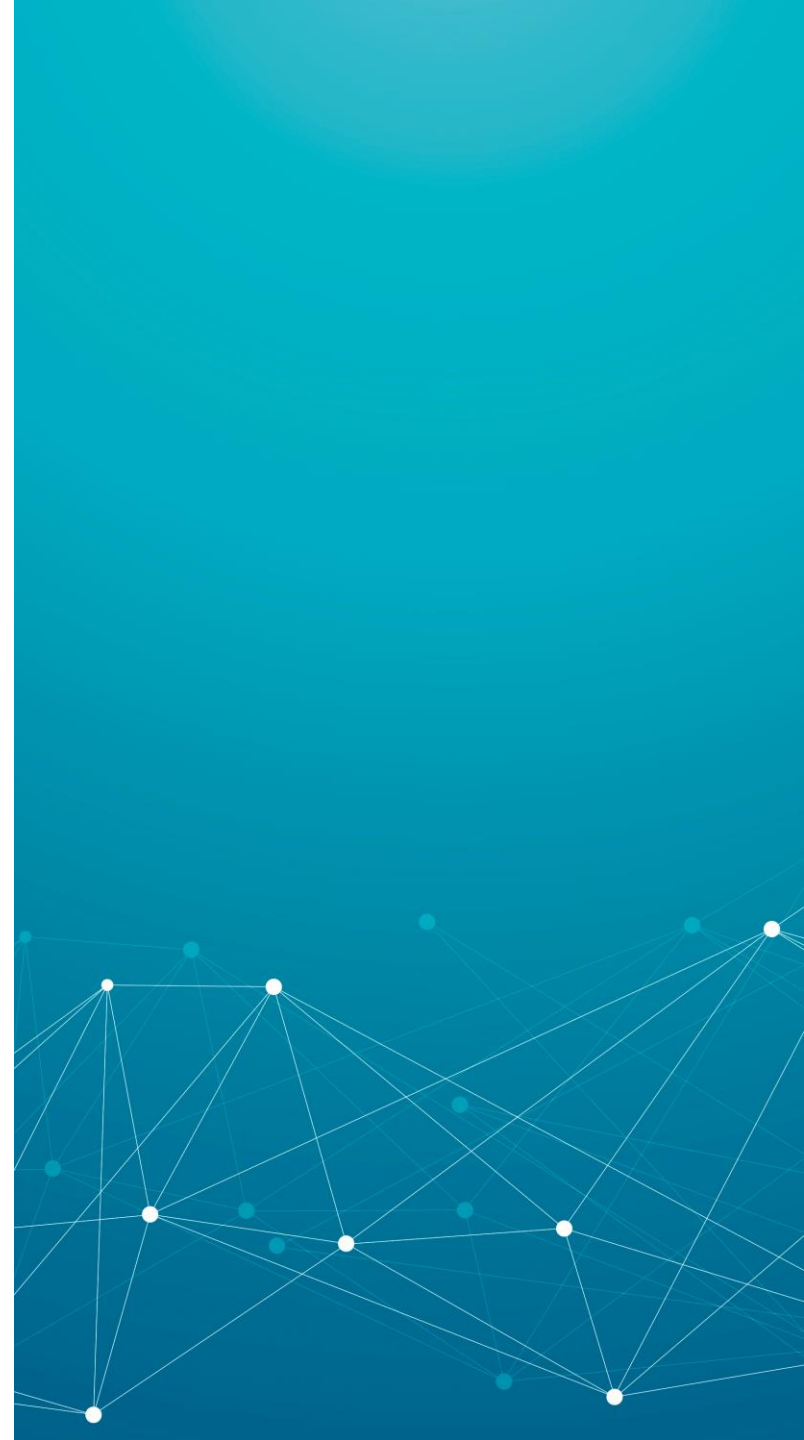


GENOVA

事業計画及び成長可能性 に関する事項の開示

株式会社 GENOVA

証券コード 9341



INDEX








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

事業概要

Business Description



- 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 </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 </p> <p>NOMOCA </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 </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

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

老化
体にどんな変化が起こる？
医師監修 医科コラム
Medical DOC

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はどちらがいい？」
「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

男性の不妊検査
東京都が実質無料化へ
医師監修 ニュース
Medical DOC

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
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

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

こめかみが痛い
医師監修 症状を知る
Medical DOC

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

渋谷区内視鏡検査 おすすめしたい10医院
渋谷区内視鏡検査
おすすめしたい医院
Medical DOC

医療機関の紹介記事

約 6,830
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)

内視鏡クリニック
辛い胃カメラが楽になるコツ

治療動画

約 670
本

「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)

レーザー
白内障手術に密着
眼科医 山田太郎

矯正歯科 DOC

特化型サイト

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

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



スマート簡易自動精算機/再来受付機 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可能。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。



診療所専用セミセルフ精算レジ 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。



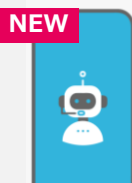
診療所専用セルフ精算レジ NOMOCa-Desk

「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る。



LINE chatbotシステム 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。



AI chatbotシステム NOMOCa-AI chat

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。

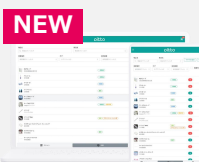
受付・会計
自動化

問合せ・問診・受電
自動化



NEW 予約・決済をデジタル上で完結するサービス SMART One

予約・問診・決済がオンラインで完結する予約システムです。予約から問診、決済、予約リマインド通知、診察結果報告までの一連のプロセスを一貫して行うことでクリニックの運営を円滑にし、患者満足度を高めることを目的としています。



NEW 医療機関向け在庫管理・自動発注システム Pitte

在庫管理・自動発注システムpitto (ピット) ならQRコードを読み取るだけで在庫の管理や発注作業を自動で行うことができ、クリニックの運営コスト軽減に役立ちます。



医療機関向けデジタルアトラクション 《スケッチピストン - playing music》 《こびとが住まう黒板》

チームラボの協力のもと提供しております。ゲームをクリアするような明確なゴールはありません。ゴールすらも自分たちでみつけ、遊び方を自分たちで創造しながら、そこに居る人たちが共に創り上げていきます。タッチパネルを壁に設置するだけで、創造的な遊びの場が創出され、楽しみながら過ごすことのできる場をつくることができます。



予約・決済・送薬まで
自動化

在庫管理
自動化

患者様の待ち時間
ストレスを
軽減

1. 2024年3月期末時点

2024年3月期連結売上高 86.8億円

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 | 9.5億円 |
| 19.8% | 11.0% |

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総利益合計 | ハードウェア | ソフトウェア |
| 12.9億円 | 5.3億円 | 7.5億円 |
| 19.8% | 8.2% | 11.6% |

2024年3月期通期連結決算

Consolidated Financial Results for the FY 3/2024



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%)

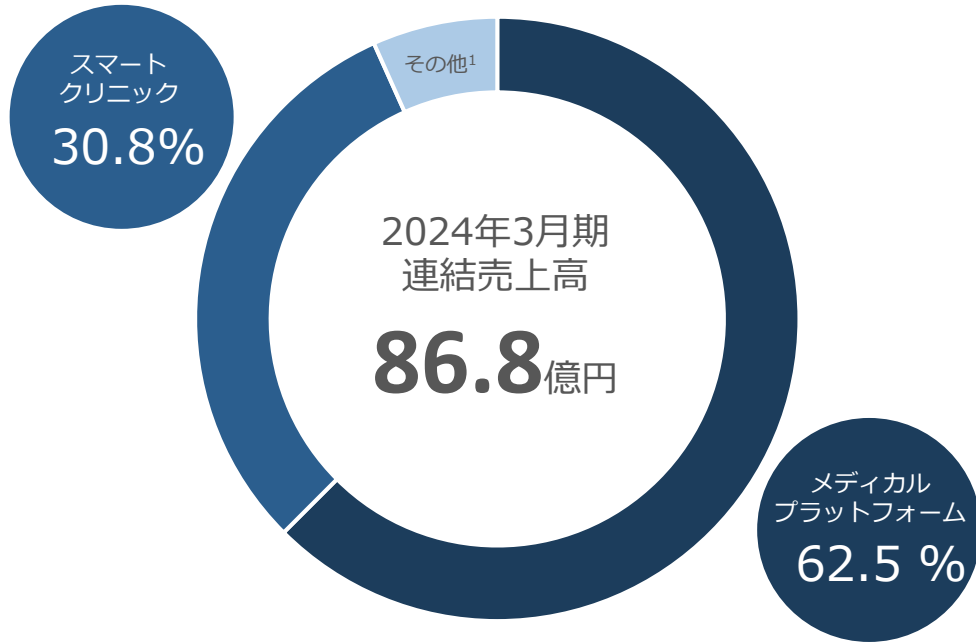
※メディカルプラットフォーム事業及びスマートクリニック事業の契約件数合算値

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

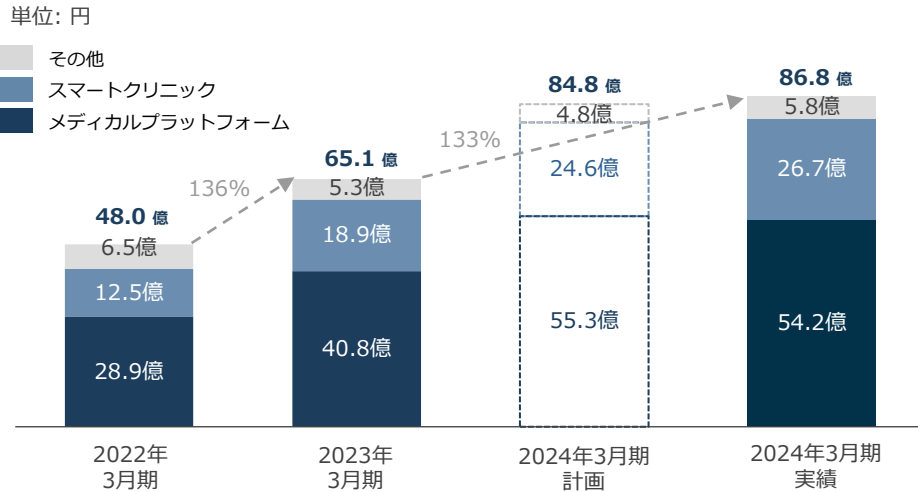
1,964台

前年同期比 (+462台)



● 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

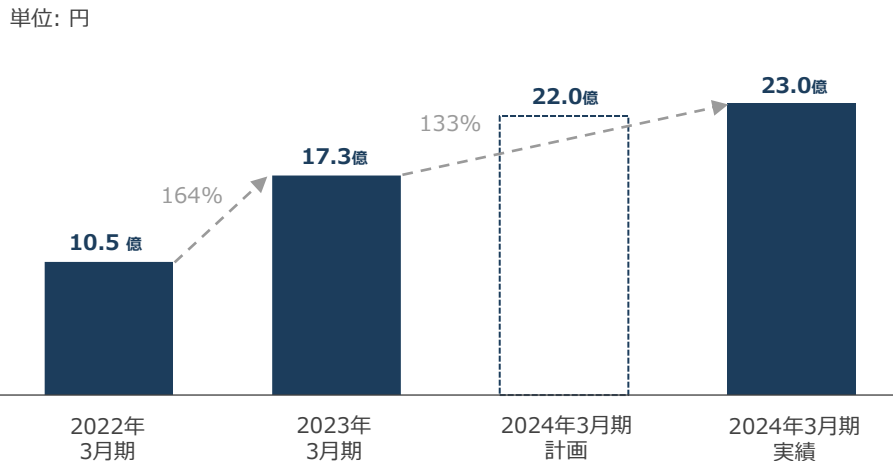


連結サマリー

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



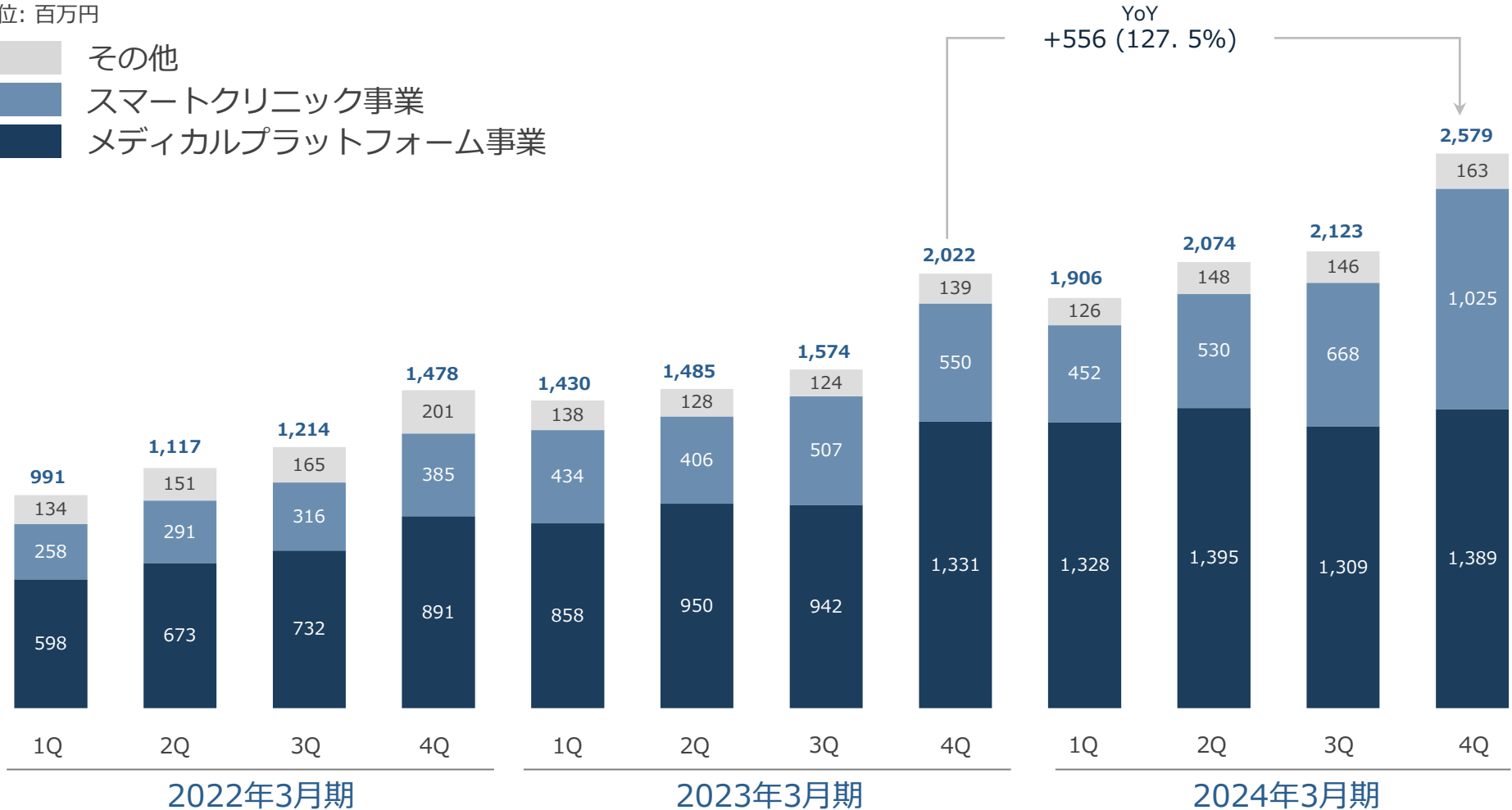
1.その他は、主にWeb制作やその運用サービス等の売上、および、子会社の売上で構成されております。

