

2022年8月期 決算説明資料

株式会社グッピーズ
証券コード：5127



1 会社概要

2 2022/8期決算実績概要

3 2023/8期決算見通し

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)

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

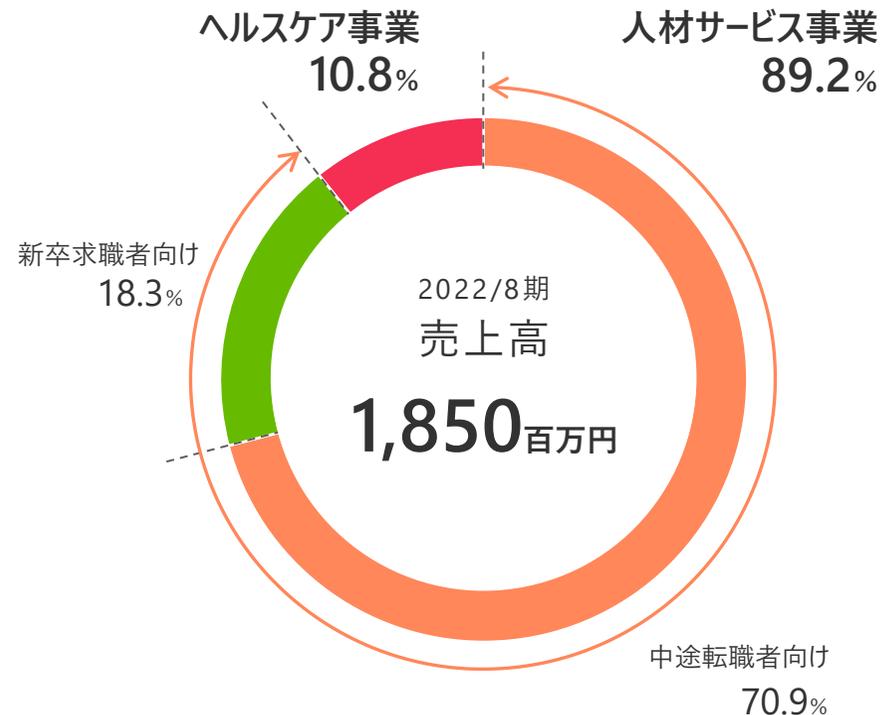
中途向け求人サイト・新卒向け就職サイト等



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



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



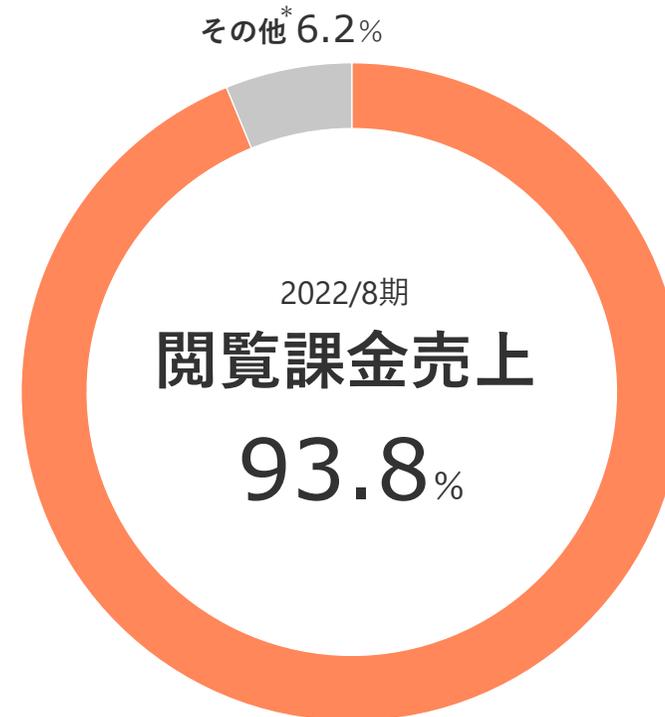
医療・介護・福祉の57職種に対応した求人広告サイト

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

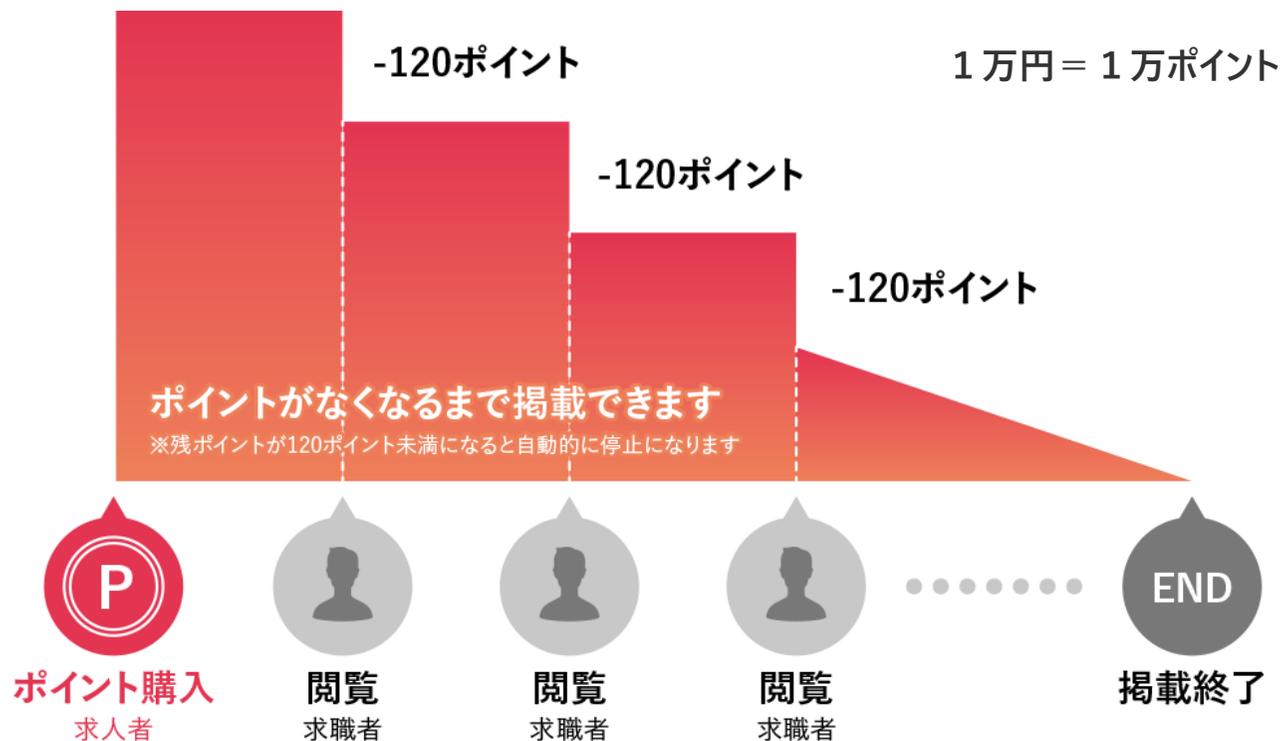
料金形態別 売上比率



*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）等

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

