

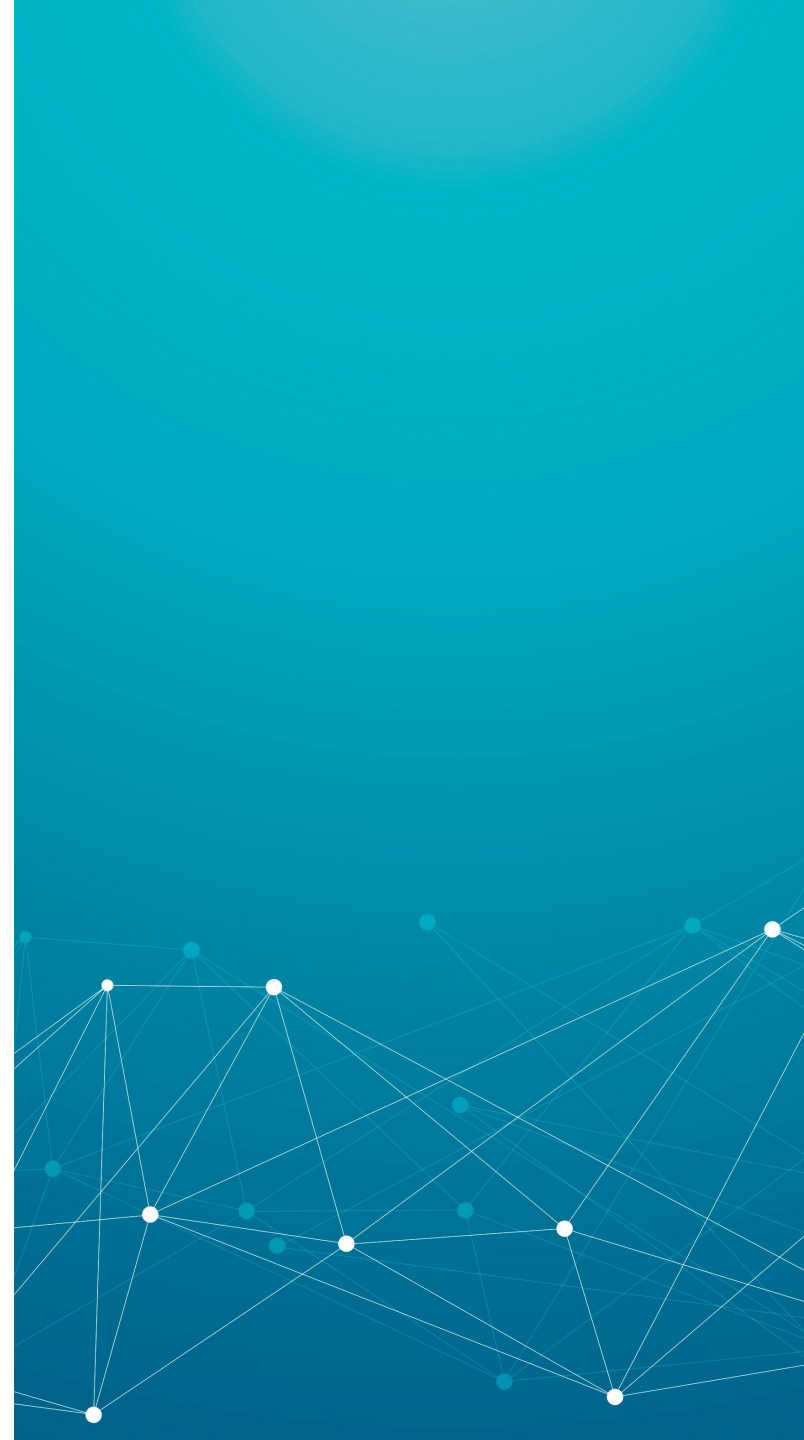
GENOVA

事業計画及び成長可能性 に関する事項

2022年12月23日

株式会社GENOVA

証券コード：9341

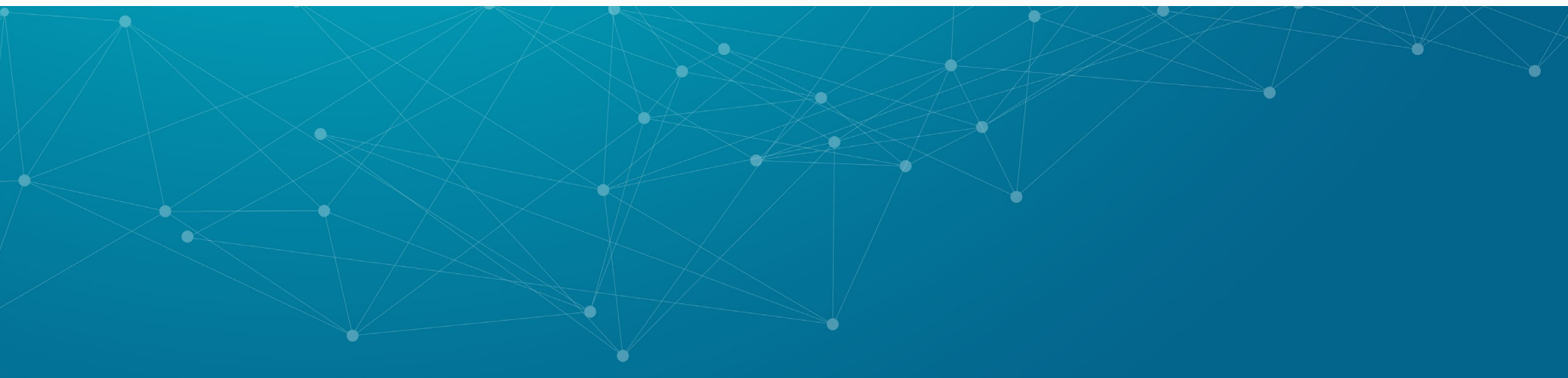


INDEX

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 業績ハイライト
4. 事業の強み
5. 成長戦略

会社概要

Company Information



ヒトと
医療をつないで
健康な社会を創ります

GENOVA



Medical DOC

NOMOca

NOMOca-Stand

NOMOca-Regi

NOMOca-Guide

 CLINIC BOT

会社名	株式会社GENOVA
支店・営業所	[東京本社] 〒150-8510 東京都渋谷区渋谷2-21-1 渋谷ヒカリエ34F 支店：札幌・仙台・名古屋・金沢・大阪・福岡・沖縄
URL	https://genova.co.jp
設立	2005年7月4日
資本金	11,500万円
役員	代表取締役社長：平瀬 智樹 取締役：武田 幸治（公認会計士）、日置 真太郎、真野 友義 社外取締役：提橋 由幾、福井 元明、鈴木 孝昭（弁護士・医師）、加藤綾子（三輪綾子）（医師） 常勤監査役：佐々木 強、後藤 保夫 社外監査役：古原 暁（弁護士）、毛利 篤雄（公認会計士・税理士）
従業員数	215名 / グループ会社全体 242名（2022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
主要外部株主	ドコモ・イノベーションファンド投資事業組合、タイムズイノベーションキャピタル合同会社（パーク24株式会社関連会社）、株式会社クレディセゾン、株式会社 LEOC
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

医療 アドバイザー²

中川 種昭：慶應義塾大学医学部 教授・診療部長
吉村 健佑：千葉大学医学部附属病院 次世代医療構想センター センター長・特任教授
鈴木 英雄：筑波大学付属病院 つくば予防医学研究センター 部長
森上 和樹：医療法人健真会 理事長 / 城本クリニック 総院長
片山 明彦：医療法人明佳会 理事長
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
川田 典靖：東京慈恵会医科大学心臓外科学教室 診療医長
木村 有太子：順天堂大学医学部附属浦安病院 准教授
稲葉 可奈子：関東中央病院 産婦人科医長
福田 秀人：笑顔道整骨院グループ 代表

【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
T：03-5766-1818 F：03-5766-1819
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
T：03-5766-1818 F：03-5766-1819

グループ会社

株式会社GENOVAマーケティング
〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-21-8
VORT 恵比寿Ⅲ4F（株式会社NDPマーケティング内）

【大連】

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

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う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 株式会社横浜フリー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）



日置 真太郎 取締役

2006年4月 三井情報株式会社入社
2013年2月 ソニックメディカルジャパン合同会社設立、同社入社
2015年2月 日本データカード株式会社入社
2016年12月 株式会社GREP設立、同社取締役
2017年7月 当社入社、当社執行役員兼医療サービス企画開発部長
2019年6月 当社取締役執行役員兼医療サービス企画開発部長
2020年3月 株式会社GREP代表取締役社長
2022年1月 当社取締役執行役員兼スマートクリニック事業部長（現任）



真野 友義 取締役

2003年4月 株式会社レーサム入社
2005年6月 チームラボ株式会社入社
2009年7月 株式会社NDPマーケティング設立、同社取締役
2019年6月 当社取締役
2022年4月 当社取締役執行役員（現任）