● 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

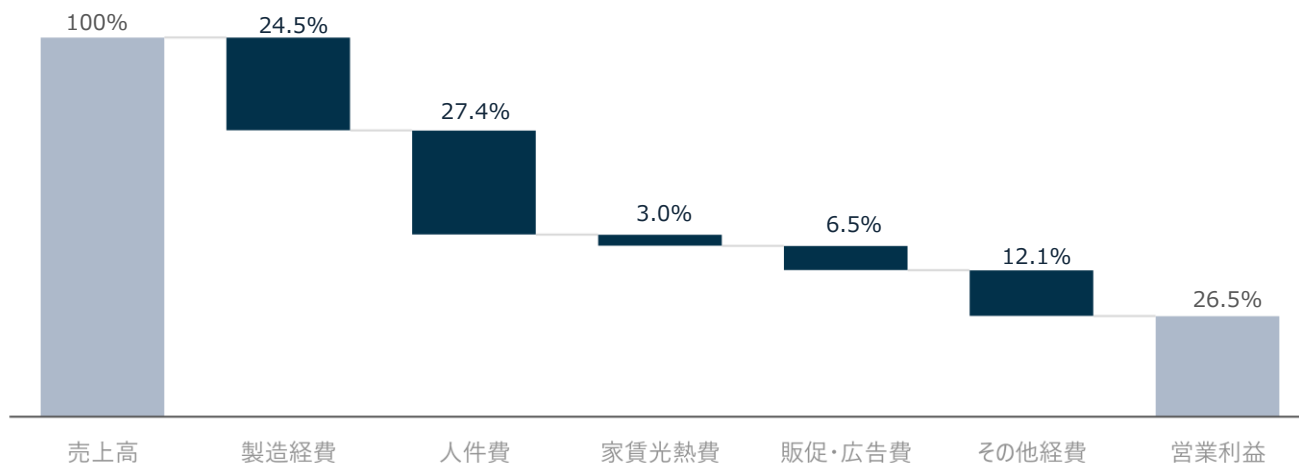


※2022年3月期の各クォーター数値は監査法人の意見書を取得していません。

利益構造及び利益率の推移と計画値との乖離理由

- 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、営業利益率は26.5%にて着地いたしました。

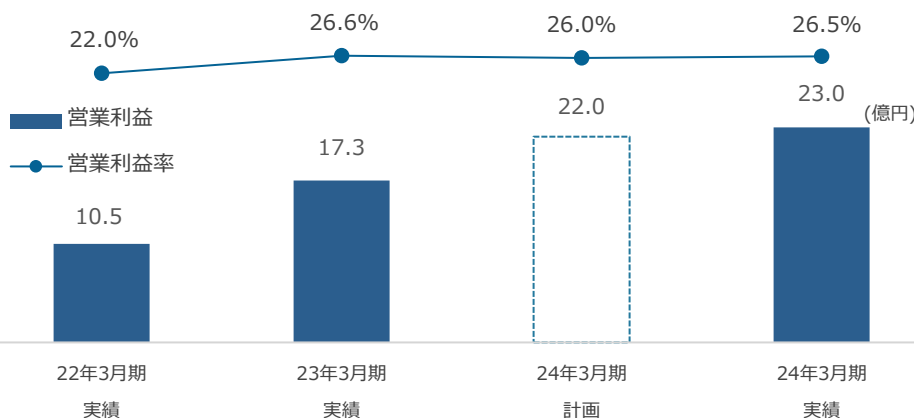
2024年3月期通期 連結利益構造と計画値との乖離理由



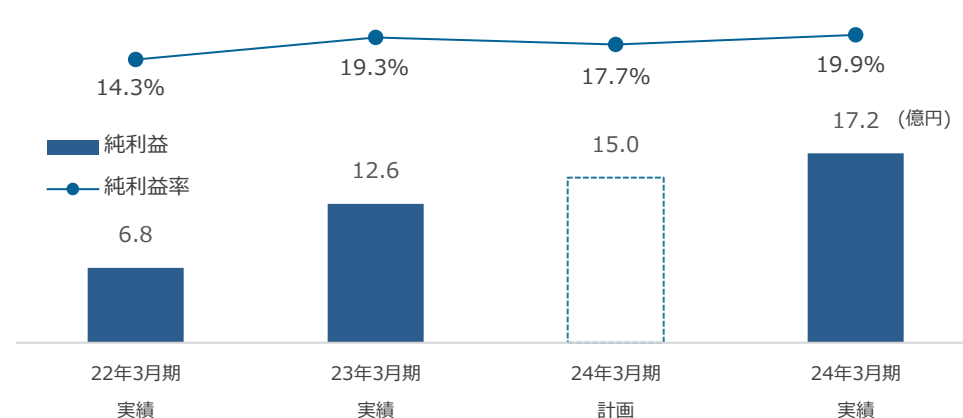
| 項目 | 金額 (億円) |
|--------|---------|
| 売上高 | 86.8 |
| 製造経費 | 21.3 |
| 人件費 | 23.8 |
| その他経費 | 10.4 |
| 家賃光熱費 | 2.5 |
| 販促・広告費 | 5.6 |
| 営業利益 | 23.0 |

製造経費（計画比0.9%増）の主な乖離理由はNOMOCa-Stand等の仕入及び、保守運用にかかるコストが計画時より上昇したことによるものです。
 人件費（計画比1.4%減）の主な乖離理由は、採用・教育費にかかるコストの効率化を図り、期中において計画的にコスト削減を行ったことによるものです。
 販促・広告費（計画比1.2%増）の主な乖離理由は、新サービスである特化型DOCのサイト作成費用が増加したことによるものです。
 その他経費（計画比0.9%減）の主な乖離理由は研究開発費用の減少によるものです。

連結営業利益推移



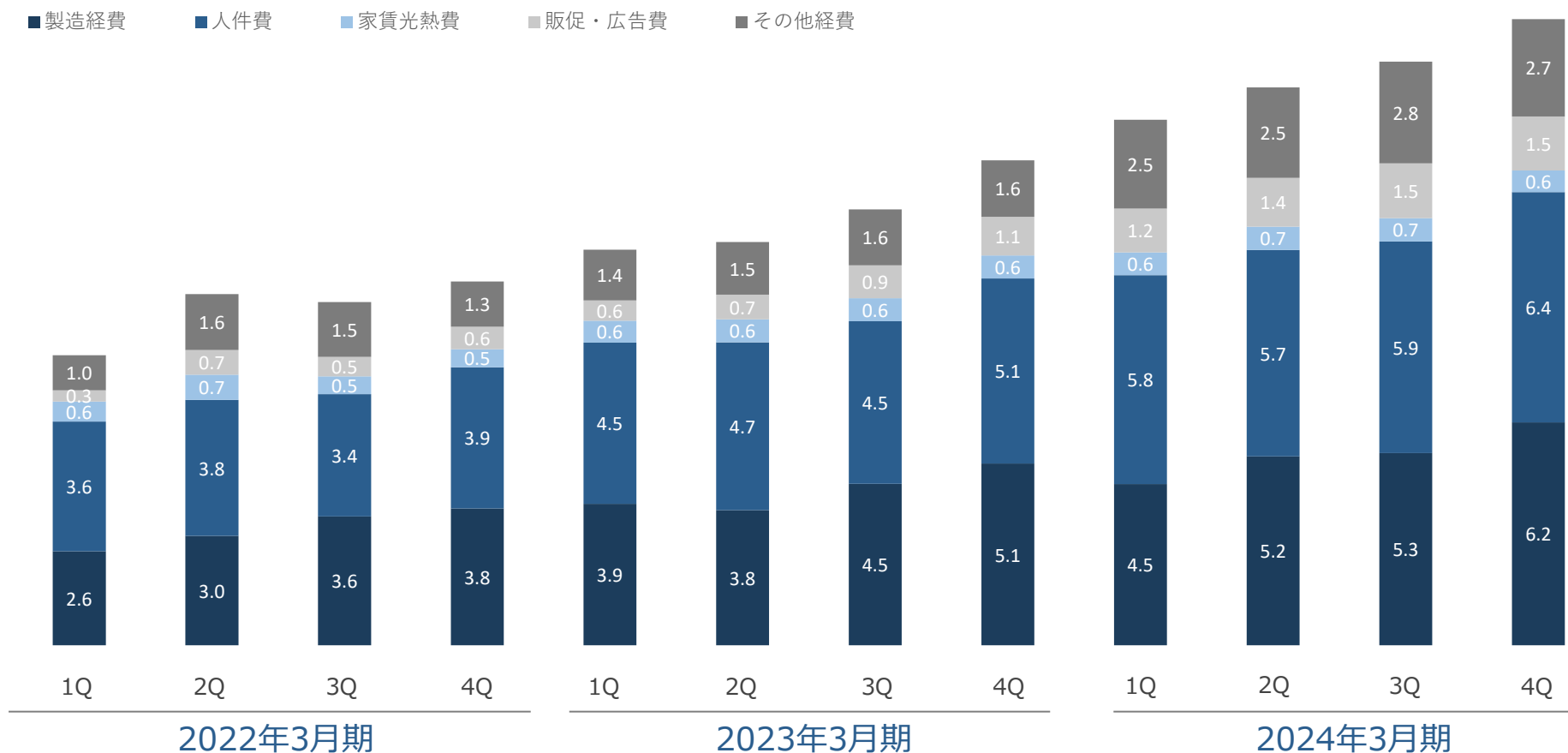
連結純利益推移



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



※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。

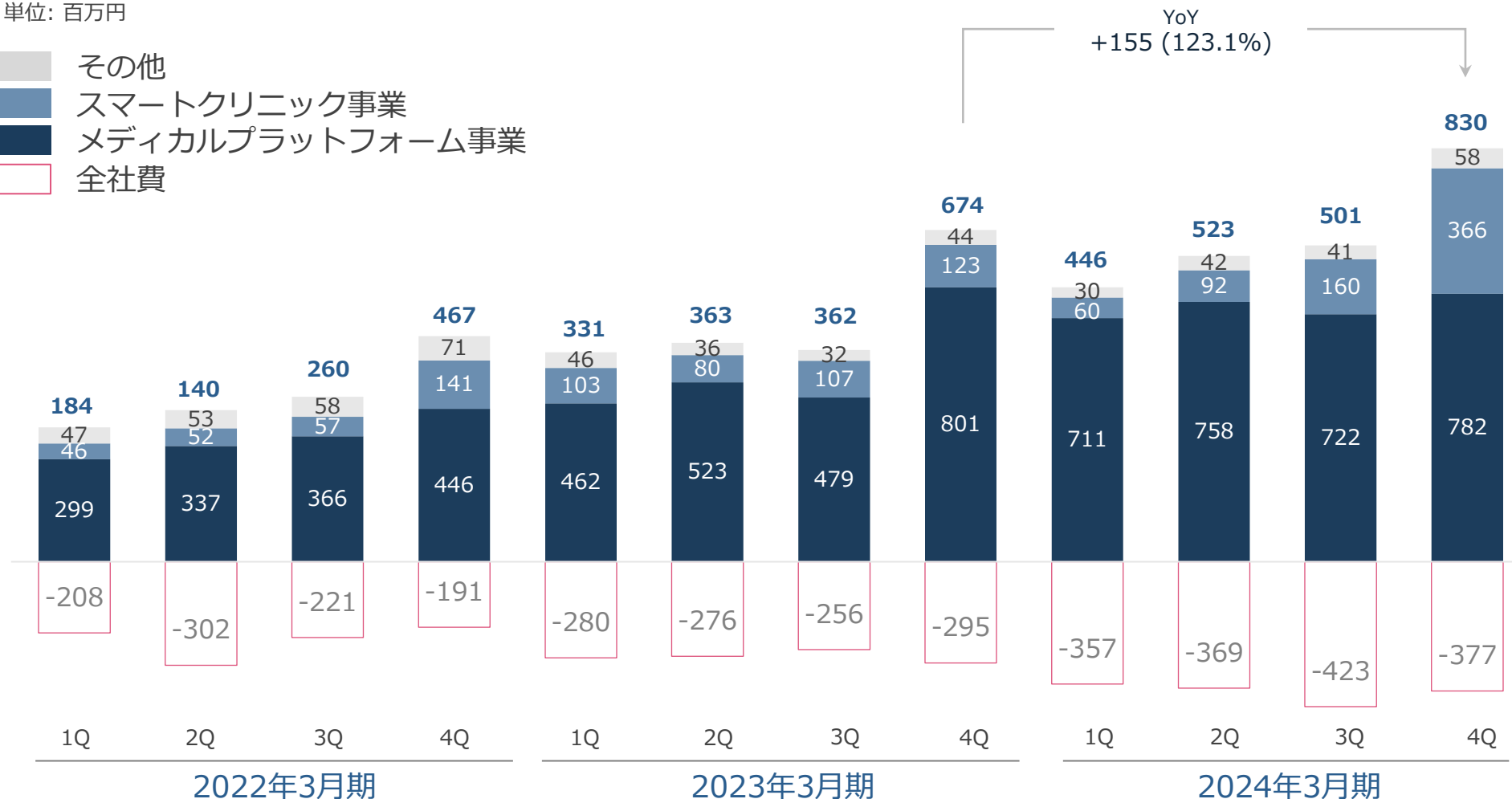
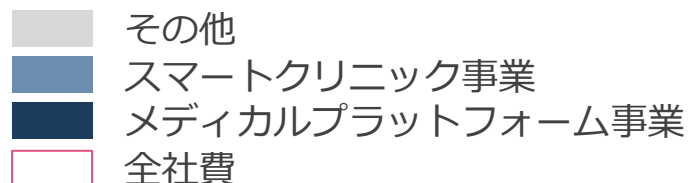
3カ年サマリー 四半期事業別営業利益

