

# 事業計画及び成長可能性 に関する説明資料

株式会社グッピーズ



# 1 会社概要

2 市場環境

3 特徴・強み

4 成長戦略

5 Appendix

# 歯科領域に強みを持つITサービスカンパニー

## Mission

果たす使命

Goodな発想で、  
世界をHappyに。

Make the world happy with good ideas.

## Way

私たちの行動指針

G

Grit  
(やり抜く)

U

Unique  
(独自)

P

Passion  
(情熱)

P

Pioneer  
(先駆者)

Y

Youth  
(元気)

## 1-2. 基本情報

会社名	株式会社グッピーズ
代表者名	代表取締役 肥田 義光
設立年月日	2000年9月（創業2000年3月）
資本金	3,000万円（2022年8月末時点）
本社所在地	東京都新宿区西新宿六丁目14番1号
事業内容	医療・介護・福祉に特化した人材サービス（中途採用、新卒採用等）と、健康管理アプリを活用したヘルスケアサービス
従業員数	正社員72名（2022年5月末時点）

経営陣	代表取締役	肥田 義光		
	取締役	木村 仁士	常勤監査役	青柳 茂夫
	取締役	清水 瞬	非常勤監査役	増田 一
	社外取締役	池田 勝彦	非常勤監査役	中川 達也
	社外取締役	阿部 洋		

