

# 2023年8月期第2四半期 決算説明資料

株式会社グッピーズ  
証券コード：5127



# 1 会社概要

2 2023/8期2Q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

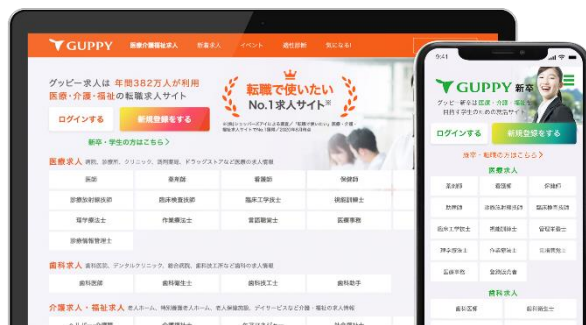
Pioneer  
(先駆者)

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

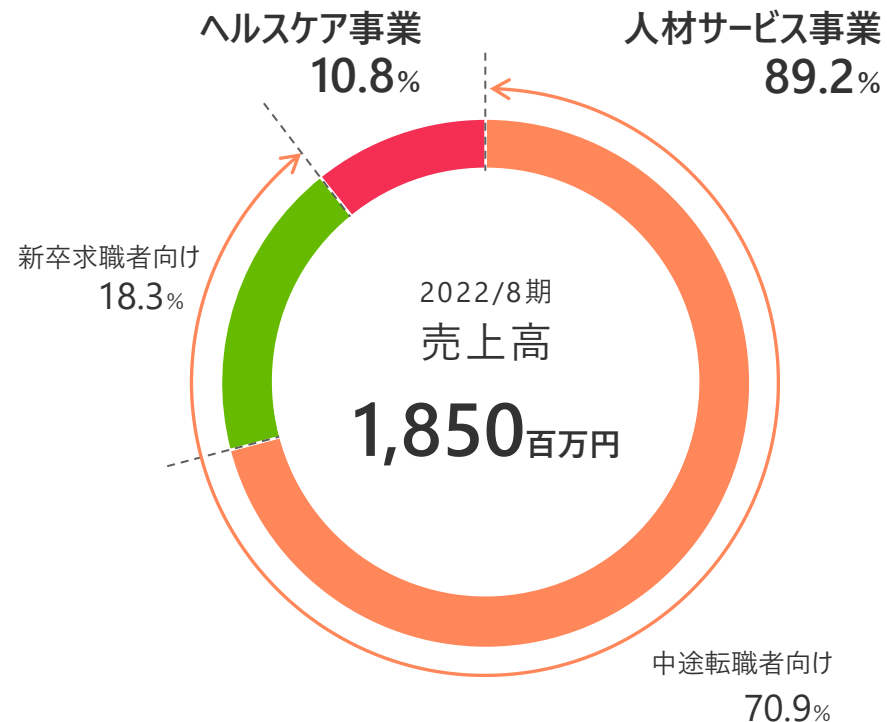
中途向け求人サイト・新卒向け就職サイト等



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



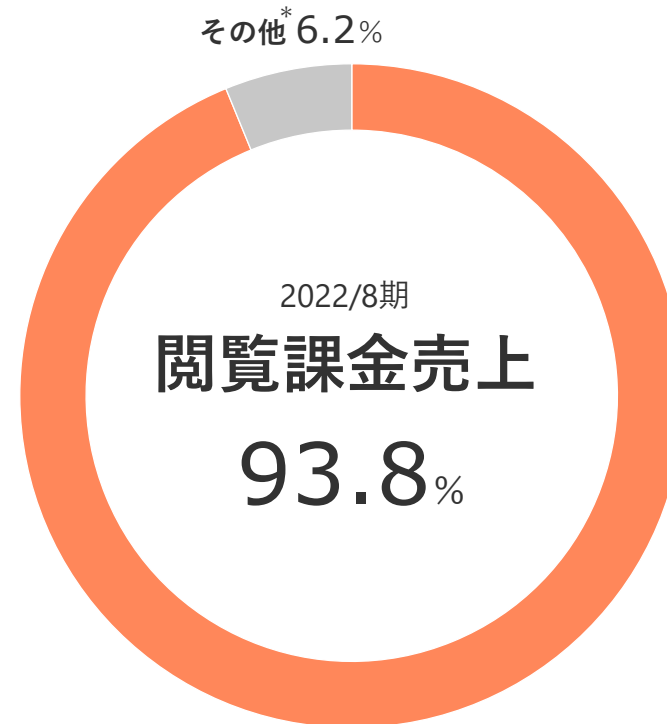
医療・介護・福祉の57職種に対応した求人広告サイト

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

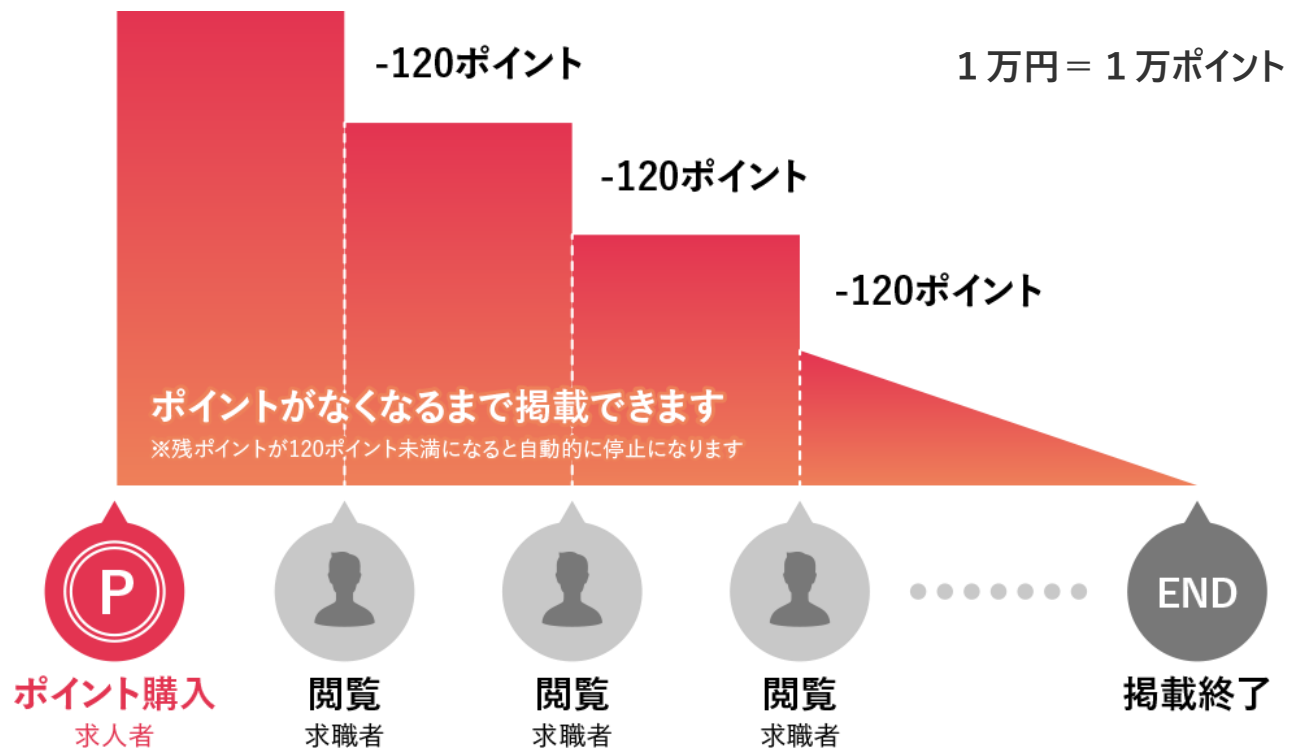
料金形態別 売上比率



\*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。

# 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

1 会社概要

2 2022/8期2Q決算実績概要

3 2023/8期決算見通し

4 成長戦略

5 Appendix



人材サービス事業が好調で売上は前年比**4割増収**  
通期従来見通しに対する営業利益進捗率は**9割**

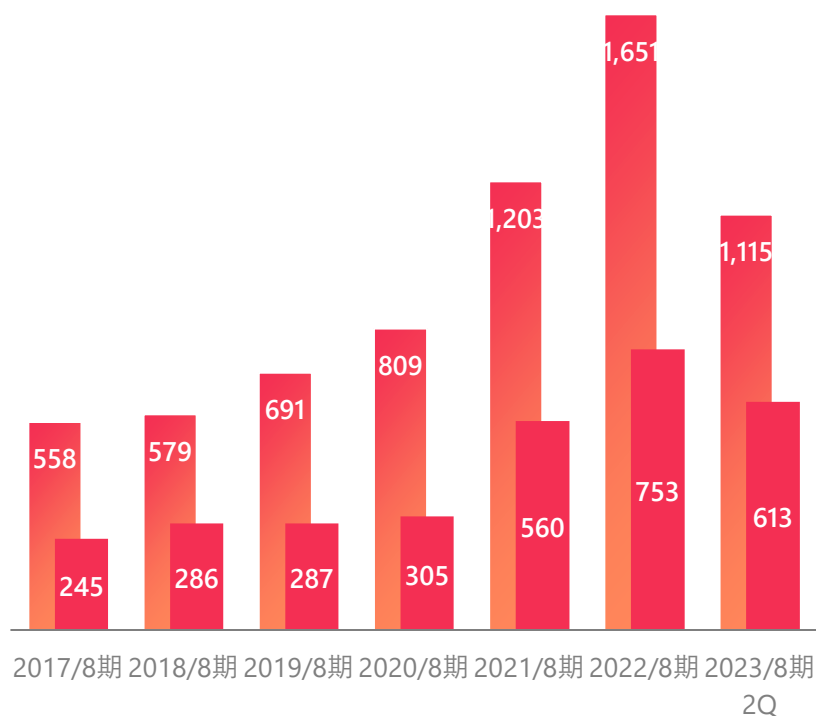
(百万円)	2022/8期2Q 実績	2023/8期2Q 実績	比較		2023/8期 通期期初見通し 進捗率
			対前年同期比	対前年同期差異	
売上高	866	1,207	+ 39.3%	+ 340	54.9%
人材サービス事業	743	1,115	+ 50.1%	+ 372	55.1%
ヘルスケア事業	123	91	△25.7%	△31	51.9%
営業利益	235	458	+ 94.2%	+ 222	88.1%
営業利益率	27.2%	37.9%	+ 10.7pt	—	—
人材サービス事業	340	613	+ 80.1%	+ 273	67.4%
ヘルスケア事業	△7	△30	赤字拡大	△22	—
調整額	△97	△125	調整額増加	△28	—
経常利益	235	455	+ 93.5%	+ 220	87.3%
当期純利益	156	308	+ 97.0%	+ 152	84.8%