● 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

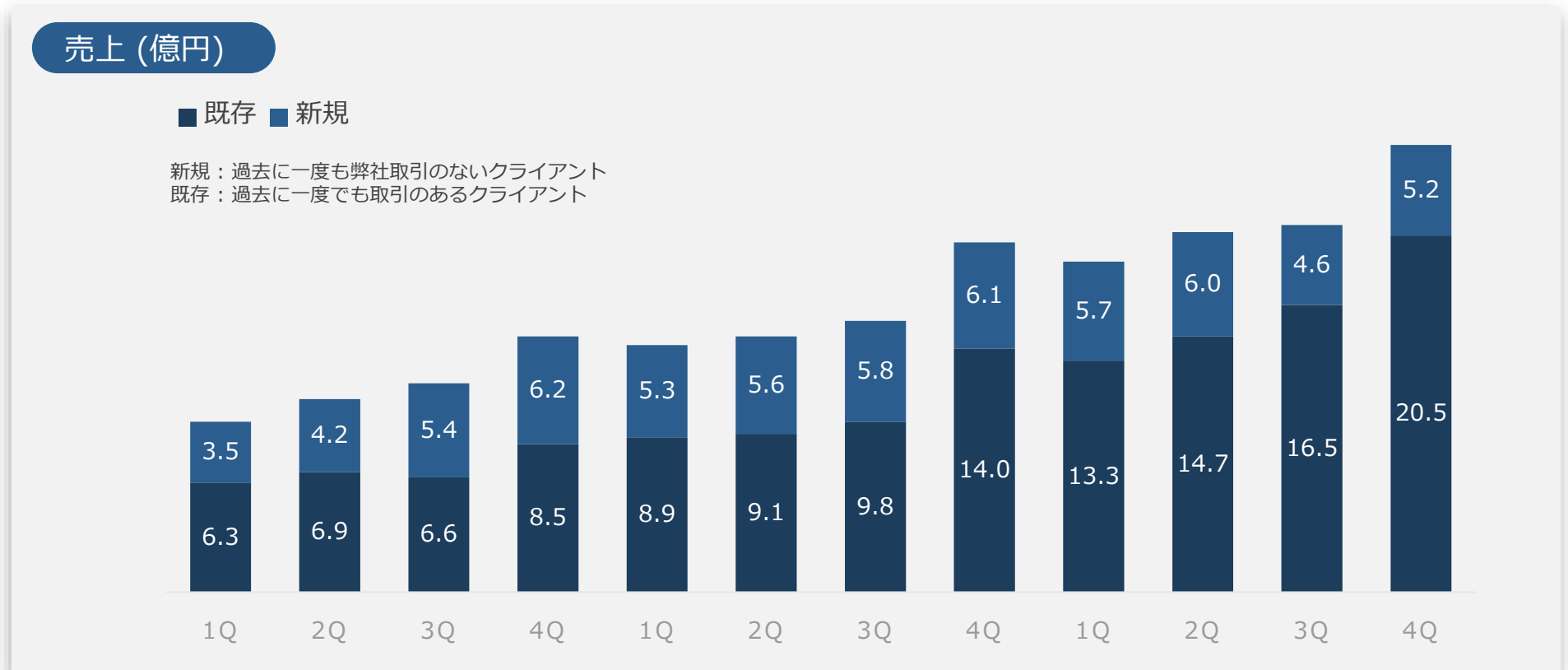
単位: 百万円



※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いません。

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% |

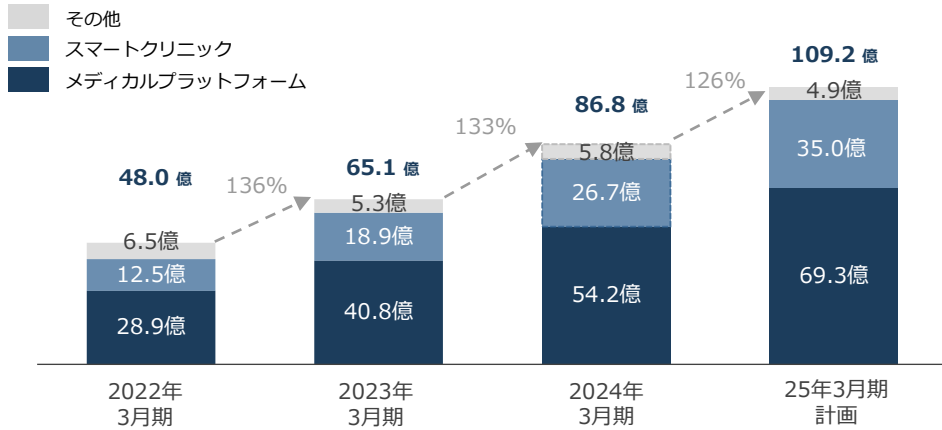
1.その他は、主にWeb制作やその運用サービス等の売上、および、子会社の売上で構成されております。

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。

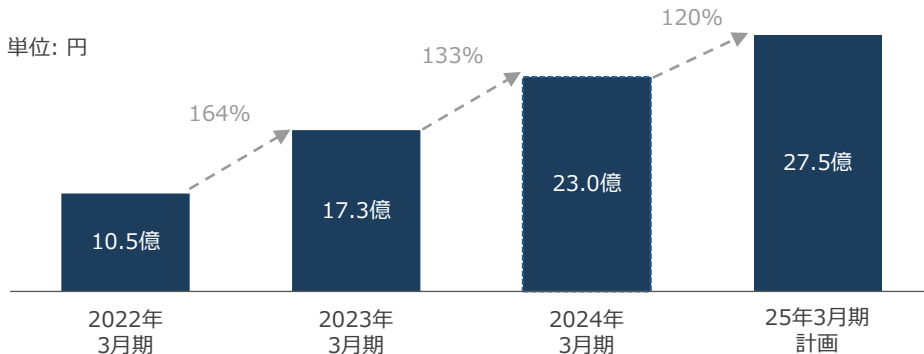
連結売上高

単位: 円

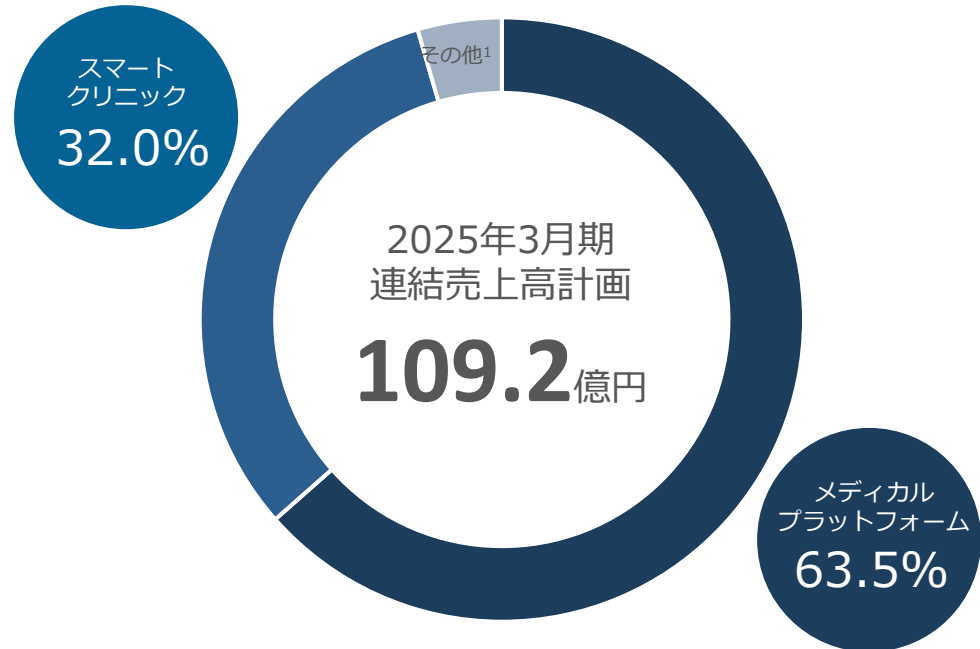


連結営業利益

単位: 円



売上高構成比

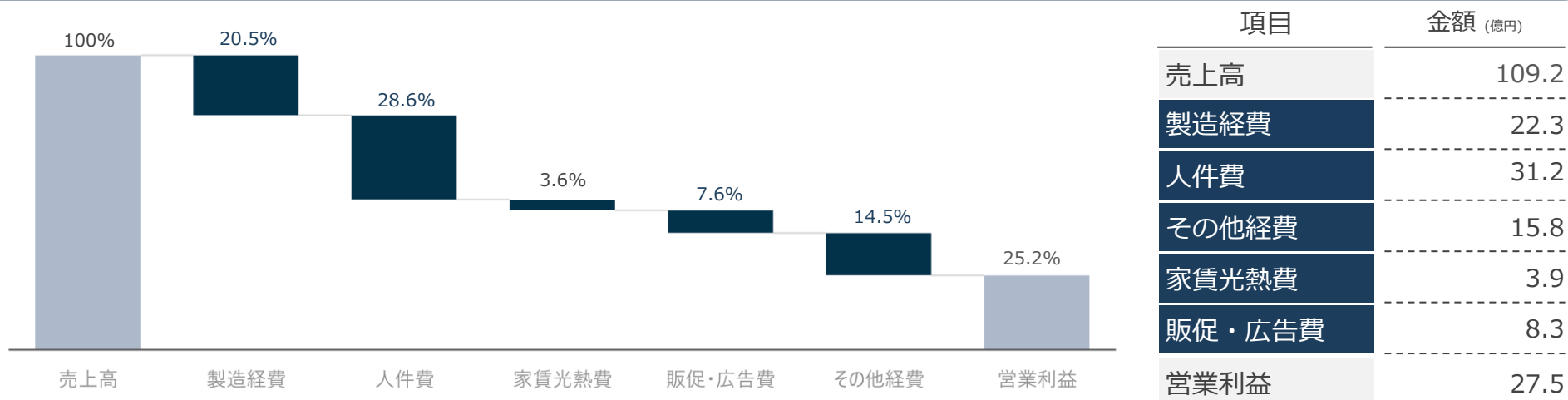


1. スマートクリニック及びメディカルプラットフォーム以外の売上にはwebサイト制作及びサーバー管理・コンサルティングの売上等が含まれます。当該領域の売上高構成比は4.5%となっております。

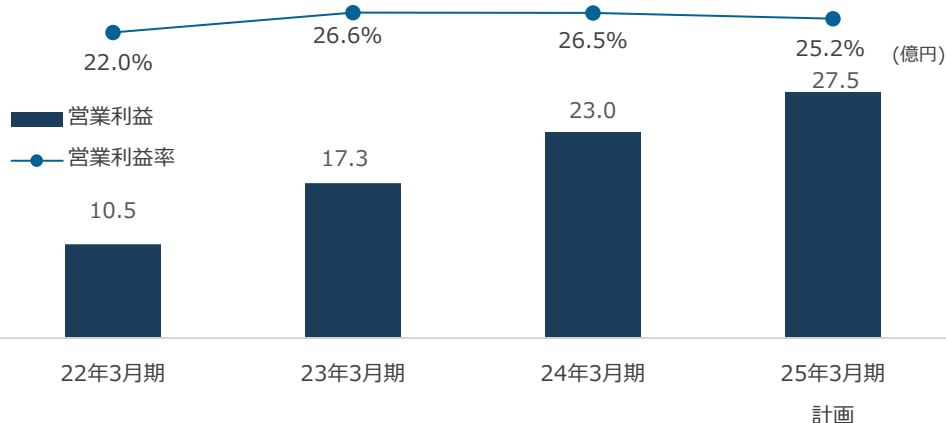
● 2025年3月期は、前期より更に両事業にて先行投資を加速させる予定です。既存事業の機能拡張だけではなく、新規事業に向けての開発投資も予定しております。

● 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。

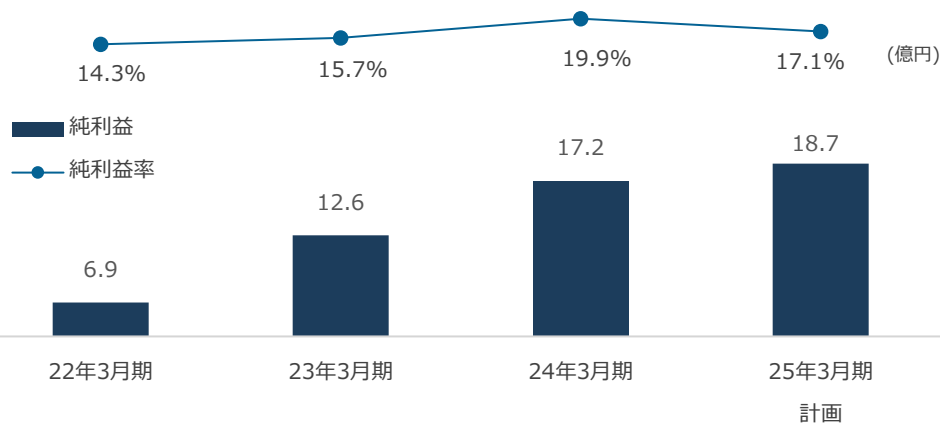
2025年3月期 連結利益構造



連結営業利益推移



連結純利益推移



- 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



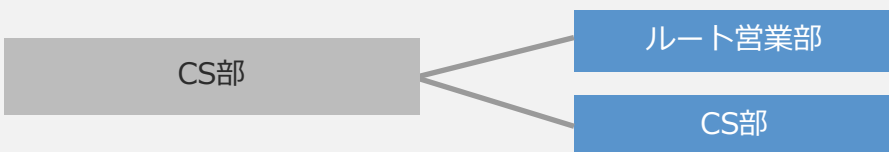
法務、コンプライアンス推進・リスク管理強化のため、総務労務部から法務機能を担う独立部署を新設しました。