# 医療・介護・福祉業界に特化した人材サービス事業 健康管理アプリをベースとしたヘルスケア事業

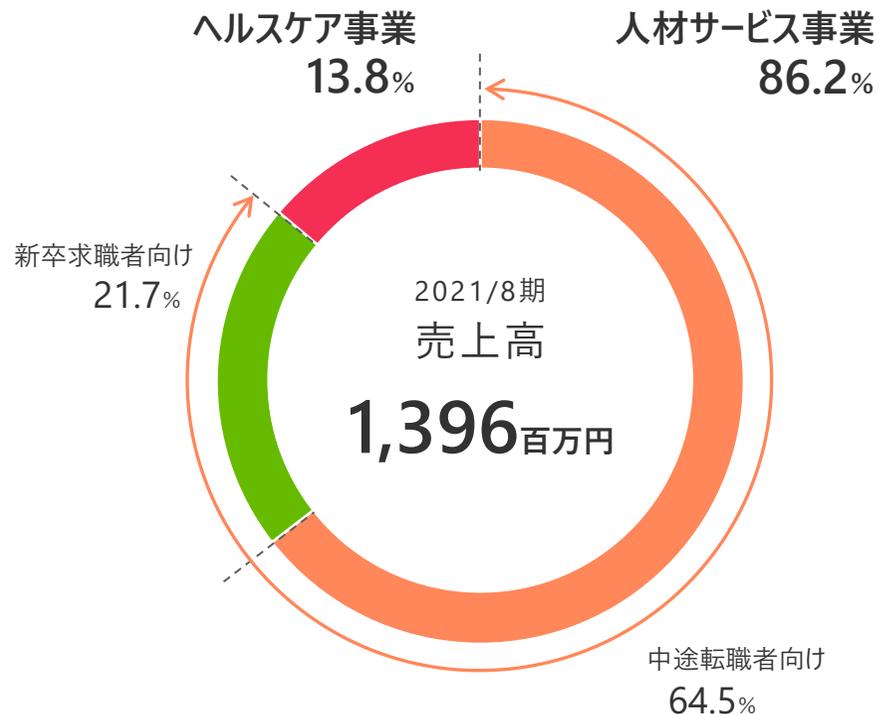
中途向け求人サイト・新卒向け就職サイト等



健康管理アプリ「グッピーヘルスケア」の開発・提供



売上構成



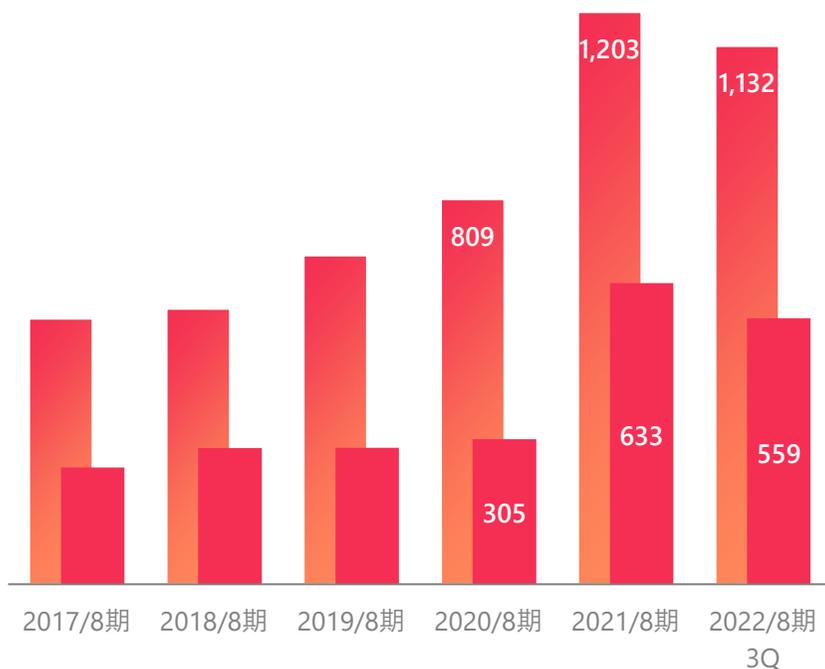
中途転職者向け  
64.5%

## 人材サービス事業は歯科業界が主要顧客（売上比82.3%）

ヘルスケア事業は初期投資が完了し赤字額が減少

### 人材サービス事業

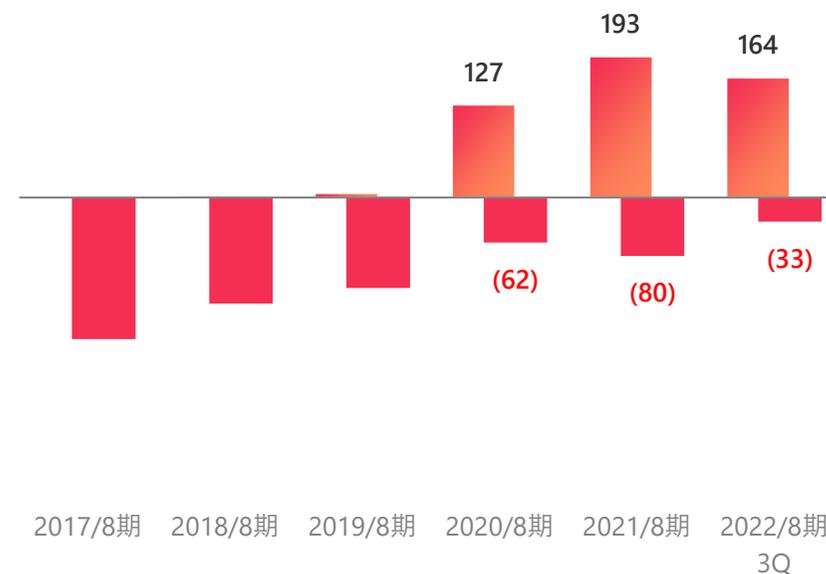
売上高 営業利益（百万円）



※人材サービス事業の主要顧客は歯科医院（2021年8月期 売上比82.3%）

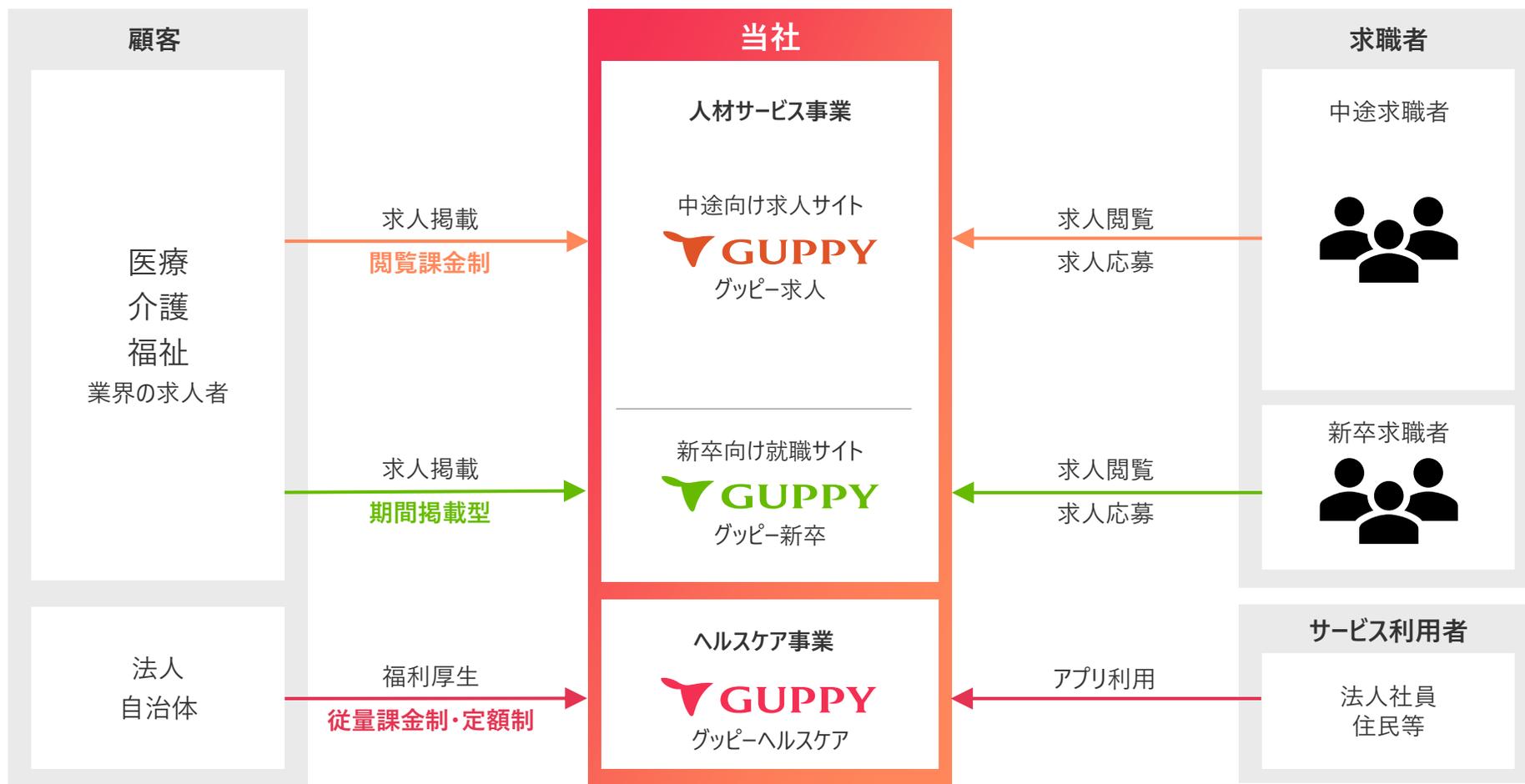
### ヘルスケア事業

売上高 営業利益（百万円）



※ヘルスケア事業の主要顧客は健康保険組合連合会（2021年8月期 売上比86%）

中途サービスは主に**閲覧課金制**、新卒サービスは**期間掲載型**  
ヘルスケア事業では、主に従業員 1 人あたりの**従量課金制**



## 医療・介護・福祉業界に特化

中途向け求人サイトでは**閲覧課金の売上が9割超**



中途向け求人サイト



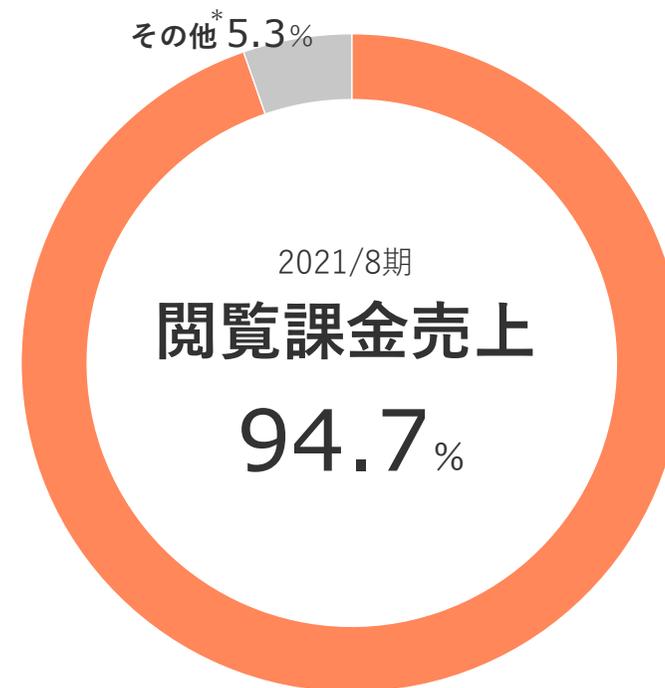
医療・介護・福祉の57職種に対応した求人広告サイト

医師	歯科医師	看護師	薬剤師
コメディカル	歯科衛生士	歯科技工士	介護職
保育士	マッサージ師	管理栄養士	医療事務等

**マッチング**

歯科医院	病院	クリニック	薬局
介護施設	保育園	福祉施設	整骨院等

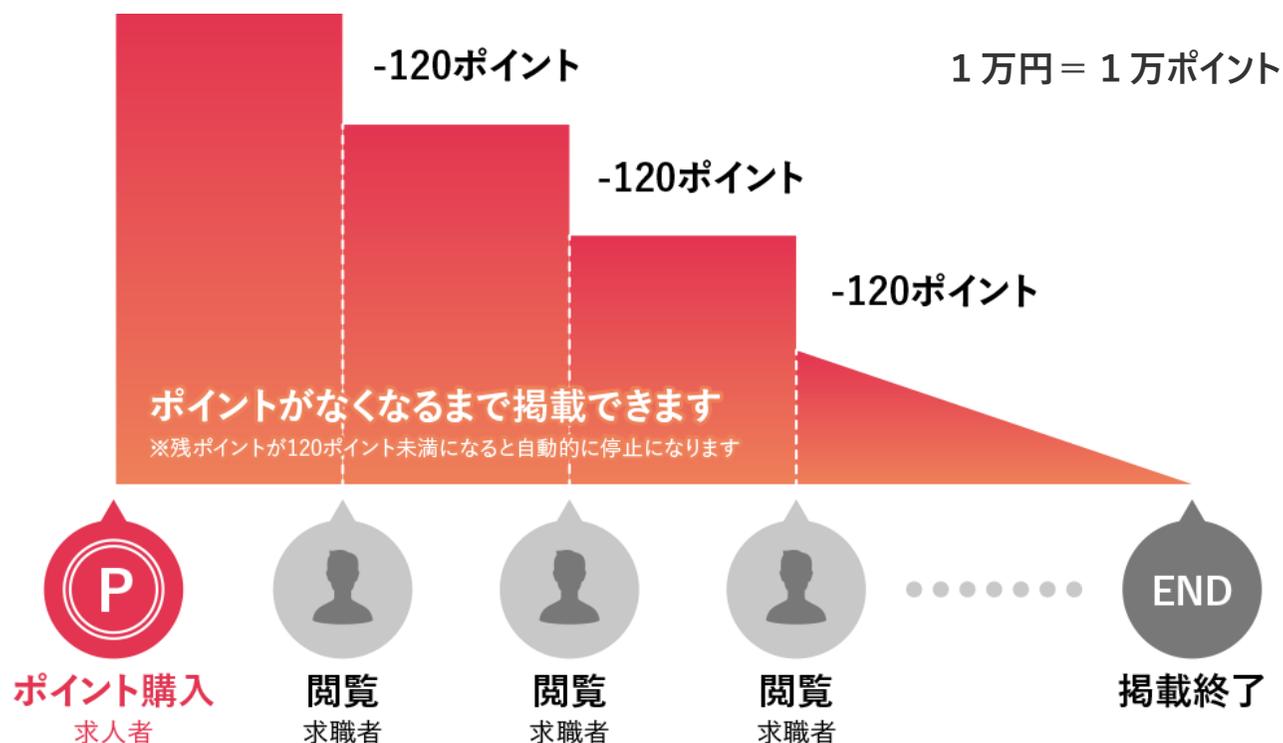
料金形態別 売上比率



\*その他は、採用したときに料金が発生する成功報酬型の料金形態（採用課金）

# プリペイド方式で1万円から利用可能 掲載した求人情報が見られる毎に120円と低料金

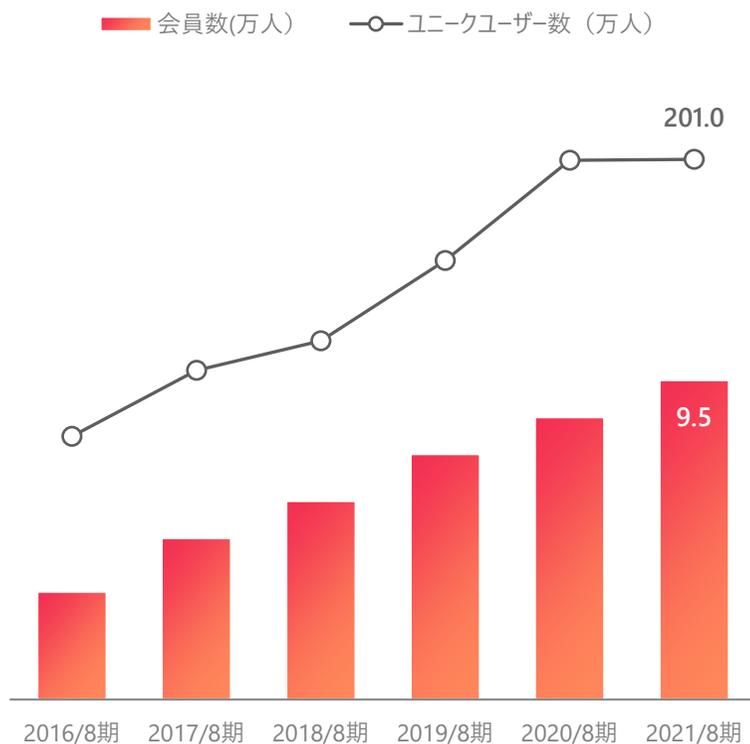
## 閲覧課金の仕組み



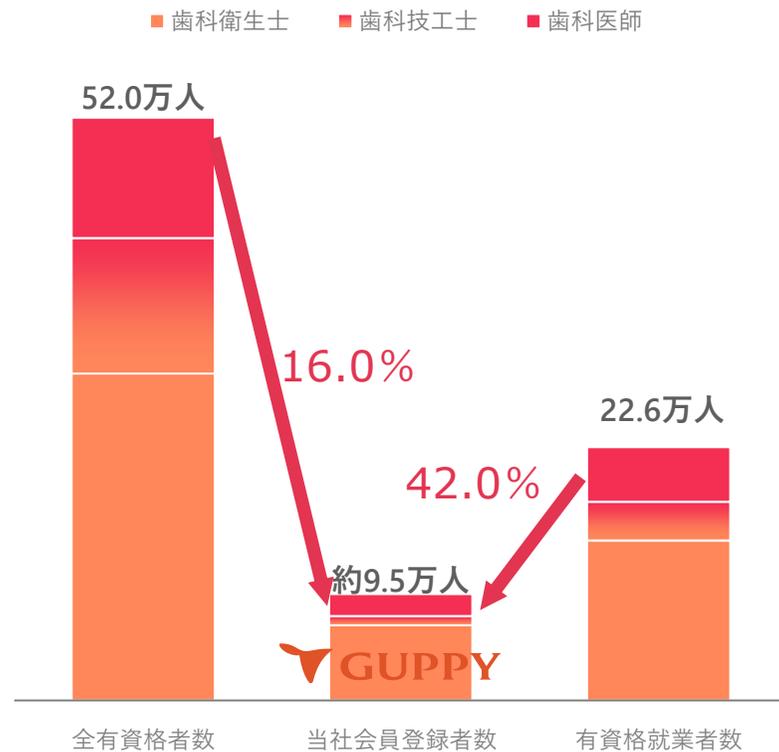
※会計処理としては、入金時は前受金でB/S計上し、ポイント消費時に売上として認識。

求職者は**毎年概ね1.1万人増加**、ユニークユーザー数も5年で**2.1倍に増加**  
**歯科3職種有資格者数の16%、就業者数の42%が登録**

歯科3職種会員登録者(求職者)数とユニークユーザー数



歯科3職種に占める当社会員登録者(求職者)の割合



出所：歯科医師 | 厚生労働省「令和2年（2020年）医師・歯科医師・薬剤師統計の概況」  
 歯科衛生士、歯科技工士 | 厚生労働省「令和2年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」

# 就職サイトと就職情報誌の掲載で採用年度ごとの**固定料金** 国家試験対策アプリは歯科衛生士を目指す学生の**8割**が利用

## 基本サービス



グッピー新卒

医療・介護・福祉の27職種に対応した就職サイト

全国の約4万人の学生が登録



医療・介護・福祉の17業種に対応した就職情報誌

全国の学生に向け13万部発行(2021卒)

