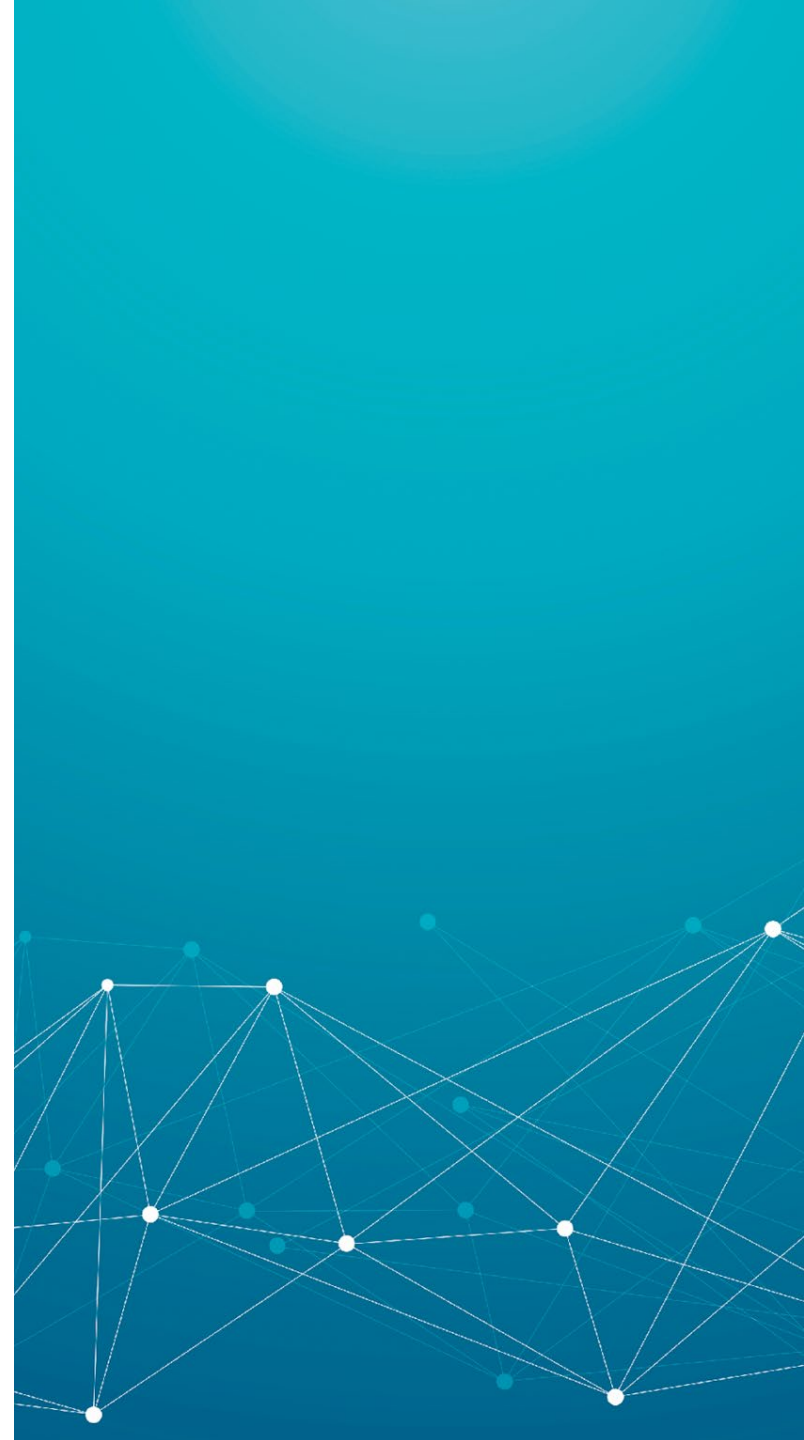


GENOVA

2025年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社GENOVA

証券コード 9341



1. 事業概要

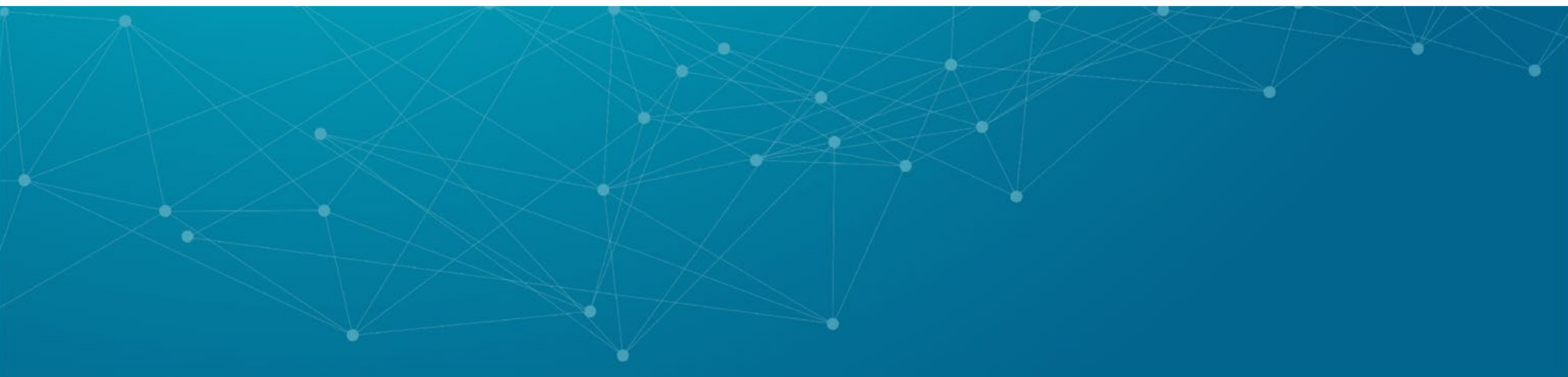
2. 業績ハイライト

3. 成長戦略

4. その他取組み

事業概要

Business Description



連結売上高

25.3億円

前期比 (+33.1%)
前期売上高 19.0億円

営業利益

5.9億円

前期比 (+32.5%)
前期営業利益 4.4億円

今期契約件数

1,443件

前期比 (+23.9%)

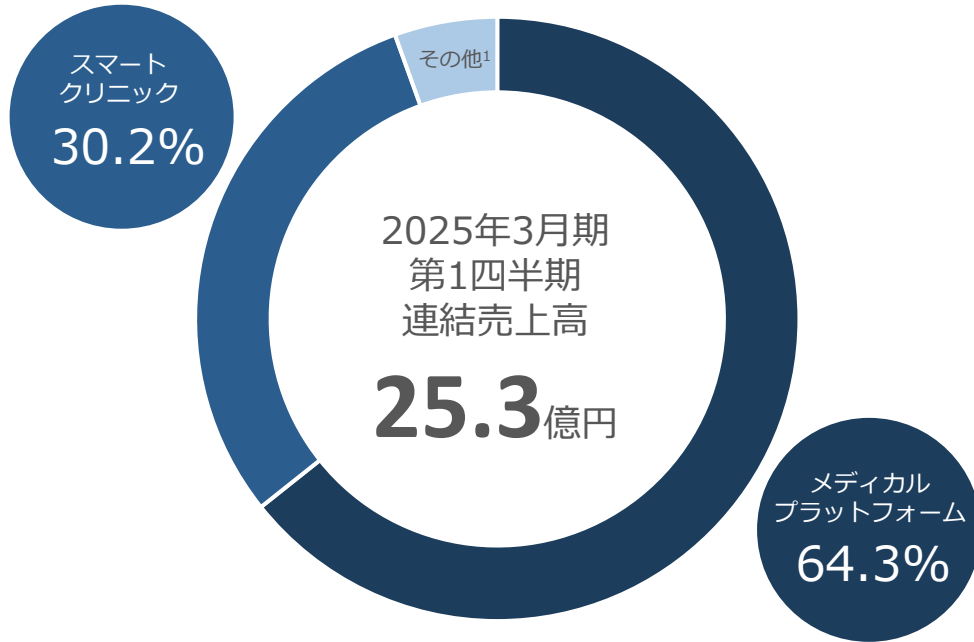
※メディカルプラットフォーム事業及びスマートクリニック事業の契約件数合算値

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5.5%となっております。

メディカルプラットフォーム事業

14,037記事※
月間**1,672万PV**
前年同期比 (+3,340記事,+516万PV)

PV数
前年同期比
144.7%
UP

※.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

2,085台

前年同期比 (+481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】



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

2025年3月期第1四半期連結売上高 25.3億円

メディカルプラットフォーム事業
16.3億円
64.3%

2025年3月期第1四半期連結売上総利益 18.8億円

メディカルプラットフォーム事業
15.0億円
79.7%

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 2,760
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

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 720
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

闘病体験談
治療・検査の密着特集
医師監修 症状を知る
Medical DOC

闘病体験記事

約 380
記事

闘病体験を闘病者、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から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 2,950
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)
渋谷区の内視鏡検査
おすすめしたい医院
Medical DOC

医療機関の紹介記事

約 7,230
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 720
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
マウスピース矯正 エリア別おすすめ名医の紹介

専門医の紹介サイト

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
- 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
- 動物病院サブリ
- 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。



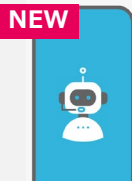
診療所専用セルフ精算レジ NOMOCa-Desk

「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

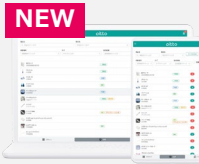
FAQデータやWEBサイト情報をもとに、ChatGPTを活用し複雑な質問にも口語体で自然にAI chatbotが受け答えする新サービス。