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

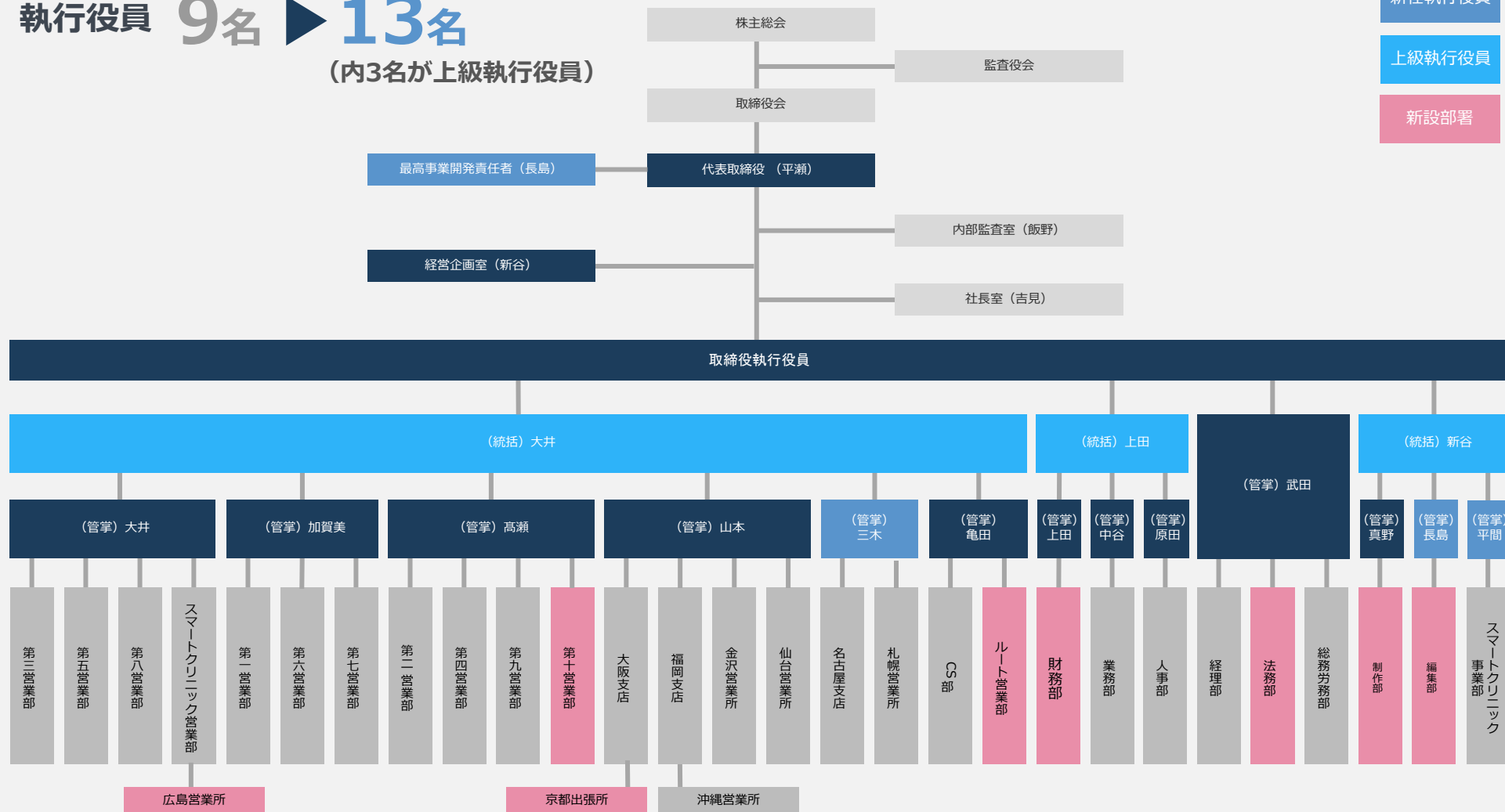


第四営業部の人員最適化の元、第十営業部を新設し医科領域の営業体制を強化いたします。

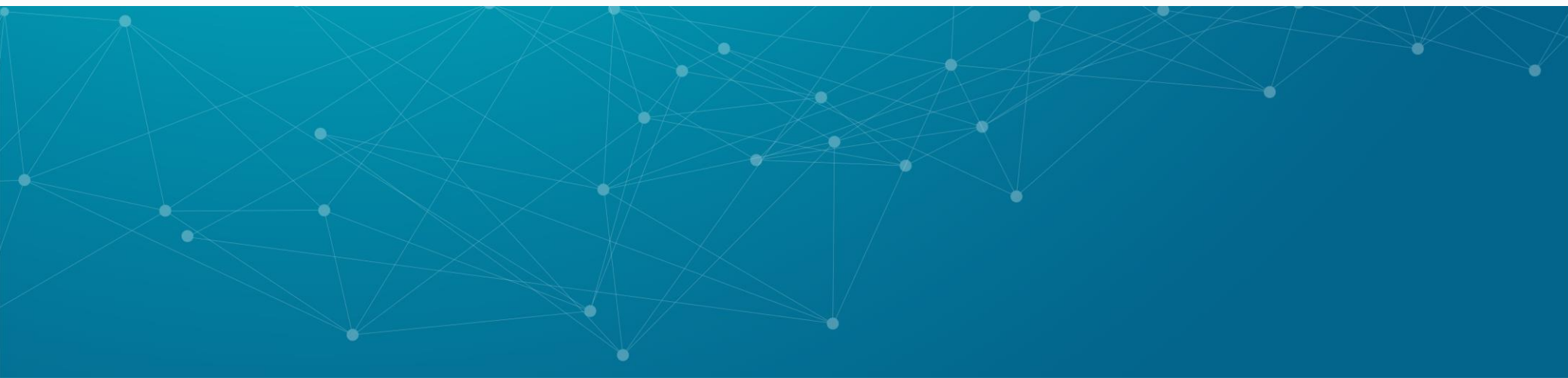
現場の執行役員を適材適所に配置し、今後管轄部署を細分化・明瞭化

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



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。

日本が抱える課題

メディカルプラットフォーム事業

- ・ 限られた医療資源の有効活用
- ・ 2025年問題による医療費増大
- ・ 画一的でない一人ひとりに合った医療提供

スマートクリニック事業

- ・ 少子高齢化に伴う労働力人口の減少
- ・ 賃金増への対応（効率化して生産性上げる）
- ・ 世の中のデジタル化, DX化への対応

GENOVAソリューションで解決

売上を構成する要素

既存顧客

新規顧客

契約件数

- ・ 直接営業の人員強化
- ・ 新サービスの導入
- ・ 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