※ 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

【人材サービス事業】広告宣伝効果により閲覧課金売上が順調に拡大  
 【ヘルスケア事業】健保連契約変更で売上減少も、契約数は増加

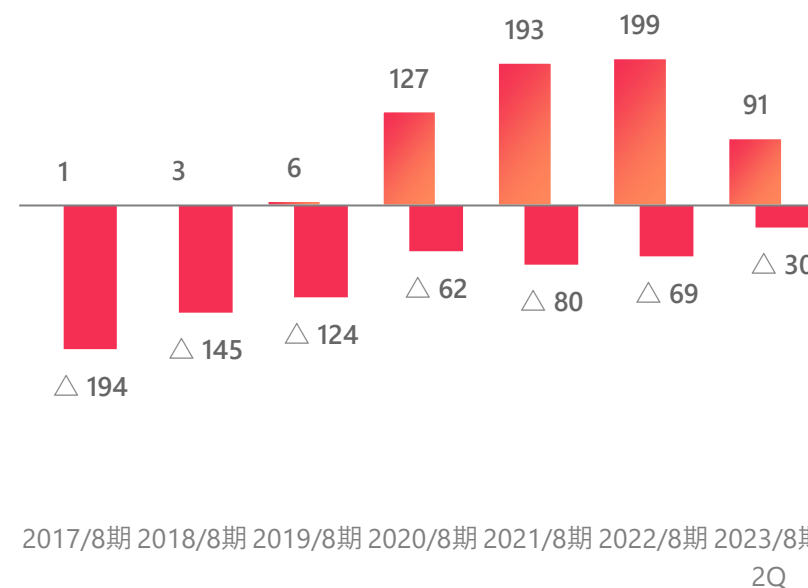
### 人材サービス事業

売上高 営業利益（百万円）

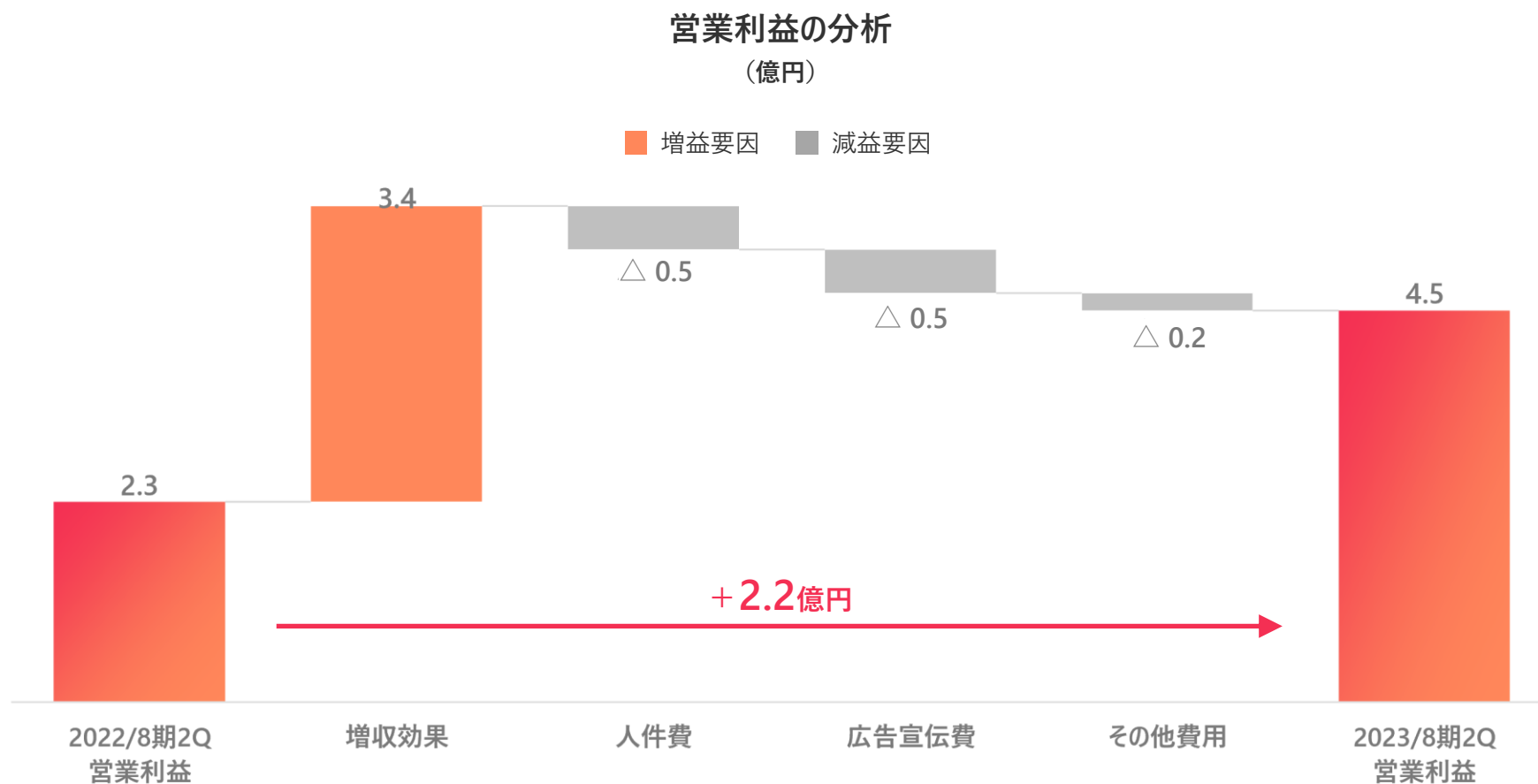


### ヘルスケア事業

売上高 営業利益（百万円）



## 広告宣伝費の拡大効果が発現 閲覧課金増収効果で**2.2億円**の増益



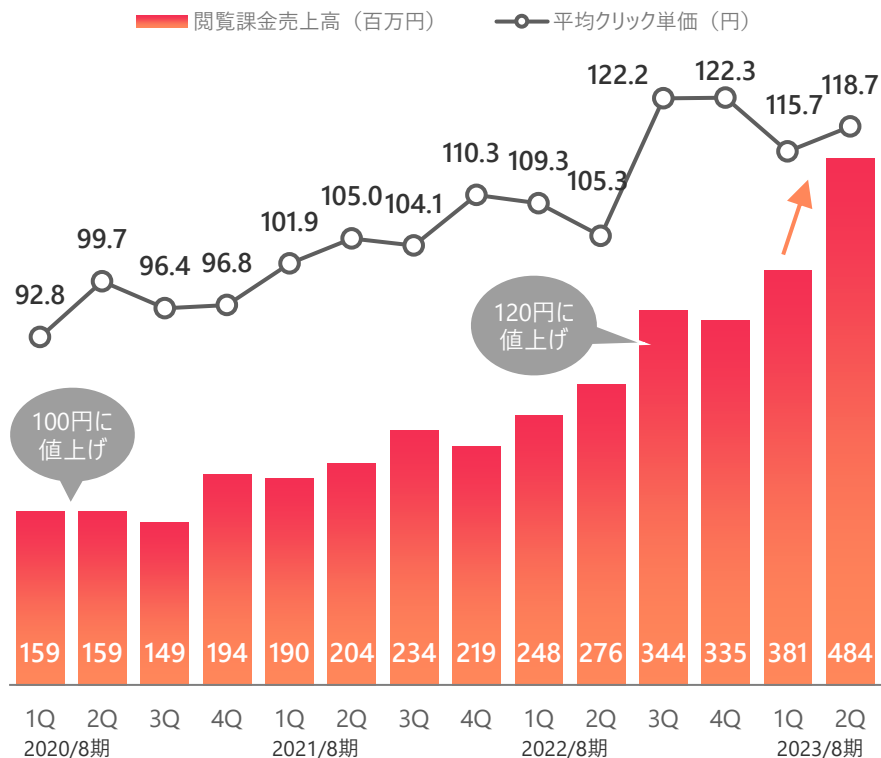
## 人材サービス事業の売上急伸により**営業利益率は40%超**に 社内管理体制強化による調整額の増加を吸収

