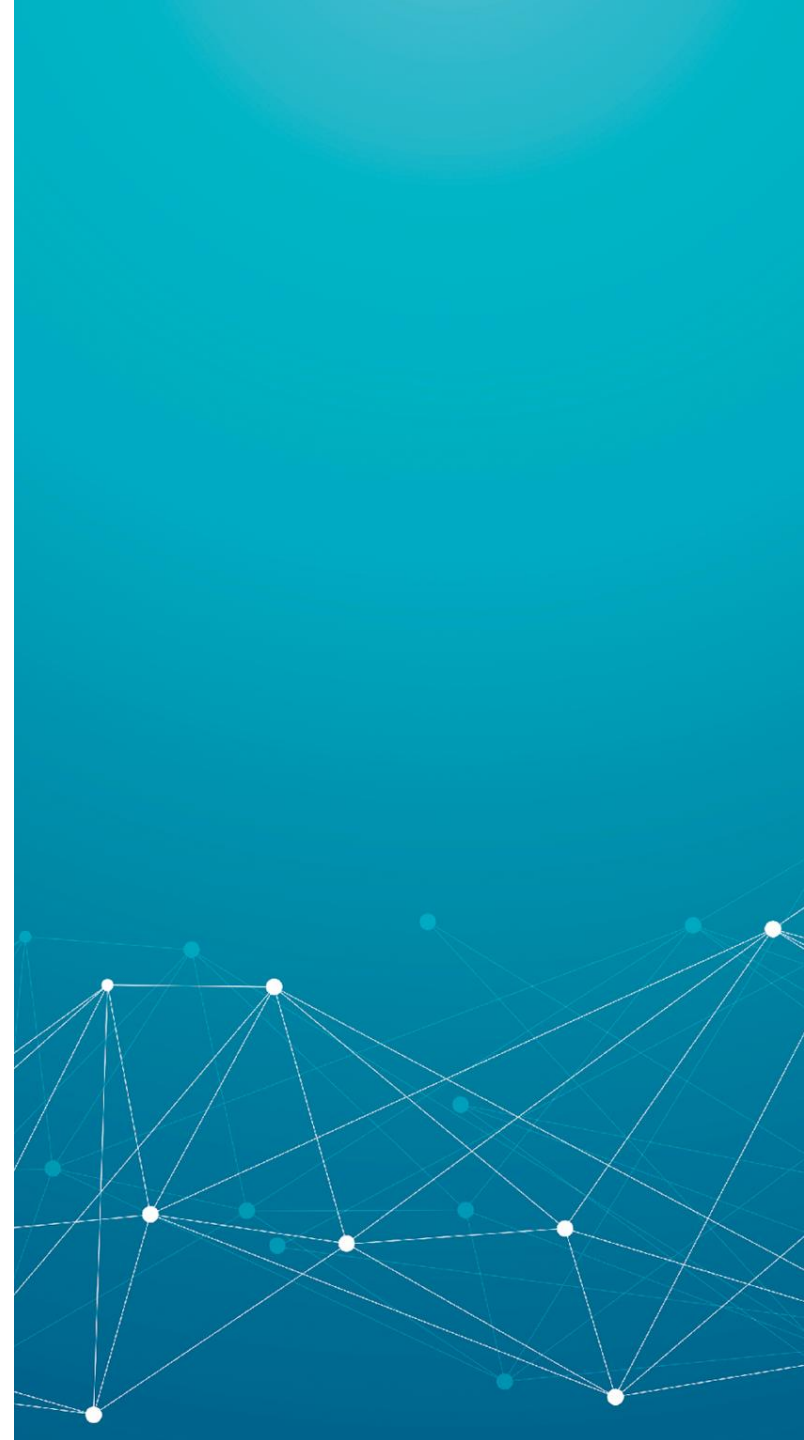


GENOVA

2024年3月期 通期決算 決算説明資料

株式会社GENOVA

証券コード 9341



1. 事業概要

2. 2024年3月期通期連結決算

3. 2025年3月期連結業績予想

4. 成長戦略

5. その他取組み

事業概要

Business Description



MISSION

ヒトと医療をつないで
健康な社会を創る

VISION

Medical Platform

21世紀型の
医療インフラを創る

Smart Clinic

クリニックオートメーションによる
患者さんの利便性・クリニックの
生産性最大化



連結売上高

86.8億円

前期比 (+33.3%)
前期売上高 65.1億円

営業利益

23.0億円

前期比 (+32.7%)
前期営業利益 17.3億円

今期契約件数

5,470件

前期比 (+42.3%)

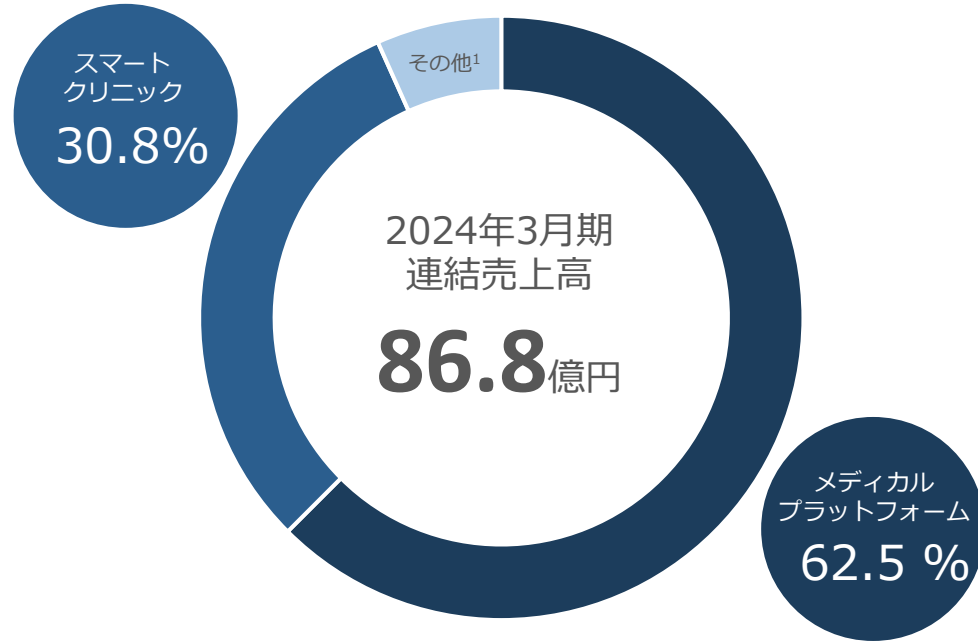
※メディカルプラットフォーム事業及びスマートクリニック事業の契約件数合算値

既存顧客数

約1.4万件

※契約中、もしくは過去契約実績がある顧客数(法人数)として算出しております

売上高構成比



1. スマートクリニック及びメディカルプラットフォーム以外の売上にはwebサイト制作及びサーバー管理・コンサルティングの売上等が含まれます。当該領域の売上高構成比は6.7%となっております。

メディカルプラットフォーム事業

13,303記事*
月間**1,418万PV**
前年同期比 (+3,489記事,+507万PV)

※.一般利用者への無料配信記事含む



スマートクリニック事業

スマート簡易自動精算機再来受付機
セルフ精算レジ
累計導入台数

1,964台

前年同期比 (+462台)



Medical DOC

医療記事を掲載する
インターネットメディアの運営

一般利用者へ 医療情報の無料配信

医師が監修する医療情報記事の掲載や、身近な健康問題への関心を高める啓蒙コンテンツとして、著名人による闘病体験記事、未病への取組記事等を一般利用者向けに無料配信しております。
医療機関への有償提供は行っておりません。

MEDICAL ARTICLES

医療記事

📄 新着記事



医師監修 がんを知る

「肝臓がんの生存率」はご存知ですか？ 症状や治療法も解説！【医師監修】

監修 甲斐沼 孟 医師
TOTO関西支社健康管理室産業医



医療痩身 (メディカルダイエット) の初診
～施術の流れ・費用を知っていますか？ 医師解説

CLINIC SEARCH

クリニックを探す

現在地から探す



エリア・駅から探す



オンライン診療対応

新規開業医院

MEDICAL ARTICLES

医療機関情報の 有償制作と配信

医療情報コンテンツで獲得した利用者を背景に、医療機関の紹介記事・動画を制作するサービスを医療機関向けに有償で提供しております。
一般の利用者は無料で閲覧可能です。

患者さんにとって適切な医療機関へ誘導

2024年3月期連結売上高 86.8億円

メディカルプラットフォーム事業
54.2億円
62.4%

2024年3月期連結売上総利益 65.5億円

メディカルプラットフォーム事業
49.7億円
75.9%

一般利用者への無料配信記事



監修記事

約 2,620
記事

「ステロイドの副作用は？」
「レーシックとICLはどっちがいい？」
「ピルはホントに太るの？」など、ユーザーが“知りたい”医療情報を医師に取材し、正しい情報をわかりやすく伝えるための取材型記事コンテンツ



ニュース記事

約 680
記事

最新医療ニュースや著名人の病気ニュースについて医師に解説してもらうことで、予防意識や医療知識を獲得してもらうためのニュース記事コンテンツ



闘病体験記事

約 350
記事

闘病体験記を闘病者、もしくはご家族に取材し、医師からもコメントをもらうことで、現在闘病されている方への情報提供及び、病気について多くの方に知っていただくための取材型記事コンテンツ



病気・症状記事

約 2,830
記事

「糖尿病とは？」「逆流性食道炎とは？」など病気の特徴や原因、「頭が痛い」「寝ても疲れが取れない」など自身で病気を判断できない症状について解説した企画型記事コンテンツ

医療機関情報の有償制作記事・動画



約 6,830
記事

医療機関の紹介記事

「エリア×治療」にフォーカスしたおすすめ医院紹介

地域ごとの診療科目や治療内容について、第三者目線でおすすめの医療機関を紹介する企画型記事コンテンツ

平均売上単価¹ 150万円 (税込)



約 670
本

治療動画

「治療内容・クリニック」にフォーカスしたプロモーション

文章と写真では伝わりづらい治療についての説明や、医療機関の特徴を動画で紹介し、患者さんに治療のイメージを持ってもらうための企画型動画コンテンツ



平均売上単価¹ 156万円 (税込)

1. 2024年3月期末時点

NOMOCa-Stand

スマート簡易自動精算機/
再来受付機

- 患者さんが自分で簡単に入金ができる非対面型の精算機
- 再来時の受付機

NOMOCa-Regi

診療所専用セルフ精算レジ

- 患者さん自身でお金の支払いを行うことができる対面型精算セルフレジ

CLINIC BOT

医療機関向けLINE
chatbot システム

- お問合せ自動応答・予約管理/患者管理・メッセージ配信等を行うことができるシステム

NOMOCa-AI chat

電話問題を解決する
AI chatbotシステム

- FAQデータやWEBサイト情報をもとに、ChatGPTを活用し複雑な質問にも口語体で自然にAI chatbotが受け答える新サービス

《スケッチピストン - playing music》

《こびとが住まう黒板》

医療機関向け
デジタルアトラクション

- クリニックの待合室にタッチパネルを設置し、子どものクリエイティビティを高める「共創の場」へチームラボ社協力のもと提供開始

受付・会計
を
自動化

問合せ・受
電・予約・
問診を
自動化

患者様の
待ち時間
ストレスを
軽減

医療事務業務量の課題を解決

サービス累計導入件数¹

2,764台



NOMOCa-Stand (デスクトップ型含む)

患者さんがタッチパネルで簡単にセルフ入金ができる「NOMOCa-Stand」。会計業務を自動化し効率化する各種機能を搭載し、患者さんの会計や受付待ちのストレスを軽減すると同時に、病院の採用難や人材不足の解消にも貢献。



NOMOCa-Regi

電子カルテや医事会計システムと連携した「NOMOCa-Regi」により、正確でスピーディーな現金授受やリアルタイムな履歴の確認が可能。レジ締め作業の負担を軽減し、現金トラブル防止に。



NOMOCa-Desk

「NOMOCa-Stand」、「NOMOCa-Regi」の強みを継承したモデルで、会計業務・レジ締めで発生する作業時間を削減することができるため、業務効率化・サービスレベル改善が期待できます。



CLINIC BOT

「LINE」を使って患者さんに直接アプローチできるマーケティングシステム「CLINIC BOT」。シンプルな管理画面で、お問合せ自動応答・予約管理/患者管理・メッセージ配信を一貫管理し、業務の効率化を実現。

1. 2024年3月期末時点

2024年3月期連結売上高 86.8億円

2024年3月期連結売上総利益 65.5億円

スマートクリニック事業売上高合計
26.7億円
30.8%

| ハードウェア | ソフトウェア |
|-----------------|----------------|
| 17.2億円 19.8% | 9.5億円 11.0% |

スマートクリニック事業売上総利益合計
12.9億円
19.8%

| ハードウェア | ソフトウェア |
|---------------|----------------|
| 5.3億円 8.2% | 7.5億円 11.6% |

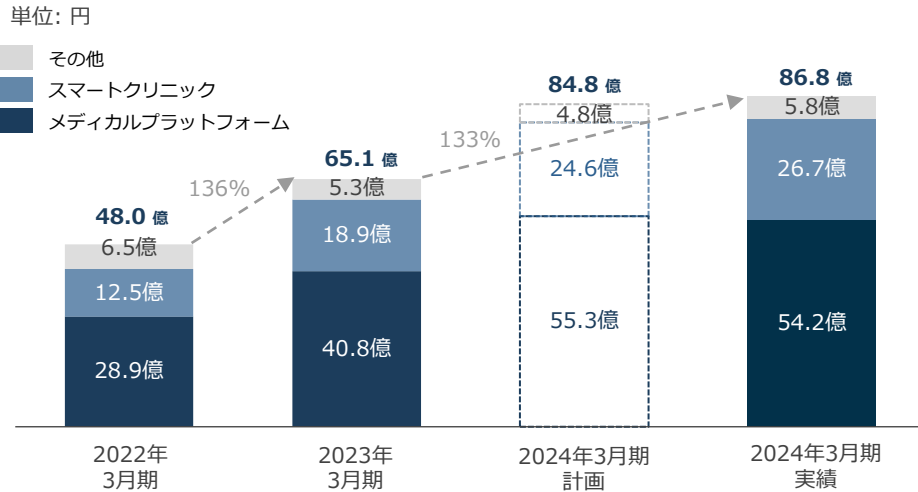
2024年3月期通期連結決算

Consolidated Financial Results for the FY 3/2024



● 2024年3月期はスマートクリニック事業内の新サービスが想定を上回る反響だったこともあり、セールスミックスの改善から売上と営業利益ともに計画を上振れる着地となりました。

連結売上高

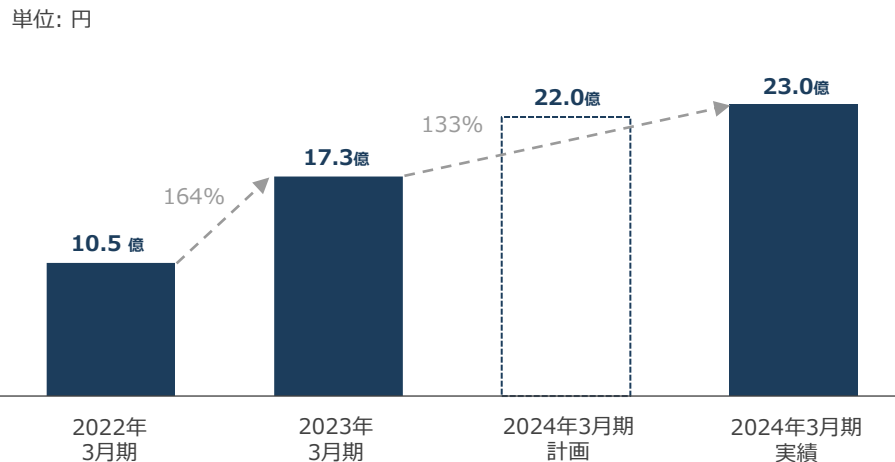


連結サマリー

単位: 円

| | 23年3月期 | 24年3月期計画 | 24年3月期実績 | 計画対比 | 前年対比 |
|------------------|--------|----------|----------|------|------|
| 売上高 | 65.1億 | 84.8億 | 86.8億 | 102% | 133% |
| メディカルプラットフォーム | 40.8億 | 55.3億 | 54.2億 | 98% | 133% |
| スマートクリニック | 18.9億 | 24.6億 | 26.7億 | 109% | 141% |
| その他 ¹ | 5.3億 | 4.8億 | 5.8億 | 121% | 110% |
| 売上総利益 | 47.8億 | 64.8億 | 65.5億 | 101% | 137% |
| 営業利益 | 17.3億 | 22.0億 | 23.0億 | 104% | 133% |
| 経常利益 | 17.1億 | 22.0億 | 23.0億 | 105% | 135% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 12.6億 | 15.0億 | 17.2億 | 115% | 137% |

