

事業計画及び成長可能性 に関する説明資料 －中期経営計画－

株式会社グッピーズ



1 前回成長戦略の進捗

2 中期経営計画

3 Appendix

成長戦略

1

歯科人材サービスの付加価値拡大

2

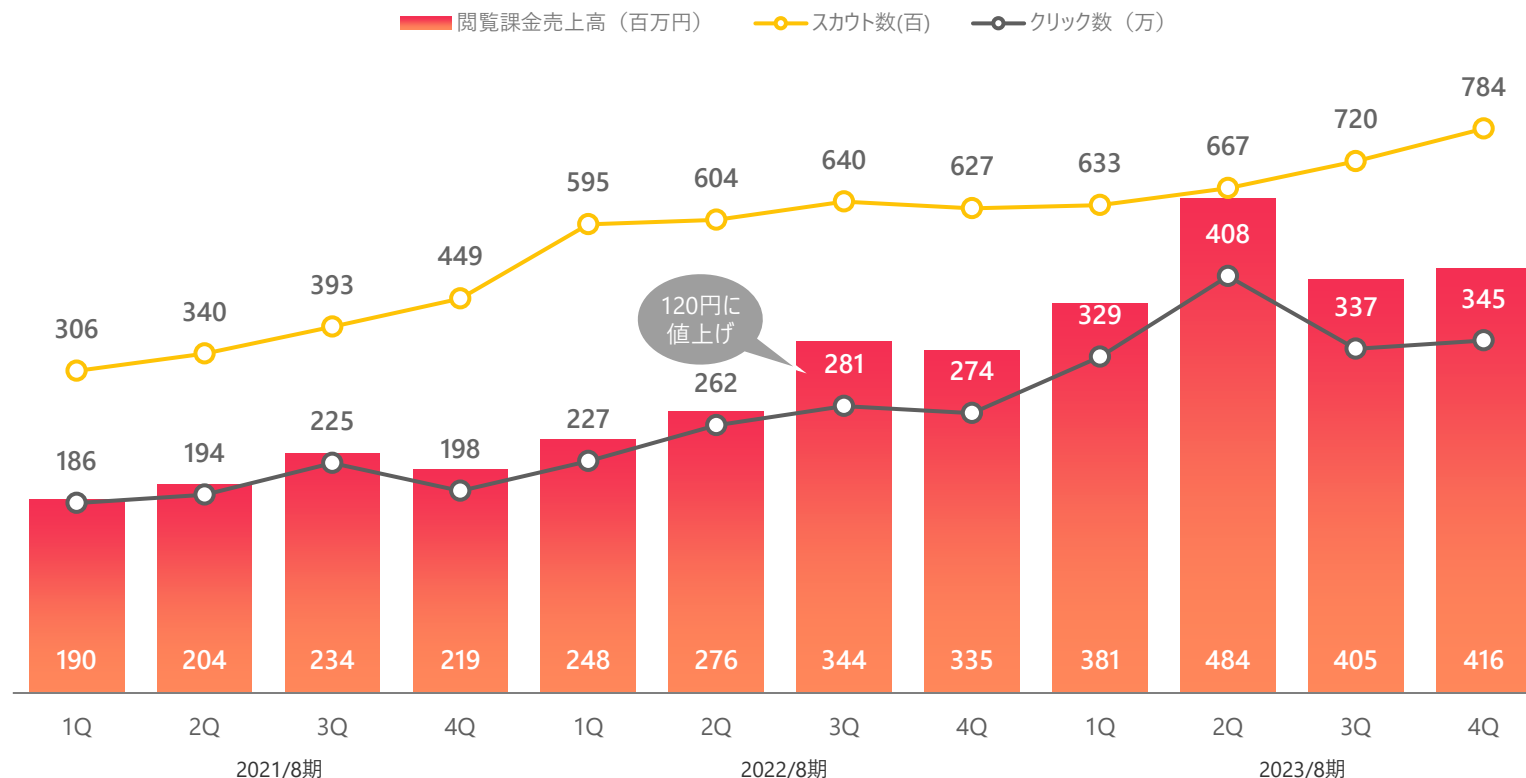
歯科周辺ビジネスへの参入

3

イベント開催でヘルスケア事業の
顧客拡大

付加価値サービスの核となるスカウト数は順調に増加

閲覧課金売上高※・スカウト数・クリック数の四半期推移



※ 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

2023年6月1日「歯科医院の窓口」をリリース 歯科医院検索 & 予約サービス

- 求人サイトで培ったマッチングテクノロジーと歯科医院の顧客基盤を活かしたサービス

特長

1 歯科医院の強みや患者の症状に基づく検索機能

2 シンプルな操作性

3 歯科医院の情報掲載料0円



「歯科医院の窓口」URL <https://shikaiin.net/>

2023年8月期は2回のイベント開催 利用法人数の増加に寄与

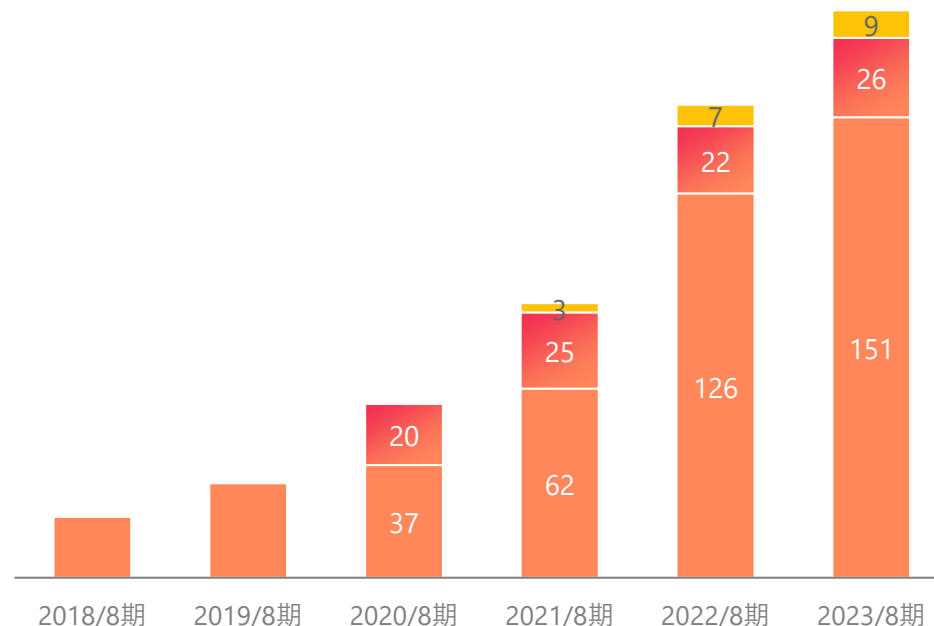
2022年10月と2023年6月にイベントを開催



《結果》	2022年10月	2023年6月
参加団体数	497	504
参加人数	15,922	17,155

利用法人数の推移

■ 企業(社) ■ 健康保険組合(組) ■ 自治体(団体)