採用年度ごとの10万円(税別)の固定料金で就職サイトと就職情報誌の両方に掲載が可能

## その他のサービス

歯科医師・歯科衛生士  
**就職CAFE**

歯科医師、歯科衛生士を目指す学生等を対象とした合同就職説明会

首都圏・関西圏をメインに展開する歯科医院と学生の出会いの場を提供



医療・介護・福祉の17業種に対応した  
**国家試験アプリ**

無料で過去問題最大9年分を配信

歯科衛生士、管理栄養士では学生の8割が利用



求人票の制作・発送代行

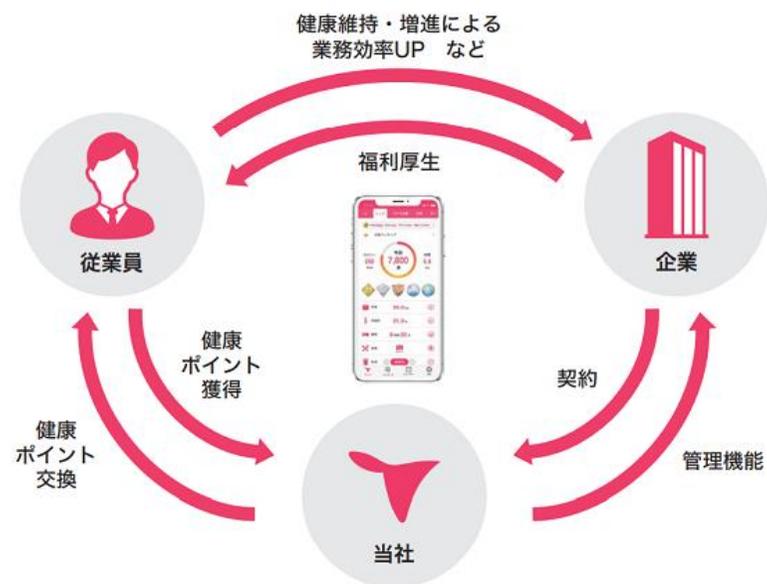
1職種5万円(税別)で求人票を作成・印刷し50校に発送

学生はQRコードからグッピーの就職サイト経由で応募が可能

# 企業向けに従業員の健康維持・増進を目的とした福利厚生サービス

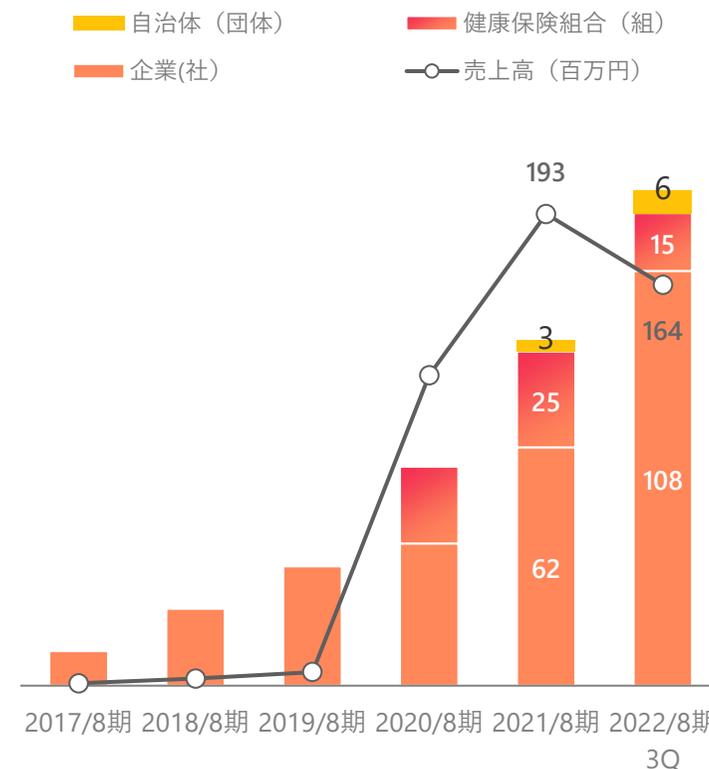
## 従業員 1 人当たりの月額利用料が発生する従量課金制

### サービス内容



- ・ 1つのアプリで19種類の健康管理機能を搭載
- ・ 従業員1人あたり300円(税別)から利用可能
- ・ 従業員はアプリで運動、飲食、睡眠等を管理し健康ポイントを獲得
- ・ 獲得した健康ポイントを賞品に交換可能
- ・ 経営者、人事担当者向けはWebで従業員の健康活動を可視化

### 利用法人数の推移



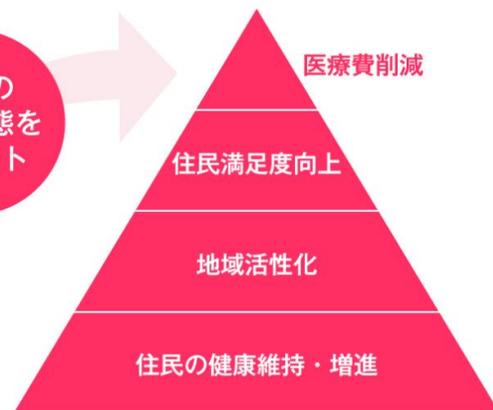
# 自治体の健康ポイント事業にアプリを活用

## 現在 7 自治体が利用、来期は 8 自治体が利用予定

### サービス内容

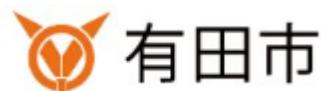


住民の  
健康状態を  
サポート



- ・住民の健康増進と地域の活性化を実現するサービス
- ・自治体はアプリを利用した健康ポイント事業を低コストで実現可能
- ・住民は健康活動することでインセンティブを獲得
- ・自治体と住民をアプリで繋ぎ、地域の情報発信が達成できる
- ・住民の健康意識向上で将来的に医療費削減が期待できる

