



2024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 会社概要

2 2024/8期1Q決算実績概要

3 2024/8期決算見通し

4 当期策定中期経営計画

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

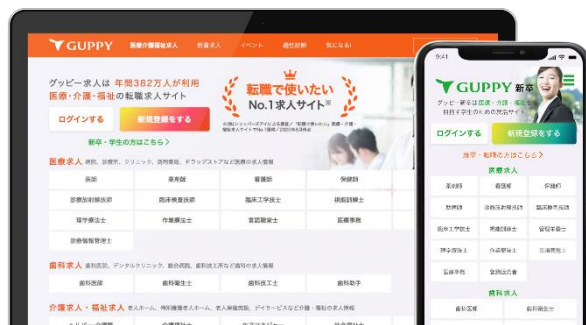
Pioneer
(先駆者)

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

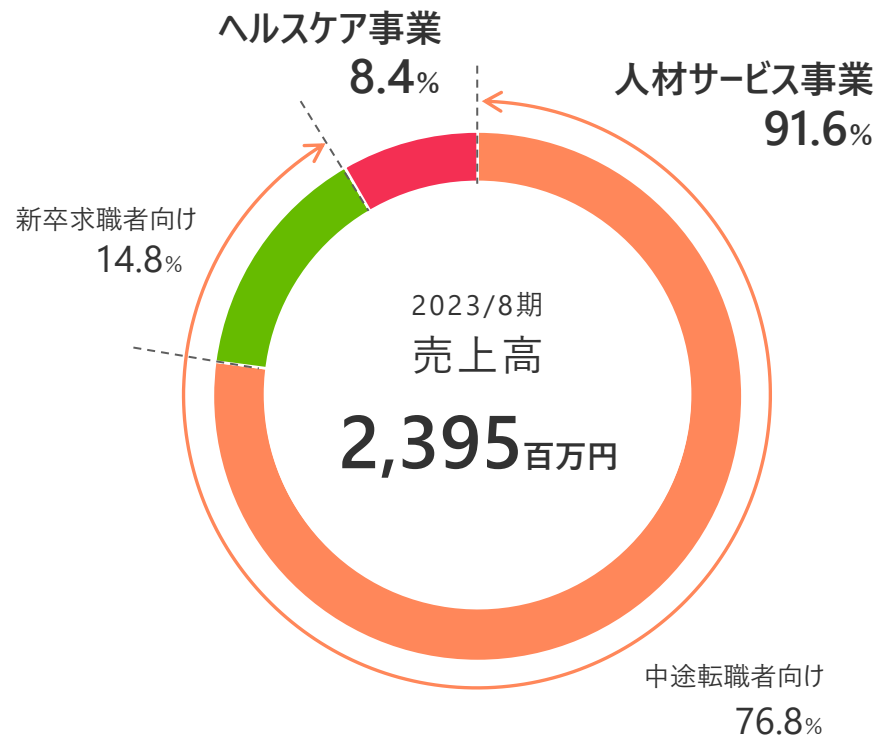
中途向け求人サイト・新卒向け就職サイト等



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



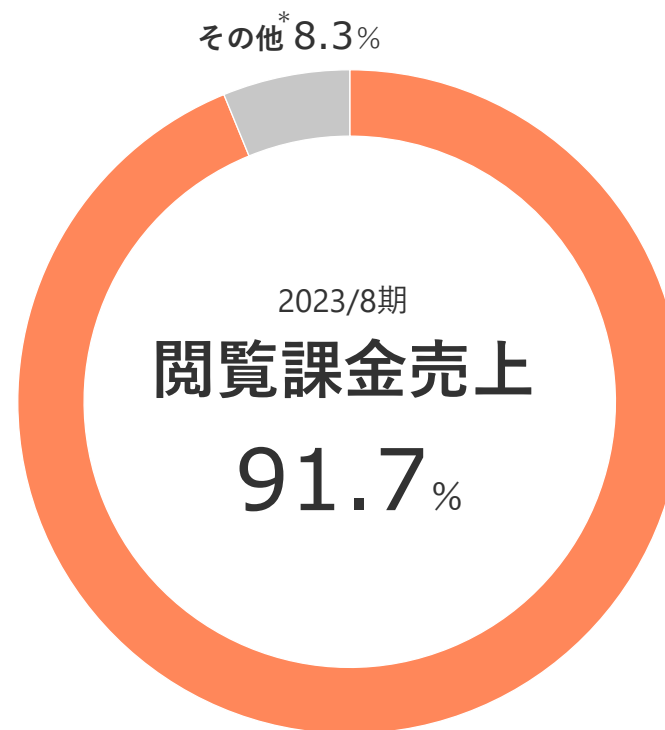
医療・介護・福祉の57職種に対応した求人広告サイト

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

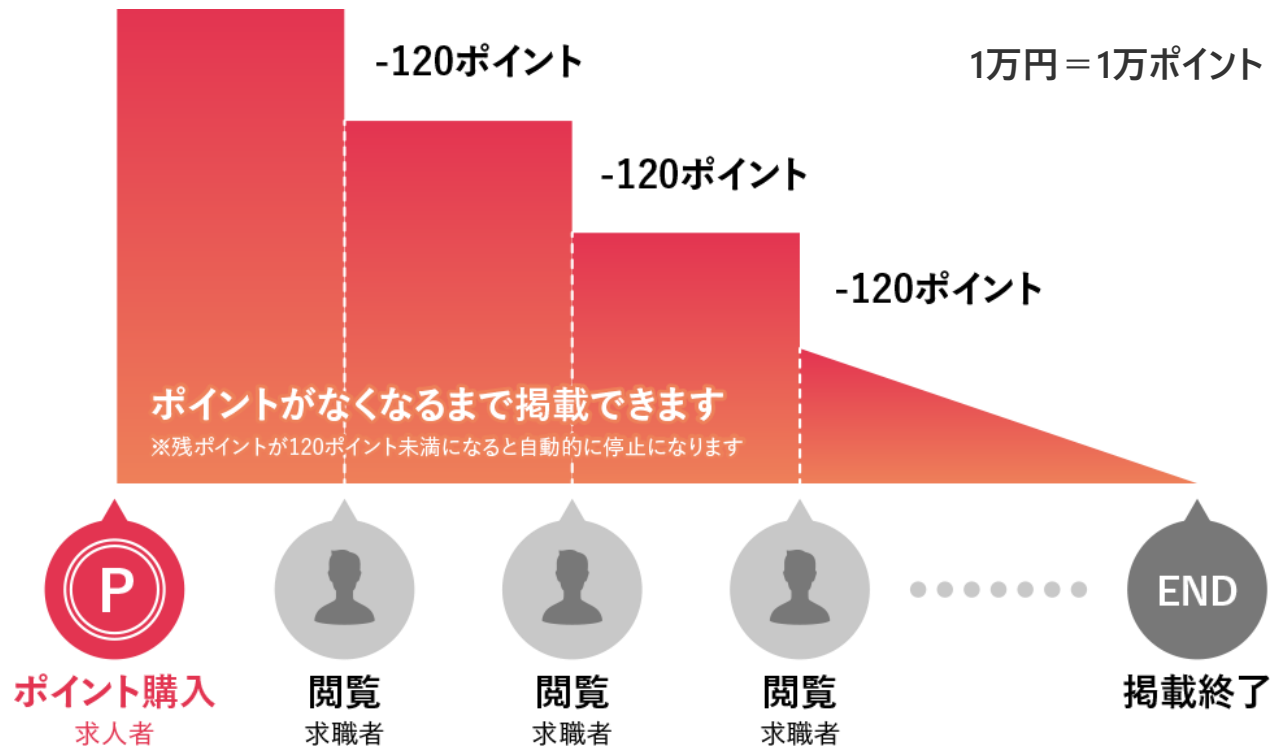
料金形態別 売上比率



*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。

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3万人の学生が登録



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

1 会社概要

2 2024/8期1Q決算実績概要

3 2024/8期決算見通し

4 当期策定中期経営計画

5 Appendix

スカウト配信強化等により、売上は堅調に推移 人員・システム開発等の投資によりコストは増加

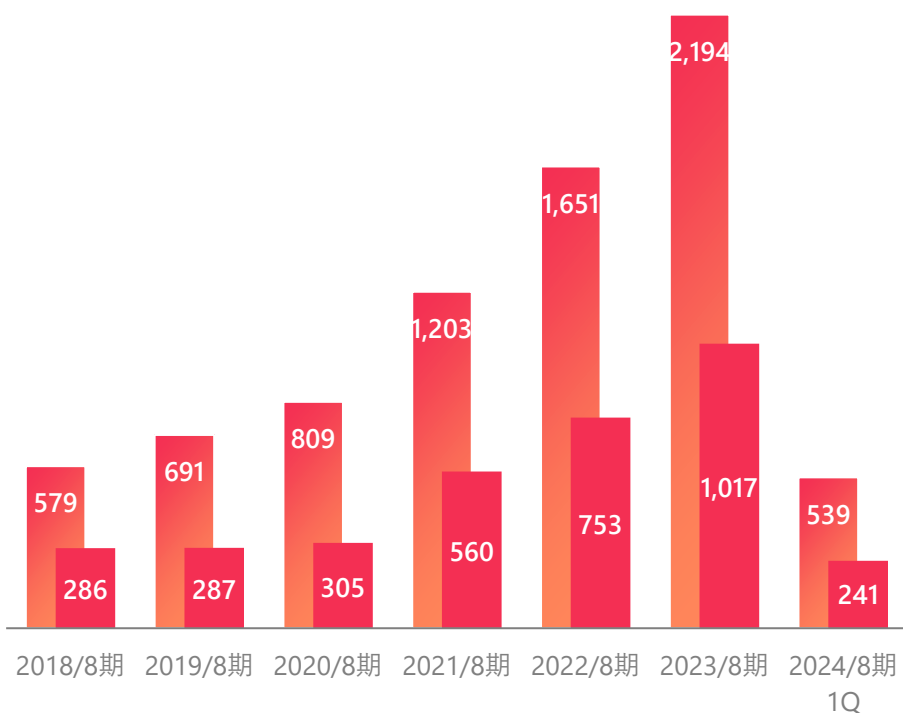
(百万円)	2023/8期1Q 実績	2024/8期1Q 実績	比較		2024/8期 見通し進捗率
			対前年同期比	対前年同期差異	
売上高	548	592	+ 8.2%	+ 44	20.6%
人材サービス事業	504	539	+ 6.9%	+ 34	20.9%
ヘルスケア事業	43	53	+ 23.8%	+ 10	18.6%
営業利益	189	147	△22.1%	△41	16.8%
営業利益率	34.6%	24.9%	△9.7pt	—	—
人材サービス事業	262	241	△7.8%	△20	20.8%
ヘルスケア事業	△13	△15	赤字拡大	△2	—
調整額	△59	△78	調整額増加	△19	—
経常利益	187	147	△21.5%	△40	16.8%
当期純利益	126	105	△16.7%	△21	17.1%

