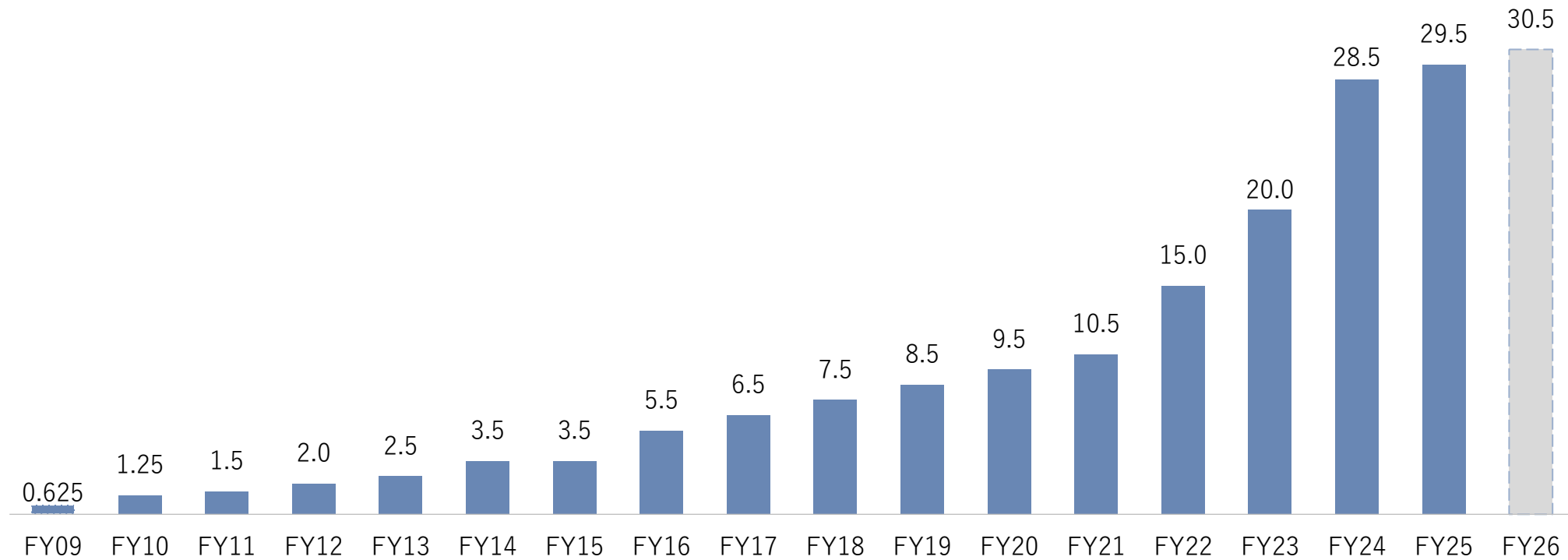


各サービスの開始時期 – その他



配当

■ 1株当たり配当額（円）^{*1}



1. 過去実施した株式分割を考慮した値で記載

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

社員数及び株主構成

社員数

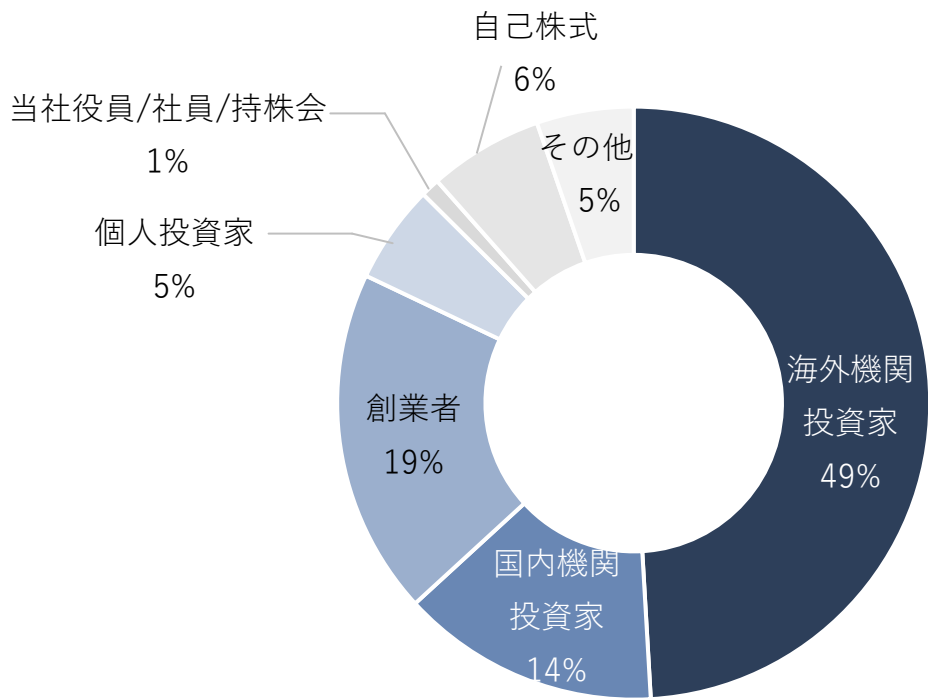
2026年9月30日時点：

区分	社員数
連結	4,969名
うち、国内	3,865名
うち、海外	1,104名

株主構成*1

2026年9月30日時点：

株主総数 6,757名



1. 円グラフは株数での比率を表示

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



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2026年9月30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 IR・リサーチ部

Email : irinfo@bm-sms.co.jp