

# 2023年8月期第1四半期 決算説明資料

株式会社グッピーズ  
証券コード：5127



# 1 2023/8期1Q決算実績概要

2 2023/8期決算見通し

3 成長戦略

4 Appendix

## 人材サービス事業が好調、売上は前年同期比+47% 見通しに対しても売上進捗率25%、営業利益進捗率36%と堅調

(百万円)	2022/8期1Q 実績	2023/8期1Q 実績	比較		2023/8期 通期見通し進捗率
			対前年同期比	対前年同期差異	
売上高	404	548	+35.6%	+143	24.9%
人材サービス事業	342	504	+47.4%	+162	24.9%
ヘルスケア事業	61	43	-30.1%	-18	24.4%
営業利益	118	189	+59.6%	+70	36.4%
営業利益率	29.4%	34.6%	+5.2pt	—	—
人材サービス事業	167	262	+56.9%	+95	28.8%
ヘルスケア事業	-3	-13	赤字拡大	-9	—
調整額	-45	-59	調整額増加	-14	—
経常利益	118	187	+58.1%	+69	36.1%
当期純利益	82	126	+52.5%	+43	34.6%

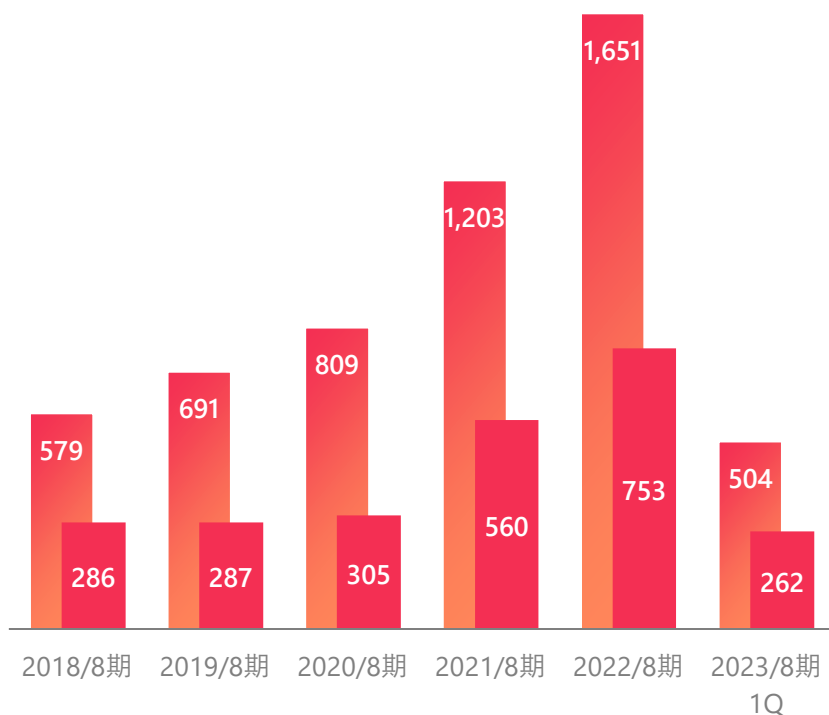
※2022年8月期第1四半期累計期間については、四半期財務諸表を作成していません。