【人材サービス事業】閲覧課金売上が堅調により増収増益

【ヘルスケア事業】オプション契約増加により売上は堅調に推移

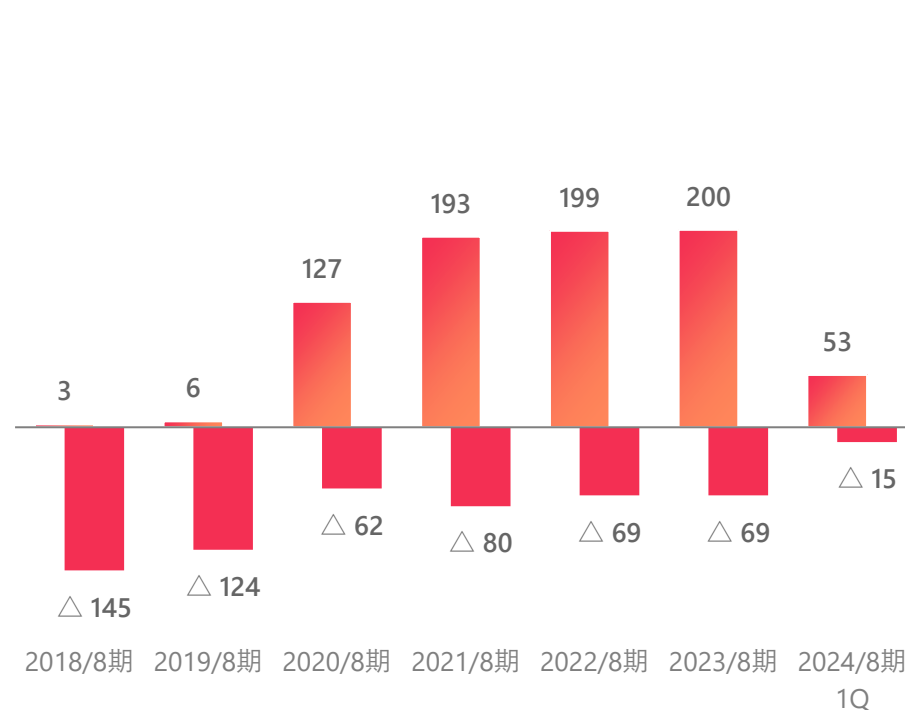
人材サービス事業

売上高 営業利益（百万円）

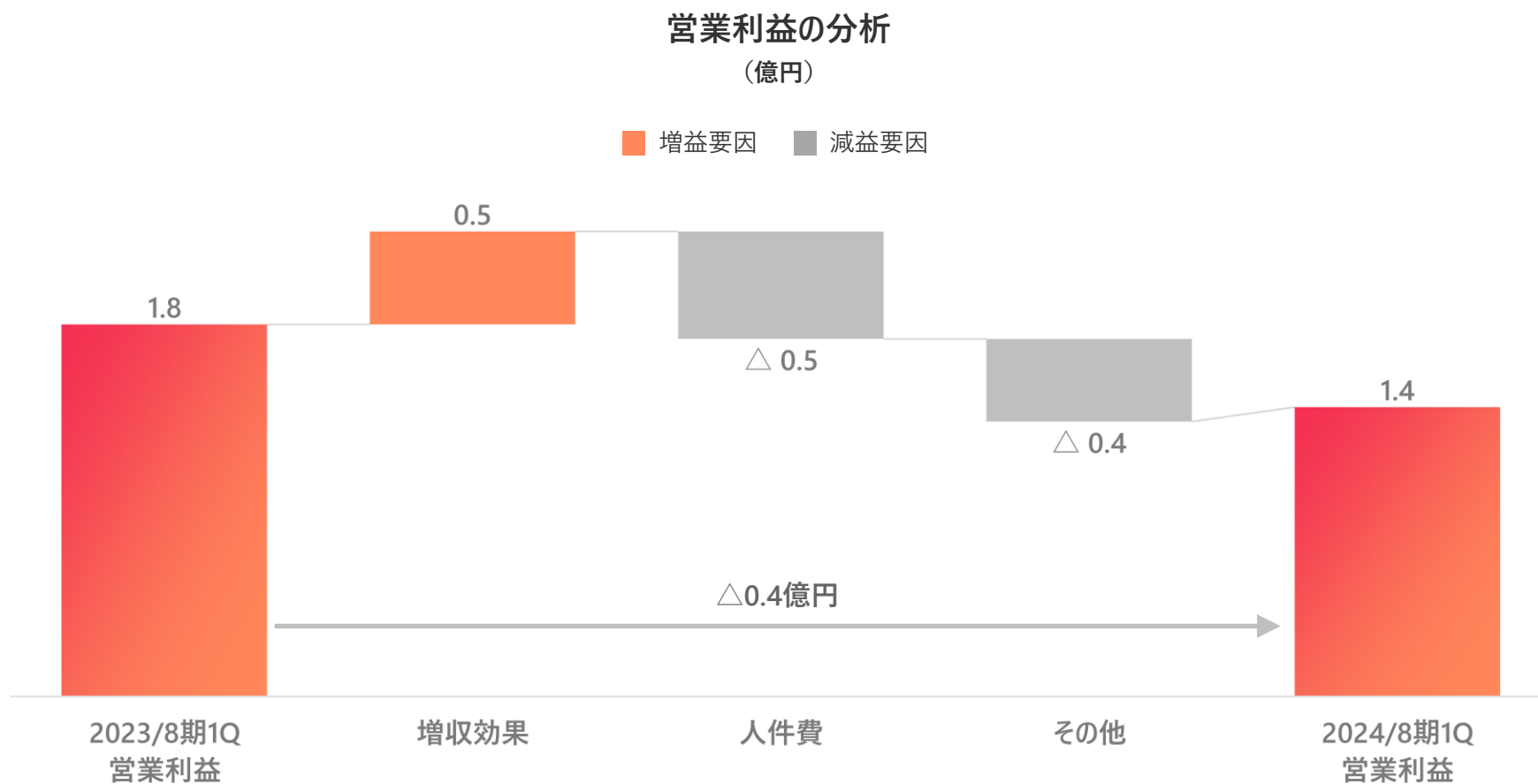


ヘルスケア事業

売上高 営業利益（百万円）



人員増および賃金水準引き上げに伴い、人件費増

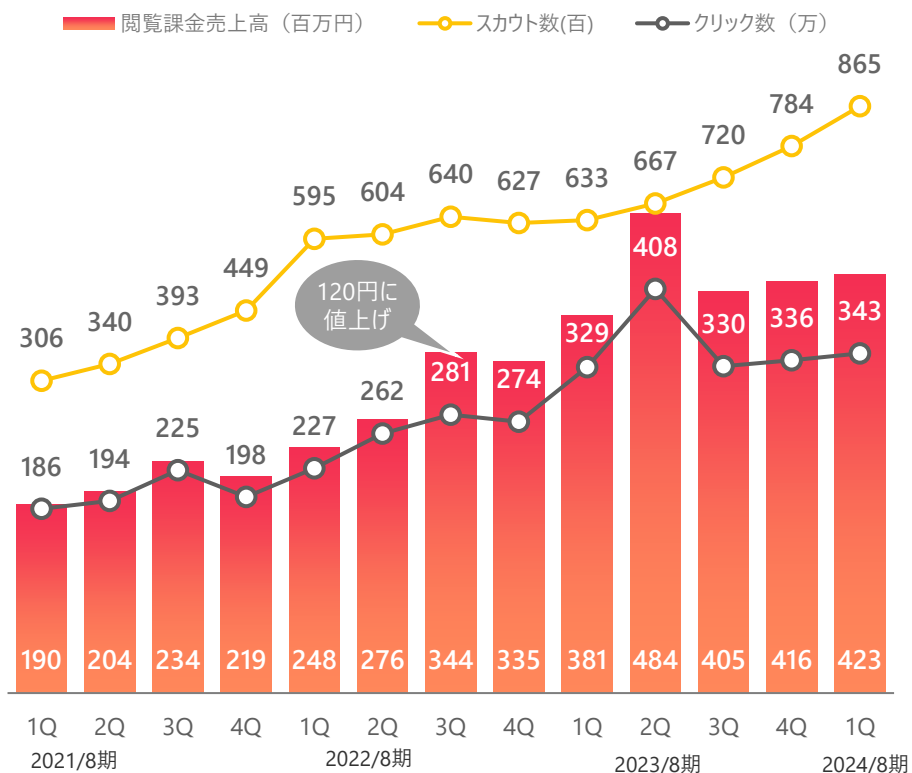


前期季節要因の影響で、4Q比は2倍以上の増益

(百万円)	2023/8期				2024/8期	4Q/1Q 変化
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	
売上高	548	659	592	595	592	△0.4%
人材サービス事業	504	610	535	542	539	△0.6%
ヘルスケア事業	43	48	56	52	53	+1.9%
営業利益	189	268	126	69	147	+114.1%
営業利益率	34.6%	40.7%	21.4%	11.6%	24.9%	+13.3pt
人材サービス事業	262	351	201	201	241	+20.0%