(百万円)	2022/8期				2023/8期		2Q/1Q 変化
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
売上高	404	463	503	482	548	659	+ 20.2%
人材サービス事業	342	401	461	448	504	610	+ 20.9%
ヘルスケア事業	61	62	42	34	43	48	+ 11.0%
営業利益	118	117	148	87	189	268	+ 41.6%
営業利益率	29.2%	25.3%	29.4%	18.1%	34.6%	40.7%	+ 6.1pt
人材サービス事業	167	173	221	192	262	351	+ 34.1%
ヘルスケア事業	△3	△4	△28	△35	△13	△17	赤字拡大
調整額	△45	△52	△46	△70	△59	△66	調整額増
経常利益	118	117	148	102	187	268	+ 42.8%
当期純利益	82	74	98	88	126	182	+ 44.9%

※ 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

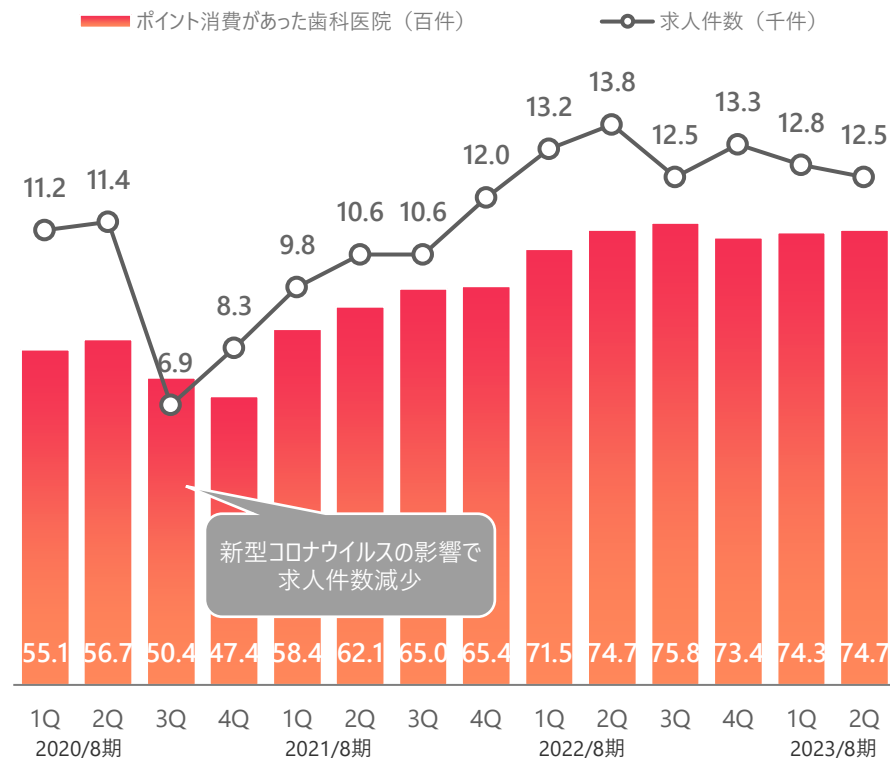
# 効果的な広告運用により**閲覧課金売上急増** 求人件数、消費法人数は**高水準**を維持

閲覧課金売上高※1と平均クリック単価※2の四半期推移



※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



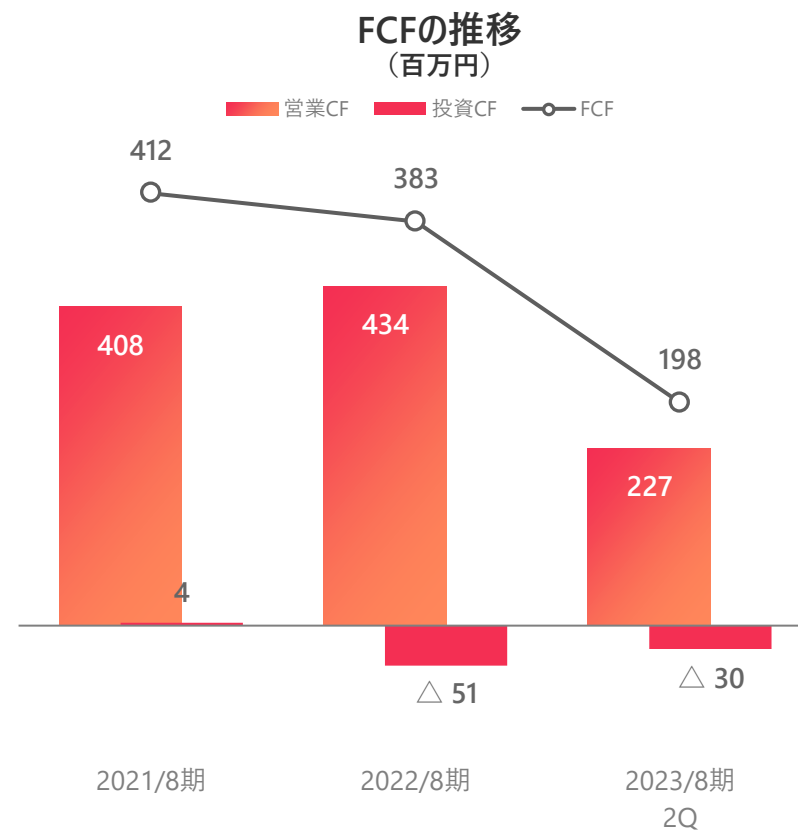
## 上場による増資を実施し純資産が増加

(百万円)	2022/8期 4Q	2023/8期 2Q	増減額
流動資産	1,340	2,468	+1,127
現金及び預金	1,111	2,151	+1,039
売掛金	209	296	+86
固定資産	168	177	+9
資産合計	1,509	2,646	+1,136

(百万円)	2022/8期 4Q	2023/8期 2Q	増減額
流動負債	650	724	+73
契約負債	310	291	△18
負債合計	676	749	+73
純資産合計	832	1,896	+1,063
負債・純資産合計	1,509	2,646	+1,136

## フリーキャッシュフローは高水準の黒字を継続

(百万円)	2021/8期	2022/8期	2023/8期 2Q累計
営業キャッシュフロー	408	434	227
税引前当期純利益	304	484	455
減価償却費	55	41	5
売上債権	△59	△6	△87
法人税等	△8	△142	△84
投資キャッシュフロー	4	△51	△30
固定資産の取得	△2	△47	△30
FCF	412	383	198
財務キャッシュフロー	△45	△46	843
借入金	△45	△45	89
株式発行	—	—	754