受付・会計
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 Pitto

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。



問合せ・受電・
予約・問診
自動化

予約・
決済・
送薬まで
自動化

在庫管理
発注
自動化

患者様の待ち時間
ストレスを
軽減

1. 2025年3月期第1四半期末時点

2025年3月期第1四半期連結売上高 25.3億円

2025年3月期第1四半期連結売上総利益 18.8億円

スマートクリニック事業売上高合計
7.6億円
30.2%

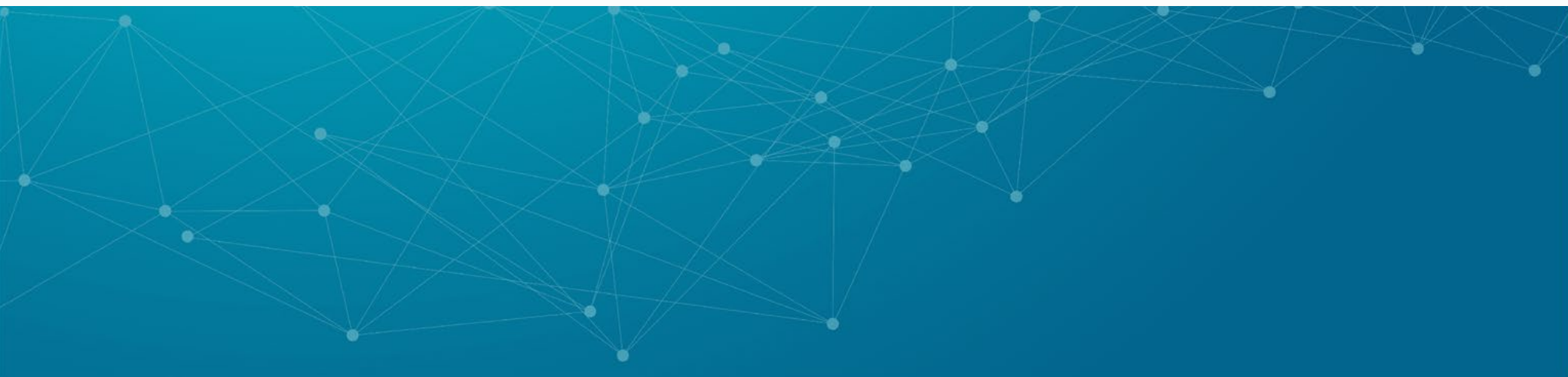
ハードウェア 4.9億円 19.7%
ソフトウェア 2.6億円 10.5%

スマートクリニック事業売上総利益合計
3.4億円
18.1%

ハードウェア 1.2億円 6.5%
ソフトウェア 2.1億円 11.6%

業績ハイライト

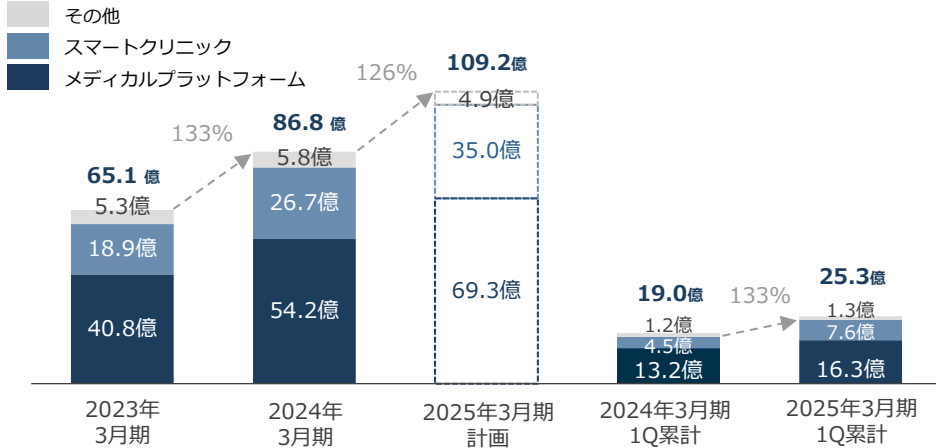
Financial Highlight



● 2025年3月期第1四半期は引き続き堅調な需要を獲得できた結果、売上と営業利益ともに計画より上振れた着地となりました。

連結売上高

単位: 円



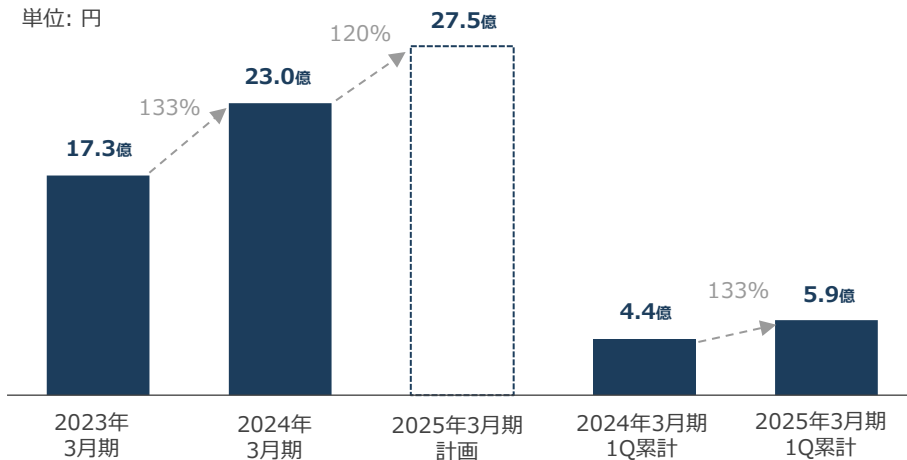
連結サマリー

単位: 円

	23年3月期	24年3月期	25年3月期計画	25年3月期1Q累計	進捗率	前年同期比
売上高	65.1億	86.8億	109.2億	25.3億	23%	133%
メディカルプラットフォーム	40.8億	54.2億	69.3億	16.3億	24%	123%
スマートクリニック	18.9億	26.7億	35.0億	7.6億	22%	169%
その他 ¹	5.3億	5.8億	4.9億	1.3億	28%	111%
売上総利益	47.8億	65.5億	86.9億	18.8億	22%	129%
営業利益	17.3億	23.0億	27.5億	5.9億	21%	133%
経常利益	17.1億	23.0億	27.3億	5.9億	22%	133%
親会社株主に帰属する当期純利益	12.6億	17.2億	18.7億	3.8億	20%	133%

連結営業利益

単位: 円



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。

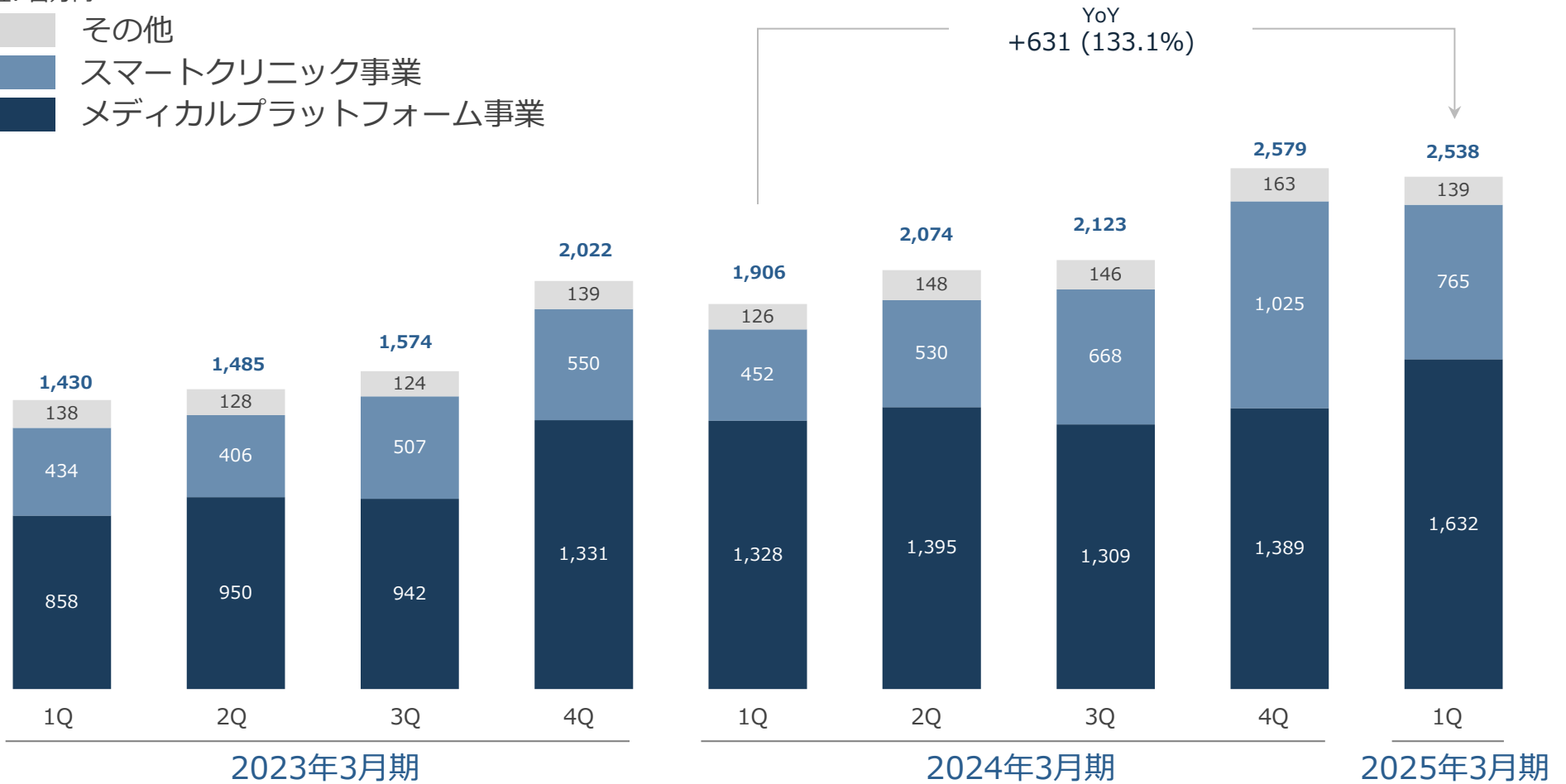
3カ年サマリー 四半期事業別売上

● 2025年3月期第1四半期売上高は、主力のメディカルプラットフォーム事業が四半期で最高売上を更新し、総売上は前年比で約133%成長を実現しました。

売上高

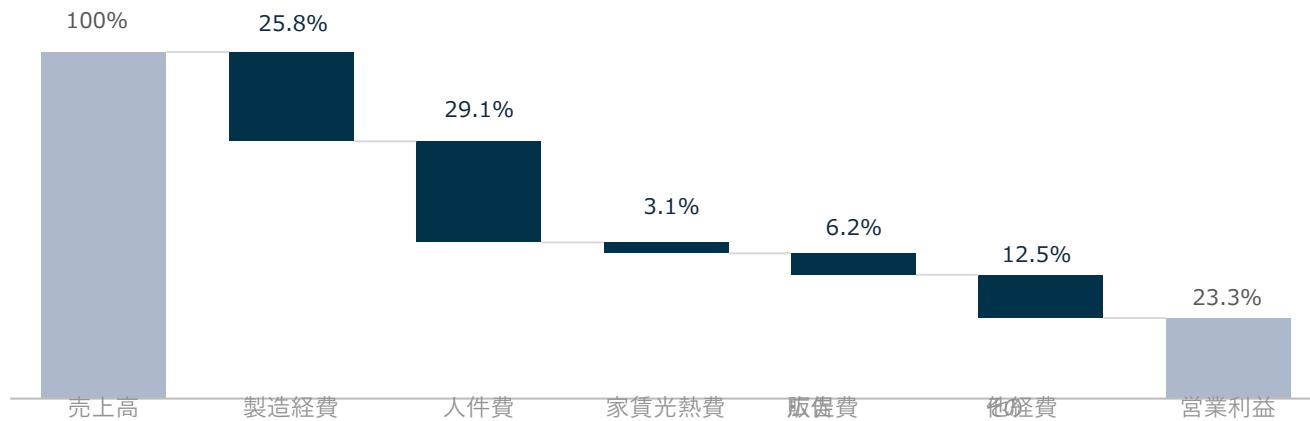
単位: 百万円

- 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



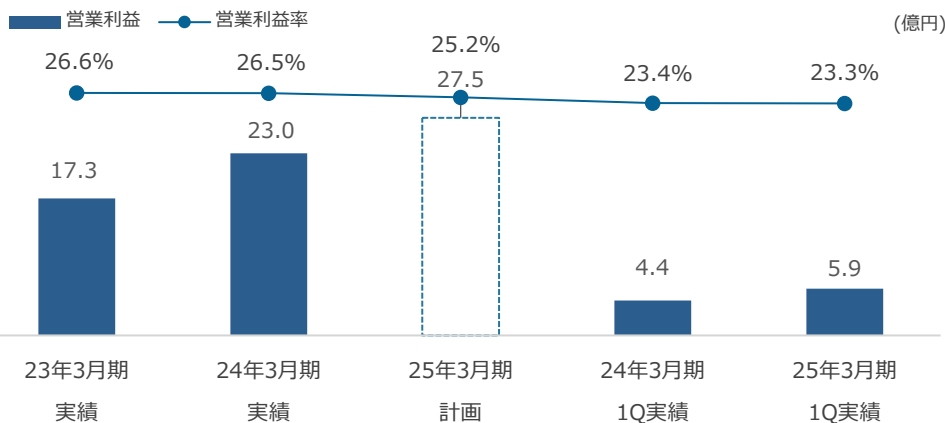
- 2025年3月期第1四半期の営業利益進捗率は約21%で着地しており、営業利益率および当期純利益は前年同四半期と同水準となっております。
- 2025年3月期第1四半期は4月に入社した約50名の新卒のコストも反映されることから、人件費の上昇がありました。