ヘルスケア事業	△13	△17	△11	△27	△15	赤字縮小
調整額	△59	△66	△63	△105	△78	調整額減
経常利益	187	268	126	68	147	+114.7%
当期純利益	126	182	84	28	105	+266.3%

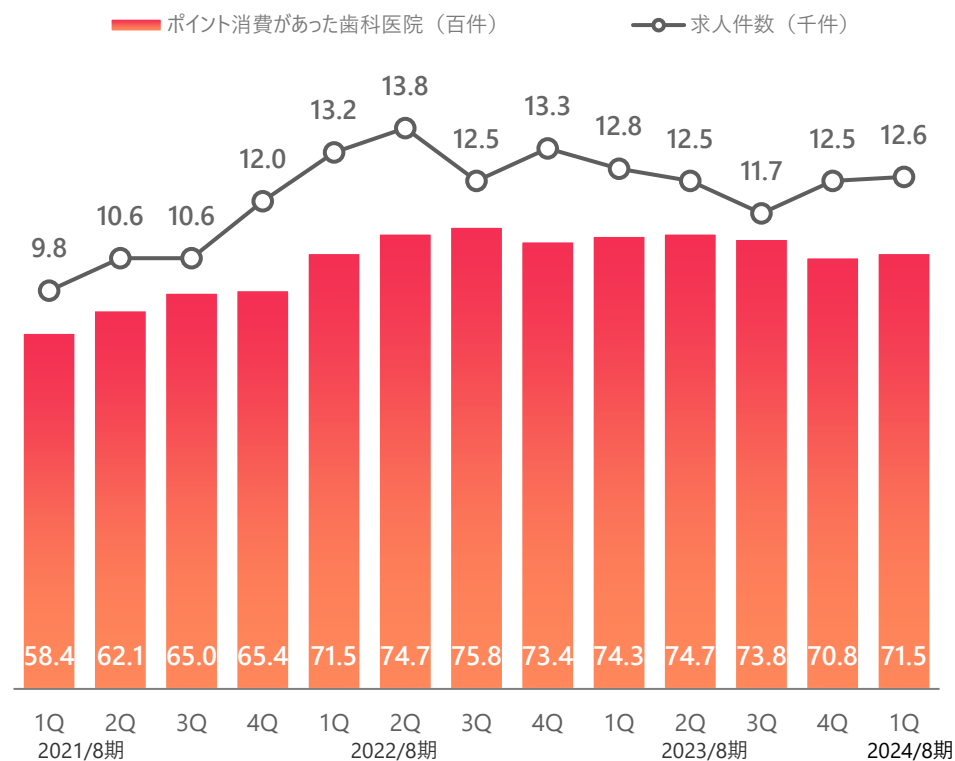
スカウト数は順調に増加 求人件数、消費法人数は高水準を維持

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

顧客数・求人件数の四半期推移



安定した財務状況で成長資金を確保 自己資本比率は77.0%

(百万円)	2023/8期	2024/8期 1Q	増減額
流動資産	2,613	2,572	△41
現金及び預金	2,308	2,223	△85
売掛金	273	305	+32
固定資産	261	255	△5
資産合計	2,875	2,828	△47

(百万円)	2023/8期	2024/8期 1Q	増減額
流動負債	789	540	△249
契約負債	292	283	△8
負債合計	823	650	△173
純資産合計	2,051	2,178	+126
負債・純資産合計	2,875	2,828	△47