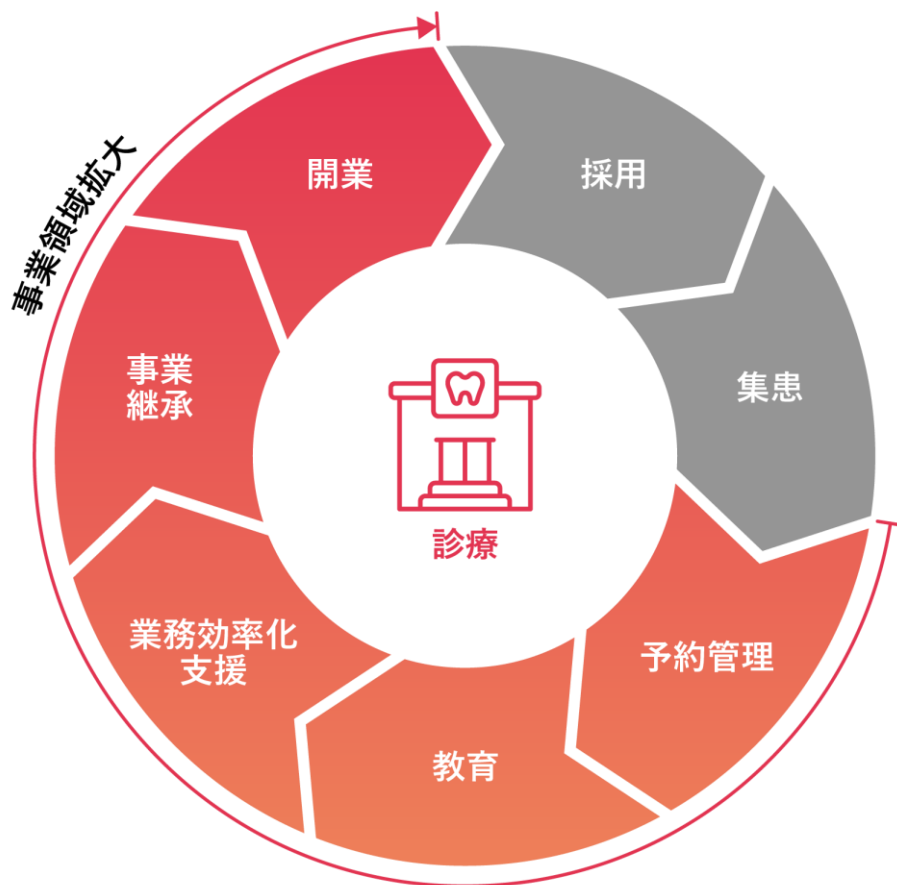


1 前回成長戦略の進捗

2 中期経営計画

3 Appendix

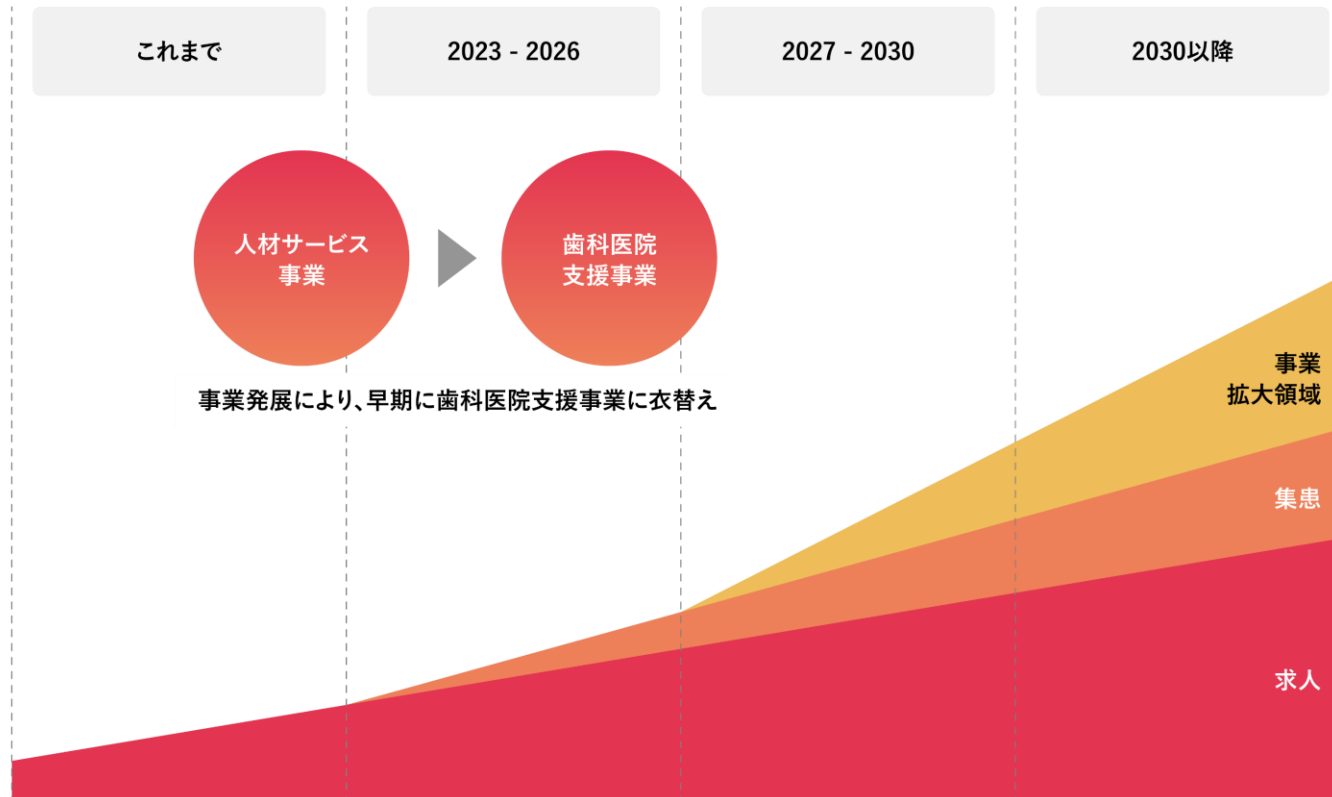
歯科医院での診療以外の全業務の受け皿となるプラットフォーム



歯科医運営に不可欠な
インフラの一括提供を目指す

既存事業の求人と集患を軸に今後は新規事業にも参入

売上構成のイメージ



2025年8月期に黒字化、第2の柱事業へ

1 ターゲットの明確化

2 価格体系の見直し

3 人的資本経営への拡張

2026年8月期に売上高50億、営業利益率38%達成へ 売上高成長率は100%超

<数値目標>

(百万円)	2023/8期 実績	2026/8期 目標	2023-2026 比較
売上高	2,395	5,000	+2,604
人材サービス事業	2,194	4,400	+2,205
ヘルスケア事業	200	600	+399
営業利益	653	1,900	+1,246
営業利益率	27.3%	38.0%	+10.7pt
人材サービス事業	1,017	2,000	+982
ヘルスケア事業	△69	200	+269
調整額	△293	△300	—
経常利益	650	1,900	+1,249
当期純利益	466	1,330	+864

<主要前提>

人材サービス事業

	2023/8期実績	2026/8期目標
累積求人数	529,457	850,000求人
会員登録者数	569,871	790,000人
(内、歯科3業種)	(113,984)	(160,000人)