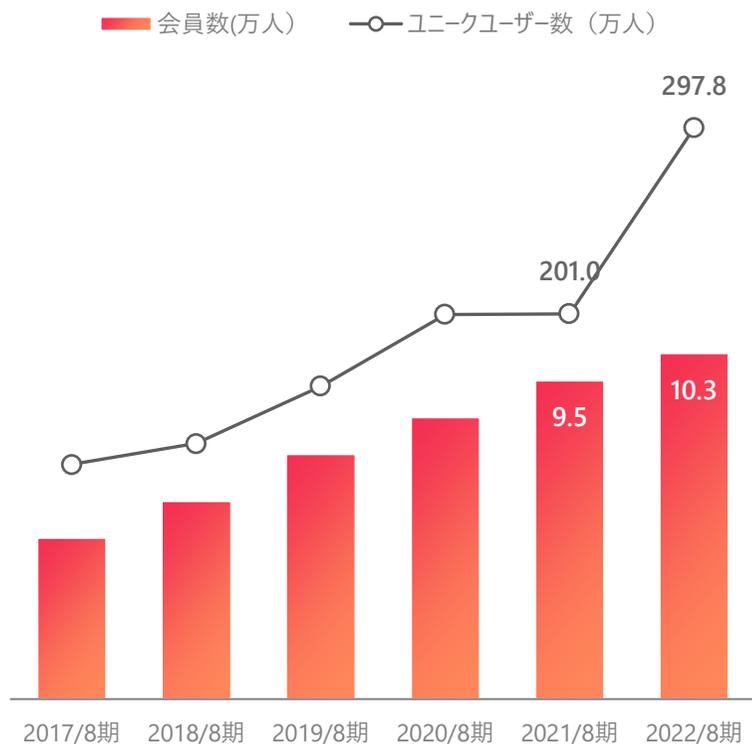


※会計処理としては、入金時は前受金で資産計上し、ポイント消費時に売上として認識。

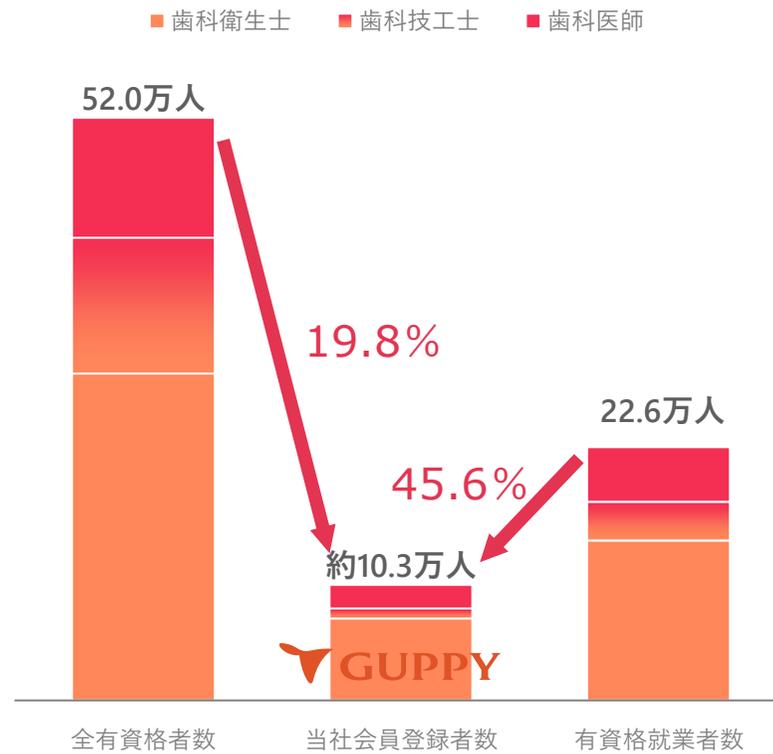
求職者は毎年概ね1万人ほど増加、ユニークユーザー数も5年で2.1倍に増加

歯科 3 職種有資格者数の19.8%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10職種に対応した就職情報誌

全国の学生に向け11.5万部発行(2022卒)

採用年度ごとの固定料金で就職サイトと就活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

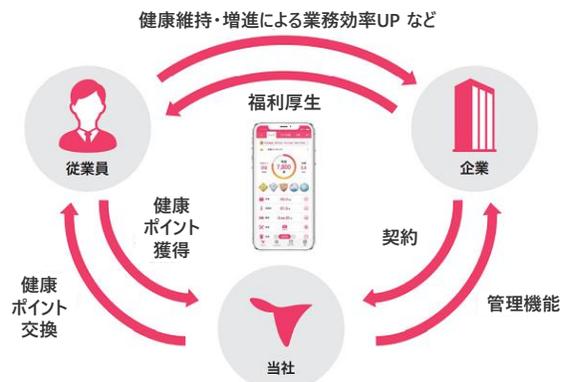
1職種5万円(税別)で求人票を作成・印刷し発送

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】従業員の健康維持・増進を目的とした福利厚生サービス

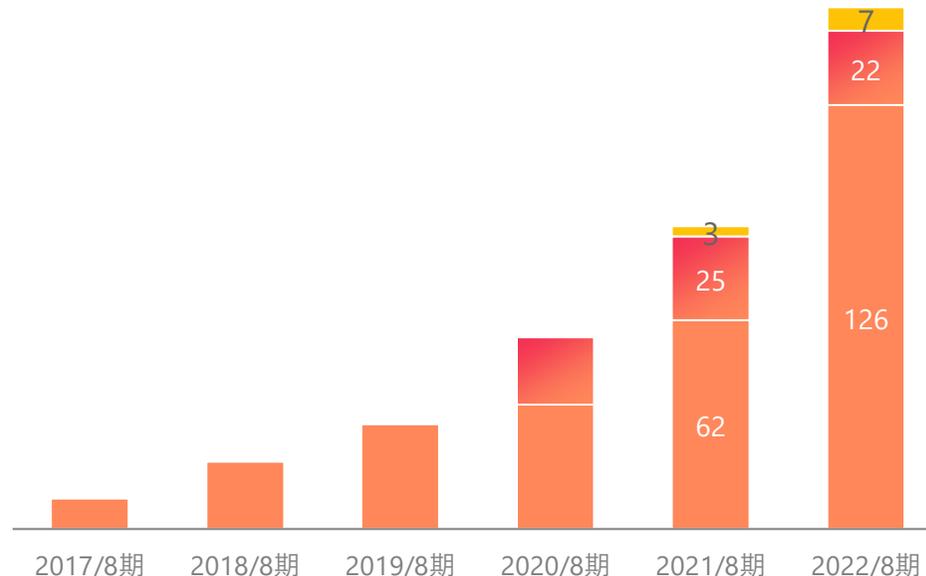
【自治体向け】当社アプリを利用した健康ポイント事業

企業向けサービス内容

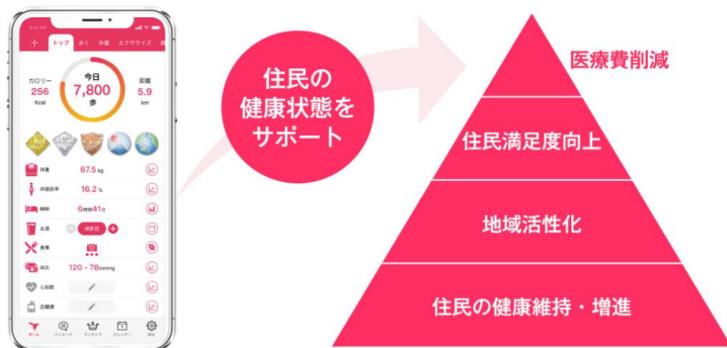


利用法人数の推移

■ 企業(社) ■ 健康保険組合(組) ■ 自治体(団体)