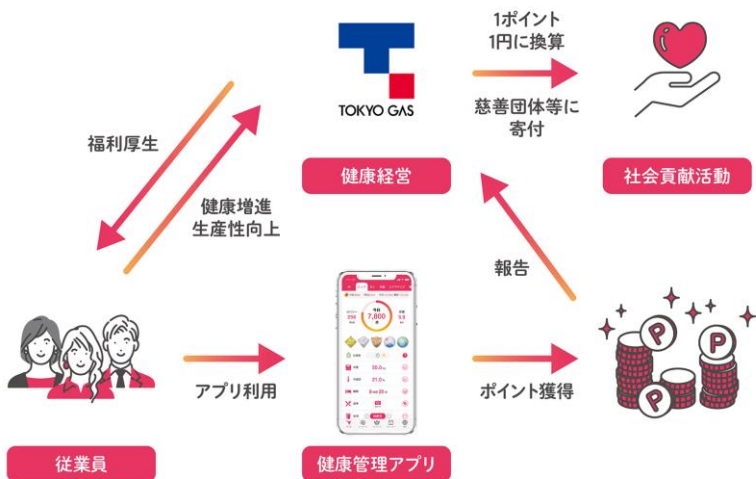


# ヘルスケア：東京ガス向けに新たな機能を実装したアプリを提供

## ヘルスケア：広島県との実証実験開始

### 東京ガス

- 従業員が貯めたポイントを寄付する新たな仕組みを提供
- 健康活動と社会貢献の両方の推進が可能に



### 広島県

- 10例目となる自治体への提供開始
- 県内企業との連携で従業員の健康を促進





1 会社概要

2 2022/8期2Q決算実績概要

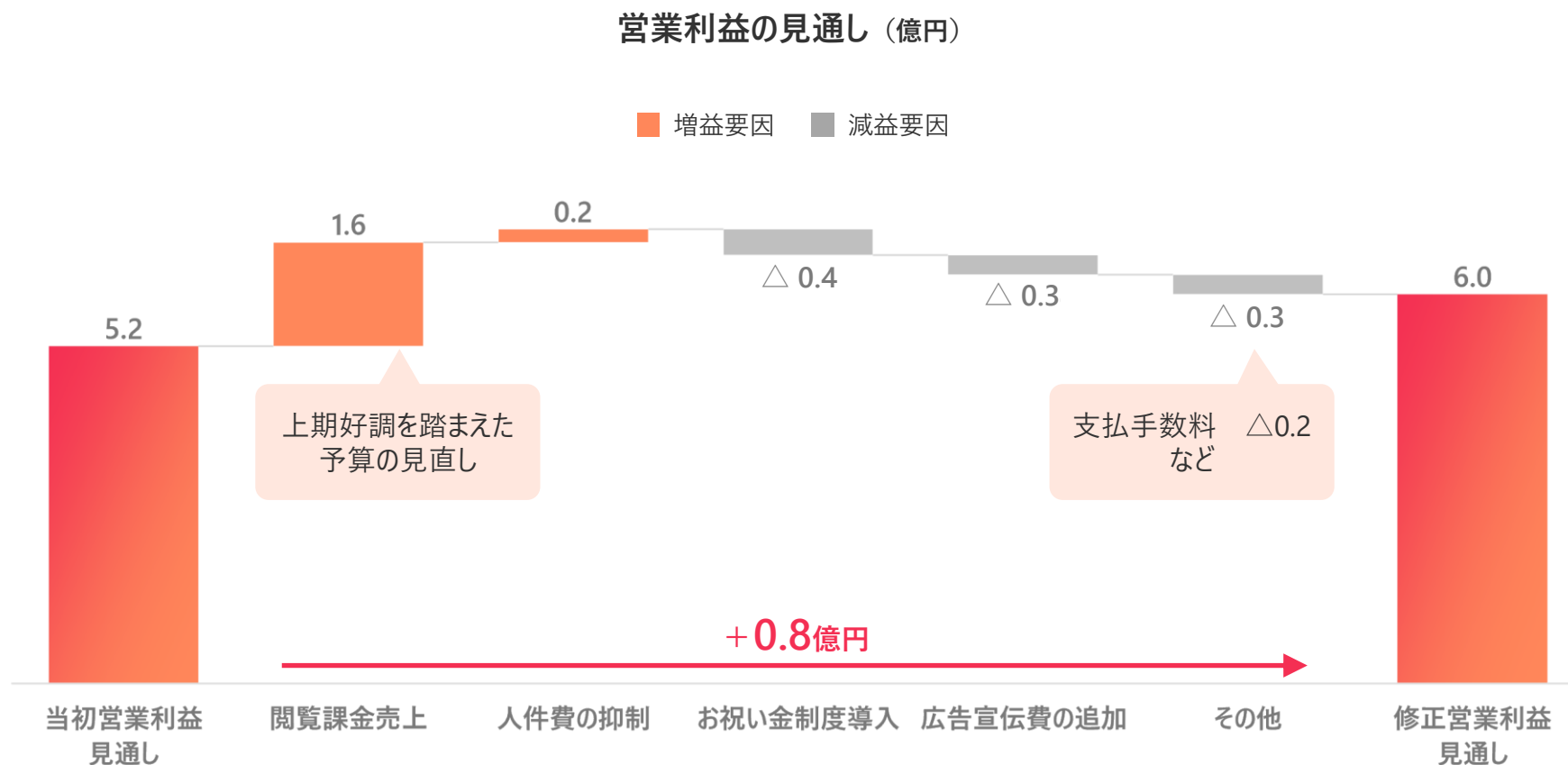
3 2023/8期決算見通し

4 成長戦略

5 Appendix

## 営業利益見通しを上方修正

### 上期クリック数急増を背景とした売上の見直しが寄与

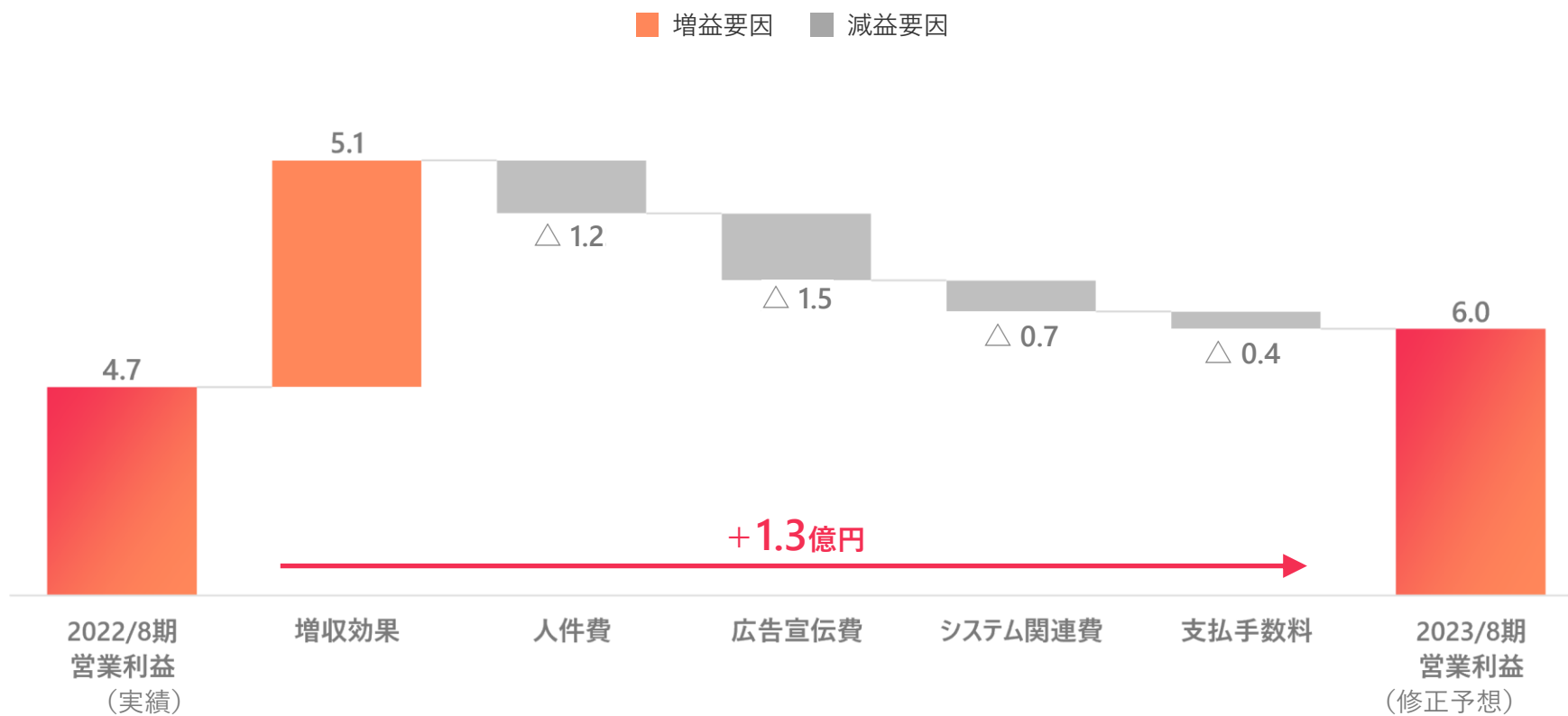


**閲覧課金が好調で売上・利益ともに上方修正**  
**成長ピッチは求職者のフォロー体制整備を優先し保守的に想定**

(百万円)	2022/8期 実績	2023/8期 期初予想	2023/8期 修正予想	比較		
				対前年比	対期初予想比	対期初予想差異
売上高	1,850	2,201	2,355	+ 27.3%	+ 7.0%	+ 154
人材サービス事業	1,651	2,024	2,169	+ 31.3%	+ 7.2%	+ 145
ヘルスケア事業	199	177	186	△6.3%	+ 5.3%	+ 9
営業利益	470	520	603	+ 28.3%	+ 16.0%	+ 83
営業利益率	25.4%	23.6%	25.6%	+ 0.2pt	+ 2.0pt	-
人材サービス事業	753	910	955	+ 26.9%	+ 5.0%	+ 45
ヘルスケア事業	△69	△149	△88	-	-	+ 61
調整額	△213	△241	△263	-	-	△22
経常利益	484	520	601	+ 24.0%	+ 15.5%	+ 81
当期純利益	342	364	420	+ 23.0%	+ 15.5%	+ 56