ヘルスケア事業

	2023/8期実績	2026/8期目標
利用事業者数	186	275事業者

アクションプラン

1

< 人材サービス事業 >
歯科領域での医院、求職者への浸透率の向上

2

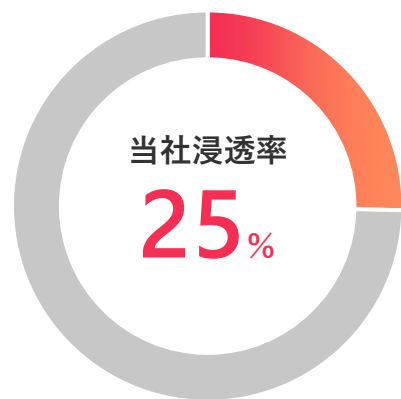
< 人材サービス事業 >
歯科医院向け集患ビジネスの拡充

3

< ヘルスケア事業 >
ヘルスケアアプリの顧客拡大と単価上昇

求人者獲得：医院の浸透度拡大には**地方都市への開拓**がカギ

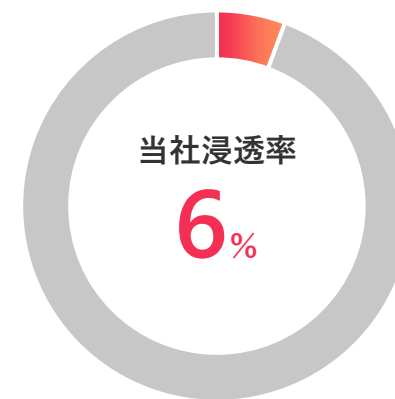
首都圏（一都三県）における
歯科医院への浸透率



政令指定都市を有する道府県における
歯科医院への浸透率



その他県における
歯科医院への浸透率



歯科医院顧客の新規獲得余地は地方都市にあり

※ 浸透率は過去1年間に閲覧があった歯科医院数を、各都道府県の歯科医院数で除して算出

求人者獲得：ターゲット都市で営業を強化

現状での各都道府県の
歯科医院への浸透率

ターゲット地方都市での
トライアル取り組み

トライアル結果を踏まえた
全国での効果発現

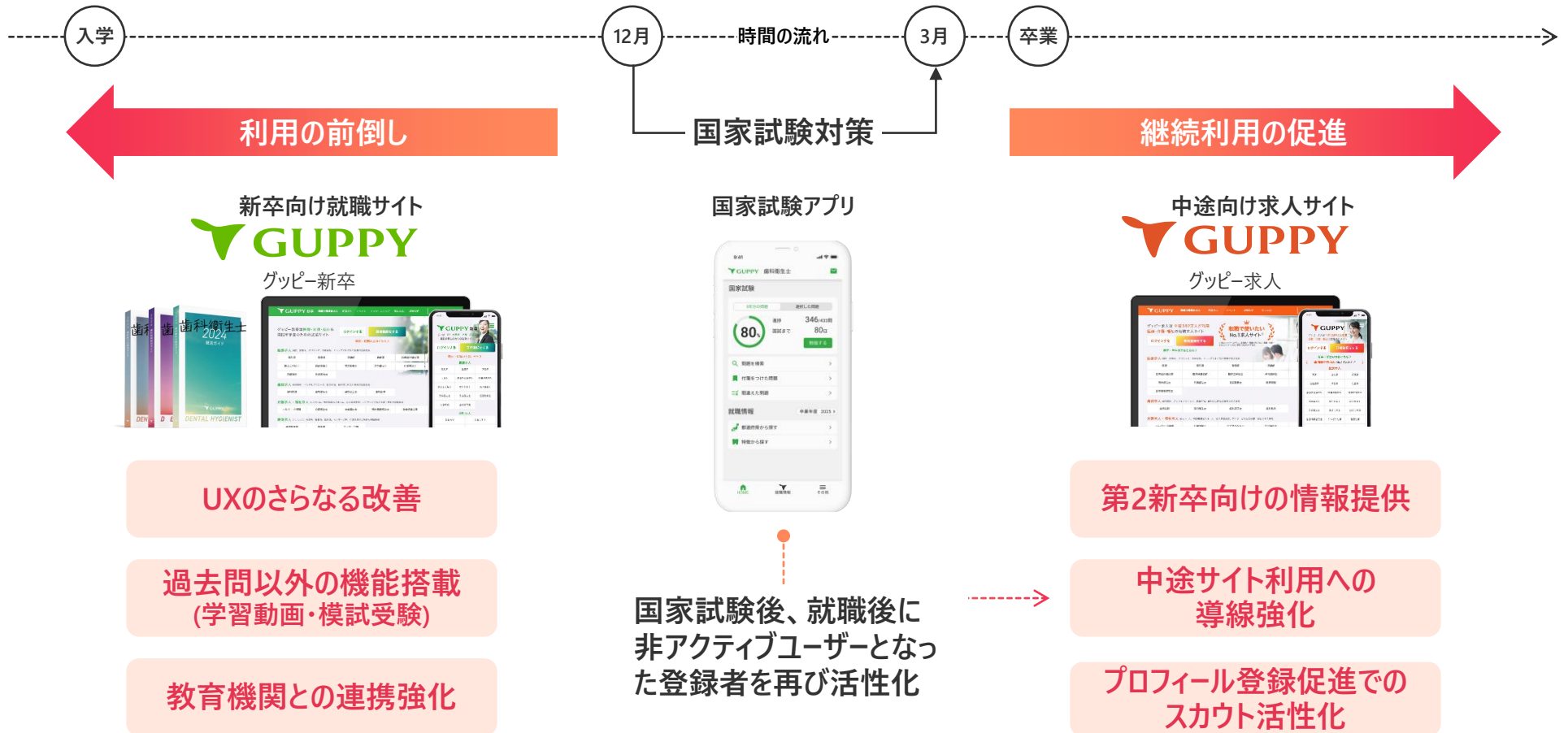
- 首都圏に比べて低い地方での浸透率

- ターゲット都市を設定
- インサイドセールスと対面チャネルの両面で展開

- 効果の高いチャネルを全国に横展開
- 浸透率の低かった地方での効果実現

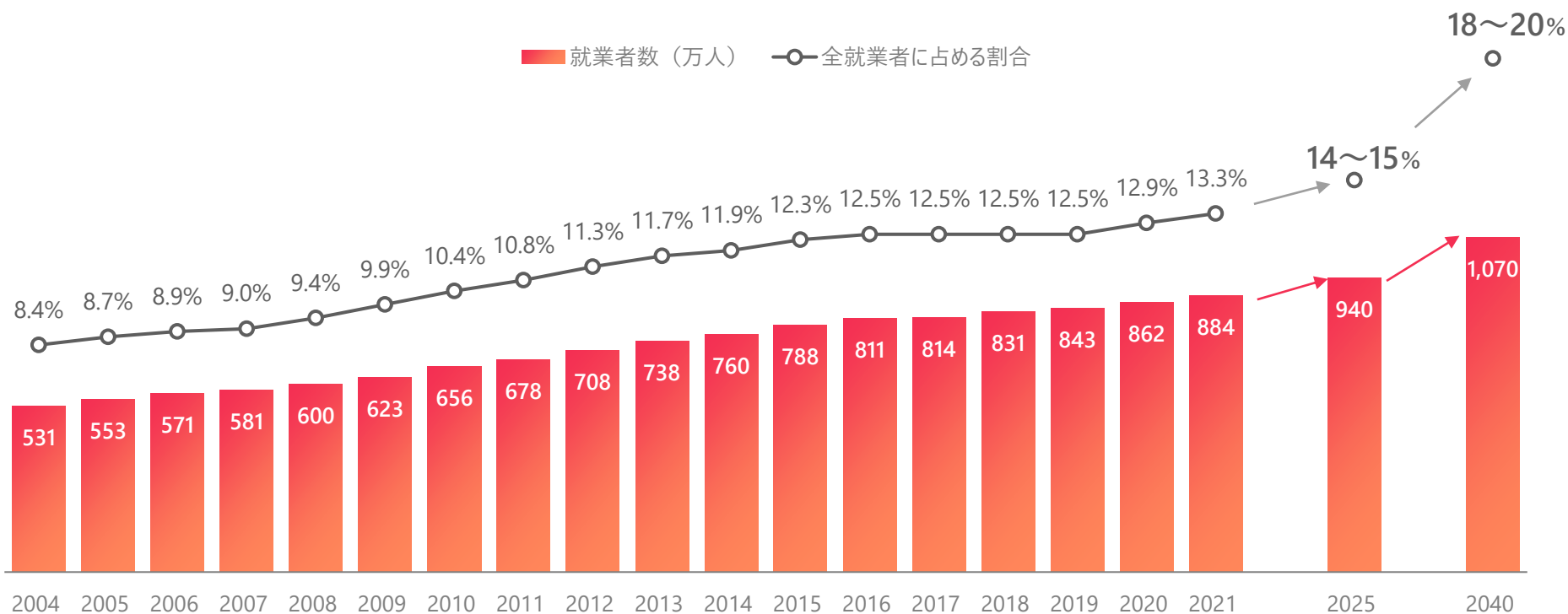


求職者獲得：新卒登録者との接点強化により応募数の獲得増を目指す



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」

大きな業界変動となる、**国民皆歯科検診**への動きが活発化

2040年歯科ビジョンの策定

国民皆歯科健診について
政府閣議決定で言及

歯科口腔保健推進法
改正案

健康寿命の延伸に向けた
疾病・重症化予防のため
ライフステージに応じた
切れ目のない歯科健診の
法制化に向けた働きかけ
をアクションとして提示



経済財政運営と改革の
基本方針2022において
「生涯を通じた歯科健診
(いわゆる国民皆歯科
健診)の具体的な検討」
が盛り込まれる



幅広い国民が歯科健診
を受けられる環境
整備に向けた財政措置
等を盛り込んだ法律改正
案について、2025年の
制度化に向けて議論中

※出所：日本歯科医師会「2040年を見据えた歯科ビジョン—令和における歯科医療の姿—」、内閣府「経済財政運営と改革の基本方針 2022」、日本歯科医師会「経済財政運営と改革の基本方針 2022」への日本歯科医師会の見解」、記事検索