提橋 由幾
社外取締役



福井 元明
社外取締役



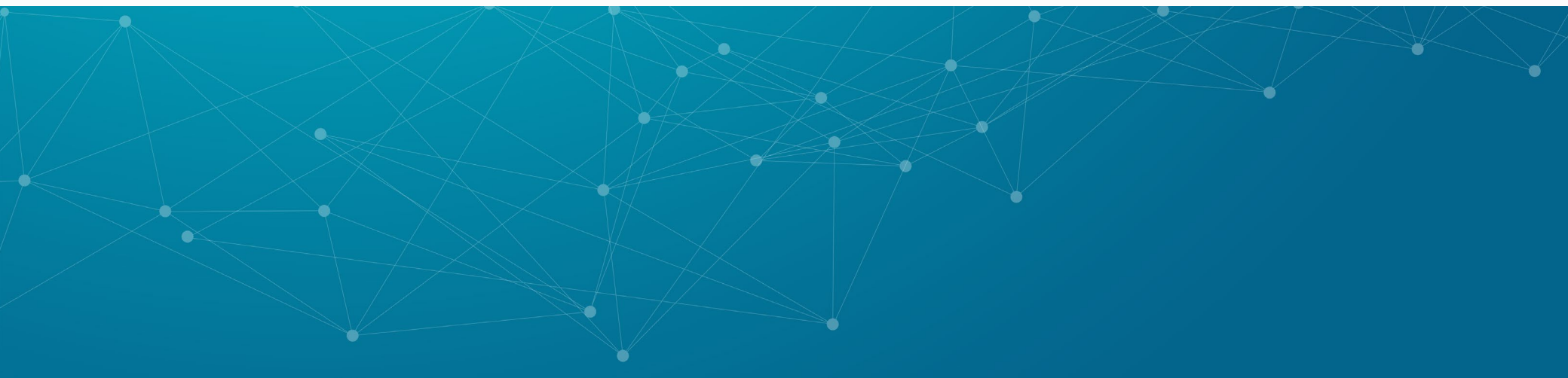
鈴木 孝昭
弁護士・医師
社外取締役



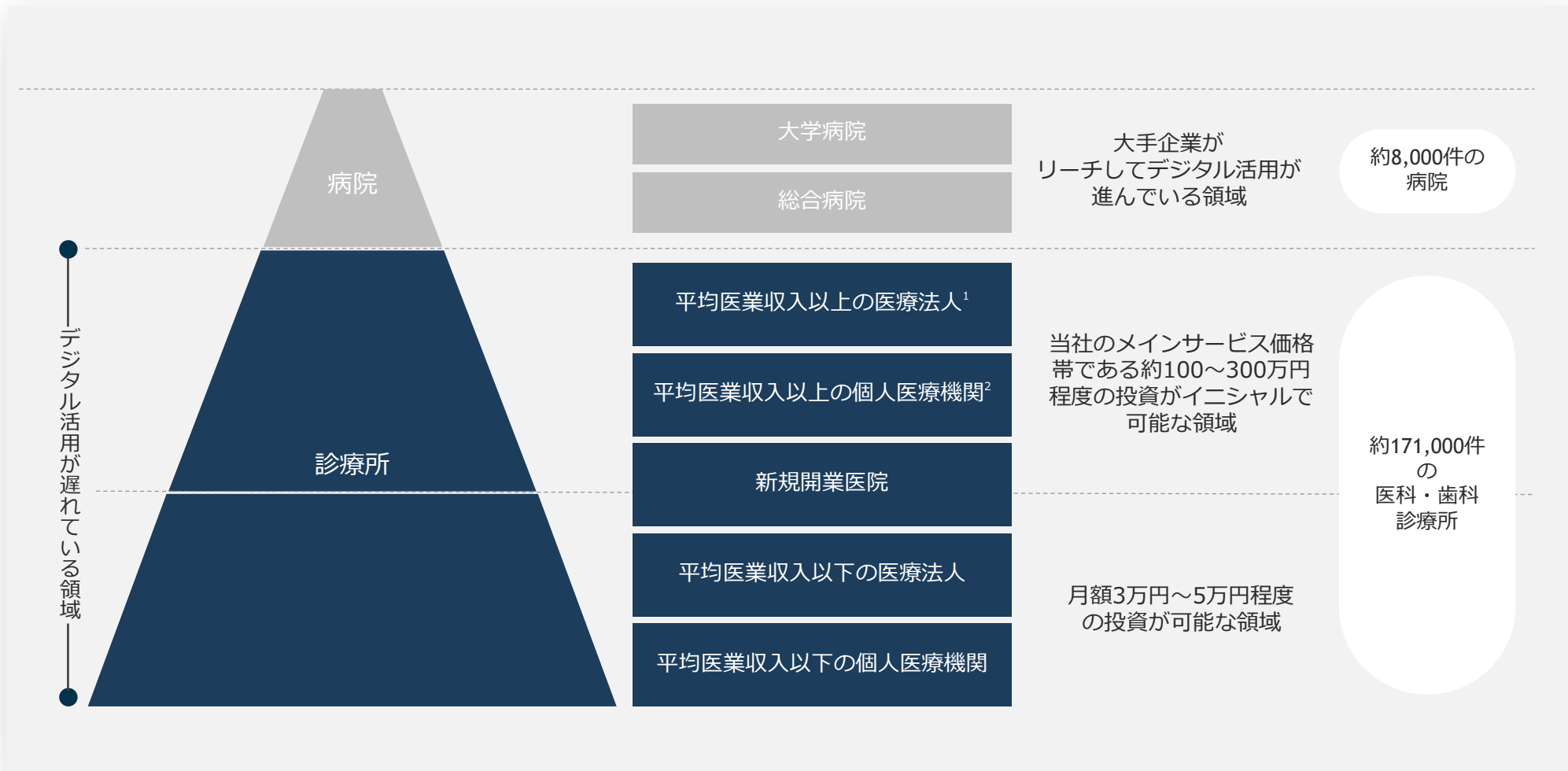
三輪 綾子
医師
社外取締役

事業概要

Business Description



- 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）。

設立
2005年

連結売上高
48.0億円

営業利益
10.5億円

従業員数
242名

年間契約件数
2,705件

既存顧客数
約1.1万

※2022年3月時点

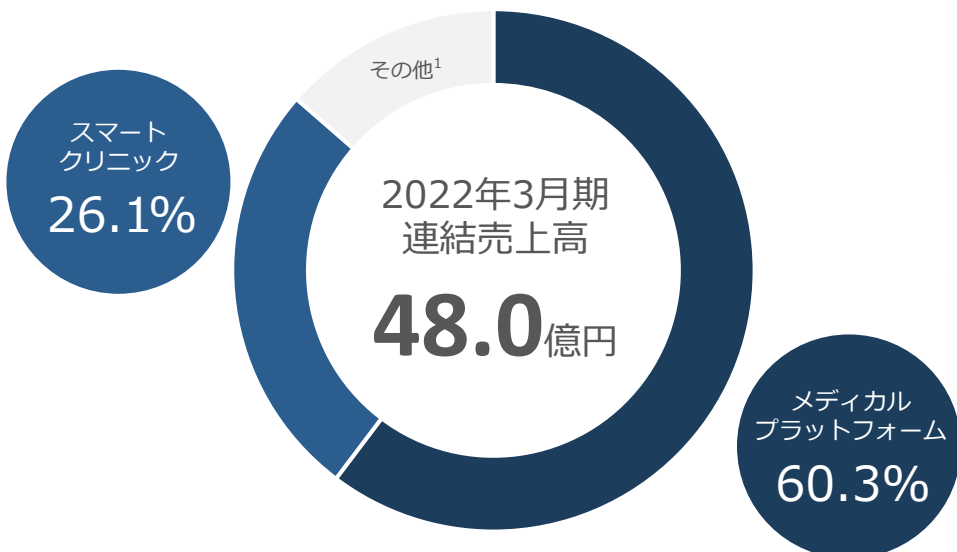
※2022年3月期

※2022年3月期

※2022年3月期
※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

※2022年7月末時点
※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13.6%となっております。

メディカルプラットフォーム事業

8,185記事¹² 732万PV²

1.一般利用者への無料配信記事含む 2.2022年10月末時点



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

1,274台

※2022年10月末時点



- 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>利用者患者が抱える課題</p> <ul 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>Medical DOC</p> <p>Medical DOC</p> <p>NOMOca CLINIC BOT</p>
 <p>医療機関従業員が抱える課題</p> <ul 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>NOMOca CLINIC BOT</p> <p>NOMOca CLINIC BOT</p> <p>NOMOca</p>
 <p>医療機関経営者/医師が抱える課題</p> <ul 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>Medical DOC</p> <p>Medical DOC</p> <p>NOMOca 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

メディカルプラットフォーム事業

Medical DOC



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。

• 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

22年3月期連結売上高 48.0億円

Medical DOC
28.9億円
60.3%

22年3月期連結売上総利益 34.9億円

Medical DOC
25.9億円
74.2%

一般利用者への無料配信記事

白内障手術の眼内レンズの選び方を眼科医が解説 多焦点・単焦点どちらが良い？



監修記事

約 1,000
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

WHO事務局長「新型コロナウイルスパンデミックの終わりが視野に入ってきた」



ニュース記事

約 300
記事

新型コロナウイルスをはじめとした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

～実録・闘病体験記～ 連日続いた頭痛とダルさ。ある日突然倒れ、脳卒中で半身麻痺に



闘病体験記事

約 100
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 600
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

【2022年】渋谷区の内視鏡検査 おすすめしたい10医院 (1/2ページ)



約 4,000
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¹ 136万円 (税込)



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¹ 144万円 (税込)

スマートクリニック事業

NOMOCa-Stand

NOMOCa-Regi

CLINIC BOT

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
チャットボットシステム

- コミュニケーションアプリ「LINE」を使い、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

医療事務業務量の課題を解決

累計
導入件数¹
697台



NOMOCa-Stand

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。

平均売上単価¹ 314万円 (税込)

累計
導入件数¹
342台



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。

平均売上単価¹ 194万円 (税抜)

累計
導入件数¹
223件



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。

平均売上単価¹ 117万円 (税込)