1 会社概要

2 2024/8期1Q決算実績概要

3 2024/8期決算見通し

4 当期策定中期経営計画

5 Appendix

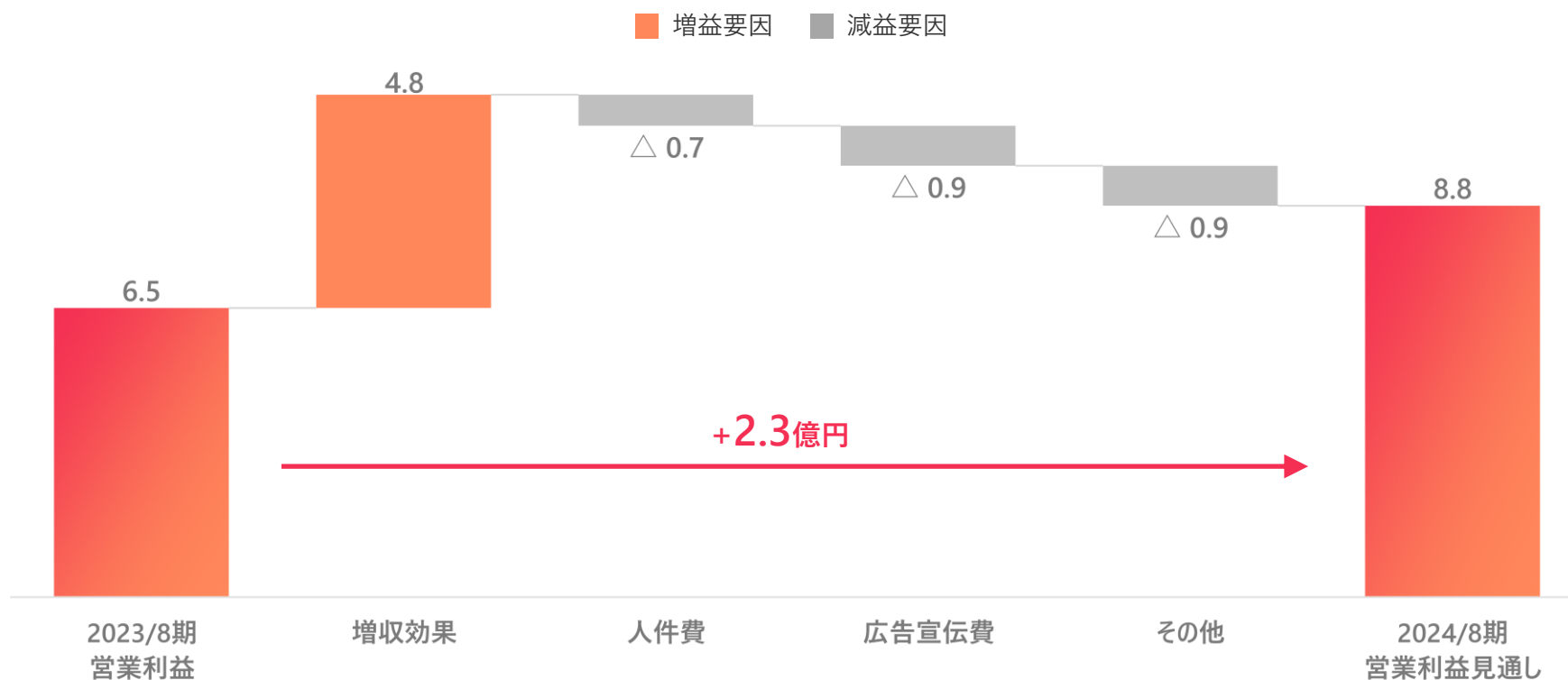
従来見通しを据え置き

増収・増益を見通し、営業利益率30%を見込む

(百万円)	2023/8期 実績	2024/8期 通期予想	比較	
			対前年比	対前年差異
売上高	2,395	2,874	+20.0%	+479
人材サービス事業	2,194	2,586	+17.9%	+392
ヘルスケア事業	200	287	+43.3%	+86
営業利益	653	879	+34.6%	+226
営業利益率	27.3%	30.6%	+3.3pt	—
人材サービス事業	1,017	1,161	+14.2%	+144
ヘルスケア事業	△69	△11	赤字縮小	+58
調整額	△293	△270	調整額減少	+23
経常利益	650	879	+35.1%	+228
当期純利益	422	615	+45.9%	+193

引き続き増収効果が利益を牽引。コストの上昇ピッチも減速

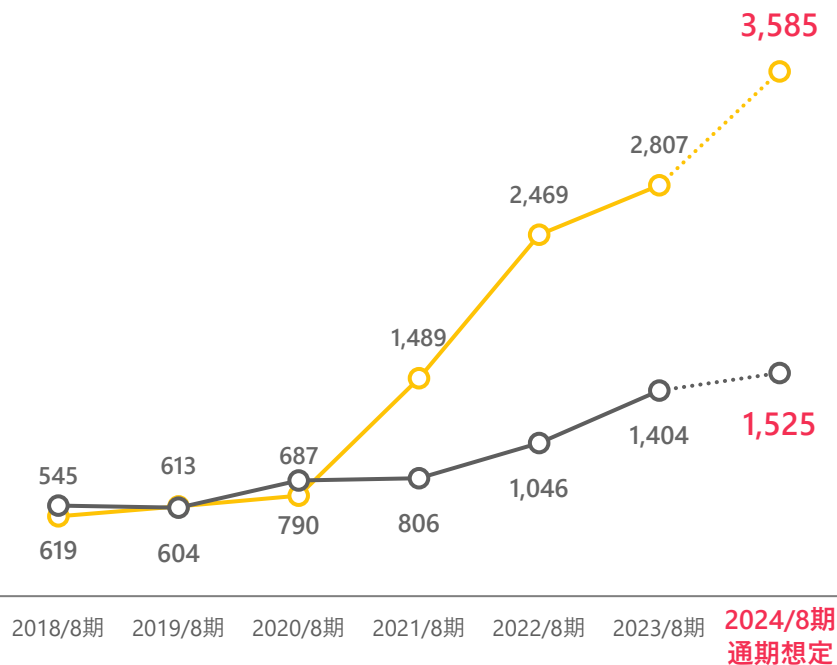
想定営業利益の分析 (億円)



求人者との接点強化によりスカウト数、クリック数ともに増加を見込む 地方での営業強化により顧客数、求人数ともに増加を見込む

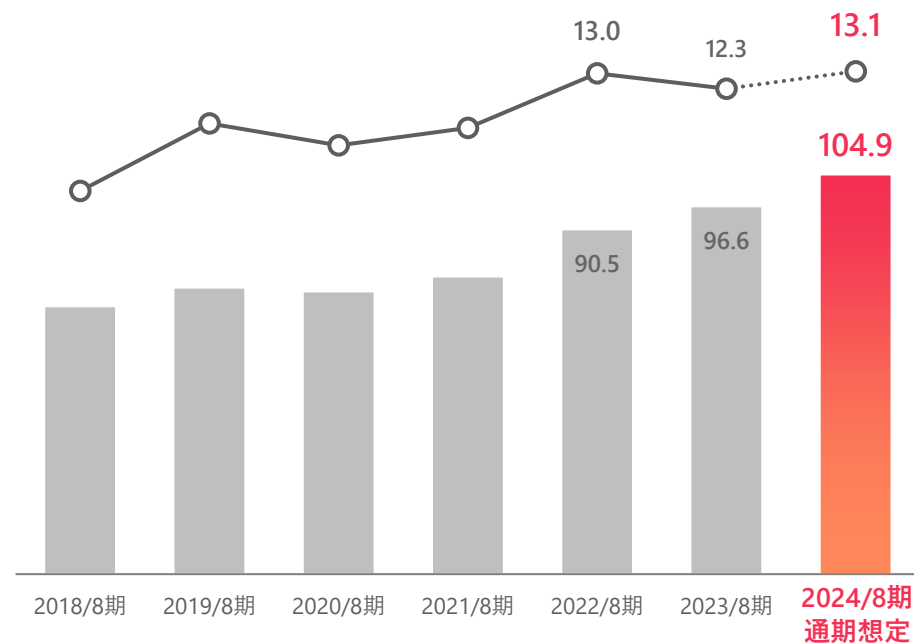
スカウト数・クリック数の想定

○ スカウト数 (百) ○ クリック数 (万)



顧客数・求人件数の想定

■ 通期でポイント消費があった歯科医院 (百件) ○ 年平均の求人件数 (千件)



