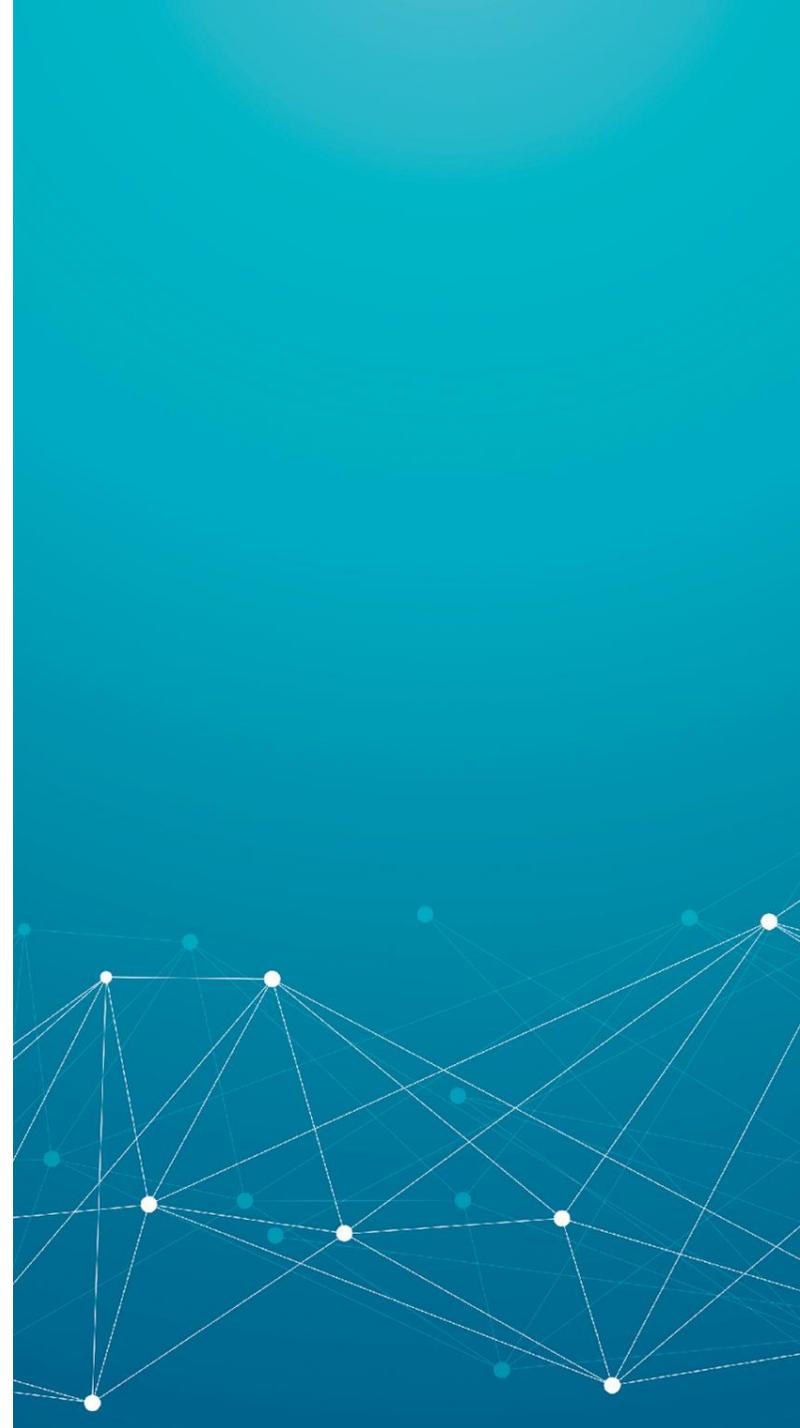


GENOVA

2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社GENOVA

証券コード 9341



1. 事業概要

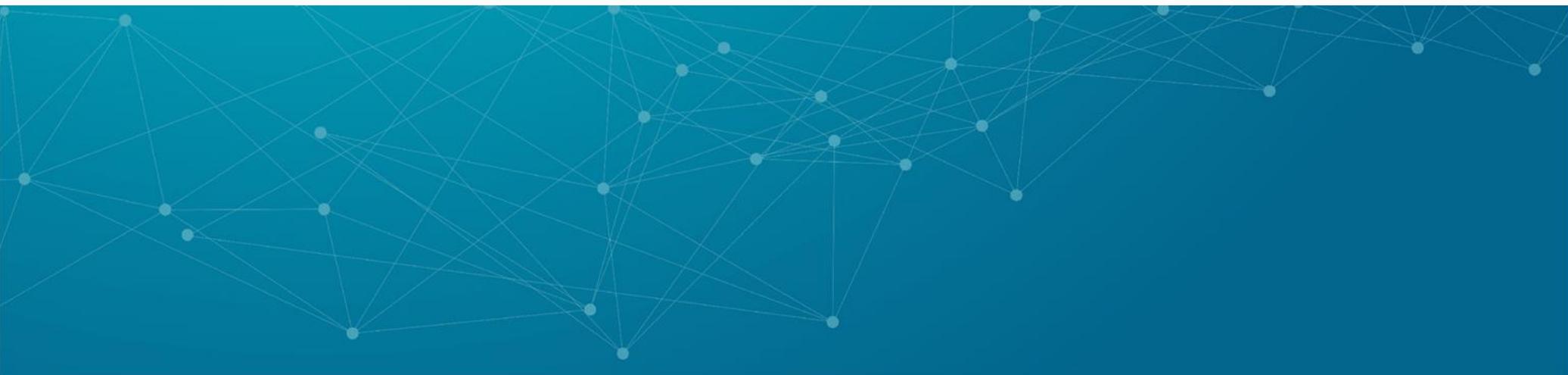
2. 業績ハイライト

3. 成長戦略・その他取組み

4. オフアリング概要

事業概要

Business Description



連結売上高

76.1億円

前期比 (+24.7%)
前期売上高 61.0億円

営業利益

16.2億円

前期比 (+10.6%)
前期営業利益 14.7億円

今期契約件数

4,585件

前期比 (+22.3%)

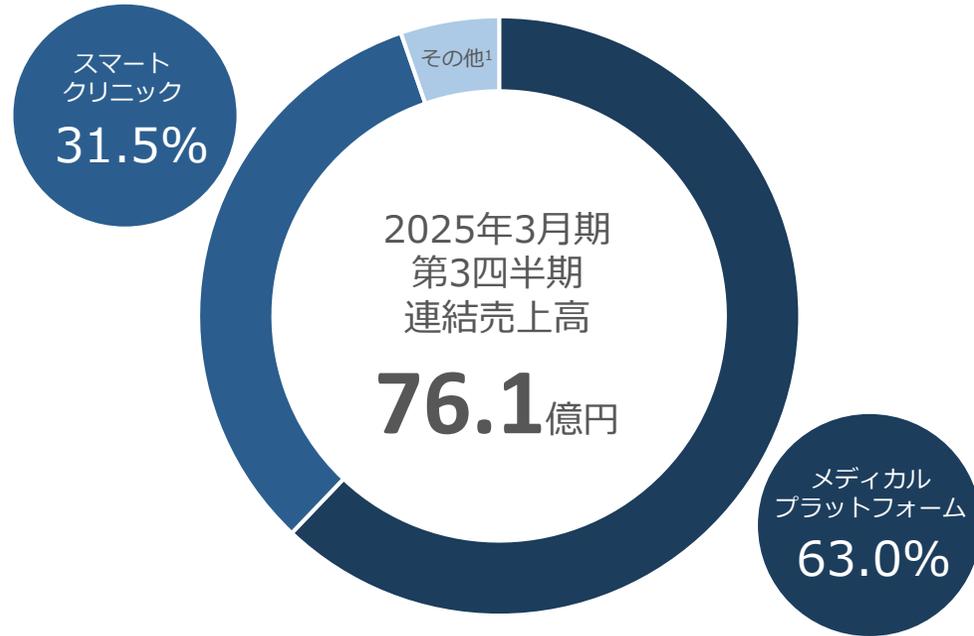
※メディカルプラットフォーム事業及びスマートクリニック事業の契約件数合算値
※クリニック見学レポート件数を含む