### 利用中の自治体

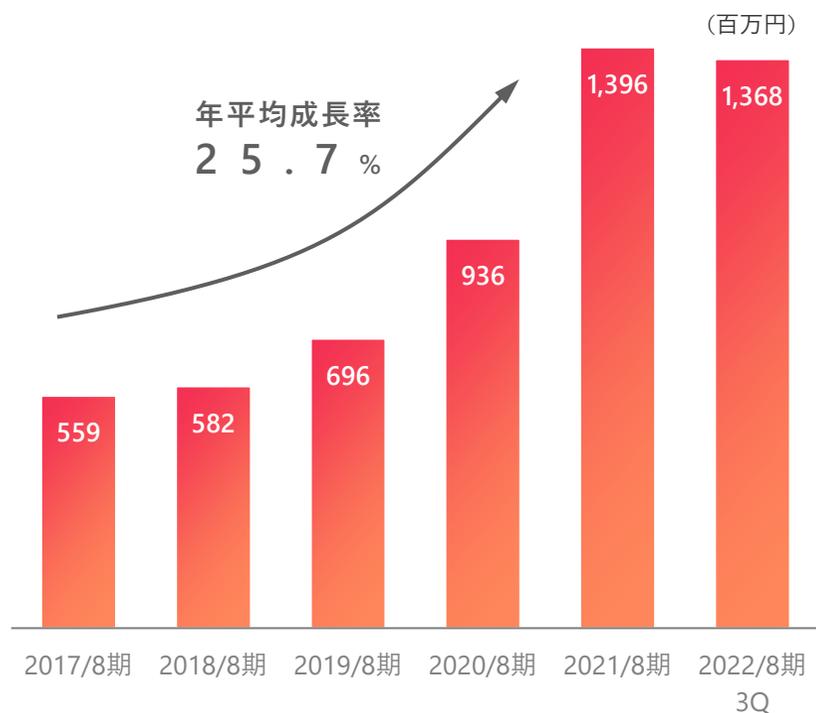


### 過去に関わったイベント

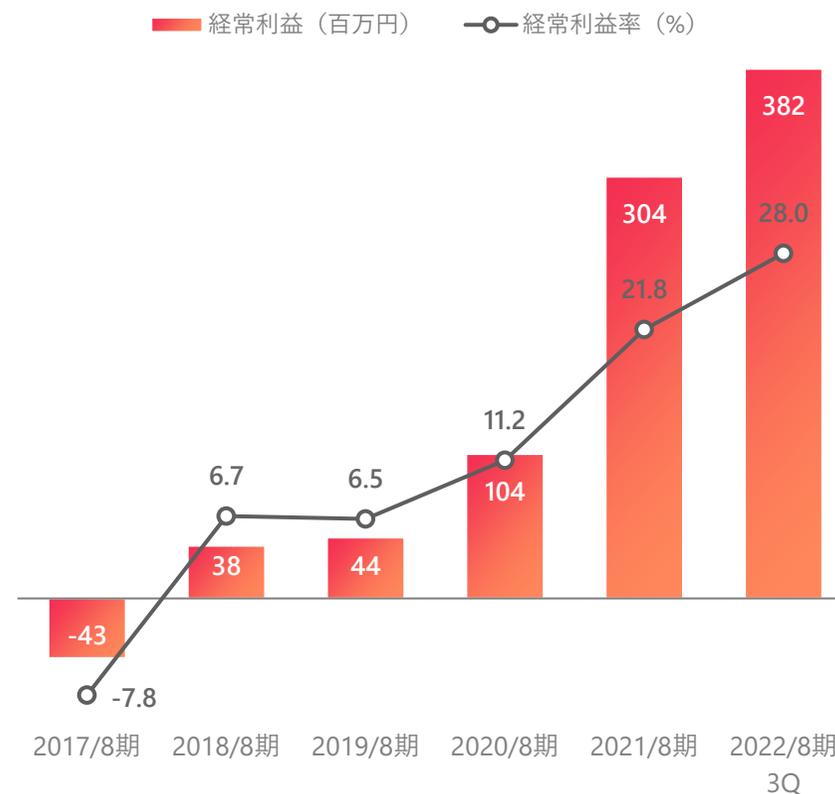


## 閲覧課金売上の伸張を牽引役に、年平均25.7%で成長 2022年8月期は売上、経常利益、利益率も過去最高を更新予定

売上高の推移



経常利益・同利益率の推移



2017年8月期はヘルスケアアプリ開発費用の一括計上により赤字

1 会社概要

2 市場環境

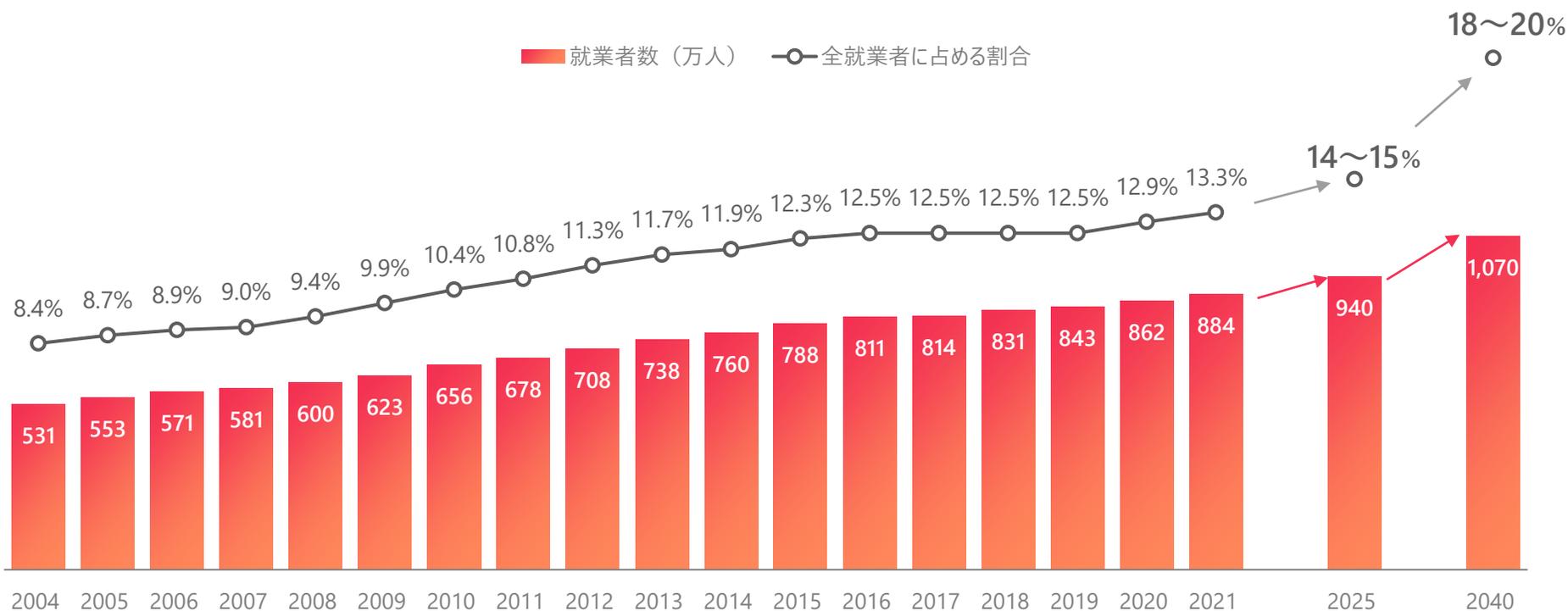
3 特徴・強み

4 成長戦略

5 Appendix

# 医療・福祉分野の就業者数は一貫して増加基調で推移 高齢者化ピークの2040年には、最大1,070万人が必要との推計も

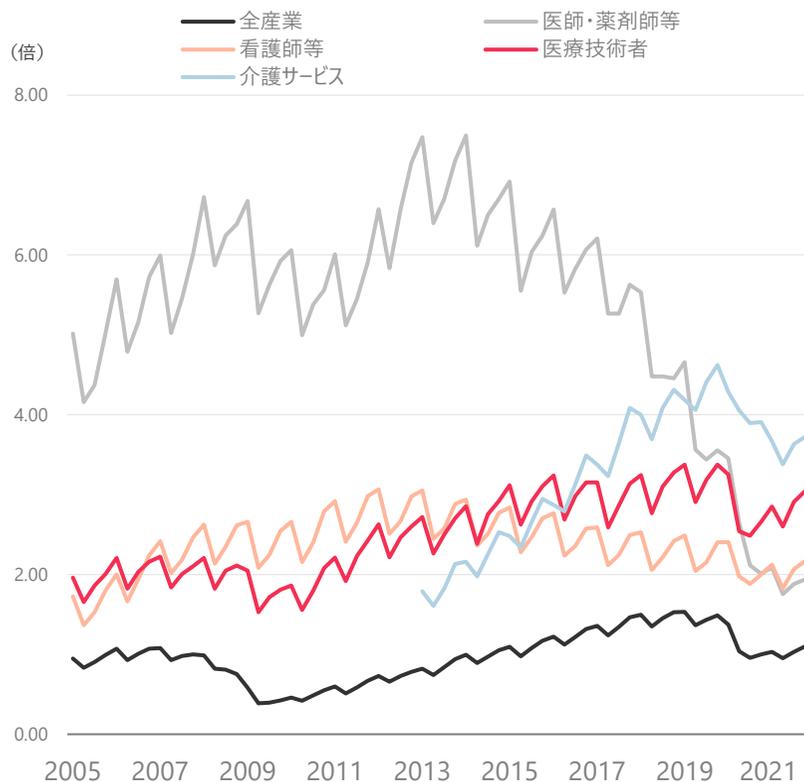
医療・福祉の就業者の推移と予測



※2025年、2040年は需要面からの推計  
出所：総務省統計局「労働力調査」、厚生労働省「令和2年度版 厚生労働白書」

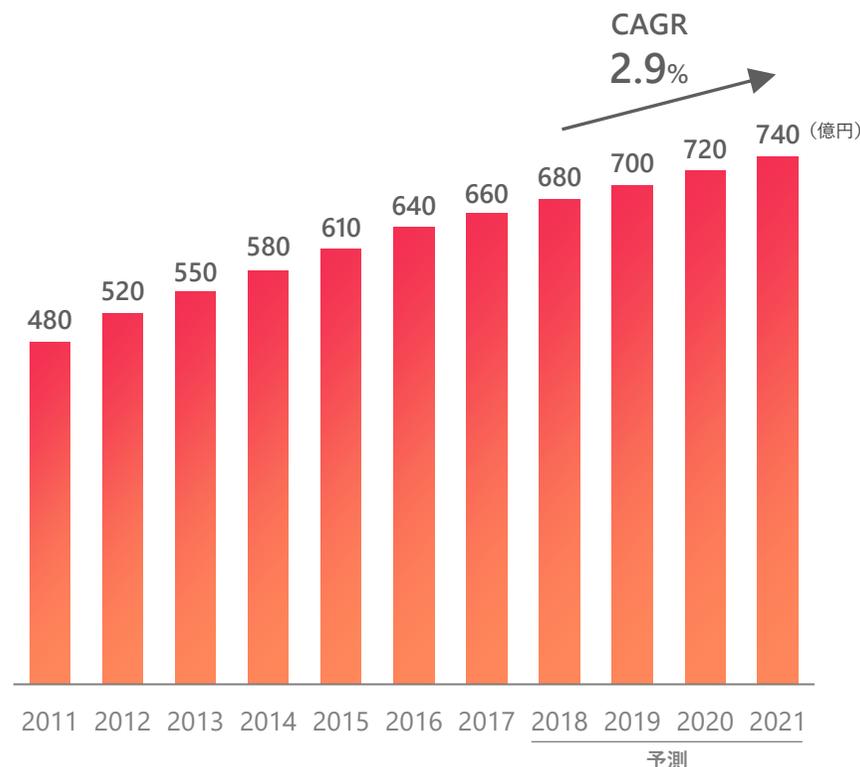
# 求人倍率は、全産業と比較して過去17年一貫して高水準で推移 国家資格が必要な医療人材サービス市場は着実に成長

有効求人倍率の職業別推移



出所：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

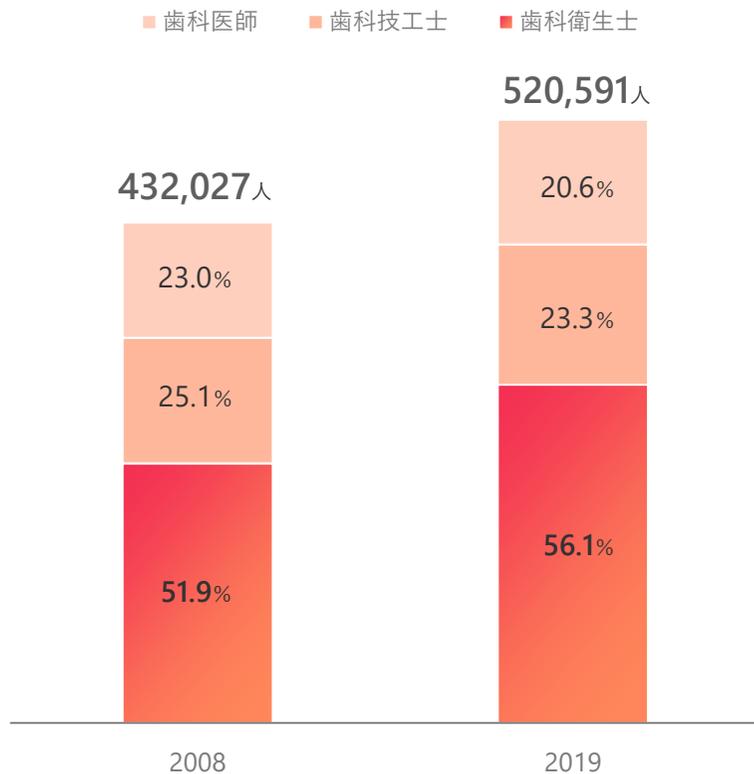
医療人材サービスの市場規模予測



出所：矢野経済研究所「2019年度版 人材ビジネスと現状の展望」

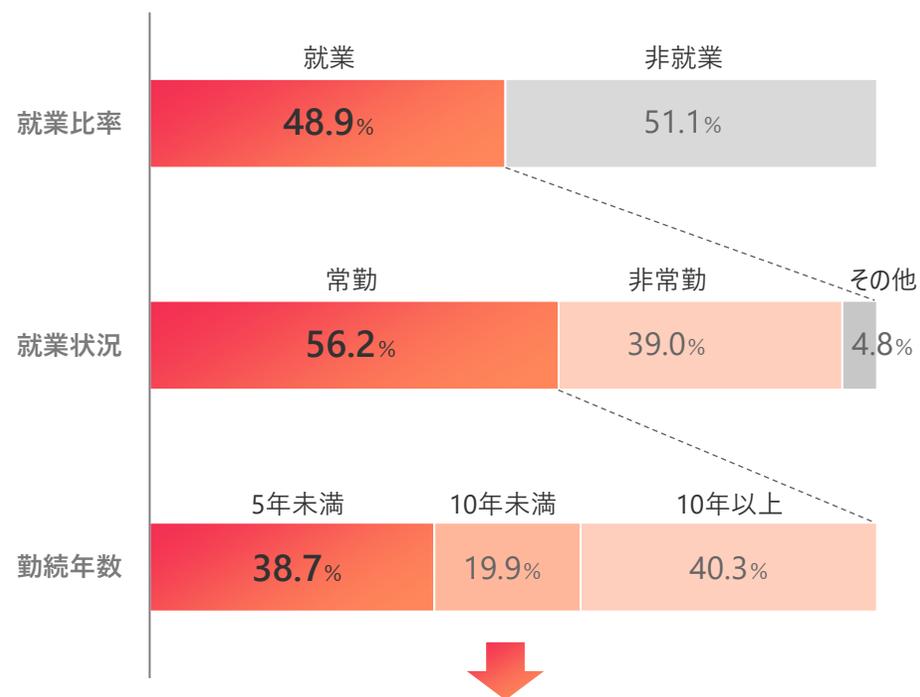
# 歯科衛生士資格保有者が過去11年間で**30%増加** 5年でおおよそ**3万人**が離職・再就業