歯科医院検索 & 予約サービスを皮切りに各種集患サービスの拡充

歯科医院検索 & 予約サービス「歯科医院の窓口」

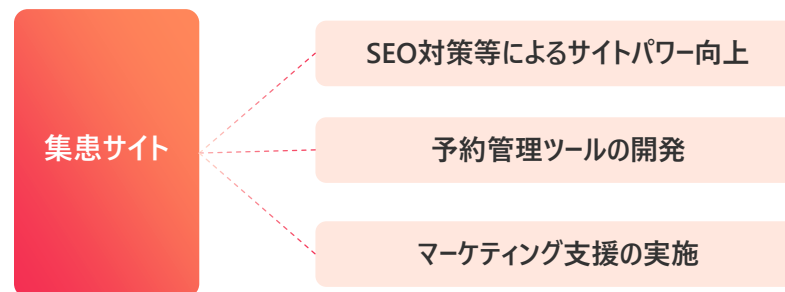


求人サイトで培ったマッチングテクノロジーと
歯科医院の顧客基盤を活かしたサービス
(2023年6月1日リリース)

特長

- 1 歯科医院の強みや患者の症状に基づく検索機能
- 2 シンプルな操作性
- 3 歯科医院の情報掲載料0円

自社開発を中心とした各種集患サービスの拡充

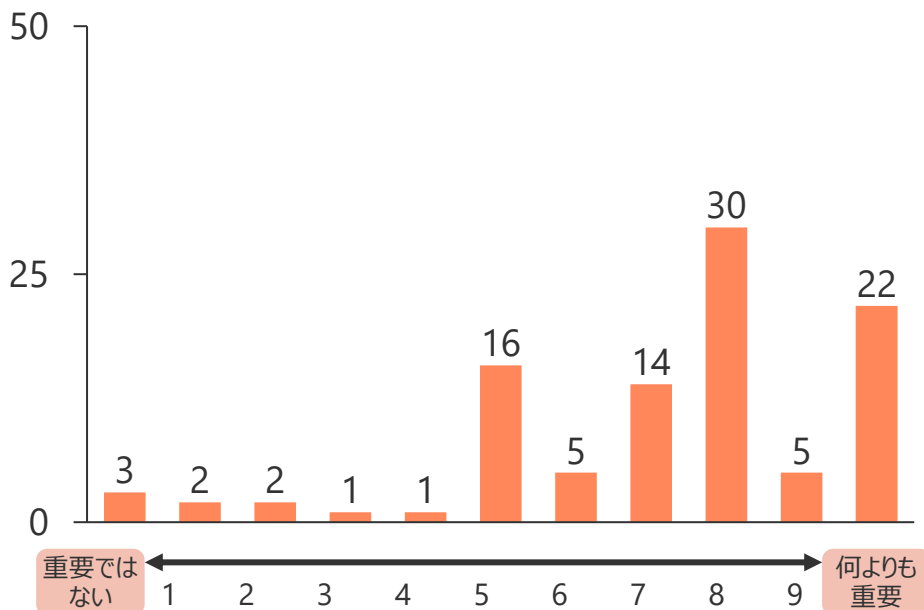


22%の歯科医院は**集客が最重要**と捉えている

有料サービス利用経験がない医院においても45%が**重要性を認識**

貴院経営の中での新規患者の集客の重要度を教えてください
(2023年4～5月実施)

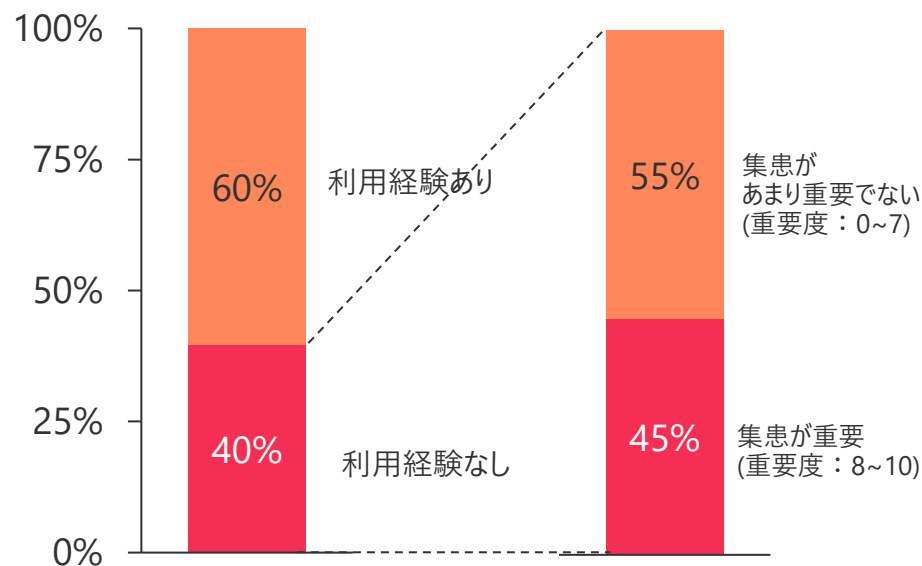
回答割合(%)



※当社アンケート調査より

現在もしくは過去に有料で利用していた
歯科医院検索サービスがあるか教えてください
(2023年4～5月実施)