1 会社概要

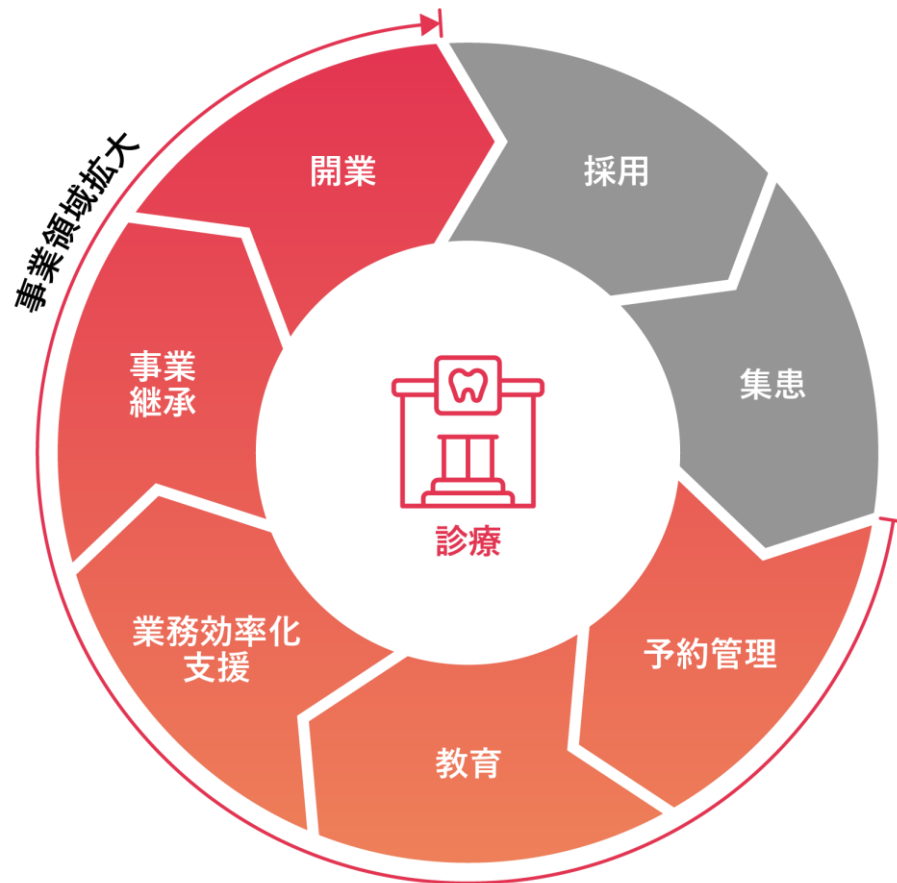
2 2024/8期1Q決算実績概要

3 2024/8期決算見通し

4 当期策定中期経営計画

5 Appendix

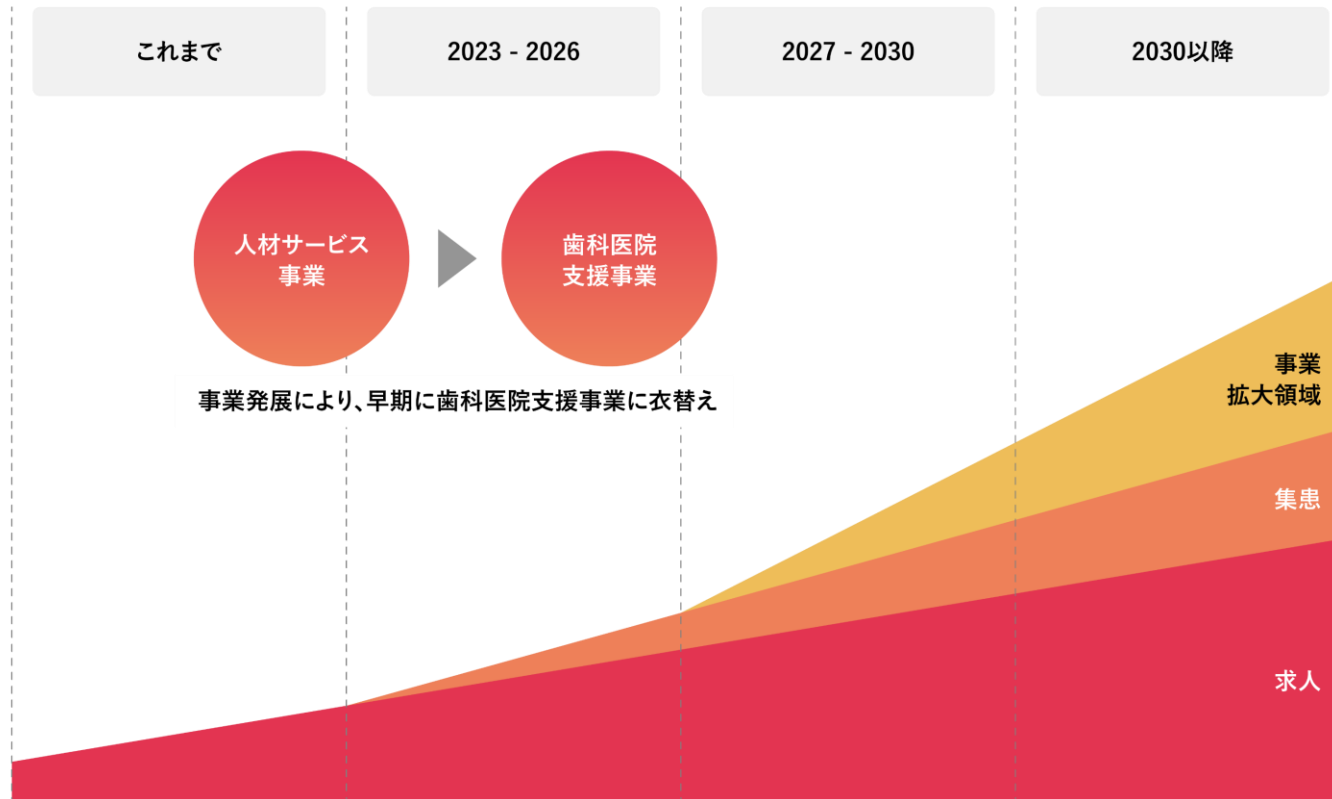
歯科医院での診療以外の全業務の受け皿となるプラットフォーム



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	422	1,330	+908

<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

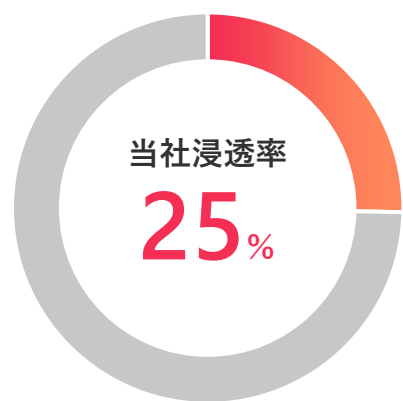
< 人材サービス事業 >
歯科医院向け集患ビジネスの拡充

3

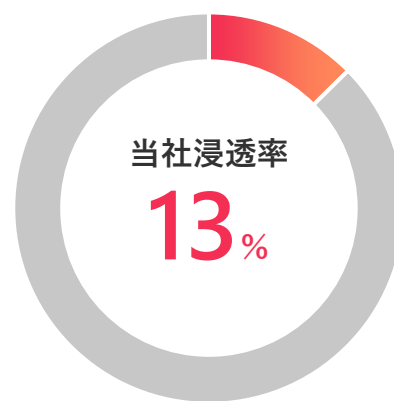
< ヘルスケア事業 >
ヘルスケアアプリの顧客拡大と単価上昇