歯科関連3資格保有者（名簿登録者）の内訳



出所：一般財団法人歯科医療振興財団「令和元年事業報告書」（令和2年6月）  
厚生労働省「医師・歯科医師・薬剤師統計の概況」

歯科衛生士の勤務実態



5年で約3万人以上の歯科衛生士が  
離職・再就業していることを示唆

出所：（公社）日本歯科衛生士会「歯科衛生士の勤務実態調査報告書」（令和2年3月）  
厚生労働省「令和2年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」

## 職業紹介事業者の手数料は年収の約2割（約60～280万円）

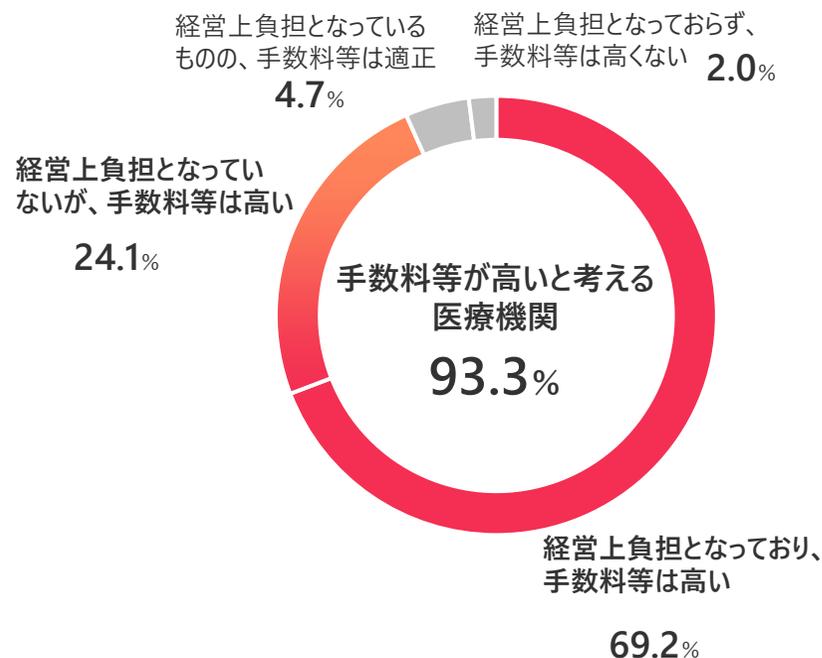
### 9割以上の医療機関は手数料が高いと認識

#### 採用1件当たりの職業紹介事業者に支払った手数料額

	平均手数料額	平均手数料額の賃金に占める割合
医師	276.6万円	23.8%
保健師・助産師	82.7万円	-
看護師・准看護師	91.8万円	19.1%
看護助手	58.7万円	19.3%
薬剤師	122.5万円	22.5%
リハビリ専門職	86.2万円	-