自治体向けサービス内容



特徴・強み

1

ユニークなサービスポジション

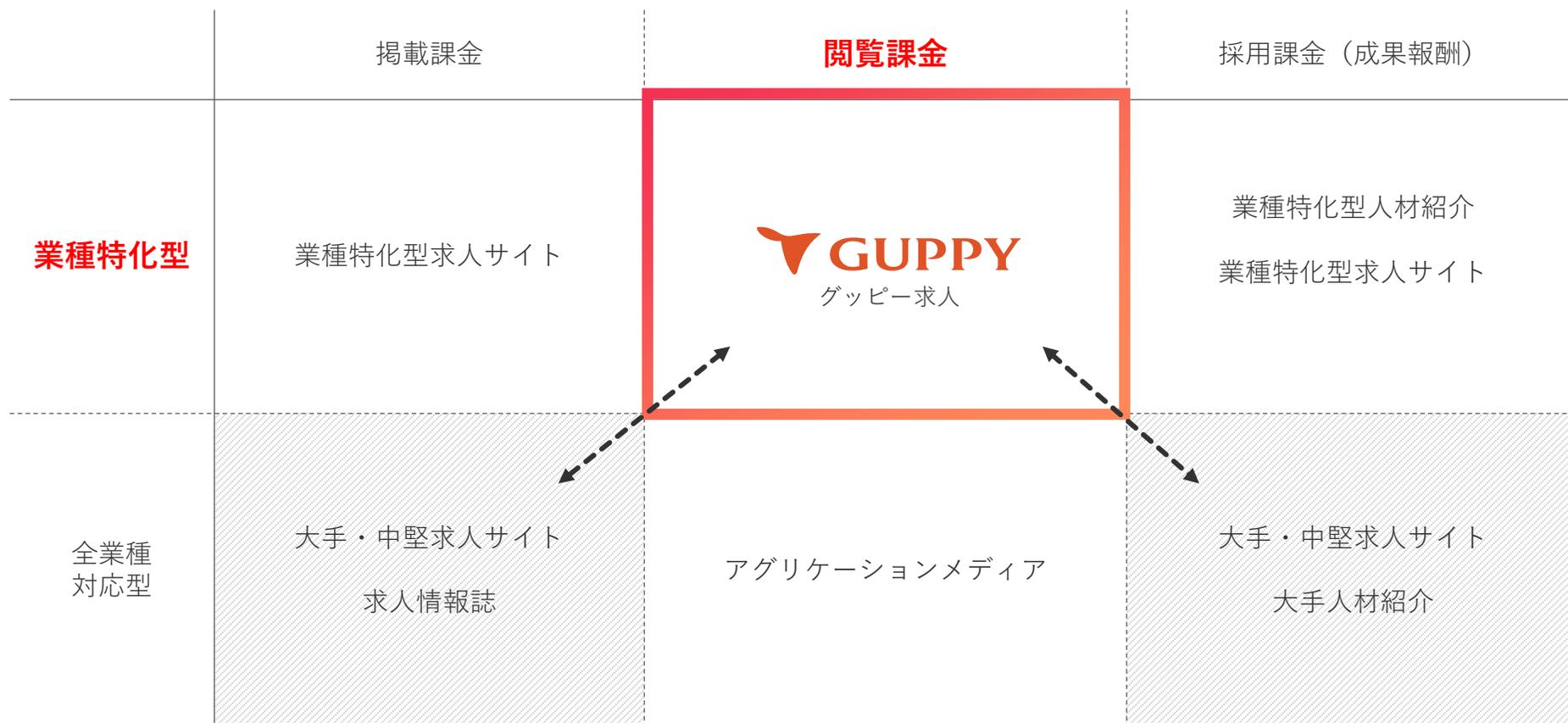
2

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



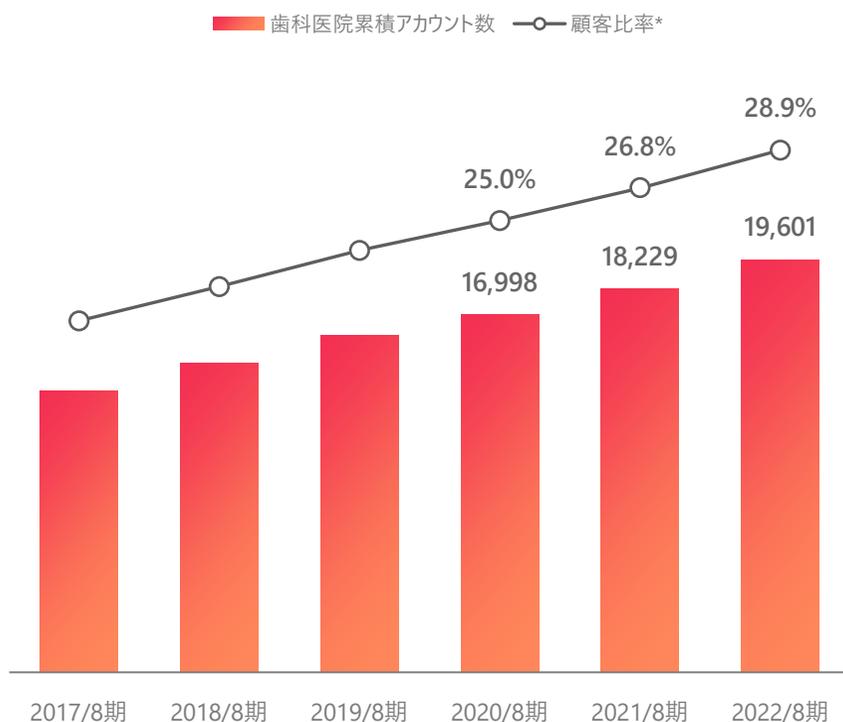
人材採用コストに悩む求人者は、安価で専門人材にリーチできる 求人者、求職者、当社の三方よしを実現



全歯科医院の約3割を当社顧客化（2022/8期時点）

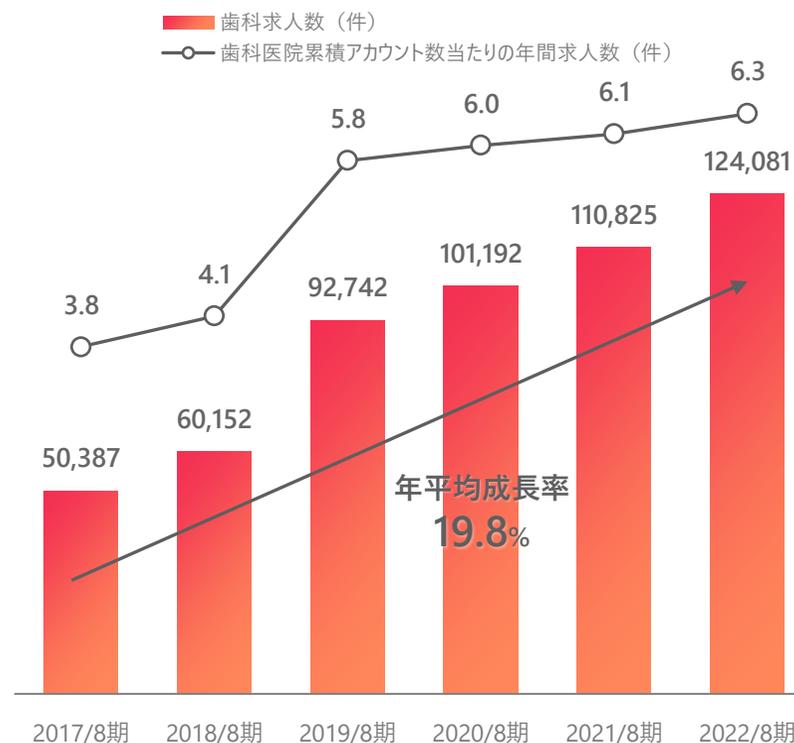
求人数の過去5年平均増加率は約20%と急成長

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、2022/8期については7月末時点。

歯科業種年間延べ求人件数の推移



就職活動、国家試験、転職活動を一気に通貫で提供

学生時代

社会人

国家試験
過去問アプリ



就職情報誌



新卒向け就職サイト



グッピー-新卒



中途向け求人サイト



グッピー-求人



就活情報誌発行部数
115,200部
(2022年卒)

会員登録者数
35,840人
(2022年卒)

会員登録者数
512,085人
(2022/8期)

1 会社概要

2 2022/8期決算実績概要

3 2023/8期決算見通し

4 成長戦略

5 Appendix

主力の人材サービス事業が好調 売上高、営業利益、利益率も過去最高を更新

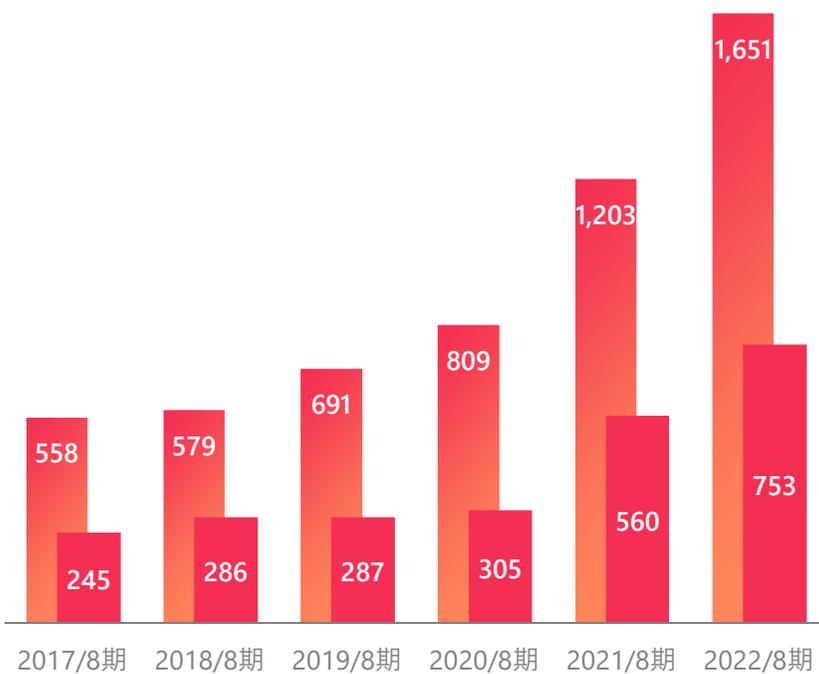
(百万円)	2020/8期 実績	2021/8期 実績	2022/8期		比較		
			従来想定 (2022/9/30)	実績	対前年比	対前年差異	対従来想定差異
売上高	936	1,396	1,804	1,850	+32.5%	+454	+46
人材サービス事業	809	1,203	1,605	1,651	<u>+37.3%</u>	+448	+46
ヘルスケア事業	127	193	198	199	+3.0%	+5	+1
営業利益	105	304	433	470	<u>+54.5%</u>	+165	+37
営業利益率	11.3%	21.8%	24.0%	<u>25.4%</u>	+3.6pt	-	+1.4pt
人材サービス事業	305	560	-	753	+34.4%	+193	-
ヘルスケア事業	▲62	▲80	-	▲69	赤字縮小	+11	-
調整額	▲137	▲175	-	▲213	赤字拡大	▲39	-
経常利益	104	304	448	484	<u>+59.1%</u>	+180	+36
当期純利益	77	229	307	342	+48.9%	+112	+35