1.2022年3月期

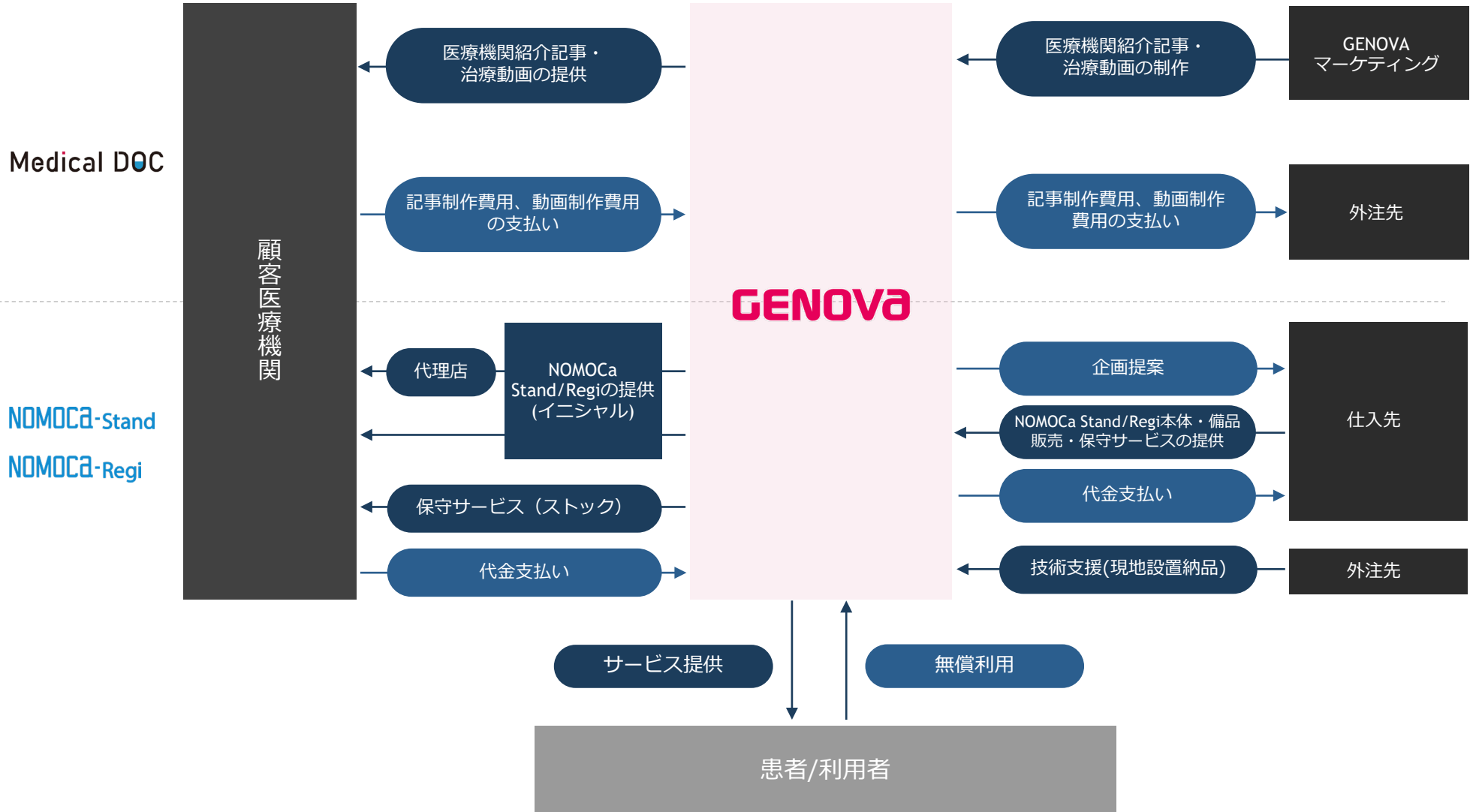
22年3月期連結売上高 48.0億円

NOMOCa	CLINIC BOT
11.0億円	1.4億円
23.0%	3.1%

22年3月期連結売上総利益 34.9億円

NOMOCa	CLINIC BOT
4.1億円	1.2億円
11.8%	3.6%

- 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。



メディカルプラットフォーム事業

Medical DOC

当社は、患者さん及び一般利用者向けに情報提供を行っており、医療機関から費用をいただいております。
当該領域において、競合と認識しているのは2社ございますが、Medical DOCでは第三者視点で医療機関の特徴等について紹介し、収益化している点で異なります。

サイト名	Medical DOC	A社	B社
推定PV数 ¹ (月間)	約700万	約3,280万	約3,840万
開始年月	2017年8月	2006年	2009年
コンセプト	利用者の不安と不満解決を目指した医療メディア。利用者で医療機関の双方に有用なサービス。利用者は訪問すべき医療機関が分かり、医療機関は集めたい患者層に的確にアプローチが可能。	全国のクリニック・病院、ドクターの情報を調べることができる地域医療情報サイト。一部求人サイト等も運営している。	医療施設だけではない様々な業界の予約・順番受付サイト。

1.競合他社の推定PV数 = (Medical DOCの実績値のPV数) / (Medical DOCのSimilarWebでの推定値のPV数) × (競合他社のSimilarWebでの推定値のPV数)

上記の情報は当社独自の調査によるものです。

スマートクリニック事業

NOMOCa-stand

-連携-

当社のNOMOCa standは電子カルテ（レセプトコンピュータ）との連携によってお会計業務の効率化に繋がることが選ばれる理由の一つとなっております。多くのメーカーと連携が可能のため販売台数を伸ばしております。

-サイズ-

当社がターゲットとする歯科・医科診療所においては設置面積が十分に取れないことも多く、業界でも最小（縦×横×高さを乗算した場合）であるため、多くの医療機関に導入いただいております。

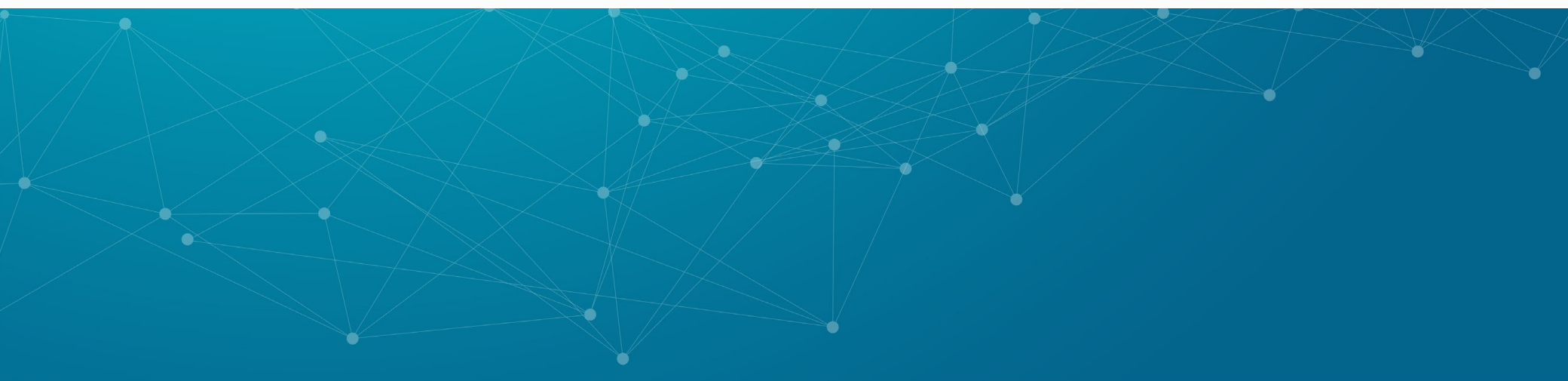
-保守・拡張性-

全国に5拠点展開し、リモート保守も可能であるため、トラブルに迅速な対応が可能です。また医療機関に特化しているため、再来受付機能やPOSシステム・診察券アプリといった拡張性もあります。

企業名	当社	C社	D社	E社
電子カルテ連携	50種以上	数社	数社	数社
サイズ	最小	-	-	-
リモート保守	○	×	×	×
拠点数	5	1	1	2
再来受付・案内表示	○	△ (病院向け)	×	○
POSシステム	○ (診療所向け)	△ (病院向け)	×	○
診察券アプリ	○	×	×	○