連結営業利益



1.その他は、主にWeb制作やその運用サービス等の売上、および、子会社の売上で構成されております。

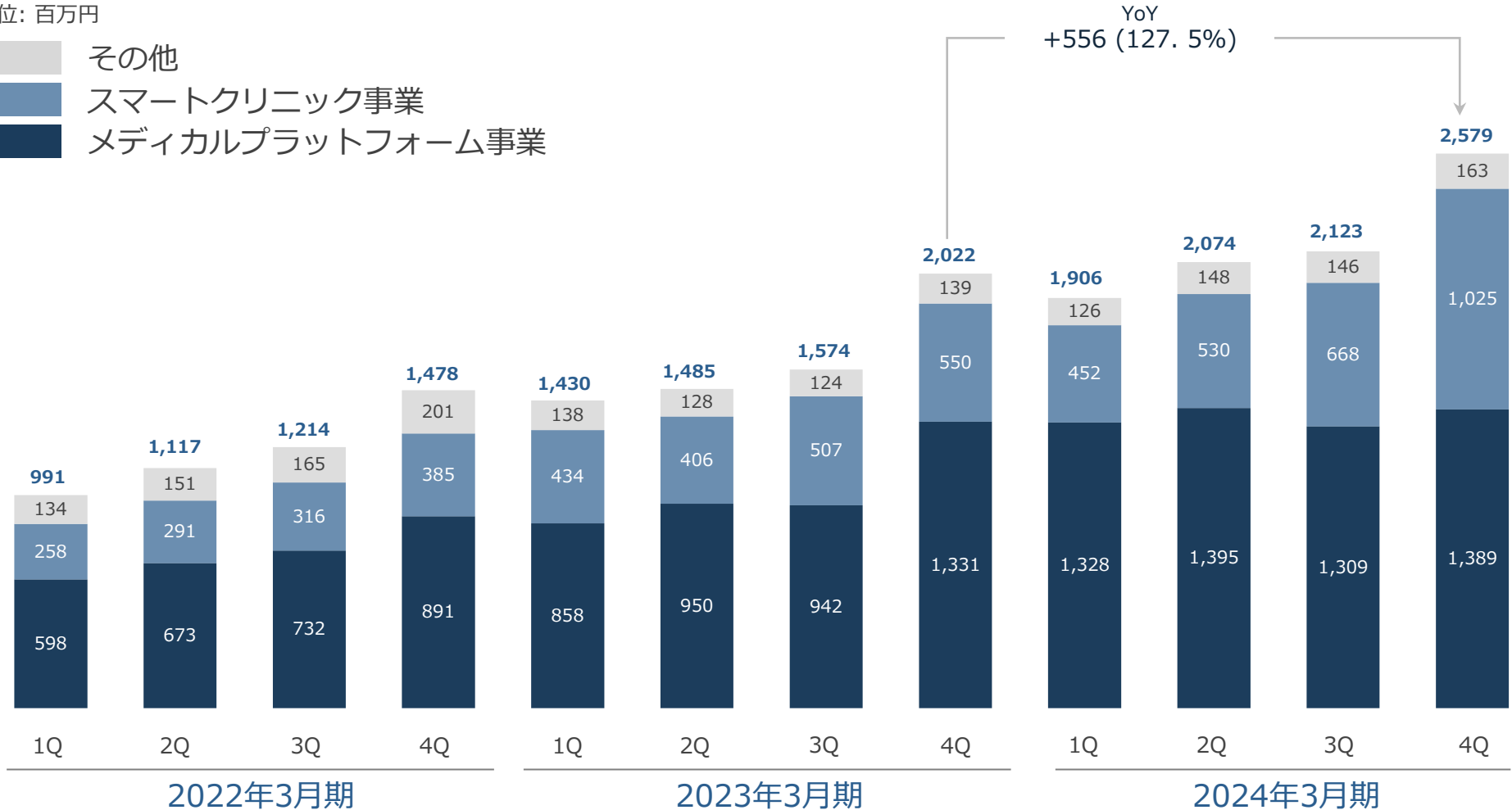
3カ年サマリー 四半期事業別売上

● 2024年3月期第4四半期売上高は、スマートクリニック事業が四半期で最高売上を大きく更新しました。総売上高も前年比で約128%成長を実現し、四半期で過去最高の売上げを更新しました。

売上高

単位: 百万円

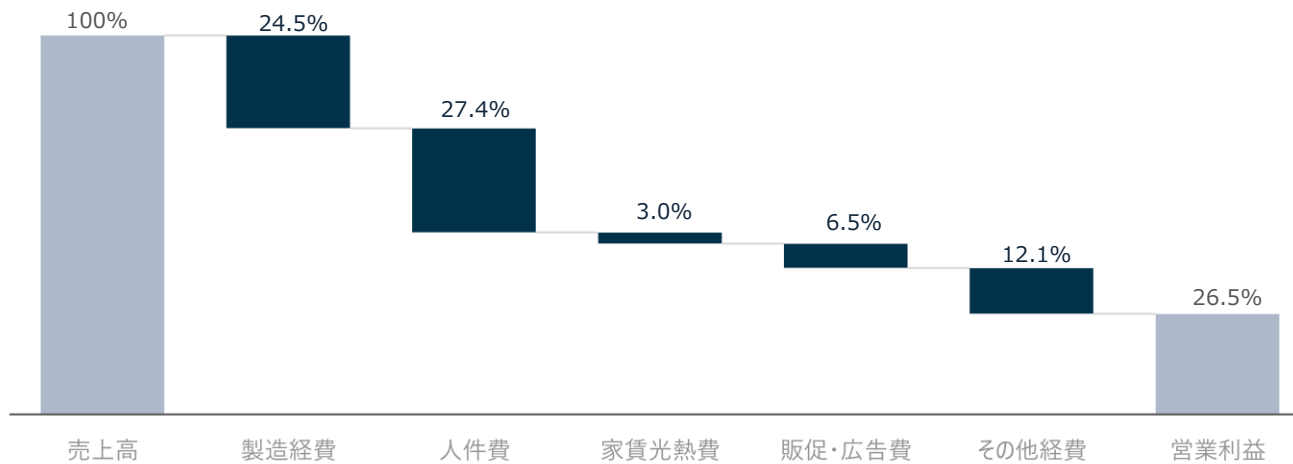
- その他
- スマートクリニック事業
- メディカルプラットフォーム事業



※2022年3月期の各クォーター数値は監査法人の意見書を取得していません。

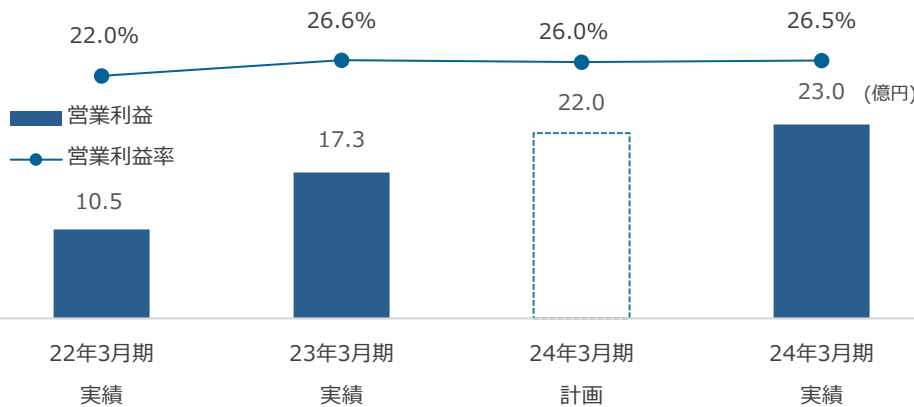
- 2024年3月期の営業利益は通期予想を約1億超過する形で23.0億となりました。
- 通期を通して研究開発コストに資金投下はありましたが、それ以外でのコスト管理もできていたことから営業利益率は第3四半期の24.1%から26.5%へ改善し着地いたしました。

2024年3月期通期 連結利益構造

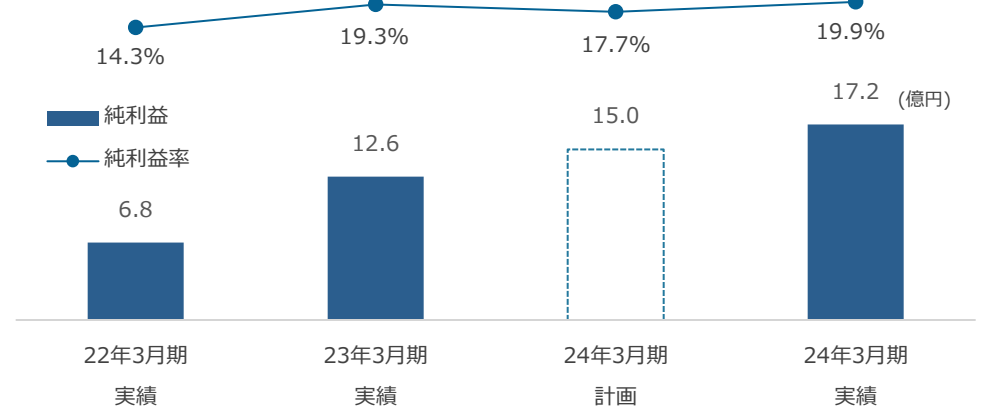


| 項目 | 金額 (億円) |
|--------|---------|
| 売上高 | 86.8 |
| 製造経費 | 21.3 |
| 人件費 | 23.8 |
| その他経費 | 10.4 |
| 家賃光熱費 | 2.5 |
| 販促・広告費 | 5.6 |
| 営業利益 | 23.0 |

連結営業利益推移



連結純利益推移

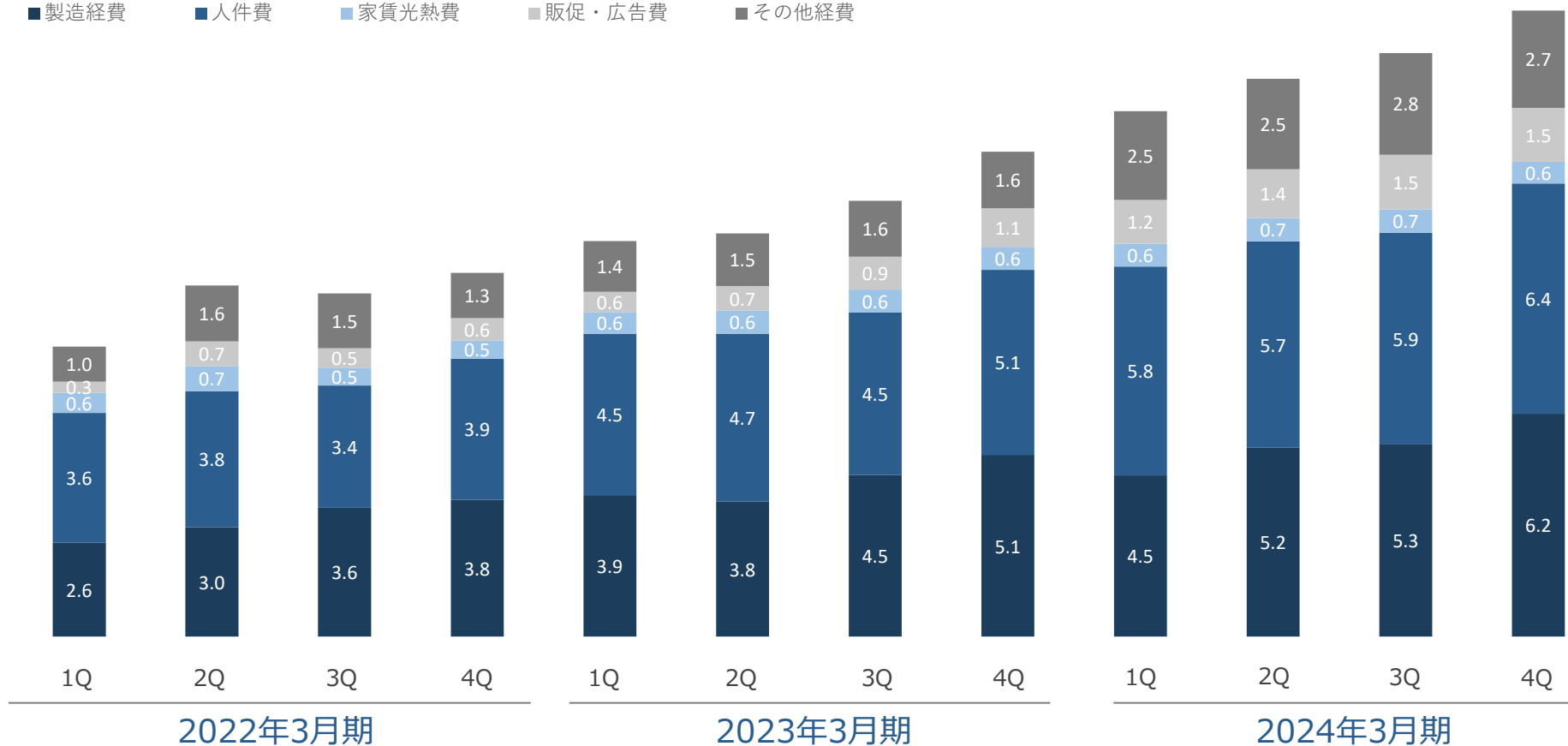


四半期費用内訳の推移

- 2024年3月期第4四半期は、スマートクリニック事業のハードウェアサービスが契約件数を伸ばしたこともあり、製造経費が増加傾向にありました。
- 年間を通して増加した営業人員の貢献もあり、売上の増加に伴い、営業に対するインセンティブの支払いが高み人件費も前年対比増加しております。

単位: 億円

■ 製造経費 ■ 人件費 ■ 家賃光熱費 ■ 販促・広告費 ■ その他経費



※2022年3月期の各クォーター数値は監査法人の意見書を取得していません。

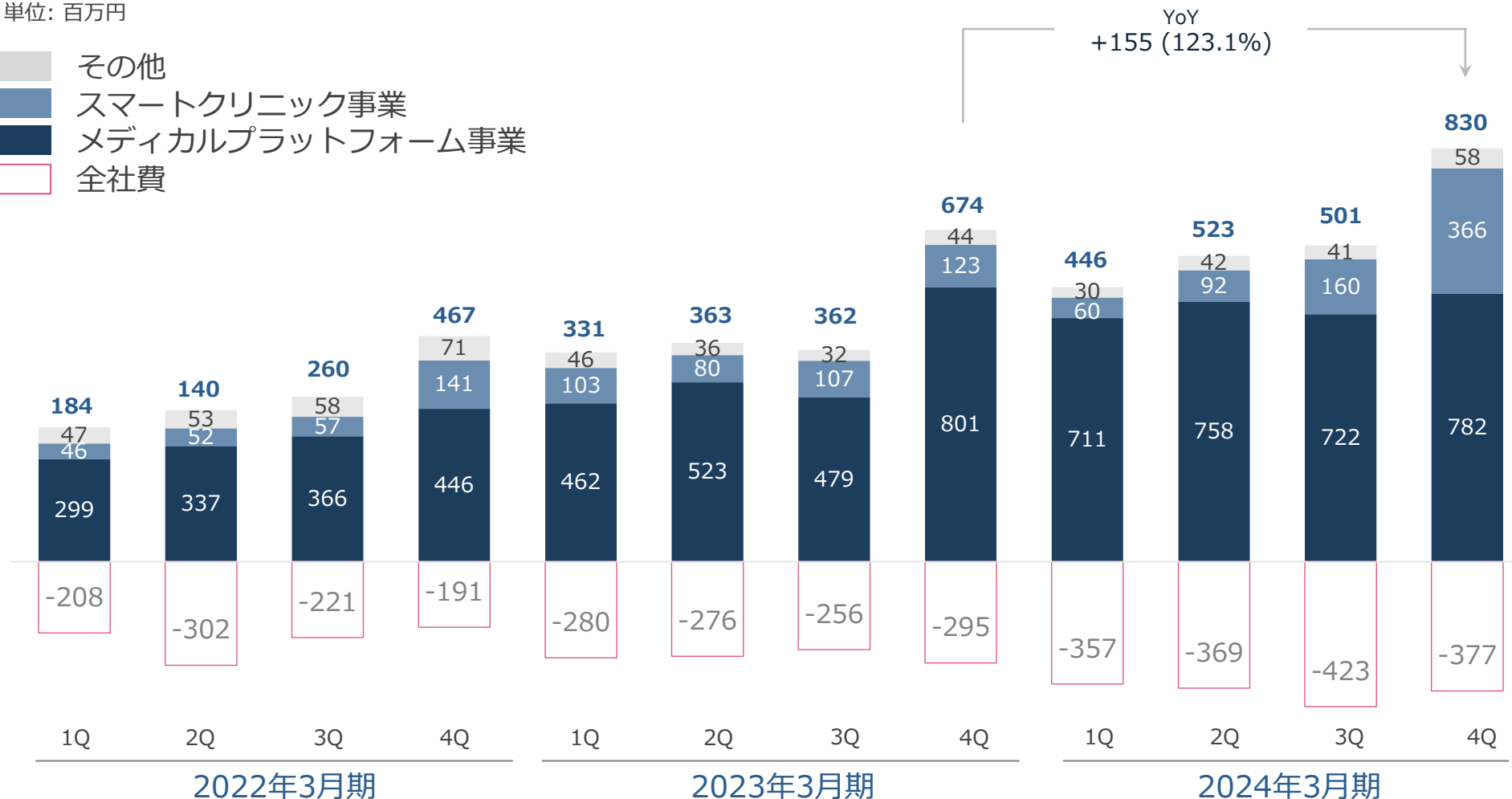
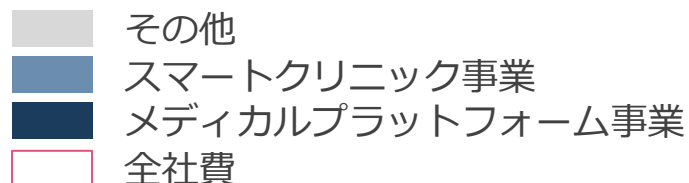
3カ年サマリー 四半期事業別営業利益