【人材サービス事業】求人数、付加価値単価の上昇により増収増益

【ヘルスケア事業】利用法人数の増加により売上増

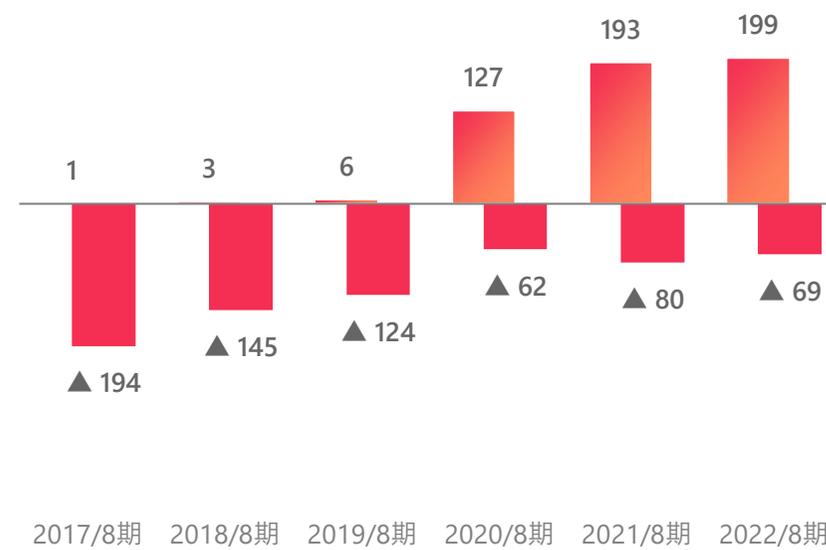
人材サービス事業

売上高 営業利益 (百万円)



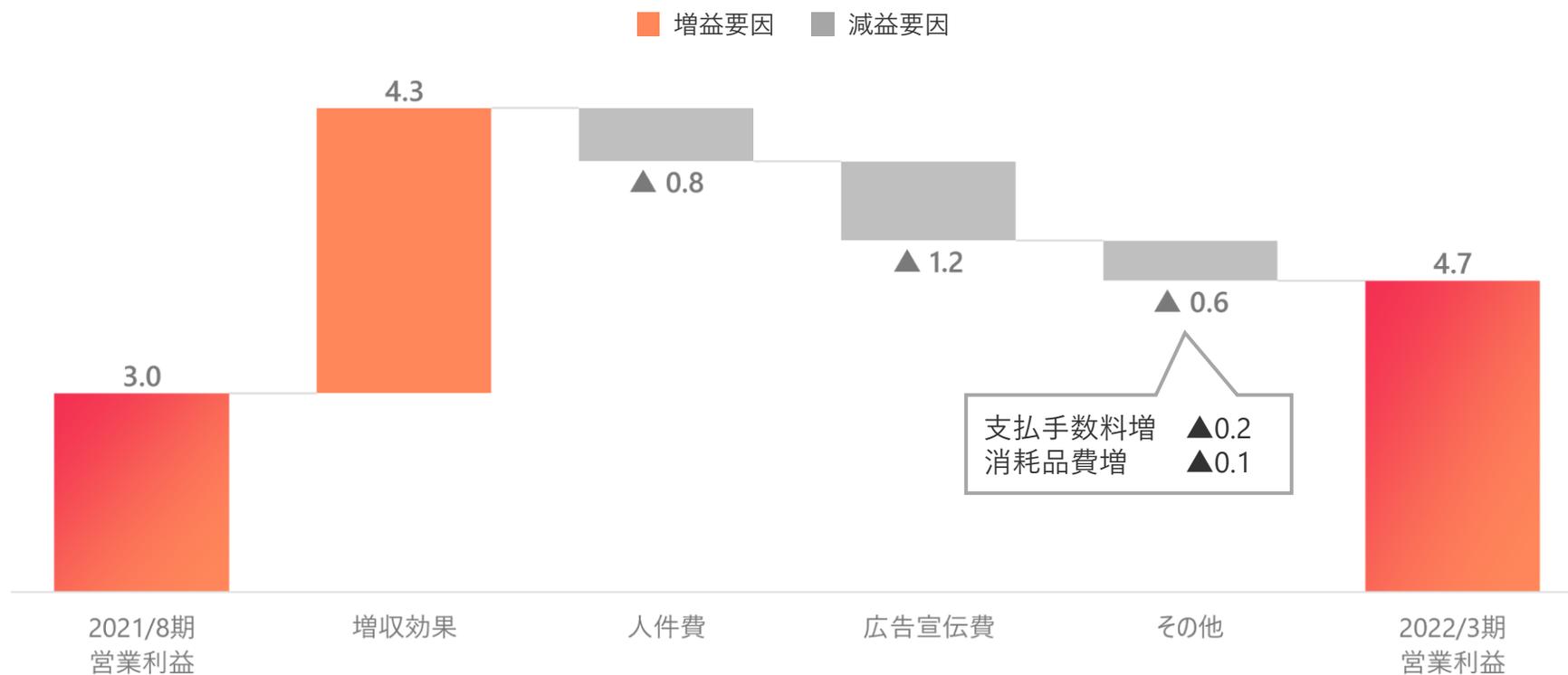
ヘルスケア事業

売上高 営業利益 (百万円)



増収効果が営業増益を牽引 営業人員増や広告運用強化などの固定費増を吸収

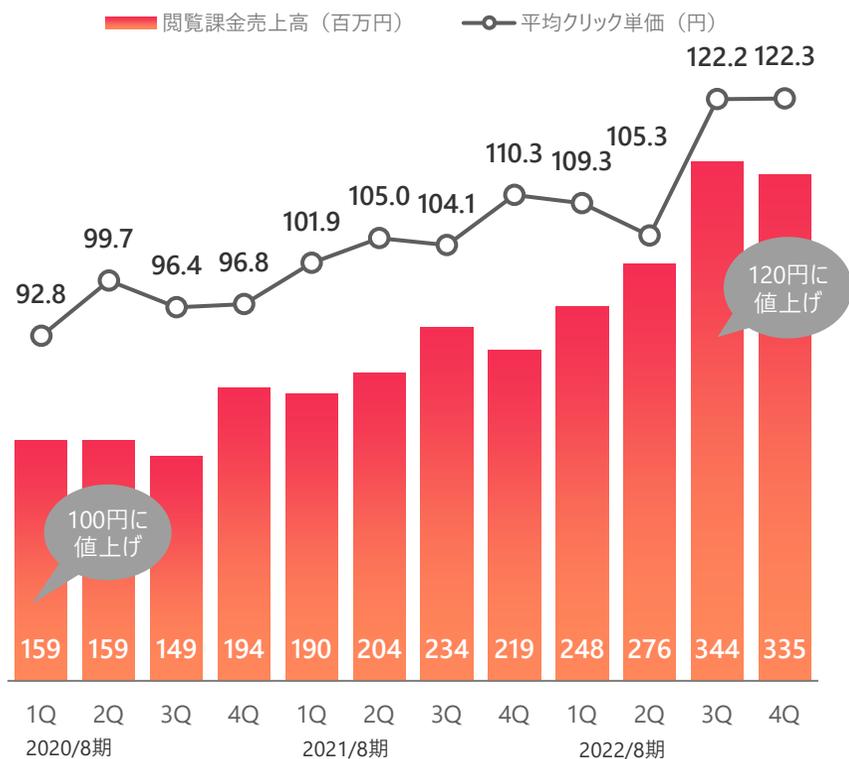
営業利益の分析（億円）



値上げ後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ウイルスの影響を受けるが、直近は過去最高水準に回復