利用経験割合



※当社アンケート調査より

顧客拡大：従業員数の多い企業へターゲットをシフト 単価引上げ：価格体系を見直し、オプションを充実

取引アカウント数の拡大

価格設定の見直し

基本プランの価格設定見直し

1IDごとの月額料金



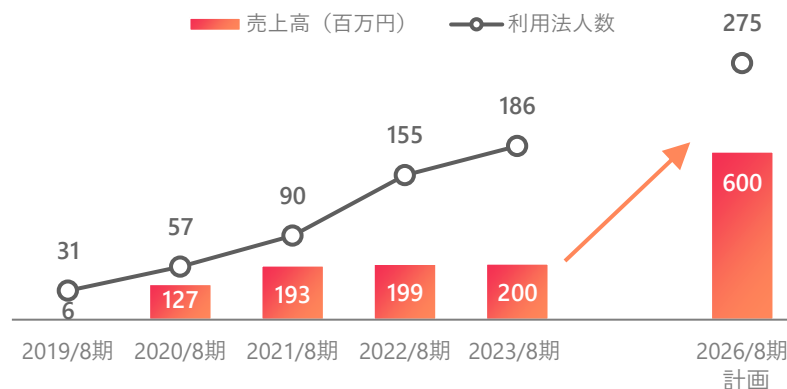
従業員規模ごとの月額料金

ターゲットの明確化

健康経営への意識の高い業界にフォーカス

従業員数の多い企業をターゲット

ヘルスケア事業の売上高と利用法人数



オプションプランの拡充

オプション例

運動促進

食生活改善

生活習慣改善

メッセージ機能

短期利用

勤怠管理連携

将来的には人的資本経営に対応したオプションも拡充予定

ヘルスケア事業で人的資本領域の拡大へ

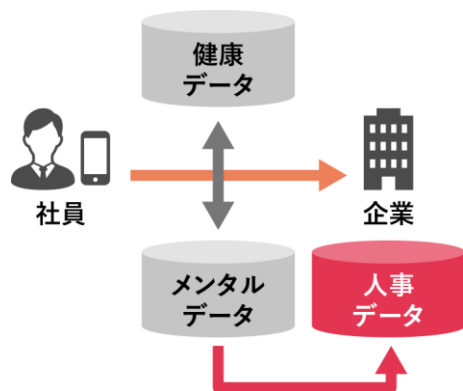
健康経営



人的資本経営

社員の「見える化」

社員の健康データとメンタルデータの統合と見える化



社員の「成長意識アップ」

健康への無関心層に運動意識を持たせて生活習慣を変える仕掛けの提供



「組織の活性化」

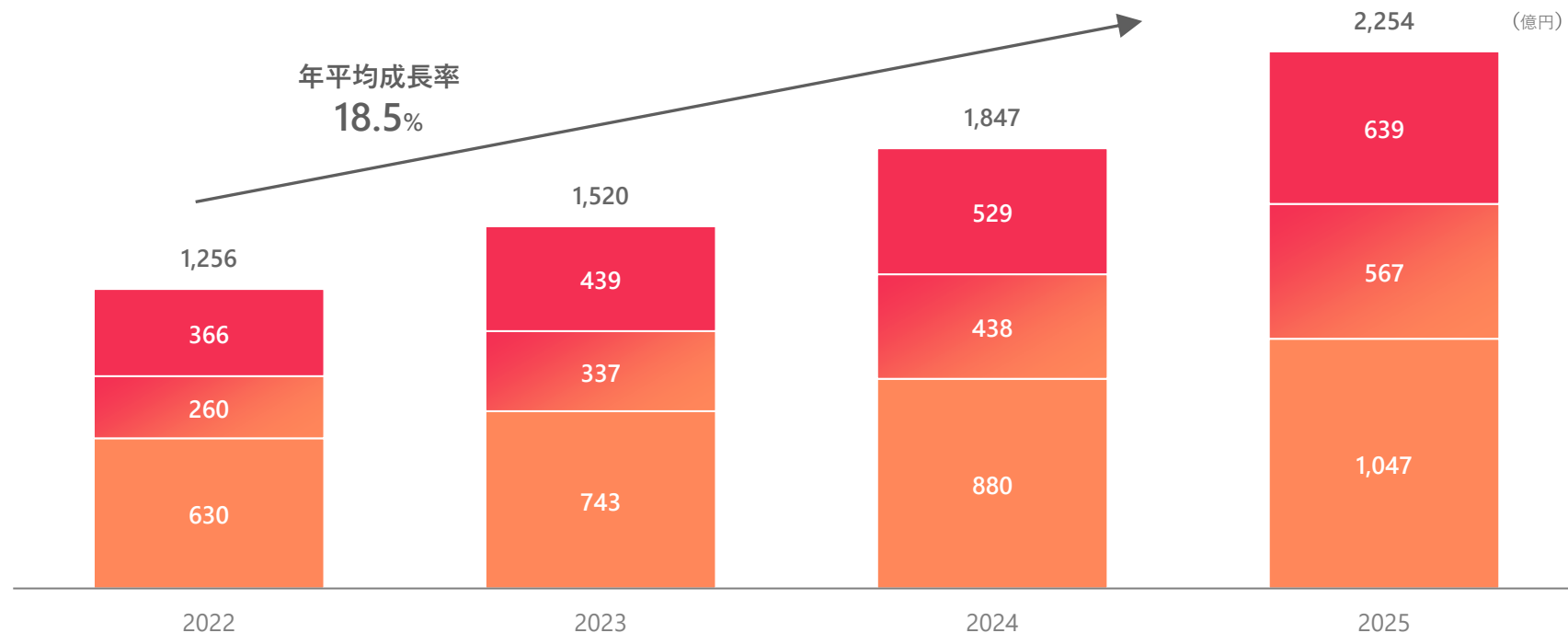
健康取り組みを起点とした、孤立しやすい社員や部門間でのコミュニケーションの活性化



ヘルステック市場は2025年までに年平均18.5%で成長との見通し

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」

投資C/Fは主にシステム開発への充当 現時点で計画ないものの案件次第ではM&Aも実施

中期経営計画（2024-2026年）3年間累計キャッシュバランス想定



1 前回成長戦略の進捗

2 中期経営計画

3 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)

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 42,829万円

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92名（2023年8月末時点）

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

売上高 2,395百万円（2023年8月期）

総資産 2,875百万円（2023年8月期）

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

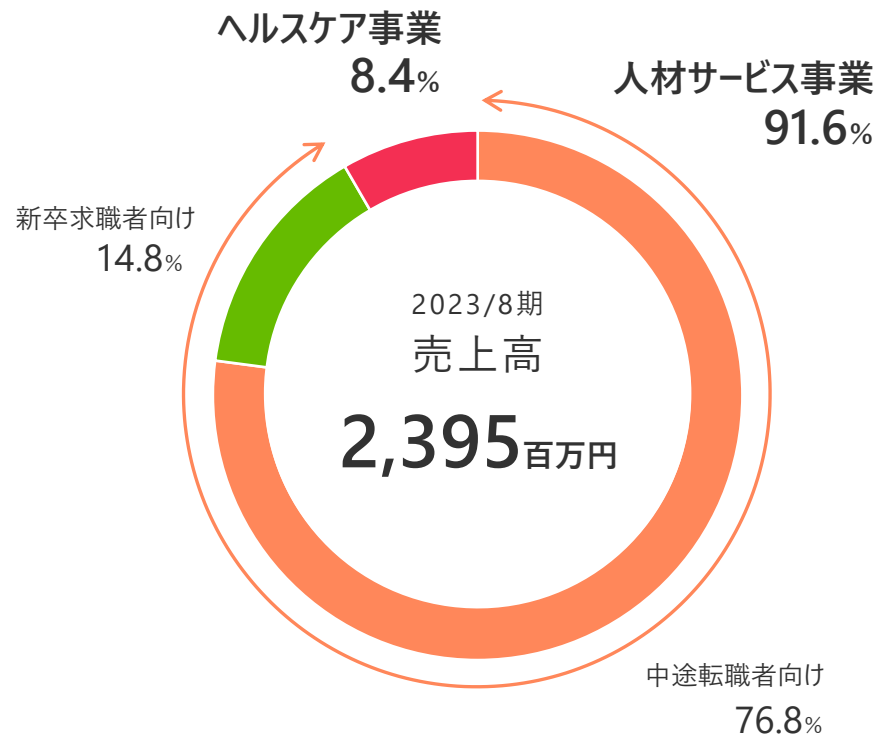
中途向け求人サイト・新卒向け就職サイト等



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



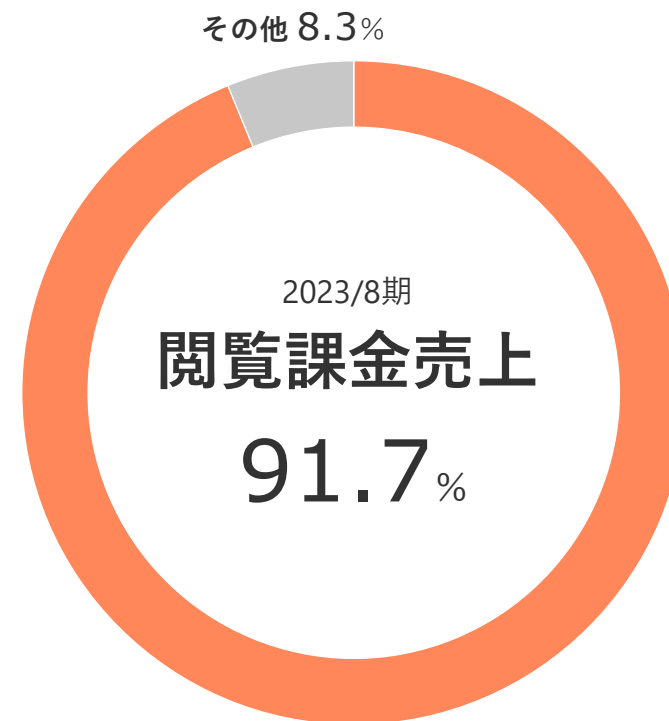
医療・介護・福祉の57職種に対応した求人広告サイト

- | | | | |
|--------|--------|-------|-------|
| 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 |