## 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)

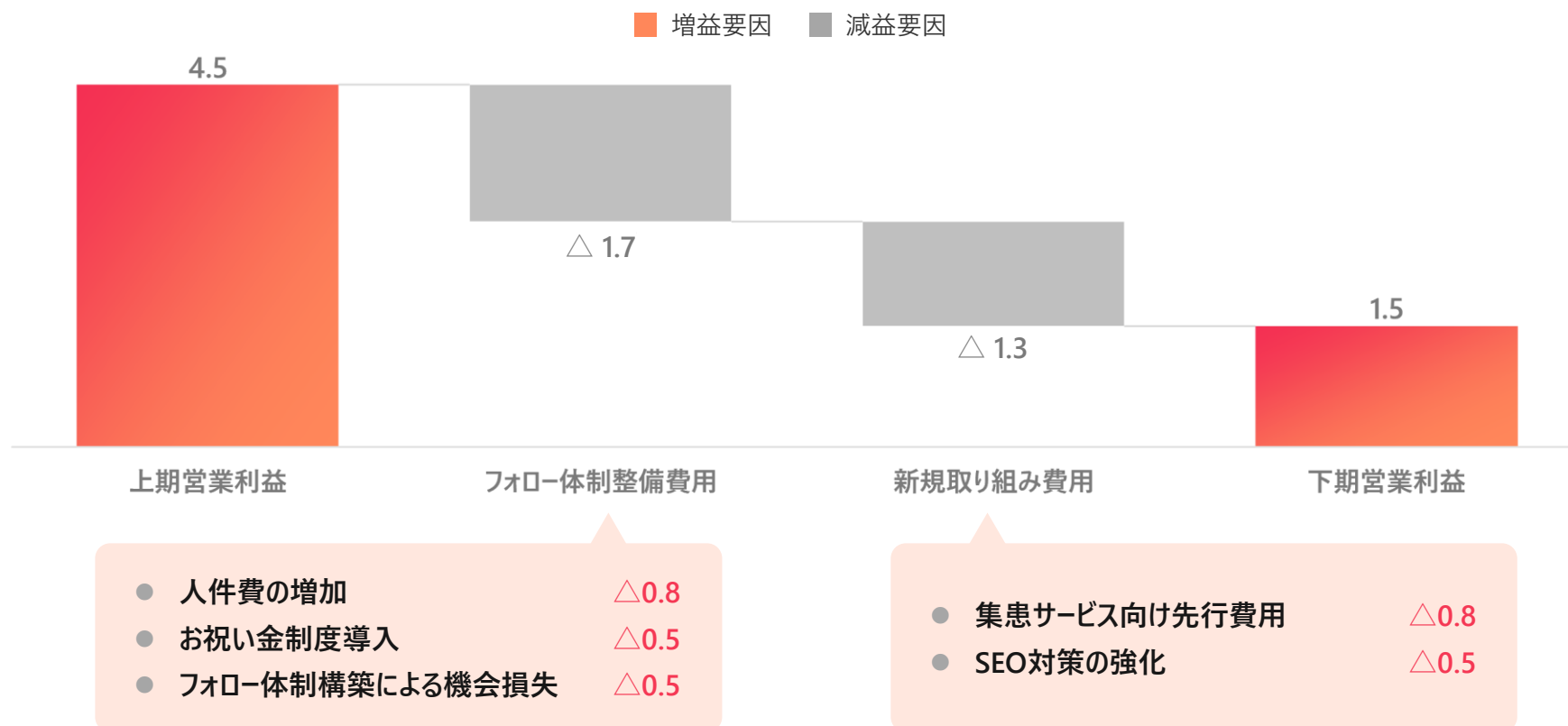


## 半期比較では下期が対上期比で減速の見通し 売上堅調も、社内体制整備を急ぎコスト計上が集中

(百万円)	2022/8期		2023/8期		比較	
	上期	下期	上期	下期見通し	対上期比	対上期差異
売上高	866	984	1,207	1,148	△4.9%	△59
人材サービス事業	743	908	1,115	1,053	△5.6%	△61
ヘルスケア事業	123	76	91	94	+2.9%	+3
営業利益	235	235	458	145	△68.2%	△312
営業利益率	27.1%	23.9%	37.9%	12.7%	-	△25.2pt
人材サービス事業	340	413	613	341	△44.3%	△272
ヘルスケア事業	△7	△63	△30	△58	-	△27
調整額	△97	△116	△125	△138	-	△13
経常利益	235	250	455	145	△68.1%	△310
当期純利益	156	186	308	111	△63.8%	△197

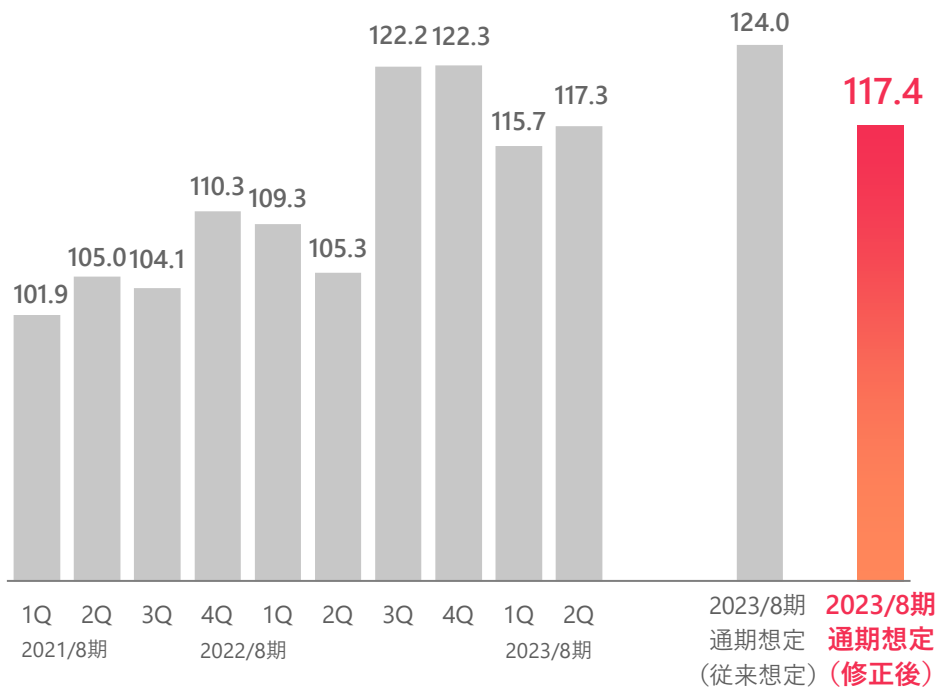
# 急ピッチな売上成長で求職者・求人者へのフォロー体制強化が必要 体制充実を優先し、一時的な成長減速を選択

2023/8期 半期別営業利益の見通し（億円）



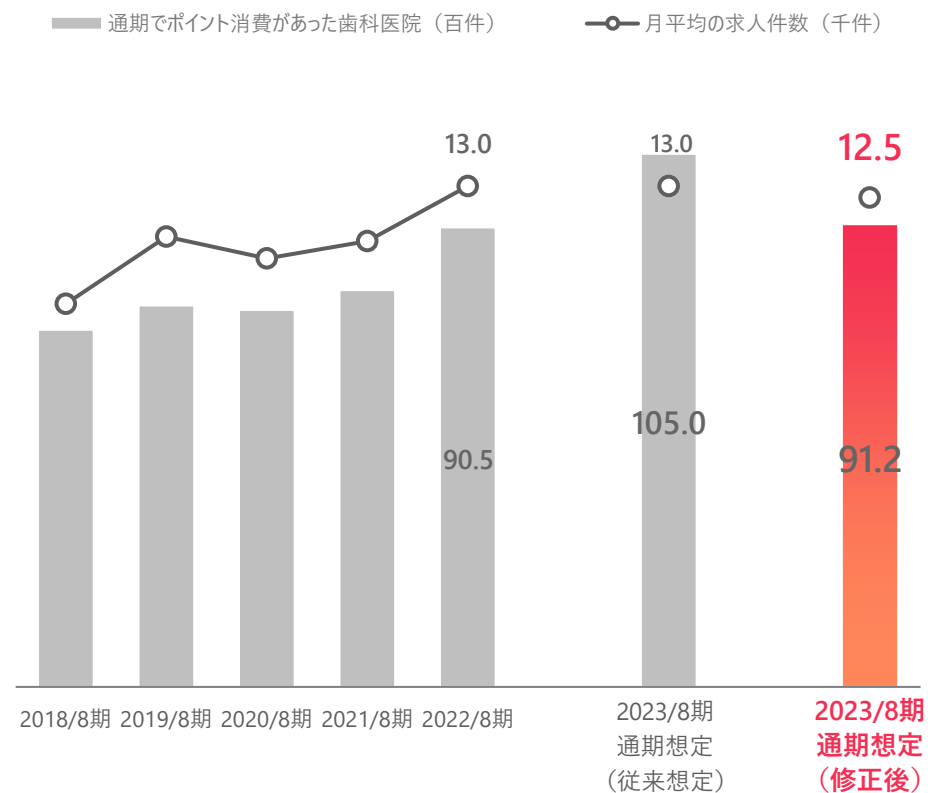
## 広告運用の見直しのため、平均クリック単価想定を修正 フォロー体制整備のため顧客数、求人件数想定も修正