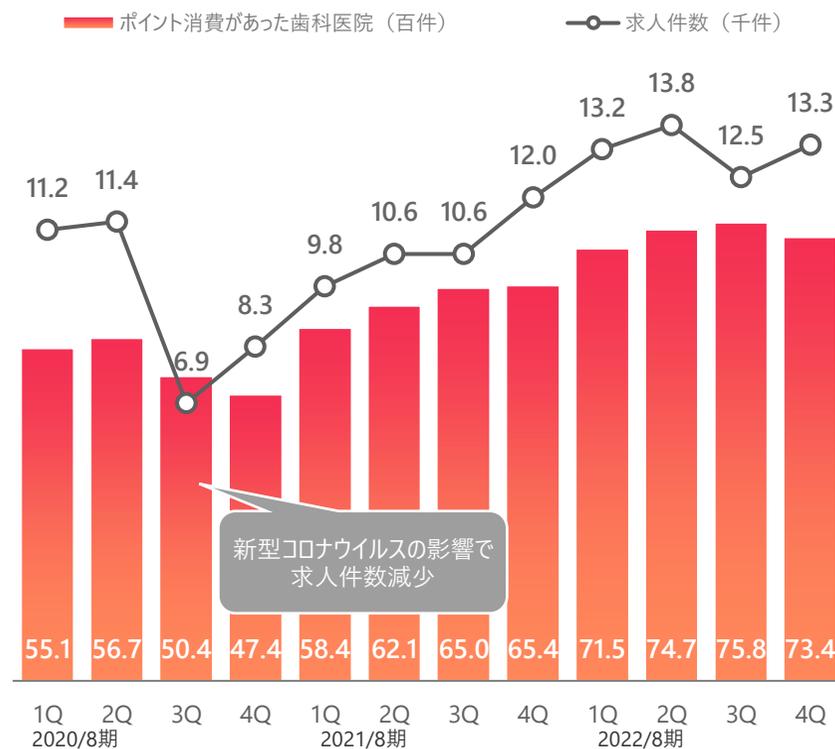
閲覧課金売上高※1と平均クリック単価※2の四半期推移



※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・求人情数の四半期推移



キャッシュフロー拡大により現預金を積み上げ 自己資本比率は55.2%

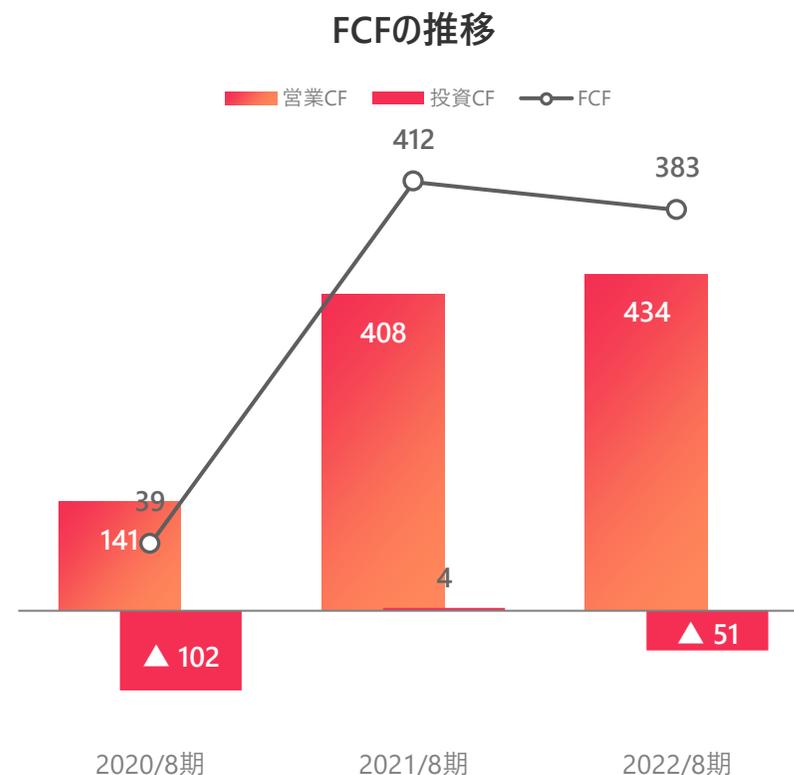
(百万円)	2021/8期	2022/8期	増減額
流動資産	1,002	1,340	+338
現金及び預金	774	1,111	+336
売掛金	203	209	+5
固定資産	132	168	+36
資産合計	1,134	1,509	+374

(百万円)	2021/8期	2022/8期	増減額
流動負債	573	650	+77
契約負債 [※]	192	310	+118
負債合計	594	676	+81
純資産合計	539	832	+292
負債・資産合計	1,134	1,509	+374

※2021/8期は前受金と前受収益の合計を記載

フリーキャッシュフローは引き続き黒字を達成

(百万円)	2020/8期	2021/8期	2022/8期	増減額
営業CF	141	408	434	+26
投資CF	▲102	4	▲51	▲42
FCF	39	412	383	▲29
財務CF	11	▲45	▲46	▲1
現金及び現金同等物の 期末残高	403	771	1,108	337



1 会社概要

2 2022/8期決算実績概要

3 2023/8期決算見通し

4 成長戦略

5 Appendix

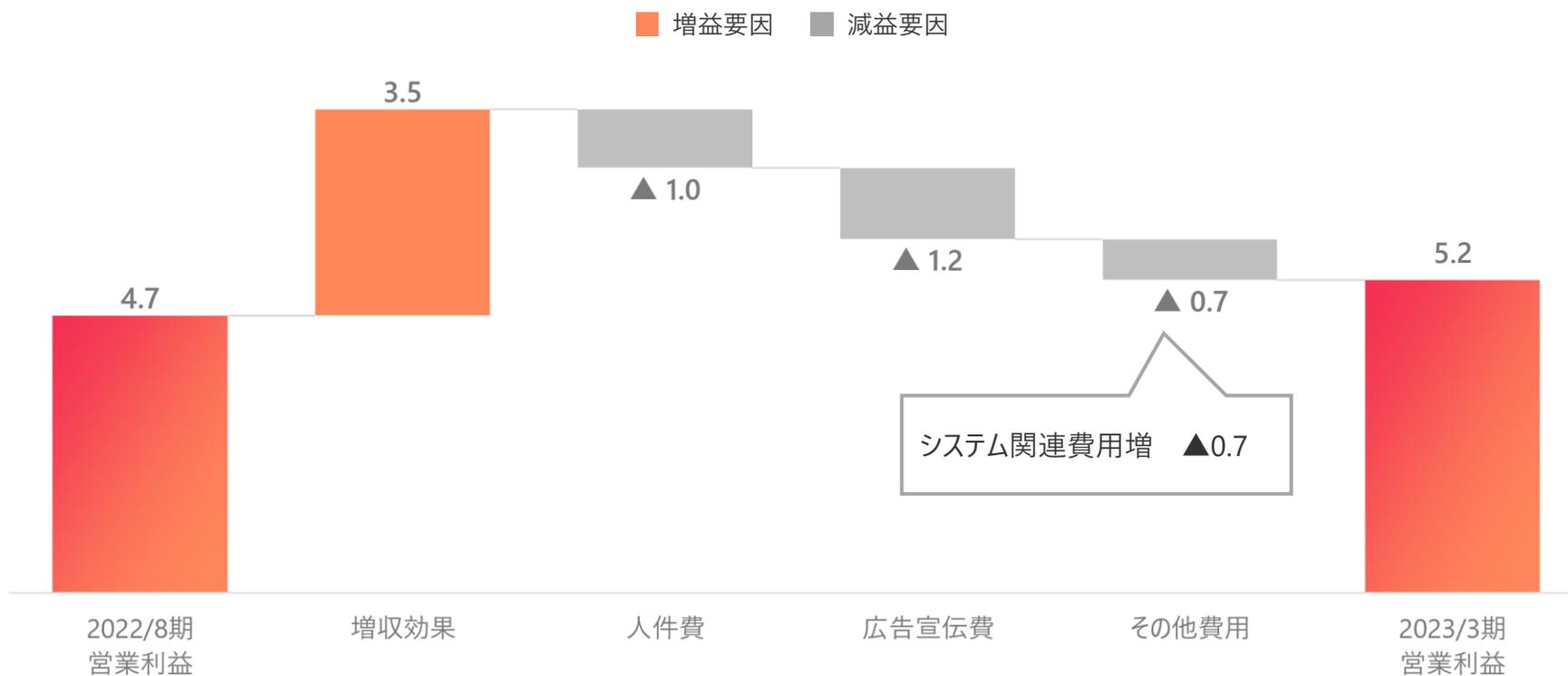
引き続き増収増益を見込む

広告宣伝増や人員増強を考慮しても堅調な増益見通し

(百万円)	2020/8期 実績	2021/8期 実績	2022/8期 実績	2023/8期 見通し	比較	
					対前年比	対前年差異
売上高	936	1,396	1,850	2,201	+18.9%	+350
人材サービス事業	809	1,203	1,651	2,024	+22.6%	+372
ヘルスケア事業	127	193	199	177	▲11.0%	▲21
営業利益	105	304	470	520	+10.5%	+49
営業利益率	11.3%	21.8%	25.4%	23.6%	▲1.8pt	-
人材サービス事業	305	560	753	910	+20.9%	+157
ヘルスケア事業	▲62	▲80	▲69	▲149	-	▲79
調整額	▲137	▲175	▲213	▲241	-	▲28
経常利益	104	304	484	520	+7.3%	+35
当期純利益	77	229	342	364	+6.3%	+21