業績ハイライト

Financial Highlight

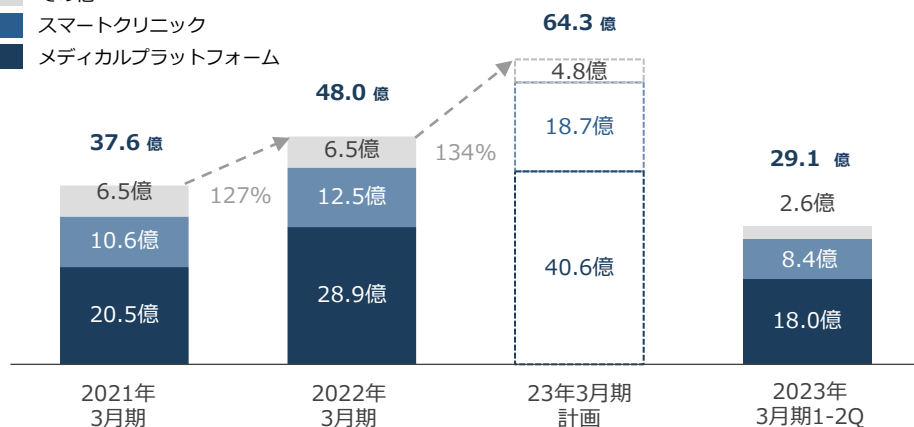


● 人員数の増加と生産性向上による契約件数向上を背景に、今後も売上及び利益成長を加速させます。

連結売上高

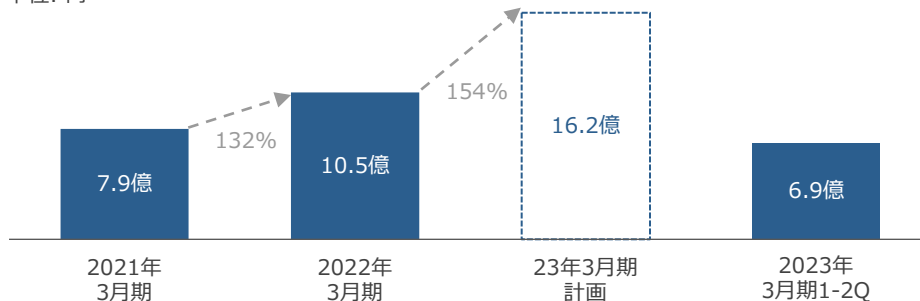
単位: 円

■ その他
■ スマートクリニック
■ メディカルプラットフォーム



連結営業利益

単位: 円



連結サマリー

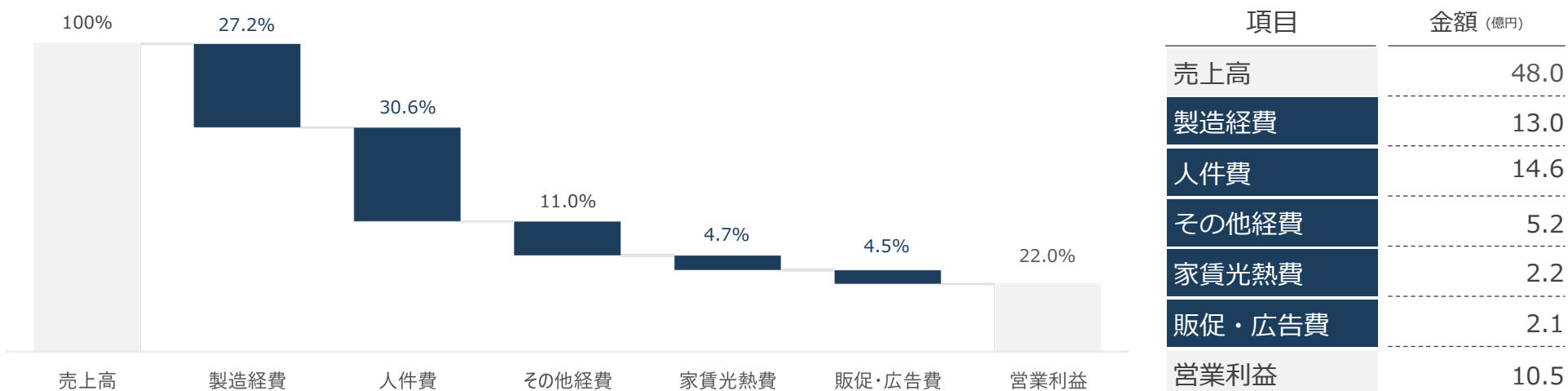
単位: 円

	21年3月期	22年3月期	23年3月期計画	23年3月期1-2Q
	売上比	売上比	売上比	売上比
売上高	37.6億	48.0億	64.3億	29.1億
メディカルプラットフォーム	20.5億 54%	28.9億 60%	40.6億 63%	18.0億 62%
スマートクリニック	10.6億 28%	12.5億 26%	18.7億 29%	8.4億 29%
その他 ¹	6.5億 17%	6.5億 14%	4.8億 7%	2.6億 9%
売上総利益	26.2億 70%	34.9億 73%	47.3億 74%	21.4億 74%
営業利益	7.9億 21%	10.5億 22%	16.2億 25%	6.9億 24%
経常利益	8.0億 21%	10.5億 22%	16.1億 25%	6.9億 24%
親会社株主に帰属する当期純利益	6.2億 17%	6.8億 14%	10.0億 16%	4.3億 15%

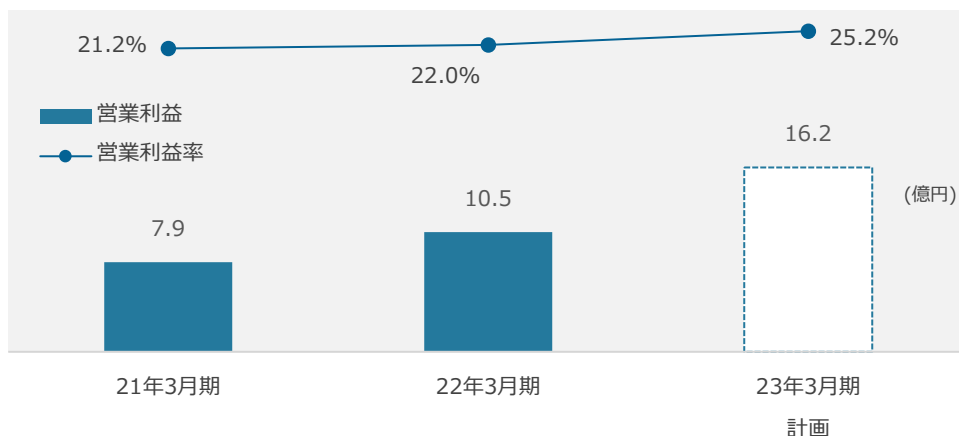
1. その他は、主にWeb制作やその運用サービス等の売上、および、子会社の売上で構成されております。

- 利益構造についてはスマートクリニックを中心とした製造経費及び、営業人員を中心とした人件費が多くを占めております。
- 今期の営業利益率においてはメディカルプラットフォーム事業が売上成長を牽引し25%超、純利益率も15%超となる見込みです。

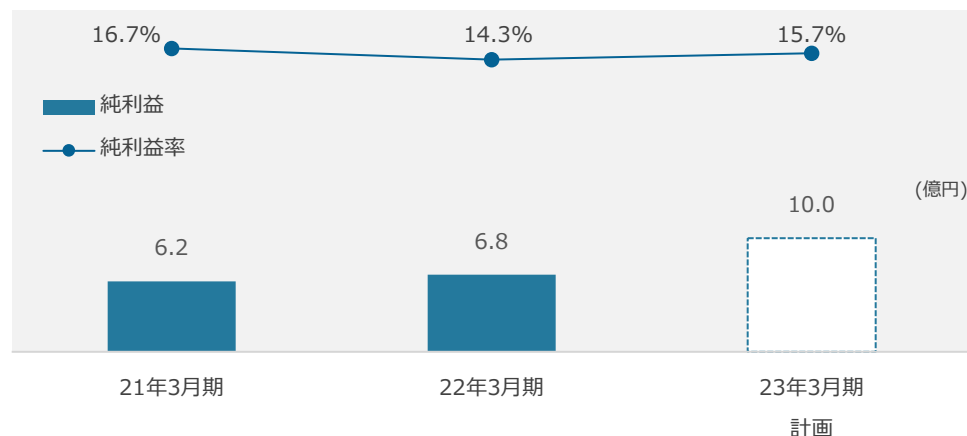
2022年3月期 連結利益構造



連結営業利益推移

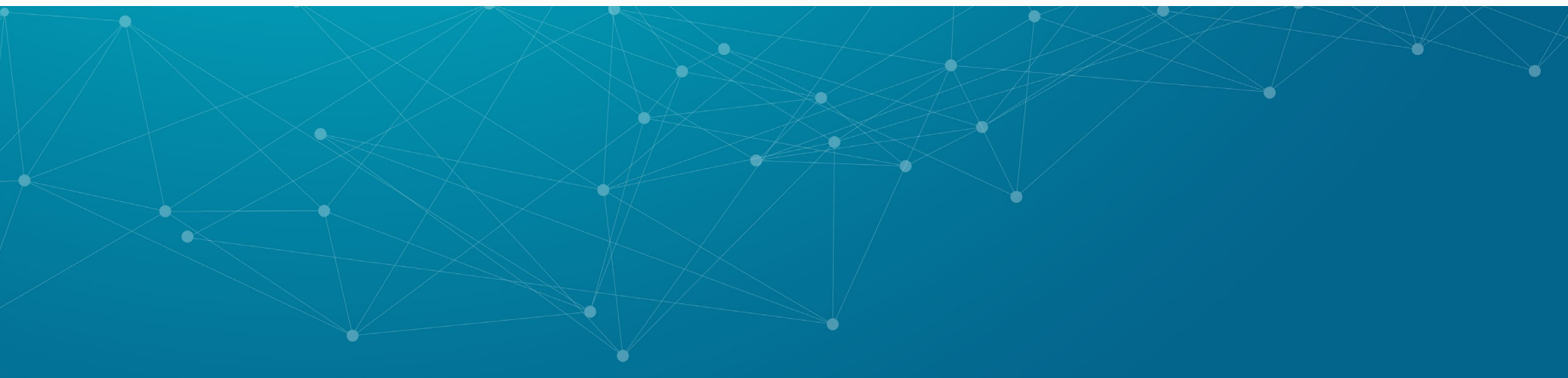


連結純利益推移



事業の強み

Business Strengths



01 18年間の歴史を通じて培った1.1万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

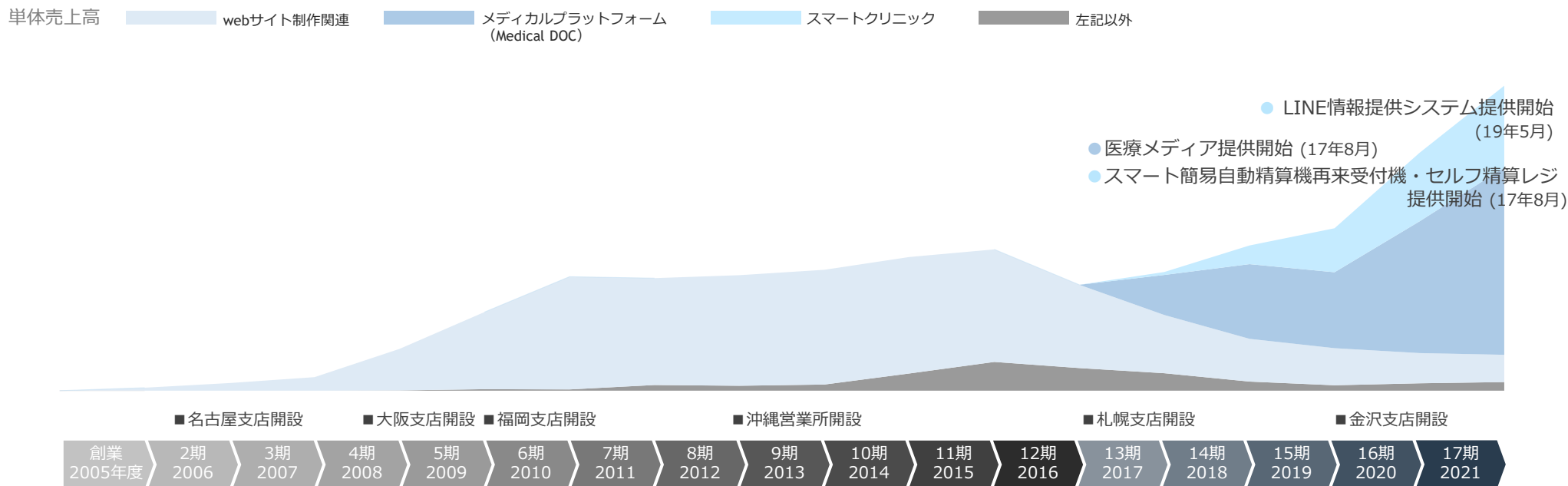
02 医療機関の課題を解決するサービス

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 18年間の歴史を通じて培った1.1万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。