2025年3月期第1四半期 連結利益構造

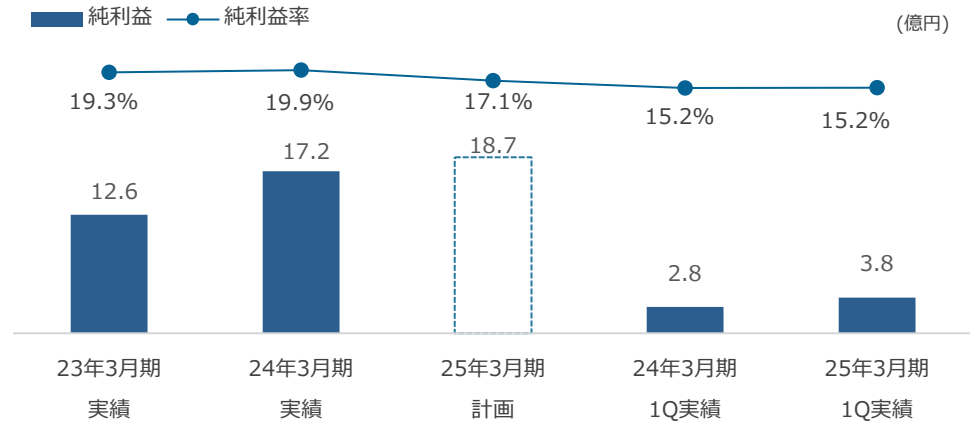


項目	金額 (億円)
売上高	25.3
製造経費	6.5
人件費	7.3
その他経費	3.1
家賃光熱費	0.7
販促・広告費	1.5
営業利益	5.9

連結営業利益推移



連結純利益推移

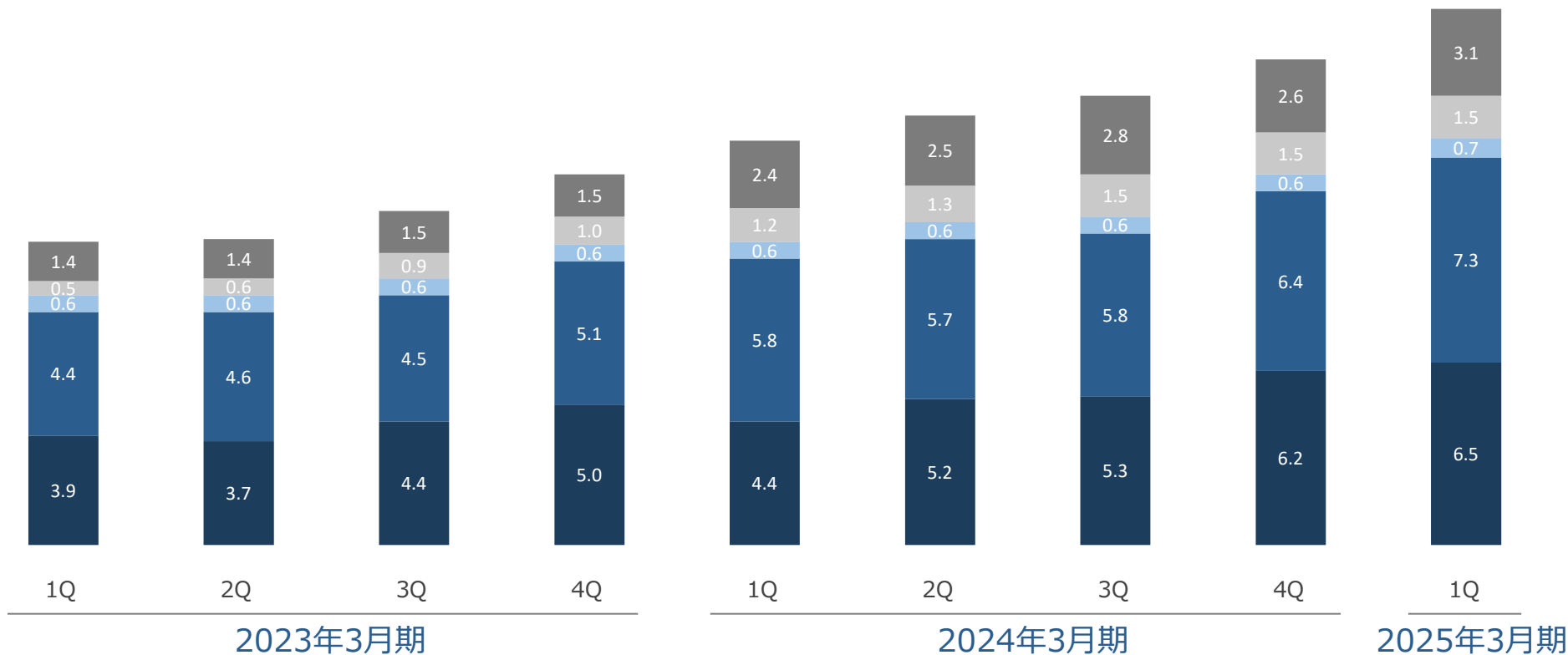


四半期費用内訳の推移

- 2025年3月期第1四半期は、新卒が4月に約50名入社しており、第二新卒及び中途採用も毎月5-6名程度のペースで増加しております。その結果、通年通り人件費が一番のウェイトを占める費用となっております。
- その他経費に含まれる研究開発コストは、先行投資を積極的に行っていることから増加しております。

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

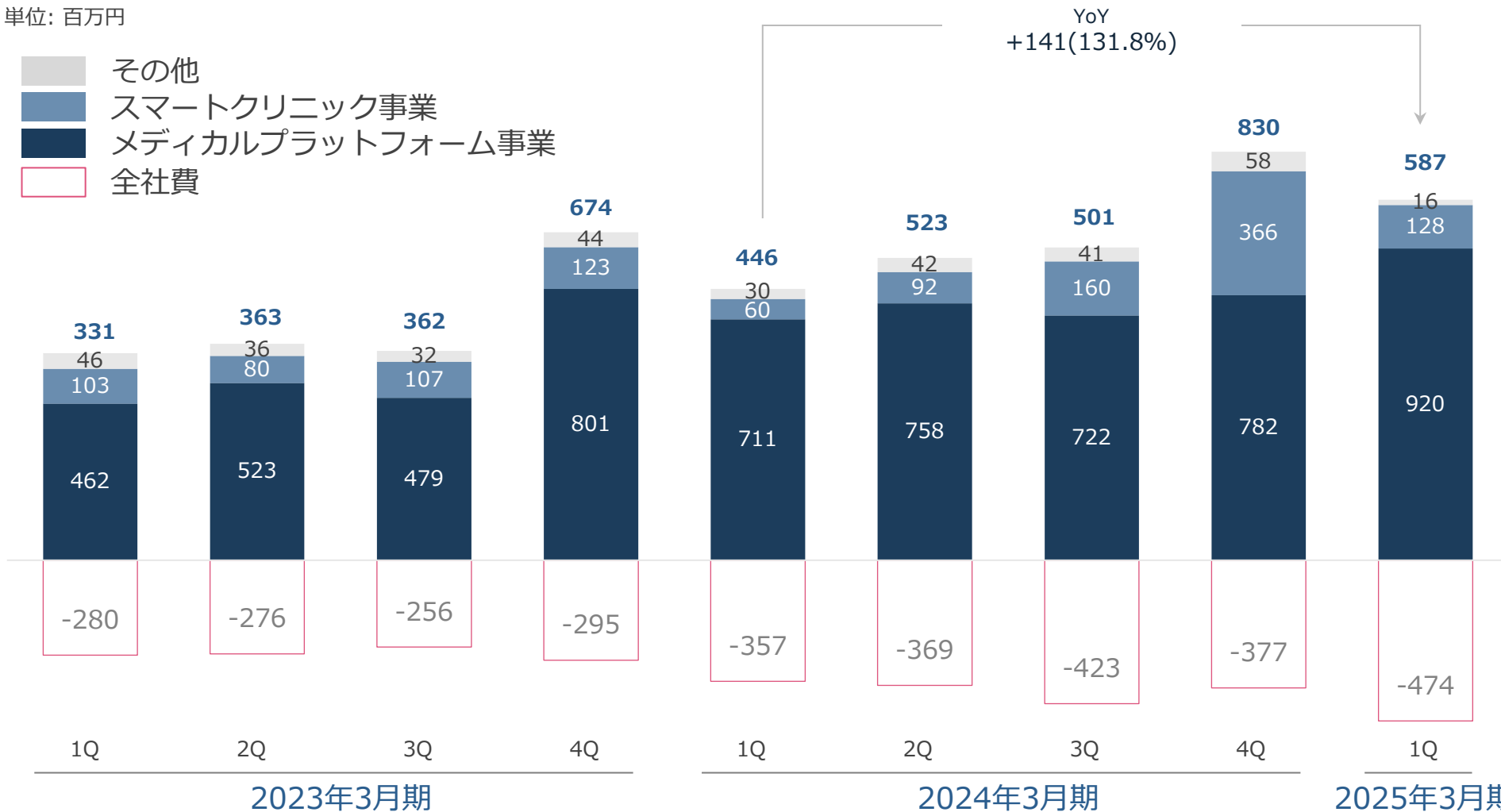


3カ年サマリー 四半期事業別営業利益

- 2025年3月期第1四半期の医療プラットフォーム事業において過去最高の営業利益を更新し、全事業では前年同期比で約+1.4億円（約132%）の高い成長を維持しております。
- 全社費が前年同期比で約1.1億円増加しており、主な内訳は、人件費および新分室（渋谷アクシュ）の家賃の増加です。

営業利益

単位: 百万円



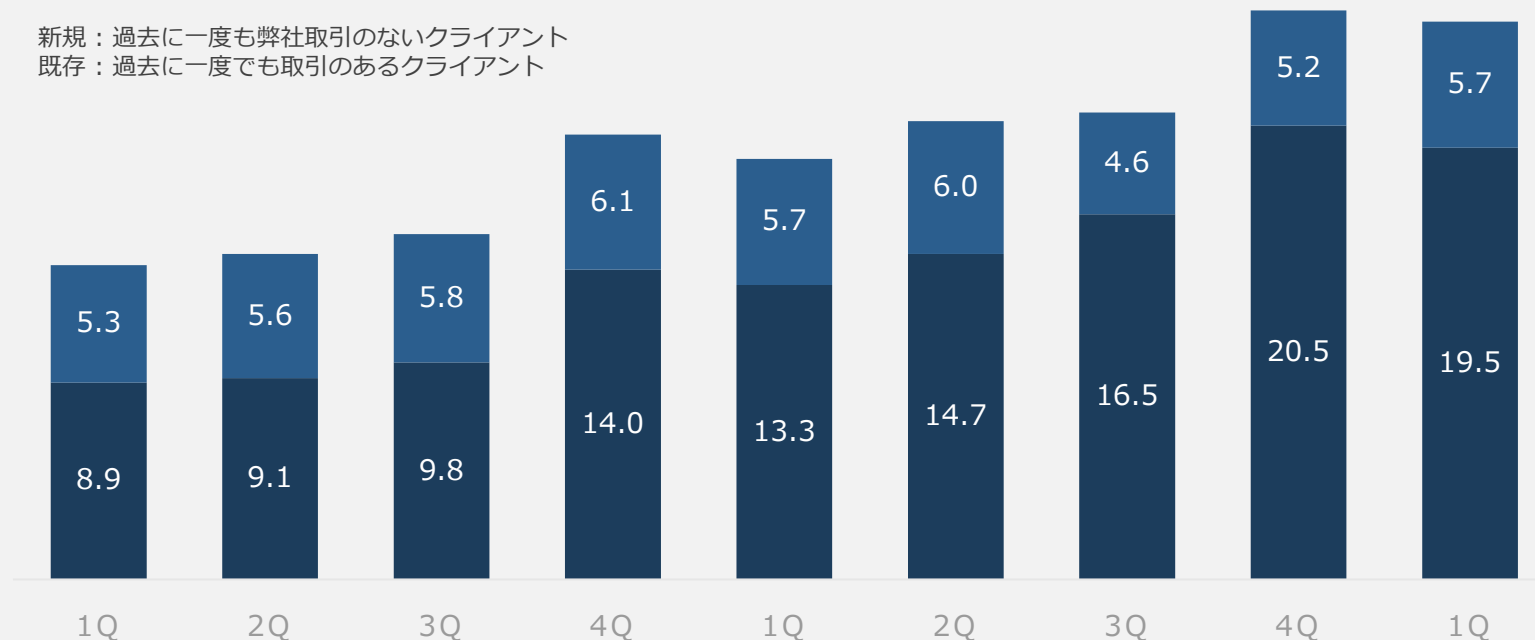
3カ年サマリー 四半期新規既存比率

- 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。

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

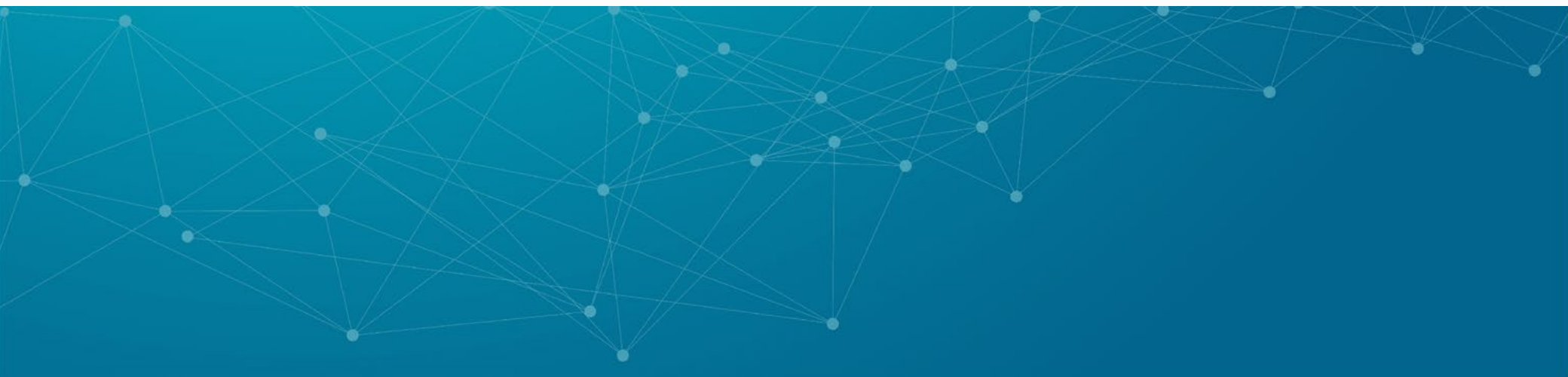


FY	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 1Q
連結売上	65.1億円	86.8億円	25.3億円
既存顧客割合	64.7%	75.0%	77.2%