既存顧客数

約1.5万件

※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

15,638記事※
月間**1,759万PV**
前年同期比 (+3,127記事,+524万PV)

PV数
前年同期比
142.4% 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

2,302台

前年同期比 (+482台)



Medical DOC

メディカルドック

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。

タレント記事（私のカルテ）の配信



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



医療復身（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。

医療アドバイザリー制度

医療メディアにおける医学的根拠に関して、医療アドバイザリ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。

医療
アドバイザー

監修医師
専門家

20名 1,971名

患者さんにとって適切な医療機関へ誘導

2025年3月期第3四半期連結売上高 76.1億円

メディカルプラットフォーム事業
47.9億円
63.0%

2025年3月期第3四半期連結売上総利益 56.3億円

メディカルプラットフォーム事業
43.4億円
77.0%

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 3,000
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

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 810
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 420
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 3,210
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)



医療機関の紹介記事

約 8,200
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¹ 152万円 (税込)



治療動画

約 840
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¹ 154万円 (税込)



クリニック見学レポート

NEW

Medical DOC内の医院詳細ページに見学レポート記事を制作し、クリニック名の検索で医院詳細ページの上位表示させるコンテンツ

平均売上単価¹ 72万円 (税込)



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

他



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。



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。



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。

受付・会計
自動化

予約・決済
自動化

在庫管理発注
自動化



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。

AI chatbotシステム NOMOCa-AI call

患者さんからのお問い合わせに対して、対話型AIが人のように自然な対話で対応することが可能です。これにより、電話対応が自動化され、「電話業務」にかかっていた時間やコストを削減できるため、スタッフの業務効率化が図れます。

医療機関向けデジタルアトラクション 《スケッチビストン - 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

患者様の待ち時間
ストレスを

軽減

1. 2025年3月期第3四半期末時点

2025年3月期第3四半期連結売上高 76.1億円

2025年3月期第3四半期連結売上総利益 56.3億円

スマートクリニック事業売上高合計
23.9億円
31.5%

ハードウェア	ソフトウェア
15.3億円 20.2%	8.6億円 11.3%

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
11.0億円 19.6%	4.1億円 7.4%	6.9億円 12.2%

業績ハイライト

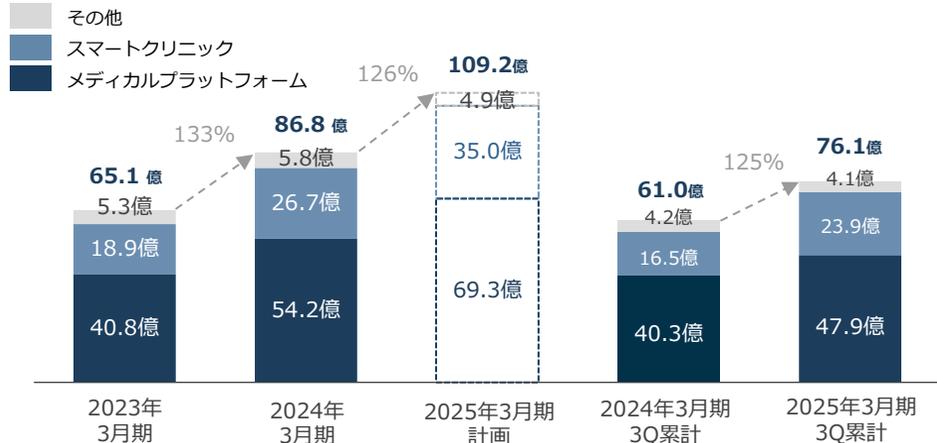
Financial Highlight



● 2025年3月期第3四半期は成長スピードがやや緩やかになったものの、引き続きお客様の需要を捉えながら、売上は計画通りの進捗で着地しました。

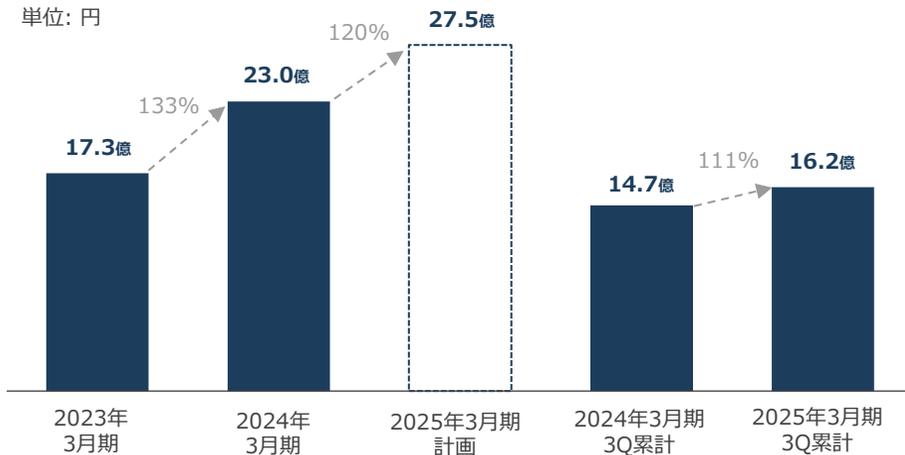
連結売上高

単位: 円



連結営業利益

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3Q累計	進捗率	前年同期比
売上高	65.1億	86.8億	109.2億	76.1億	70%	125%
メディカルプラットフォーム	40.8億	54.2億	69.3億	47.9億	69%	119%
スマートクリニック	18.9億	26.7億	35.0億	23.9億	68%	145%
その他 ¹	5.3億	5.8億	4.9億	4.1億	85%	100%
売上総利益	47.8億	65.5億	86.9億	56.3億	65%	123%
営業利益	17.3億	23.0億	27.5億	16.2億	59%	111%
経常利益	17.1億	23.0億	27.3億	16.1億	59%	109%
親会社株主に帰属する当期純利益	12.6億	17.2億	18.7億	10.8億	58%	115%