● 2024年3月期第4四半期のスマートクリニック事業は四半期で過去最高益を更新し、スマートクリニック事業単体で前年同期比約300%の成長を示しました。

● 全事業体では約+1.6億円（約123%）と高い成長を維持しております。

営業利益

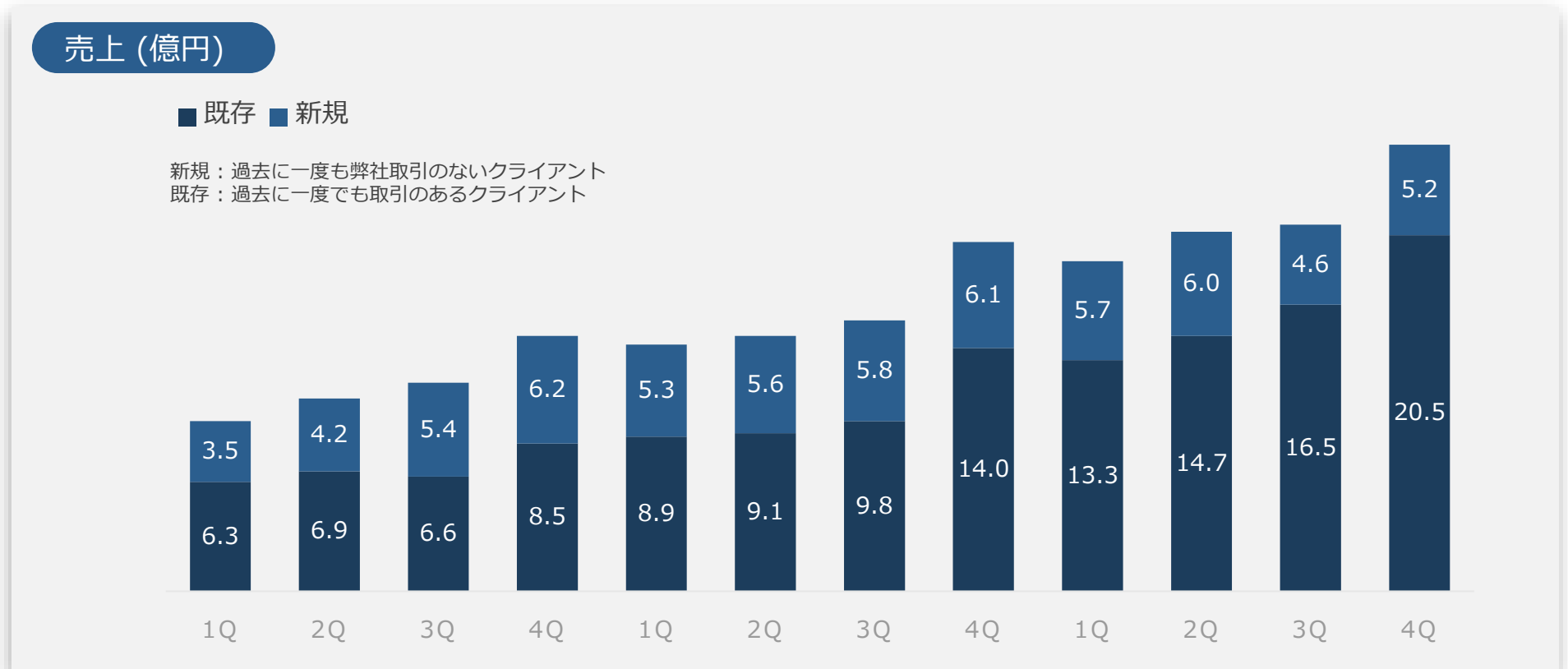
単位: 百万円



※2022年3月期の各クォーター数値は監査法人の意見書を取得していません。

3カ年サマリー 四半期新規既存比率

- 当社はフロー型の収益モデルを採用しておりますが、19年間の歴史を通じて培った 1.4 万件¹に及ぶ医療機関のタッチポイントを活用し、既存顧客への再販及び、クロスセルにより一定水準の売上高を創出できております。



| FY | 2022年3月期 | 2023年3月期 | 2024年3月期 |
|--------|----------|------------|-------------|
| 連結売上 | 48.0億円 | 65.1億円 | 86.8億円 |
| 既存顧客割合 | 59.4% | 64.7% | 75.0% |
| | | YoY (5.3%) | YoY (10.3%) |

1. 2024年3月期末時点

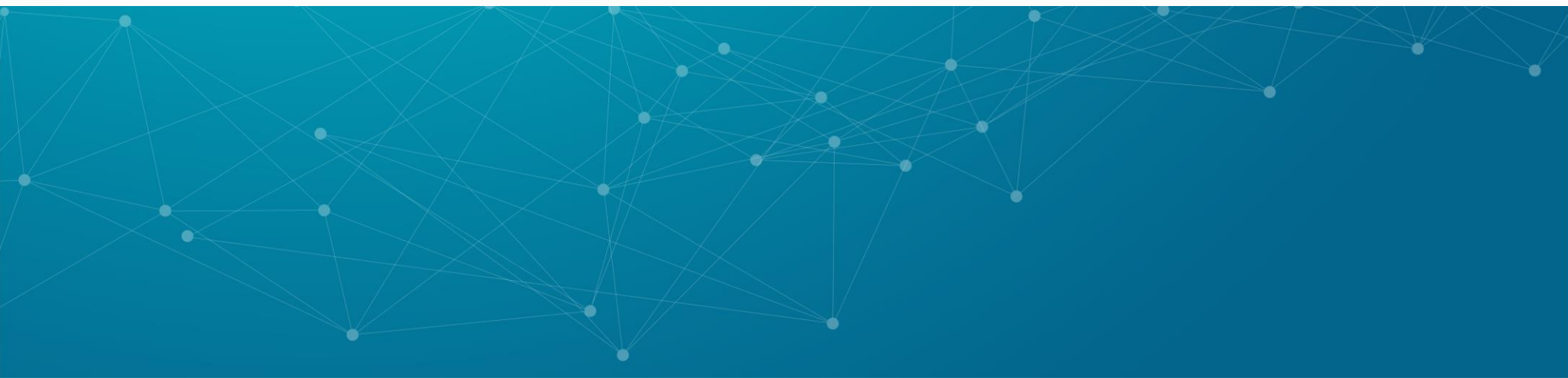
※備品・NOMOCaスタンドカスタマイズ費用・webサイトやCLINIC BOTの追加制作費等を除いております。

※顧客売上は、同クォーター内で初回の契約・2回目の契約があったお客様は、新規、既存でそれぞれ加算しております。

※当該数値は監査法人の意見書を取得しておりません。

2025年3月期連結業績予想について

Forecast of Consolidated Financial Results for the FY 3/2025



2025年3月期業績予想 及び 3カ年サマリー

- 2025年3月期は前期より約126%の成長を見込んでおり、売上高においては初めて100億円を超える予想をしています。
- 各事業で新サービス等の立ち上げのため積極的な投資は継続していく予定ですが、営業利益率を確保しつつ、規律のある投資計画の基、強固な事業基盤を作ってまいります。

連結サマリー

| 単位: 円 | 22年3月期 | 23年3月期 | 24年3月期 | 25年3月期 計画 | |
|-------------------------|--------|--------|--------|--------------|------|
| | | | | 売上比 | 前期比 |
| 売上高 | 48.0億 | 65.1億 | 86.8億 | 109.2億 | 126% |
| メディカル プラットフォーム | 28.9億 | 40.8億 | 54.2億 | 69.3億 | 128% |
| スマート クリニック | 12.5億 | 18.9億 | 26.7億 | 35.0億 | 131% |
| その他 ¹ | 6.5億 | 5.3億 | 5.8億 | 4.9億 | 84% |
| 売上総利益 | 34.9億 | 47.8億 | 65.5億 | 86.9億 | 133% |
| 営業利益 | 10.5億 | 17.3億 | 23.0億 | 27.5億 | 120% |
| 経常利益 | 10.5億 | 17.1億 | 23.0億 | 27.3億 | 118% |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 6.8億 | 12.6億 | 17.2億 | 18.7億 | 108% |

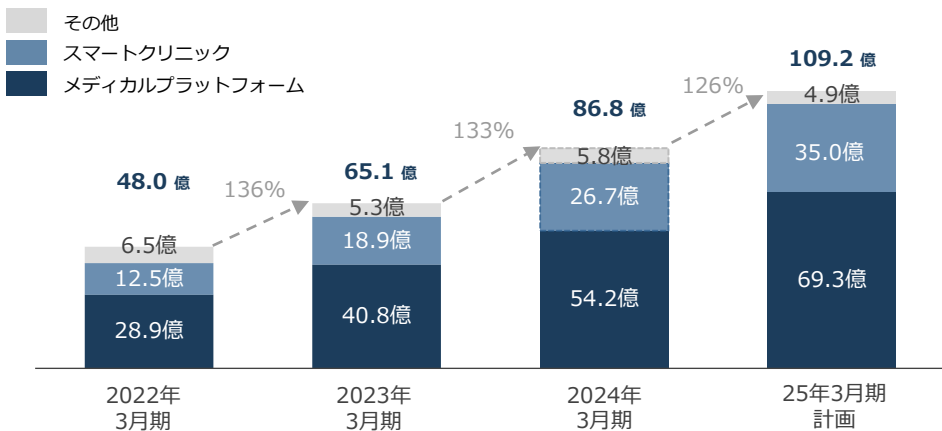
1.その他は、主にWeb制作やその運用サービス等の売上、および、子会社の売上で構成されております。

2025年3月期の売上構成比

● 売上構成比においては大きな変更はなく、メディカルプラットフォーム事業が売上の6割強を構成し、スマートクリニックで3割強を作る予定です。一方で、スマートクリニック事業のセールスマイクスの改善から営業利益の貢献は従来より改善を見込んでおります。

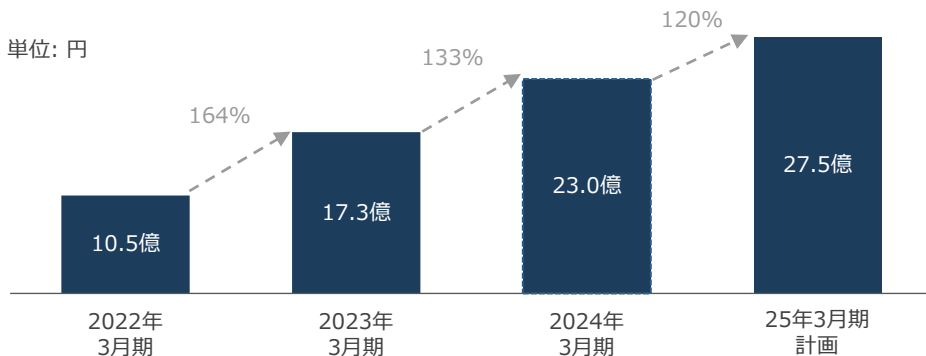
連結売上高

単位: 円

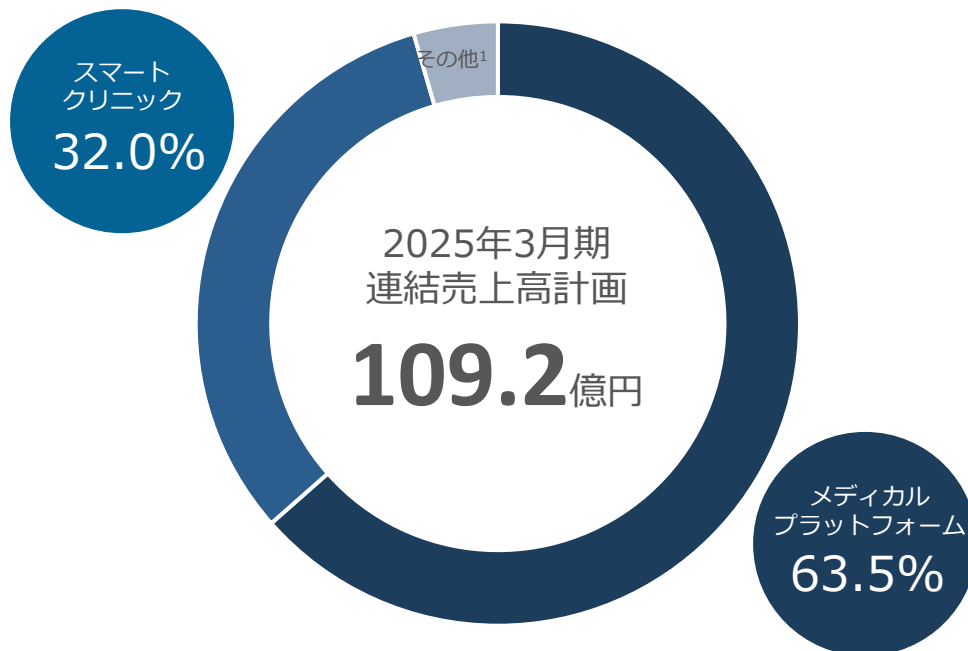


連結営業利益

単位: 円



売上高構成比



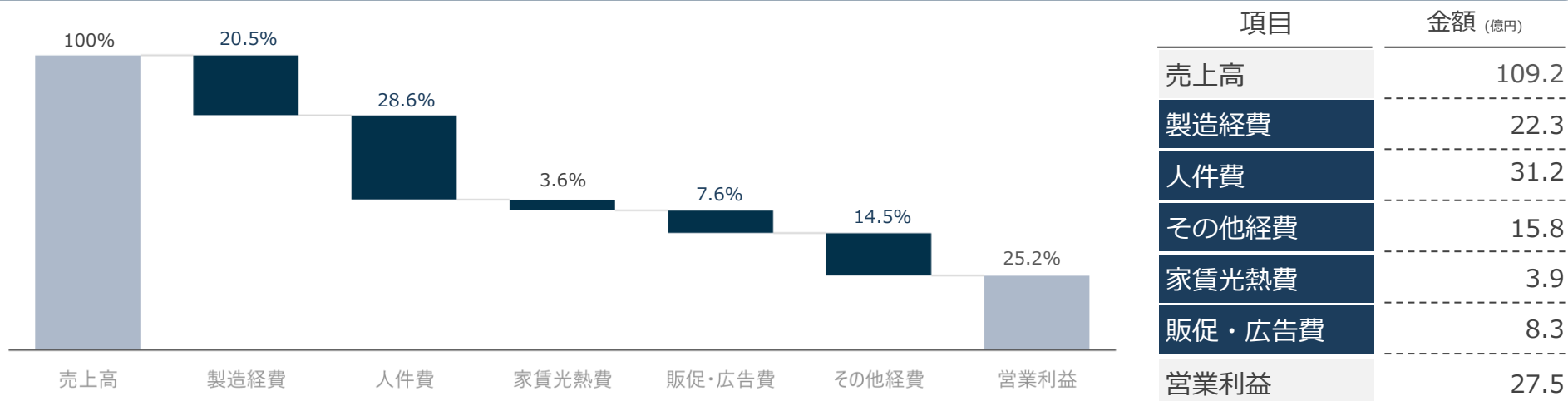
2025年3月期
連結売上高計画
109.2億円

1. スマートクリニック及びメディカルプラットフォーム以外の売上にはwebサイト制作及びサーバー管理・コンサルティングの売上等が含まれます。当該領域の売上高構成比は4.5%となっております。

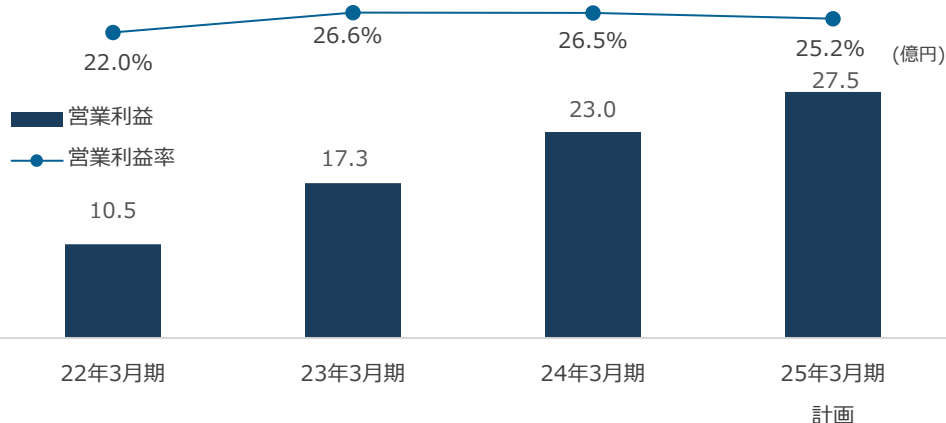
● 2025年3月期は、前期より更に両事業にて先行投資を加速させる予定です。既存事業の機能拡張だけではなく、新規事業に向けての開発投資も予定しております。