## 【人材サービス事業】前年実績を上回るペースでの売上拡大

## 【ヘルスケア事業】健保連契約変更の影響で売上減少も、全体契約数は増加

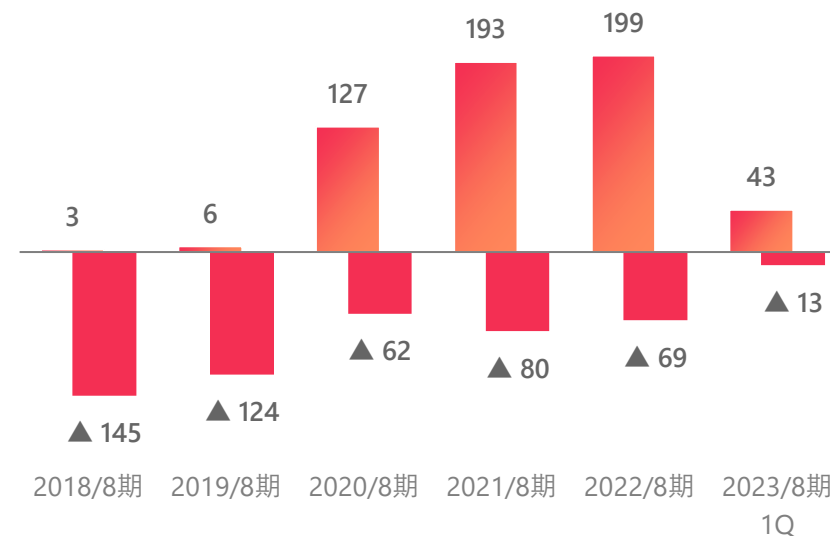
### 人材サービス事業

売上高 営業利益（百万円）



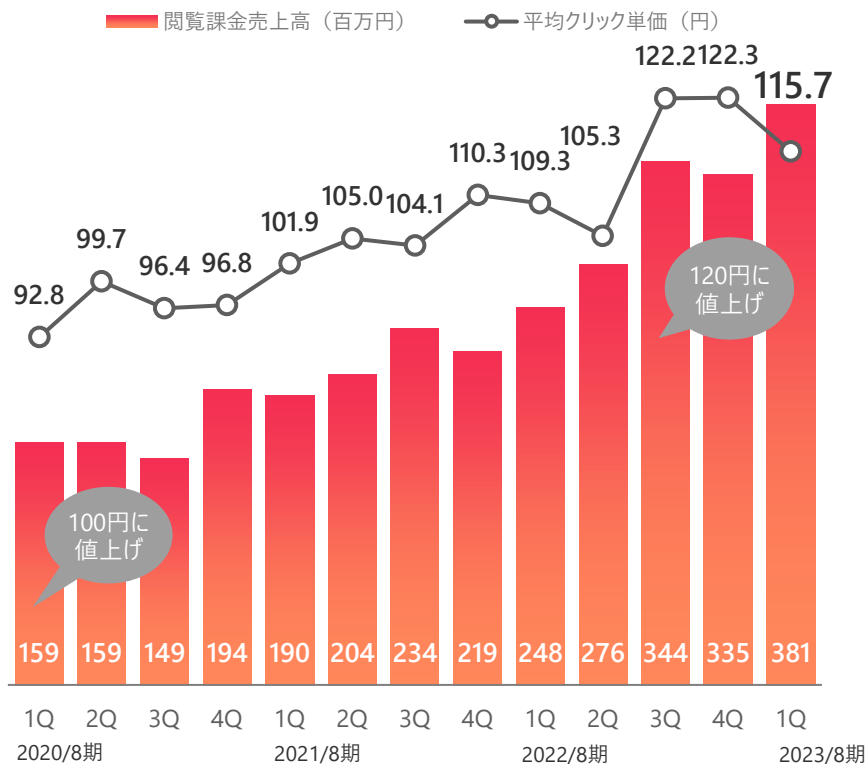
### ヘルスケア事業

売上高 営業利益（百万円）

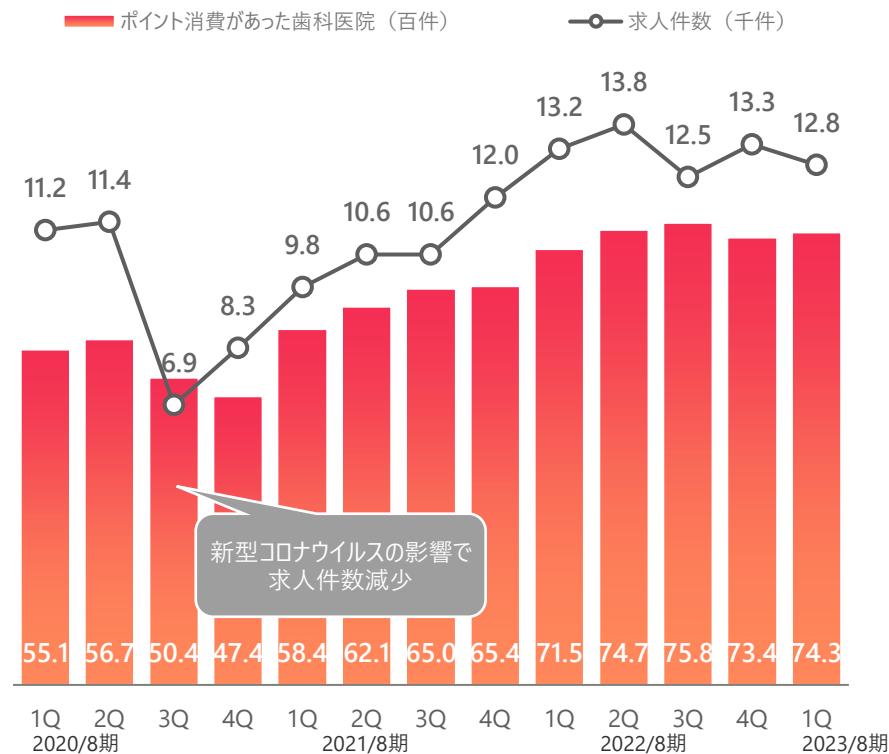


# 集客施策が好調のためクリックの利用比率が上昇し、クリック単価は低下 求人件数、消費法人数は高水準維持

閲覧課金売上高※1と平均クリック単価※2の四半期推移



顧客数・求人件数の四半期推移



※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

## 上場による増資を実施し純資産が増加 自己資本比率は75.5%

(百万円)	2022/8期 4Q	2023/8期 1Q	増減額
流動資産	1,340	2,100	+759
現金及び預金	1,111	1,835	+724
売掛金	209	245	+36
固定資産	168	170	+2
資産合計	1,509	2,270	+761

(百万円)	2022/8期 4Q	2023/8期 1Q	増減額
流動負債	650	532	-118
契約負債	310	298	-12
負債合計	676	557	-119
純資産合計	832	1,713	+880
負債・純資産合計	1,509	2,270	+761