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。

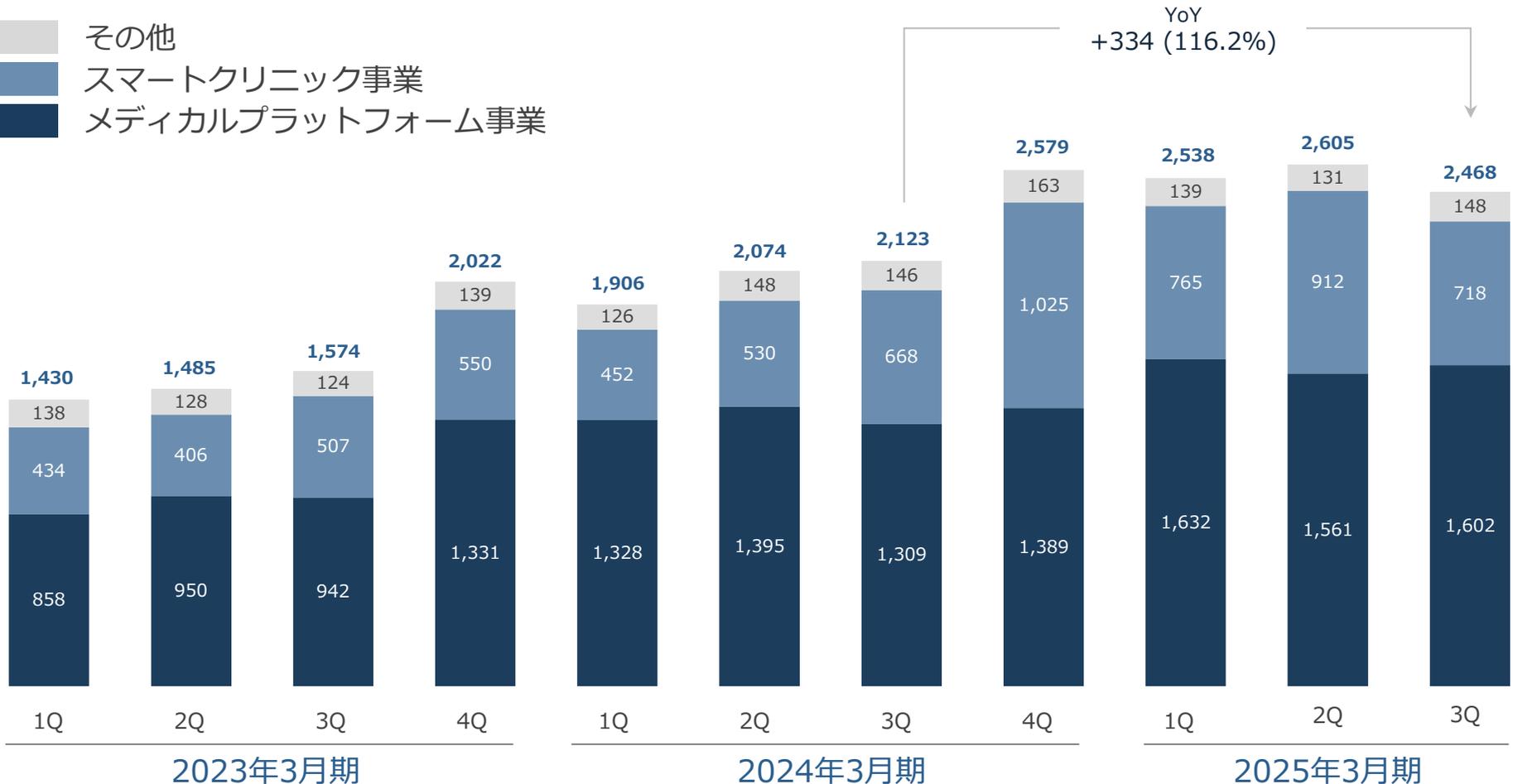
3カ年サマリー 四半期事業別売上

● 2025年3月期第3四半期売上高は、メディカルプラットフォーム事業では堅調な需要を獲得できたものの、スマートクリニック事業での売上が伸び悩み、前四半期より減収になりました。ただし、前年同期比では約116%成長を実現し着地しております。

売上高

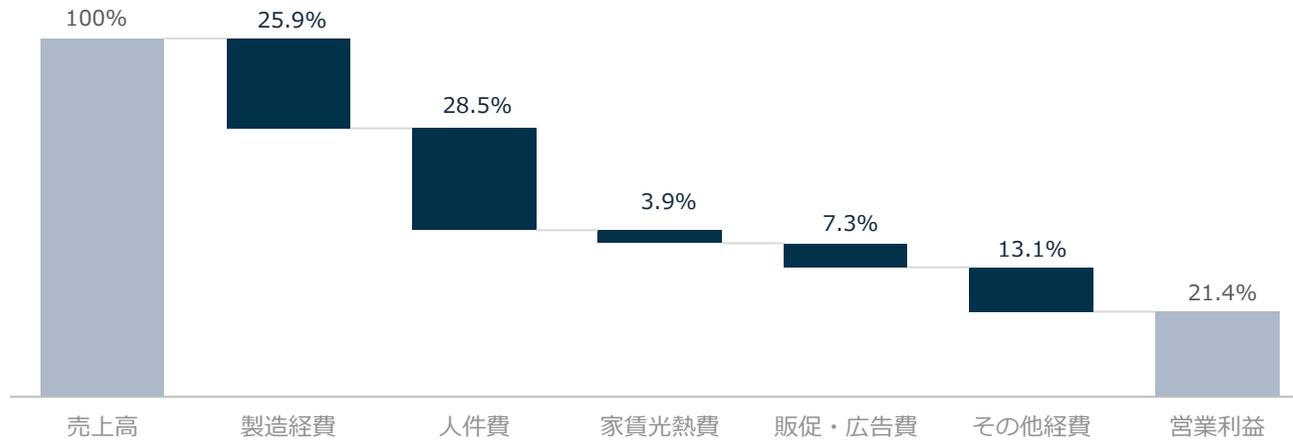
単位: 百万円

- 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



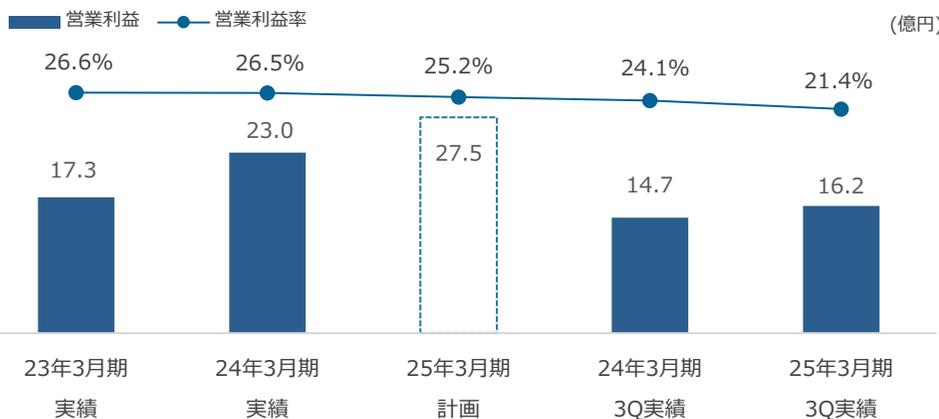
- 2025年3月期第3四半期の営業利益進捗率は販促費や研究開発費の増加により計画をやや下回っております。
- 第2四半期からオフィス拡張に伴う家賃および移転費用の増加に加え、新紙幣対応の無償提供等が販管費を増加させております。また、メディカルプラットフォーム事業の無料記事作成の増加により売上原価も増加しております。