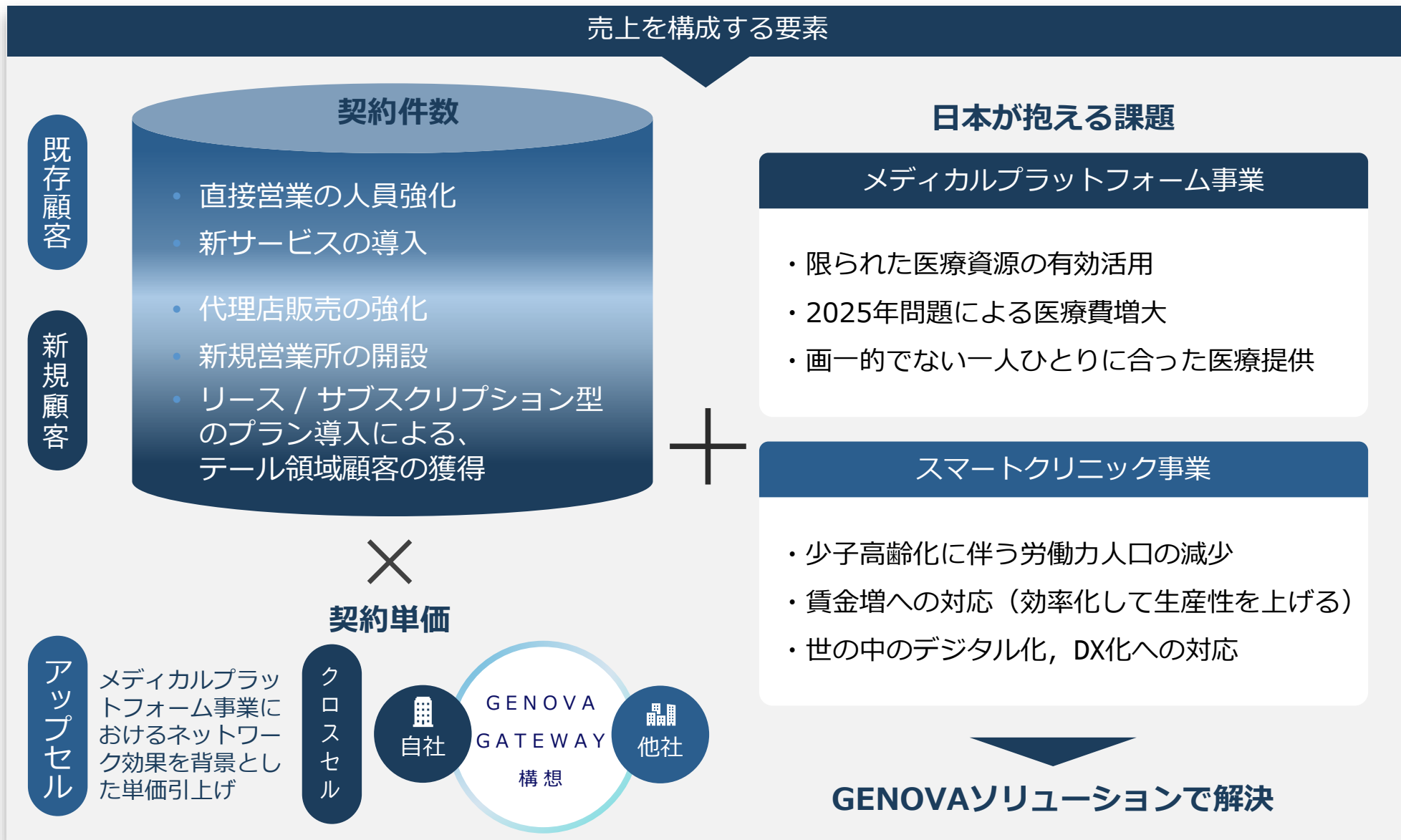
1. 2025年3月期第1四半期末時点
 ※備品・NOMOCaスタンドカスタマイズ費用・webサイトやCLINIC BOTの追加制作費等を除いております。
 ※顧客売上は、同クォーター内で初回の契約・2回目の契約があったお客様は、新規、既存でそれぞれ加算しております。
 ※当該数値は監査法人の意見書を取得していません。

成長戦略

Growth Strategy



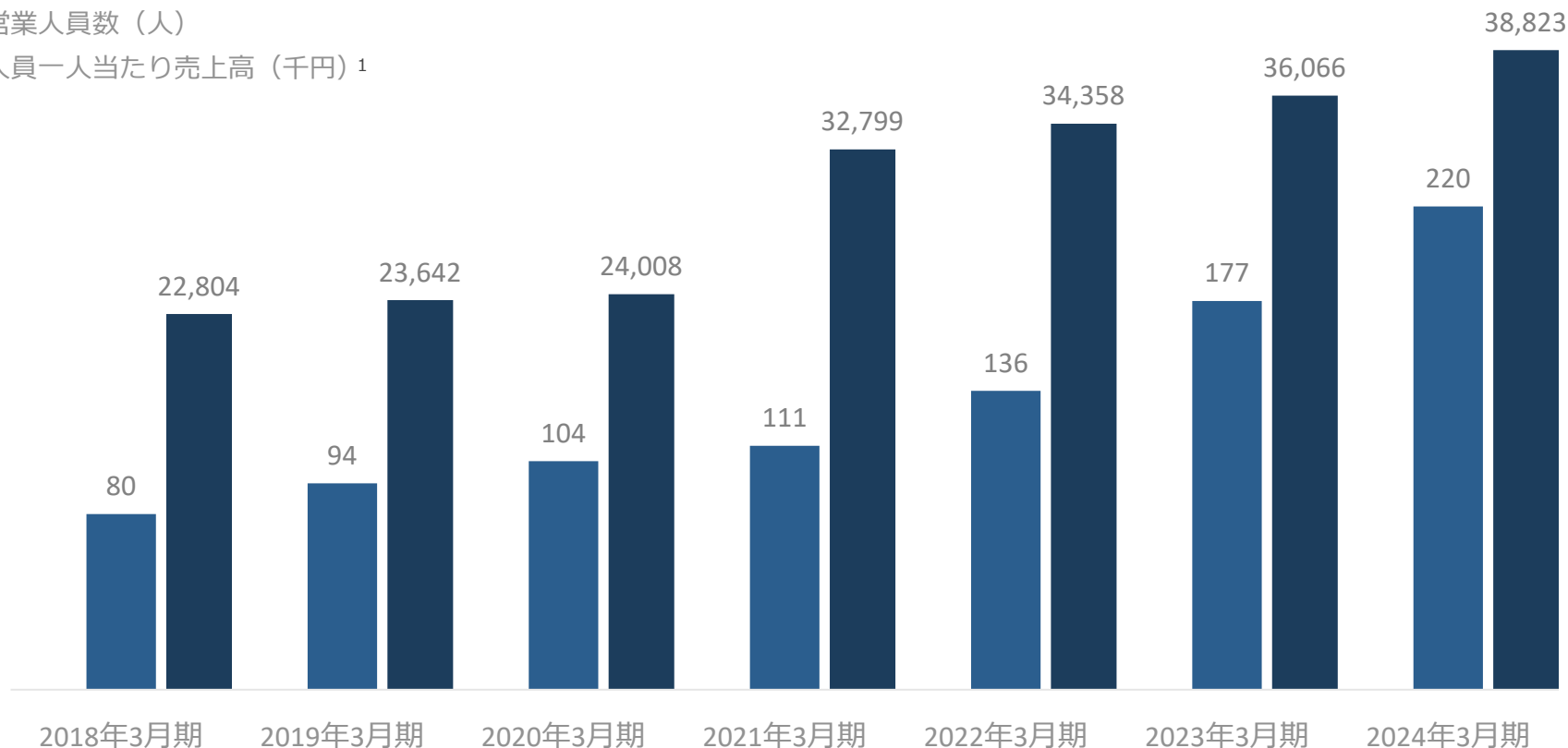
- 契約件数の増加と契約単価の向上により継続的な成長を目指します。



営業人員一人当たり売上高は上昇

● 2024年4月に新卒50名を採用いたしました。また、毎月中途でも約5名程度の採用をとり、成長のための採用は今後も継続していく予定です。

■ 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月に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。



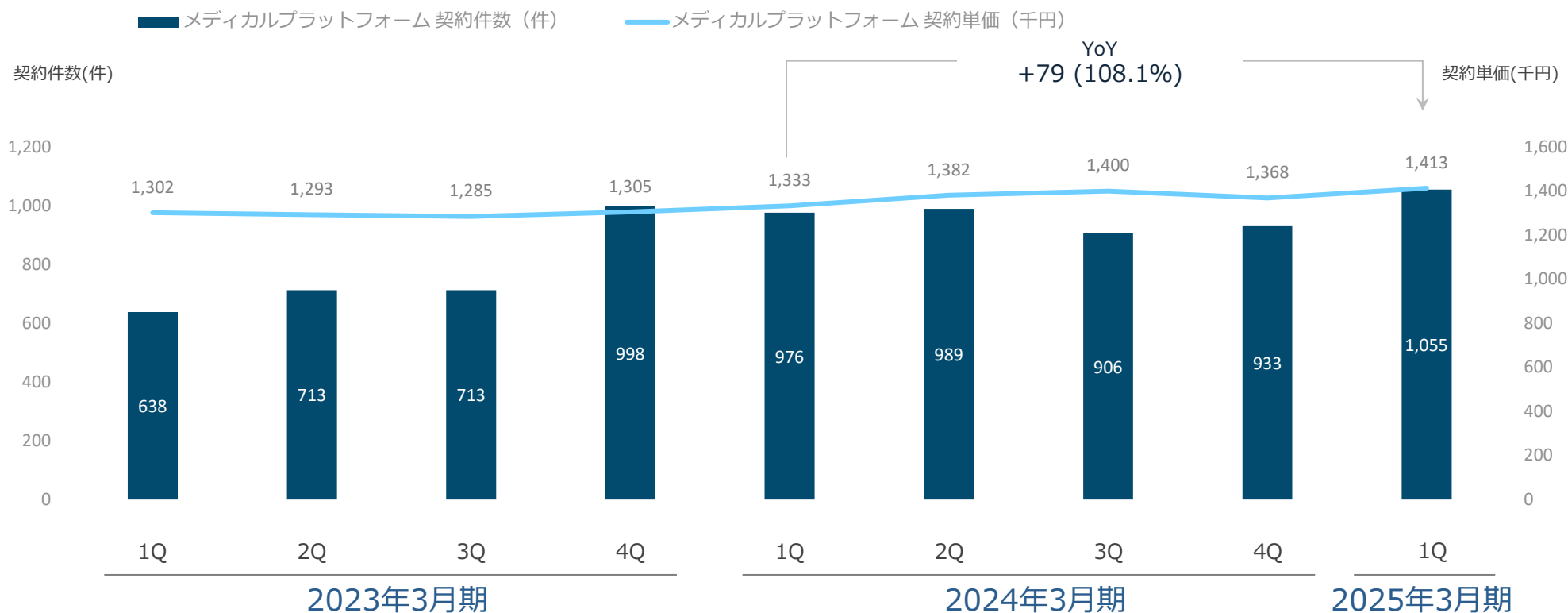
代理店パートナーシップの強化

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。
- 2025年3月期第1四半期は契約件数、契約単価ともに過去最高となりました。



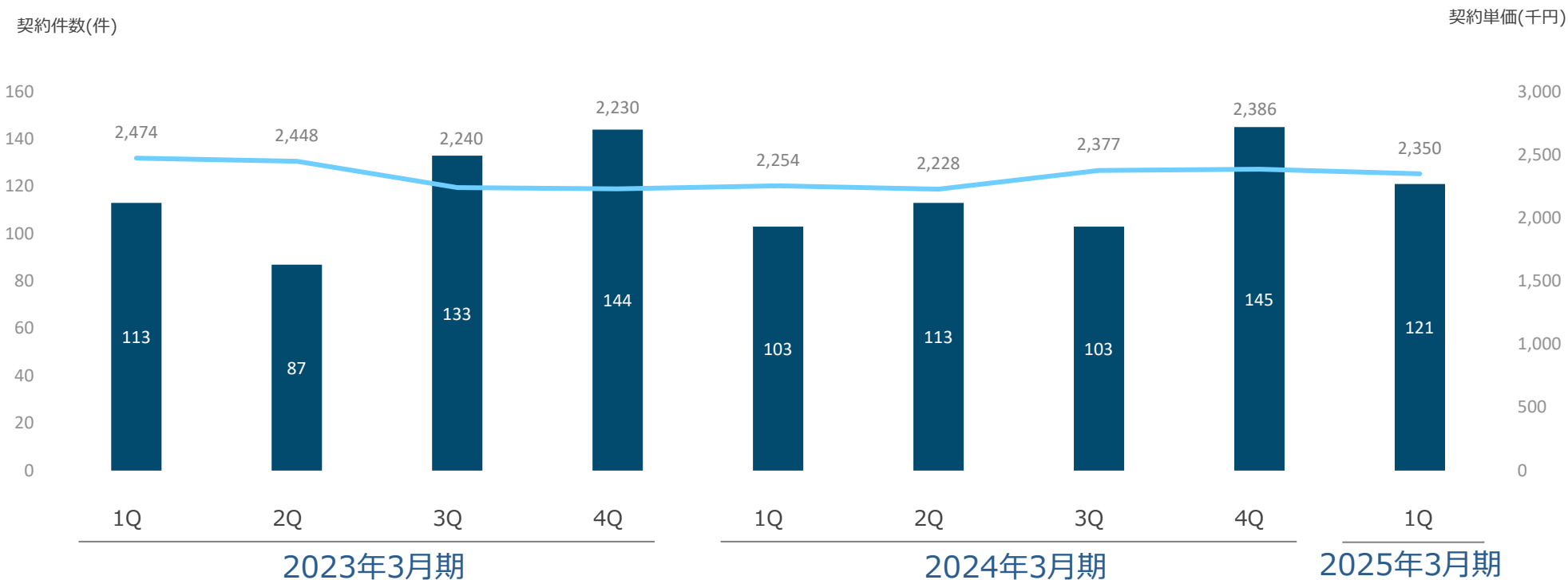
スマートクリニック事業（ハードウェアサービス）の契約件数と契約単価

● 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代理店とのパートナーシップもあり、継続的に一定の需要が示されております。