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

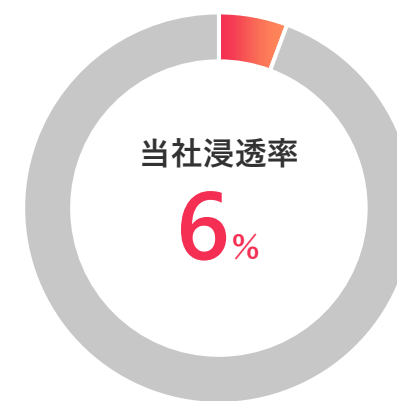
首都圏（一都三県）における
歯科医院への浸透率



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

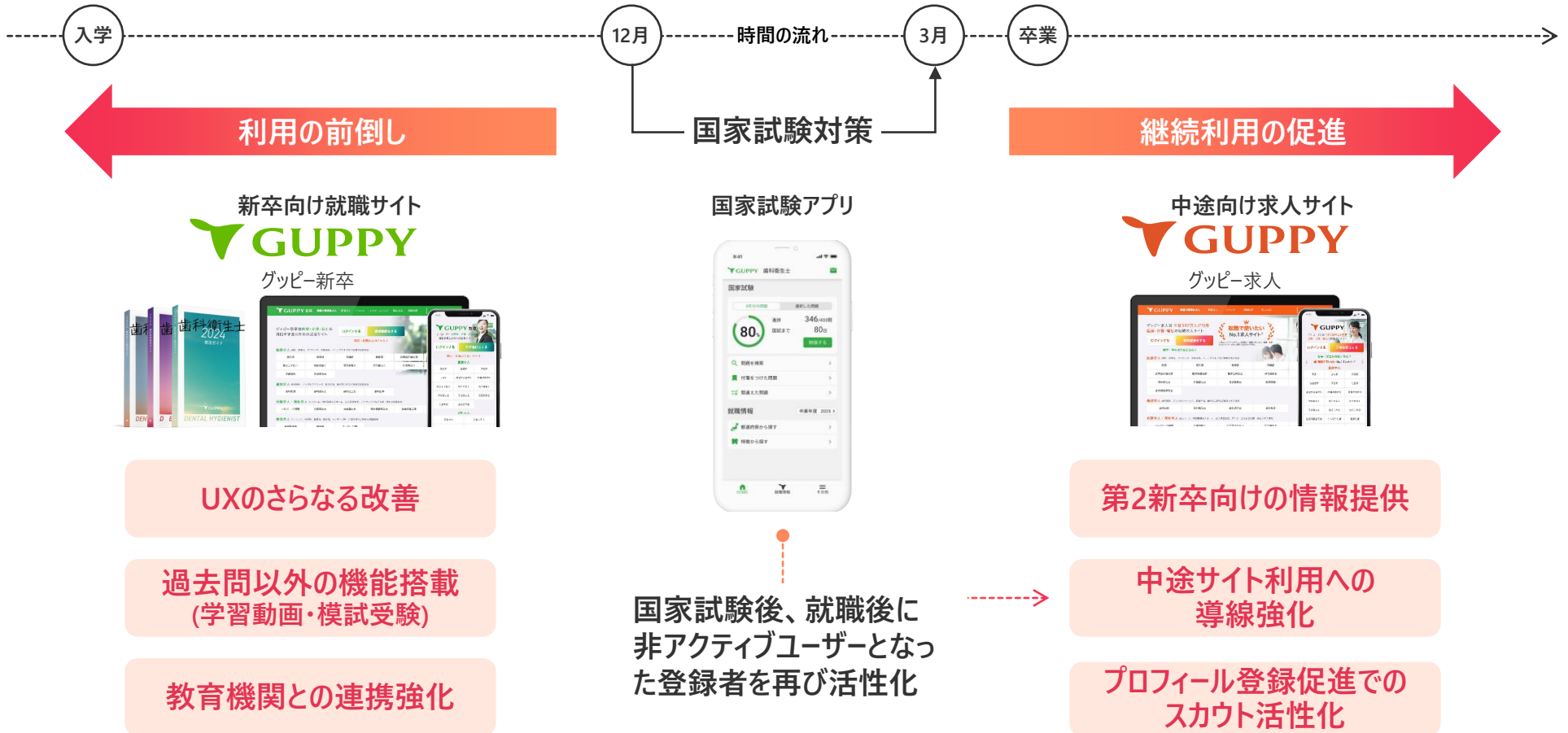
- 首都圏に比べて低い地方での浸透率

- ターゲット都市を設定
- インサイドセールスと対面チャンネルの両面で展開

- 効果の高いチャン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



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」

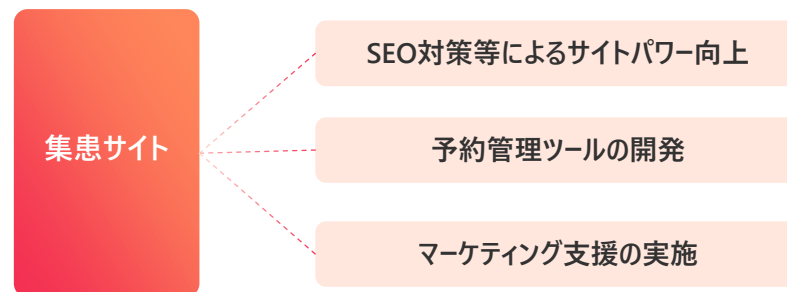


求人サイトで培ったマッチングテクノロジーと
歯科医院の顧客基盤を活かしたサービス
(2023年6月1日リリース)