● 一方で、利益率の高いサービスの拡充から、開発投資を行っても営業利益率は25%以上を目標値としておいております。

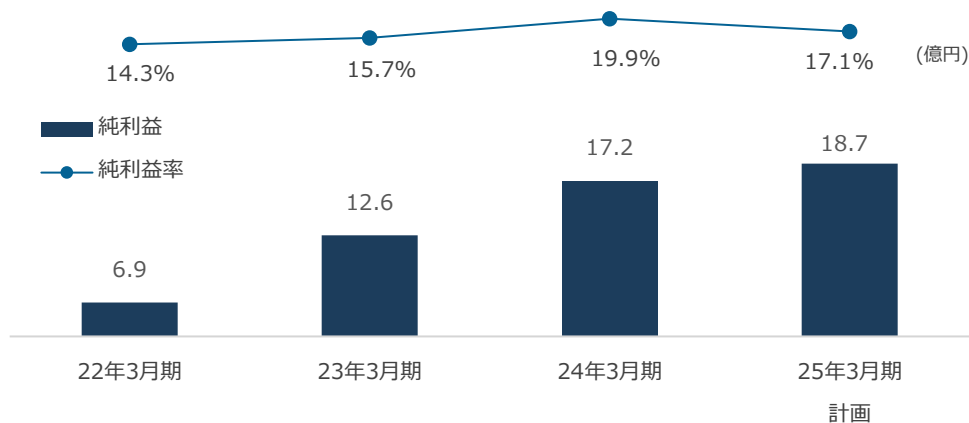
2025年3月期 連結利益構造



連結営業利益推移

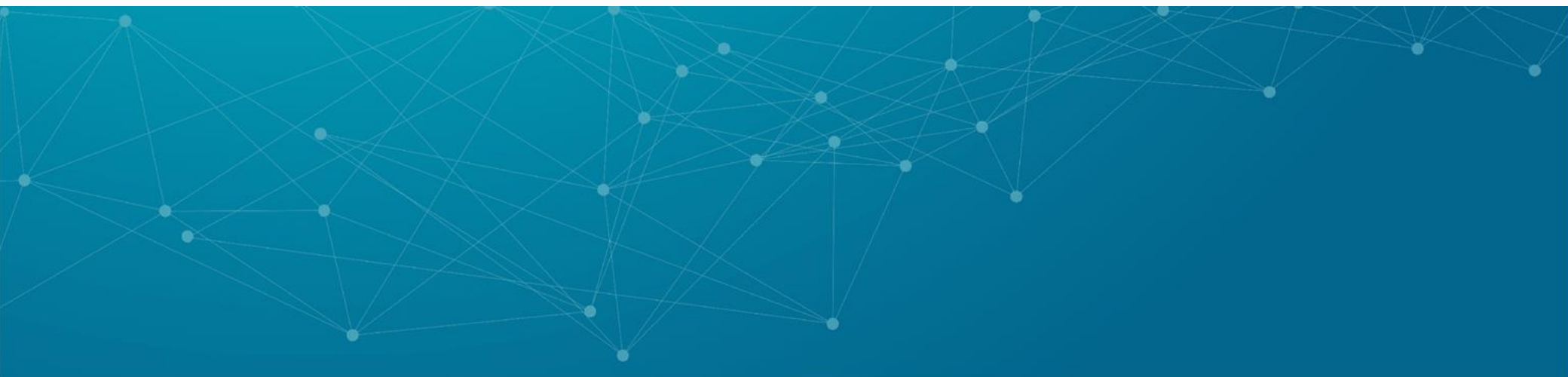


連結純利益推移

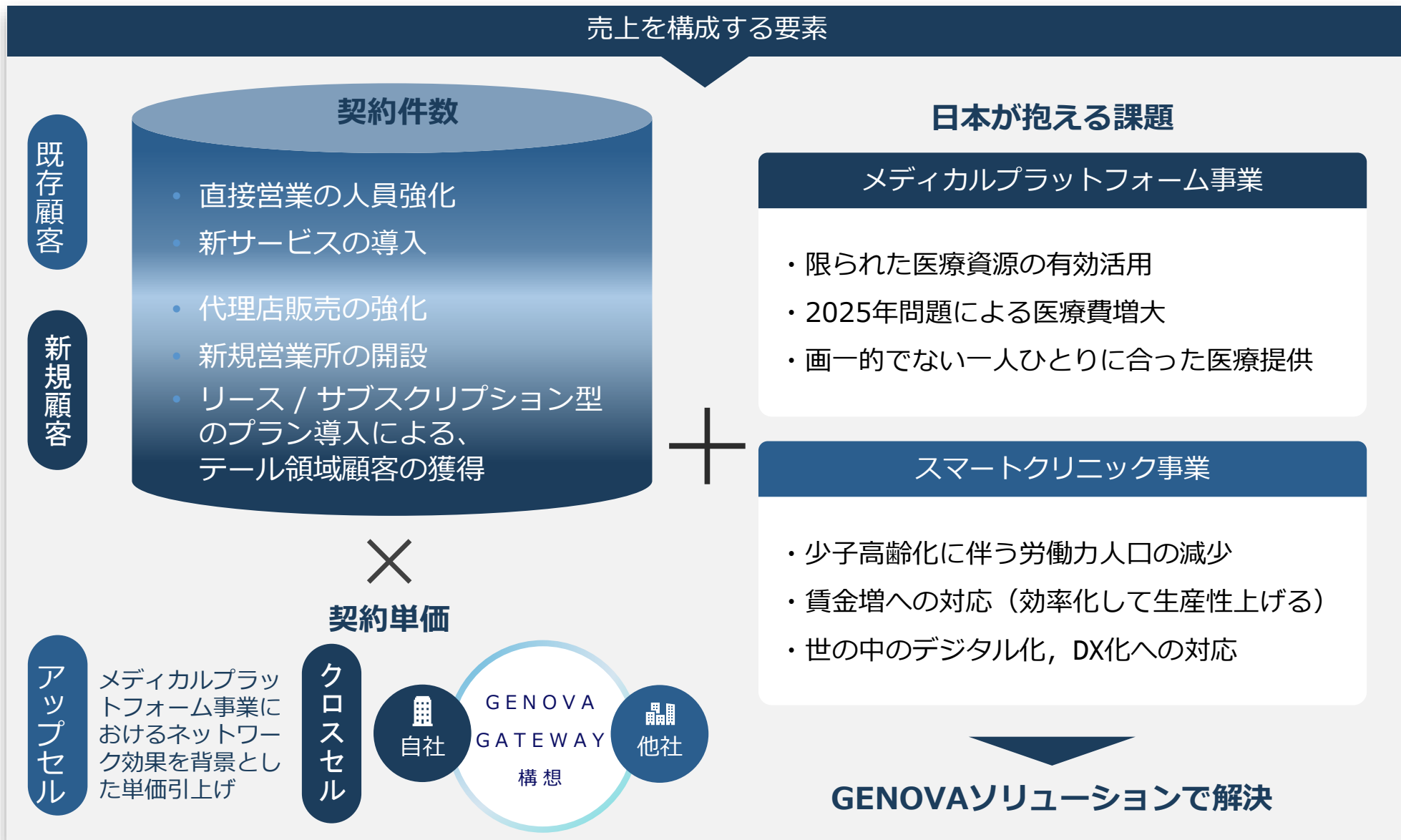


成長戦略

Growth Strategy



- 契約件数の増加と契約単価の向上により継続的な成長を目指します。

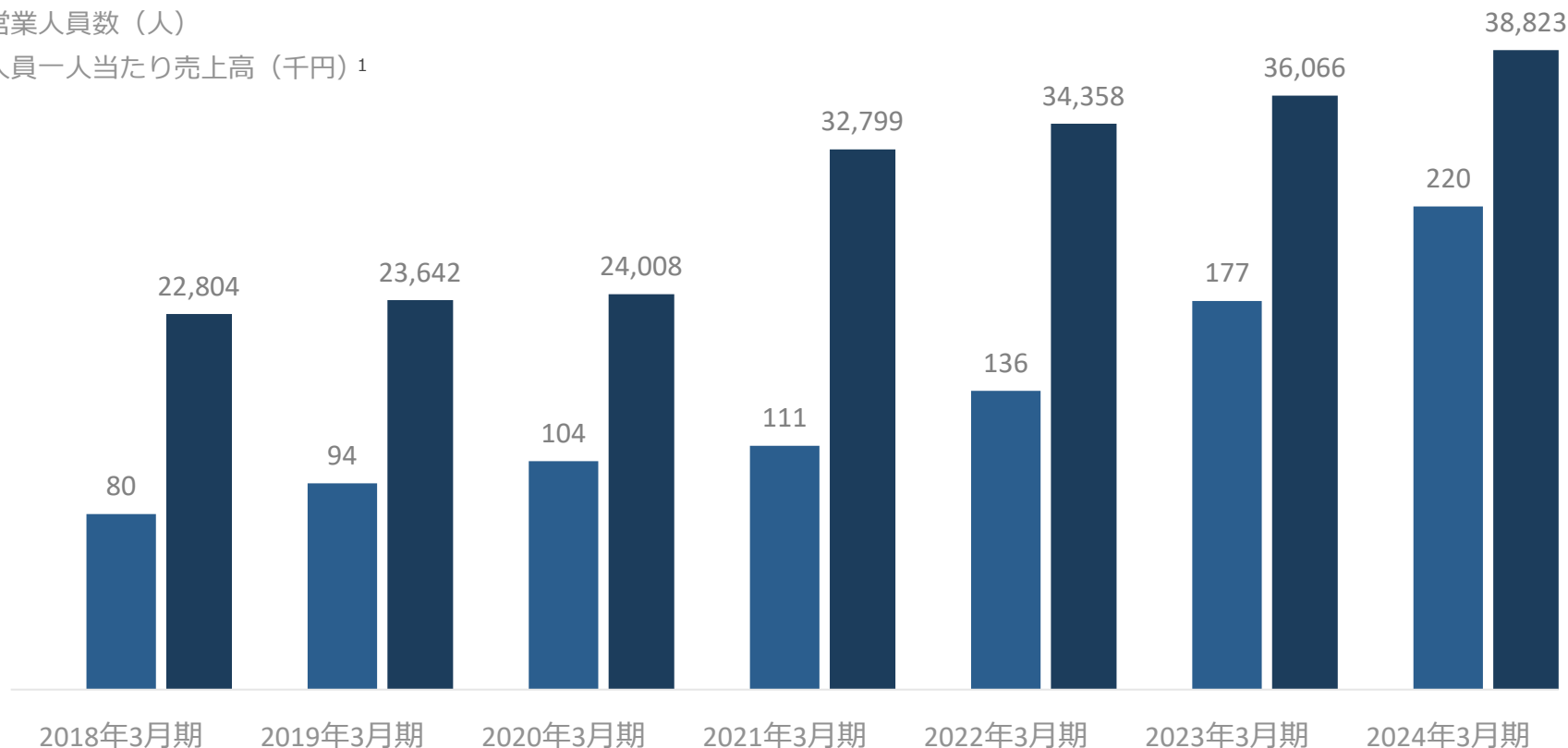


営業人員一人当たり売上高は上昇

- 2023年4月に新卒50名が入社し、中途採用も毎月約5名程度行いましたが、営業人員一人当たりの生産性は2024年3月期として前年と同様増加傾向にありました。
- 2025年3月期においても新卒約50名、中途採用約50名を予定しており、成長のための採用は今後も強化していく予定です。

■ 平均営業人員数（人）

■ 営業人員一人当たり売上高（千円）¹



1. 単体売上高を当社に所属する期初営業人員数と期末営業人員数の平均値で除しています。

- 営業拠点を展開することで新規及び既存顧客へのよりきめ細やかなアプローチが実現できております。
- 2024年3月期中には広島営業所を新規で開設し、中国地方の顧客へのアクセスを拡張し始めました。



営業拠点の展開

営業拠点の展開により、全国の医療機関にダイレクトアクセスできる体制を構築してまいります。今後も每期新たな拠点を作る見込みでいます。



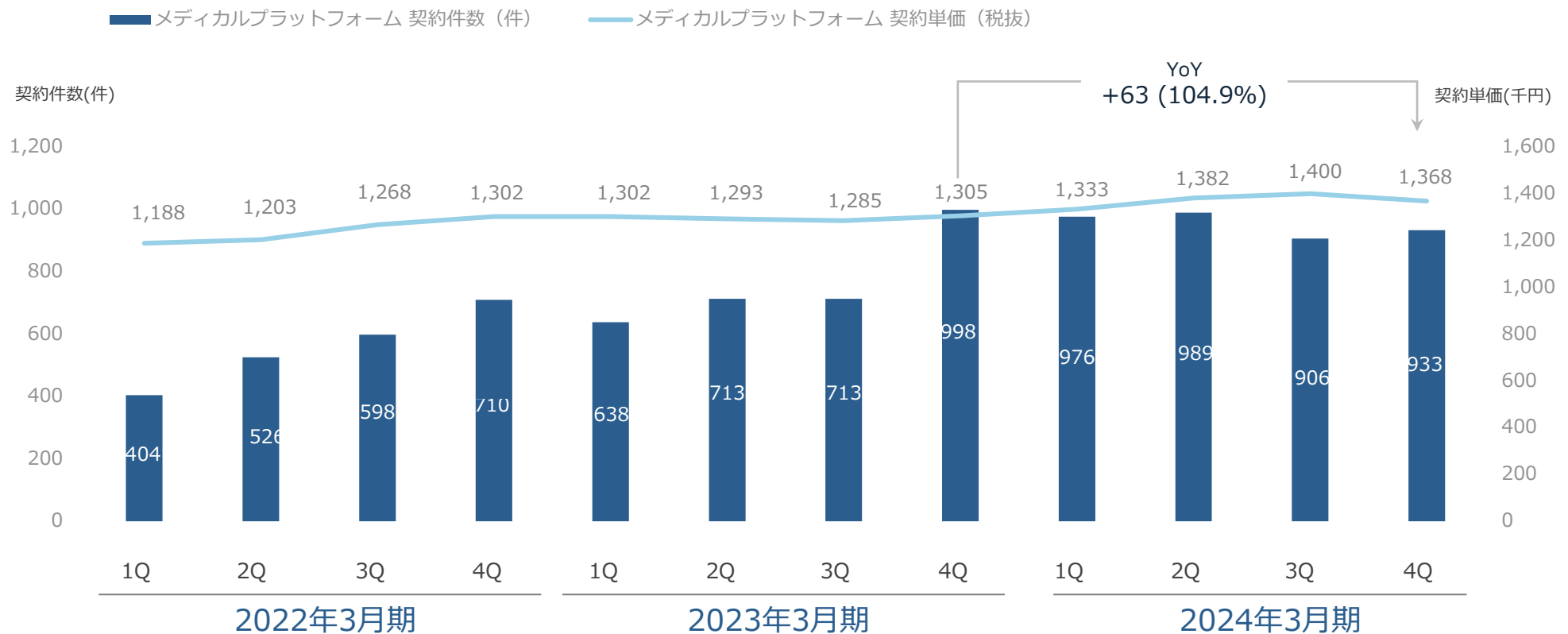
代理店パートナーシップの強化

現在はスマートクリニック領域を中心に医療機関とつながりのある代理店とパートナーシップを組成しており、今後もパートナーシップ先件数は強化する方針です。

医療機関との接触回数が多い代理店各社に当社のサービスをご案内いただくことで、リード件数の増加を見込みます。

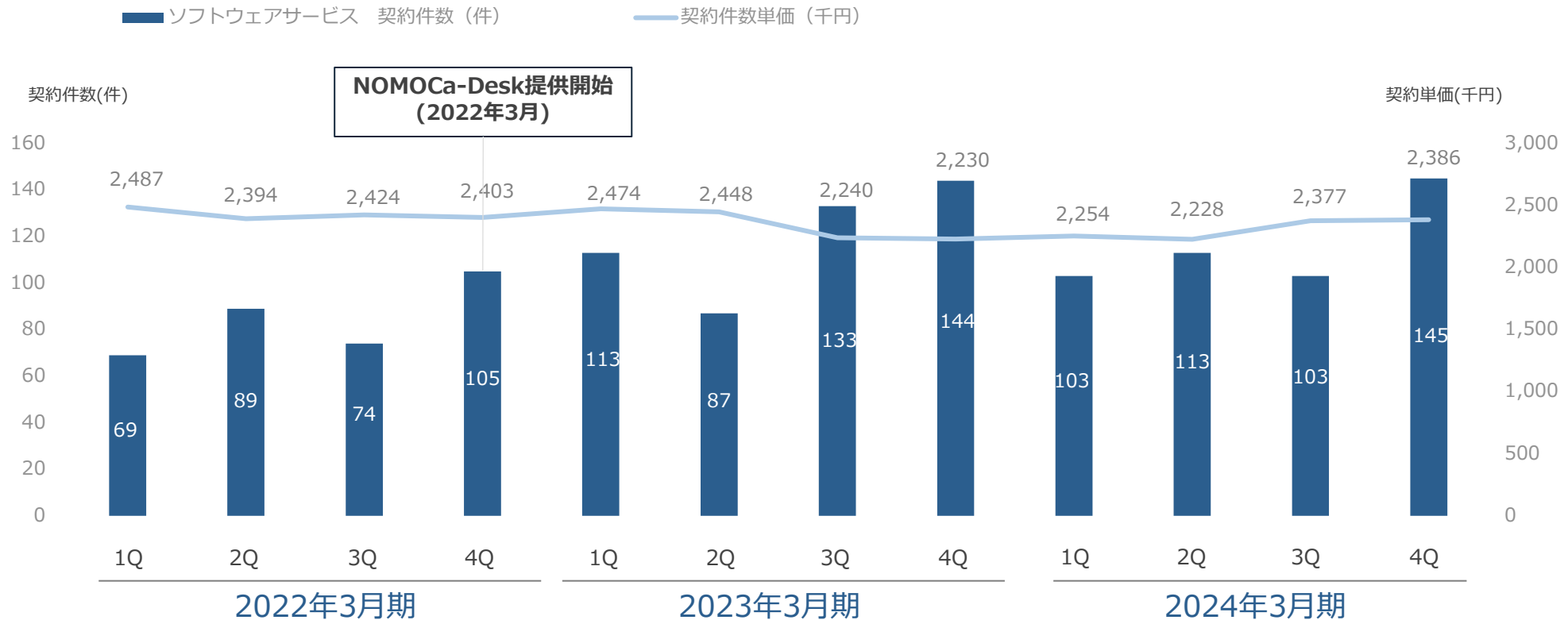
メディカルプラットフォーム事業の契約件数と契約単価

- 経営成績に影響を与える重要な指標として、売上を構成するサービス契約件数を重要な指標としております。
※本項では、20万円（税抜）以上の全サービスにて分析しています。
- メディカルプラットフォーム事業の契約件数は引続き高水準を推移しております。
- 2024年3月期に実施した価格改定の恩恵はありながらも、第4四半期では低単価の記事が契約件数として多く出たことから、契約単価が若干減少傾向でありました。