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

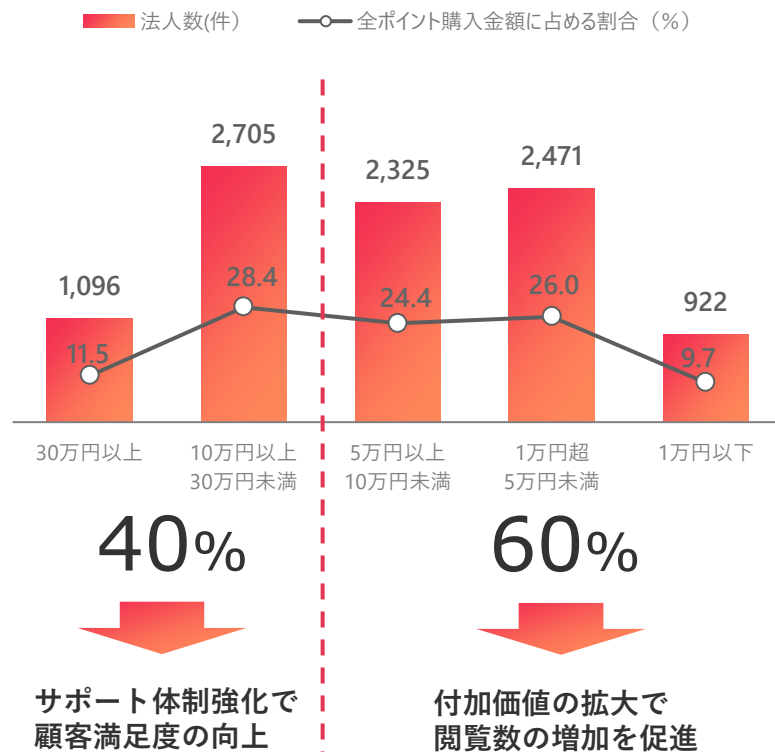
歯科周辺ビジネスへの参入

3

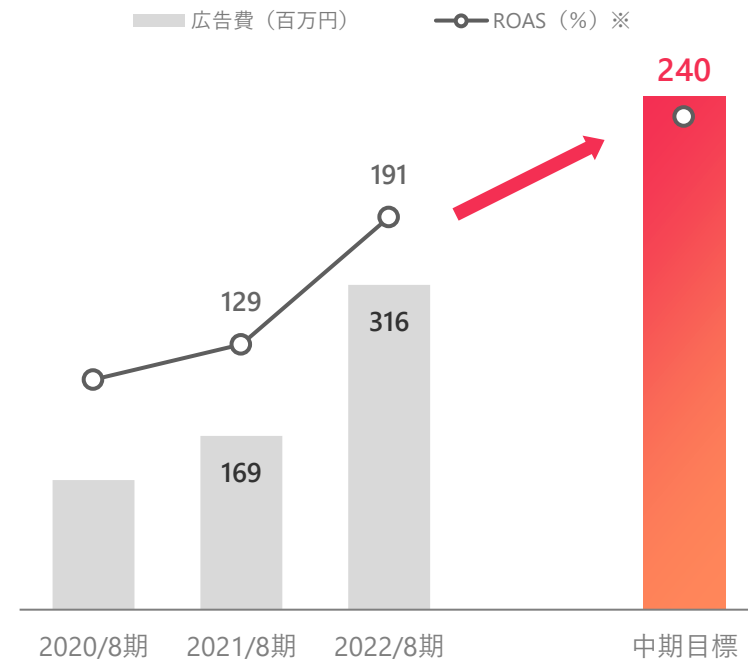
イベント開催でヘルスケア事業の顧客拡大

## 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



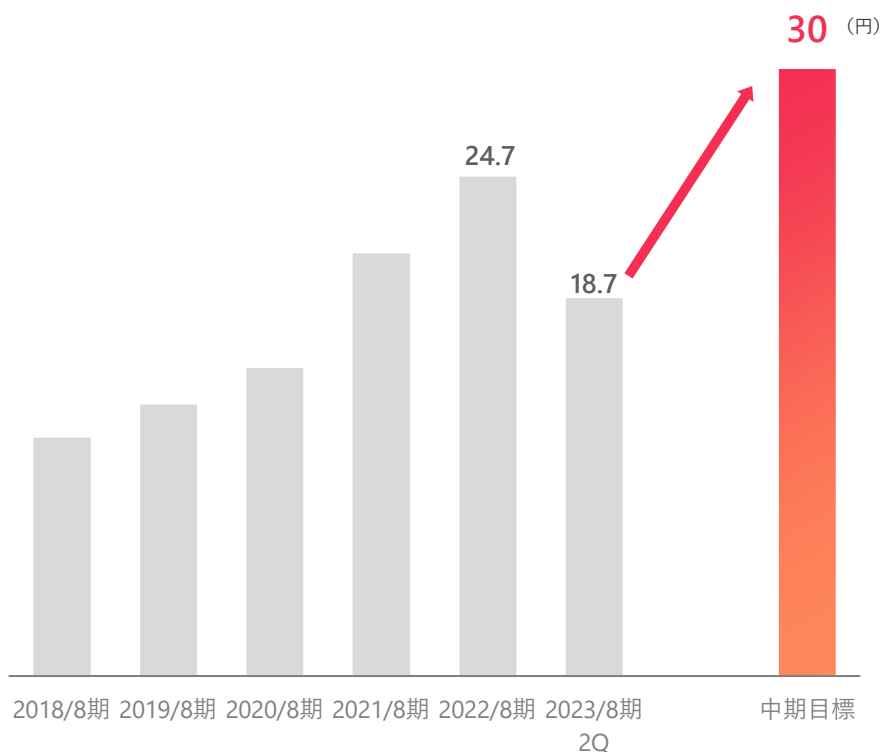
適切な広告運用によるクリック数の拡大



※ かけた広告費に対する売上をパーセントで表したもの

## 平均付加価値単価はクリック急増により見かけ上減少 スカウト機能の利用率向上など付加価値サービスを強化

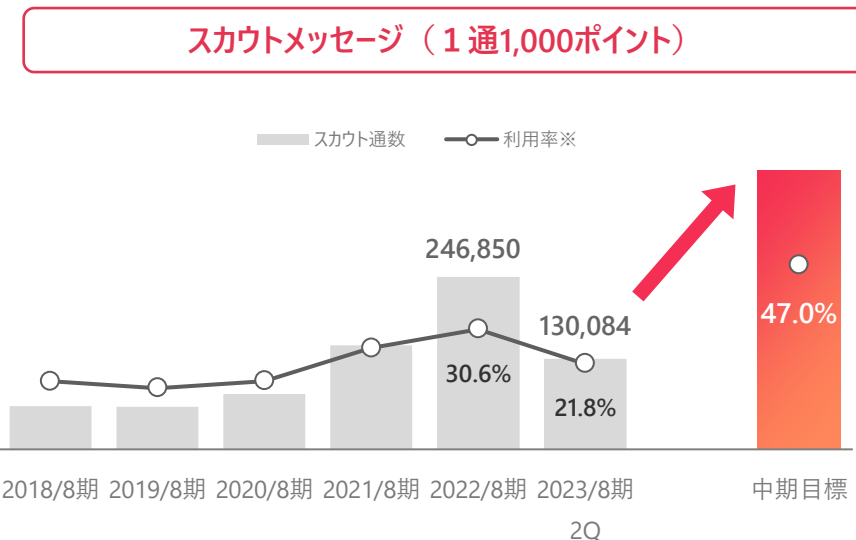
1 クリックあたりの付加価値単価※の推移



※ (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

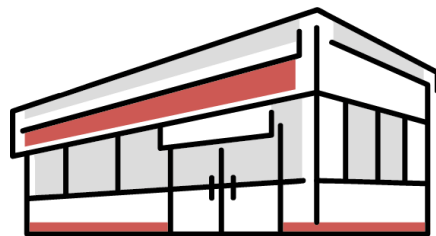
オプション  
広告

※ 今期利用した法人数 ÷ 延べアカウント数