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



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



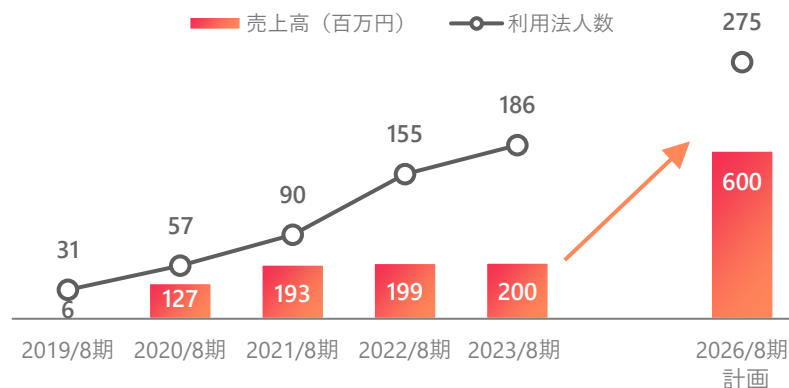
従業員規模ごとの月額料金

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

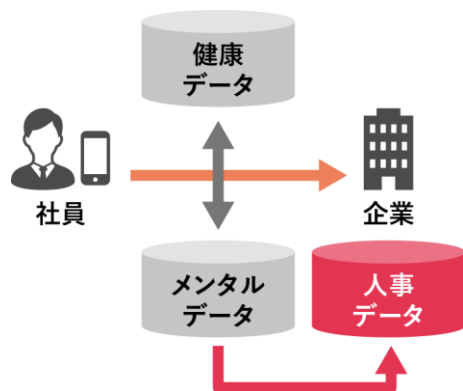
健康経営



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



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 会社概要

2 2024/8期1Q決算実績概要

3 2024/8期決算見通し

4 当期策定中期経営計画

5 Appendix

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

529,457求人

ヘルスケア事業

利用事業者数

186事業者

財務

売上高成長率

5年平均 33.0%

財務

経常利益率

27.2%

財務

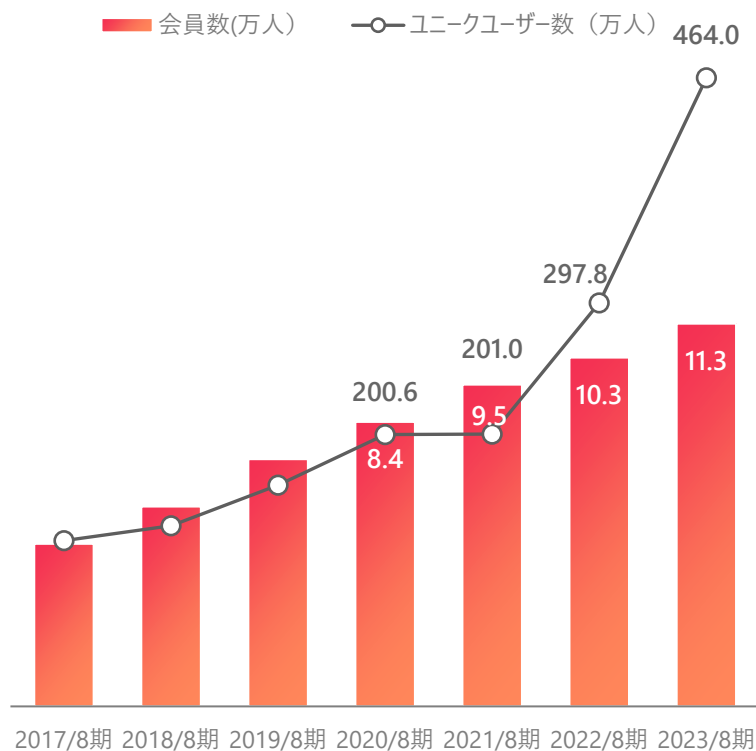
ROE

29.3%

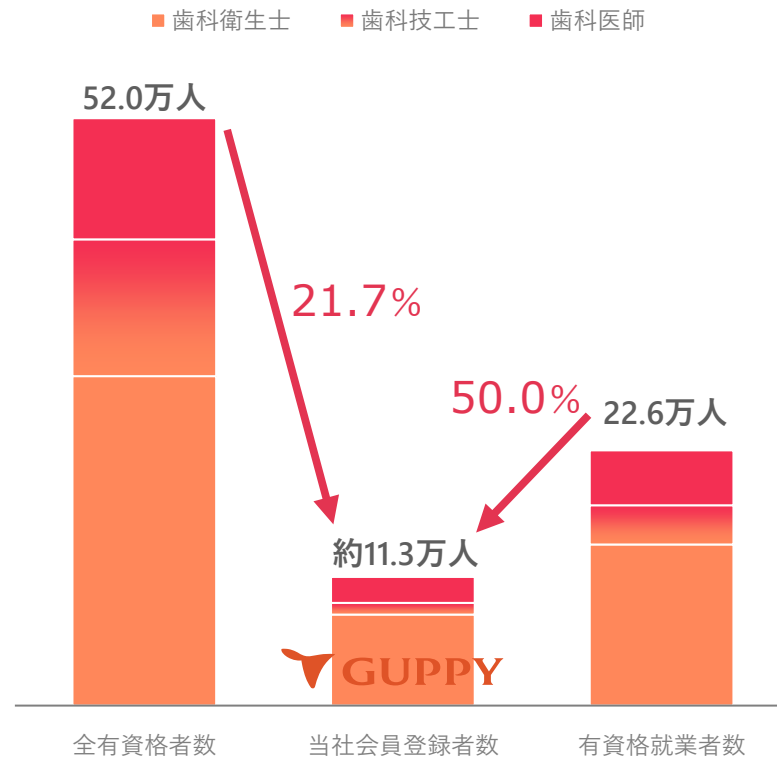
2023年8月期実績

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

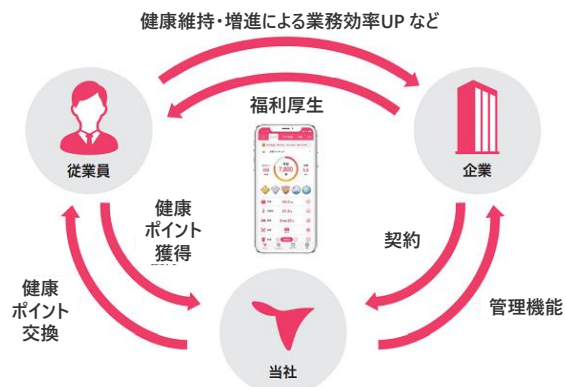


出所：歯科医師 | 厚生労働省「令和2年（2020年）医師・歯科医師・薬剤師統計の概況」
 歯科衛生士、歯科技工士 | 厚生労働省「令和2年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」

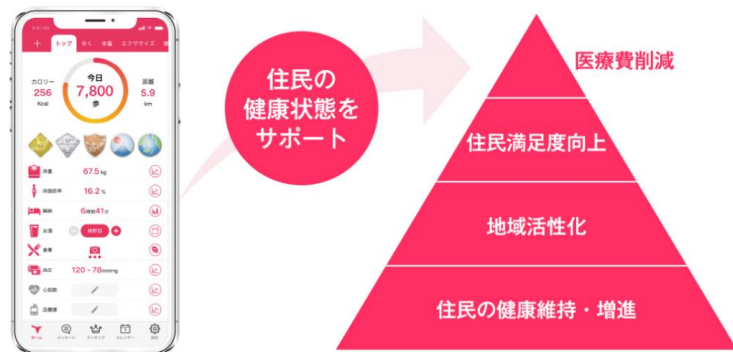
企業向け：従業員の健康維持・増進を目的とした福利厚生サービス

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

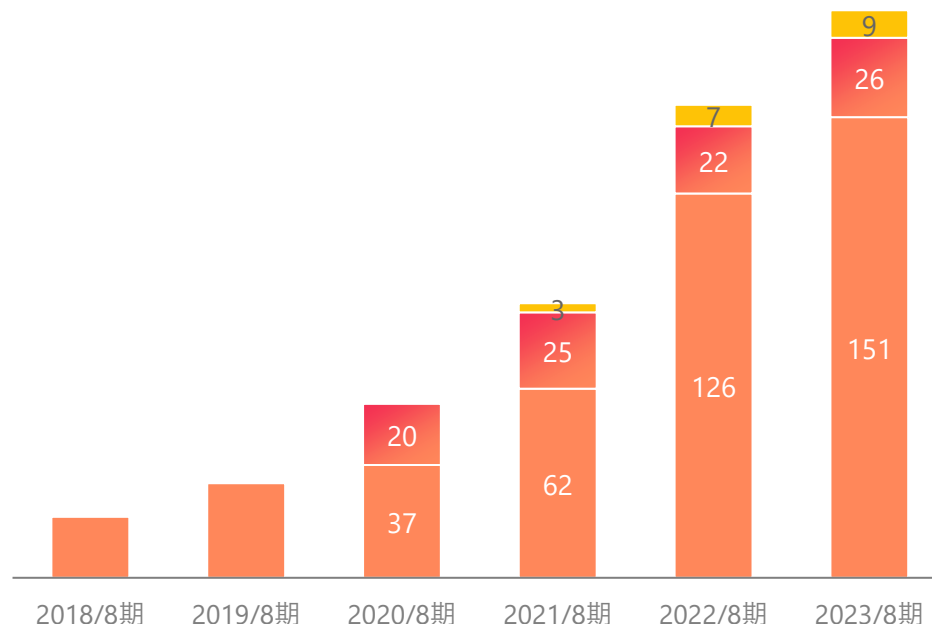


自治体向けサービス内容



利用法人数の推移

■ 企業(社) ■ 健康保険組合(組) ■ 自治体(団体)