2025年3月期第2四半期 連結利益構造

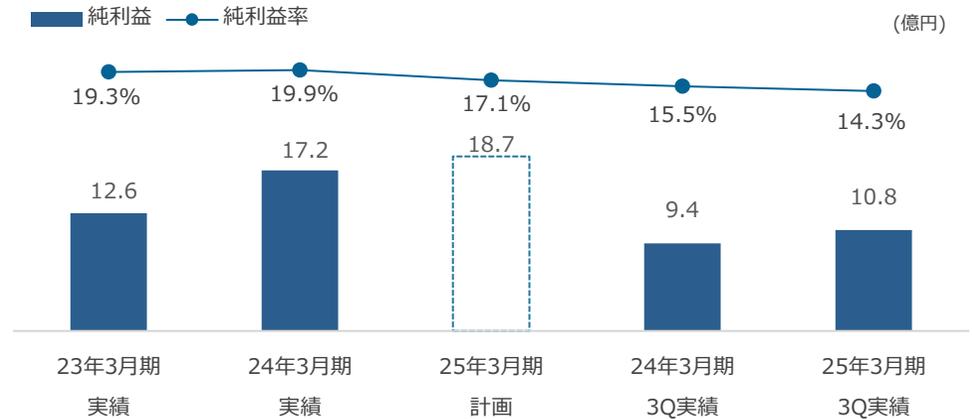


項目	金額 (億円)
売上高	76.1
製造経費	19.7
人件費	21.6
その他経費	9.9
家賃光熱費	2.9
販促・広告費	5.5
営業利益	16.2

連結営業利益推移



連結純利益推移

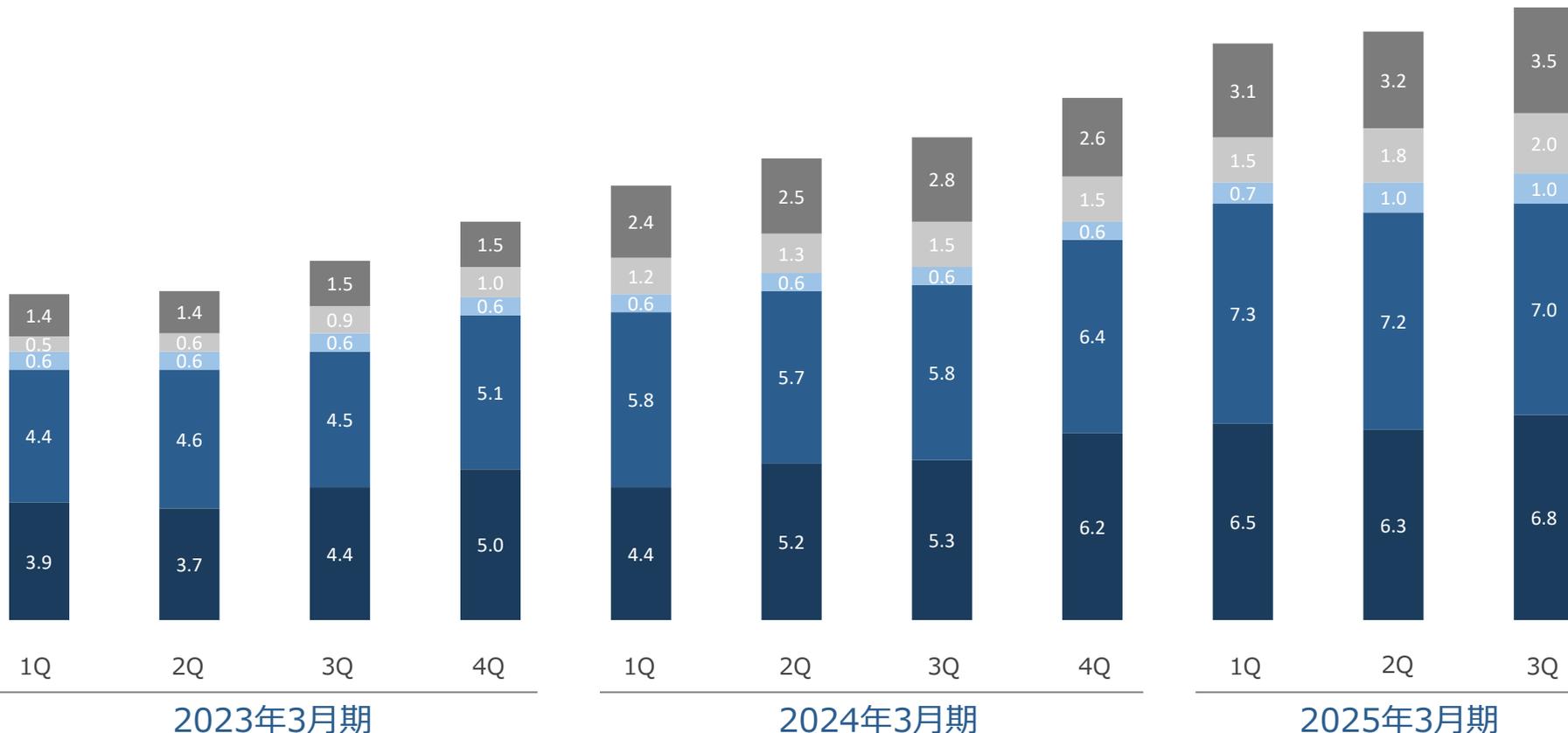


四半期費用内訳の推移

- 2025年3月期第2四半期から新オフィスの拡張に伴い家賃光熱費が増加しております。
- 2025年3月期第3四半期からは、インサイドセールスの強化から販促広告費も増加しております。
- その他経費に含まれる研究開発コストの中では、本年度から始まった予約機能に向けた研究開発になります。その費用計上が一部第3四半期に行われております。

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

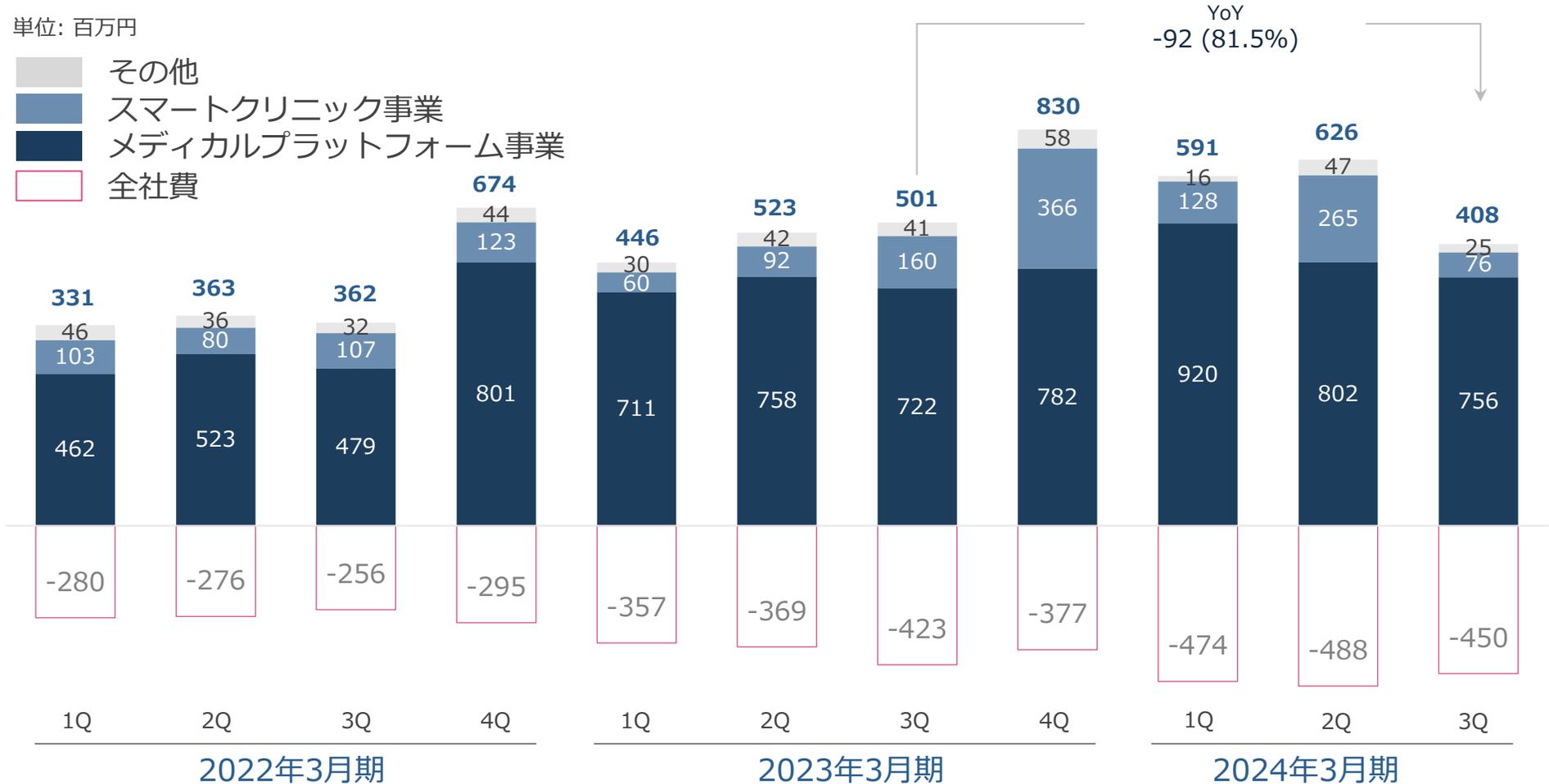
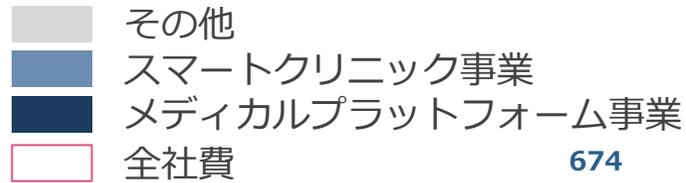