● 2025年3月期第1四半期の契約単価は前四半期と同水準となっており、前年同四半期比では、NOMOCa-Deskの販売台数が伸びたことで単価が上昇しております。

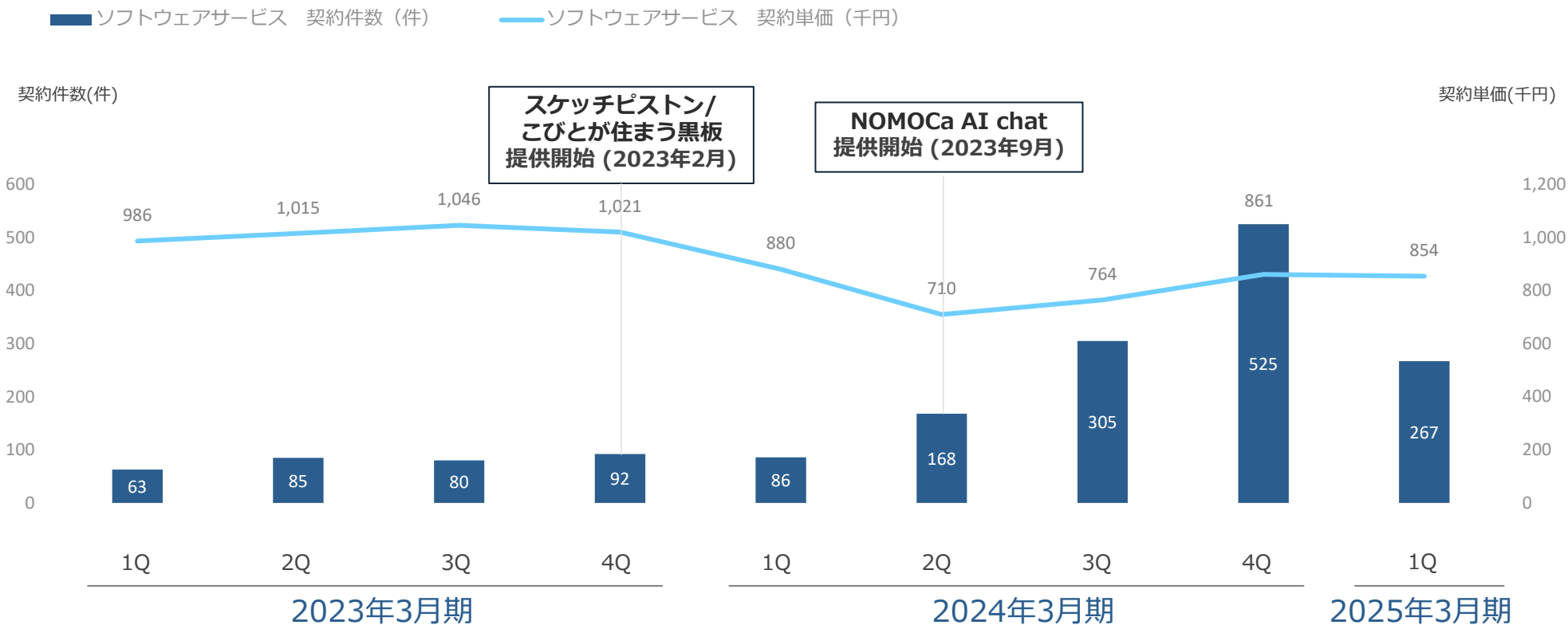
■ ハードウェアサービス 契約件数（件） — ハードウェアサービス 契約単価（千円）



※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

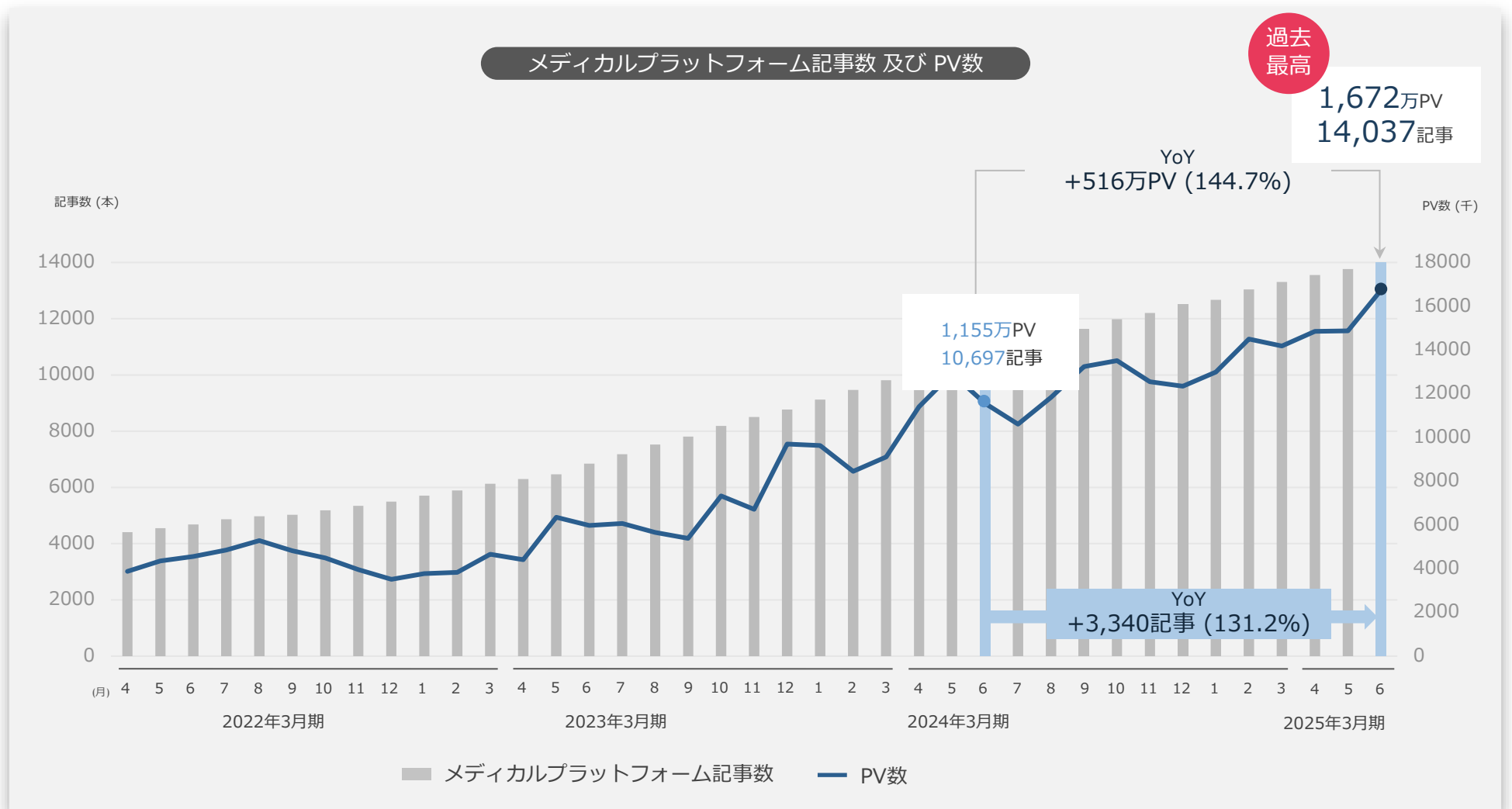
- 経営成績に影響を与える重要な指標として、売上を構成するサービス契約件数を重要な指標としております。
※本項では、20万円（税抜）以上の全サービスにて分析しています。
- スマートクリニック事業では、昨年度からNOMOCa AI chatを販売開始してから契約件数が昨年対比高水準を維持しております。
- 前四半期比では既存顧客に注力していた販売が減少したことで、ソフトウェアサービスの契約件数が減少しております。今後は、追加機能や新規顧客へのアプローチに注力し、第2四半期以降は販売件数が増加することを見込んでおります。



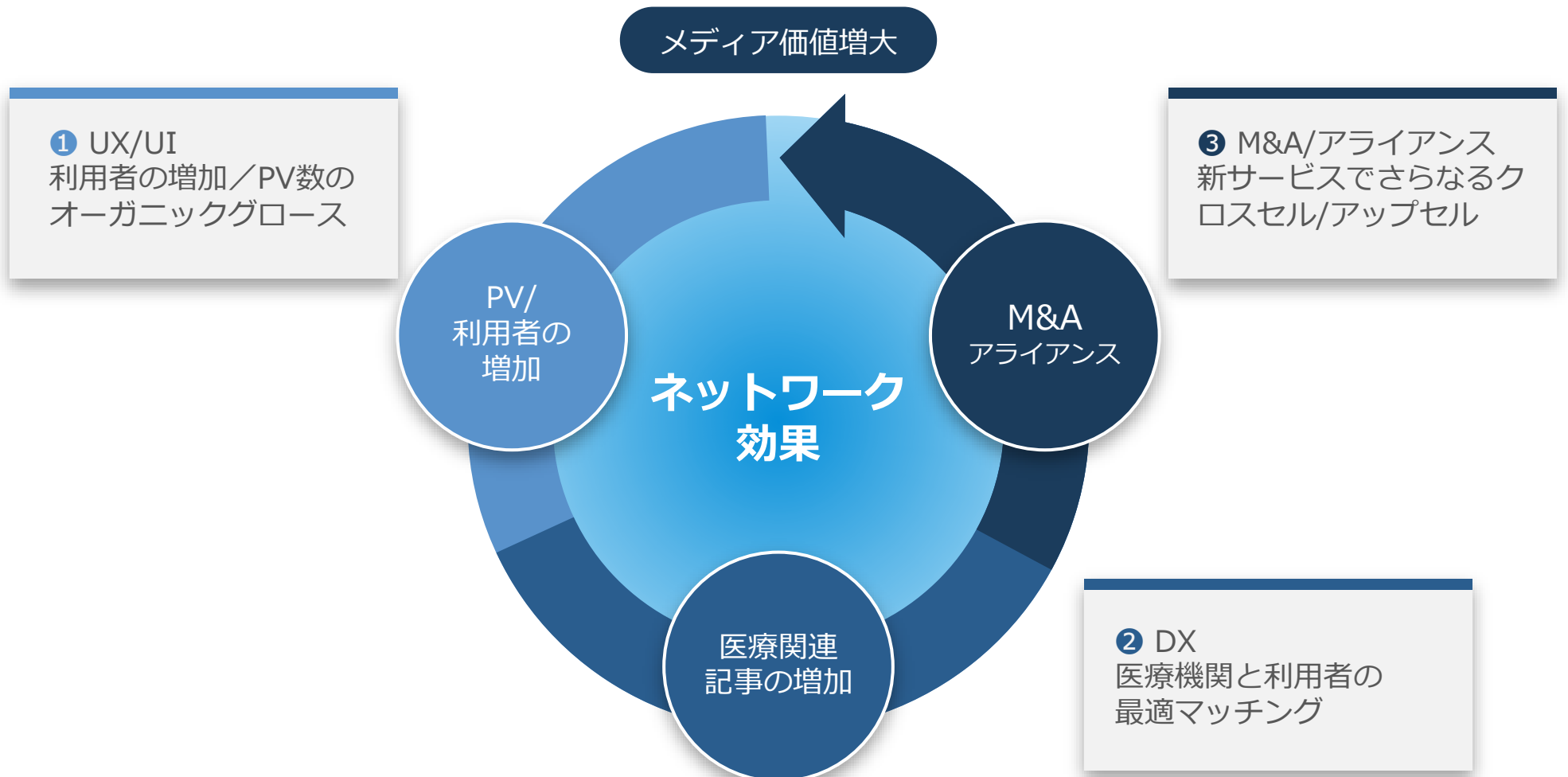
※ソフトウェアサービス：CLINIC BOT、スケッチピストン/こびとが住まう黒板、NOMOCa AI chat

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

- メディカルプラットフォームの記事数は14,037記事まで増進いたしました。
- それに伴い月間PV数も安定的に推移し、2025年3月期第1四半期中に単月で過去最高の1,672万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。