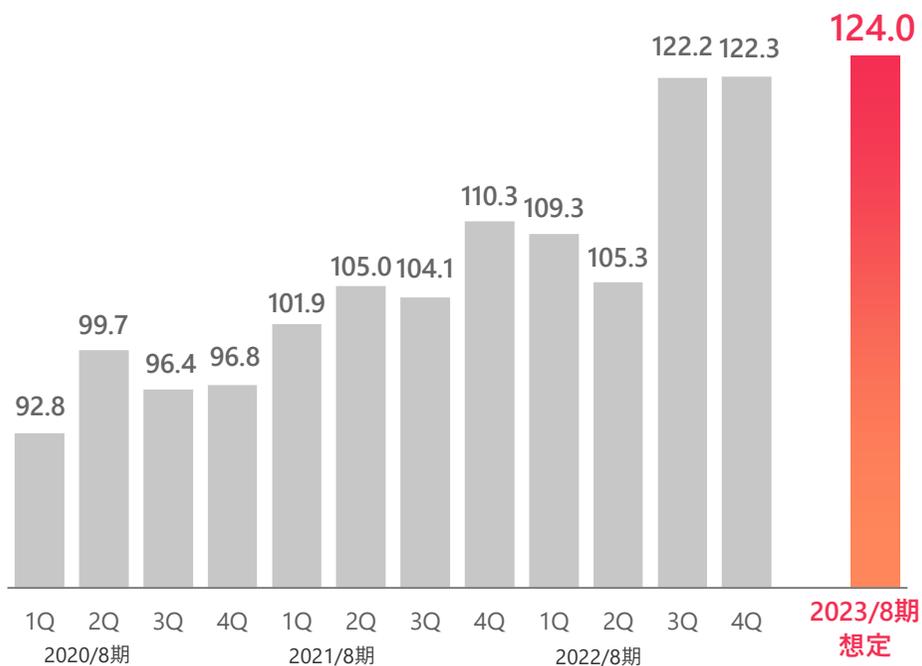
増収効果が積極的な人的投資と広告運用強化を吸収し増益

想定営業利益の分析 (億円)



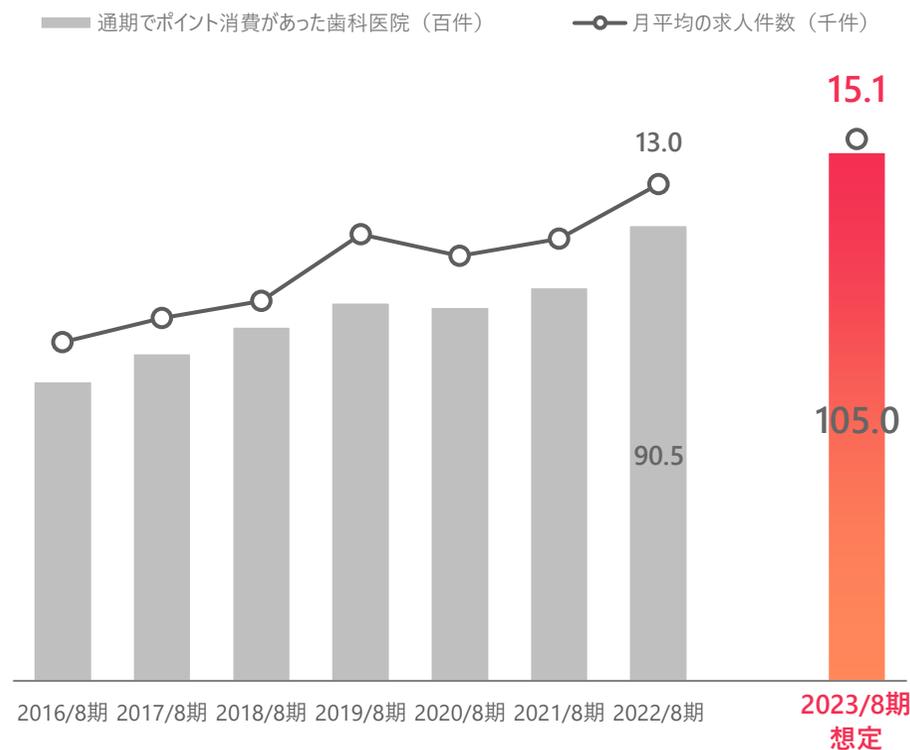
付加価値単価上昇を見込み、平均クリック単価前提は124円と設定 営業強化により顧客数、求人件数ともに増加を見込む