3カ年サマリー 四半期事業別営業利益

- 2025年3月期第3四半期営業利益はスマートクリニック事業の売上鈍化により、前年同期比で減益となりました。
- スマートクリニック事業において、ソフトウェアサービスの販売人員の離職が重なり進捗が伸び悩みました。またハードウェアサービスも前四半期比で台数が減少し事業利益に影響を及ぼしました。
- メディカルプラットフォーム事業においても、記事制作に係るコストが増えたことにより売上原価が増加し、営業利益を圧迫いたしました。

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 1.5 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)

顧客数 (件)

10,000

■ 既存 ■ 新規 ● 顧客数

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

8,000

6,000

4,000

2,000

0

1Q

2Q

3Q

4Q

1Q

2Q

3Q

4Q

1Q

2Q

3Q

5.3

5.6

5.8

6.1

5.7

6.0

4.6

5.2

5.7

5.7

5.6

8.9

9.1

9.8

14.0

13.3

14.7

16.5

20.5

19.5

20.2

19.0

FY	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 3Q累計
連結売上	65.1億円	86.8億円	76.1億円
既存顧客割合	64.7%	75.0%	77.4%

1. 2025年3月期第3半期末時点

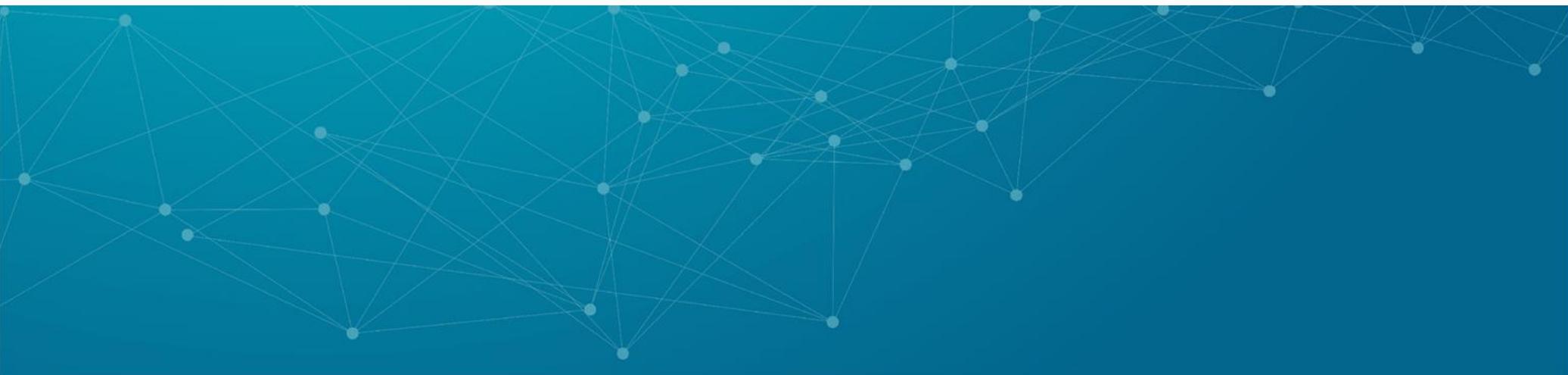
※備品・NOMOCaスタンドカスタマイズ費用・webサイトやCLINIC BOTの追加制作費等を除いております。