特長

1

ユニークなサービスポジション

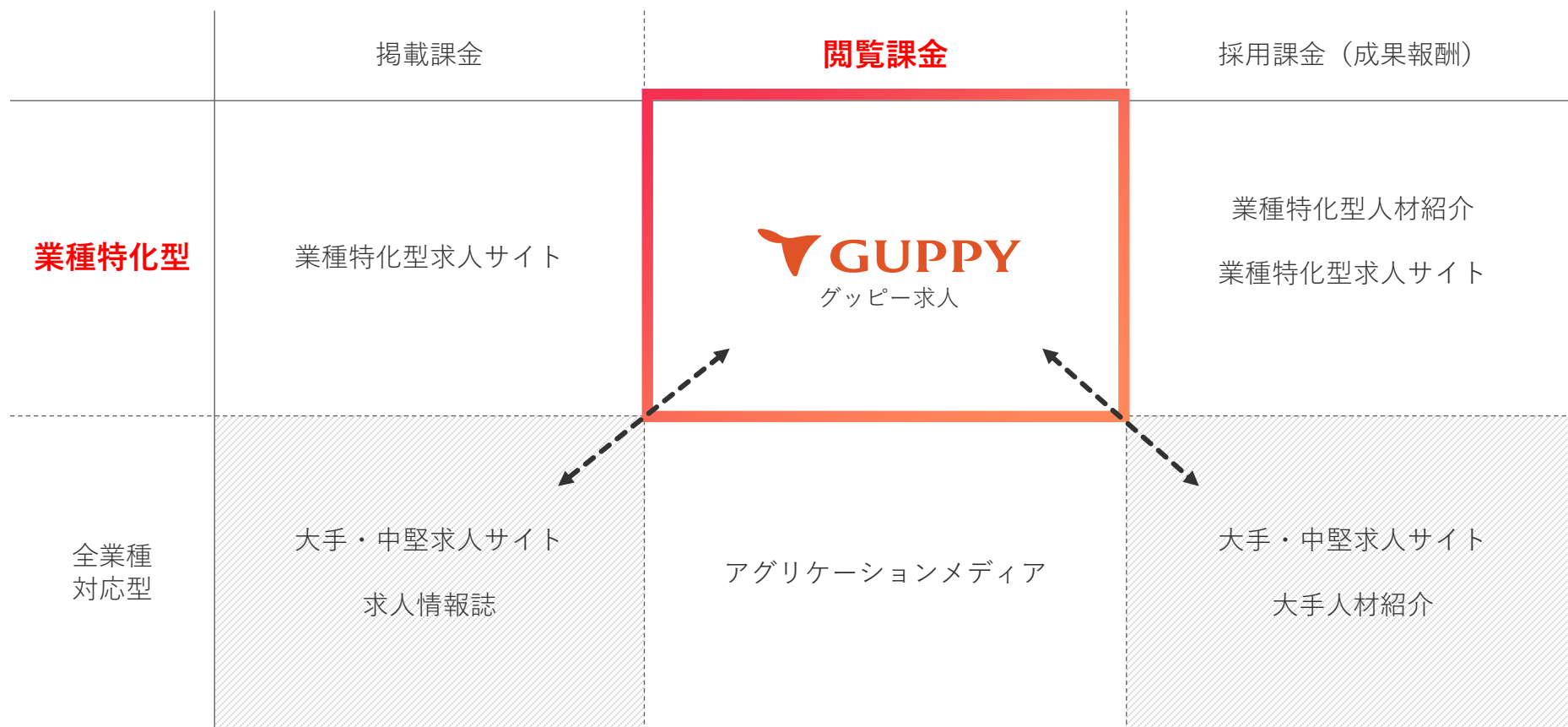
2

歯科業界における高い認知度と評価

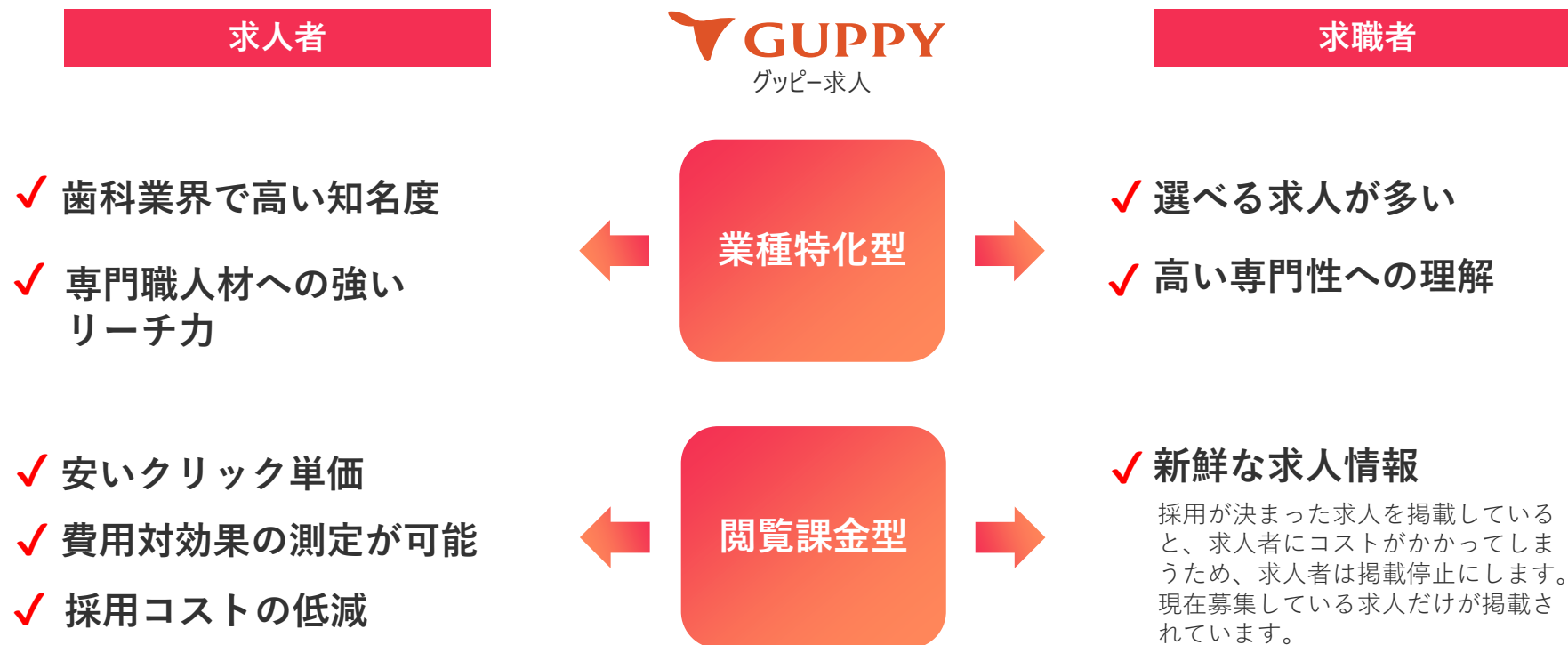
3

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



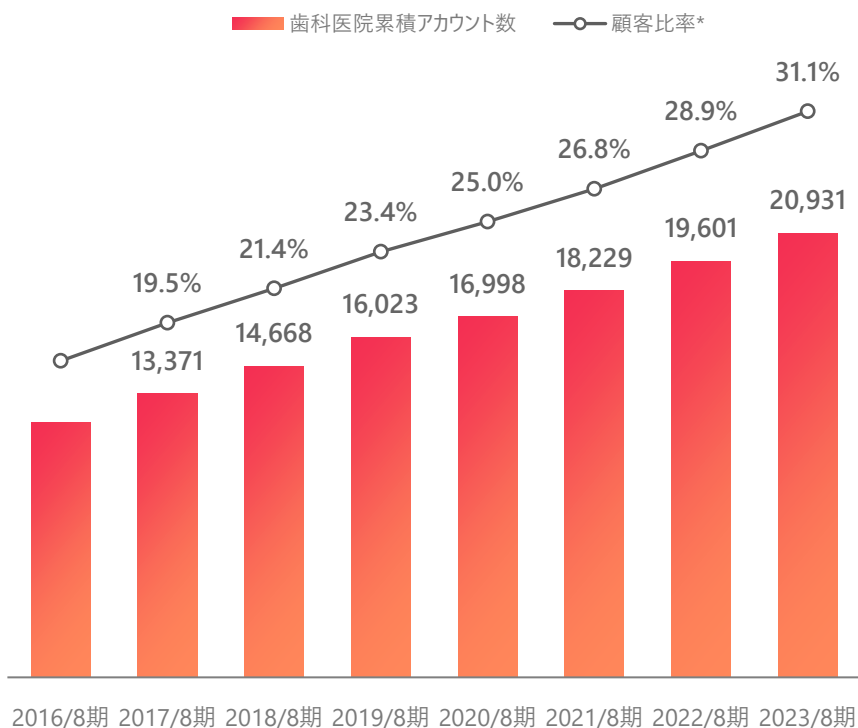
人材採用コストに悩む求人者は、安価で専門人材にリーチできる 求人者、求職者、当社の三方よしを実現



全歯科医院の約3割を当社顧客化（2023/8期時点）

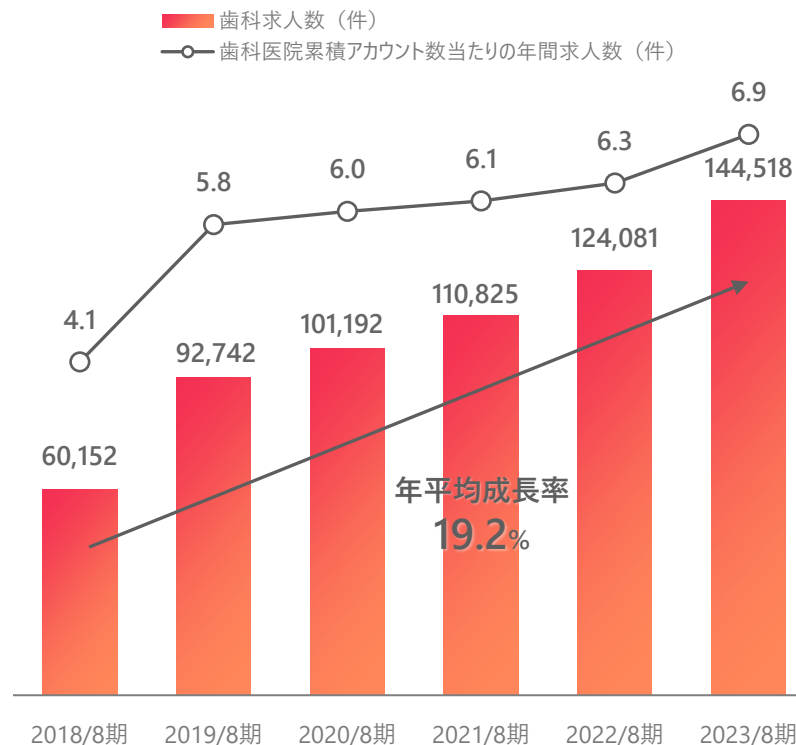
求人数の過去5年平均増加率は約19%と急成長

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
29,356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

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。