出所：厚生労働省「医療・介護分野における職業紹介事業に関するアンケート調査（令和元年）」

#### 紹介手数料等が経営に与える影響

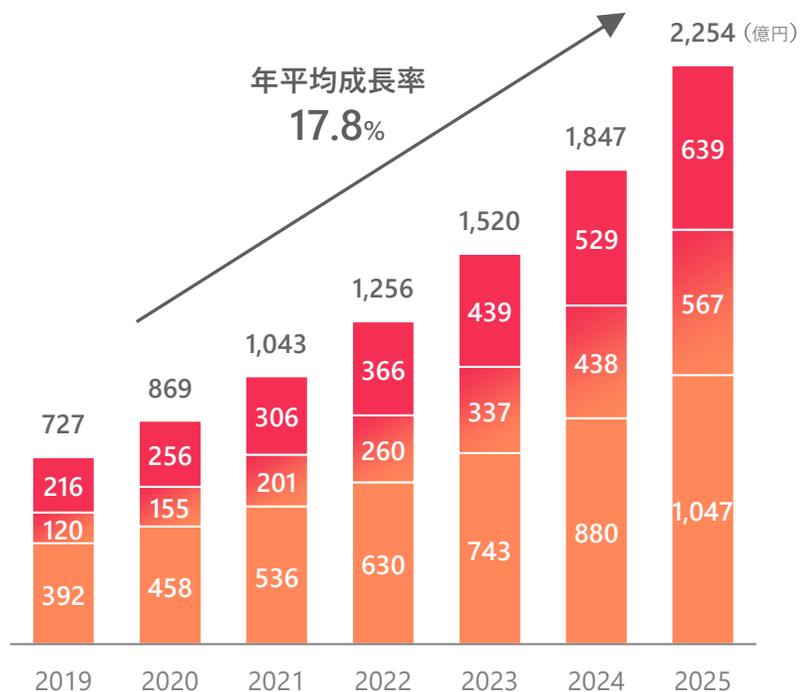


出所：厚生労働省「医療・介護分野における職業紹介事業に関するアンケート調査（令和元年）」

# ヘルステック市場は2025年までに**年平均17.8%で成長**との見通し 従業員1人当たりのヘルスケアサポート費用は**増加傾向**

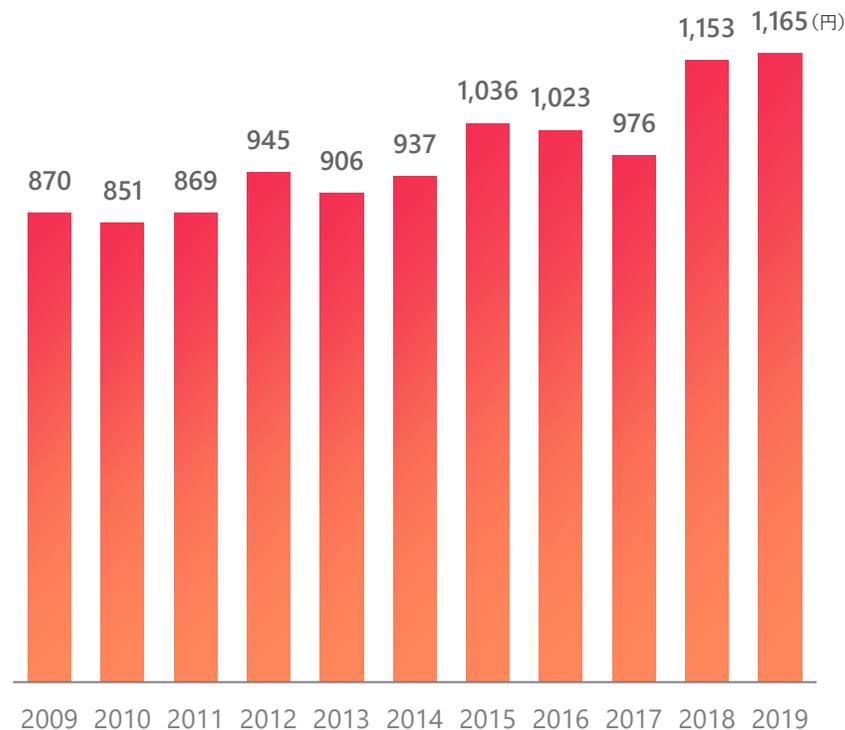
ヘルステック市場規模予測

■ 予防・健康管理 ■ 診察・治療 ■ 予防・リハビリ



出所：野村総合研究所「ITナビゲーター2020年度版」

従業員1人当たりヘルスケアサポート費用推移



出所：（一社）日本経済団体連合会「第64回 福利厚生費調査結果報告」

1 会社概要

2 市場環境

**3 特徴・強み**

4 成長戦略

5 Appendix

## 特徴・強み

1

ユニークなサービスポジション

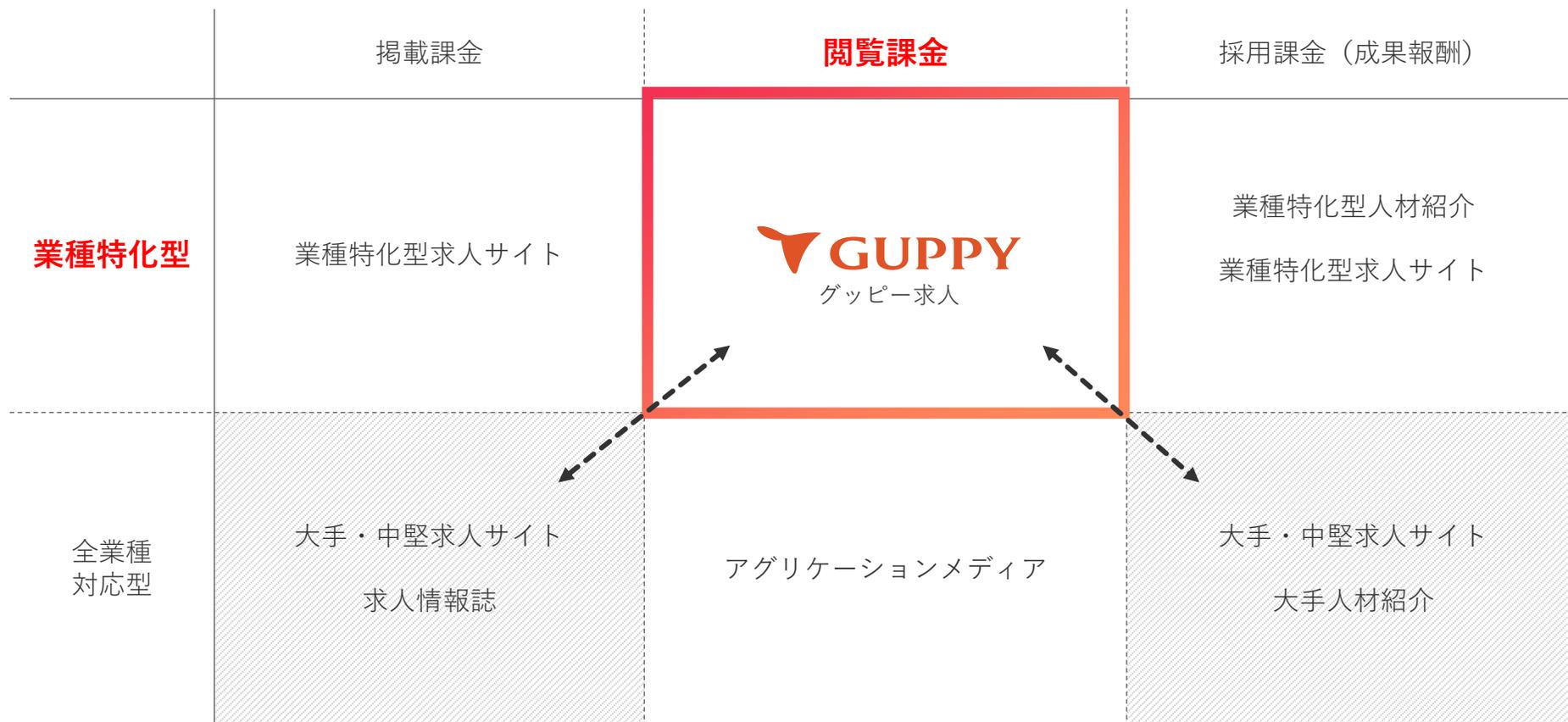
2

歯科業界における高い認知度と評価

3

求職者のエンゲージメントを最大化させる  
サービスラインナップ

主力の中途向け求人サイトでは、**業種特化型×閲覧課金**  
 大手求人サイトや人材紹介などの成功報酬型とは対極のポジション



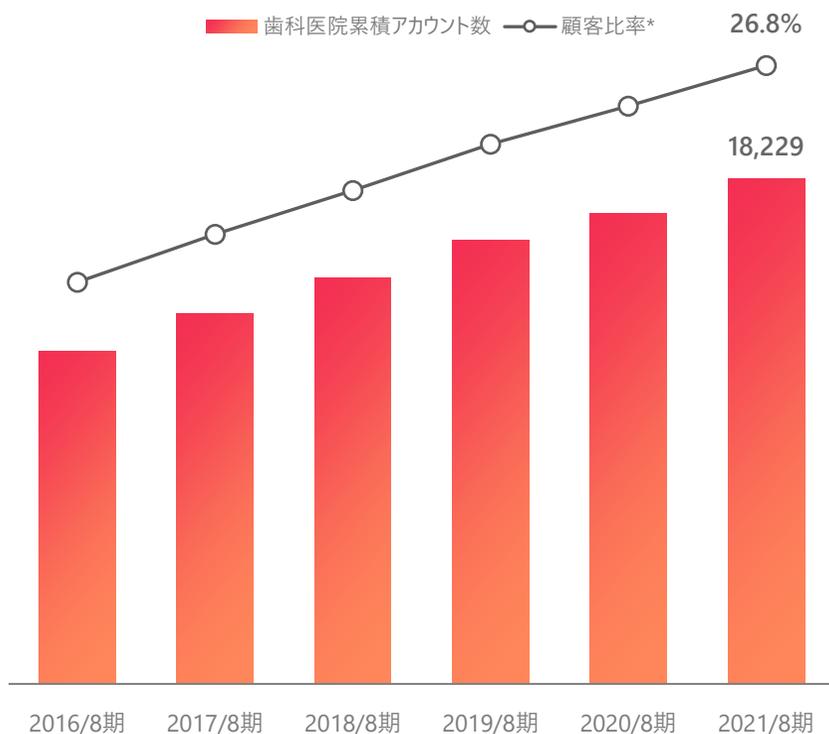
# 人材採用コストに悩む求人者は、安価で専門人材にリーチできる 求人者、求職者、当社の三方よしを実現



## 全歯科医院の約26%を当社顧客化（2021/8期時点）

求人数の過去5年平均増加率は約22%と急成長

歯科医院累積アカウント数の推移

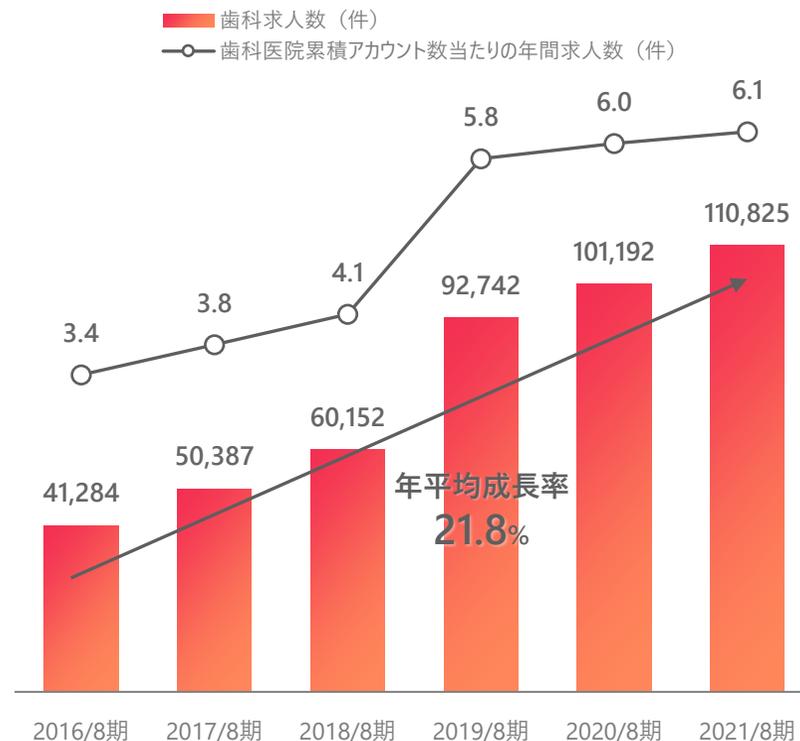


\*顧客比率は累積顧客数を全国歯科診療所数で徐して計算。

全国歯科診療所数は厚生労働省医療施設調査による各年10月1日時点。

ただし、2021/8期については8月末時点。

歯科業種年間延べ求人件数の推移



# 値上げしても割安なクリック単価で収益力が向上

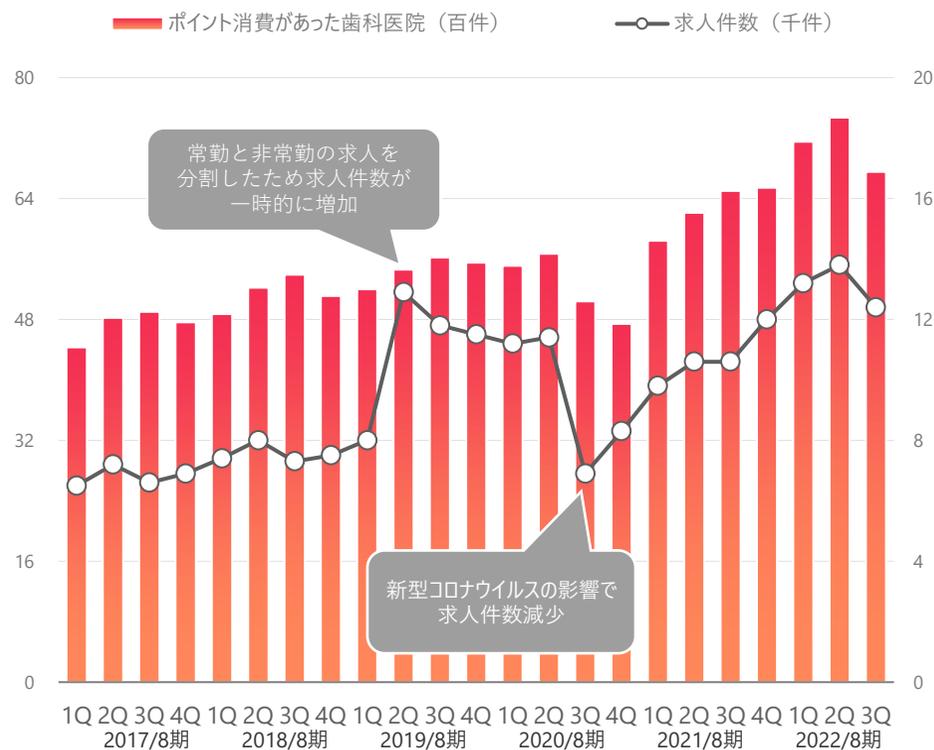
## 求人数は新型コロナの影響を受けるが、直近は過去最高水準に回復

閲覧課金売上高※1と平均クリック単価※2の四半期推移



※1 閲覧課金売上高はクリック、スカウト送信、その他（オプション広告など）の総和  
 ※2 平均クリック単価は閲覧課金売上高（スカウトのポイント消費含む）をクリック数で除して計算

顧客数・求人件数の四半期推移



# 就職活動、国家試験、転職活動を一気に通貫で提供 新卒登録ユーザーから年平均13.0%が中途向けサービスに移行

## 学生時代

## 社会人

国家試験  
過去問アプリ



就職情報誌



就活情報誌発行部数  
**131,000部**  
(2021年卒)

会員登録



情報誌読者のおよ**28%**が  
グッピー新卒に登録

新卒向け就職サイト



グッピー新卒



会員登録者数  
**36,834人**  
(2021年卒)

中途向け求人サイト



グッピー求人



会員登録者数  
**470,275人**  
(2021/8期)