スマートクリニック事業（ハードウェアサービス）の契約件数と契約単価

- 経営成績に影響を与える重要な指標として、売上を構成するサービス契約件数を重要な指標としております。
※本項では、20万円（税抜）以上の全サービスにて分析しています。
- スマートクリニック事業の自動精算機/再来受付機やセルフ精算レジは、過去最高の契約件数を更新いたしました。
- 2024年3月期第3四半期からNOMOCa-Deskの販売台数が伸び続けており、平均契約単価が微増いたしました。



※ハードウェアサービス：NOMOCa-Stand、NOMOCa-Regi、NOMOCa-Desk

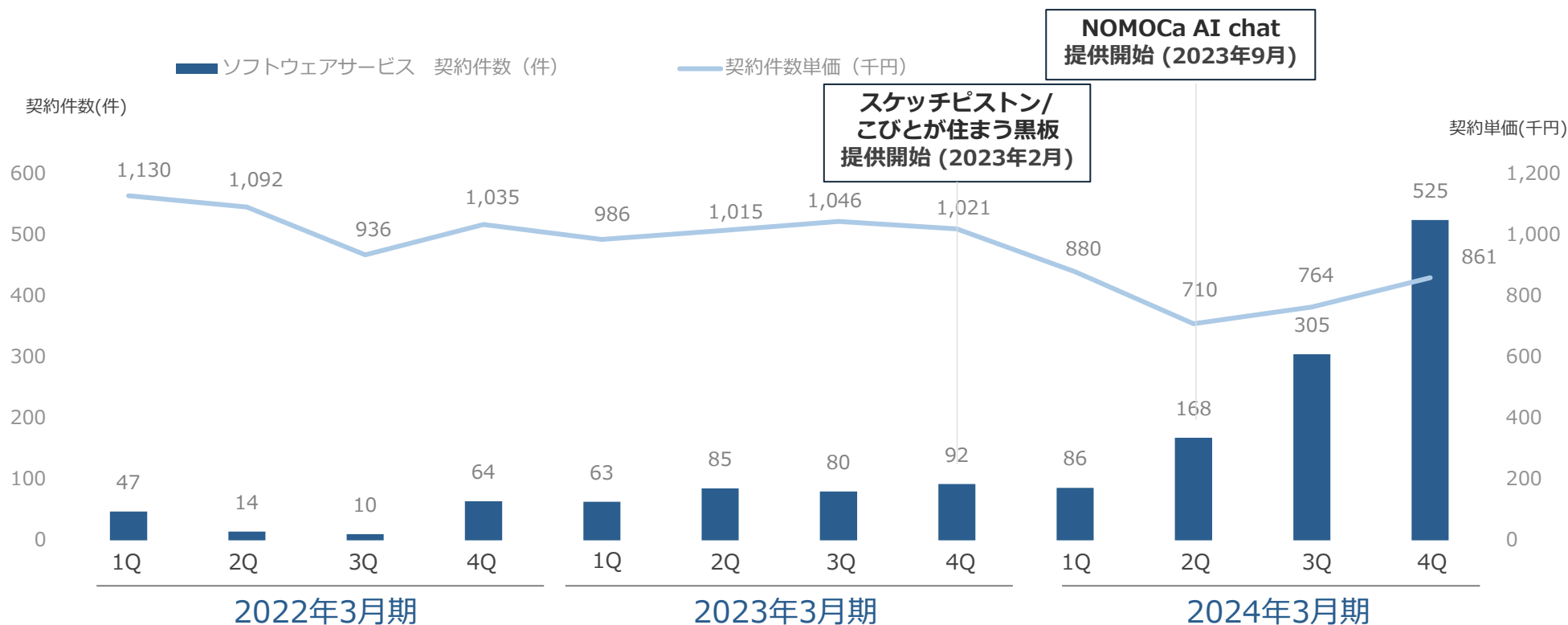
スマートクリニック事業（ソフトウェアサービス）の契約件数と契約単価

● 経営成績に影響を与える重要な指標として、売上を構成するサービス契約件数を重要な指標としております。

※本項では、20万円（税抜）以上の全サービスにて分析しています。

● スマートクリニック事業では、第2四半期から販売開始をしたNOMOCa AI chatが継続的に販売件数を伸ばし、ソフトウェアサービスの契約件数が過去最高の水準で着地いたしました。

● また第3四半期の終盤からNOMOCa AI chatのオプションプランも導入したことから、平均販売単価が上昇しております。第4四半期においては値上げ効果がフル寄与した四半期になっております。



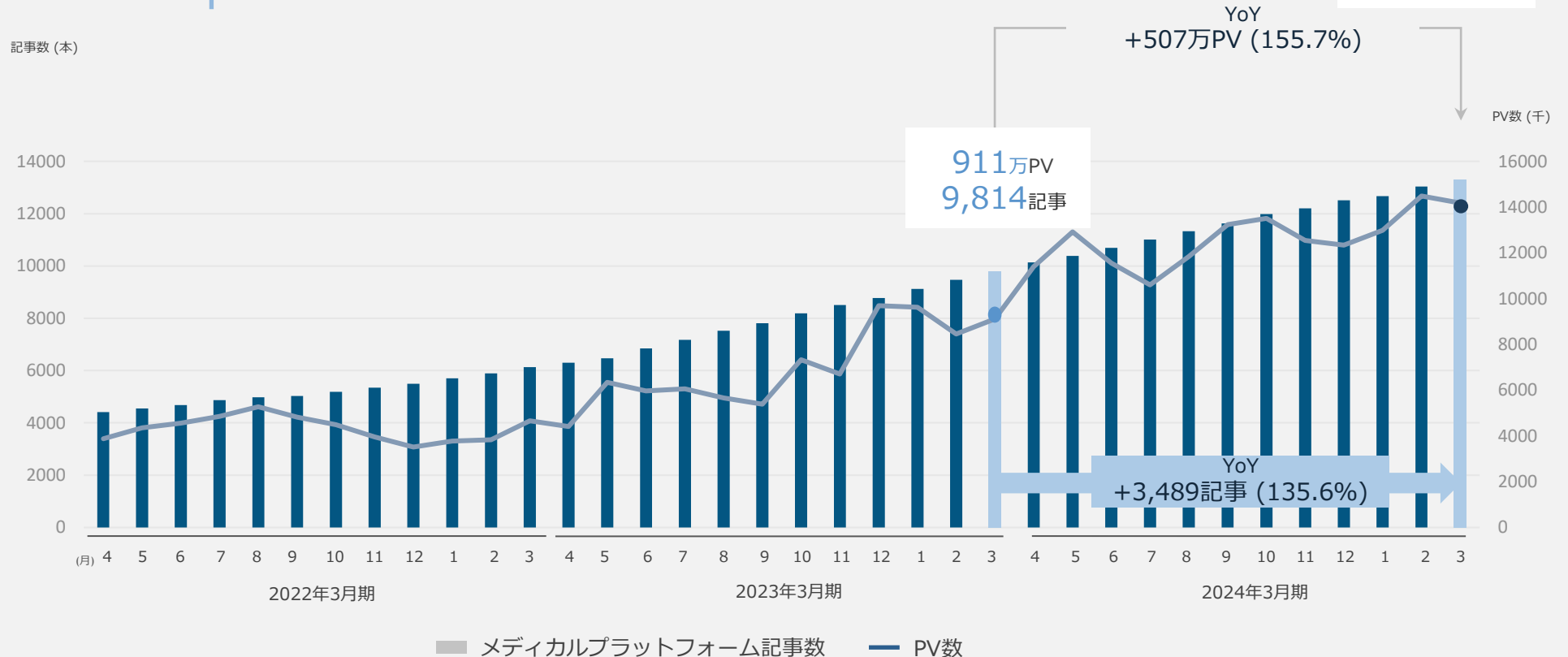
※ソフトウェアサービス：CLINIC BOT、スケッチピストン/こびとが住まう黒板、NOMOCa AI chat

メディカルプラットフォームにおける契約単価の向上施策

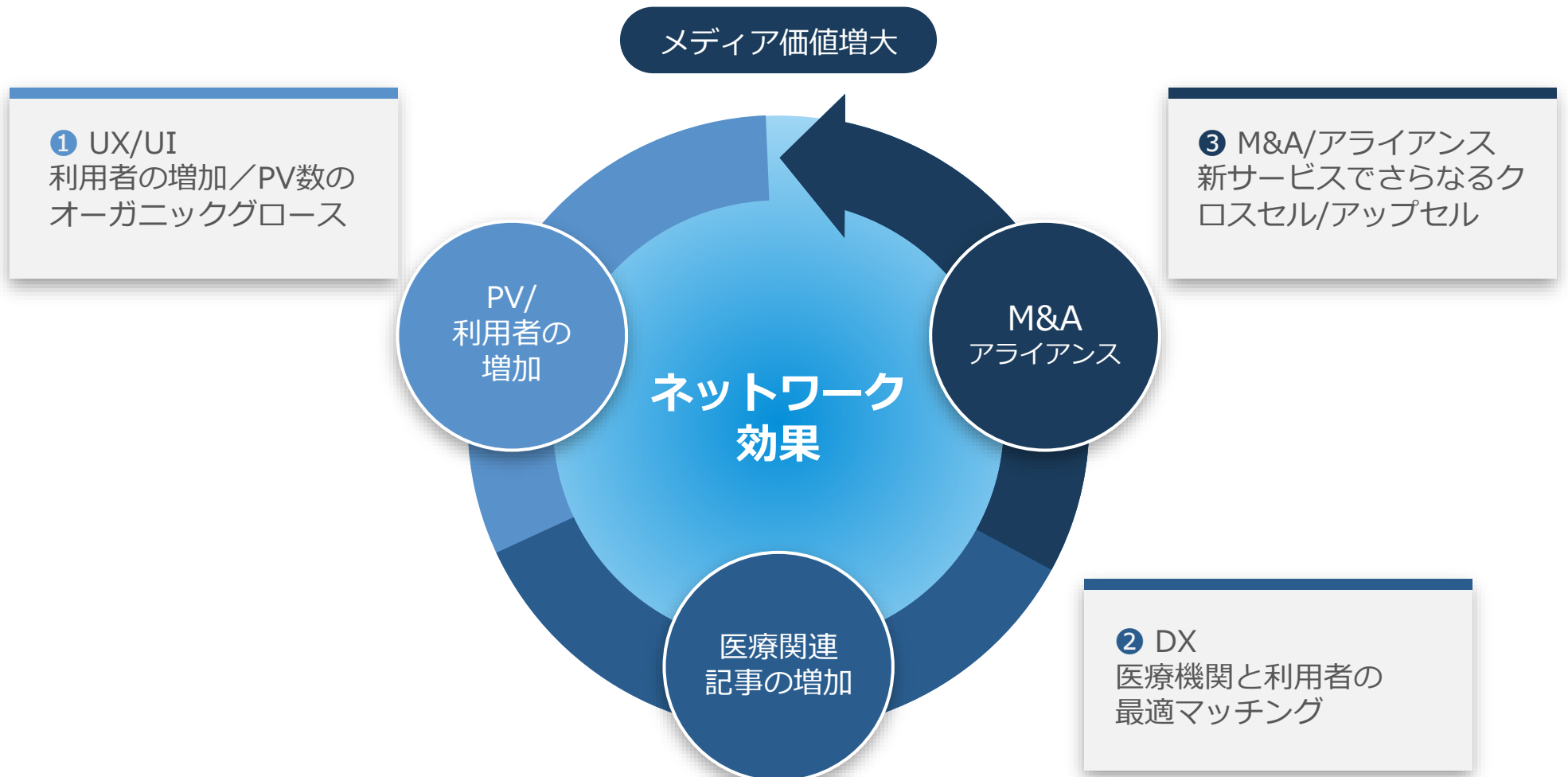
- 月間PV数も安定的に推移し、2024年3月期中に単月で過去最高の1,400万PVを超えました。
- 両KPIの成長はプラットフォームとしての価値が高まっている証明だと確信しております。

メディカルプラットフォーム記事数 及び PV数

目標値 | 2024年3月：約13,500記事 2025年3月：約17,300記事 2026年3月：約21,100記事



- メディカルプラットフォームは記事数、PV共に堅調な成長を遂げてきております。医療メディアとしての価値が高まっている状況であり、複数契約の契機創出につながっております。
- ネットワーク効果により医療メディア価値は高まっており、今後の業務提供やM&Aをしていくことでサービスが増え、さらなる値上げの余地も十分に存在しております。今後も適切なタイミングで値上げの検討を行います。



- 全体的な組織体制の強化の一環として、事業部体制の見直しを行いました。
- ガバナンスを含む管理体制を強化すると共に、新規サービスの開発・改良を加速してまいります。

通期を通して行った管理体制の強化施策

財務経理部の分割



IR 対応、予実管理の徹底、株価の安定を目的として財務経理部を分割いたしました。

法務部の新設



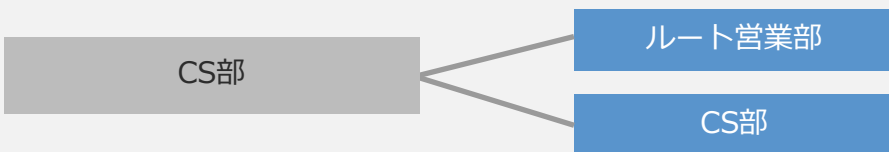
法務、コンプライアンス推進・リスク管理強化のため、総務労務部から法務機能を担う独立部署を新設しました。

IT課の新設



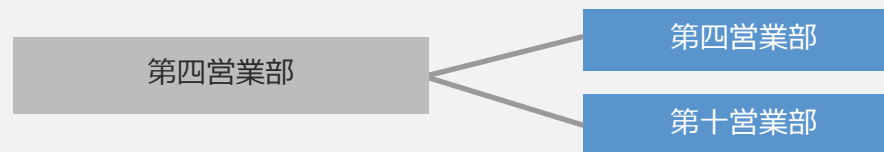
情報セキュリティ強化のため、IT担当責任者を採用し、総務労務内に新たにIT課を新設しました。