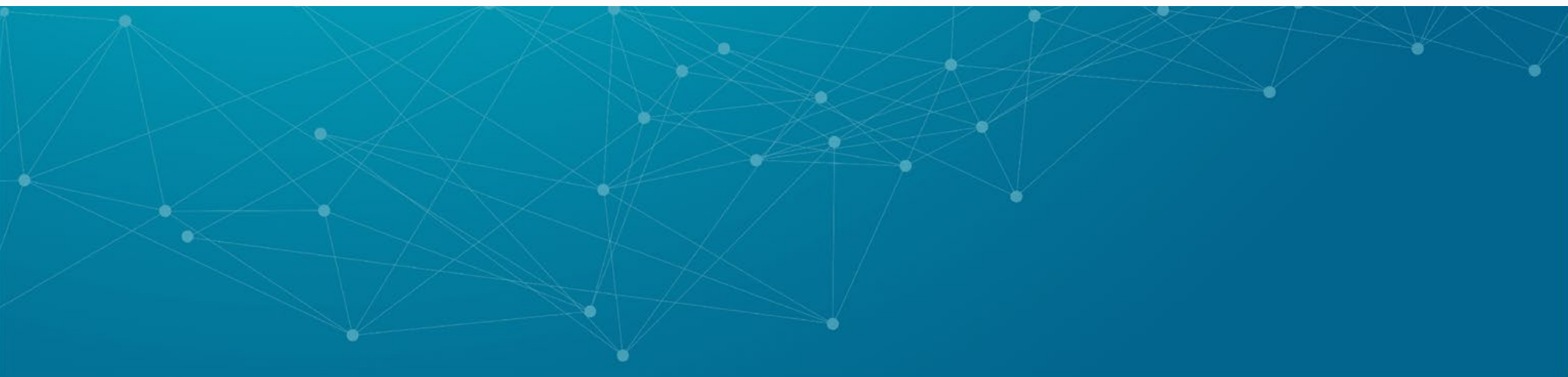


- メディカルプラットフォームは記事数、PV共に堅調な成長を遂げてきております。医療メディアとしての価値が高まっている状況であり、複数契約の契機創出につながっております。
- ネットワーク効果により医療メディア価値は高まっており、今後の業務提供やM&Aをしていくことでサービスが増え、さらなる値上げの余地も十分に存在しております。今後も適切なタイミングで値上げの検討を行います。



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

予約・問診・決済がオンラインで完結！クリニック向け診療予約システム「SMART One」の販売を開始

事前予約機能

問診機能

**WEB決済
(事後決済)機能**

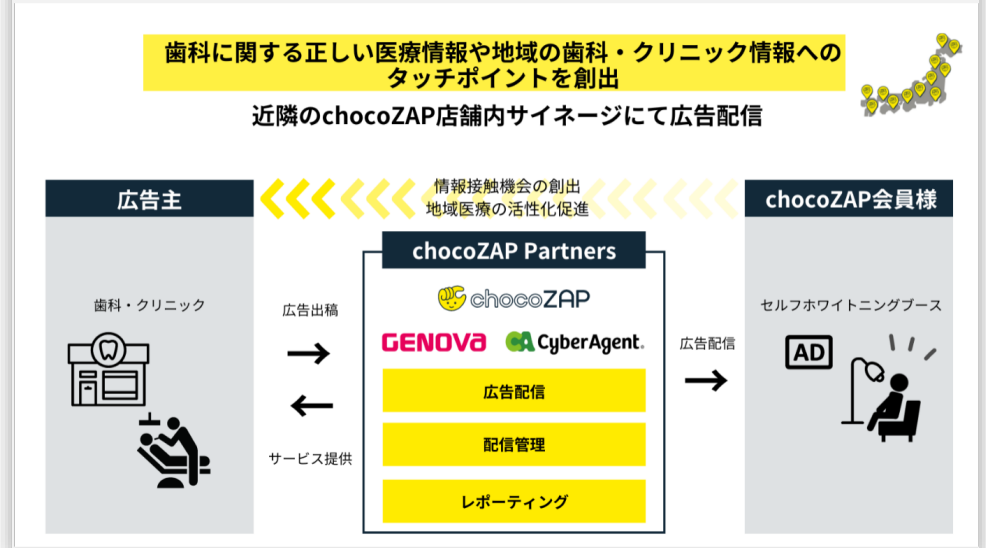
診察結果報告・予防推奨

オンライン診療

薬の配達

今回販売を開始した「SMART One」は、2023年4月に京都市内の「ソウクリニック四条烏丸」にて試験的に運用を開始し、現場からのフィードバックをもとにシステムの機能開発と改善を重ね、2023年8月からは歯科医院においてもPoCを開始、計10院のクリニックでPoC検証を実施いたしました。2024年8月からは本格的に販売を開始し、GENOVAの強みである医療機関ネットワークを活かしてクリニックの医療DX推進に貢献してまいります。

歯科に特化したデジタルサイネージ広告配信サービスの提供



歯科専用バックオフィスサービス 株式会社SABUと資本業務提携契約の締結

オンライン事務代行サービス：全国約350の歯科医院を支援するオンライン事務代行サービスです。事務代行・仕組化を通じて、採用、集患、経理に関する支援を提供してまいります。今回の資本業務提携に際し、「採用」「集患」「経理」をテーマ別でパッケージ化したサービスを開発いたしました。



- 事業の成長と組織の拡大に伴い、本社と同じ渋谷に東京オフィスを拡張することをお知らせいたします。新東京オフィスでの稼働は、2024年9月を予定しております。
- オフィス拡張に掛かる費用については業績予想時の想定範囲内に収まる見込みです。

新オフィス概要

新住所	東京都渋谷区渋谷2丁目17-1 渋谷アクシュ23階
アクセス	JR山手線・埼京線・湘南新宿ライン、東急東横線・田園都市線、東京メトロ銀座線・半蔵門線・副都心線、京王井の頭線「渋谷駅」至近（銀座線ヒカリエ改札徒歩1分）
移転日	2024年9月2日

東京本社（渋谷ヒカリエ）と新オフィス（渋谷アクシュ）は直結しており、今まで以上にオフィス間の移動効率が高まります。



●当社は、2024年8月23日(金)・24日(土)に開催される個人投資家様向けのIRイベント「日経IR・個人投資家フェア2024」に出展いたします。当社ブースでは、成長を続ける当社ビジネスと、成長を支える強みについてご案内します。この機会に、個人投資家の皆様にご関心とご理解を深めていただければと考えております。皆様のご来場を心よりお待ちしております。

来場登録はこちら

8/23 (金) ・ 24 (土) 10:00~17:00 入場 無料
東京ビッグサイト西1ホール 当社ブース：27,29番

<https://ps.nikkei.com/irfair/>



GENOVA

ヒトと医療をつないで健康な社会を創る

東証グロース 証券番号 9341

スマートクリニック事業
SMART CLINIC

売上高 26.7億円
売上総利益 12.9億円

メディカルプラットフォーム事業
MEDICAL PLATFORM

売上高 54.2億円
売上総利益 49.7億円

スマートクリニック 30.8%

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 62.5%

営業利益 23.0億円

純利益 17.2億円

設立年数 19年

拠点数 10拠点

ROE 35.16%

東証グロース 証券番号 9341

GENOVA

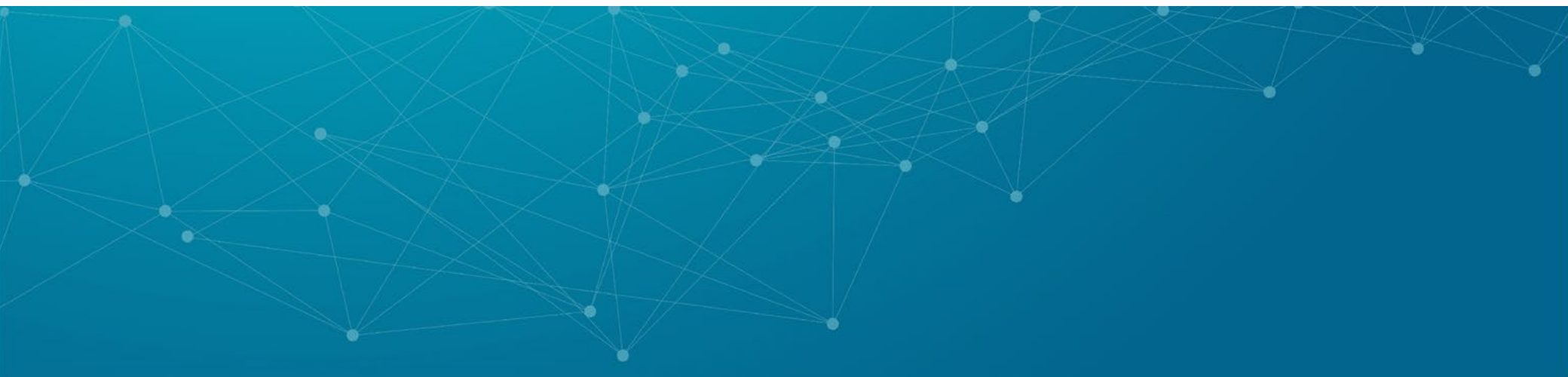
ヒトと医療をつないで健康な社会を創る



Creating a Healthy Society
By Connecting People and Medical Care
Since 2005



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 773,861,050円 (2025年3月期第1四半期末時点)

従業員数 グループ会社全体 405名 (2025年3月期第1四半期末時点)

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://genovadesign.co.jp/>
 [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（大连）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：Inaba Clinic 院長
 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
 中尾 充：学校法人健生学園東日本医療専門学校 理事長 /
 ジャパン柔道整復師会 会長
 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：湘南記念病院 整形外科 医師

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）



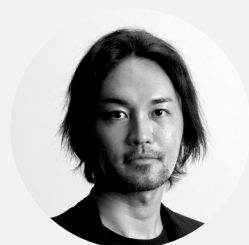
上田 明尚 取締役執行役員

2010年 4月 JPモルガン証券株式会社入社
2015年 3月 みずほ証券株式会社入社
2020年 8月 クレディスイス証券株式会社入社
2023年 5月 当社入社、執行役員
2024年 1月 当社上級執行役員
2024年 6月 当社取締役執行役員兼財務部長（現任）



武田 幸治 取締役執行役員 （公認会計士）

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
2023年 9月 当社取締役執行役員兼経理部長（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

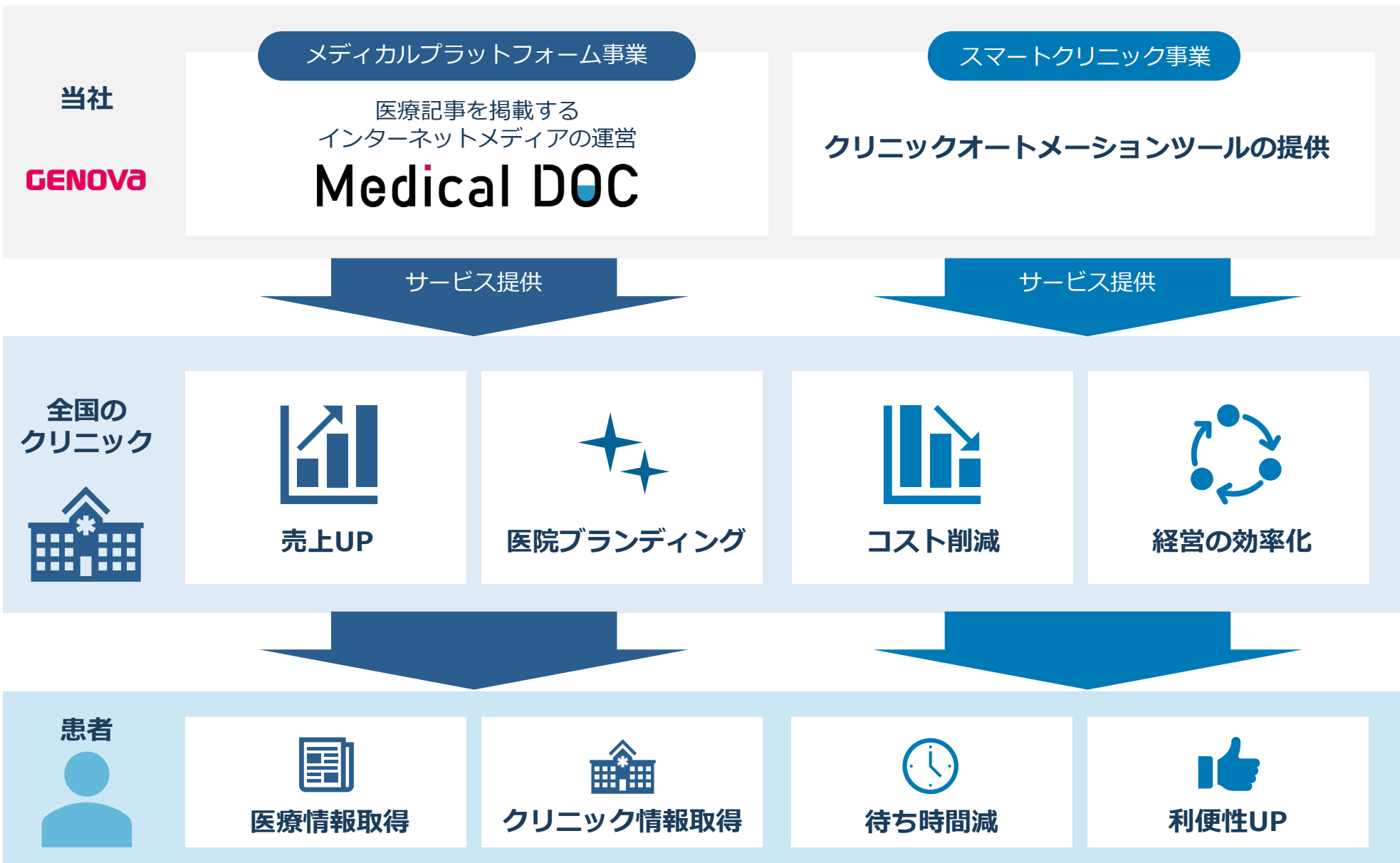


三輪 綾子
医師
社外取締役

- 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>ステークホルダーの課題解決を実現</p>	 <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