年平均**13.0%**が  
グッピー新卒から移行

1 会社概要

2 市場環境

3 特徴・強み

**4 成長戦略**

5 Appendix

## 成長戦略

1

歯科人材サービスの付加価値拡大

2

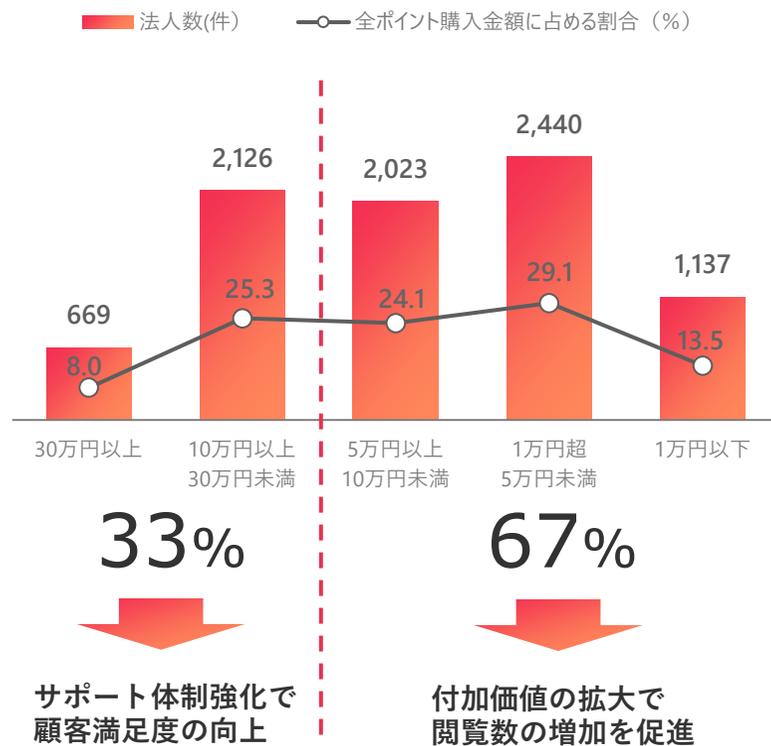
歯科周辺ビジネスへの参入

3

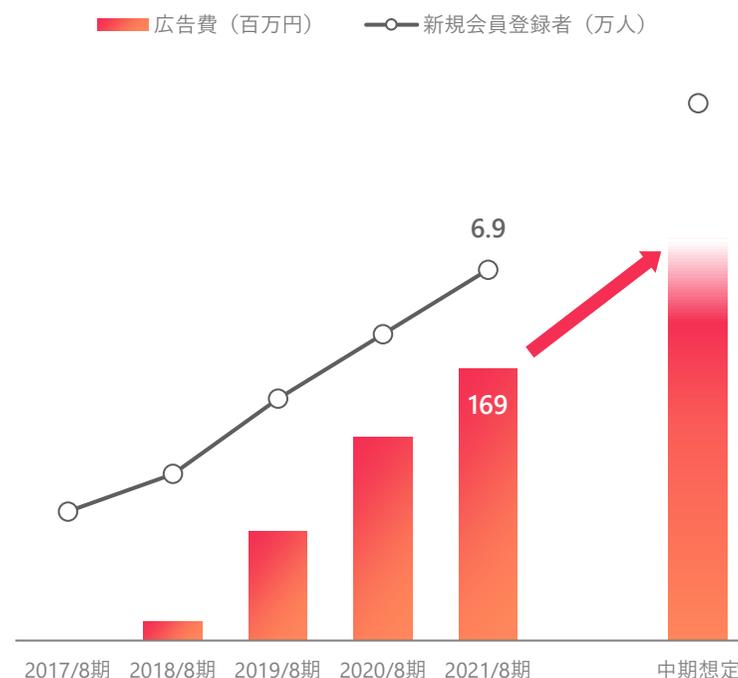
イベント開催でヘルスケア事業の  
顧客拡大

## 特定顧客への売上依存度は低く、10万円未満が67% 適切な広告運用で新規会員増を見込める

年間ポイント購入額（2021/8期実績）と付加価値向上



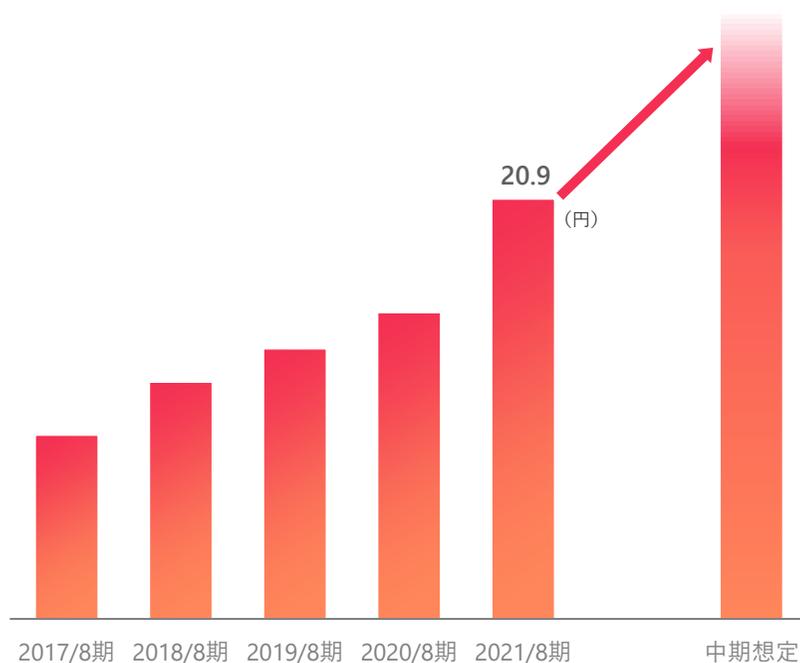
適切な広告運用で求職者の拡大



# 1クリックあたりの付加価値が着実に増加

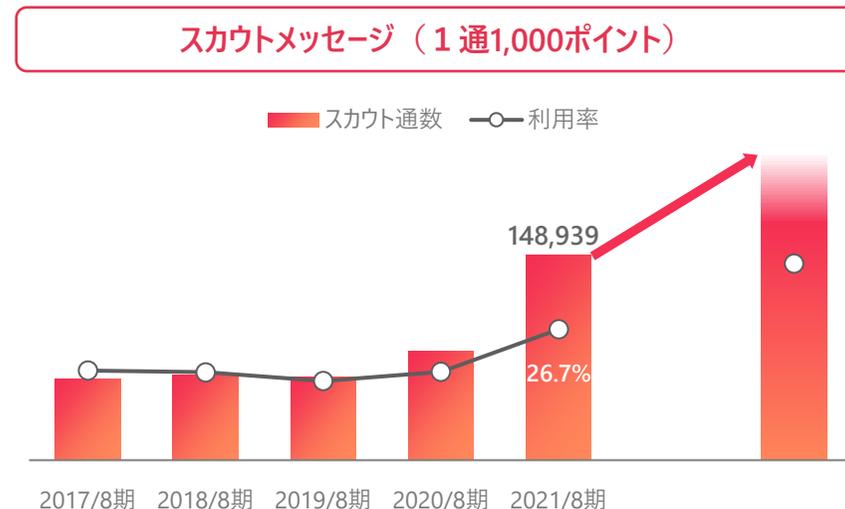
## スカウト機能の利用率向上や動画の掲載など付加価値サービスを強化

1クリックあたりの付加価値単価※の推移



※ (閲覧課金売上高-クリック課金分) ÷ クリック数で計算  
 ※ 閲覧課金売上高とはクリック、スカウト送信、その他(オプション広告など)の総和

付加価値サービスの拡大

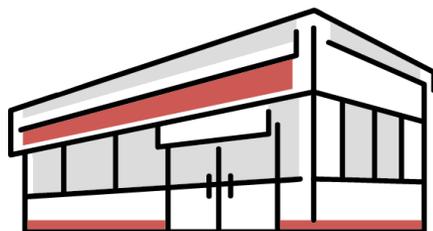


- 求人情報作成サポート
- 動画作成・掲載
- 機能改善強化
- オプション広告

# 求人サイトのマッチングノウハウを生かした**集患\*サービス**を提供予定 広告ビジネスとして月額固定の**サブスクリプション**

歯科医院

全国歯科医院数  
6.8万医院\*\*



GUPPY

歯科集患  
プラット  
フォーム

患者

1営業日当たりの外来患者数  
135万人\*\*\*



2023年8月期中盤にサービスリリース予定

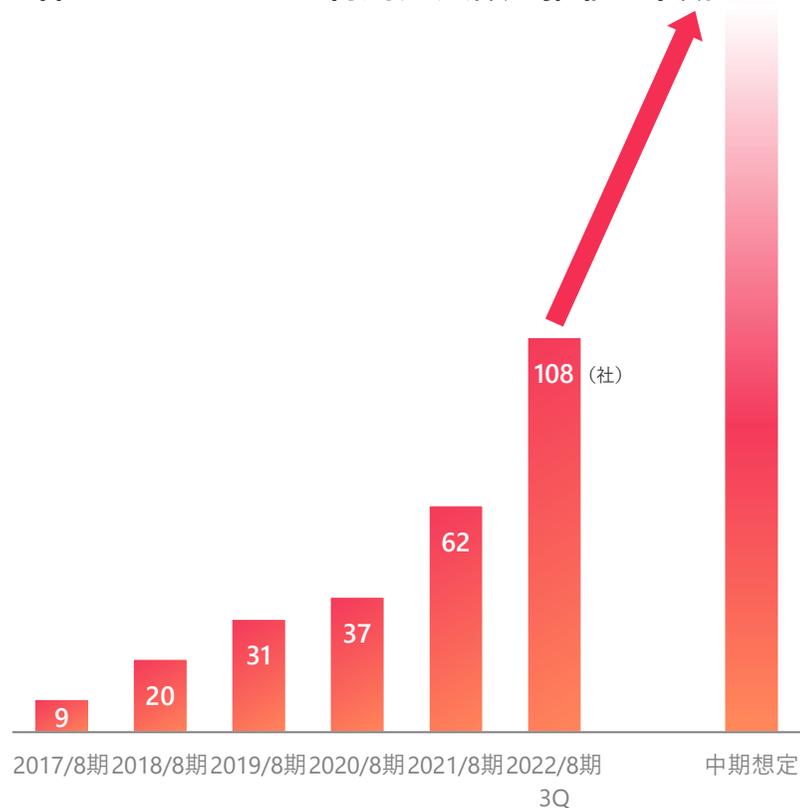
\*患者の集客の事

\*\*厚生労働省「医療施設調査（2021年8月）」

\*\*\*厚生労働省「平成29年（2017）患者調査」

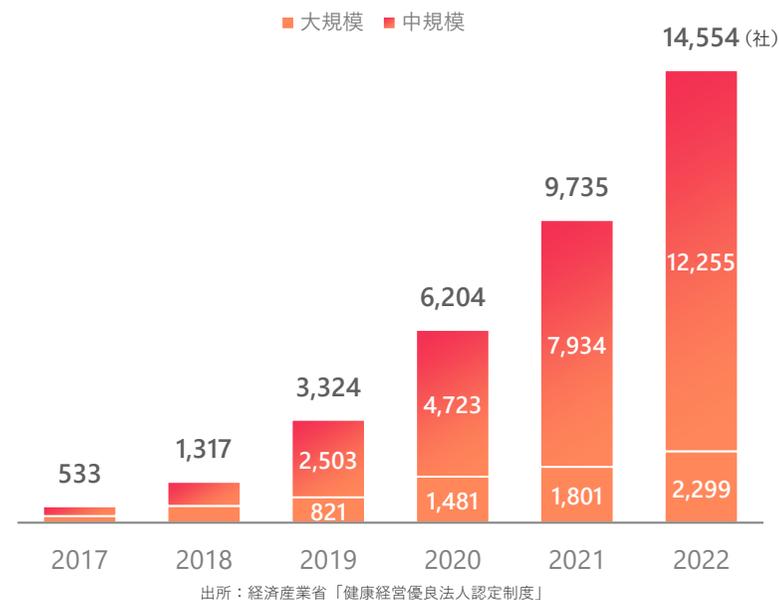
# システム初期開発は完了し、ウォークラリーイベント等で顧客開拓を進める 企業の健康経営への関心は急速に高まっている