創業期-安定期

- 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

躍進期

- 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¹1.1万²アカウントとのタッチポイント

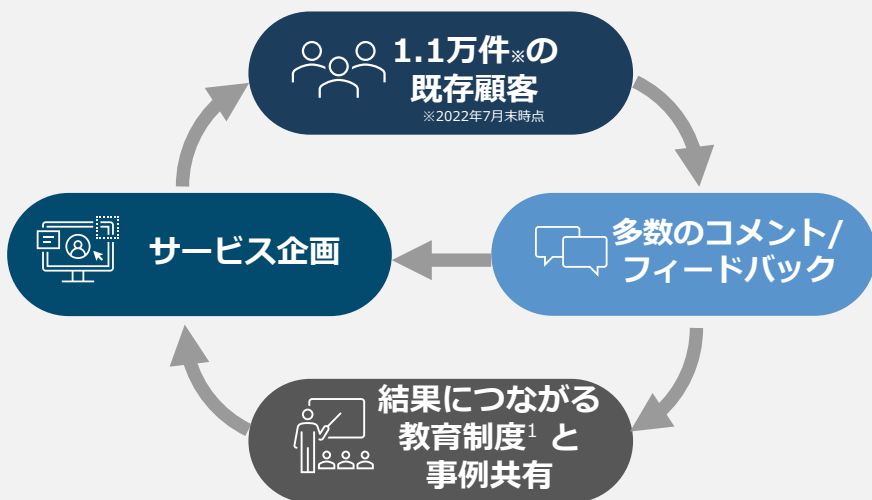
1. 当社の既存顧客の定義は、継続的な取引が発生している顧客ではなく、過去1度でも取引実績がある顧客のことを指します。

2. 2022年3月末時点の過去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。

サービス企画の好循環

1.1万件のタッチポイントから得られる課題やCV（カスタマーヴォイス）を基に、ニーズに即したサービス企画を行っております。



教育制度・事例共有

入社時研修のみならず、その後も適宜研修を受けられる環境を用意しております。実施してきた研修はアーカイブされており、いつでも動画で閲覧できる状況を作っています。

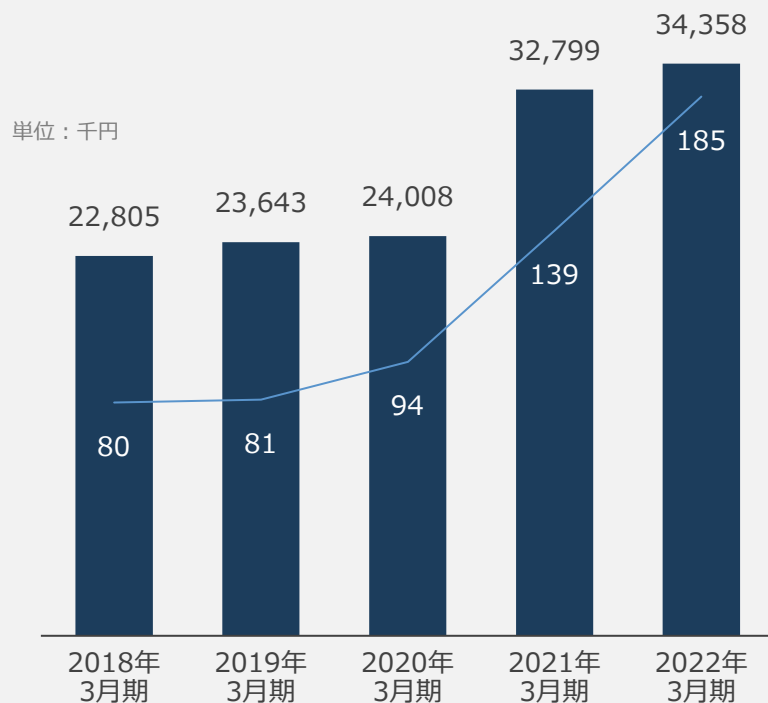
研修内容は外部からも講師を招き、営業職のスキル向上のみならず、業界動向やマーケティング、社会・対人関係力的要素も含まれたプログラムとなっています。また1人の成功体験を全社で共有するためのデータ化を推進しており、日時で成功事例の共有がされております。

1.主たる研修の内容を以下に記載しております。

・新入社員研修・役職別研修・サービス研修・ロールプレイング研修・各種外部講師研修・医療機関視察研修等

営業人員一人当たり売上高は上昇

2021年3月期を機にホームページ制作事業の新規受注件数が減少したことで受注残解消へとつながり、メディカルプラットフォーム事業に注力することとなりました。更に営業の品質・手法が改善したことで2021年3月期の営業生産性が大きく向上しております。



■ 営業人員一人当たり売上高¹ — 社員数²

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。

2.各期における3月時点での人員数を記載しています。

- 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。

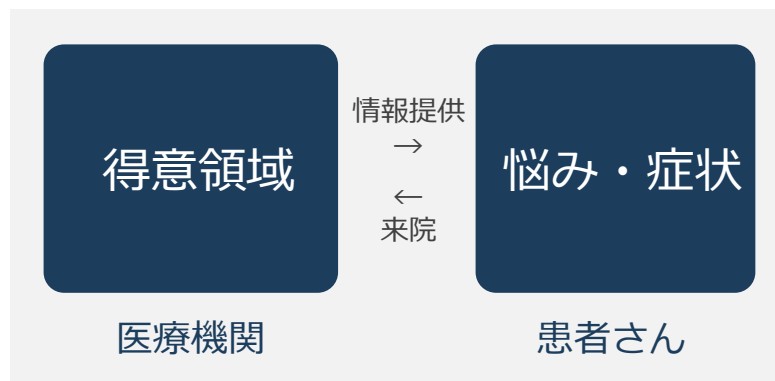


MEDICAL PLATFORM

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

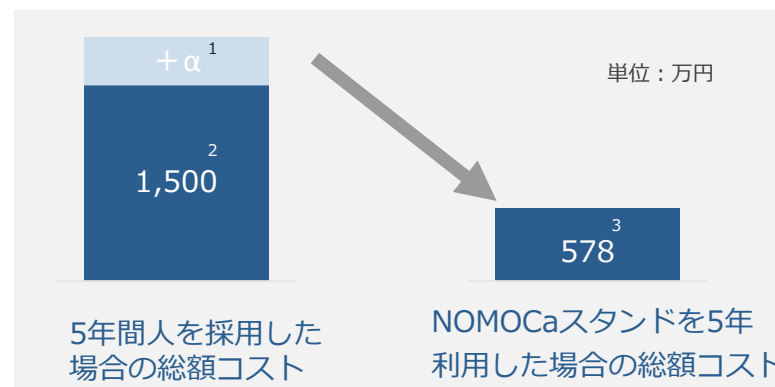


SMART CLINIC

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

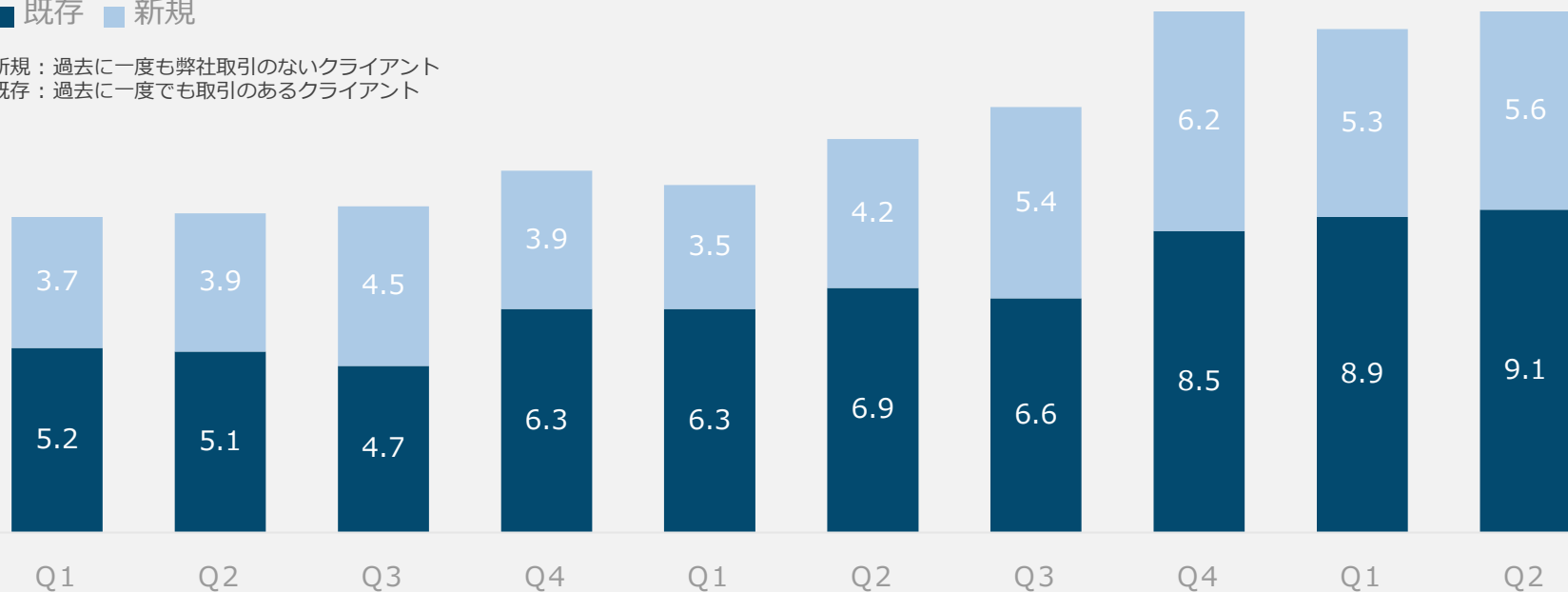
03 再販・クロスセルによる一定水準の既存顧客売上高比率

- 当社はフロー型の収益モデルを採用しておりますが、18年間の歴史を通じて培った 1.1 万件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