1 2023/8期1Q決算実績概要

2 2023/8期決算見通し

3 成長戦略

4 Appendix

## 従来見通しを据え置き

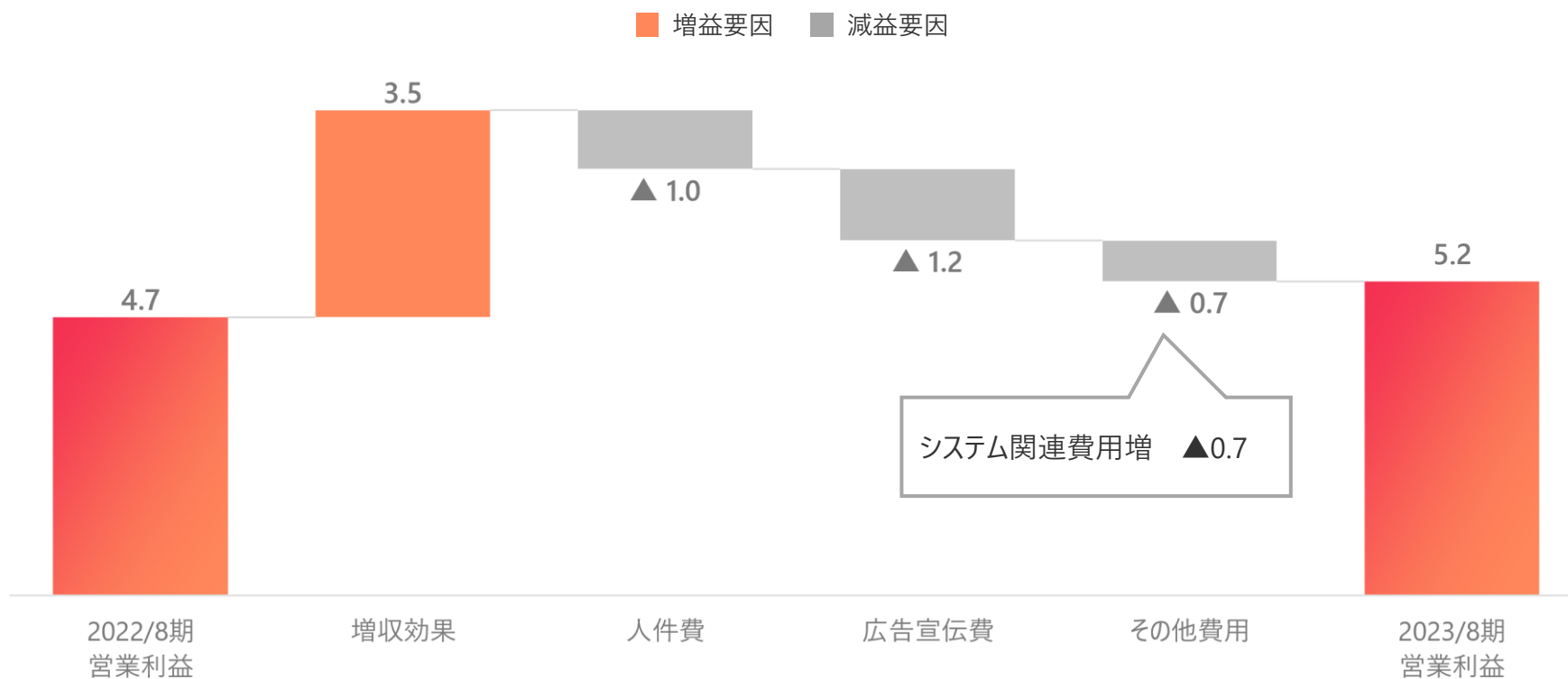
### 広告宣伝増や人員増強を考慮しても増収・増益見通し

(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



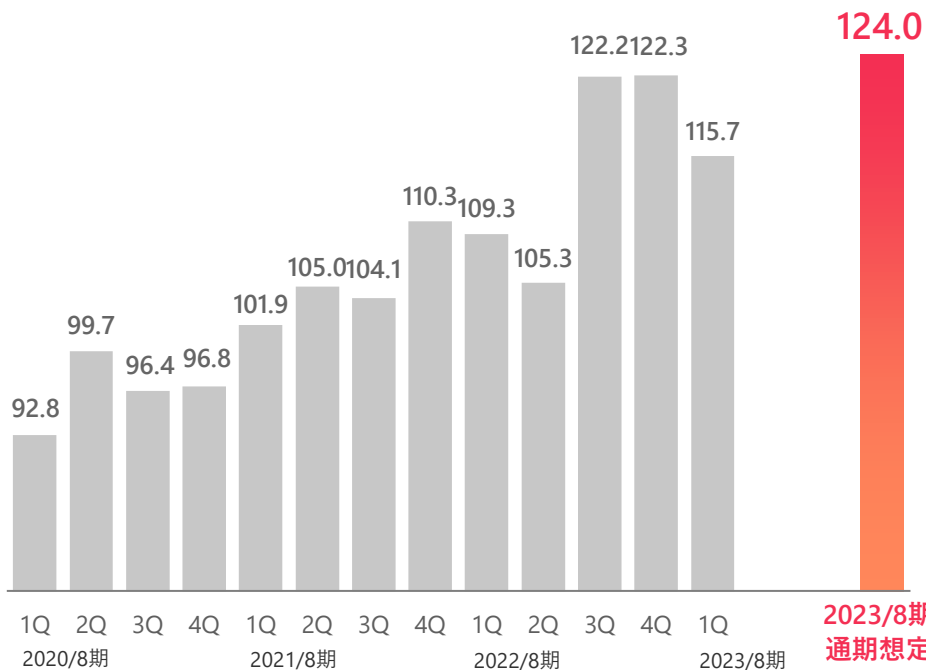
## 増収効果が積極的な人的投資と広告運用強化を吸収し増益

想定営業利益の分析 (億円)



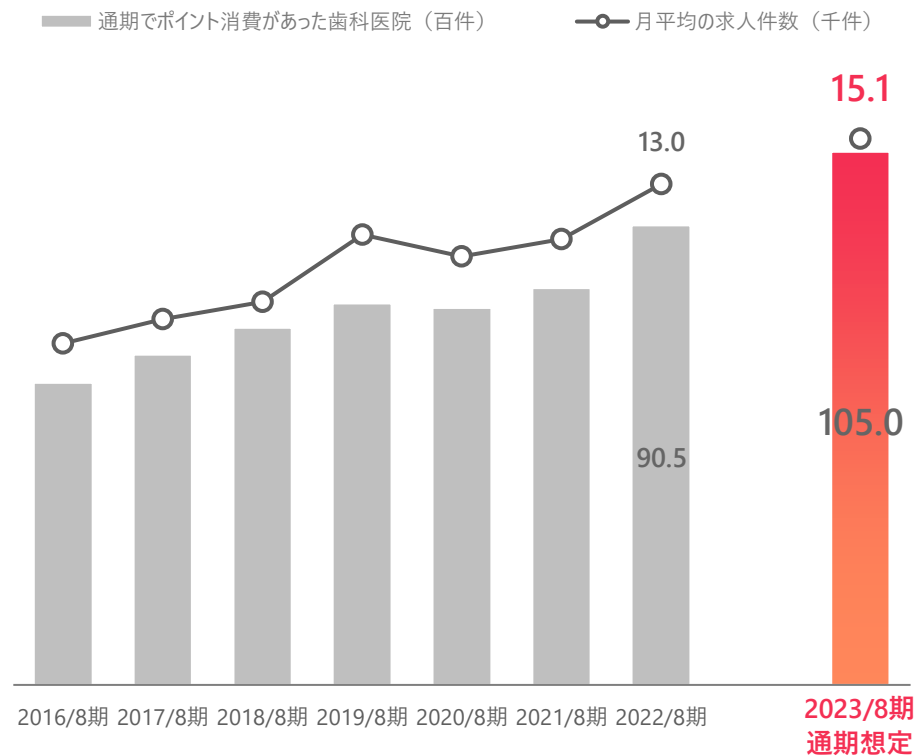
## 付加価値単価上昇を見込み、平均クリック単価前提は124円と設定 営業強化により顧客数、求人件数ともに増加を見込む