当社ヘルスケアアプリ利用法人数の推移と中期想定



※ 半期に一度の無料ウォークラリーイベントの開催により利用法人獲得につなげる

健康経営優良法人 認定数



潜在顧客は拡大している

人材サービスは累計求人数、ヘルスケア事業では利用事業者数  
全社的には売上高成長率、経常利益率等を重視

人材サービス事業

累計求人数

399,409求人

ヘルスケア事業

利用事業者数

90事業者

財務

売上高成長率

5年平均 25.7%

財務

経常利益率

21.8%

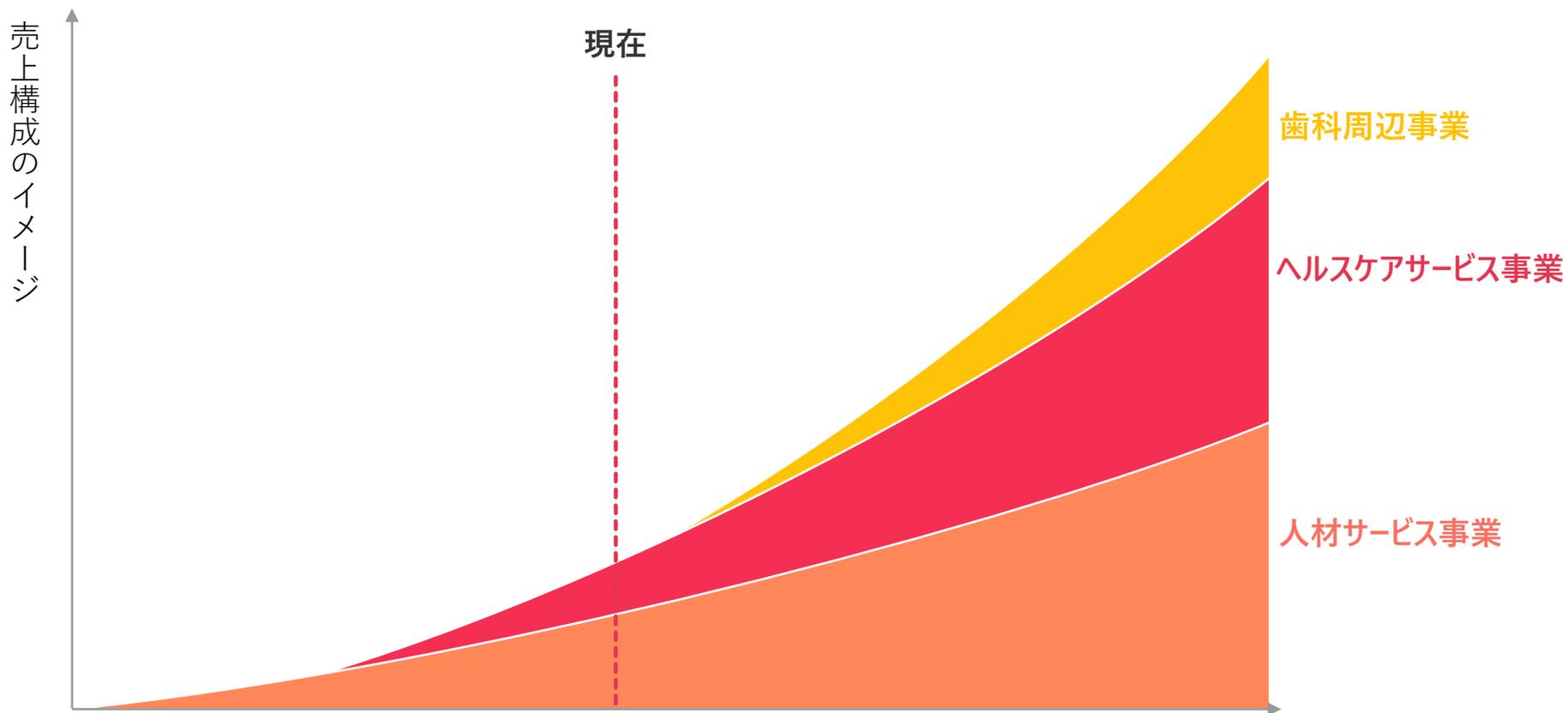
財務

ROE

42.6%

2021年8月期実績

# 歯科業界を中心とした人材サービスの成長と歯科周辺事業に参入 将来に向けヘルスケア事業にも継続投資



1 会社概要

2 市場環境

3 特徴・強み

4 成長戦略

5 Appendix

- 2000年 5月 日本初の医療系求人サイト「GUPPY」リリース
- 2000年 9月 東京都品川区にて株式会社グッピーズを設立（資本金1,000万円）
- 2009年 5月 「閲覧課金型」料金システムを導入
- 2010年 4月 新卒学生向け就職サイト「GUPPY就職（現：GUPPY新卒）」リリース
- 2015年 9月 医療・介護・福祉の就職情報誌発行
- 2016年11月 健康管理アプリ「グッピー ヘルスケア」リリース
- 2017年 6月 「グッピー ヘルスケア」企業向けサービス開始
- 2019年 4月 神奈川県小田原市での「小田原市 健幸ポイント事業」実証実験スタート
- 2019年 7月 東京都と「ラジオ体操プロジェクト」で事業連携
- 2019年10月 健康保険組合連合会と業務提携
- 2020年 4月 新型コロナウイルス感染症拡大防止のため東京都と「“STAY HOME”家でできる『ラジオ体操キャンペーン』」で事業連携
- 2021年 9月 新潟県と「にいがたヘルス & スポーツマイレージ事業」開始
- 2021年12月 デロイトトーマツグループ企業成長率ランキング「2021年日本テクノロジー-Fast50」受賞
- 2022年 3月 経済産業省「健康経営優良法人2022（中小規模法人部門【ブライツ500】）」に認定

## 5-2. 財務ハイライト

決算年月 (*単体決算)		2017年8月	2018年8月	2019年8月	2020年8月	2021年8月	2022年8月3Q
売上高	(千円)	559,822	582,838	696,753	936,636	1,396,238	<b>1,368,586</b>
経常利益又は経常損失(△)	(千円)	△43,887	38,947	44,951	104,994	304,562	<b>382,554</b>
当期純利益又は当期純損失(△)	(千円)	△28,902	6,795	25,435	77,173	229,864	<b>254,405</b>
資本金	(千円)	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	<b>30,000</b>
発行済株式総数	(株)	600	600	600	6,000	6,000	<b>6,000</b>
純資産額	(千円)	200,519	207,315	232,750	309,924	539,788	<b>744,794</b>
総資産額	(千円)	491,031	516,058	574,045	740,271	1,134,540	<b>1,331,657</b>
1株当たり純資産額	(円)	334,199.92	345,525.06	387,917.51	103.31	179.93	—
1株当たり当期純利益又は 当期純損失(△)	(円)	△48,170.25	11,325.14	42,392.45	25.72	76.62	<b>84.80</b>
自己資本比率	(%)	40.8	40.2	40.5	41.9	47.6	<b>55.9</b>
自己資本利益率	(%)	—	3.3	11.6	24.9	42.6	—
営業活動による キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	141,957	408,748	—
投資活動による キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	△102,831	4,183	—
財務活動による キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	11,899	△45,252	—
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	—	—	—	403,871	771,550	—
従業員数 〔外、平均臨時雇用者数〕	(名)	17〔2〕	24〔1〕	32〔2〕	41〔2〕	56〔3〕	<b>73〔2〕</b>

当社は、2019年10月31日に普通株式1株につき10株の割合で、また2022年6月8日に普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っております。2020年8月期の期首に株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益を算定しております。

## 5-3. 主な事業等のリスクについて

以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券届出書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照下さい。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

リスク	リスク概要	発生可能性 影響度	対応策
個人情報の漏洩	当社はプライバシーマークやISO27001の認証を受け、個人情報の適切な取扱いに努めているが、万一、個人情報が外部に流出した場合には、当社の社会的信用の毀損、企業イメージの低下を招く可能性がある	中 / 大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プライバシーマークやISO/ISE27001の認証の維持</li> <li>・従業員向けの研修を行い全社的なITリテラシーの向上</li> <li>・マニュアルの見直しを行い全社に周知</li> <li>・ウイルス対策ソフトなどの管理運用の改善</li> </ul>
集客	当社は求職者集客のため、ブランディングや広告などを実施しているが、医療・介護・福祉業界の慢性的な人材不足、求人倍率の増加により、優秀な求職者の集客が難しくなる可能性がある	中 / 中	<ul style="list-style-type: none"> <li>・歯科業界での地位を確立し競合の参入障壁を高める</li> <li>・検索エンジン最適化のための施策で集客力強化</li> <li>・LINEとの連携で、求人者・求職者との発信力強化</li> </ul>
競合	医療・介護・福祉業界の人材サービス事業への参入企業増加があれば、競争激化によって当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある	中 / 中	<ul style="list-style-type: none"> <li>・他社との差別化につながる閲覧課金型サービスの強化</li> <li>・カスタマーサポート体制の強化で顧客満足度の向上</li> <li>・広告宣伝の強化でブランド力の向上</li> </ul>

## 主な投資内容

### 人材投資

今後の業容拡大及び持続的な事業成長のため開発部門や営業部門をはじめとした優秀な人材の確保を目的に採用活動の促進と採用後の給与・賞与の支払いとして412百万円（2023年8月期60百万円、2024年8月期132百万円、2025年8月期219百万円）充当する予定であります。

### 広告宣伝費

当社サービスにおける新規顧客獲得や知名度及び認知度向上のための広告費の支払いとして285百万円（2023年8月期58百万円、2024年8月期109百万円、2025年8月期118百万円）充当する予定であります。

## 財務状況

現 預 金	7.7億円
有 利 子 負 債	0.6億円
自 己 資 本	5.3億円
自己資本比率	47.6%

（2021年8月末時点）

# 免責事項

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。
- 「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」は今後、決算発表の時期を目途として開示を行う予定です。

Goodな発想で、  
世界をHappyに。