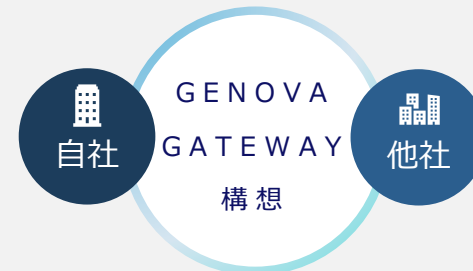
×

契約単価

アップセル

クロスセル

- ・ 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

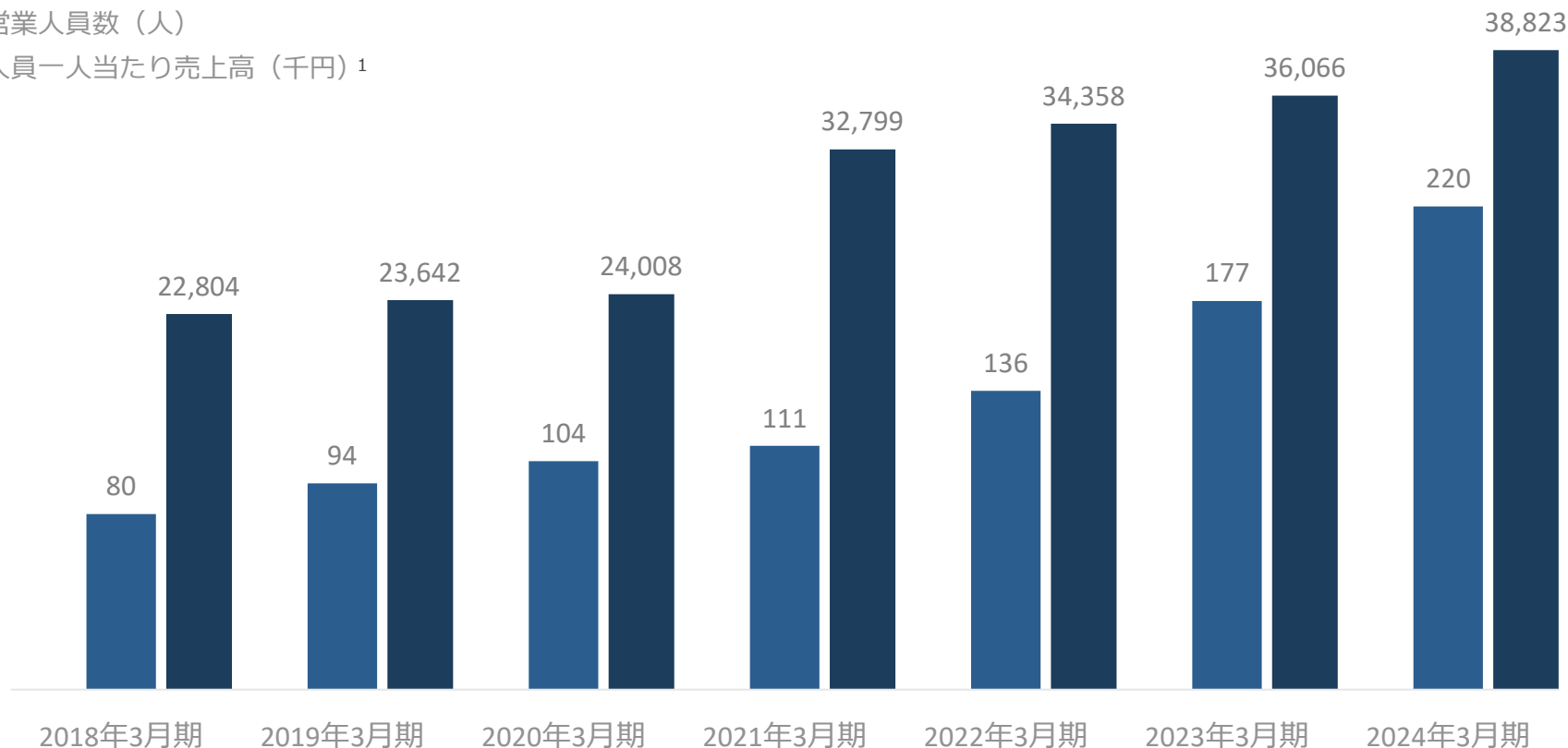


営業人員一人当たり売上高は上昇

- 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。

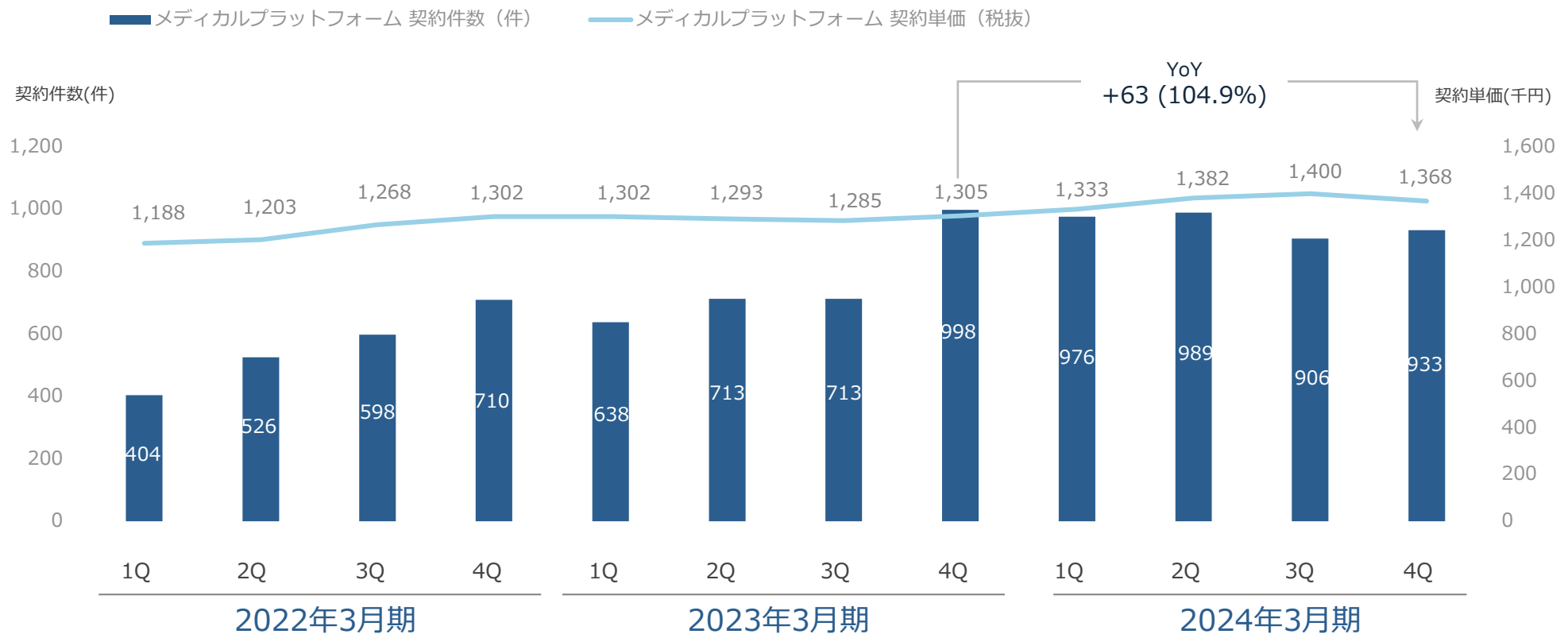


代理店パートナーシップの強化

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。

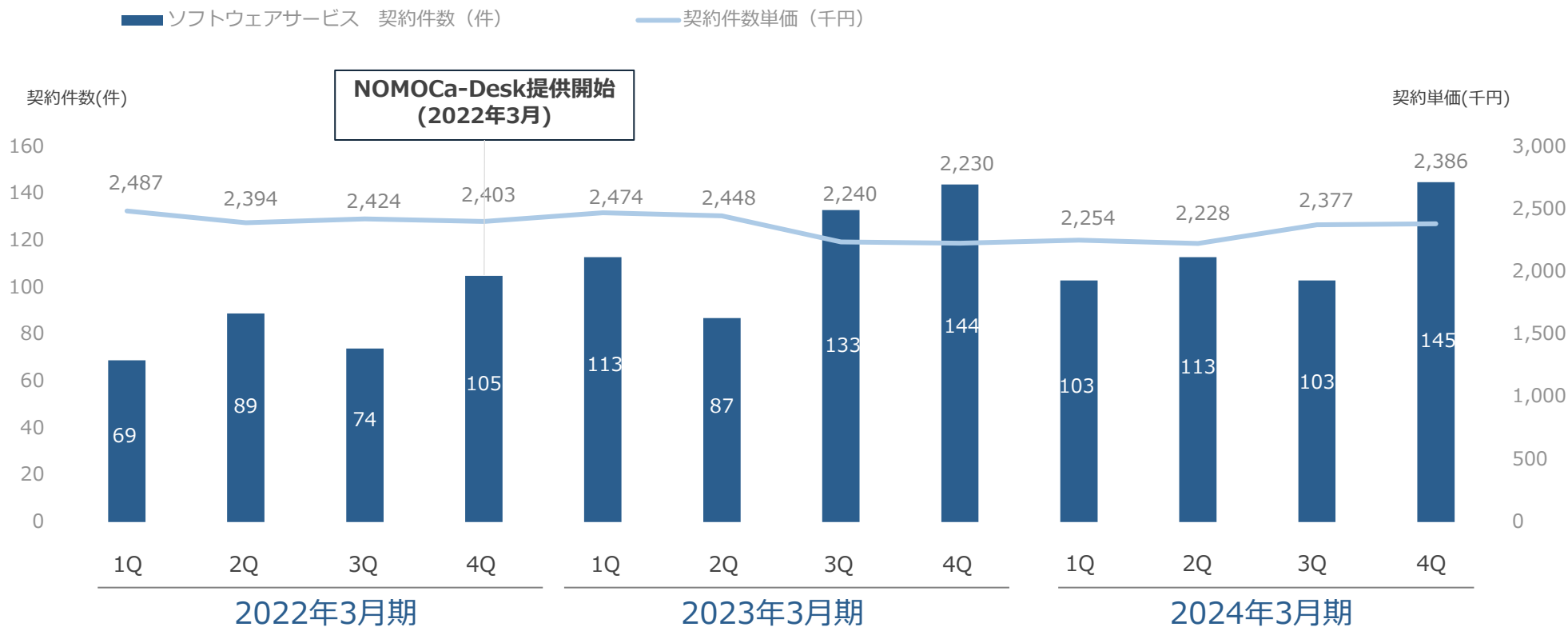
メディカルプラットフォーム事業の契約件数と契約単価

- 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

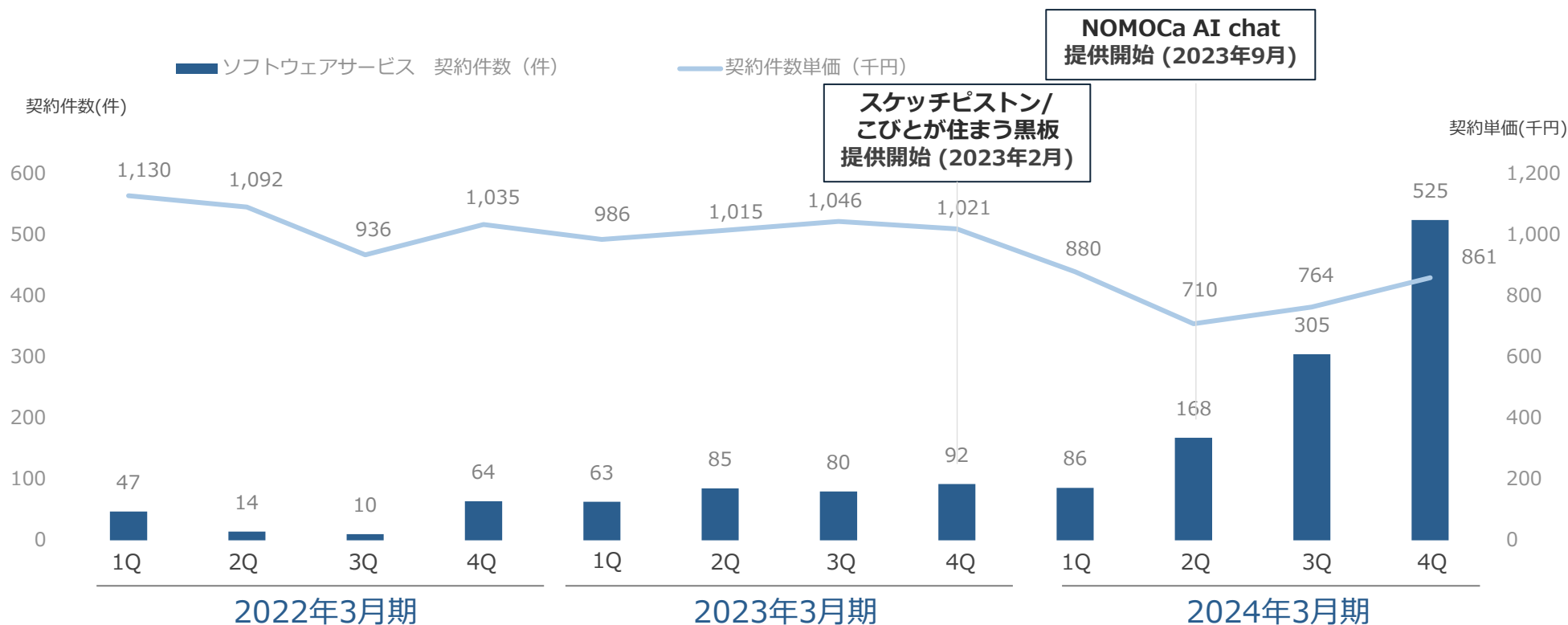
スマートクリニック事業（ソフトウェアサービス）の契約件数と契約単価

● 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。



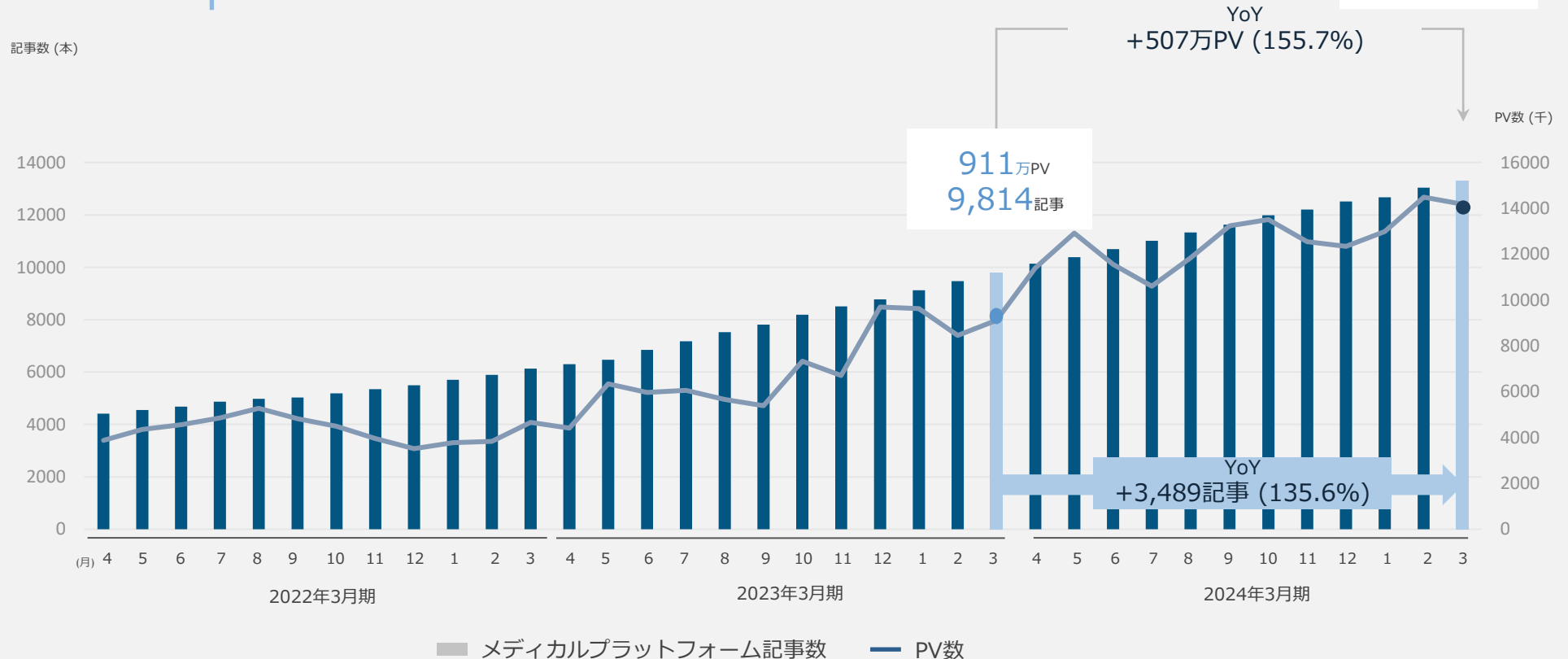
※ソフトウェアサービス：CLINIC BOT、スケッチピストン/こびとが住まう黒板、NOMOCa AI chat

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

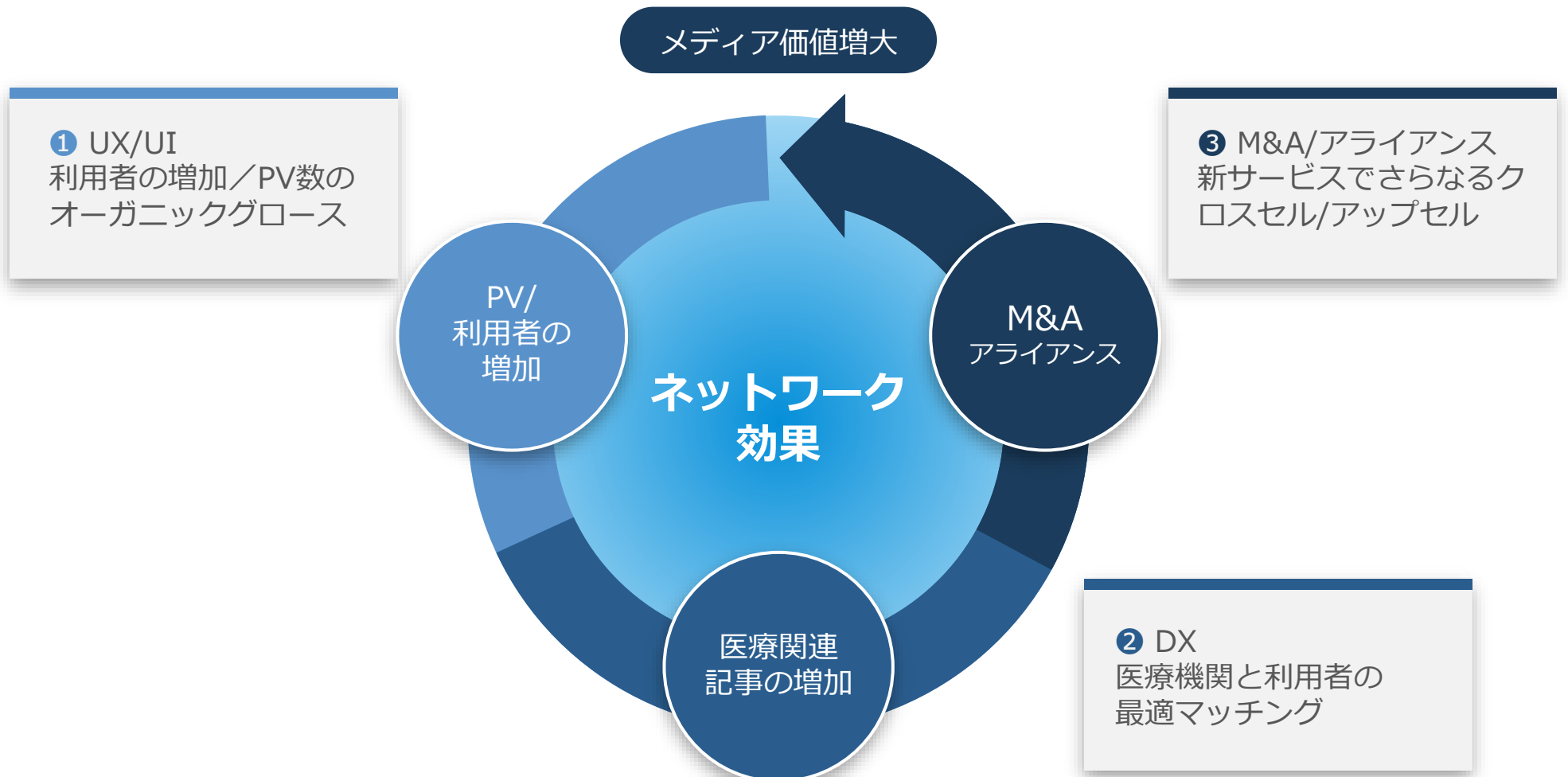
- 月間PV数も安定的に推移し、2024年3月期中に単月で過去最高の1,400万PVを超えました。
- 両KPIの成長はプラットフォームとしての価値が高まっている証明だと確信しております。
- 今期の単価向上施策としては、提供サービス全般の値上げ及びオプションプランの提供を実行しました。