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 2023/8期1Q決算実績概要

2 2023/8期決算見通し

3 成長戦略

4 Appendix

## 成長戦略

1

歯科人材サービスの付加価値拡大

2

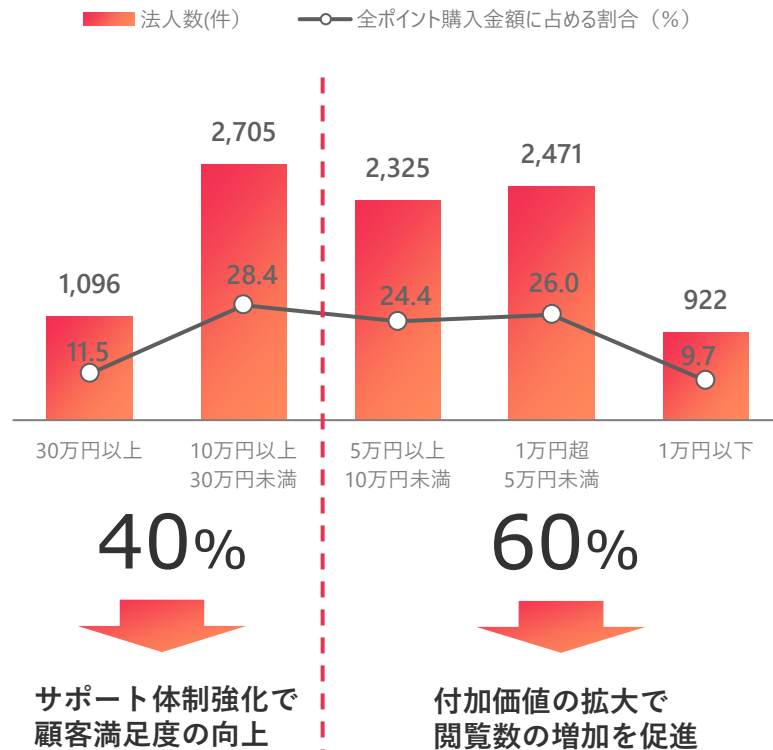
歯科周辺ビジネスへの参入

3

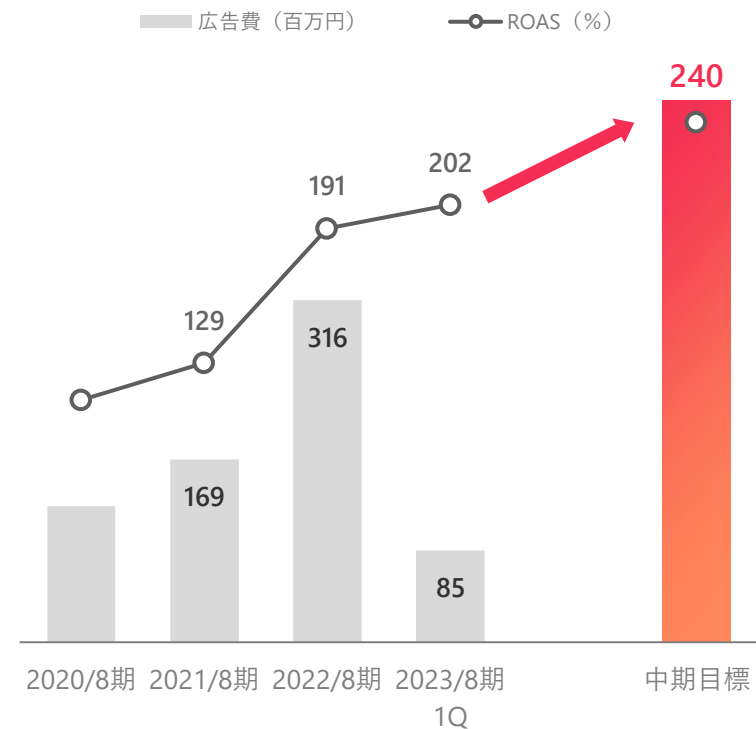
イベント開催でヘルスケア事業の  
顧客拡大

## 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



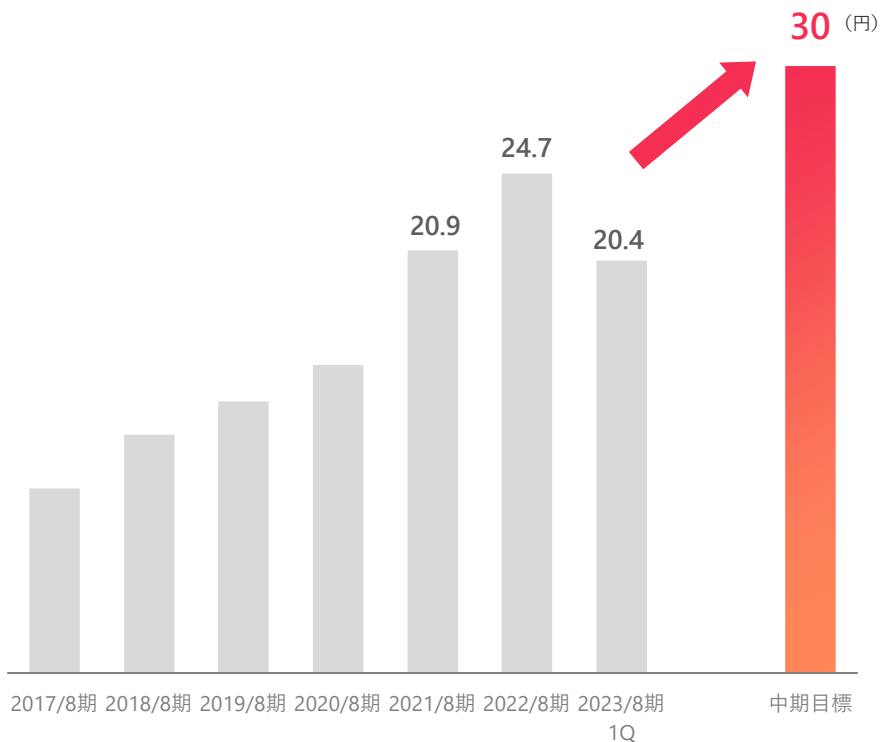
適切な広告運用によるクリック数の拡大



## 1クリックあたりの付加価値は着実に増加

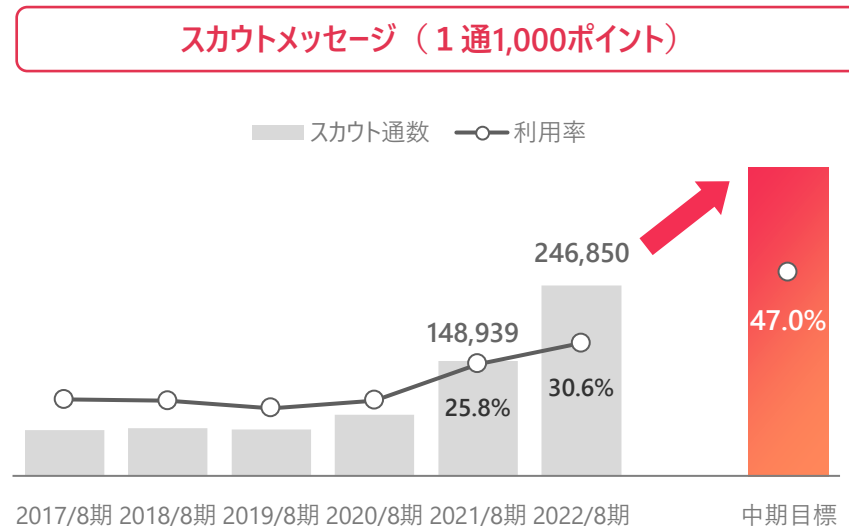
スカウト機能の利用率向上や動画の掲載など付加価値サービスを強化

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

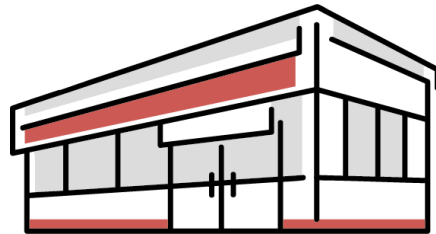


- 求人情報作成サポート
- 動画作成・掲載
- 機能改善強化
- オプション広告

# 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**

歯科医院

全国歯科医院数  
6.8万医院\*\*

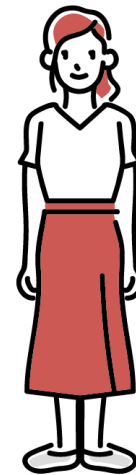


GUPPY

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  
133万人\*\*\*



2023年8月期中盤にサービスリリース予定  
(当初計画より変更なし)