※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。

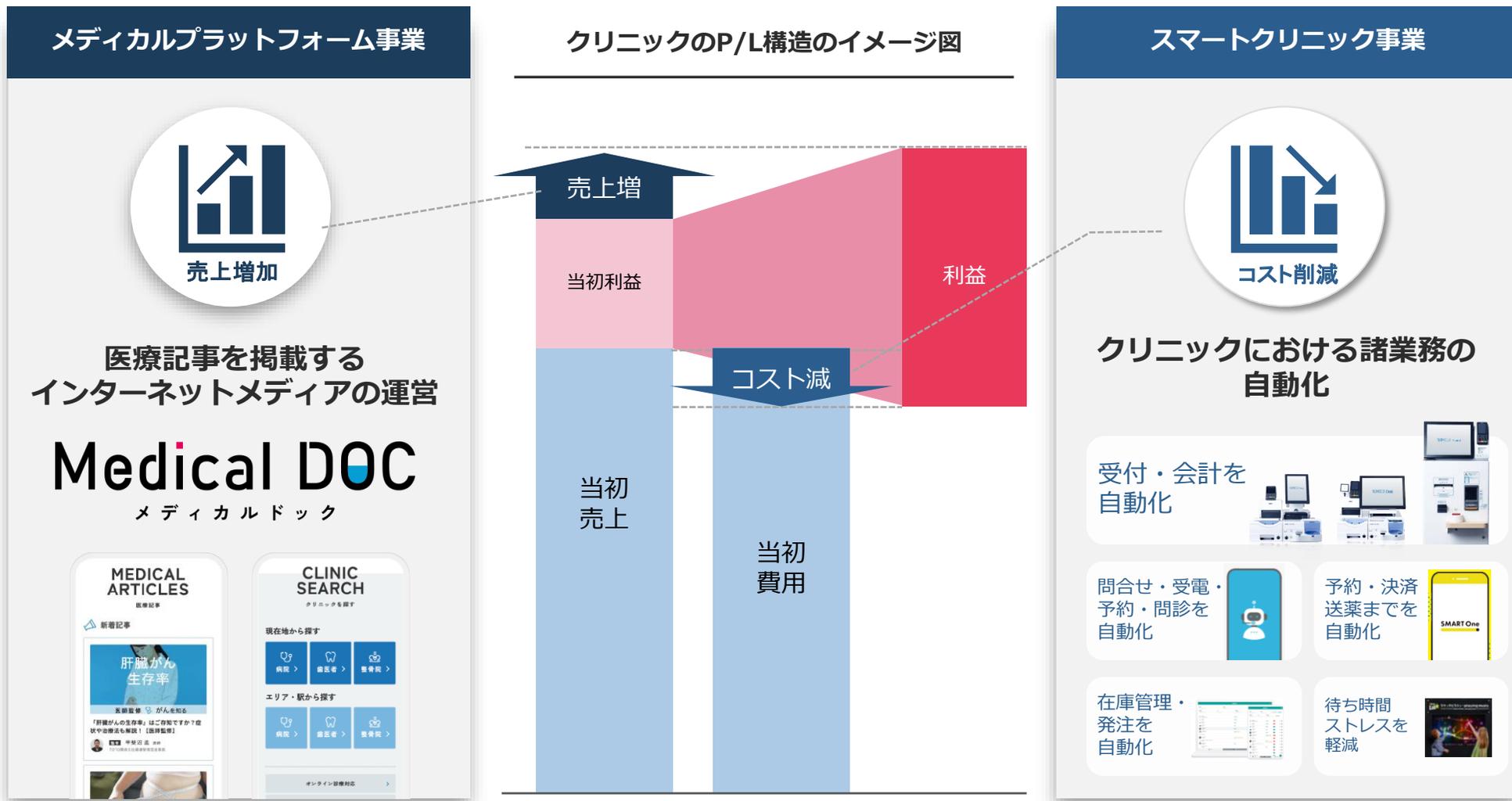
※当該数値は監査法人の意見書を取得していません。

成長戦略・その他取り組み

Growth Strategy



- 両事業のクロスセルにより、クリニックの課題解決に貢献することで事業拡大を実現



クリニックに対して売上増加・コスト削減の双方向でのアプローチが可能

	市場環境	事業への影響
少子高齢化	医師・医療従事者不足 医療の需給バランスの不均衡	クリニックオートメーションによる 人材不足への対応 スマートクリニック事業
新時代の医療	AI・各種ICT技術 業務効率化や医療の品質向上に必須	NOMOCa-AI chat、 NOMOCa-AI callによるAI・ICT活用 スマートクリニック事業
	キャッシュレス化	NOMOCaシリーズ自動受付精算機及び SMART Oneによるキャッシュレス化 スマートクリニック事業
	高齢者医療 高齢者をケアするためのサポートが必須	高齢者をケアする 家族への情報提供 メディカルプラットフォーム事業
未病・予防	健康志向ニーズ 健康21をはじめとする健康寿命増進に向けた取り組み	メディアによる 未病・予防記事の配信 メディカルプラットフォーム事業

準備中

サービスの強化

メディカルプラットフォーム

エントリーサービス

導入ハードルを下げ既存顧客化を促進

クリニック予約サービス

メディアを通じた予約機能の提供開始

SEO強化

社会的ニーズの高いテーマの強化

Medical DOCブランディング強化

一般利用者に対する認知拡大

スマートクリニック

医療事務業務を削減することで患者さんに対して新しい医療体験を提供



営業体制

採用

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。

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。

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。



新規顧客の増加

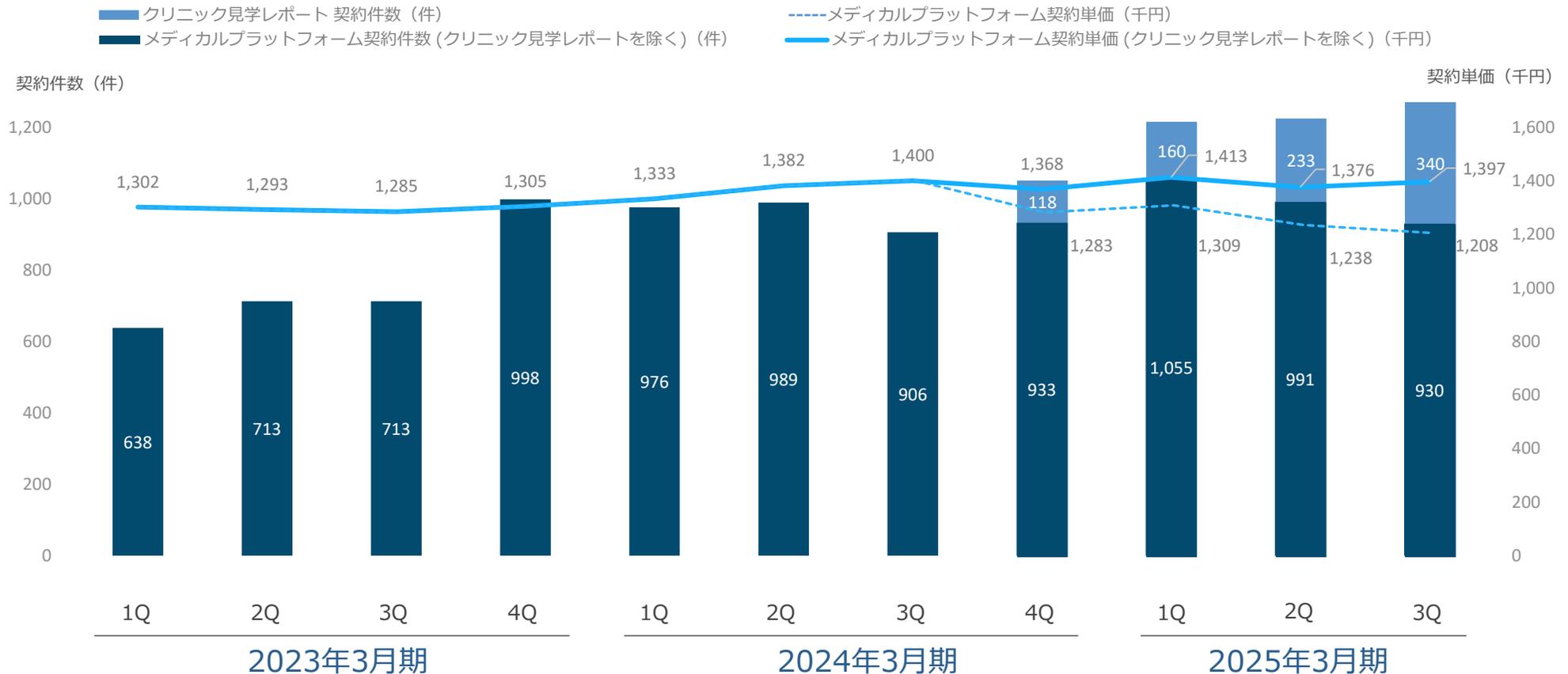
メディカルプラットフォーム事業の契約件数と契約単価

● 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。

● 2024年3月期第4四半期に販売を開始したクリニック見学レポートの販売が新規顧客にも浸透し始め、契約件数を伸ばしております。その結果、2025年3月期第3四半期は過去最高の契約件数となりました。