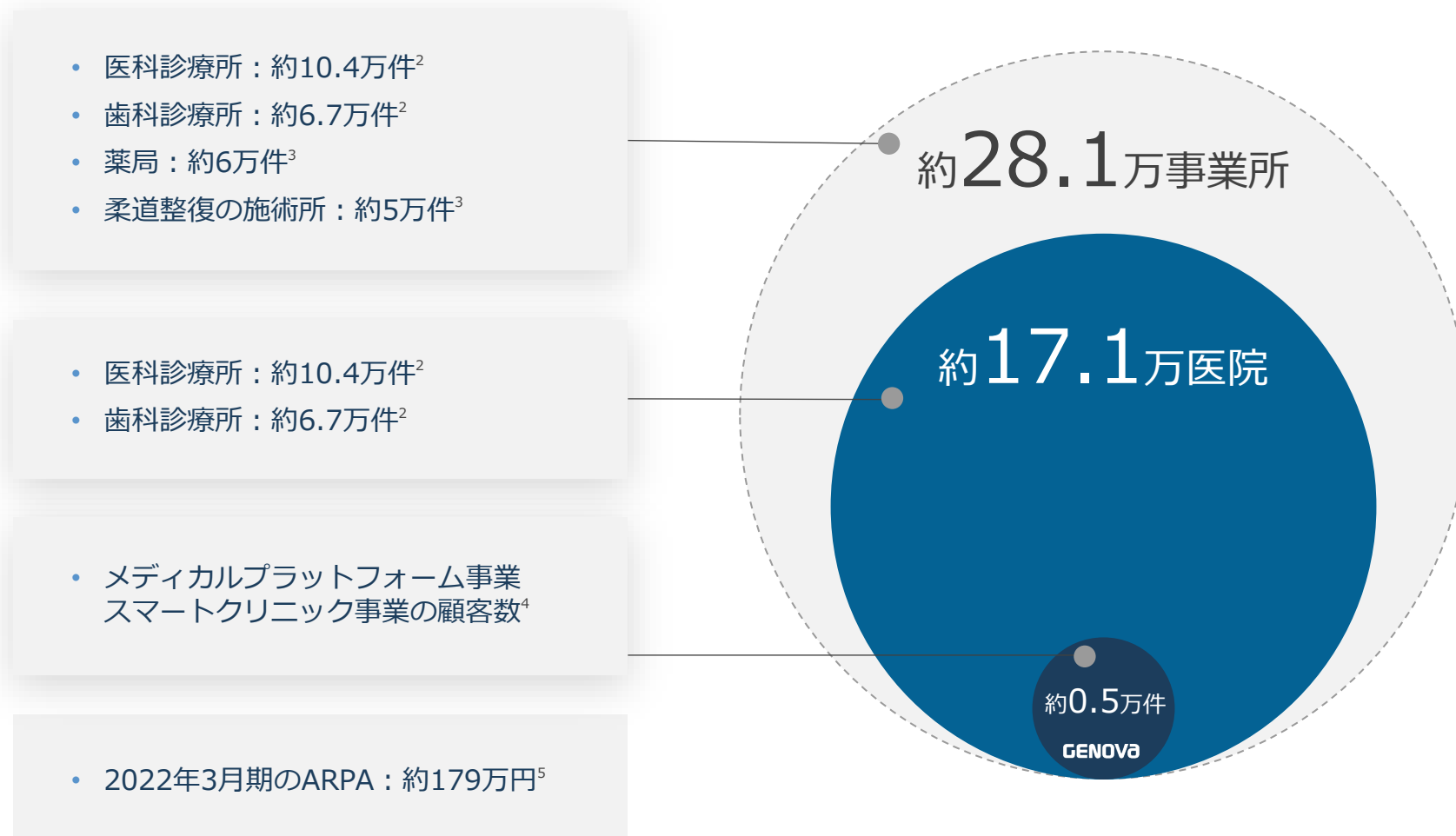
新規：過去に一度も弊社取引のないクライアント
 既存：過去に一度でも取引のあるクライアント



FY	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期 1-2Q
連結売上	37.6億円	48.0億円	29.1億円
既存顧客割合	57.1%	59.4%	62.3%
既存顧客への再販タイミング	<ul style="list-style-type: none"> ・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 		

※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。

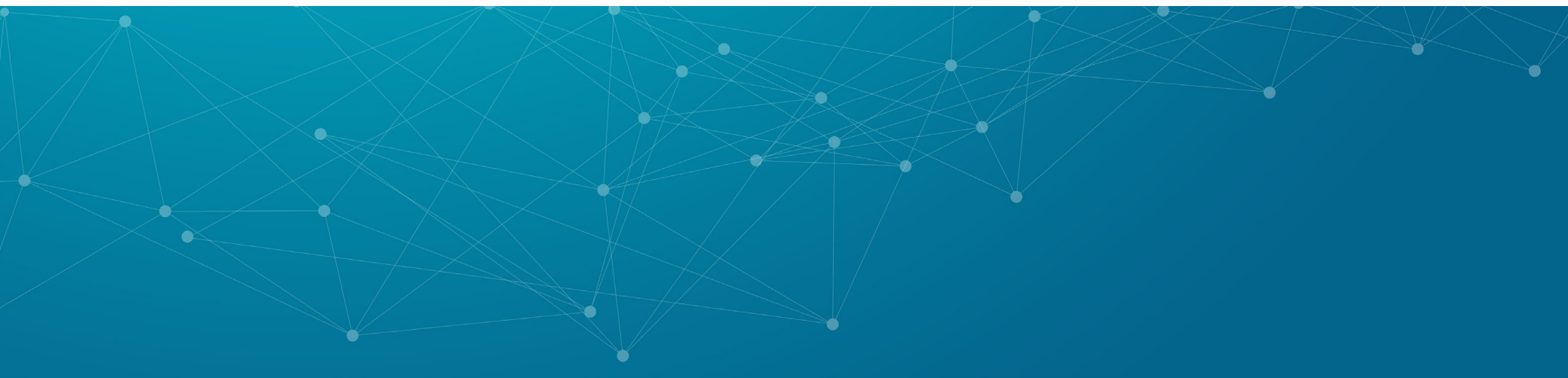
2.令和3（2021）年医療施設（動態）調査・病院報告の概況を参照

3.令和2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。）

5.2022年3月期の主力商材価格帯である20万円（税抜）以上の商材売上を年間販売顧客数（法人数）で除したもの/当該数値は監査法人の意見書を取得していません。

成長戦略



- 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。

売上を構成する要素

契約件数

既存顧客

- 直接営業の人員強化

新規顧客

- 代理店販売の強化
- 新規営業所の開設
- リース / サブスクリプション型のプラン導入による、テール領域顧客の獲得

契約単価

- メディカルプラットフォーム事業におけるネットワーク効果を背景とした単価引上げ(アップセル)
- GENOVA Gate Way構想(クロスセル)

GENOVA
GATEWAY

事業別契約件数と契約単価

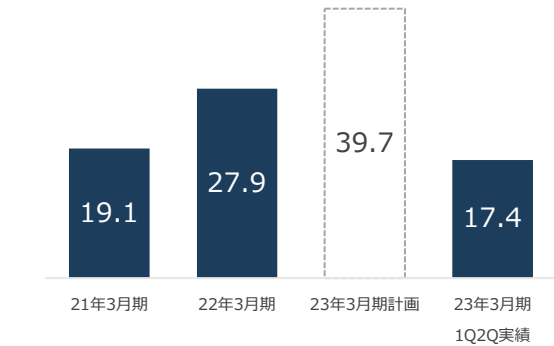
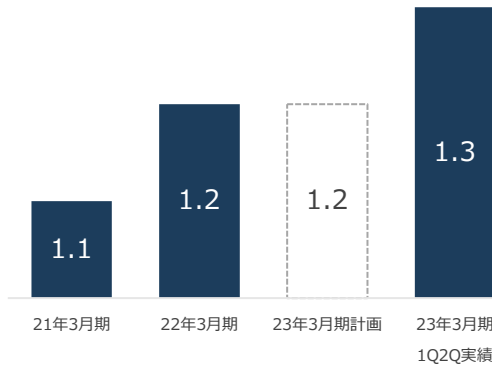
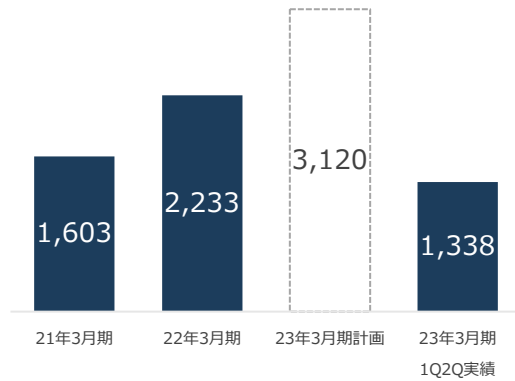
- 経営成績に影響を与える重要な指標として、売上を構成するサービス契約件数を重要な指標としております。
※本項では、20万円（税抜）以上の全商材にて分析しています。