CS部の再編及びルート営業部の新設



お客様サポートをより充実させることを目的として、CS部の一部の業務を移管し、「ルート営業部」を新設いたします。

第十営業部の新設

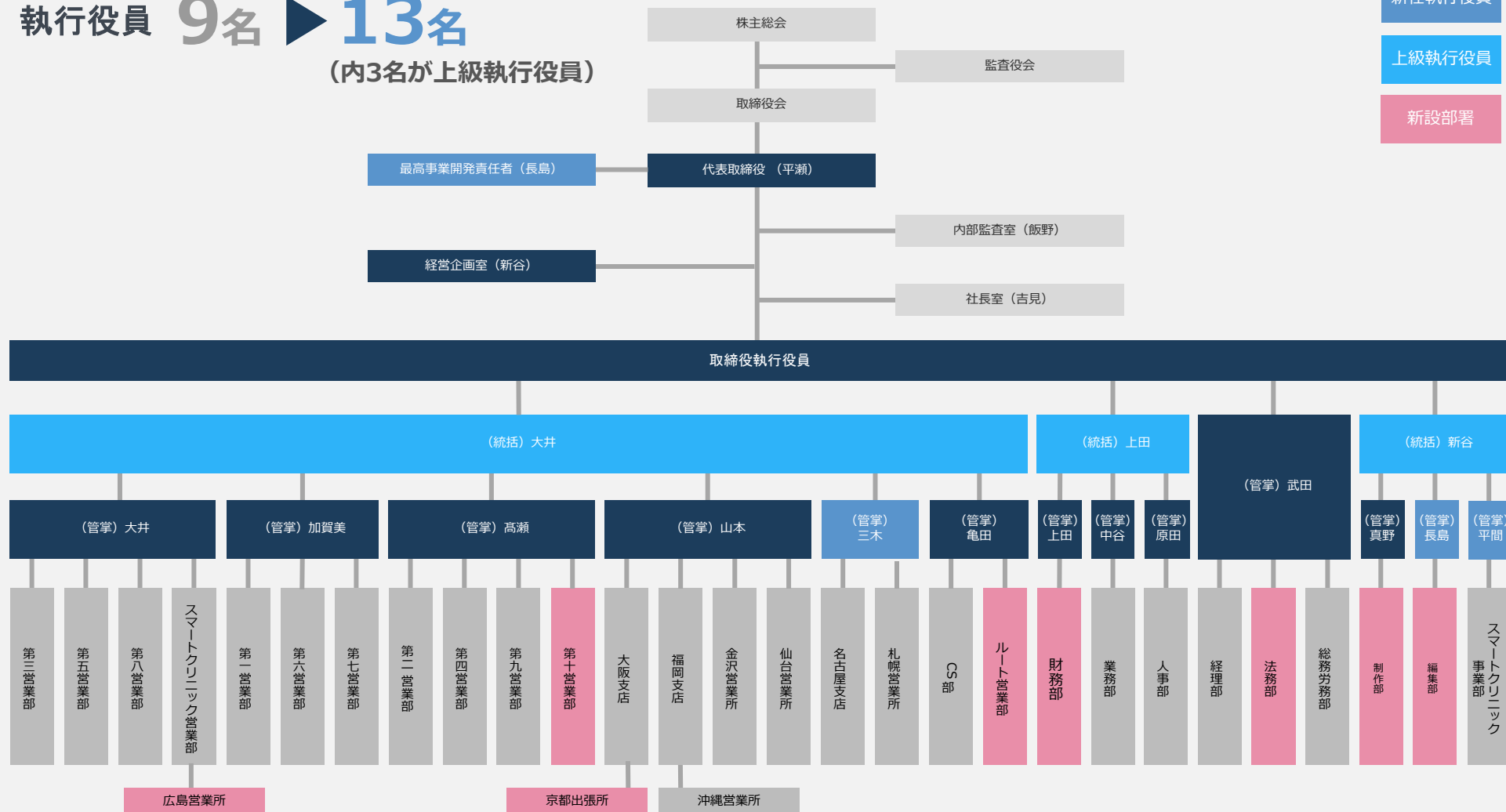


第四営業部の人員最適化の元、第十営業部を新設し医科領域の営業体制強化いたします。

現場の執行役員を適材適所に配置し、今後管轄部署を細分化・明瞭化

執行役員 **9名** ▶ **13名**
(内3名が上級執行役員)

- 既存執行役員
- 新任執行役員
- 上級執行役員
- 新設部署



- 特化型メディアでは、より良い医療を求めるユーザーに対して質の高い医療を受けられるクリニックを選べる医療メディアです。「価格や通いやすさで選んだクリニックで失敗してしまった」というユーザーの声が出てこない医療メディアを目指します。

自分に合った、 厳選名医が 見つかるサイト

誰に治療してもらうかが非常に重要であるものの、ユーザーはどこのクリニックでも同じレベルの治療が受けられると考えている方も多くいらっしゃいます。

長年Medical DOCを運営してきた実績に基づき先生の経歴・実績・先生が有する技術・所属学会などを紹介し、ユーザーのより良い医療体験の手助けになるコンテンツを提供します。

矯正歯科 DOC

マウスピース矯正 エリア別のおすすめ 名医の紹介

矯正DOC編集部が定めた厳正な基準を満たし、精密な歯型を取る技術を持ち精度の高いマウスピースで治療を提供するマウスピース型矯正の名医をエリア別にご紹介します

一覽へ →

| | |
|--|---------------------------------------|
| 池袋駅おすすめのマウスピース矯正の名医6人 2023.10.25 | 沖縄県おすすめのマウスピース型矯正の名医2人 2023.10.25 |
| 麻布十番駅おすすめのマウスピース型矯正の名医6人 2023.10.20 | 北九州市おすすめのマウスピース型矯正の名医6人 2023.10.03 |
| 神戸市おすすめのマウスピース型矯正の名医3人 2023.09.29 | 仙台市おすすめのマウスピース型矯正の名医7人 2023.09.28 |

↑ PAGE TOP

電話コンシェルジュ専用番号

矯正歯科DOC

インプラントDOC

歯周病DOC

眼科DOC

再生医療DOC

口腔外科DOC

美容整形DOC

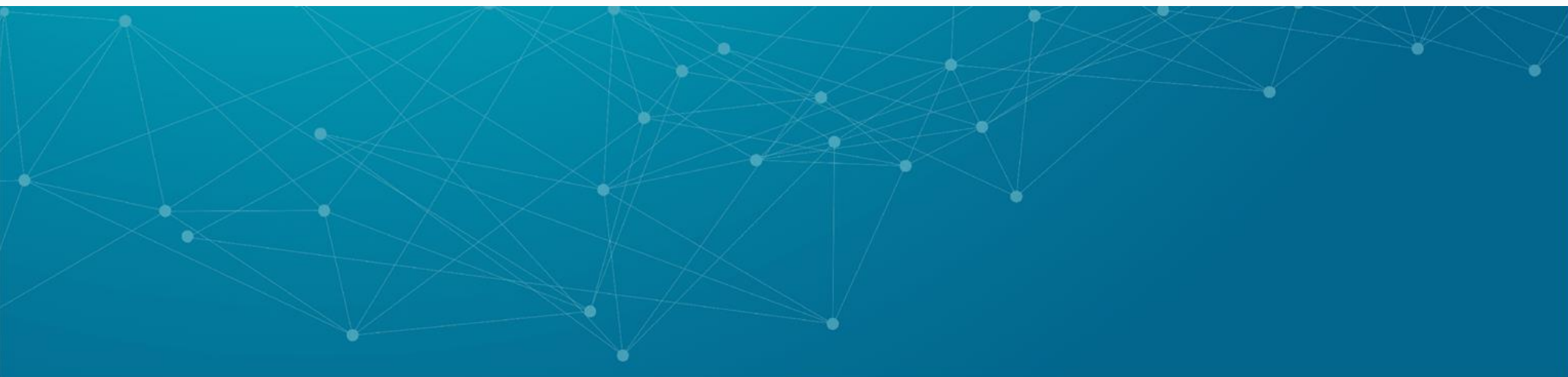
外科DOC

動物病院サプリ

根管治療DOC

その他取組み

Other Initiatives



期末配当（初配）の実施予定

- 現在成長段階にある当社は、事業拡大や組織体制整備のため、引続き投資が必要ですが、事業基盤の整備状況や投資計画、業績や財務状態等を総合的に勘案して株主還元を実施することを決定いたしました。
- 当社は2005年7月に創業し、2025年3月期が第20期事業年度となるため、安定的な利益還元の普通配当（10円）に加え、創業第20期の記念配当（20円）を加えた総額30円の配当を行います。

配当サマリー

| | 24年3月期 | 25年3月期 |
|------------|--------|------------|
| 基準日 | — | 2025年3月31日 |
| 1株当たり普通配当金 | — | 10 円 |
| 1株当たり記念配当金 | — | 20 円 |
| 配当金額 | — | 30 円 |
| 配当性向 | — | 28.5 % |
| 配当金額総額 | | 約5.3 億円 |

MISSION ヒトと医療をつないで健康な社会を創る

VISION 21世紀型の医療インフラを創る /
クリニックオートメーションによる患者さんの利便性・クリニックの生産性最大化

マテリアリティ① 医療DXによるクリニックオートメーションの進展

マテリアリティ② オーガニックな成長と非連続的な成長の創出

(新事業・新サービスに向けた業務提携)

MISSIONの実現

事業を通じた社会課題解決

社会全般

- 医療費増加 ●予防、未病の増進
- 生活習慣病の拡大 ●社会の二極化
- ヘルスケア関連データ連携
- 不平等や経済機会の欠如

顧客（医療機関）

- 生産性の向上（病院DX）
- 社員満足度の向上

顧客（患者）

- 正しい医療情報へのアクセス
- 待ち時間の解消
- 早期検査・改善による健康人口増

マテリアリティ③

コーポレート・ガバナンスと 情報セキュリティの強化

経営管理

- 情報セキュリティ対応
- サイバーセキュリティ対策

経営基盤の強化

マテリアリティ④ カルチャー共感に基づく 人的資本強化

従業員

- GENOVAカルチャーへの共感
- 育成重視の人材採用
- チームプレー ●健康経営

マテリアリティ⑤

気候変動による 事業影響の把握

グローバル

- TCFD対応

- ガバナンス体制の強化の一環として、現経営陣のスキルマトリックスを可視化いたしました。
- 当社を取り巻く医療の領域で必要とされるスキルを把握し、当領域を担えるプロフェッショナルを採用してきております。常に組織の改善/改良をしていけるよう、今後も経営陣の強化を図ってまいります。

| | | 企業経営 | 営業・ マーケティング | IT・ デジタル・DX | 人材育成・ 人材開発 | 資本市場との対話・ 財務会計 | 法務・ リスクマネジメント | 事業開発・ M&A | 業界知見 |
|-------|-----------|------|----------------|----------------|---------------|-------------------|------------------|--------------|------|
| 平瀬 智樹 | 代表取締役執行役員 | ● | ● | ● | | | ● | ● | ● |
| 武田 幸治 | 取締役執行役員 | ● | | | ● | ● | ● | ● | |
| 提橋 由幾 | 社外取締役 | ● | ● | ● | | | | ● | ● |
| 福井 元明 | 社外取締役 | ● | | | | ● | | ● | |
| 鈴木 孝昭 | 社外取締役 | ● | | | | | ● | ● | ● |
| 加藤 綾子 | 社外取締役 | ● | | | ● | | | | ● |
| 大井 昇 | 上級執行役員 | | ● | | ● | | | | ● |
| 新谷 章 | 上級執行役員 | ● | ● | ● | | | | ● | ● |
| 上田 明尚 | 上級執行役員 | ● | | | | ● | ● | ● | |

- よりGENOVAを理解していただくため、個人投資家の皆様に関心の高い情報を更新いたします。



Appendix.



会社名 株式会社GENOVA
支店・営業所 [東京本社]
出張所 〒150-8510 東京都渋谷区渋谷2-21-1
 渋谷ヒカリエ34F
 支店：名古屋・大阪・福岡
 営業所：沖縄・金沢・札幌・仙台・広島 出張所：京都

URL <https://genova.co.jp>

設立 2005年7月4日

資本金 773,241,800円 (2024年3月末時点)

従業員数 グループ会社全体 352名 (2024年3月末時点)

業務内容 メディカルプラットフォーム事業/
 スマートクリニック事業

加盟団体¹ 公益社団法人 日本口腔インプラント学会 / 特定非営利活動
 法人 日本臨床歯科学会 (SJCDインターナショナル) /
 JIADS / 日本アンチエイジング歯科学会 / 一般社団法人
 MID-G / 日本スウェーデン歯科学会 / 日本人材ビジネス協
 議会 / 日本臨床歯科CAD/CAM学会

グループ会社 【日本】
 株式会社GENOVA DESIGN
 [本店] 〒150-8510 東京都渋谷区渋谷2-21-1
 渋谷ヒカリエ34F
 W : <https://genova.ltd/>
 [分室] 〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1-16-3
 渋谷センタープレイス4F

【大連】
 智樹（大連）技术开发有限公司
 中国大连高新园区五一路267号17号楼201-G号
 (201-G, Building 17, No.267 Wuyi Road, High-tech
 Park, Dalian, 116023, China)

医療 アドバイザー²

稲葉 可奈子：関東中央病院 産婦人科医長
 大須賀 寛：米国アラバマ大学バーミンハム校助教授
 大杉 満：国立国際医療研究センター 糖尿病情報センター長
 片山 明彦：医療法人明佳会 理事長
 川田 典靖：東京慈恵会医科大学心臓外科学教室 診療医長
 神田 善伸：自治医科大学 医学部内科学講座 血液学部門 教授
 木下 茂：京都府立医科大学 感覚器未来医療学 教授
 忽那 賢志：感染症 専門医
 上月 正博：山形県立保健医療大学 理事長・学長 / 東北大
 学名誉教授 / 日本腎臓リハビリテーション学会 理事
 志賀 隆：国際医療福祉大学救急医学講座 教授 (代表) /
 米国救急科専門医・日本救急医学会認定救急科専門医・指
 導医
 鈴木 英雄：筑波大学 客員教授 / つくば消化器・内視鏡ク
 リニック 院長
 中川 種昭：慶應義塾大学医学部 教授・診療部長
 福田 秀人：笑顔道整骨院グループ 代表取締役
 堀江 重郎：順天堂大学大学院医学研究科 泌尿器科学 教授
 / 日本抗加齢医学会 理事 / 日本メンズヘルス医学会 理事長
 前野 哲博：筑波大学 医学医療系 臨床医学域 地域医療教育
 学 教授 / 日本プライマリ・ケア連合学会 副理事長
 三村 将：慶應義塾大学名誉教授/慶應義塾大学予防医療セ
 ンター特任教授
 森上 和樹：医療法人健真会 理事長 / 城本クリニック 総院
 長
 保富 康宏：医薬基盤・健康・栄養研究所 霊長類医科学研究
 センター センター長 / 三重大学大学院医学系研究科病態解
 明医学講座免疫制御分野 教授
 和田 啓義：東京慈恵会医科大学心臓外科学教室 講師 診療
 医長

新規アドバイザー 既存アドバイザー

※50音順で掲載しております。

1. 団体加盟の目的は、各種団体に加盟することにより医療業界における最新のトレンドや課題などをキャッチアップし迅速にサービスを展開するためです。
 2. 当社では、医療メディアにおける医学的根拠に関して、医療アドバイザー制度を設けることにより、医療アドバイザーにコンテンツ内容を確認してもらった体制をとっております。
 大学病院等に所属されている医師により、疾患や治療の説明・表現に問題がないかチェックを受け、不正確・不適切さを排除できるようにしております。



平瀬 智樹 代表取締役社長

1997年12月 株式会社テレウェイヴ入社
2000年4月 テレウェイヴリンクス取締役
2001年6月 同社常務取締役
2005年7月 当社設立、当社代表取締役社長（現任）
2013年4月 株式会社横浜フリエスポーツクラブ社外取締役
2021年8月 一般財団法人日本スウェーデン歯科学会理事（現任）



武田 幸治（公認会計士） 取締役

2007年12月 監査法人トーマツ（現有限責任監査法人トーマツ）入所
2018年4月 当社入社、当社経理担当部長
2018年6月 当社取締役
2022年4月 当社取締役執行役員兼上場準備室長（現任）



提橋 由幾
社外取締役



福井 元明
社外取締役



鈴木 孝昭
弁護士・医師
社外取締役



三輪 綾子
医師
社外取締役

- 利用者（患者）にとって分かりやすく情報の信頼性が高いwebメディアを運営するメディカルプラットフォーム事業と、医療機関現場における診療行為以外の利便性向上や効率化につながるサービスの開発及び提供を行うスマートクリニック事業で構成されております。

| 課題 | 対象サービス |
|---|---|
|  <p data-bbox="520 501 783 586">利用者（患者）が抱える課題</p> <ul data-bbox="828 401 1533 558" style="list-style-type: none"> ● 正しい予防情報や健康知識の取得 ● 自身にとって最適な医療機関情報の探索 ● 医療機関での長い待ち時間 | <p data-bbox="1715 408 1831 429">Medical DOC</p> <p data-bbox="1715 465 1831 486">Medical DOC</p> <p data-bbox="1715 522 1810 544">NOMOCA</p> <p data-bbox="1860 522 1976 544">CLINIC BOT</p> |
|  <p data-bbox="520 786 783 872">医療機関従業員が抱える課題</p> <ul data-bbox="828 679 1643 836" style="list-style-type: none"> ● 非効率な事務業務の人的対応 ● 医療事務業務負担による満足な患者対応の犠牲 ● 多くの残業時間による従業員満足度の低下 | <p data-bbox="1715 679 1810 701">NOMOCA</p> <p data-bbox="1860 679 1976 701">CLINIC BOT</p> <p data-bbox="1715 743 1810 765">NOMOCA</p> <p data-bbox="1860 743 1976 765">CLINIC BOT</p> <p data-bbox="1715 801 1810 822">NOMOCA</p> |
|  <p data-bbox="520 1072 783 1158">医療機関経営者/医師が抱える課題</p> <ul data-bbox="828 958 1458 1115" style="list-style-type: none"> ● 医療機関と患者さんのマッチング ● 医院の特徴に合致した患者数の増加 ● 人的コスト削減と採用リスク | <p data-bbox="1715 965 1831 986">Medical DOC</p> <p data-bbox="1715 1022 1831 1043">Medical DOC</p> <p data-bbox="1715 1079 1810 1100">NOMOCA</p> <p data-bbox="1860 1079 1976 1100">CLINIC BOT</p> |

メディカルプラットフォーム事業及びスマートクリニック事業のサービスで課題を解決



タイトル

「急性大動脈解離」の前兆を医師が解説 初期症状なしで突然発症することも? 原因と治療法も紹介

公開日:2023/0/0 更新日:2023/0/0

アイキャッチ画像



リード文

突然死のリスクが高く、危険な疾患として知られている「**急性大動脈解離**」。何の前触れもなく、**突然発症するという特徴があり、特に高齢者に多くみられるとされています。**急性大動脈剥離から命を守るためにはどうすべきか、原因や治療法などについて、「GENOVAクリニック」の山田先生に詳しく解説していただきました。

監修医師情報



監修医師:

山田 太郎 (GENOVAクリニック)

+ プロフィールをもっと見る

目次

目次 -INDEX-

- >急性大動脈解離の前兆を医師が解説 吐き気や胸・背中に痛みがあれば初期症状・発症のサインかも?
- >高血圧や糖尿病の人は前兆・自覚症状がなくても注意! 急性大動脈解離になりやすい人の特徴と原因
- >血管が裂けてしまう原因は食生活やストレスも関係する? 急性大動脈解離の治療法や予防法
- >編集部まとめ
- >医院情報

本文

急性大動脈解離の前兆を医師が解説 吐き気や胸・背中に痛みがあれば初期症状・発症のサインかも?