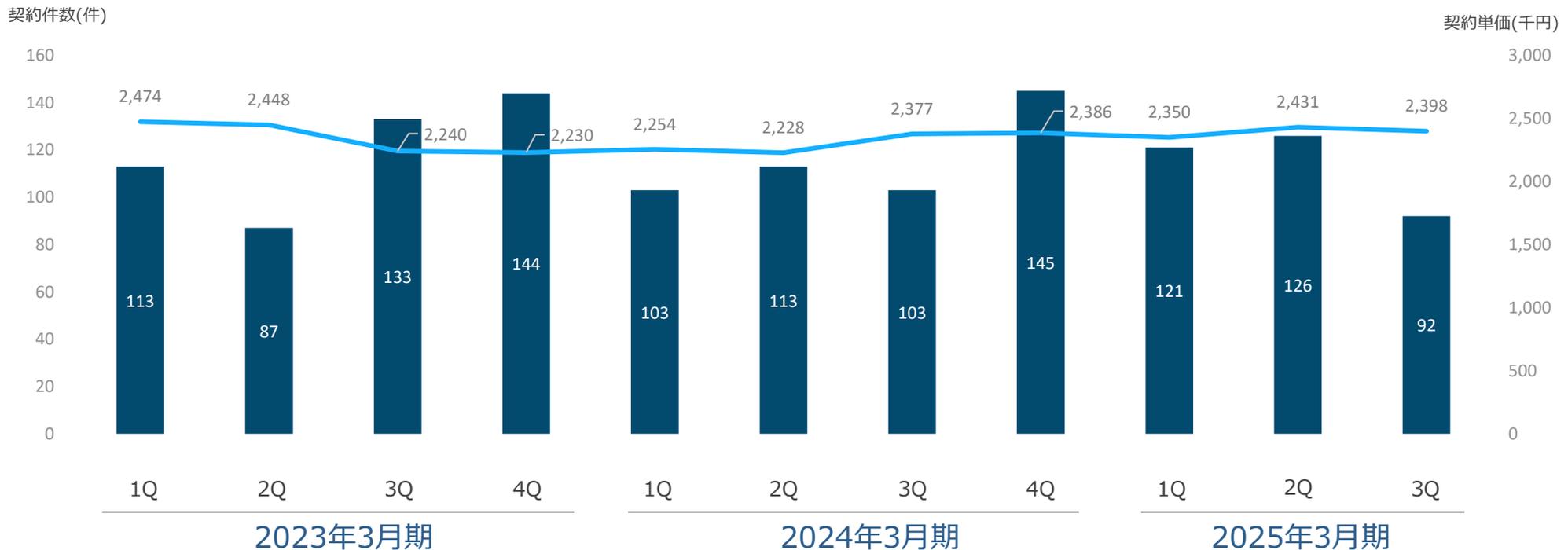
● クリニック見学レポートを除く平均販売単価は、高単価キーワードの販売が増進したことにより高い水準を維持しております。



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の販売体制で見直しを図ったため、販売件数が一時的に減少しております。マネージメントラインを各拠点で集約することによって、より各支店と代理店とのパートナーシップが強化されることを見込んでおります。
- 2025年3月期第3四半期の契約単価は前年同四半期比で横ばいに推移しております。

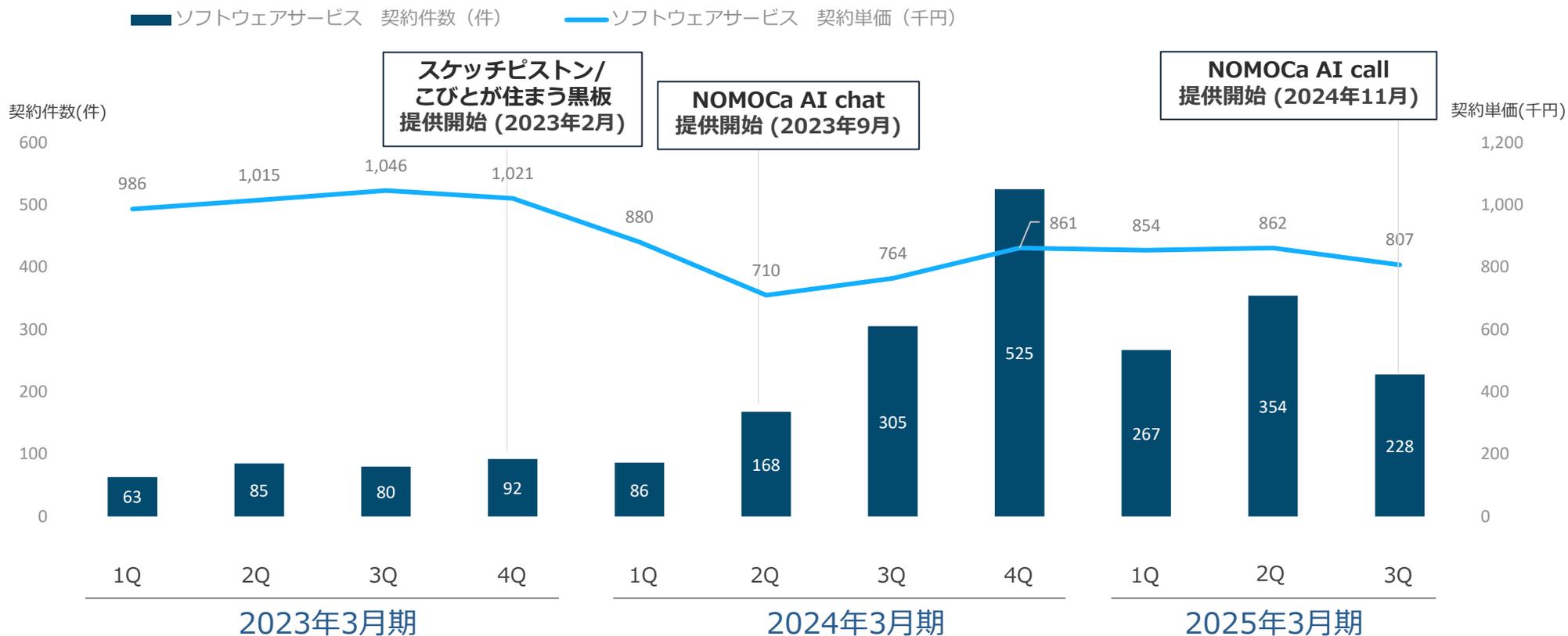
■ ハードウェアサービス 契約件数 (件) ▲ ハードウェアサービス 契約単価 (千円)



※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

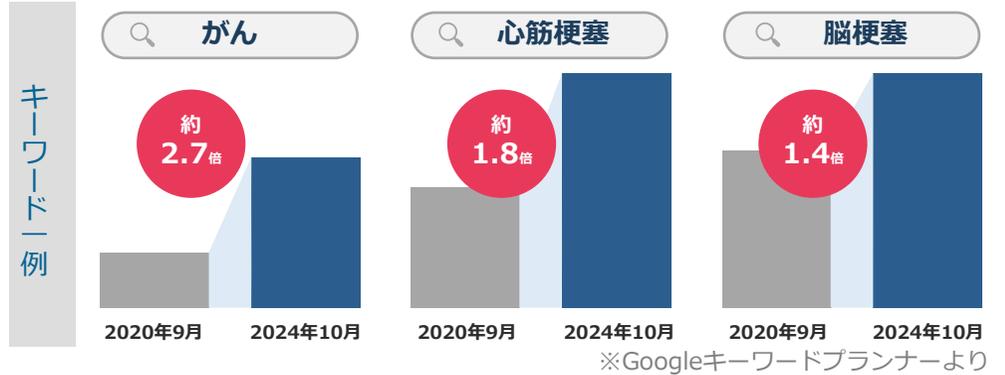
- 経営成績に影響を与える重要な指標として、売上を構成するサービス契約件数を重要な指標としております。
※本項では、20万円（税抜）以上の全サービスにて分析しています。
- スマートクリニック事業では、営業人員の離職が重なり契約件数の伸びが鈍化したしました。新たな人員の採用を進めると共に人材育成により一層尽力する予定であります。
- 2025年3月期第3四半期にはNOMOCa AI callという新サービスを提供開始いたしました。現在は数十件のお客様にトライアルをしていただき、第4四半期から徐々に販売を開始する予定です。