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

急性大動脈解離

Medical DOC

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○

指導医○

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



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。

医院紹介文

GENOVAインプラント医院の特徴

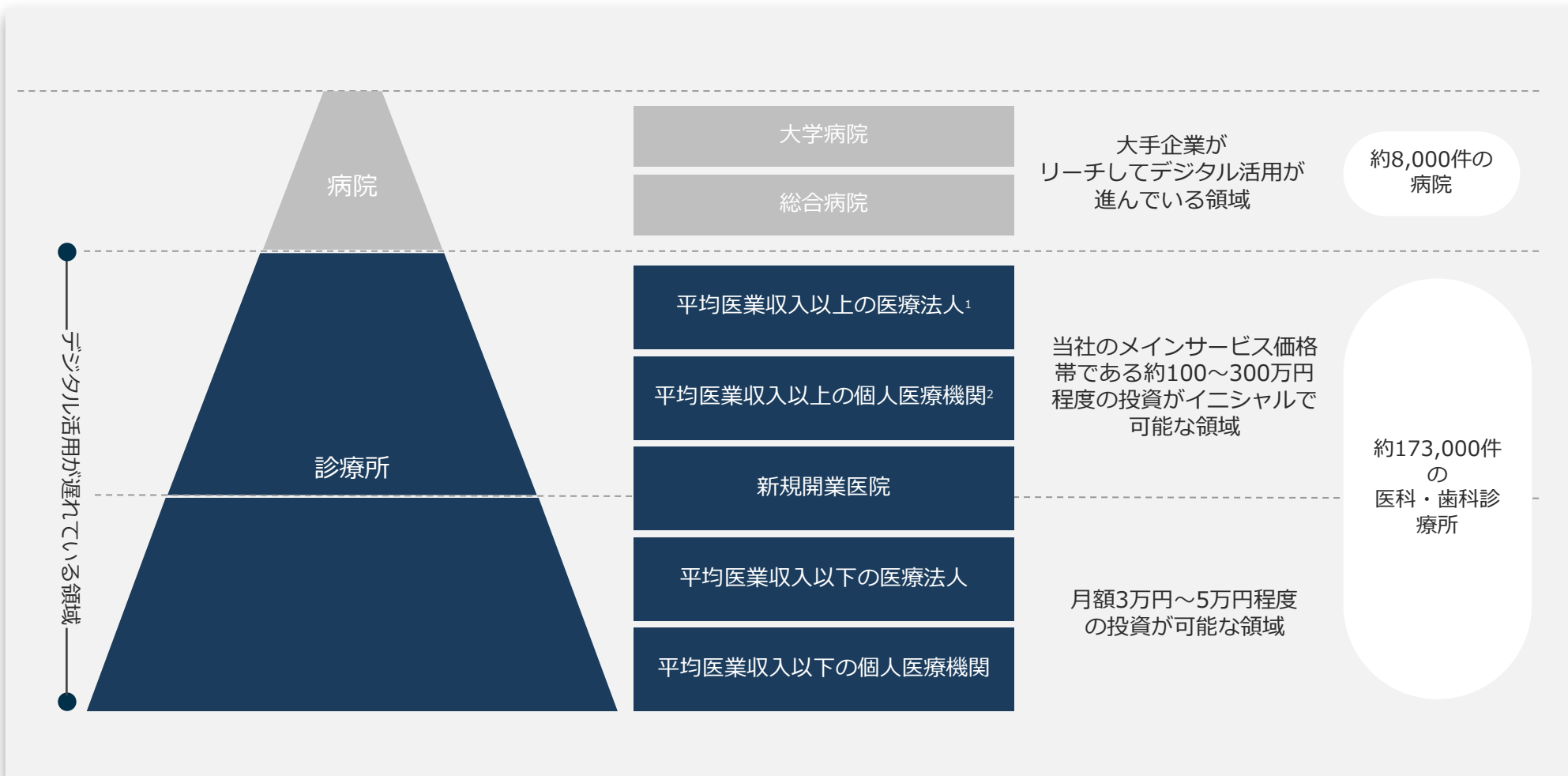
- ・矯正治療以外も頼れて安心！
- ・プライバシーと感染対策に配慮された診療室！
- ・日本矯正歯科学会認定医による診査診断！

医院特徴

詳細ページ への導線

GENOVAインプラント医院の紹介ページ

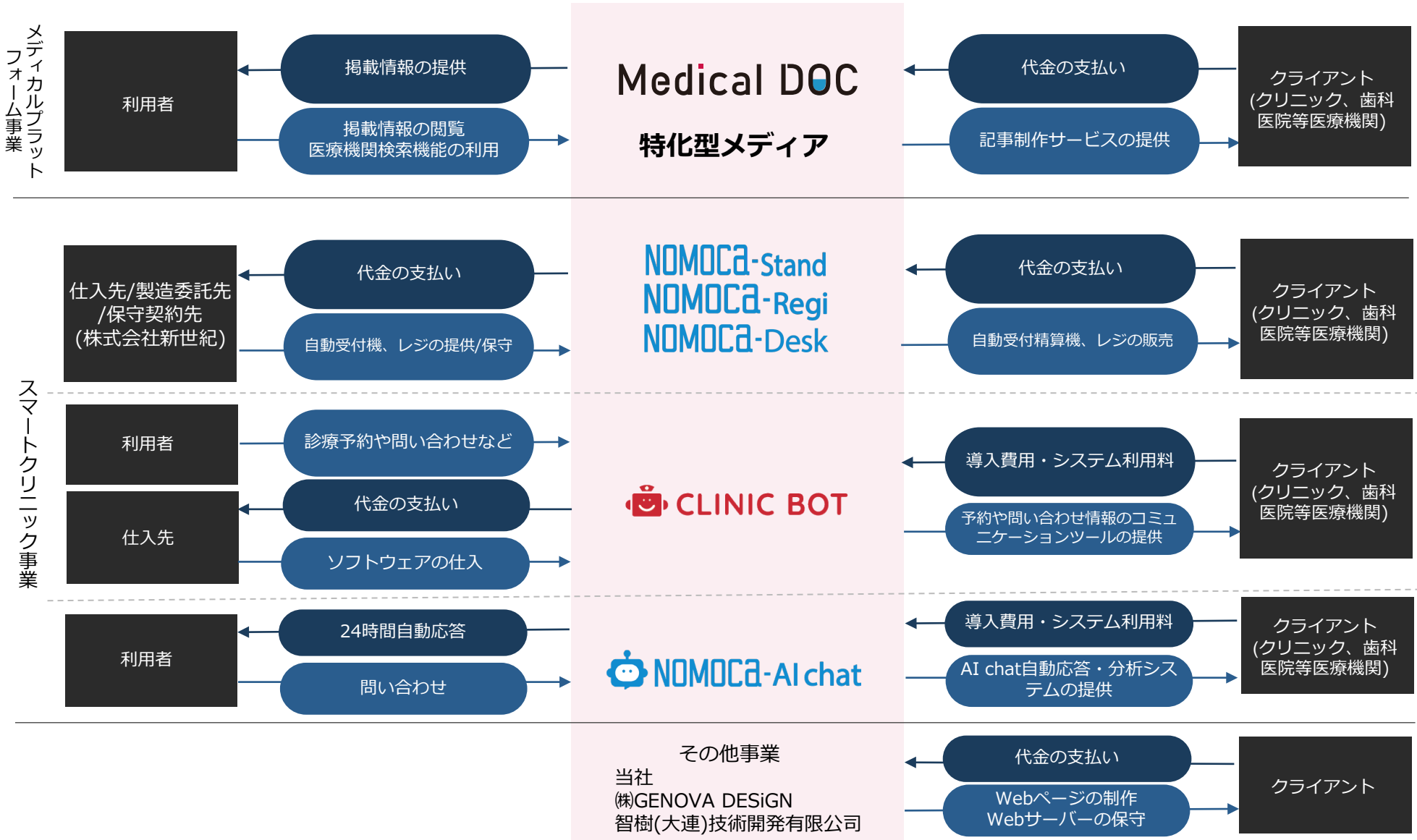
- 当社は、医療機関を対象として収益獲得を行っており、診療所領域を対象としております。



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

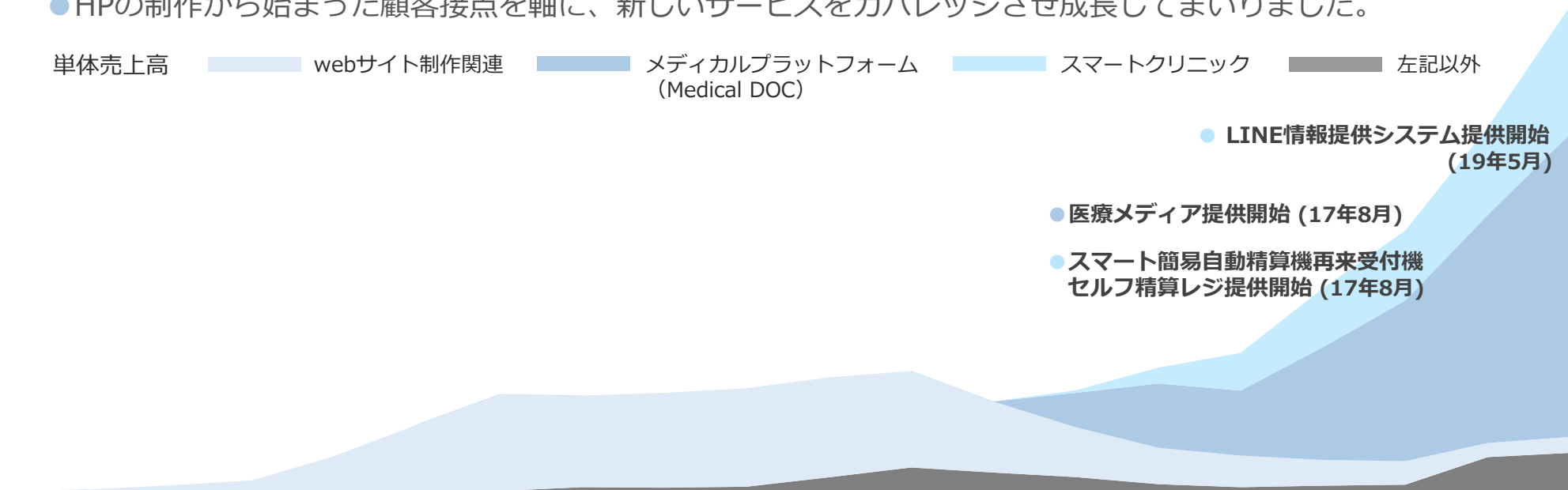
03 再販・クロスセルによる一定水準の既存顧客売上高比率

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



● LINE情報提供システム提供開始 (19年5月)

● 医療メディア提供開始 (17年8月)

● スマート簡易自動精算機再来受付機
セルフ精算レジ提供開始 (17年8月)

■ 名古屋支店開設 ■ 大阪支店開設 ■ 福岡支店開設 ■ 沖縄営業所開設 ■ 札幌支店開設 ■ 金沢支店開設



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. 2025年3月期第1四半期末時点の過去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。