編集部



急性大動脈解離について教えてください。



山田先生

まず、大動脈は心臓から全身へ血液を送り出す、人体の中でも最も太い血管です。急性大動脈解離とは、この大動脈が何らかの原因により、裂けてしまった状態のことを言います。

タイトル

【2023年】渋谷区のおすすめしたいインプラント医院
15医院

アイキャッチ 画像



医院名

GENOVAインプラント医院

PR

特徴

駅徒歩1分

認定医〇

指導医〇

イメージ 写真①



🚗 JR山手線 銀座線 渋谷駅 徒歩1分

📍 東京都渋谷区渋谷2-21-1

Google MAP

医院情報

| 診療時間 | 月 | 火 | 水 | 木 | 金 | 土 | 日 |
|-------------|---|---|---|---|---|---|---|
| 11:00~13:00 | ● | ● | ● | ● | ● | ★ | - |
| 14:30~19:30 | ● | ● | ● | ● | ● | ★ | - |

★ : 10:00~13:00/14:30~19:00

電話タップ & 詳細リンク

☎ 03-1234-5678

ホームページ

イメージ 写真②



医院紹介文

GENOVAインプラント医院はこんな院です

GENOVA歯科医院は、東京都渋谷区渋谷の渋谷ヒカリエの1階に位置する歯科医院です。一般的な歯科診療をはじめインプラントの提供などの診療メニューの中でも特に矯正治療に注力しているこちらでは、「なるべく抜かない矯正治療」という基本理念を大切にしながら、医療精度の大幅な向上に役立つ先んじた各種の医療機器や多岐にわたる矯正手法を駆使しておこなわれる、専門性に優れた矯正治療を受けることができます。

医院特徴

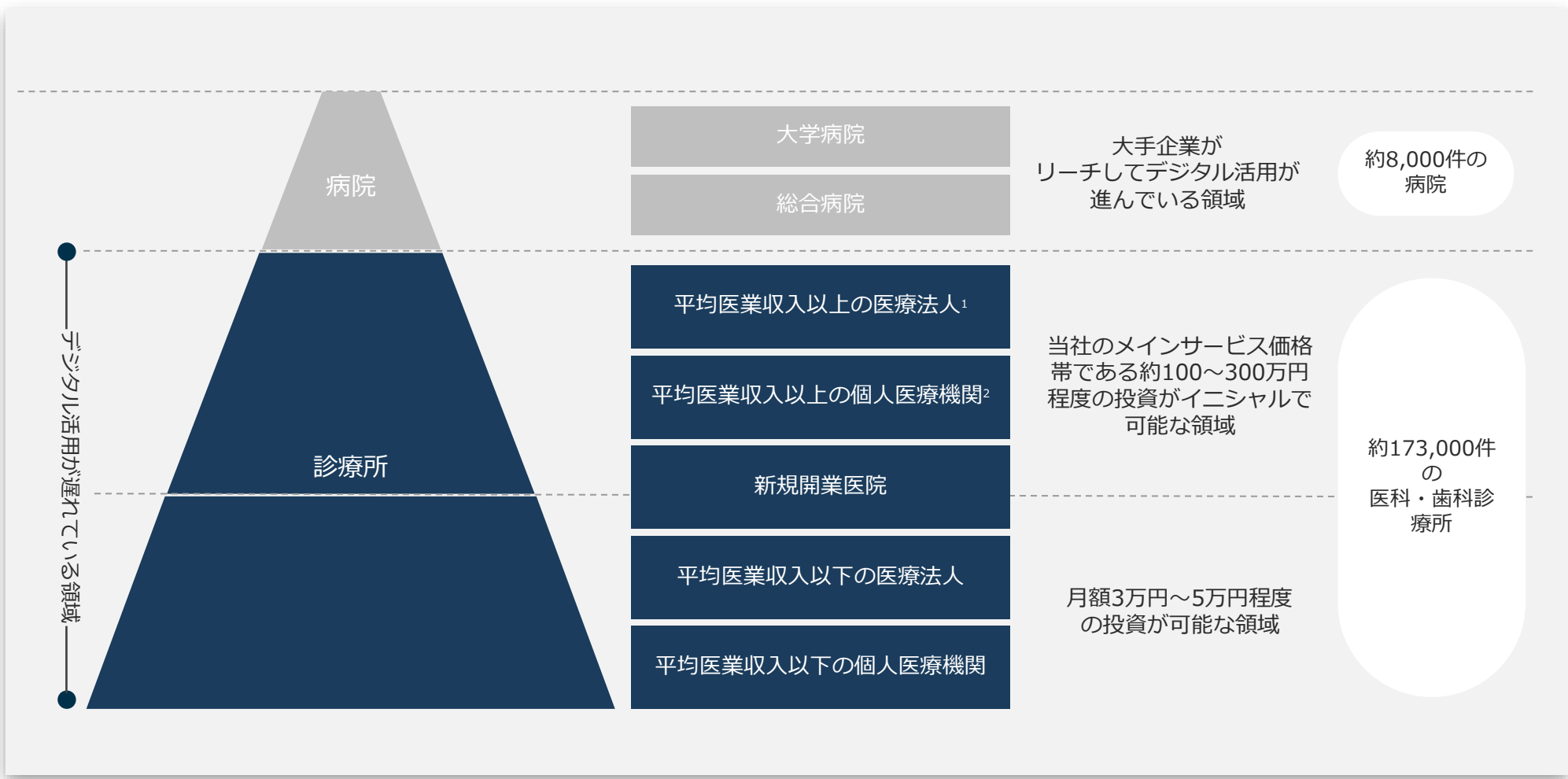
GENOVAインプラント医院の特徴

- ・矯正治療以外も頼れて安心！
- ・プライバシーと感染対策に配慮された診療室！
- ・日本矯正歯科学会認定医による診査診断！

詳細ページ への導線

GENOVAインプラント医院の紹介ページ

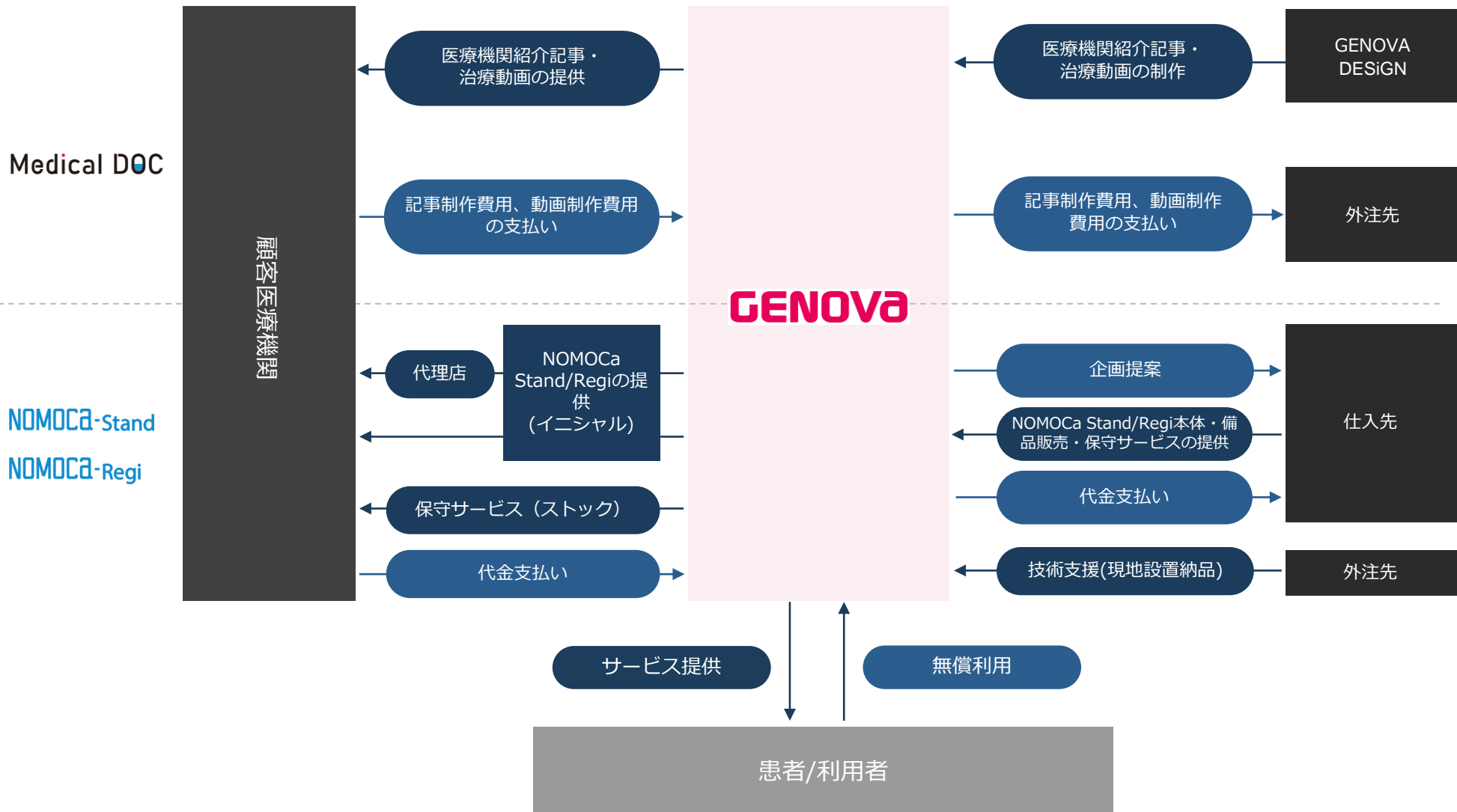
- 当社は、医療機関を対象として収益獲得を行っており、診療所領域を対象としております。



1. 中央社会保険医療協議会の令和3年第23回医療経済実態調査（医療機関等調査）報告に記載の以下数値を医療法人の平均医業収入としております。
 医科：1施設あたり医業収入：約1.6億円（対象：医療法人/一般診療所全体）。歯科：1施設あたり医業収入：約1.0億円（対象：医療法人/歯科診療所）。

2. 中央社会保険医療協議会の令和3年第23回医療経済実態調査（医療機関等調査）報告に記載の以下数値を個人医療機関の平均医業収入としております。
 医科：1施設あたり医業収入：約9,100万円（対象：個人/一般診療所全体）。歯科：1施設あたり医業収入：約4,600万円（対象：個人/歯科診療所）。

- 当社では、医療機関に各種サービスを提供し費用をいただくビジネスモデルとなっております。



01 19年間の歴史を通じて培った1.4万件の医療機関タッチポイント及び顧客接点を生かしたサービス企画

02 医療機関の課題を解決するサービス

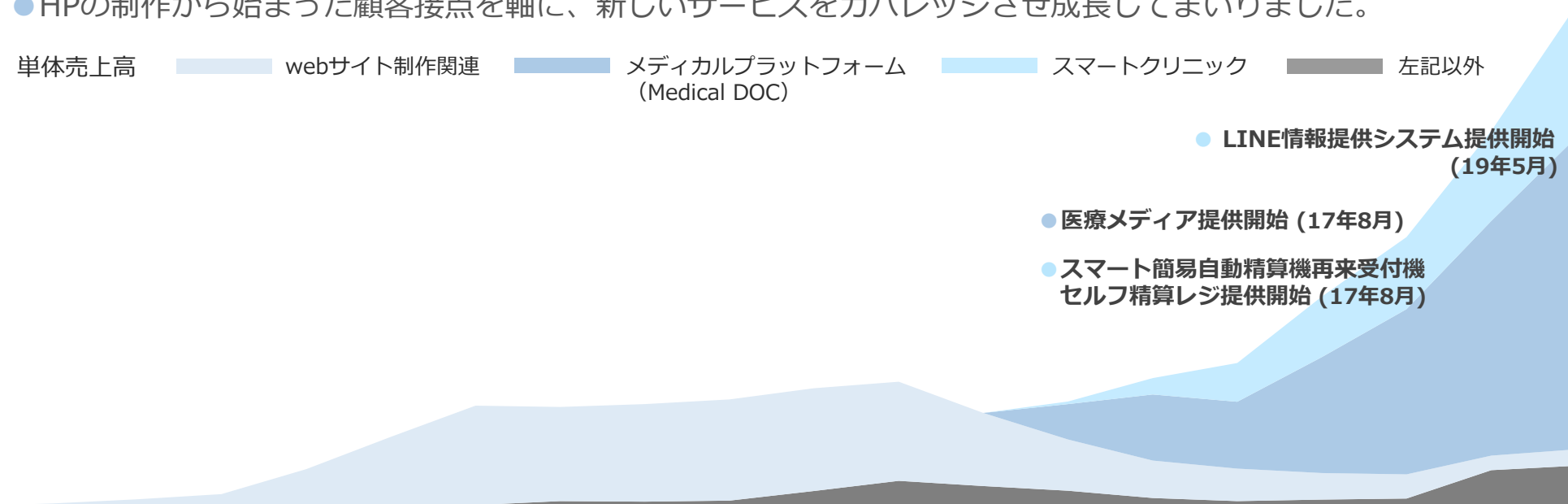
03 再販・クロスセルによる一定水準の既存顧客売上高比率

04 医療機関及び周辺領域における広大なマーケット

01 19年間の歴史を通じて培った1.4万件の医療機関タッチポイント

●HPの制作から始まった顧客接点を軸に、新しいサービスをカバレッジさせ成長してまいりました。

単体売上高 webサイト制作関連 メディカルプラットフォーム (Medical DOC) スマートクリニック 左記以外



創業期-安定期 躍進期

- 情報の非対称性解決を目指し、医療機関を中心にHPを制作
- モバイル対応など時代に応じたアップデートを重ねることで継続的に受注
- 既存顧客への医療メディア及び、スマート簡易自動精算機/再来受付機の販売によって更なる成長を遂げる

既存顧客¹1.4万²アカウントとのタッチポイント

1. 当社の既存顧客の定義は、継続的な取引が発生している顧客ではなく、過去1度でも取引実績がある顧客のことを指します。
 2. 2024年3月期末時点の過去1度でも取引実績のある累計顧客数
 尚、当社のアカウント数は、1法人ごとに管理しているため、法人に複数医療機関が存在する場合でも1アカウントとしてカウントしております。