平均クリック単価※の想定



※ 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・求人件数の想定



1 会社概要

2 2022/8期決算実績概要

3 2023/8期決算見通し

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

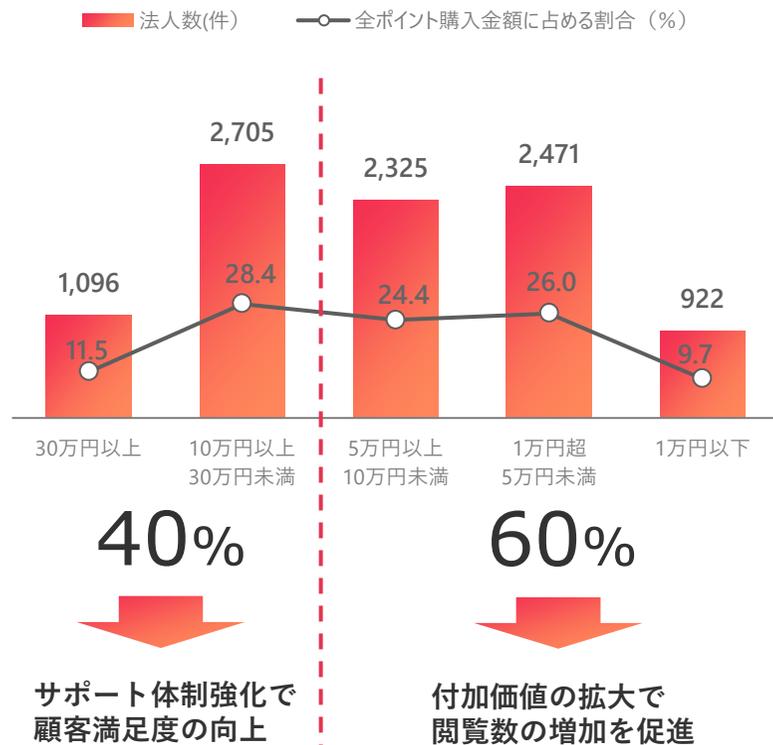
歯科周辺ビジネスへの参入

3

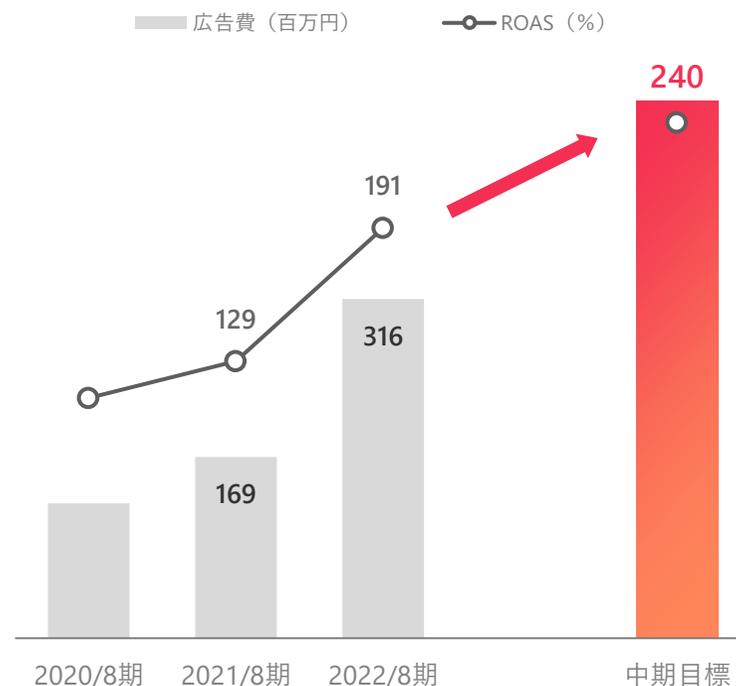
イベント開催でヘルスケア事業の
顧客拡大

対求人顧客では属性に応じて2つ成長戦略で対応 対求職者確保には広告運用等でクリック数増加を追求

年間ポイント購入額（2022/8期実績）と付加価値向上



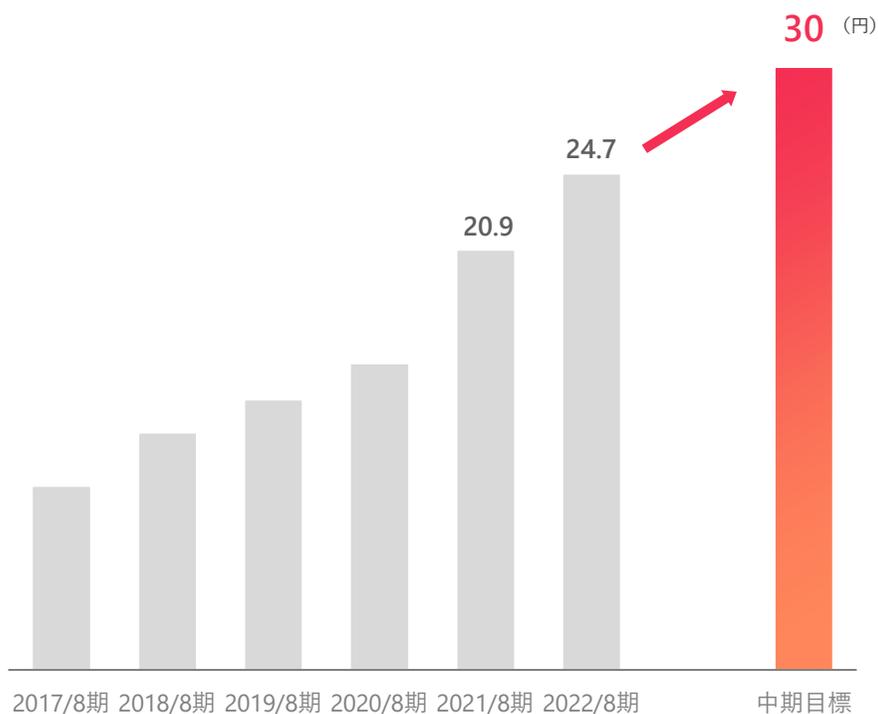
適切な広告運用によるクリック数の拡大



1クリックあたりの付加価値は着実に増加

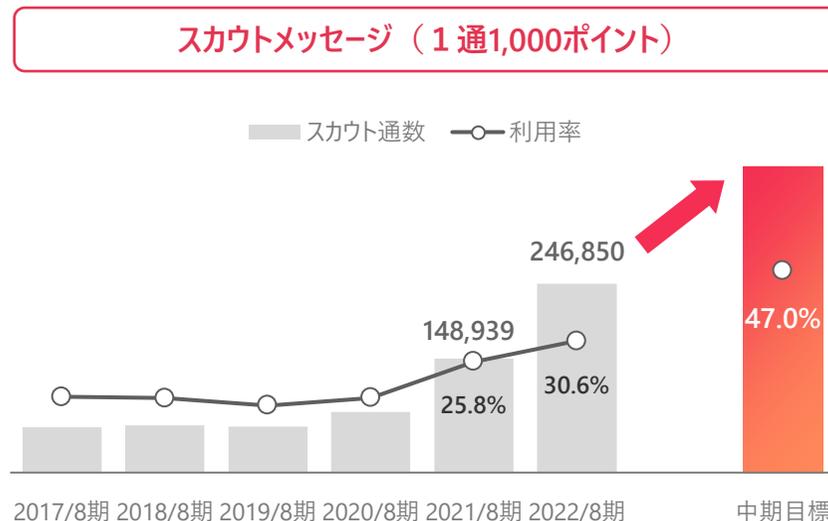
スカウト機能の利用率向上や動画の掲載など付加価値サービスを強化

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

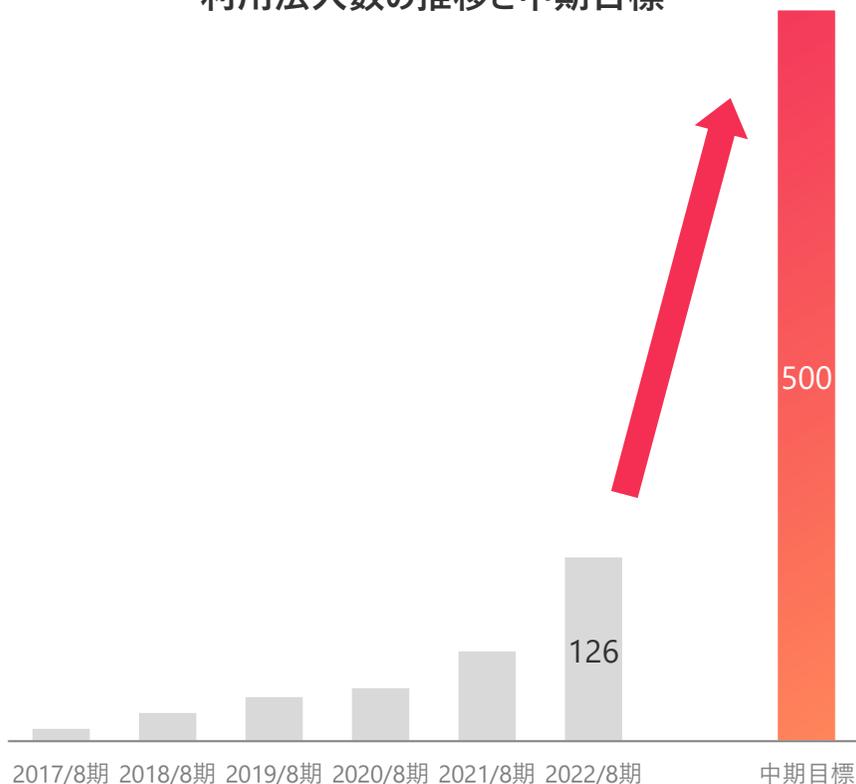
求人サイトのマッチングノウハウを生かした**集患*サービス**を提供予定 広告ビジネスとして月額固定の**サブスクリプション**



*患者の集客の事
**厚生労働省「医療施設調査（2022年7月）」
***厚生労働省「令和2年（2020）患者調査」

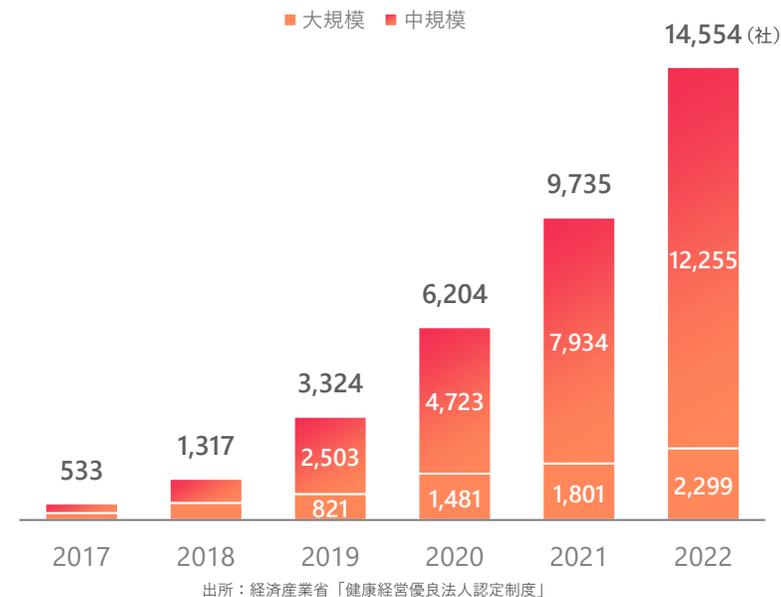
健康管理アプリのシステム初期開発は完了 企業の健康経営への関心度上昇を機に顧客開拓を加速