# 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

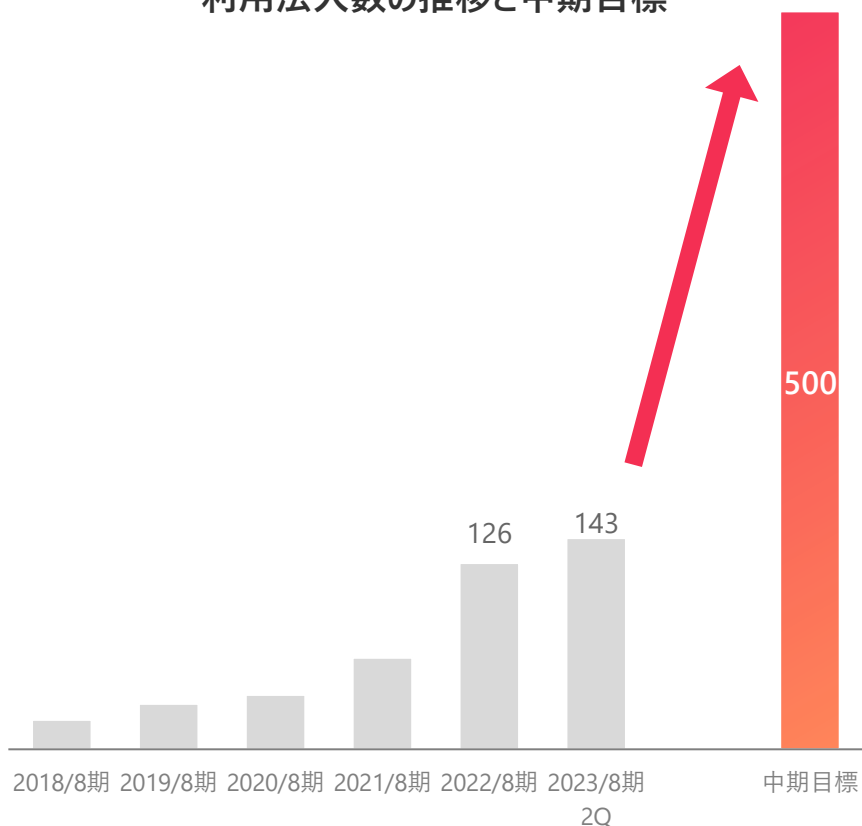
\*\*厚生労働省「医療施設調査（2022年7月）」

\*\*\*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

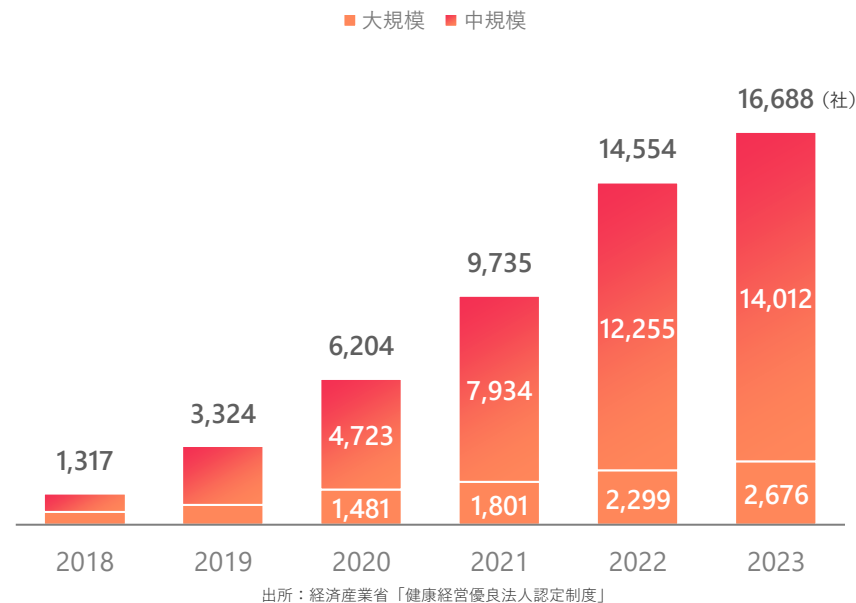
### 企業の健康経営への関心度上昇を機に顧客開拓を加速

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

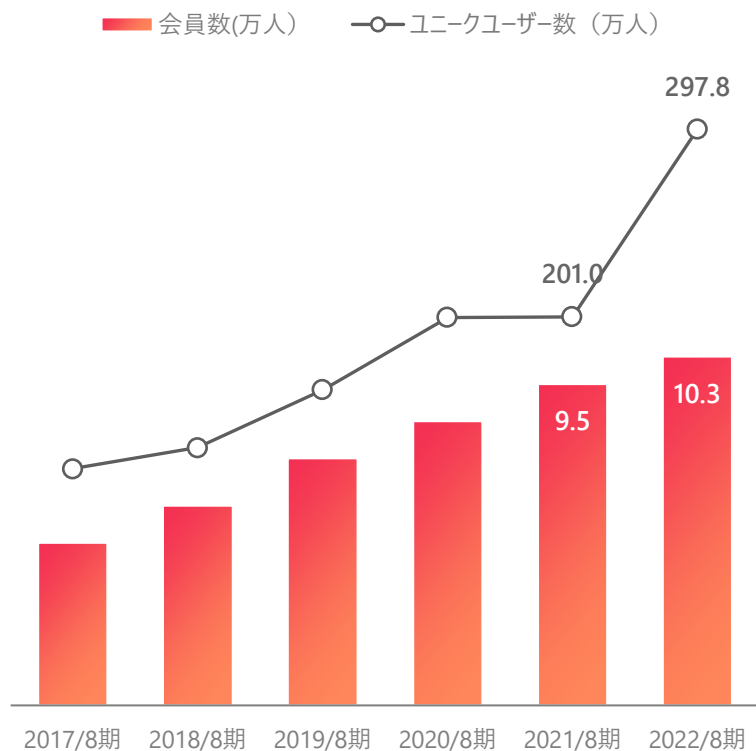
4 成長戦略

5 Appendix

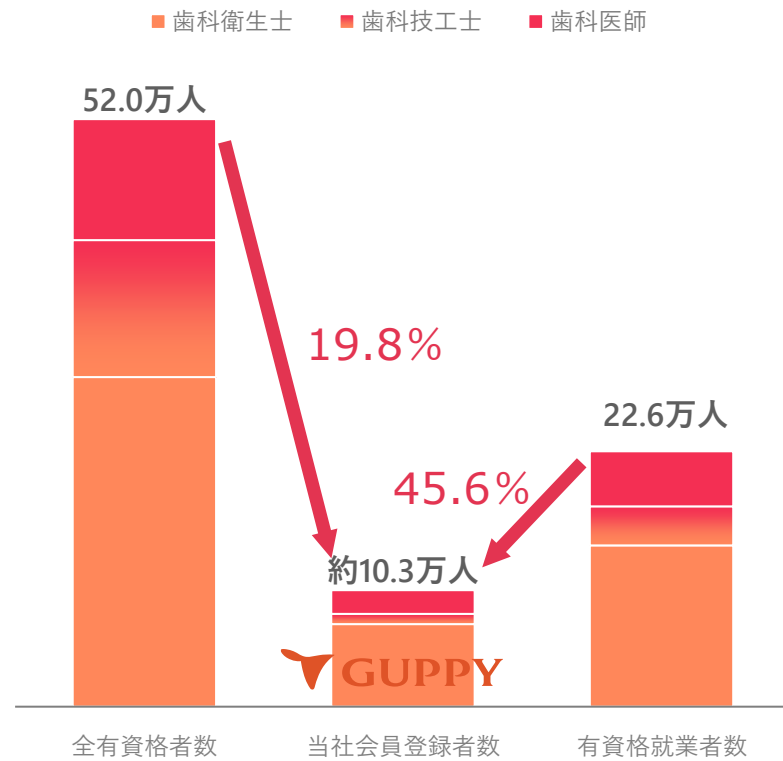
# 求職者は毎年概ね1万人、ユニクユーザー数も5年で2.1倍に増加

## 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」



# 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

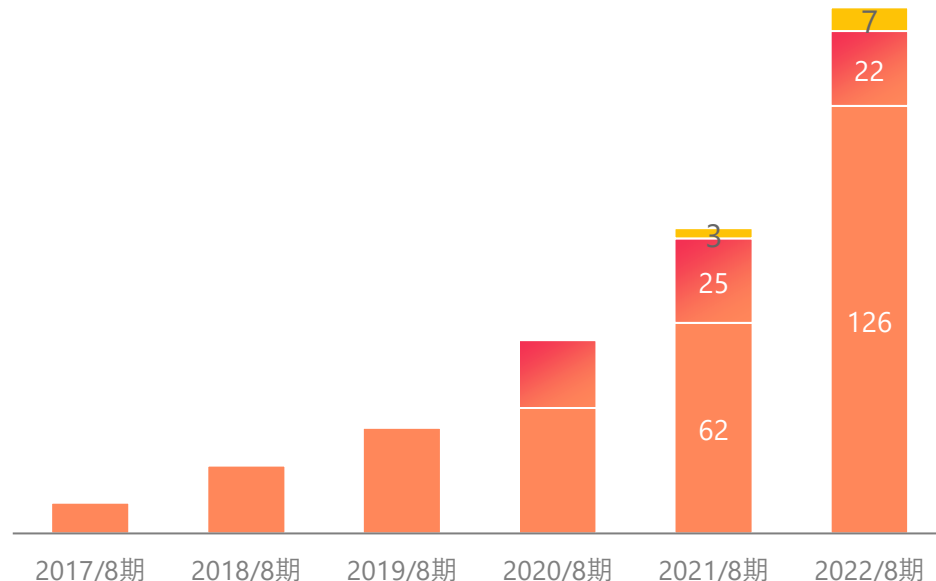