サービス契約件数（件）

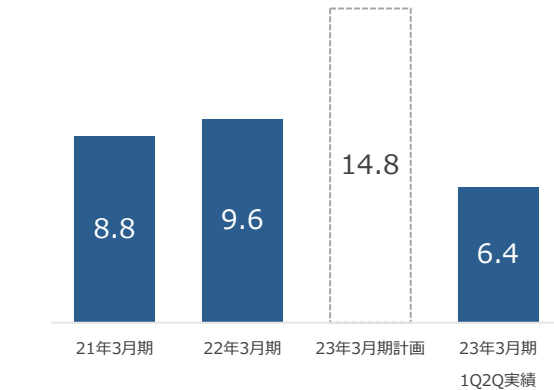
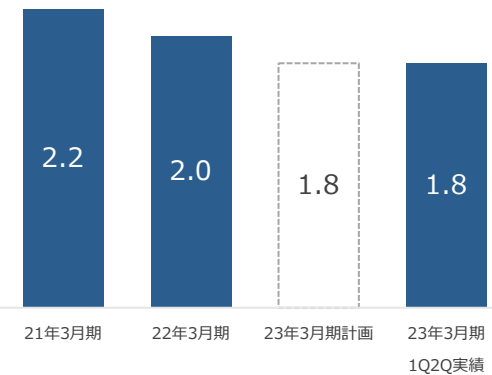
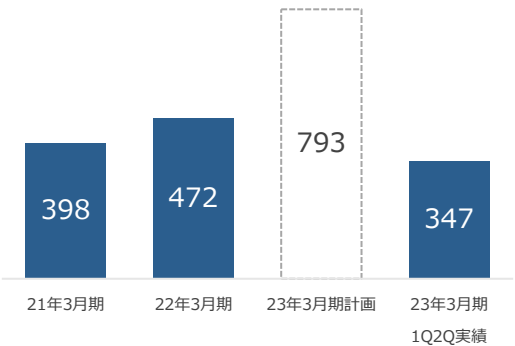
契約単価（百万円）

売上（億円）

メ
ディ
カル
プ
ラ
ツ
ト
フ
ォ
ー
ム
事
業



ス
マ
ー
ト
ク
リ
ニ
ツ
ク
事
業



- 新規及び既存顧客へのよりきめ細やかなアプローチを目指します。
- 調達資金の利用用途は事務所開設と人員への投資を軸に検討しております。



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。



直接営業の人員強化

2022年3月末時点において、営業人員は8拠点にまたがり137名配置しております。
2023年3月期においては、新卒50名・既卒（中途採用）45名の採用を計画しており、営業人員の採用強化を進めます。また各種研修を行うことで短期戦力化を目指します。

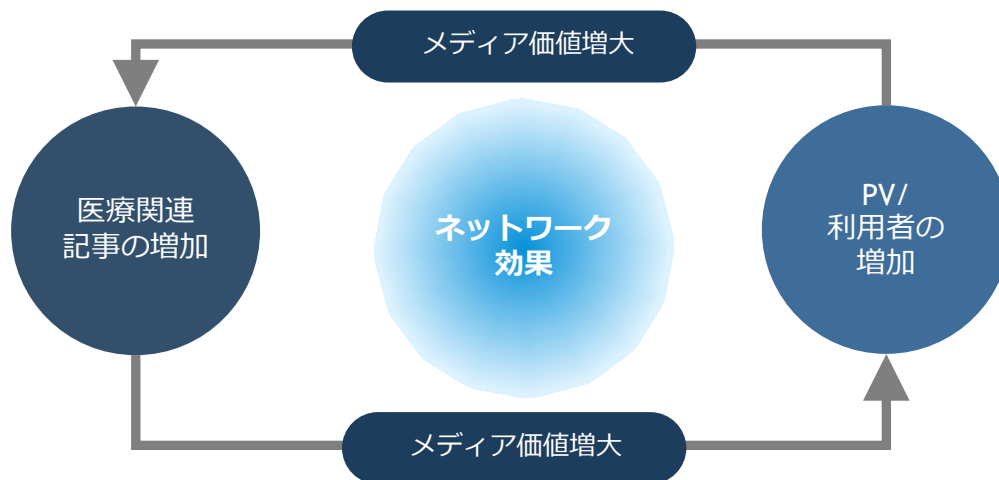


代理店パートナーシップの強化

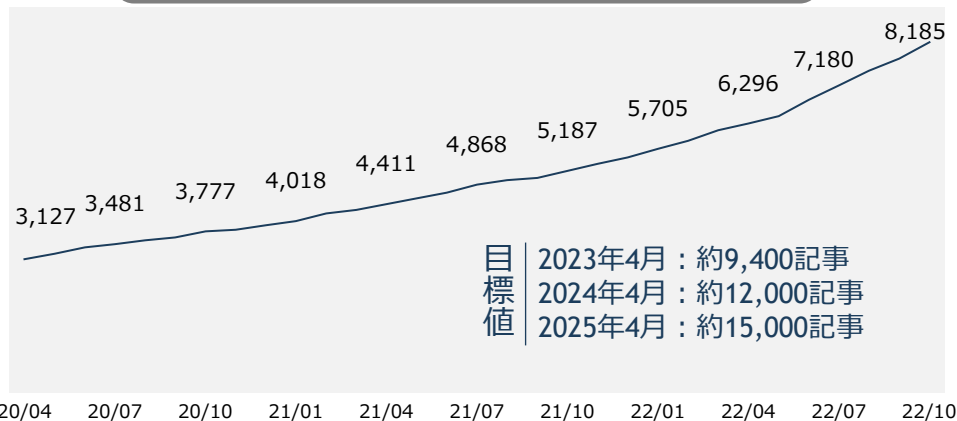
現在はスマートクリニック領域を中心に医療機関とつながりのある代理店とパートナーシップを組成しており今後もパートナーシップ先件数は強化する方針です。
医療機関との接触回数が多い代理店各社に当社のサービスをご案内いただくことで、リード件数の増加を見込みます。

メディカルプラットフォームにおける契約単価の向上施策

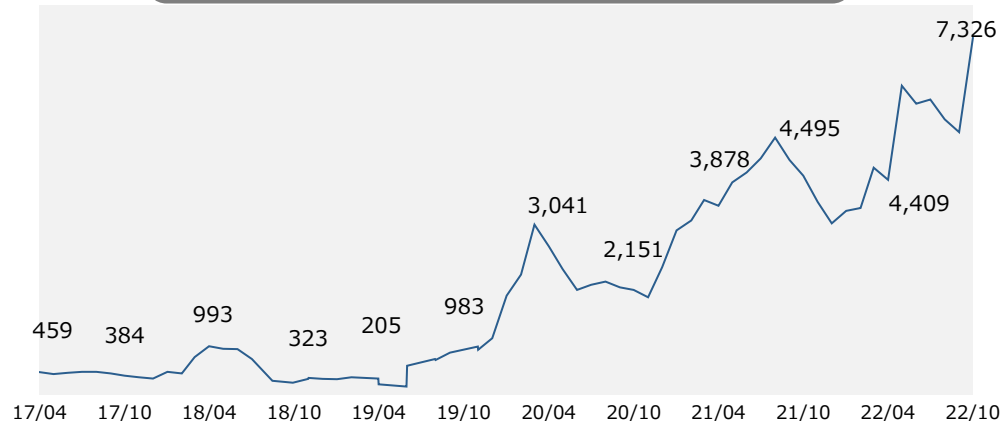
- メディカルプラットフォームは記事数、PV共に堅調な成長を遂げております。つまり、プラットフォームとしての価値が高まっている状況であり、複数契約の契機創出につながっております。
- ネットワーク効果により医療メディア価値は高まっており、今後値上げの余地も十分に存在しております。直近では2022年5月に5万円（税込）の値上げを行いました。今後も適切なタイミングで値上げの検討を行います。



メディカルプラットフォーム記事数 (本)