●患者さんや利用者への価値提供を背景に、医療機関の課題を解決に導くサービスを提供しております。

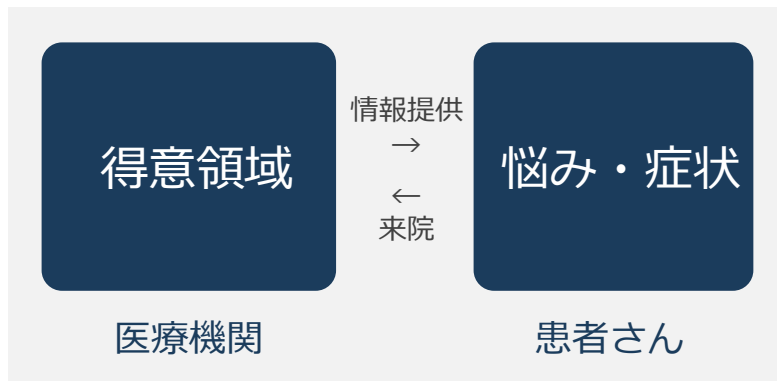


MEDICAL PLATFORM

メディカルプラットフォーム事業

顧客への提供価値…

集めたい患者層に的確にアプローチできる記事
利用者が訪問すべき医療機関とのマッチング



無償記事にて医療情報の充実・露出を図ることで、多くの患者さん等にアプローチしており、その視聴者が有償の医院紹介記事・動画を閲覧し来院に繋がります。



医療機関の得意領域にマッチした
患者さんが来院

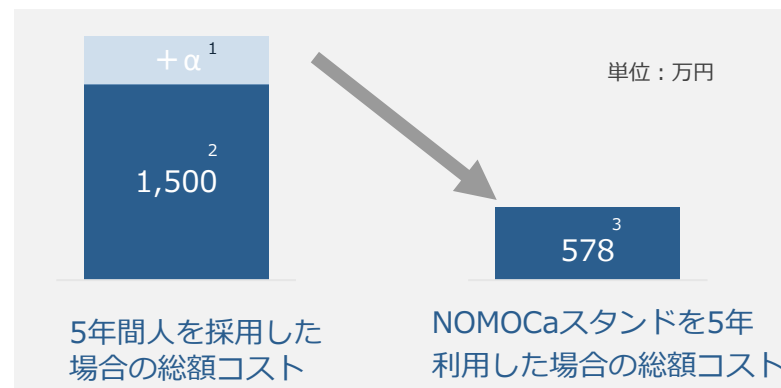


SMART CLINIC

スマートクリニック事業

顧客への提供価値…

人的コスト・人材採用・マネジメントの課題を解決
患者さんへ快適な医療体験を提供



医療事務作業における、お会計や受付対応の効率化により患者さんの待ち時間が短縮されると同時に、人員数の圧縮や残業時間の短縮によりコストメリットを提供します。



5年のコスト削減効果：1,000万円

1. 賞与・教育コスト・マネジメントコスト等
2. 診療所における医療事務職の一般的な5年間の人件費（給与：20万円/月 法定福利厚生費：3万円/月 交通費：5千円/月 残業費：1万円/月 求人広告費：30万円）
3. 当社のNOMOCaスタンドの初期・保守費用

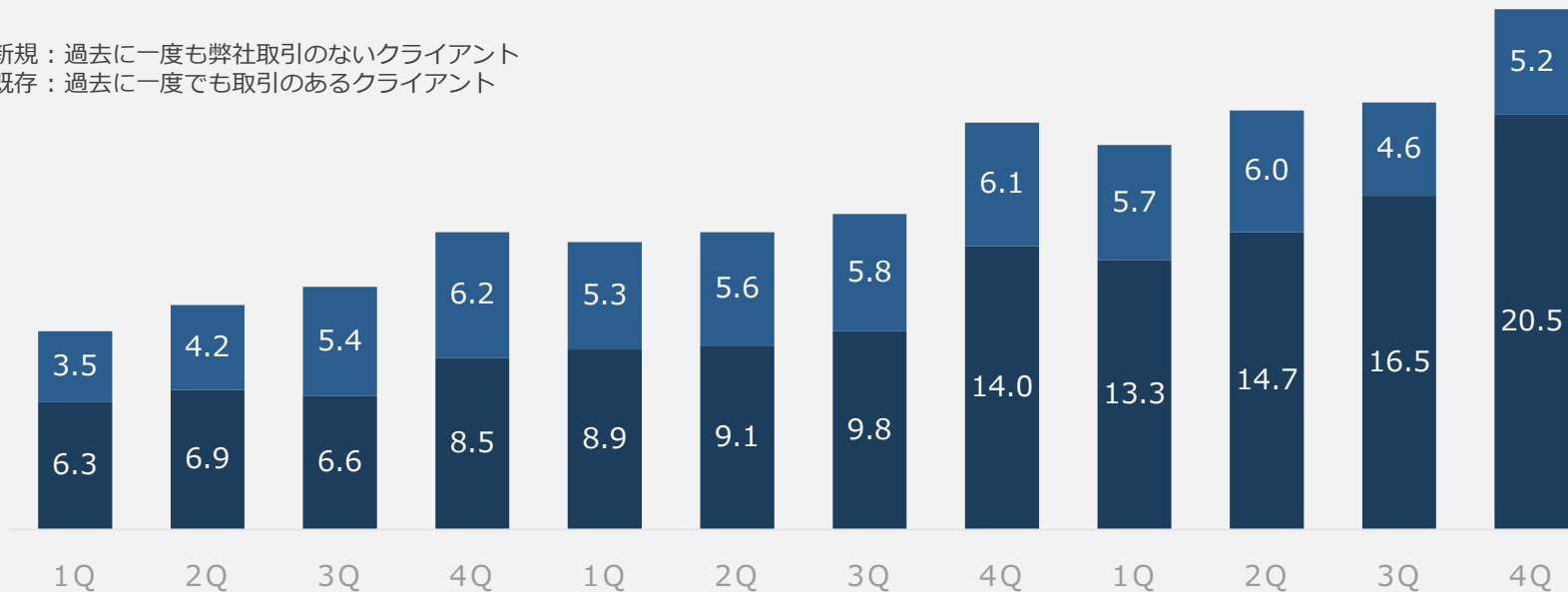
03 再販・クロスセルによる一定水準の既存顧客売上高比率

- 当社はフロー型の収益モデルを採用しておりますが、19年間の歴史を通じて培った 1.4万件¹に及ぶ医療機関のタッチポイントを活用し、既存顧客への再販及び、クロスセルにより一定水準の売上高を創出できております。

売上 (億円)

■ 既存 ■ 新規

新規：過去に一度も弊社取引のないクライアント
 既存：過去に一度でも取引のあるクライアント



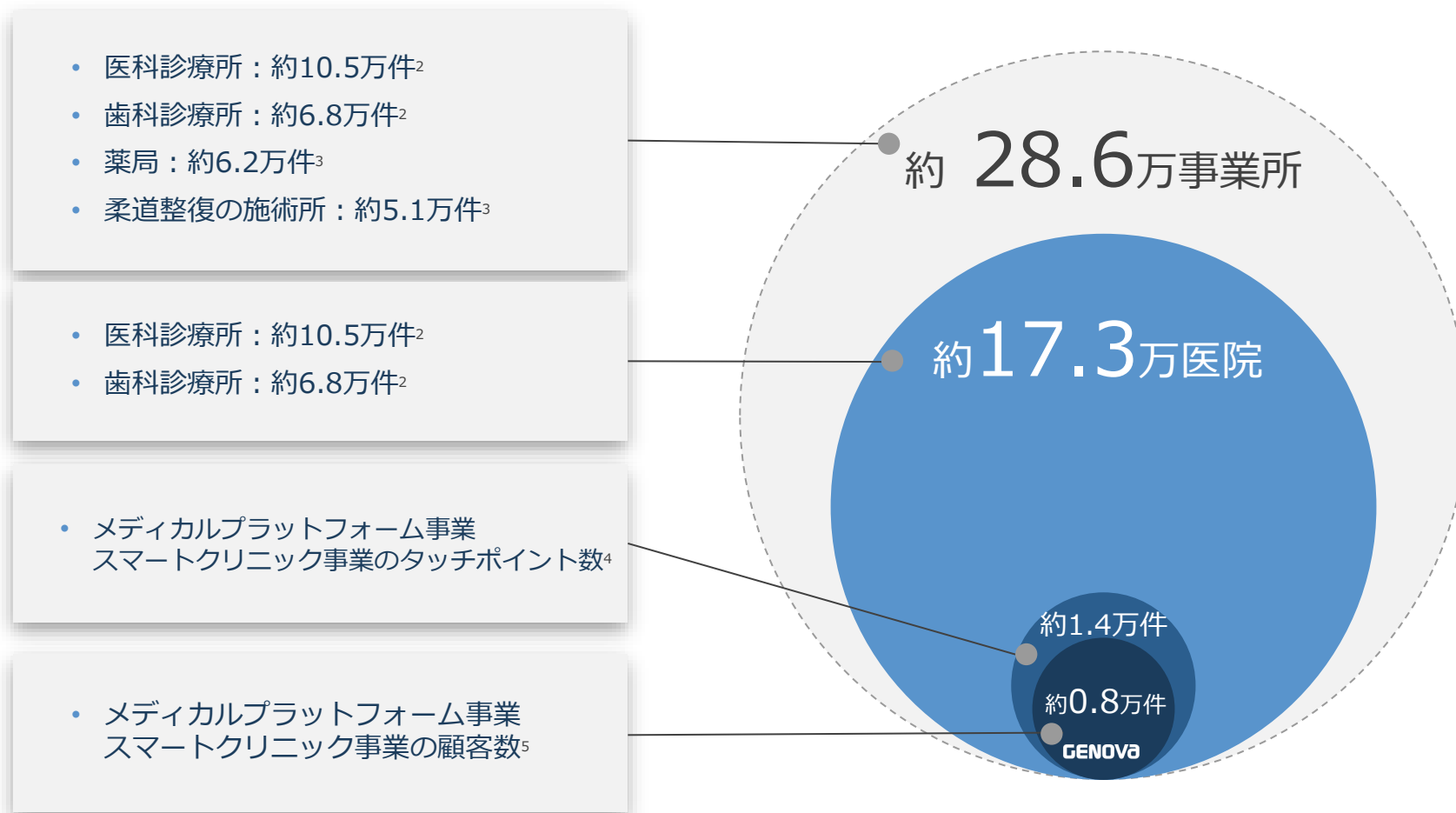
| FY | 2022年3月期 | 2023年3月期 | 2024年3月期 |
|--------|----------|----------|----------|
| 連結売上 | 48.0億円 | 65.1億円 | 86.8億円 |
| 既存顧客割合 | 59.4% | 64.7% | 75.0% |

既存顧客への再販タイミング

- ・新しいサービス (ex. Medical DOCやNOMOCaスタンド・レジ等) がリリースされたタイミングで既存顧客へご案内するケース
- ・サービスに有用性を感じていただいた際に、Medical DOCの違う記事を複数購入いただくケース
- ・医療機関の患者数増加に伴ってNOMOCaシリーズを追加購入いただくケース

1. 2024年3月期末時点
 ※備品・NOMOCaスタンドカスタマイズ費用・webサイトやCLINIC BOTの追加制作費等を除いております。
 ※顧客売上は、同クォーター内で初回の契約・2回目の契約があったお客様は、新規、既存でそれぞれ加算しております。
 ※当該数値は監査法人の意見書を取得していません。

- 現状当社のメインターゲットは歯科・医科診療所となっております。



1.本スライドに記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。

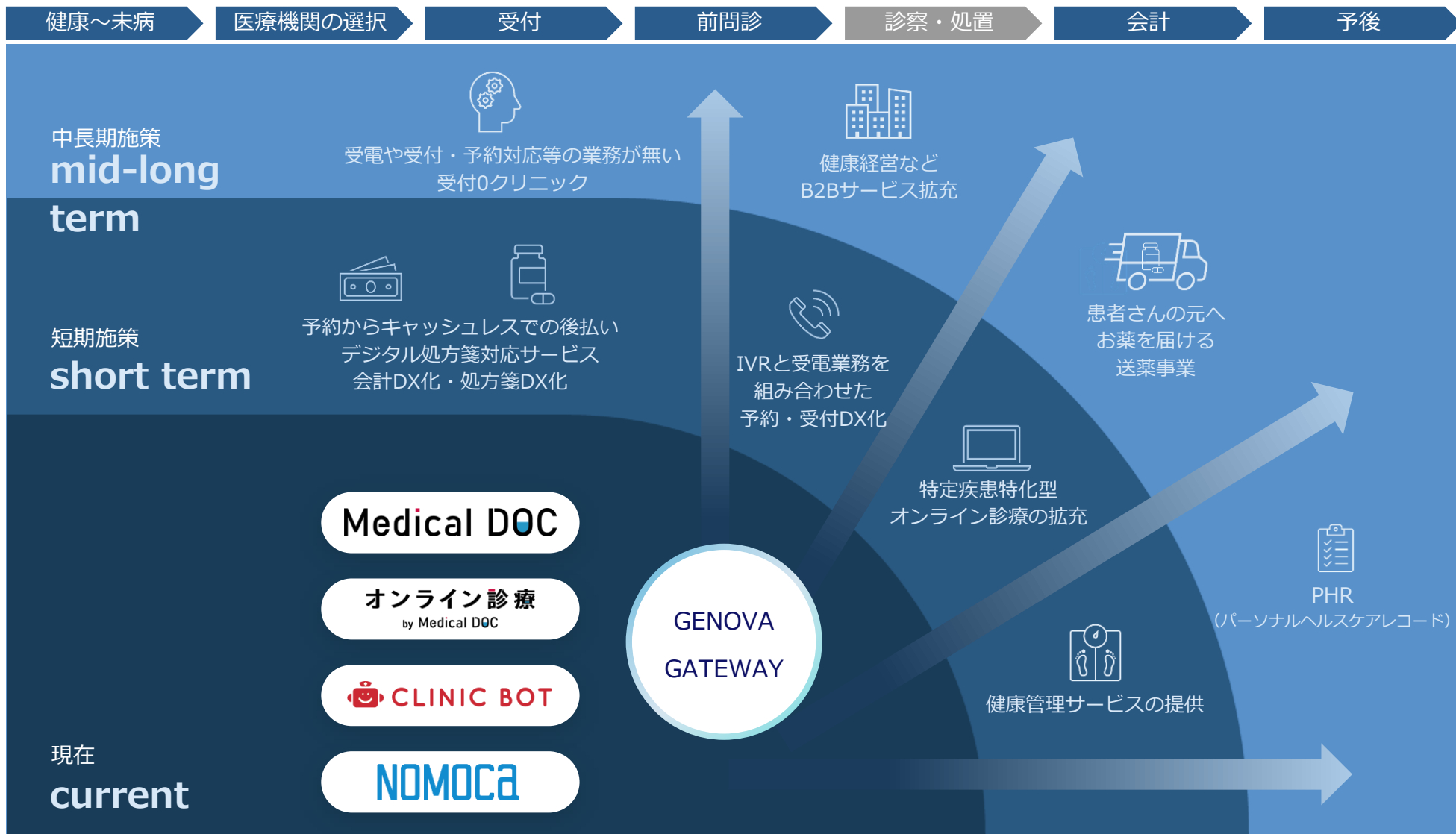
2.令和4（2022）年医療施設（動態）調査・病院報告の概況を参照

3.令和4年度衛生行政報告例（就業医療関係者）を参照

4. 2018年3月期以降メディカルプラットフォーム事業及びスマートクリニック事業領域のサービスにおいて顧客とのタッチポイント件数（両事業がスタートしたのが2018年3月期であるため2018年3月期以降としております。）
2024年3月期末時点

5.2018年3月期以降メディカルプラットフォーム事業及びスマートクリニック事業領域のサービスを契約いただいた顧客件数（両事業がスタートしたのが2018年3月期であるため2018年3月期以降としております。）
2024年3月期末時点

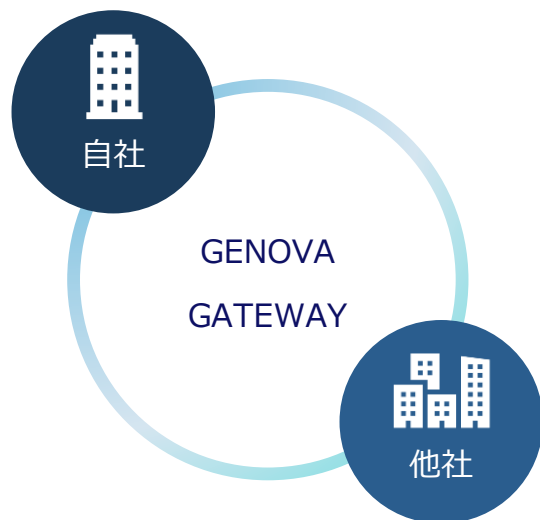
- GENOVA GATEWAYを通じて自社及び他社の各サービスを組み合わせることで、サービスラインナップの拡充を図りクロスセルを推し進めます。
- 診察・処置といった直接的な医療行為以外の領域でタッチポイントを構築してまいります。



- 自社と他社のサービスを連携させることで、新しい市場を獲得してまいりました。

事例

GENOVA GATE WAY とは



他社と自社のサービスを
つなぐもの

企画力

新市場の獲得

精算機/再来受付機に、電子カルテとの連携を進めることで、電子カルテから直接お会計データを受け取ることが可能となり、医療事務業務の圧縮に寄与しました。



自社で全てのサービスを開発するのではなく、他社のサービス・ノウハウやナレッジと掛け合わせることで、新たな価値を提供してまいります。獲得した収益を元に、更なる課題解決を目指し専門特化することで、競争力の獲得を目指します。



連携を進めることで
生産性向上に寄与する新サービスの提供が可能に

メディカルプラットフォーム事業及びスマートクリニック事業の二つの主力事業のオーガニックな成長に加え、さらなる非連続的な成長を創出し続けるためにも、新規サービスの強化及び新たなM&Aの機会や業務提携/アライアンスを模索してまいります。

GENOVAは「ヒトと医療をつないで健康な社会を創る」をミッションと掲げた限り、利用者によりフィットしたサービスを追求し、提供していきます。

現在位置

M&A / アライアンス

新規サービスの強化

スマートクリニック事業の拡大

メディカルプラットフォーム事業の拡大

将来の業績に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。

GENOVA

人と医療をつないで健康な社会を創ります