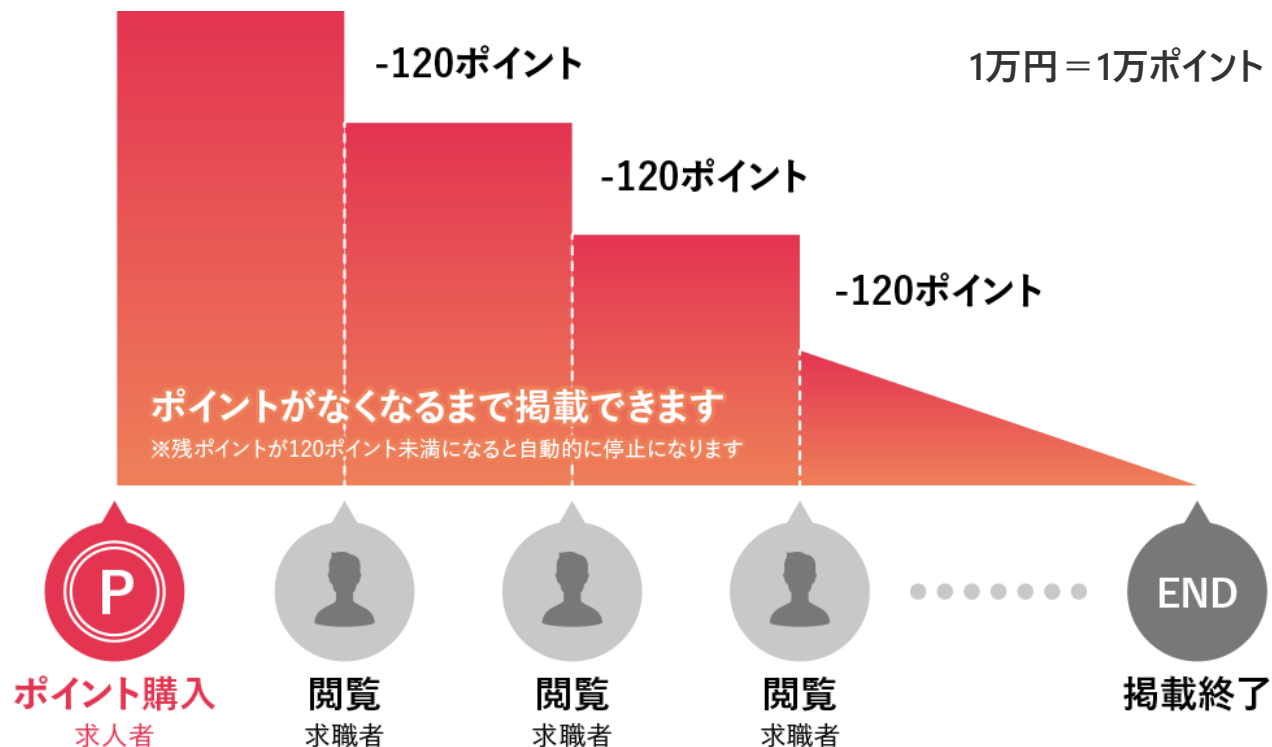
料金形態別 売上比率



*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

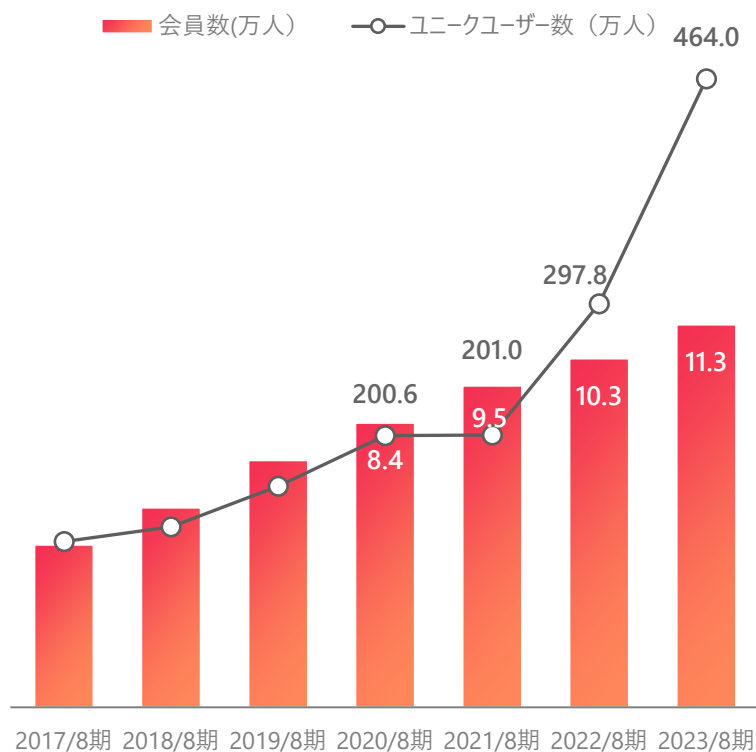


※会計処理としては、入金時は契約負債で負債計上し、ポイント消費時に売上として認識。

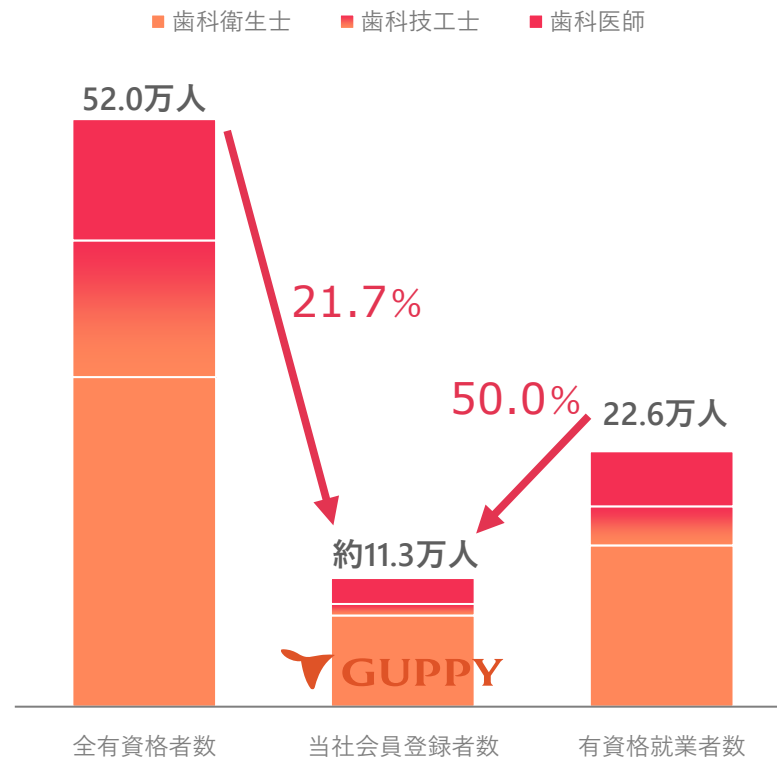
求職者は毎年概ね1万人、ユニークユーザー数も5年で2.8倍に増加

歯科3職種有資格者数の21.7%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

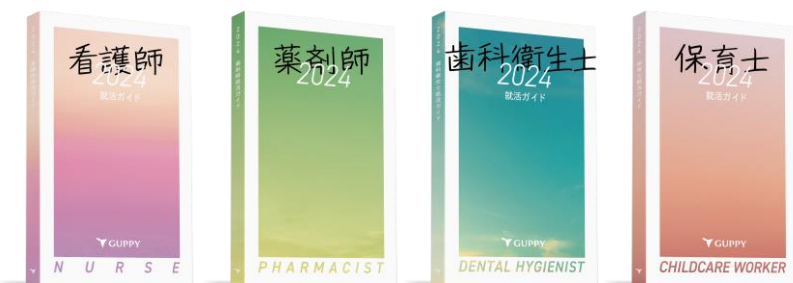
基本サービス



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職種に対応した就職情報誌

全国の学生に向け10.9万部発行(2023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

特長

1

ユニークなサービスポジション

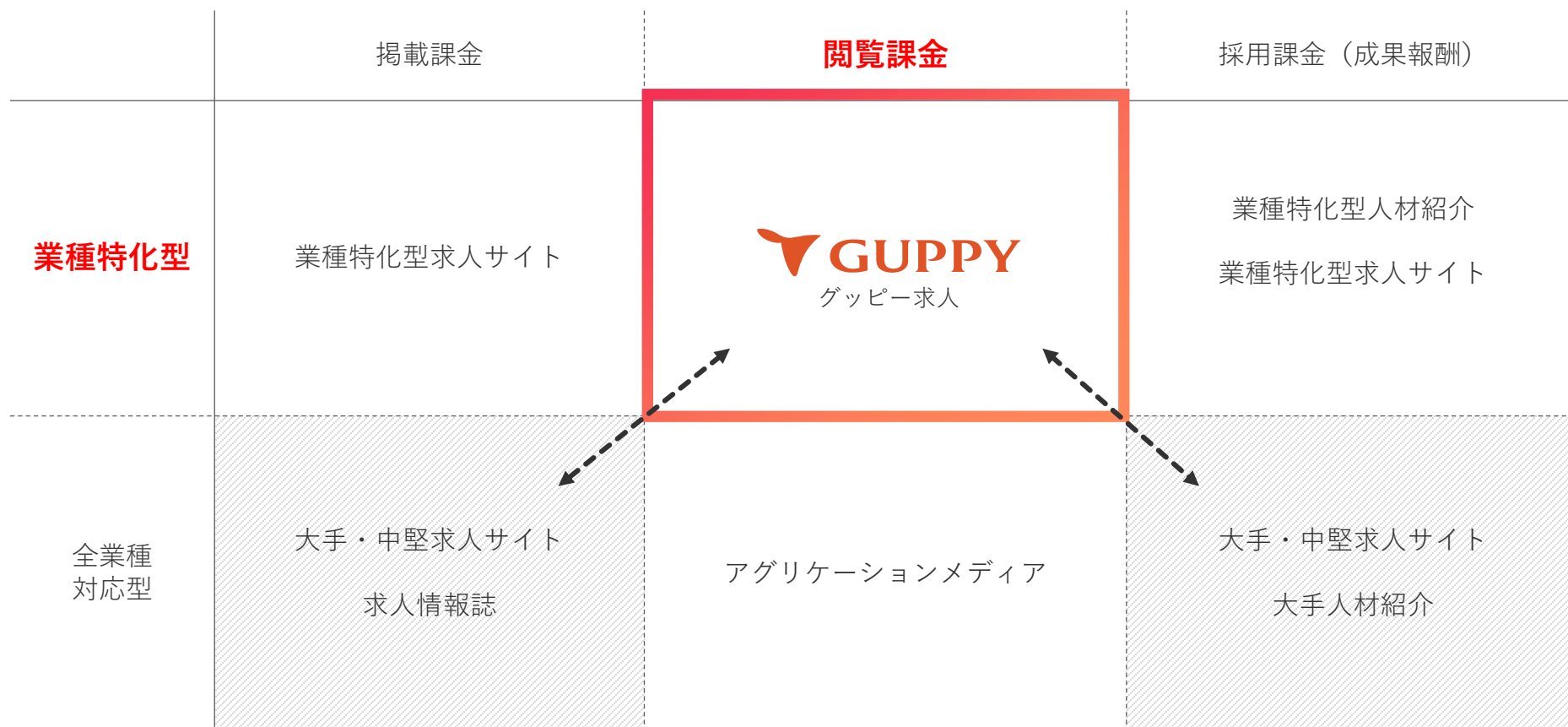
2

歯科業界における高い認知度と評価

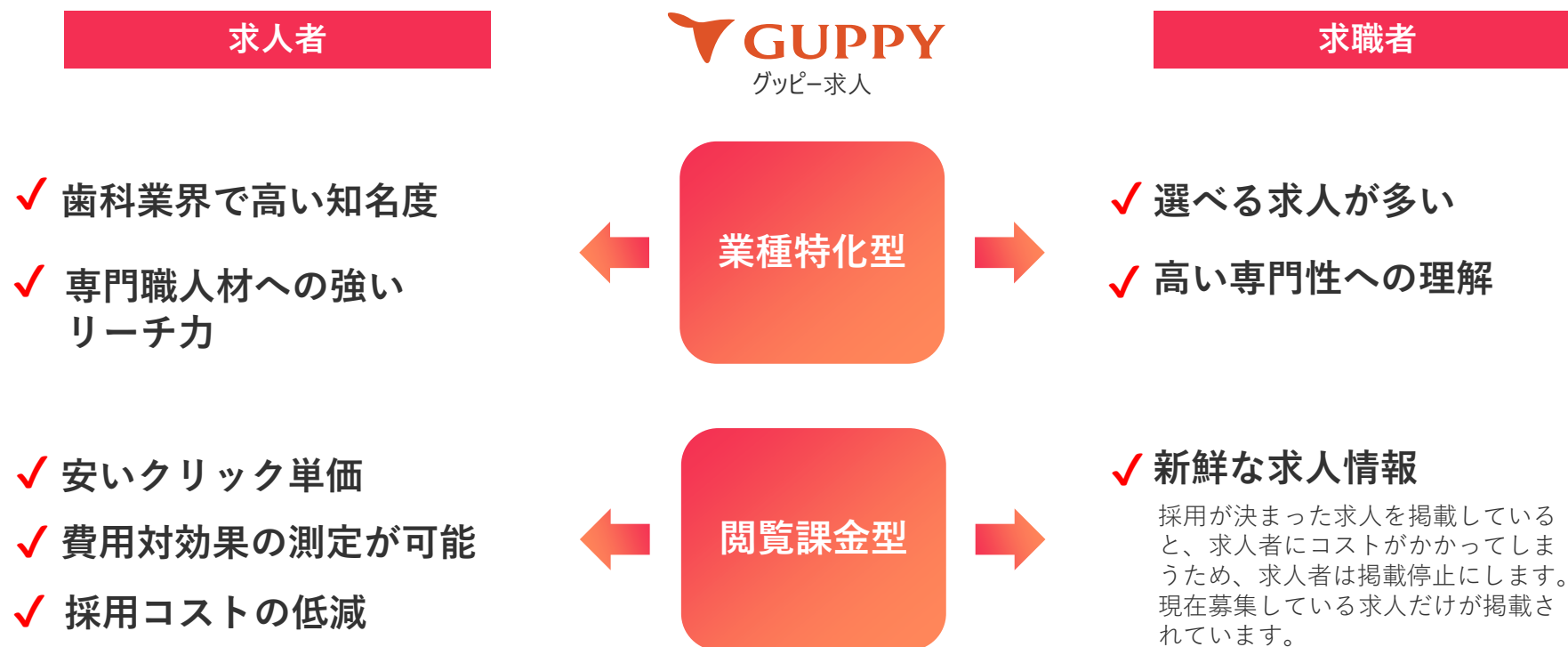
3

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



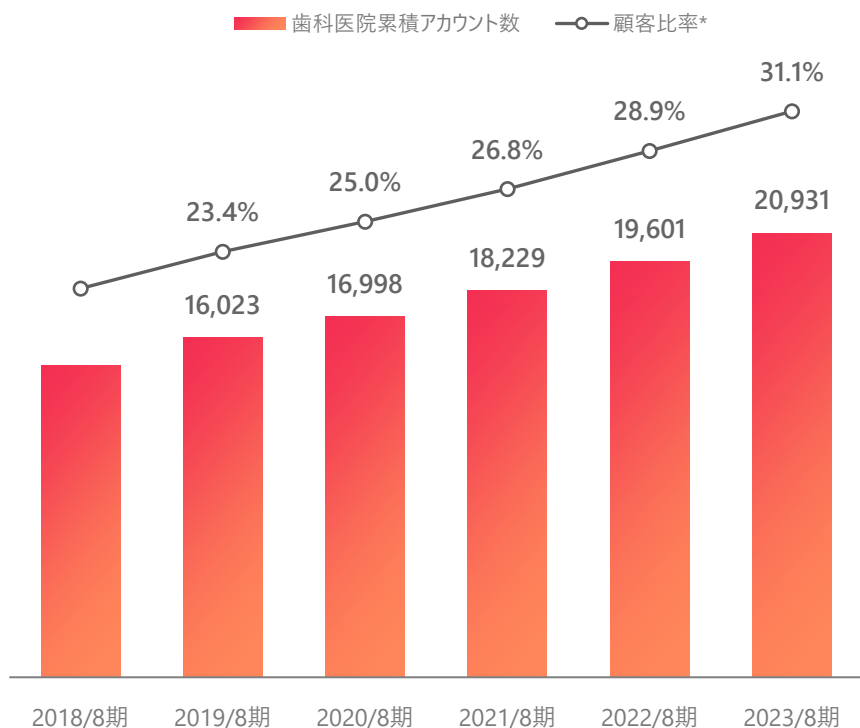
人材採用コストに悩む求人者は、安価で専門人材にリーチできる 求人者、求職者、当社の三方よしを実現



全歯科医院の約3割を当社顧客化（2023/8期時点）

求人数の過去5年平均増加率は**約19%**と急成長

歯科医院累積アカウント数の推移

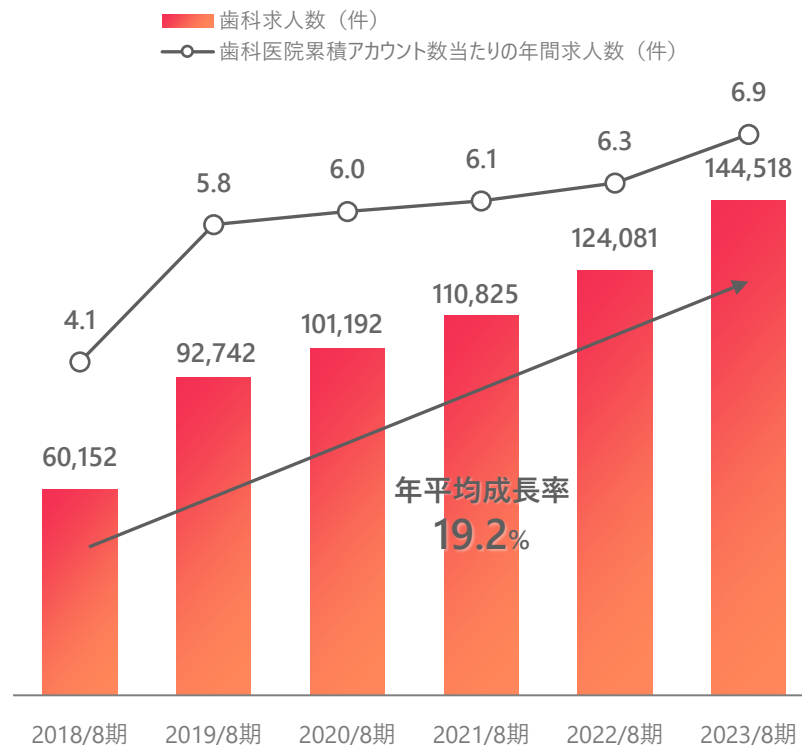


*顧客比率は累積顧客数を全国歯科診療所数で徐して計算。

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8月末、2023/8期については5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



就活情報誌発行部数
109,500部
(2023年卒)

新卒向け就職サイト



グッピー新卒



会員登録者数
39,356人
(2023年卒)

中途向け求人サイト



グッピー求人



会員登録者数
569,871人
(2023/8期)

- 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
- 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
- 2022年 9 月 東京証券取引所グロース市場に株式を上場