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

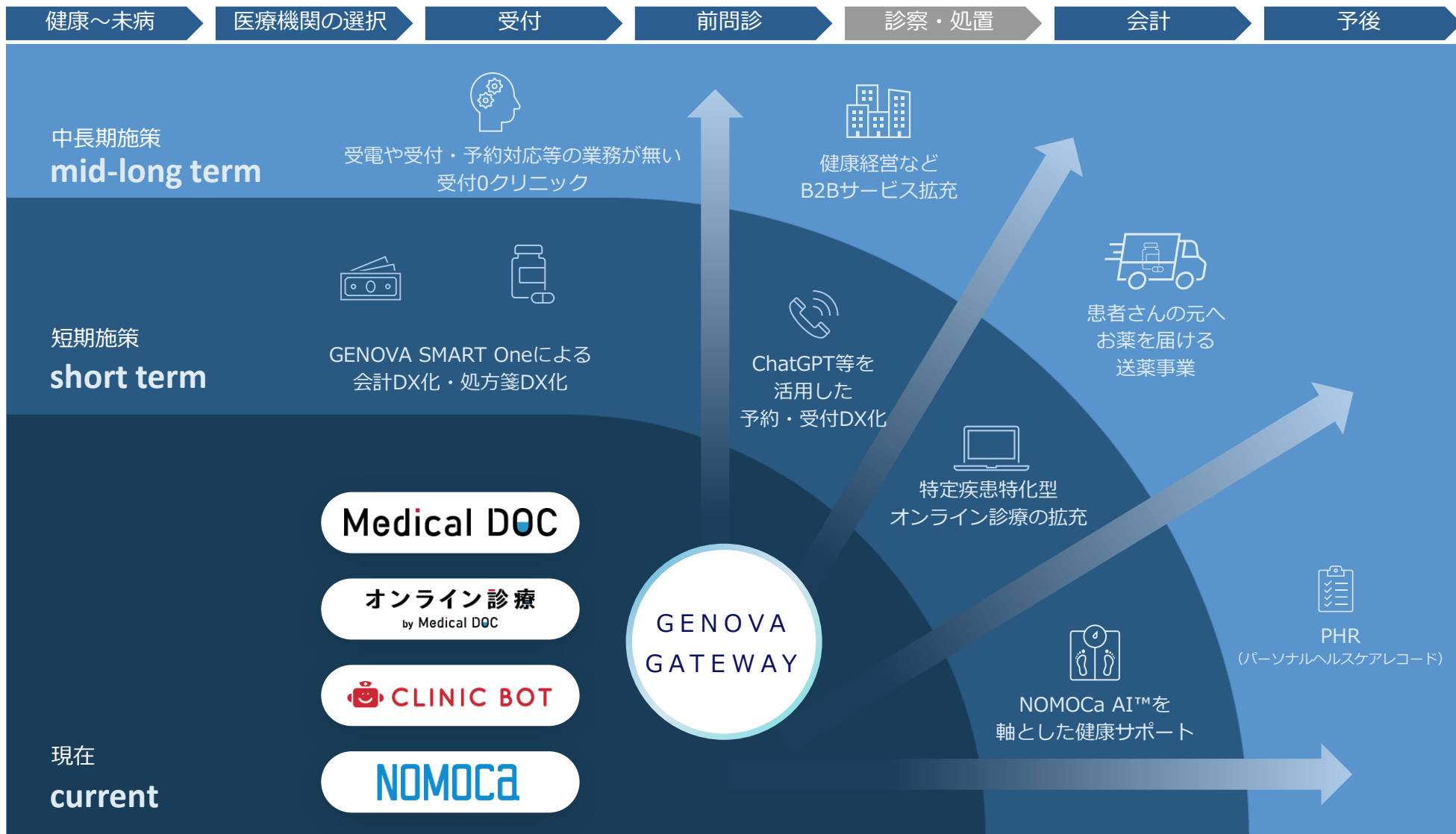


- メディカルプラットフォームは記事数、PV共に堅調な成長を遂げてきております。医療メディアとしての価値が高まっている状況であり、複数契約の契機創出につながっております。
- ネットワーク効果により医療メディア価値は高まっており、今後の業務提供やM&Aをしていくことでサービスが増え、さらなる値上げの余地も十分に存在しております。今後も適切なタイミングで値上げの検討を行います。



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。



- 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

短期施策サービス紹介





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。



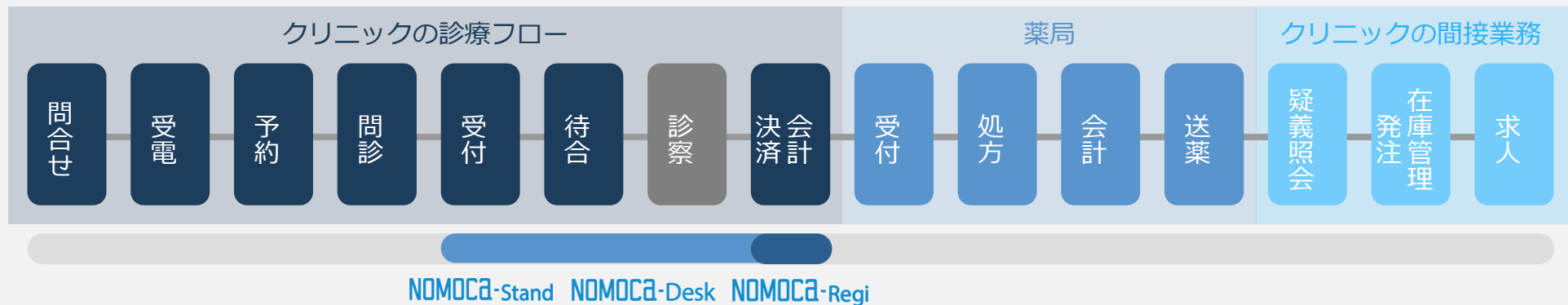
NOMOCa-Desk

「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。

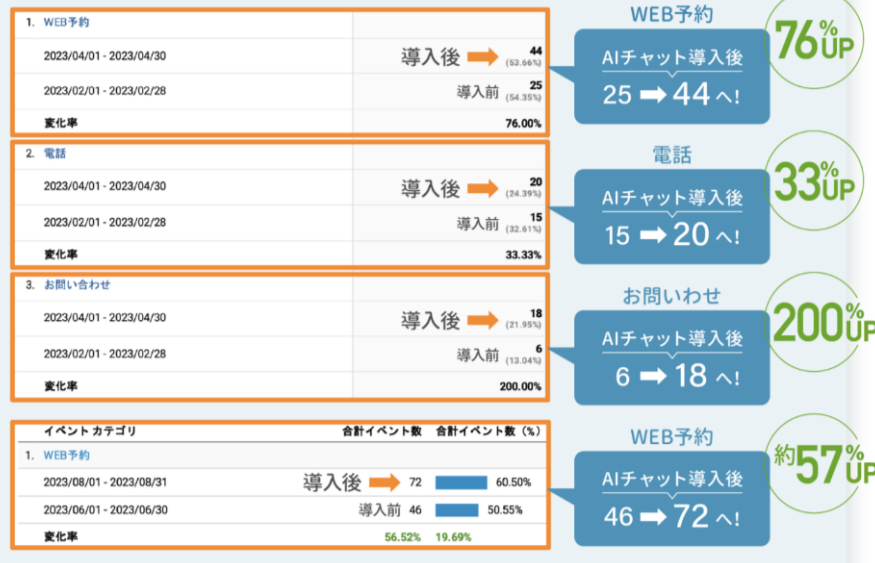
NOMOCa-Regi

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。

クリニックオートメーションの対応状況



01 お問い合わせが3倍に！ 導入後に軒並み上昇中！



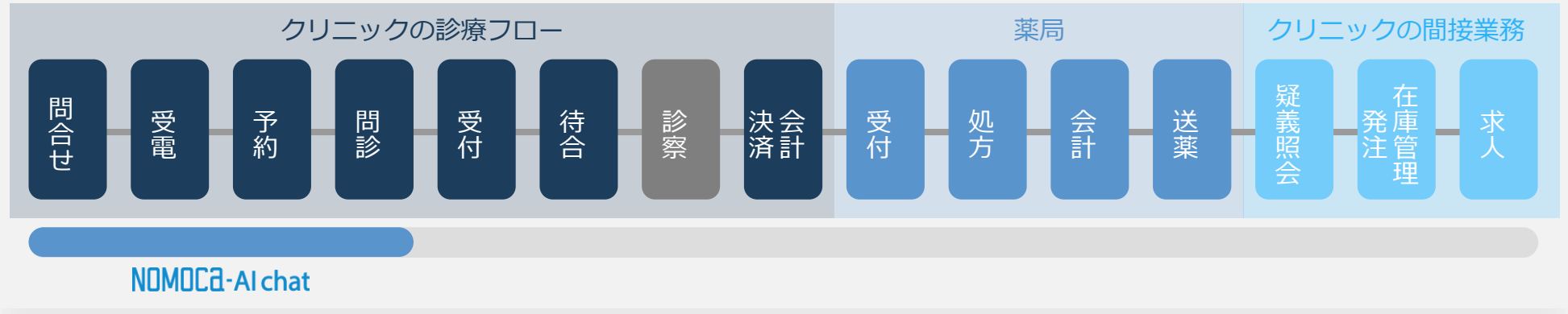
「問い合わせ対応」にかかる時間やコストを削減

- ① 24時間問合せに自動対応
- ② 高機能分析ツール（ダッシュボード画面）
- ③ 仮予約システム（来年春リリース予定）

「NOMOCa AI chat」は、クリニックの受付業務の1つである、「電話業務」にかかる時間やコストを削減する目的で開発致しました。

ヒトからAIへタスクシフトすることで利便性を向上できるAIサービスです。

クリニックオートメーションの対応状況





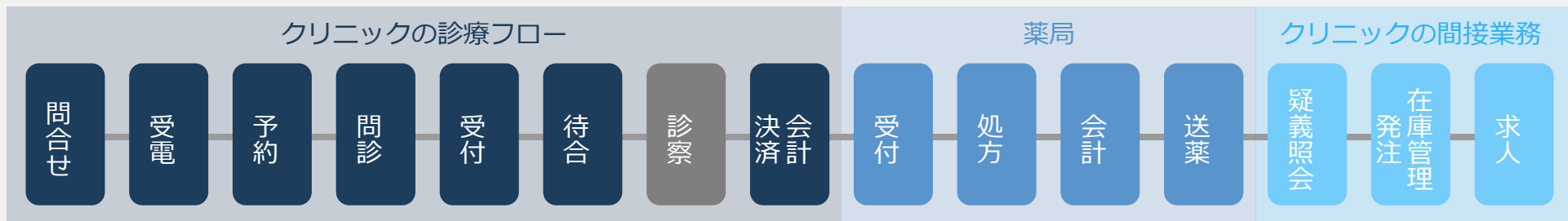
医療機関向けLINE chatbot システム

①スマートフォンをタップするだけで、情報を簡単に確認できるシンプルなリッチメニュー

②画像やイラストを使ってより情報を見やすく

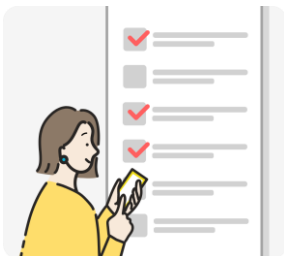
「LINE」を使って患者さんに直接アプローチできるマーケティングシステム「CLINIC Bot」。シンプルな管理画面で、お問合せ自動応答・予約管理/患者管理・メッセージ配信を一貫管理し、業務の効率化を実現できます。

クリニックオートメーションの対応状況





事前予約機能



問診機能



WEB決済
(事後決済) 機能



診察結果報告・
予防推奨



オンライン診療
※リリース予定の機能になります



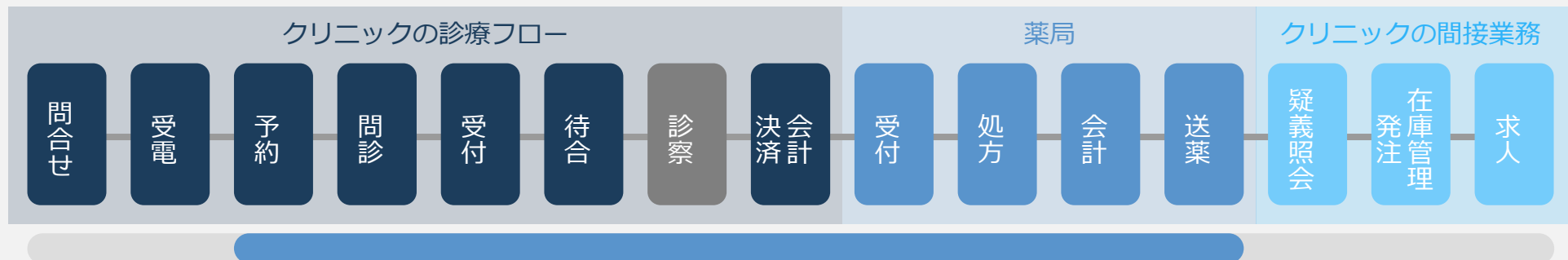
薬の配達
※リリース予定の機能になります

予約・決済をデジタル上で完結するサービス

- ① 診察まで、診察後の会計までの待ち時間減
- ② 患者様へ予約のリマインド通知結果報告で
再来院率向上
- ③ 弊社サービスとの連携可能

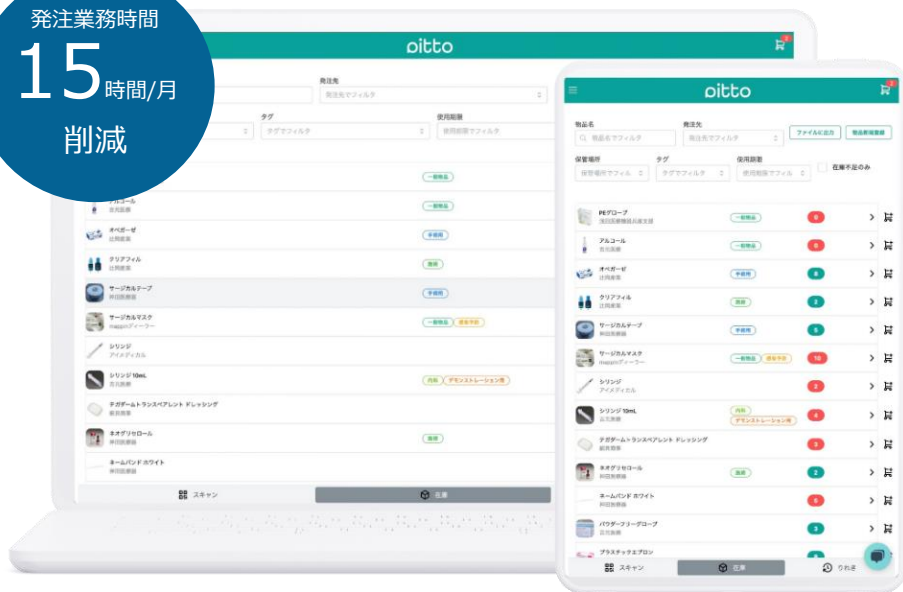
「SMART One」は、予約・問診・決済がオンラインで完結する予約システムです。予約から問診、決済、予約リマインド通知、診察結果報告までの一連のプロセスを一貫して行うことでクリニックの運営を円滑にし、患者満足度を高めることを目的としています。