\*患者の集客の事

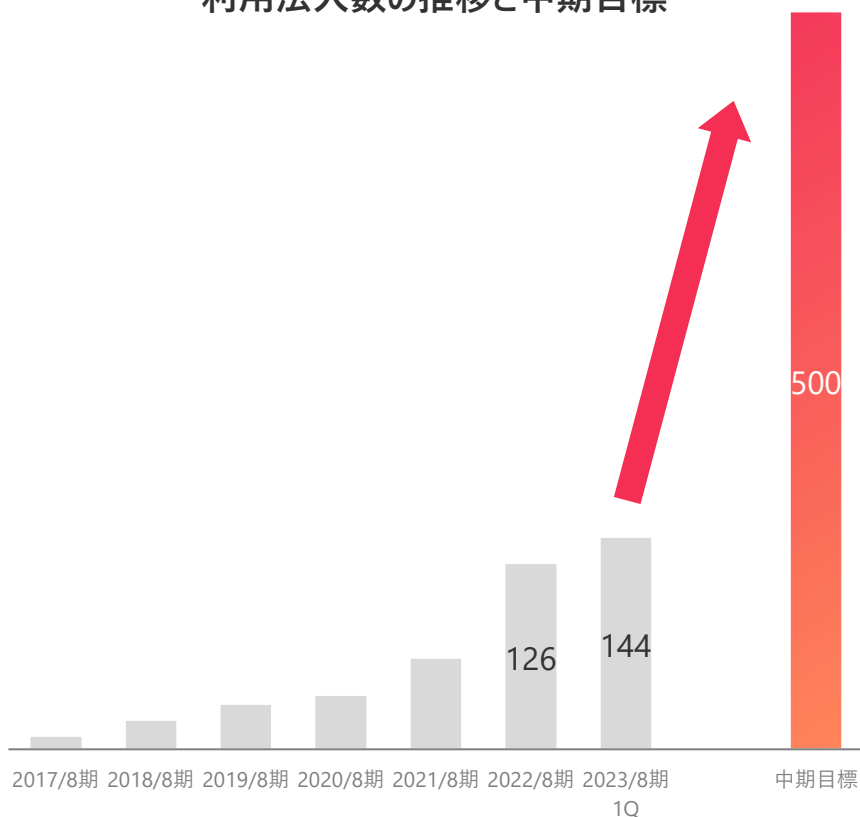
\*\*厚生労働省「医療施設調査(2022年7月)」

\*\*\*厚生労働省「令和2年(2020)患者調査」

## システム初期開発は完了

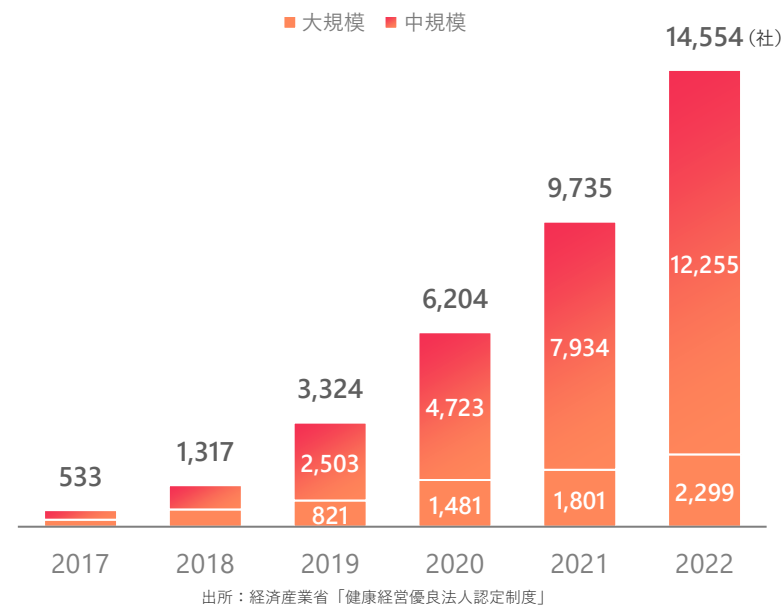
### 企業の健康経営への関心度上昇を機に顧客開拓を加速

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** 2023/8期1Q決算実績概要

**2** 2023/8期決算見通し

**3** 成長戦略

**4** 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

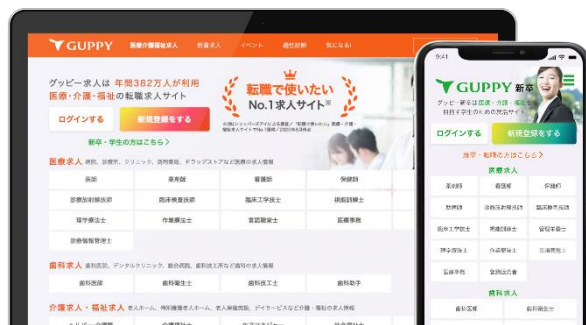
Pioneer  
(先駆者)