- 2023年 3 月 経済産業省「健康経営優良法人（中小規模法人部門【ブライツ500】）」に2年連続認定
- 2023年 5 月 デロイトトーマツグループ企業成長率ランキング「日本テクノロジーFast50」を2年連続で受賞
- 2023年 6 月 歯科検索 & 予約サービス「歯科医院の窓口」リリース

決算年月 (*単体決算) ,		2018年8月	2019年8月	2020年8月	2021年8月	2022年8月	2023年8月
売上高	(千円)	582,838	696,753	936,636	1,396,238	1,850,489	2,395,113
経常利益又は経常損失(△)	(千円)	38,947	44,951	104,994	304,562	484,579	650,995
当期純利益又は当期純損失(△)	(千円)	6,795	25,435	77,173	229,864	342,276	466,482
資本金	(千円)	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	428,290
発行済株式総数	(株)	600	600	6,000	6,000	3,000,000	3,632,800
純資産額	(千円)	207,315	232,750	309,924	539,788	832,665	2,095,662
総資産額	(千円)	516,058	574,045	740,271	1,134,540	1,509,404	2,875,199
1株当たり純資産額	(円)	345,525.06	387,917.51	103.31	179.93	277.56	576.88
1株当たり当期純利益又は 当期純損失(△)	(円)	11,325.14	42,392.45	25.72	76.62	114.09	132.89
自己資本比率	(%)	40.2	40.5	41.9	47.6	55.2	72.9
自己資本利益率	(%)	3.3	11.6	24.9	42.6	49.9	31.9
営業活動による キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	141,957	408,748	434,256	503,053
投資活動による キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	△102,831	4,183	△51,002	△84,161
財務活動による キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	11,899	△45,252	△46,437	778,646
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	—	—	403,871	771,550	1,108,367	2,305,906
従業員数 〔外、平均臨時雇用者数〕	(名)	24〔1〕	32〔2〕	41〔2〕	56〔3〕	73〔4〕	92〔4〕

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。