クリニックオートメーションの対応状況



SMART One

発注業務時間
15時間/月
削減



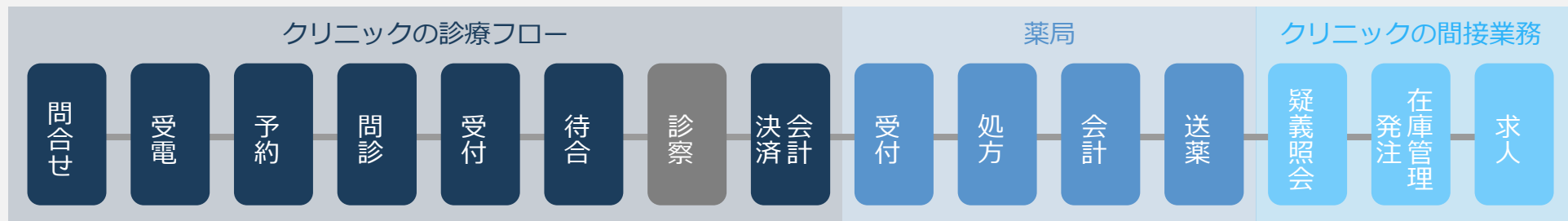
医療機関向け在庫管理・自動発注システム

在庫管理・自動発注システムpitto (ピット) ならQRコードを読み取るだけで在庫の管理や発注作業を自動で行うことができ、クリニックの運営コスト軽減に役立ちます。



医療向け在庫管理・自動発注システム「pitto (ピット)」の販売代理店契約を締結し、GENOVAの強みである医療機関ネットワークを活かして販売を拡大することで、今後も医療業界の発展に貢献してまいります。

クリニックオートメーションの対応状況





《スケッチピストン - playing music》
©チームラボ



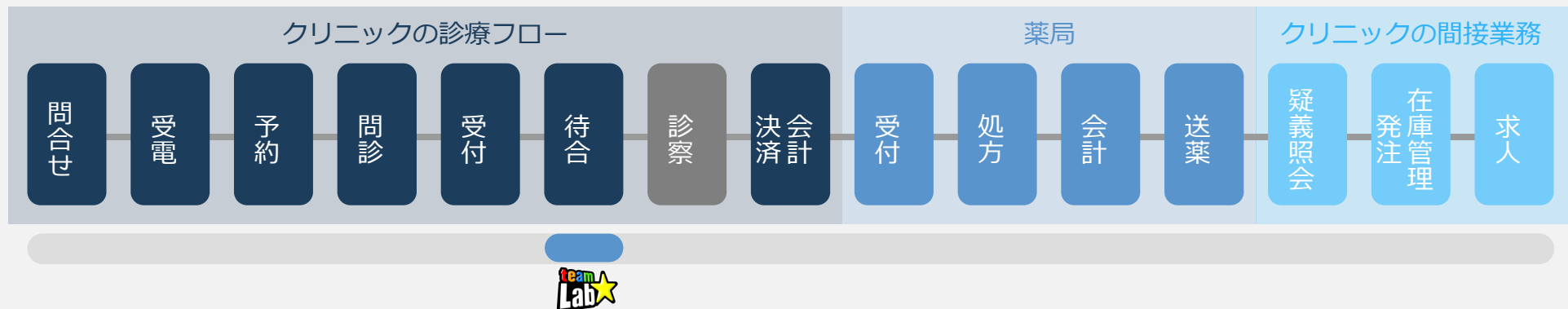
《こびとが住まう黒板》
©チームラボ



医科 / 歯科クリニック・整骨院の待合室に設置できるモニター作品

《スケッチピストン - playing music》と《こびとが住まう黒板》を、チームラボの協力のもと提供しております。ゲームをクリアするような明確なゴールはありません。ゴールすらも自分たちでみつけ、遊び方を自分たちで創造しながら、そこに居る人たちが共に創り上げていきます。タッチパネルを壁に設置するだけで、創造的な遊びの場が創出され、楽しみながら過ごすことのできる場をつくることができます。

クリニックオートメーションの対応状況



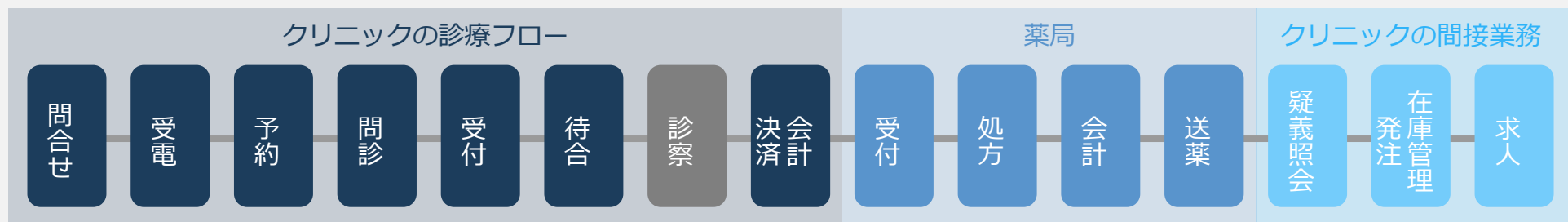


「Doctorbook academy」と連携し、 求人情報コンテンツの提供を開始



「Doctorbook academy」で積極的に学び続ける成長意欲の高い歯科医師・歯科衛生士・歯科助手にダイレクトに情報を発信することが可能なため、歯科医院の“こんな人と働きたい”と求職者の“こんな歯科医院で働きたい”をつなげることで人材不足やミスマッチによる短期離職の解消に貢献します。

クリニックオートメーションの対応状況



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、新規商材の強化及び新たな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/

新規商材の強化

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

Appendix.



| | |
|-------------------------|--|
| 会社名 | 株式会社GENOVA |
| 支店・営業所 出張所 | [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：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 | <p>【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</p> <p>【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)</p> |

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
2023年1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

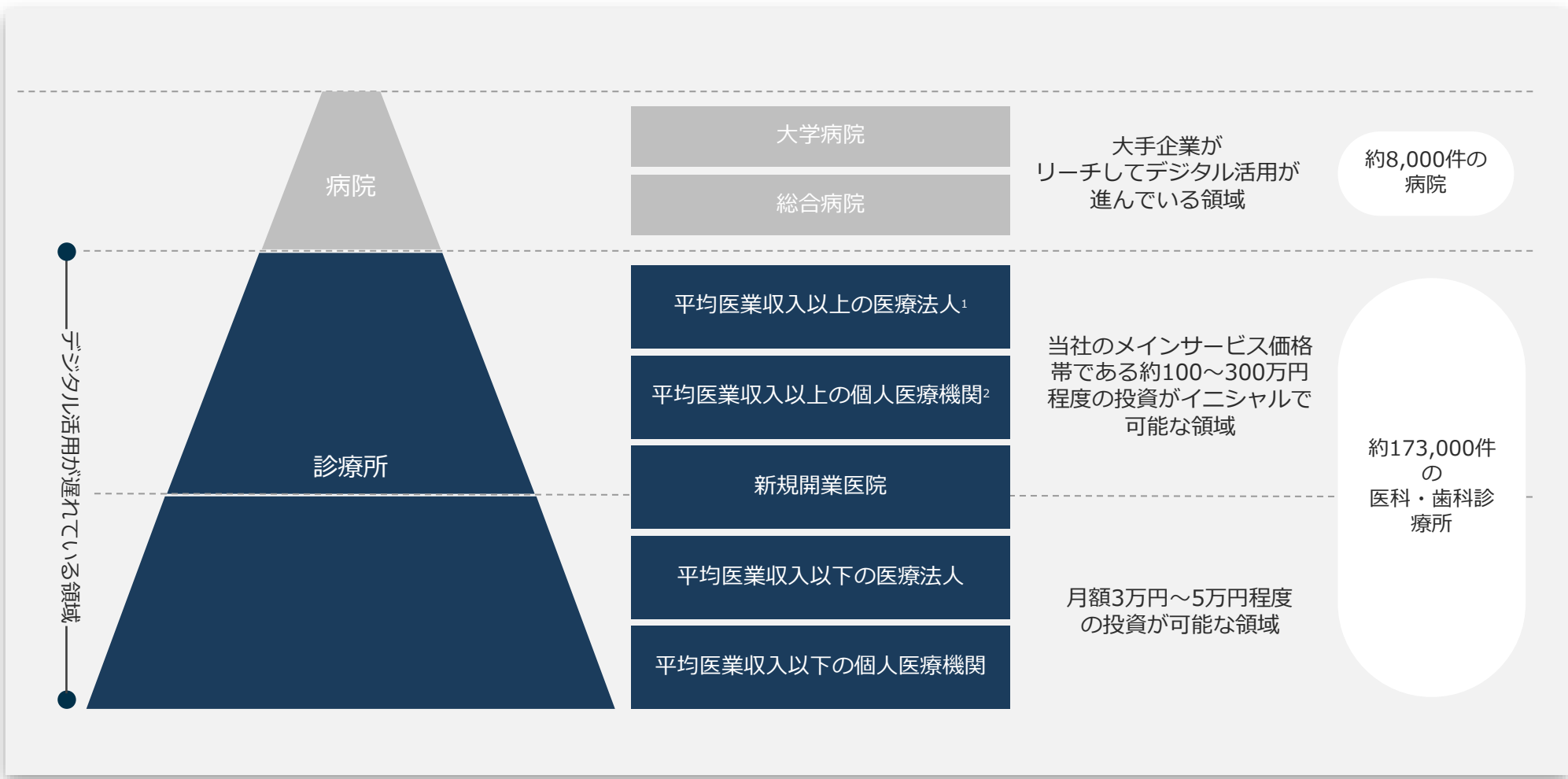


鈴木 孝昭
弁護士・医師
社外取締役



三輪 綾子
医師
社外取締役

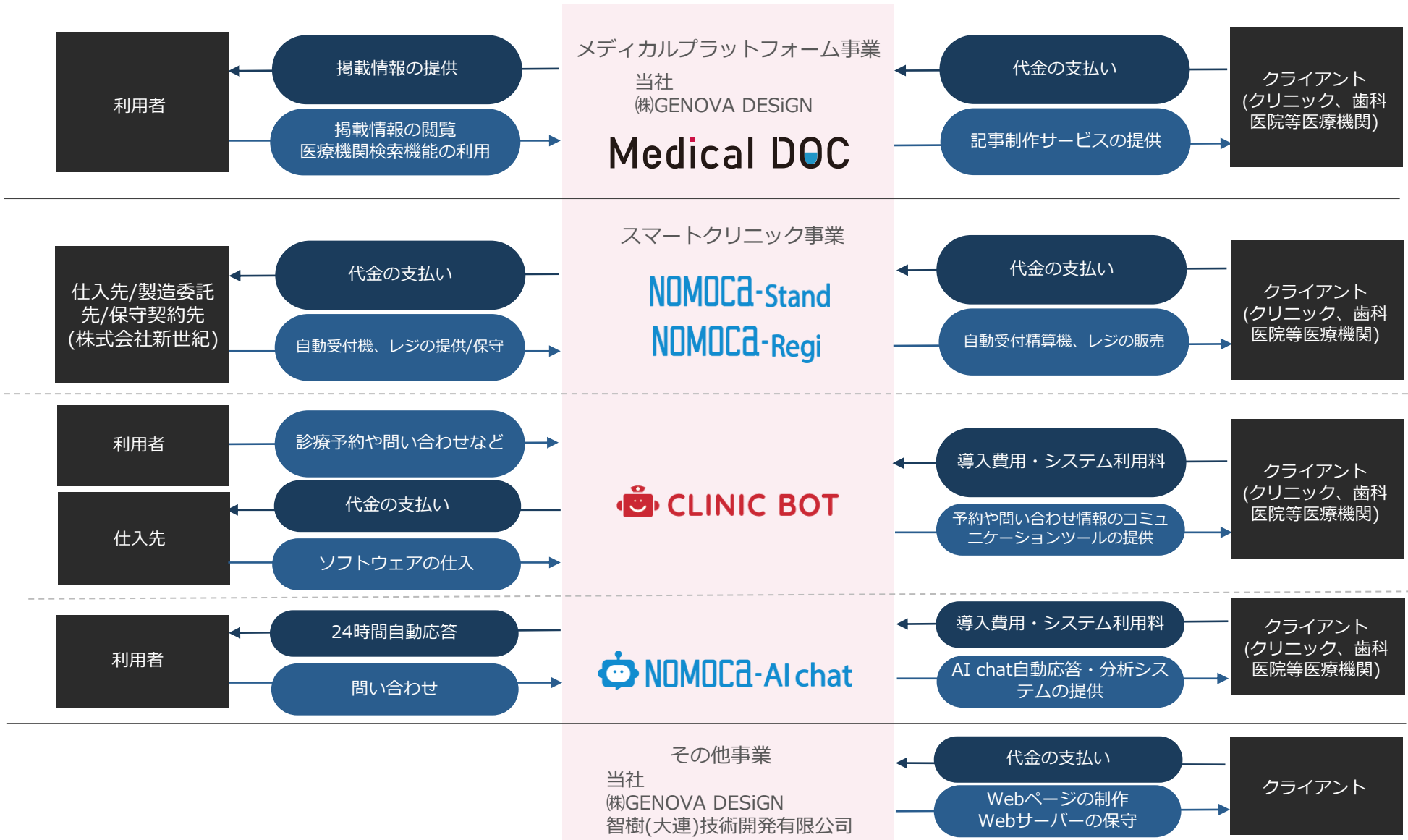
- 当社は、医療機関を対象として収益獲得を行っており、診療所領域を対象としております。



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1,418万 | 約2,400万 | 約2,200万 |
| 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 | ○ | × | × | ○ |