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

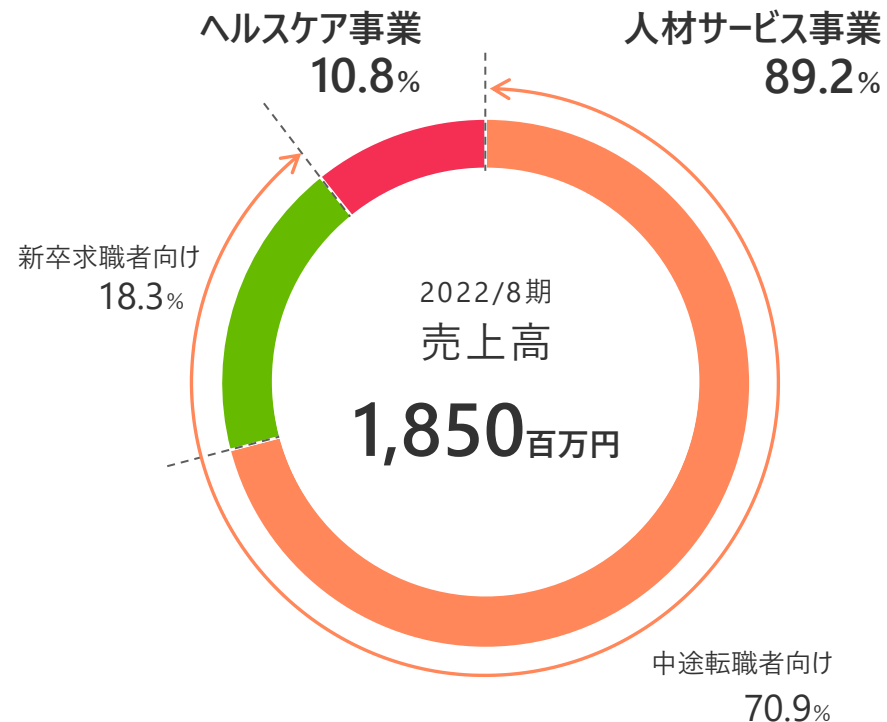
中途向け求人サイト・新卒向け就職サイト等



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

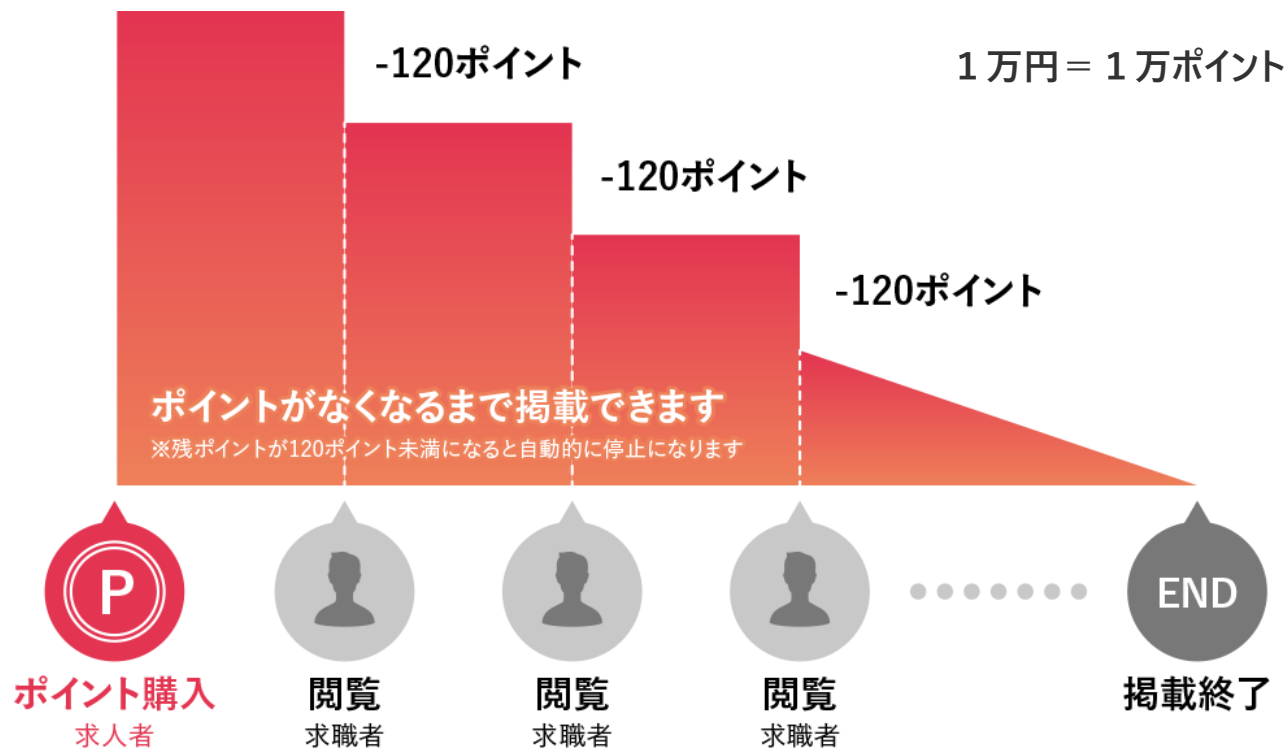
料金形態別 売上比率



\*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

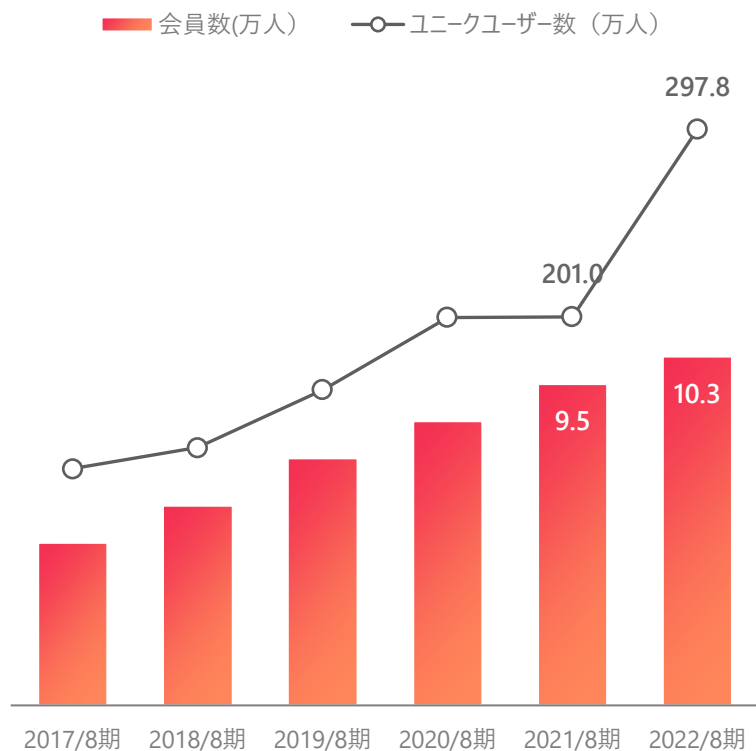


※会計処理としては、入金時は前受金で資産計上し、ポイント消費時に売上として認識。

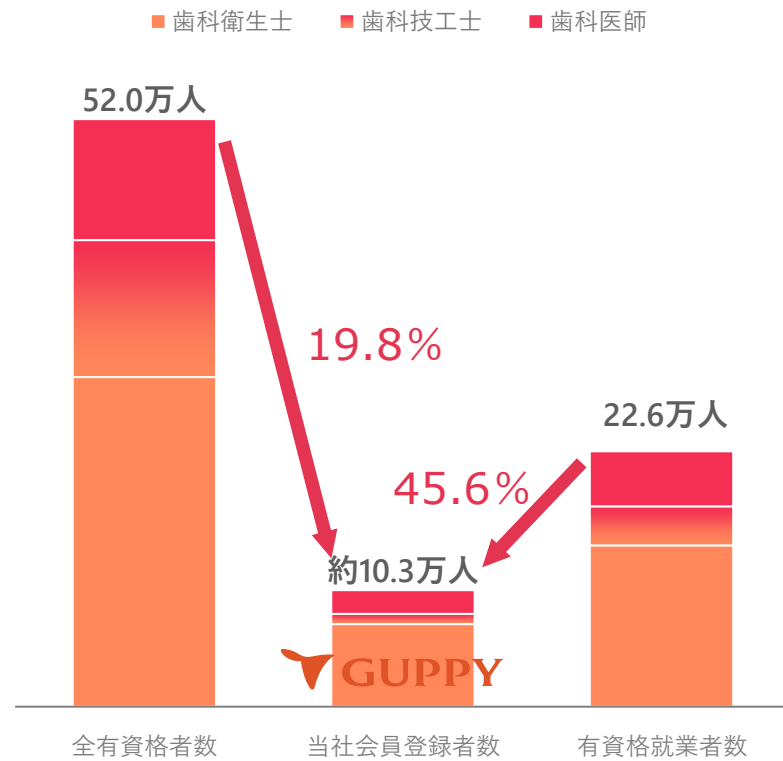
# 求職者は毎年概ね1万人ほど増加、ユニークユーザー数も5年で2.1倍に増加

## 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

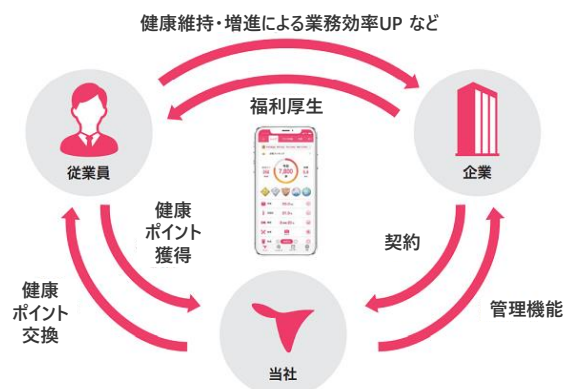