売上は20%の増収

営業利益は**35%成長**、営業利益率**30%**を見込む

(百万円)	2022/8期 実績	2023/8期 実績	2024/8期 見通し	比較	
				対前年比	対前年差異
売上高	1,850	2,395	2,874	+20.0%	+479
人材サービス事業	1,651	2,194	2,586	+17.9%	+392
ヘルスケア事業	199	200	287	+43.3%	+86
営業利益	470	653	879	+34.6%	+226
営業利益率	25.4%	27.3%	30.6%	+3.3pt	—
人材サービス事業	753	1,017	1,161	+14.2%	+144
ヘルスケア事業	△69	△69	△11	赤字縮小	+58
調整額	△213	△293	△270	調整額減少	+23
経常利益	484	650	879	+35.1%	+228
当期純利益	342	466	615	+32.0%	+149

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。その他のリスクは、有価証券報告書等の「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"> ・プライバシーマークやISO/ISE27001の認証の維持 ・従業員向けの研修を行い全社的なITリテラシーの向上 ・マニュアルの見直しを行い全社に周知 ・ウイルス対策ソフトなどの管理運用の改善
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"> ・歯科業界での地位を確立し競合の参入障壁を高める ・検索エンジン最適化のための施策で集客力強化 ・国家試験対策アプリを用いた新卒登録者との接点強化
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"> ・他社との差別化につながる閲覧課金型サービスの強化 ・カスタマーサポート体制の強化で顧客満足度の向上 ・広告宣伝の強化でブランド力の向上

上場時調達資金の使途

上場時の調達資金については予定通り人件費及び
 広告宣伝費に充当しており、2024年8月期及び2025
 年8月期についても引き続き計画通り充当予定です。

人材投資

2023年8月期	60 百万円 (充当済)
2024年8月期	132 百万円
2025年8月期	219 百万円

広告宣伝費

2023年8月期	58 百万円 (充当済)
2024年8月期	109 百万円
2025年8月期	118 百万円

財務状況

現 預 金	23.0 億円
有 利 子 負 債	0.01 億円
自 己 資 本	20.9 億円
自己資本比率	72.9%

(2023年8月末時点)

- 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事項」は、次回は2024年8月期本決算の発表後（2024年10月中旬）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。