## 自治体向け：健康ポイント事業にアプリを活用

### 企業向けサービス内容

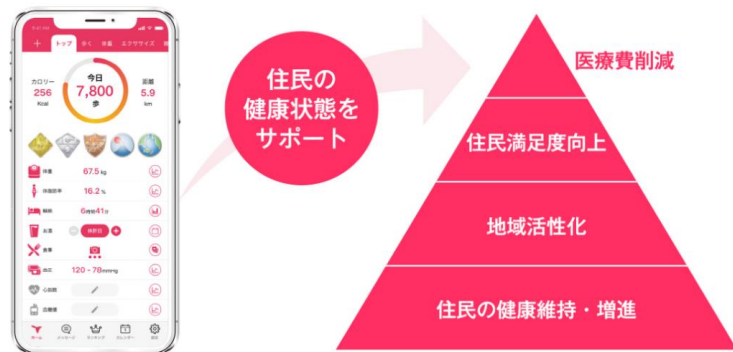


### 利用法人数の推移

■ 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

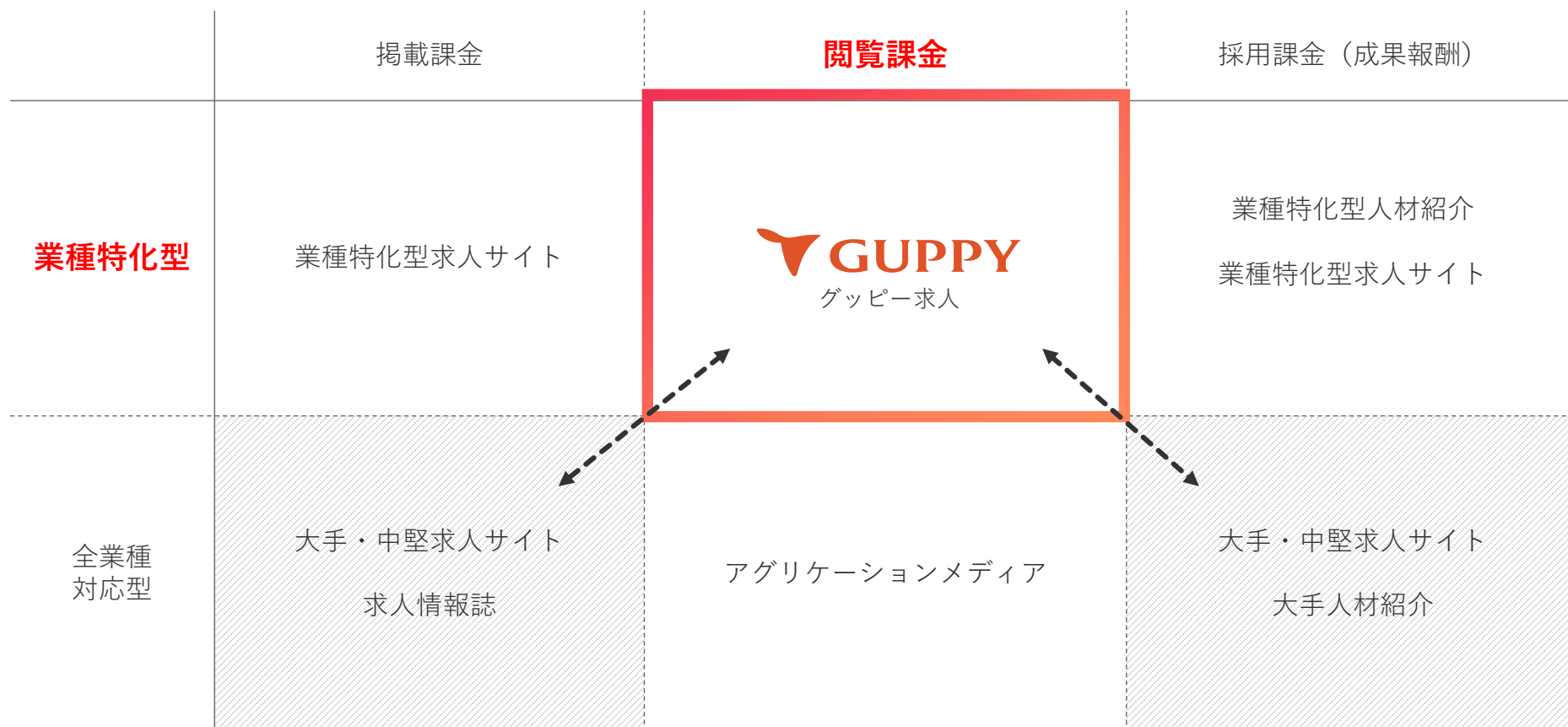
2

歯科業界における高い認知度と評価

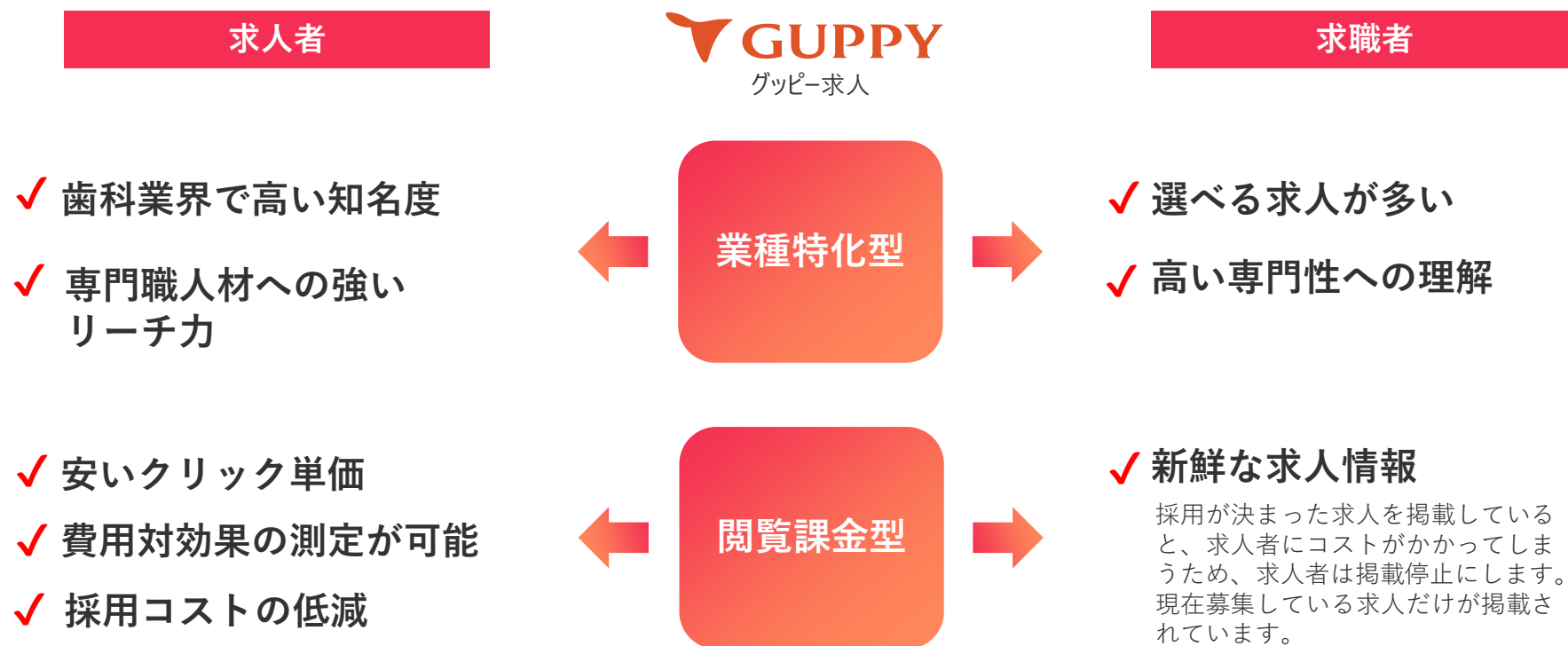
3

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



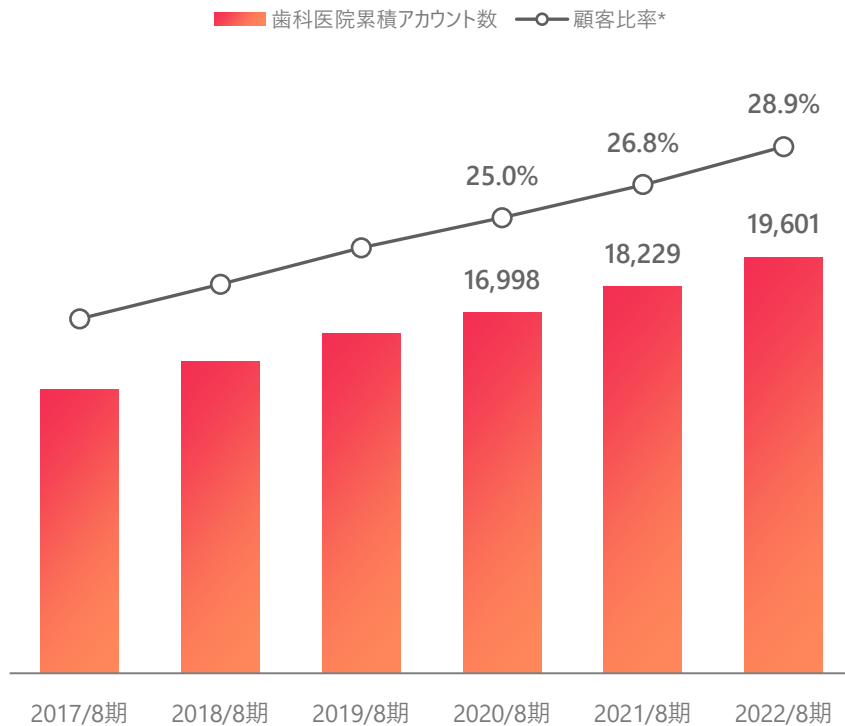
# 人材採用コストに悩む求人者は、安価で専門人材にリーチできる 求人者、求職者、当社の三方よしを実現



# 全歯科医院の約3割を当社顧客化（2022/8期時点）

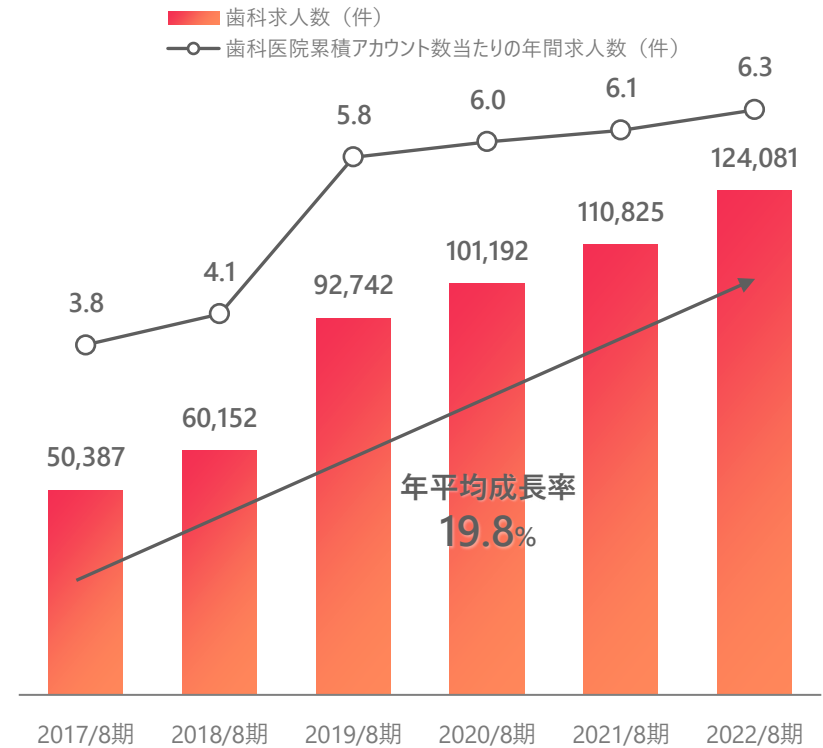
## 求人数の過去5年平均増加率は約20%と急成長

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。