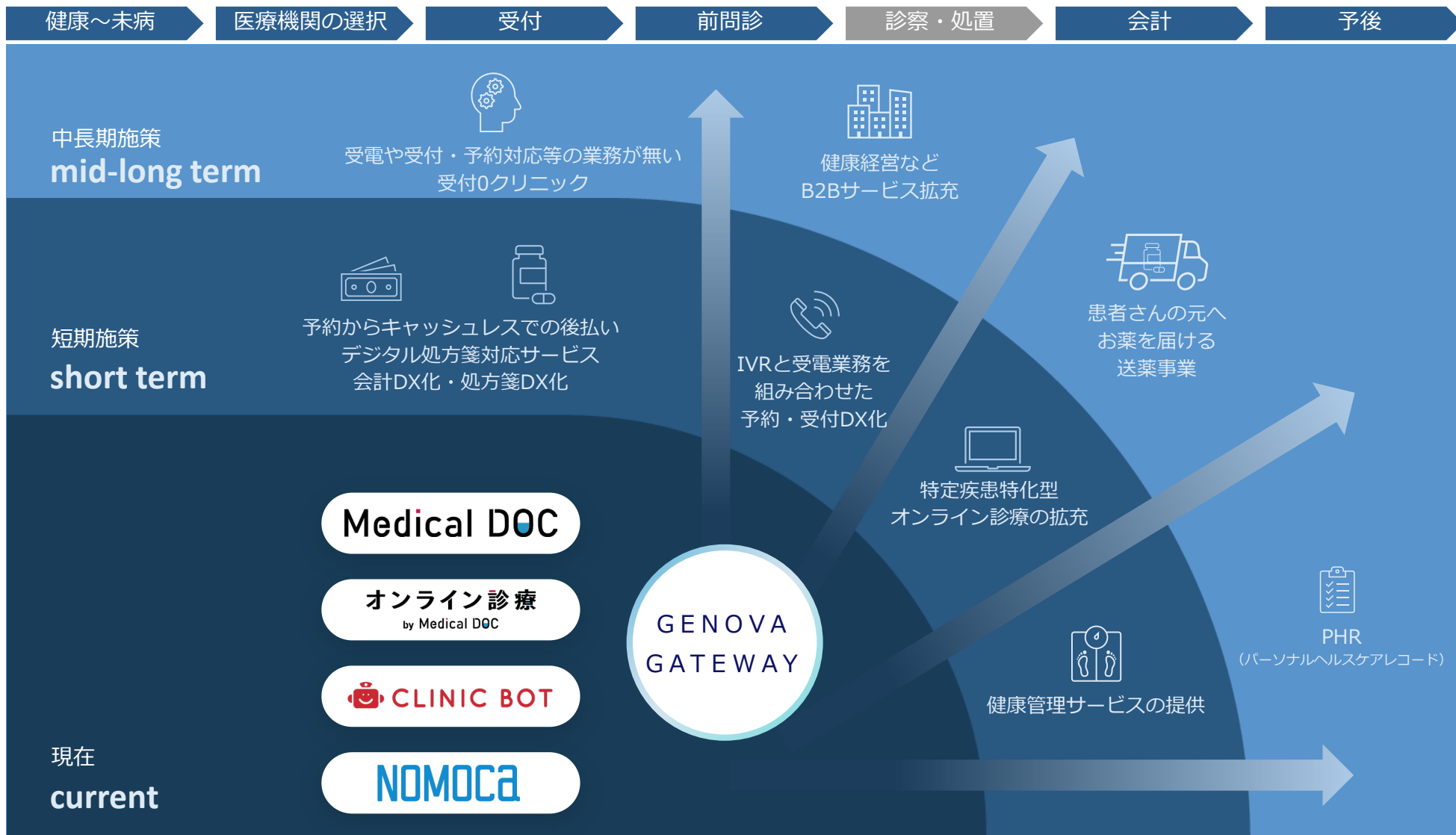


メディカルプラットフォームPV数 (千PV)



GENOVA GATEWAY構想に基づくクロスセル施策

- 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。



- 短期施策について記載しております。日本の医療業界が抱える課題を解決できるようなサービス展開を目指します。

医療業界が抱える課題



地域包括ケア構想を軸とした、健康・予防への取り組みの必要性



限りある医療資源を有効活用すべく医療機関の専門性・設備に適した患者とのマッチングの必要性



医療従事者不足による業務効率化の必要性

短期取組

short term

以下のサービスを構築する中でリース・サブスクリプションプランの導入も検討し、支払い手法に選択肢を設けることで、幅広いターゲットにリーチして参ります。

会計DX化・処方箋DX化支援

院内での患者行動に変化をもたらします。予約・受付・キャッシュレスでの支払い・デジタル処方箋という一連のフローをサービス化することで、診察が終わり次第帰宅いただける医療体験を目指します。

予約・受付DX化支援

多くの医療事務業務に追われる医療機関において、IVR活用と受電業務の代行サービスを提供することで、予約業務や受付業務の削減を進めます。

オンライン診療の拡充

当社でも自社オンライン診療のサービス提供を行っておりますが、特定疾患に専門特化した形でのサービス展開を目指します。

健康管理サービスの提供

日々の食事から情報を取得し生活改善に役立てていただくようなサービスをはじめ、予防への取り組みを一段と深めてまいります。

- 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

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
インターネット関連市場	<div style="border: 1px solid #0070c0; border-radius: 5px; padding: 2px; display: inline-block;"> メディカルプラットフォーム </div>	当社グループは、インターネットを利用した医療関連における事業展開を行っています。かかるインターネット業界においては、急速な技術革新と水準向上が進んでおり、予期しない技術革新（閲覧媒体の変化や閲覧方法の変化、インターネット上のメディア運営に支障を与える事象）等があった場合や適時な対応ができない場合には、インターネット利用の順調な発展が阻害され当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。	低 特定時期なし	大	現時点でも該当市場は成長・拡大を続けているものと捉えており、今後も動向を注視して柔軟に対応してまいります。最新情報の収集、トレンドの分析・研究を行い新規事業開発に取り組みむことで、環境変化に影響を受けにくい収益構造となることを目指してまいります。
人材の確保、育成の不確実性	<div style="border: 1px solid #0070c0; border-radius: 5px; padding: 2px; display: inline-block;"> メディカルプラットフォーム </div> <div style="border: 1px solid #0070c0; border-radius: 5px; padding: 2px; display: inline-block;"> スマートクリニック </div>	当社グループが持続的な成長を実現していくためには、医療関連の諸法令、規制等の知識をもとに情報コンテンツを制作・提供するための多様で優秀な人材採用及びそれらに関する育成が重要と考えております。しかしながら、当社グループの平均勤続年数は5年に満たず、退職率も15%を上回っておりますが、これは営業職の早期退職（3年未満）によるものが主な原因となります。早期退職の改善がなされない場合、また昨今の経済のリー・オープンングによる採用競争の激化により、人材の確保及び育成が計画通りに推移しないなど、事業を遂行する上で必要な人員を十分に確保できない場合には、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。	中 特定時期なし	大	当社グループでは、継続的な人材採用を実施しており、着実に社員数が増えています。こうした経験から人事部を中心とした採用ノウハウの蓄積や、離職率低下に向けた取り組みを行っております。またOJTや新人に重点を置いた教育研修の充実を図り、人材育成にも力を入れております。
クレームについて	<div style="border: 1px solid #0070c0; border-radius: 5px; padding: 2px; display: inline-block;"> メディカルプラットフォーム </div> <div style="border: 1px solid #0070c0; border-radius: 5px; padding: 2px; display: inline-block;"> スマートクリニック </div>	当社グループの事業は、顧客等から品質やサービス、納期等に対する意見・不満、電話営業等のクレームやトラブルが発生する場合があります。こうしたクレームの発生により、当社に対する顧客からの信頼が低下する場合は、当社グループの経営成績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中 特定時期なし	中	顧客の声を広く集めるためサポートセンターの設置、クレームを早期発見し、是正する仕組みの導入、電話営業の手法の見直しを行い、クレームやトラブルを削減する取り組みを行っております。また、実際に発生したクレームやトラブルの内容について、社内で実例をもとに研修を行い、同様のクレームが発生しないよう再発防止策を講じております。
個人情報について	<div style="border: 1px solid #0070c0; border-radius: 5px; padding: 2px; display: inline-block;"> メディカルプラットフォーム </div> <div style="border: 1px solid #0070c0; border-radius: 5px; padding: 2px; display: inline-block;"> スマートクリニック </div>	当社グループが展開する各サービスの運営過程において、個人情報を含む顧客情報やその他の機密情報を取り扱っております。そのため、これらの情報管理を事業上の重要事項と認識しており情報管理規程等や業務フローを定めて厳格に管理しておりますが、当社グループ又は業務委託先の従業員及び関係者の故意・過失、悪意を持った第三者の攻撃、その他想定外の事態の発生により、漏洩、破壊又は改ざんされる可能性が完全に排除されているとはいえず、何らかの要因からこれらの事態が生じた場合には、適切な対応を行うための費用増加、損害賠償請求、信用失墜及びクライアントとの取引停止等によって、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低 特定時期なし	大	情報資産を保護するため情報セキュリティ基本方針を定め、この方針に従って情報資産を適切に管理、保護しております。また、当社グループはISMSを取得しており、従業員への教育、アクセス権限の設定、アクセスログの管理等、セキュリティに関するマネジメントシステムを継続的にチェックし、リスクの回避を図っております。

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
競合について	<div style="border: 1px solid #0070c0; border-radius: 5px; padding: 5px; margin-bottom: 5px; background-color: #e6f2ff;"> メディカルプラットフォーム </div> <div style="border: 1px solid #0070c0; border-radius: 5px; padding: 5px; background-color: #0070c0; color: white;"> スマートクリニック </div>	当社グループがサービス展開している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においては類似したサービスを提供している企業が一定数存在しております。当領域においては、高齢化等により今後も市場の成長が見込まれることから、新規参入等の影響により競争が激化した場合には、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。	低 特定時期なし	大	当社グループでは徹底した利用者目線で事業を運営することを心がけており、利用者(患者)と医療機関の不安と不満の解決を目指すべく、他社との差別化を図ることで、市場における優位性を構築してまいります。
各種法令等の規制	<div style="border: 1px solid #0070c0; border-radius: 5px; padding: 5px; margin-bottom: 5px; background-color: #e6f2ff;"> メディカルプラットフォーム </div> <div style="border: 1px solid #0070c0; border-radius: 5px; padding: 5px; background-color: #0070c0; color: white;"> スマートクリニック </div>	当社グループが属している医療・健康産業市場では、サービス等を展開する上で、各種法規制が適用されております。かかる規制については継続的に見直しが進んでおり、各種法令や業界団体による規制等の改廃、新設が行われた際に、これらに対応できない場合には、法令違反、規制への抵触につながるリスクがあり、その場合、当社グループの事業運営や財務諸表等に与える可能性があります。	低 特定時期なし	大	当社グループでは、各種法的規制に関して、法令遵守体制の整備・強化、外部専門家を交えた確認体制があります。また適宜、規程やマニュアルチェックリスト等を制定し、これらに基づいて業務を行っております。新たな法的規制の導入等が生じた場合に速やかに対応できるよう努めております。

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。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の更新は、今後、本決算発表後に開示を行う予定です。

次回の更新は、2023年5月の決算発表後を予定しております。

GENOVA

ヒトと医療をつないで健康な社会を創ります