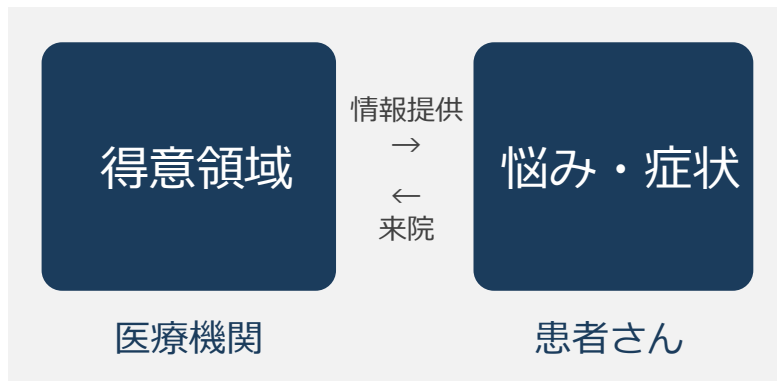


MEDICAL PLATFORM

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

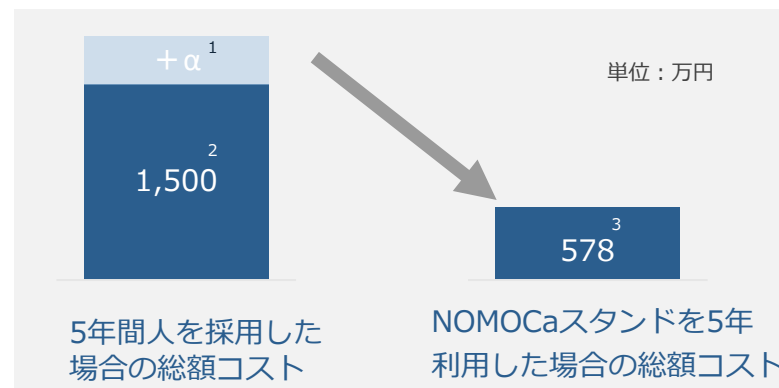


SMART CLINIC

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

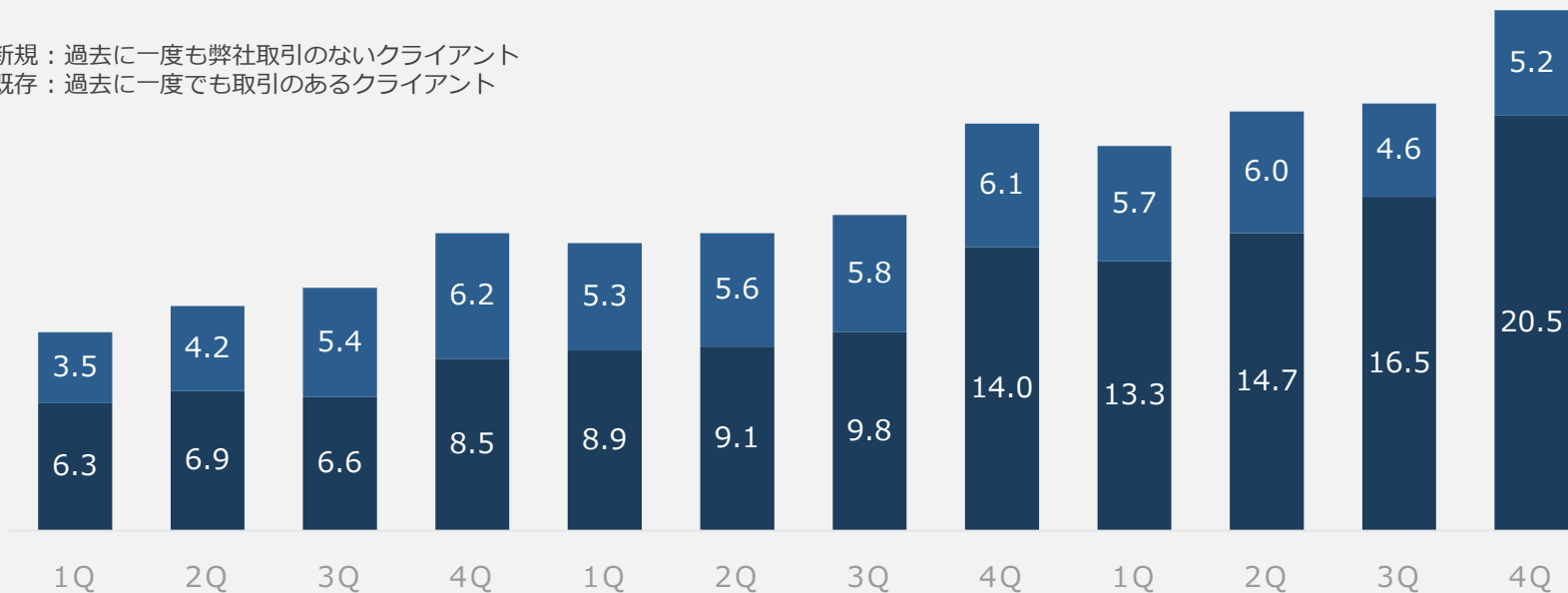
03 再販・クロスセルによる一定水準の既存顧客売上高比率

- 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



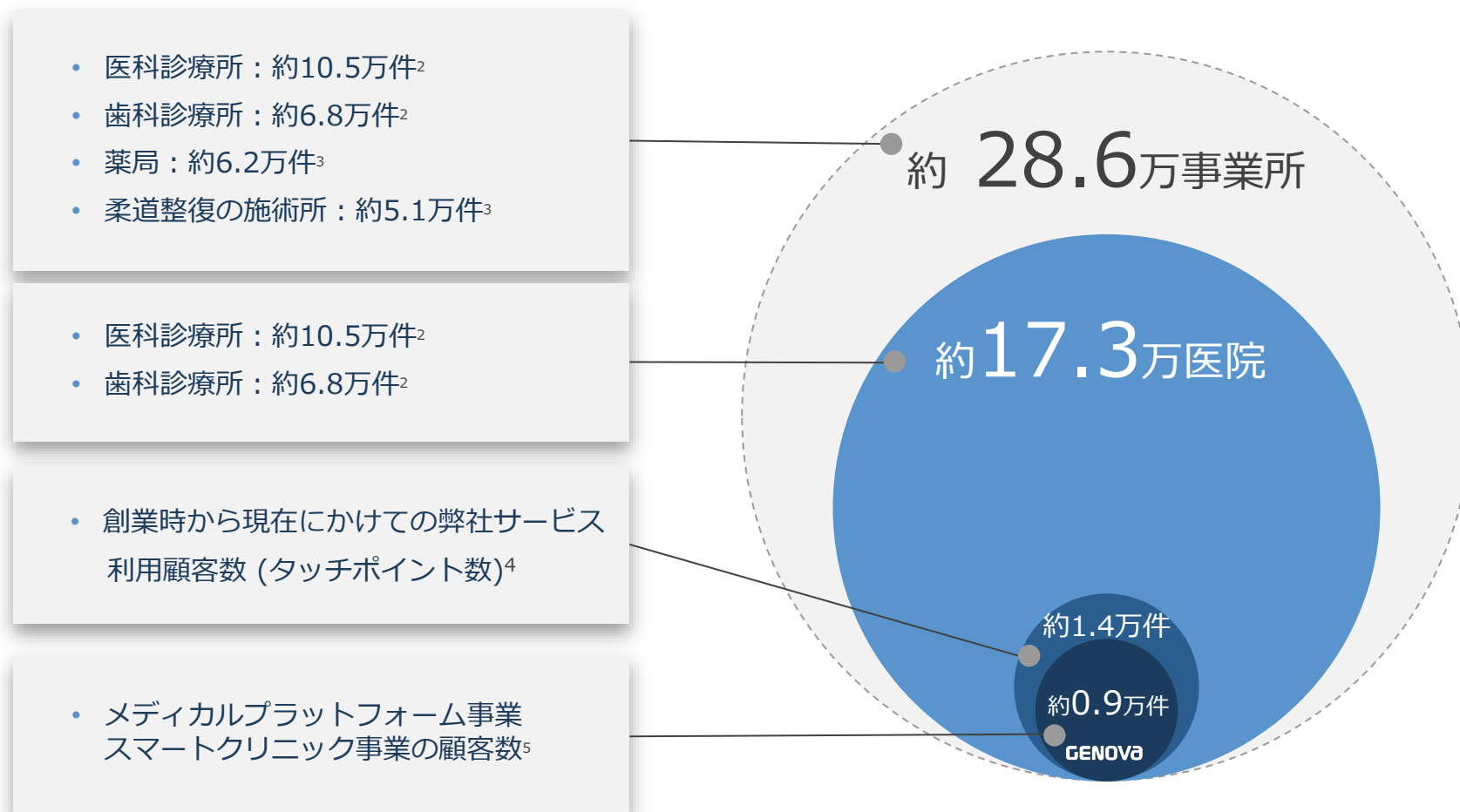
FY	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
連結売上	48.0億円	65.1億円	86.8億円
既存顧客割合	59.4%	64.7%	75.0%

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. 2025年3月期第1四半期末時点
 ※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。

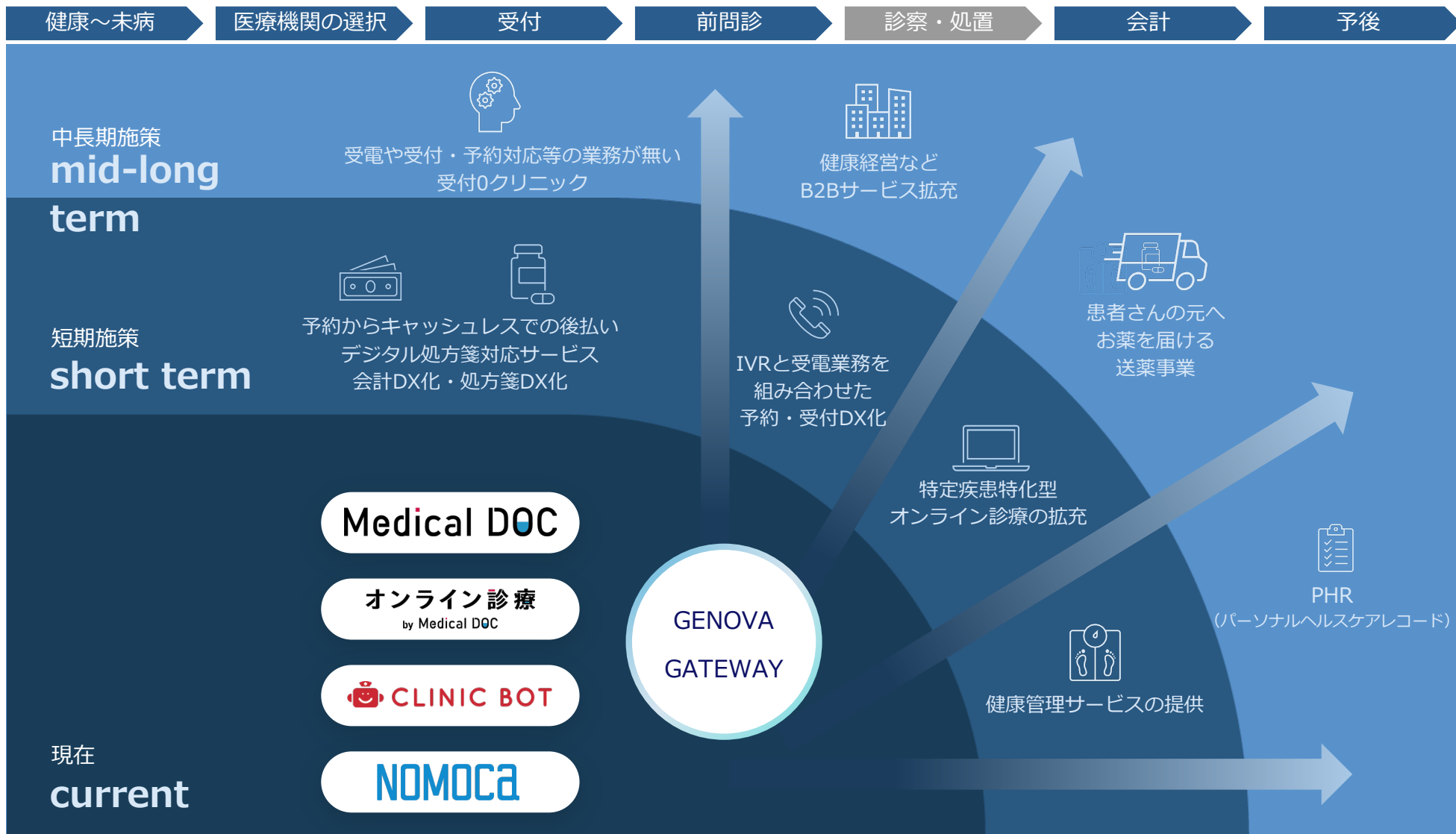
2.令和4（2022）年医療施設（動態）調査・病院報告の概況を参照

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。）
2025年3月期第1四半期末時点

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。）
2025年3月期第1四半期末時点

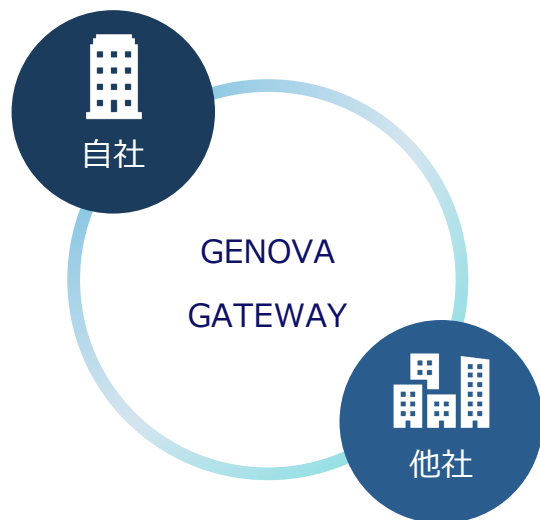
- GENOVA GATEWAYを通じて自社及び他社の各サービスを組み合わせることで、サービスラインナップの拡充を図りクロスセルを推し進めます。
- 診察・処置といった直接的な医療行為以外の領域でタッチポイントを構築してまいります。



- 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

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を進めております。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	●	●	●			●	●	●
上田 明尚	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	●	●	●				●	●

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