利用法人数の推移と中期目標



※ 半期に一度の無料ワークショップ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



潜在顧客は拡大傾向で推移

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

463,704求人

ヘルスケア事業

利用事業者数

155事業者

財務

売上高成長率

5年平均 34.8%

財務

経常利益率

26.2%

財務

ROE

49.9%

2022年8月期実績

1 会社概要

2 2022/8期決算実績概要

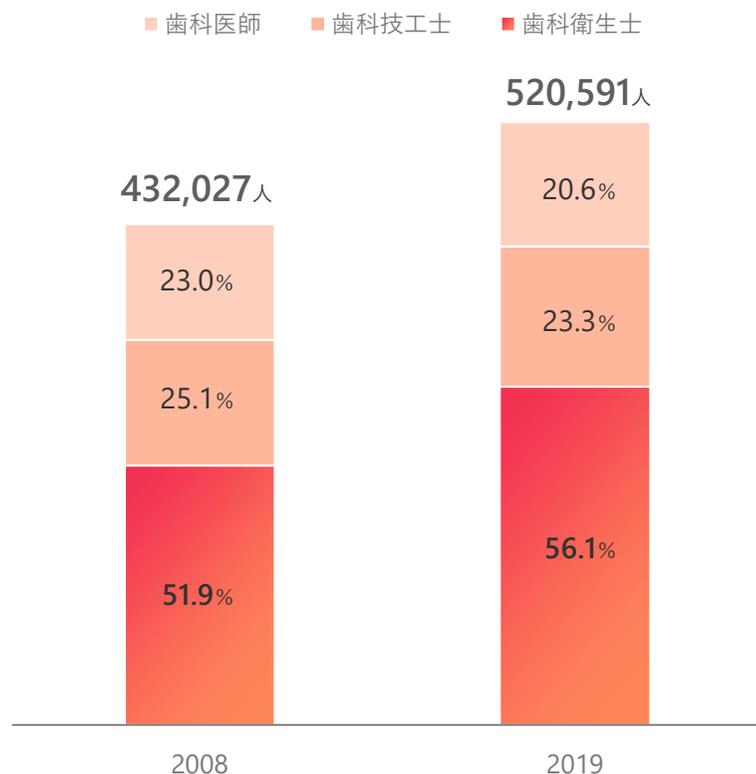
3 2023/8期決算見通し

4 成長戦略

5 Appendix

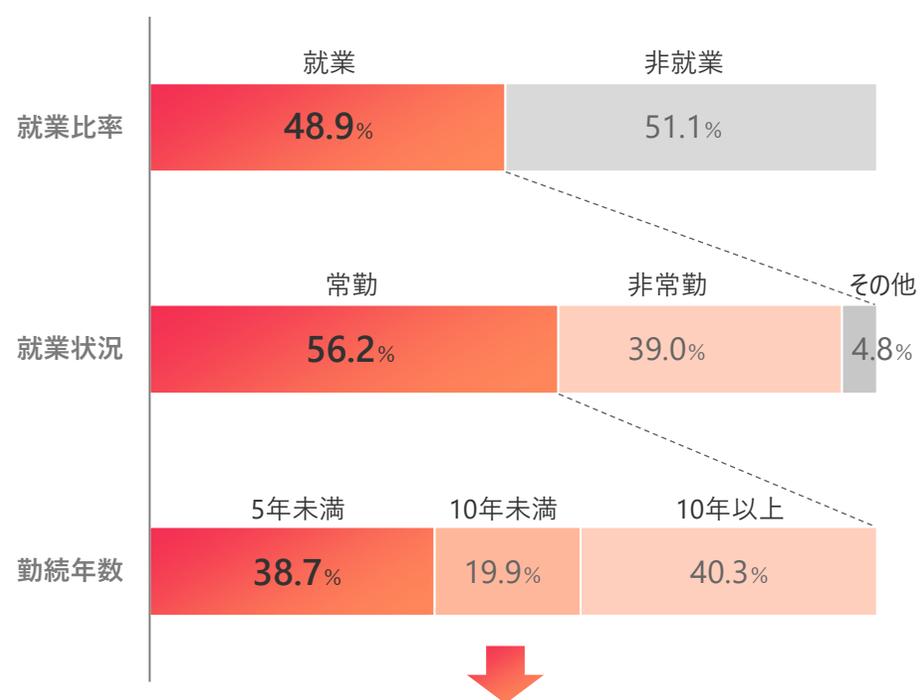
歯科衛生士資格保有者が過去11年間で**30%増加** 5年でおおよそ**3万人**が離職・再就業

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）

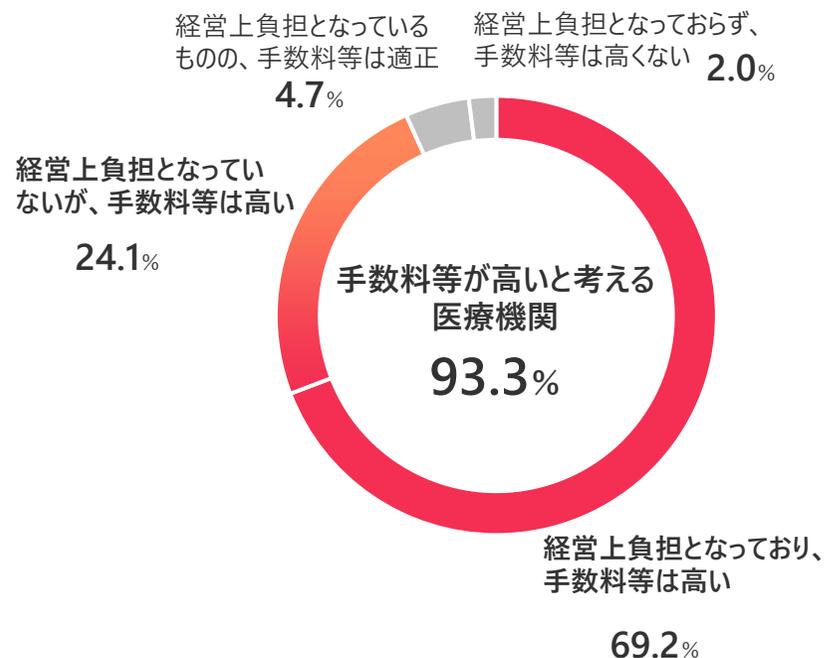
9割以上の医療機関は手数料が高いと認識

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

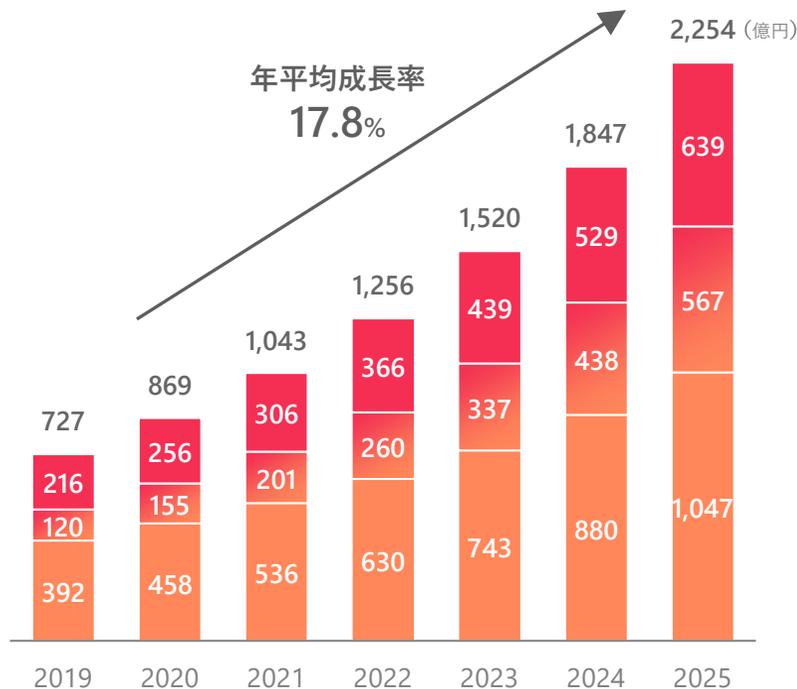


出所：厚生労働省「医療・介護分野における職業紹介事業に関するアンケート調査（令和元年）」

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**

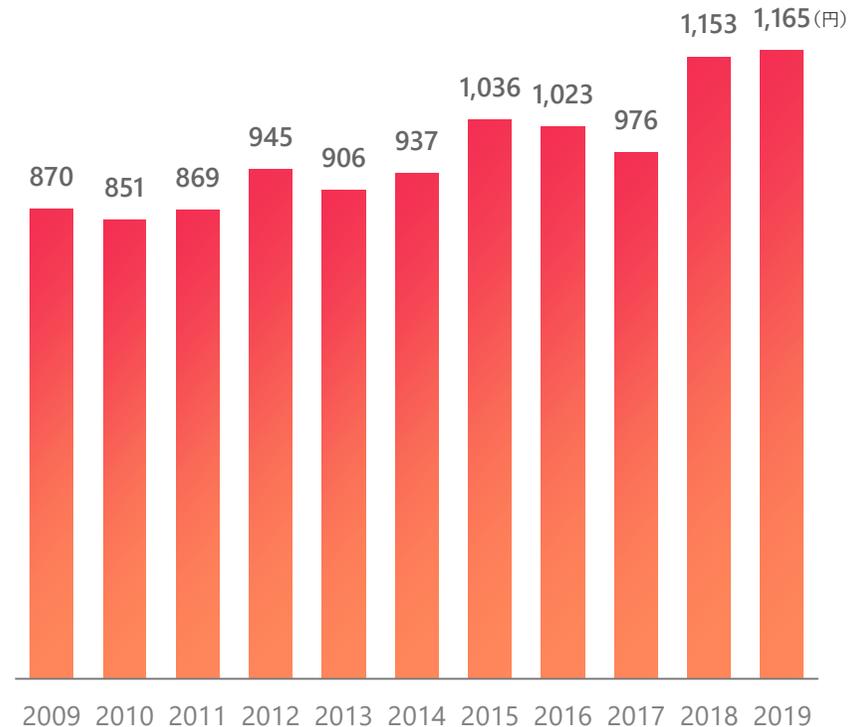
ヘルステック市場規模予測

■ 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」

- 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



Goodな発想で、
世界をHappyに。