学生はQRコードからグッピーの就職サイト経由で応募が可能



# 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

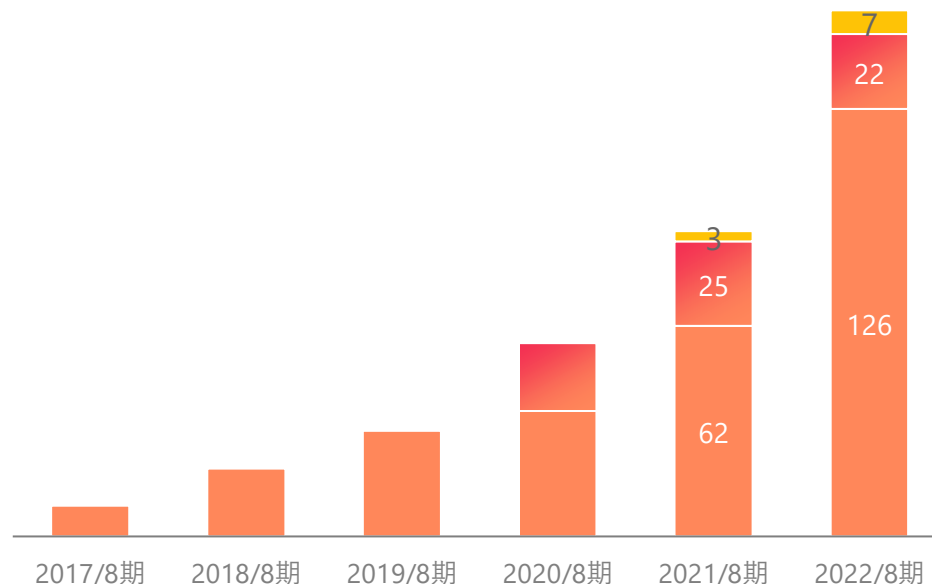
## 自治体向け：健康ポイント事業にアプリを活用

### 企業向けサービス内容

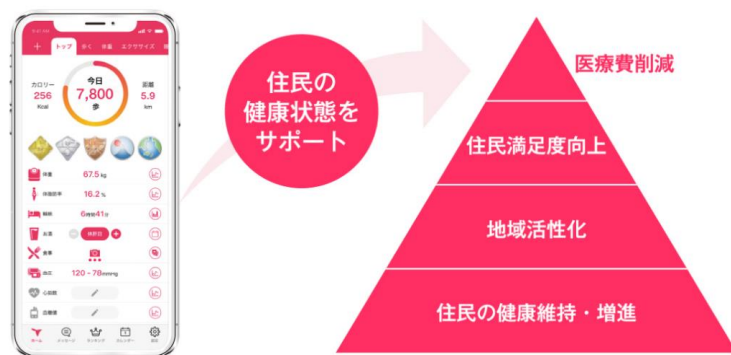


### 利用法人数の推移

■ 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

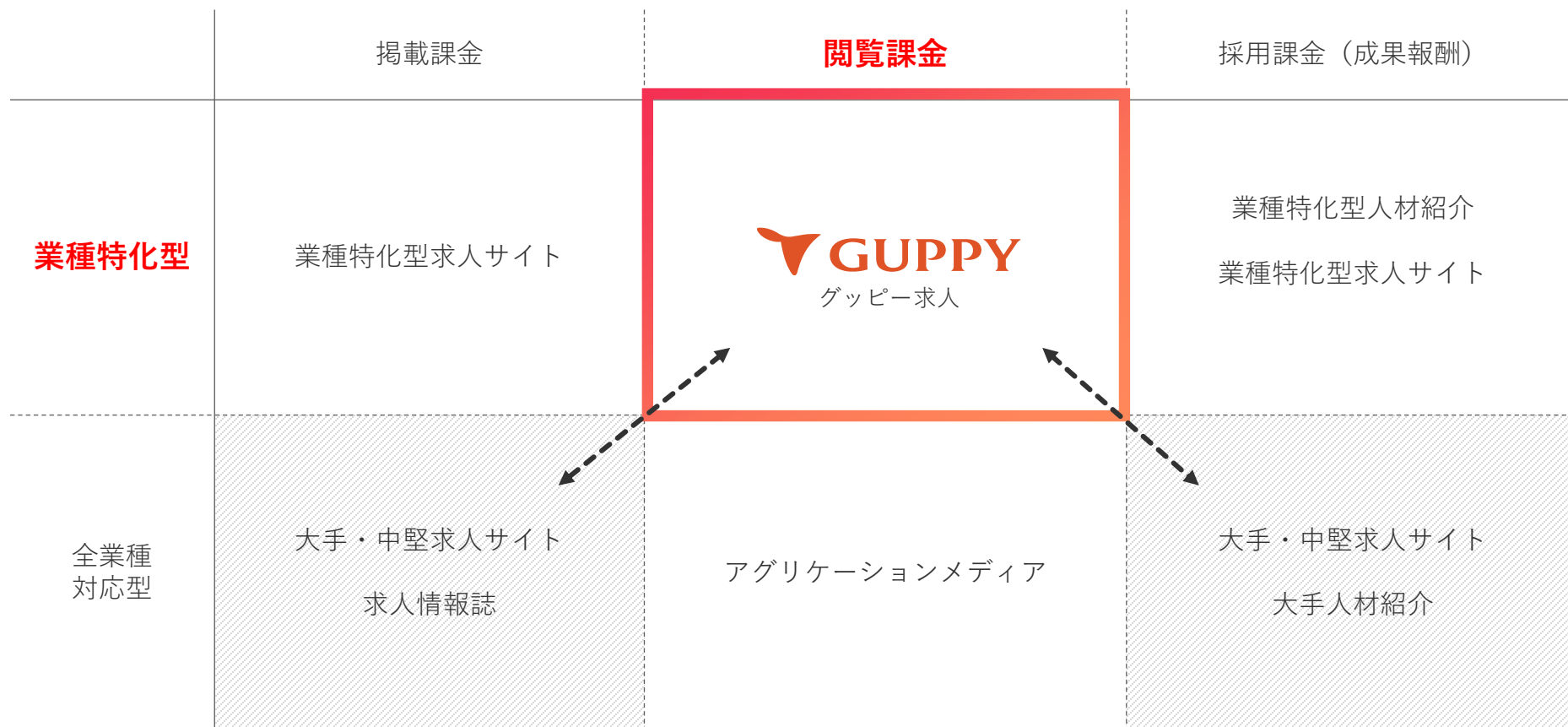
2

歯科業界における高い認知度と評価

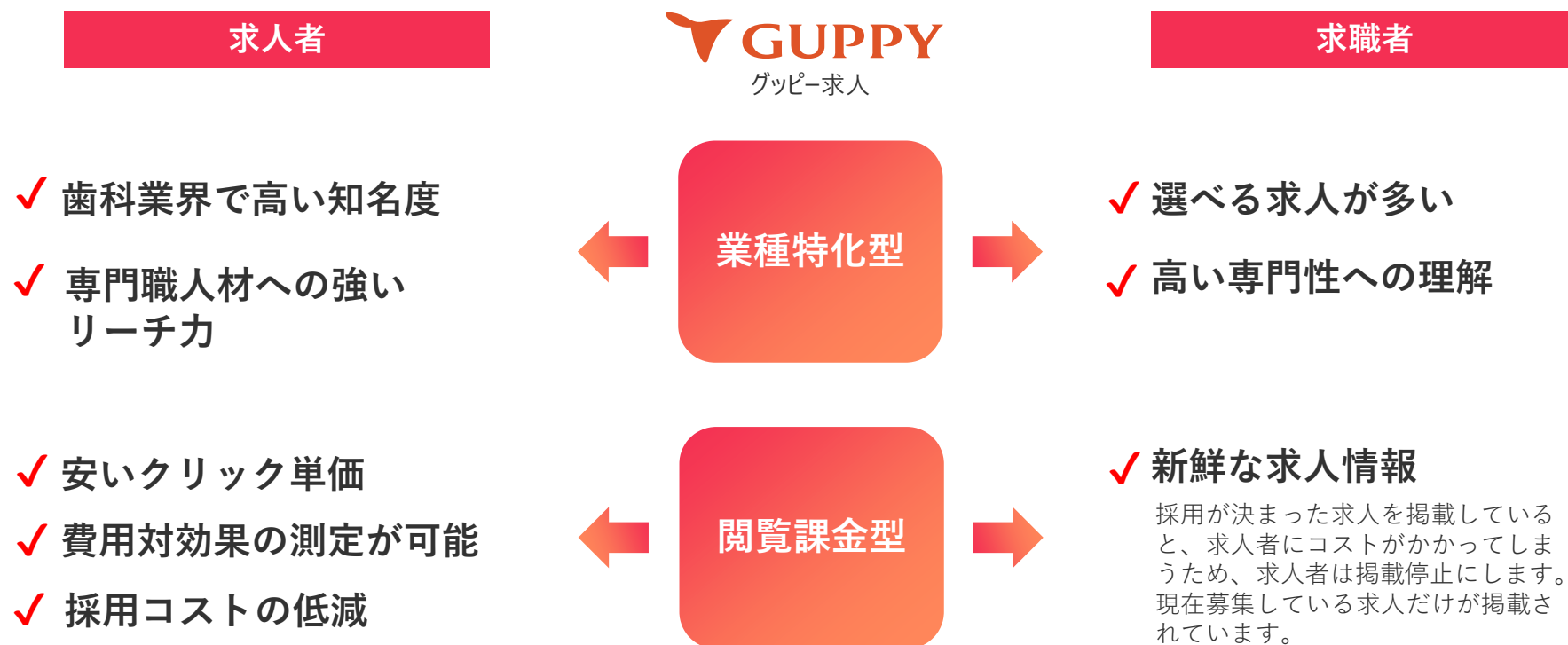
3

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



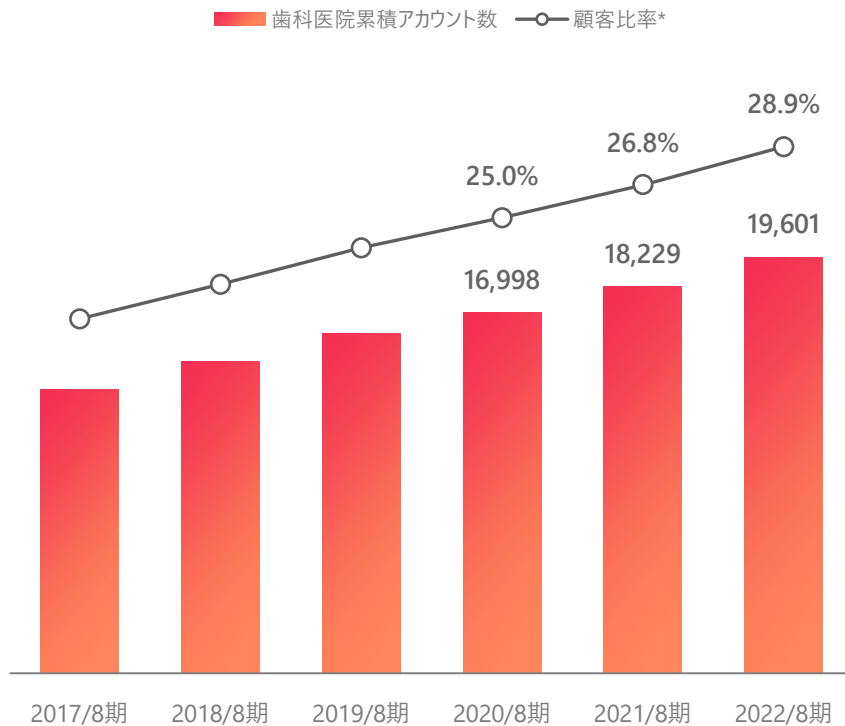
# 人材採用コストに悩む求人者は、安価で専門人材にリーチできる 求人者、求職者、当社の三方よしを実現



# 全歯科医院の約3割を当社顧客化（2022/8期時点）

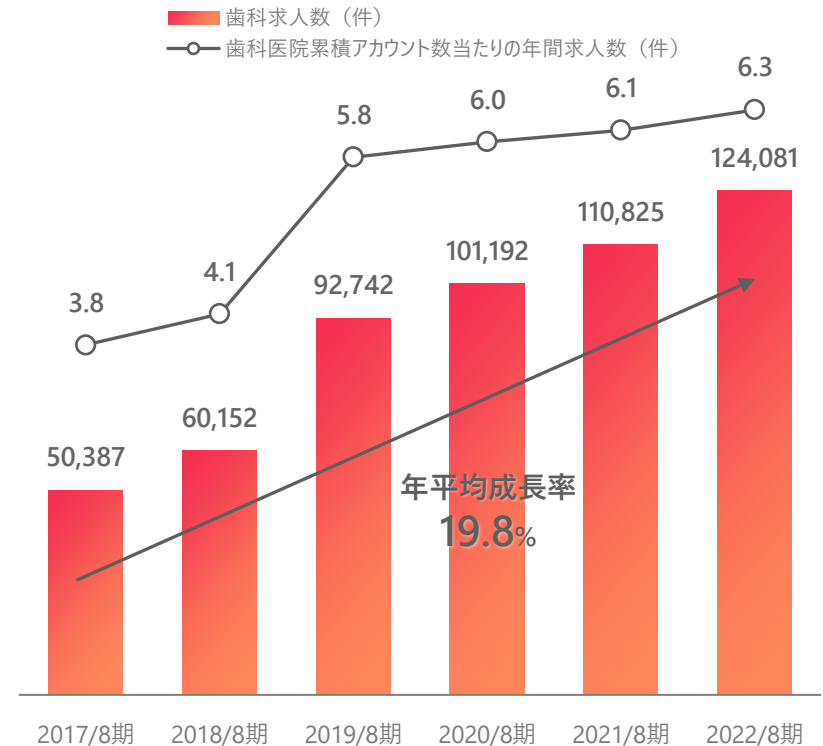
## 求人数の過去5年平均増加率は約20%と急成長

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



就活情報誌発行部数  
**115,200部**  
(2022年卒)

新卒向け就職サイト



グッピー-新卒



会員登録者数  
**35,840人**  
(2022年卒)

中途向け求人サイト



グッピー-求人



会員登録者数  
**512,085人**  
(2022/8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
- 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
- 2022年 9月 東京証券取引所グロース市場に株式を上場



Goodな発想で、  
世界をHappyに。



- 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。
- 本資料に記載された全ての数値、指標等が監査法人による監査又はレビューの対象ではない点にご留意ください。