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

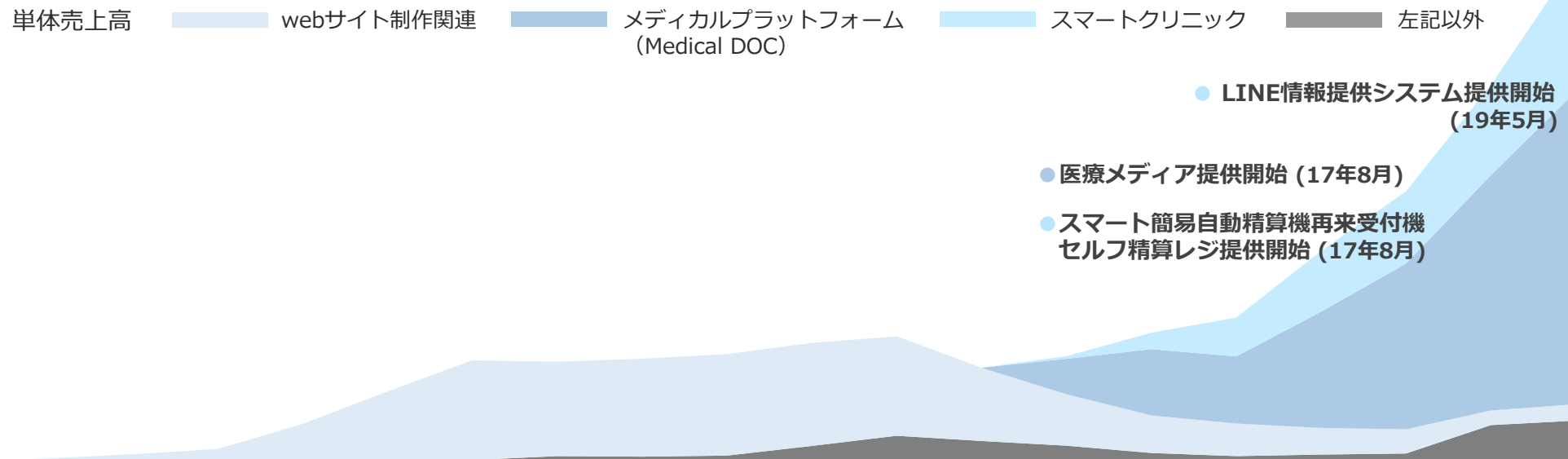
02 医療機関の課題を解決するサービス

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。



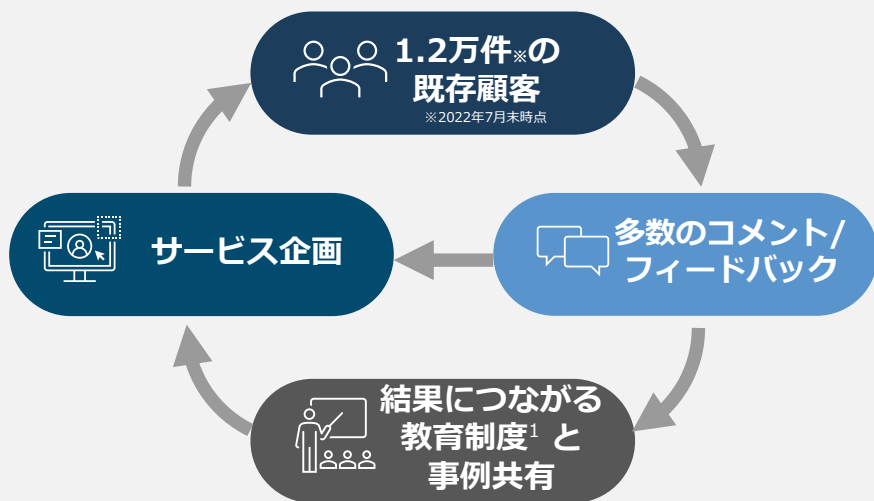
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| 創業期-安定期 | | | | | | | | | | 躍進期 | | | | | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> 情報の非対称性解決を目指し、医療機関を中心にHPを制作 モバイル対応など時代に応じたアップデートを重ねることで継続的に受注 | | | | | | | | | | <ul style="list-style-type: none"> 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。

サービス企画の好循環

1.2万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。

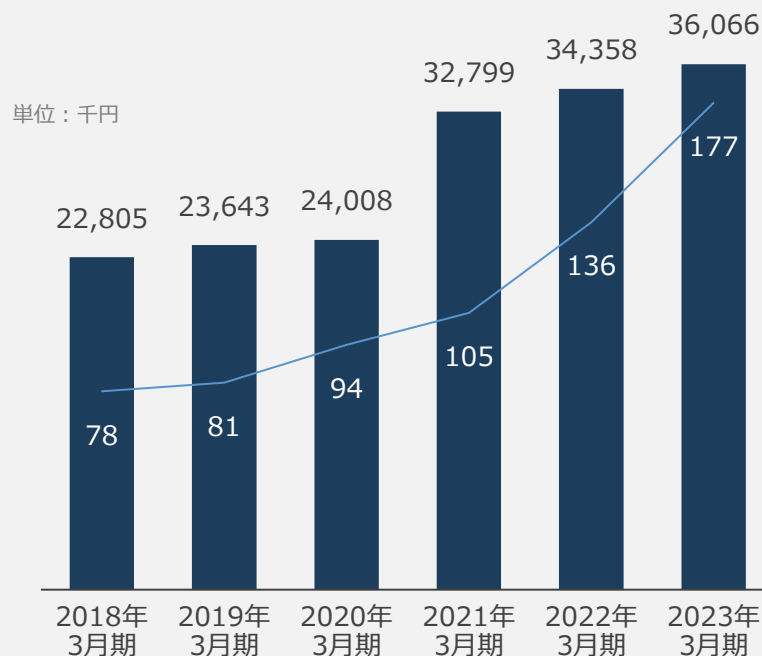
1.主たる研修の内容を以下に記載しております。

・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



本決算の時はこのページ載せなかったのですが、載せますか？

2021年度は、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 — 営業人員数

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。

●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。

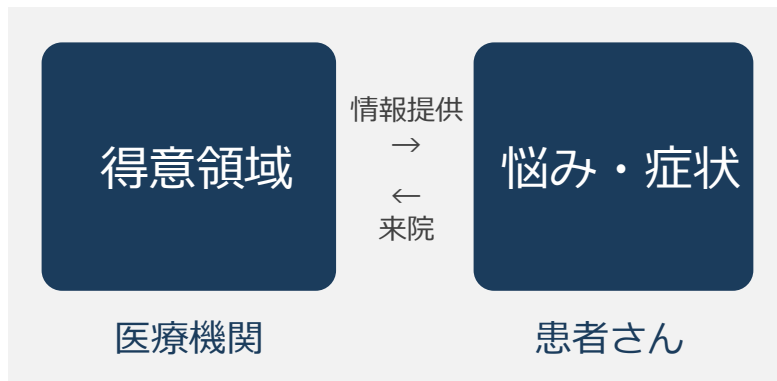


MEDICAL PLATFORM

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

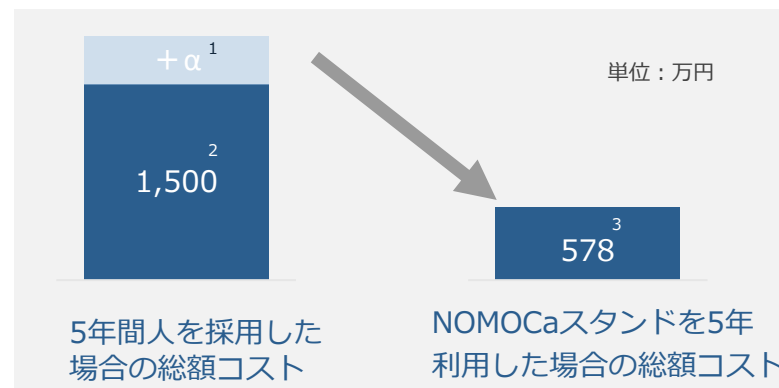


SMART CLINIC

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

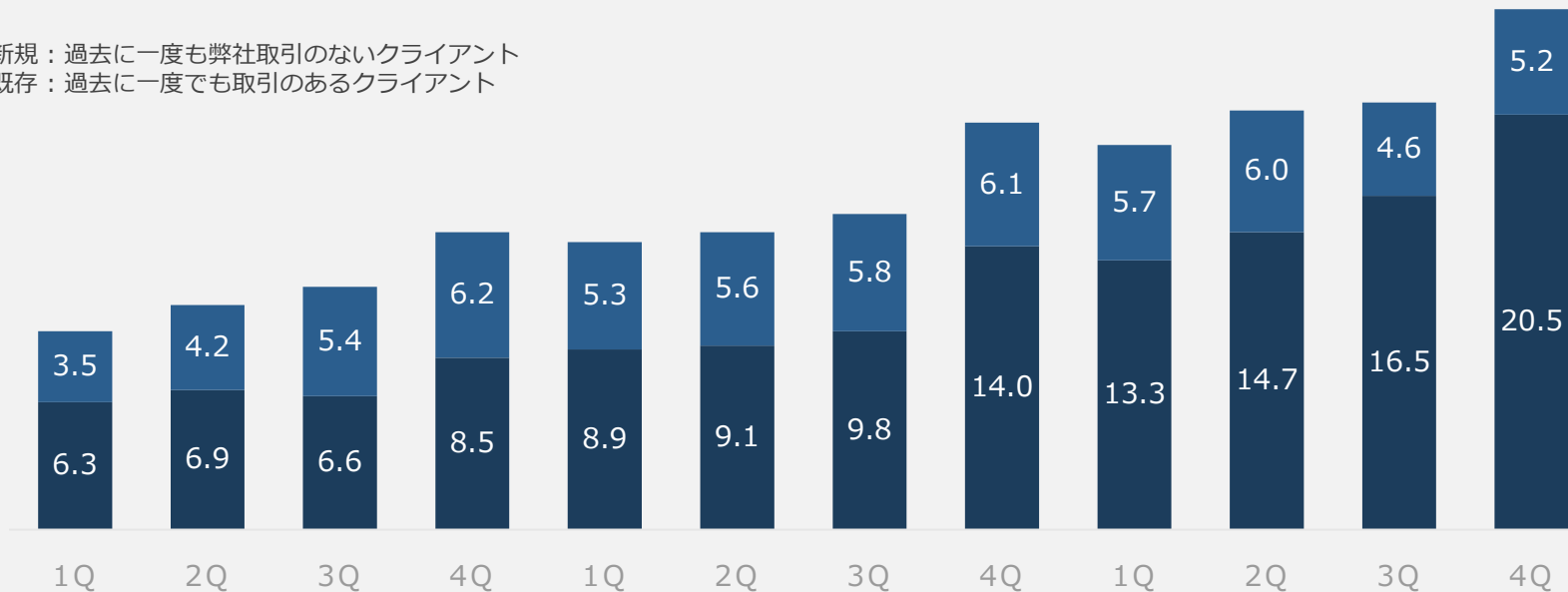
03 再販・クロスセルによる一定水準の既存顧客売上高比率

- 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



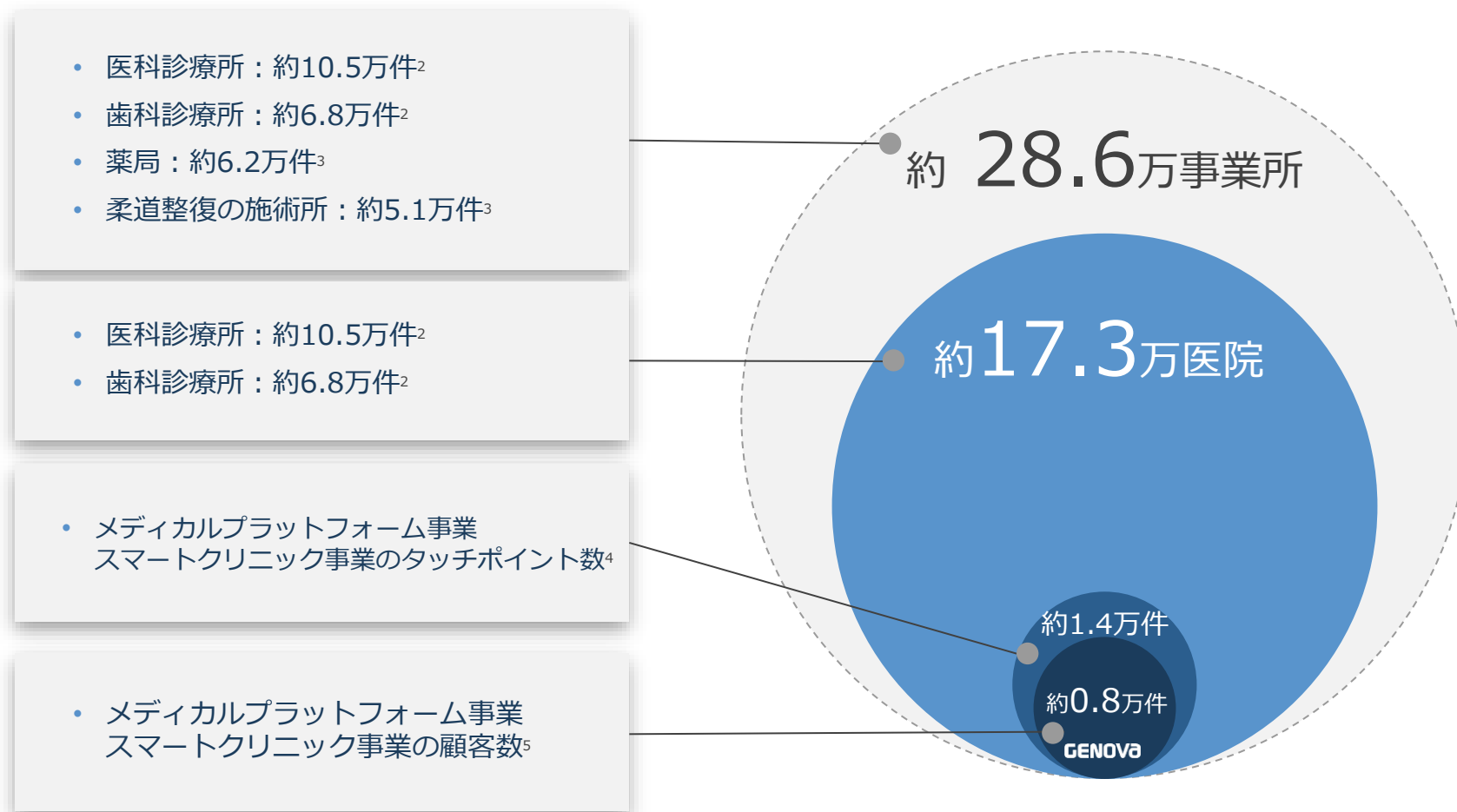
| FY | 2022年3月期 | 2023年3月期 | 2024年3月期 |
|--------|----------|----------|----------|
| 連結売上 | 48.0億円 | 65.1億円 | 86.8億円 |
| 既存顧客割合 | 59.4% | 64.7% | 75.0% |

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

| 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おります。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、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 #ccc; border-radius: 5px; padding: 5px; margin-bottom: 5px; background-color: #e0f2f1;"> メディカルプラットフォーム </div> <div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 5px; padding: 5px; background-color: #e0f2f1;"> 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 #ccc; border-radius: 5px; padding: 5px; margin-bottom: 5px; background-color: #e0f2f1;"> メディカルプラットフォーム </div> <div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 5px; padding: 5px; background-color: #e0f2f1;"> 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。 |

※その他のリスクについては、有価証券報告書（新規上場の会社においては有価証券届出書等）の「事業等のリスク」をご参照ください。

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。

「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、2025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