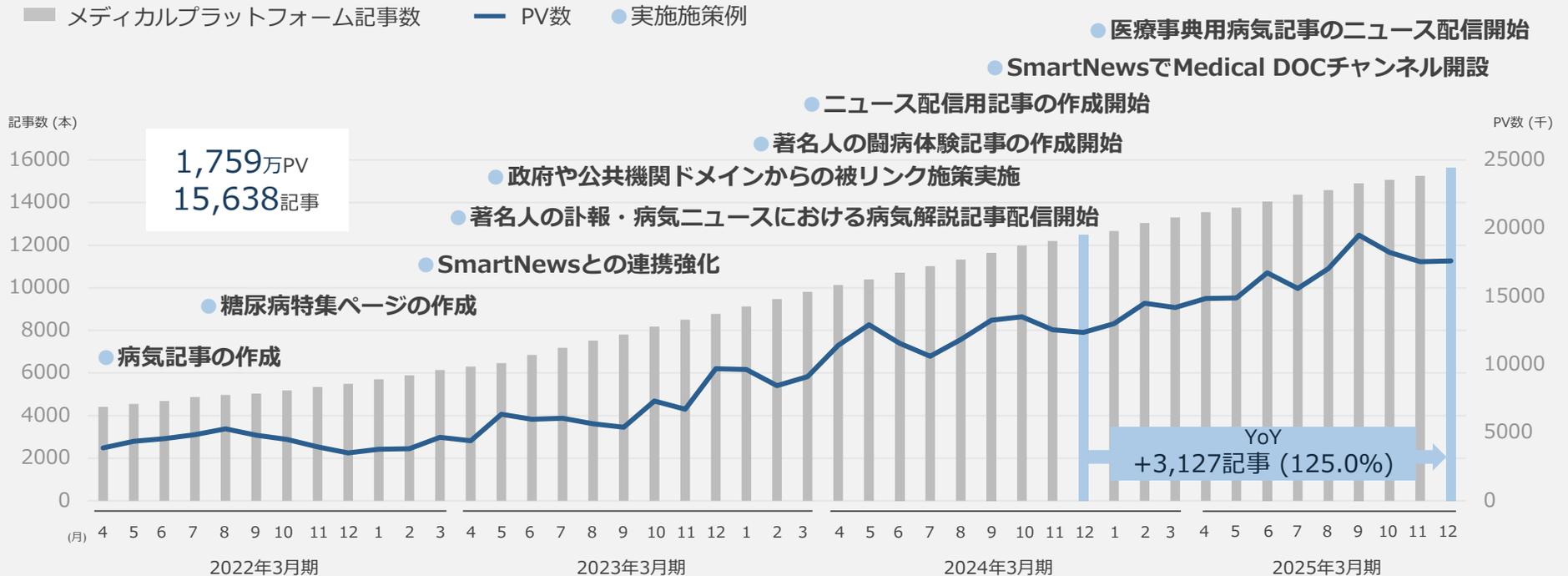
※ソフトウェアサービス：CLINIC BOT、スケッチピストン/こびとが住まう黒板、NOMOCa AI chat

● 健康に関するキーワードについて、Googleでの月間平均検索ボリュームを4年前と比較すると、全体的に大きくなっていることは明らかです。このような背景を踏まえると、医療情報を提供する当社のMedical DOCのニーズが高まっていることがいえます。

健康に関するキーワードの検索が年々増加することでMedical DOCのニーズが高まる



メディカルプラットフォーム記事数 及び PV数



- 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、今後のクリニック契約数の増加を原動力にさらなる機能・コンテンツの拡充、利用者数の増加、契約数の増加を実現し、バリューアップサイクルを推進してまいります。

① 機能・コンテンツ拡充

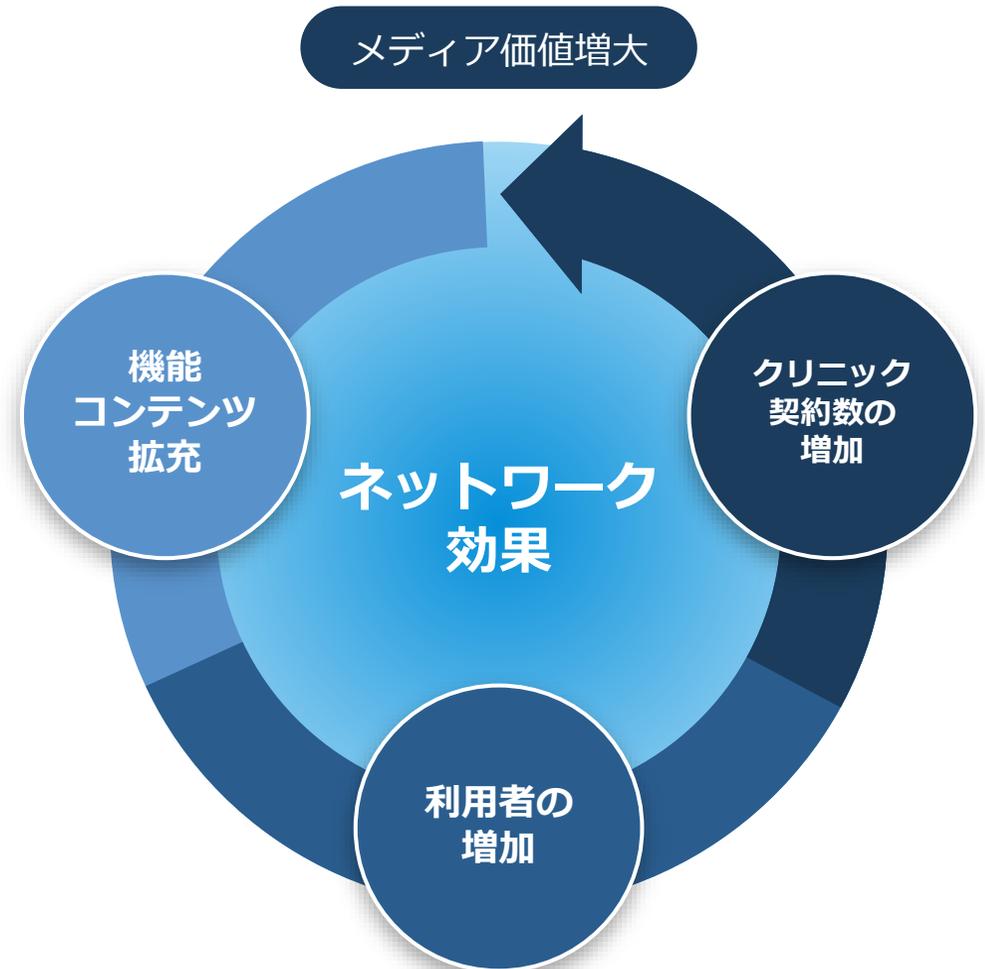
予約機能をはじめとした機能拡充や、コンテンツの充実を図る

② 利用者の増加

機能及びコンテンツの拡充を通じて利用者数及び訪問頻度をグロース

③ クリニック契約数の増加

利用者の増加を背景にエントリープランをはじめとする新サービスで顧客数が増加



クリニックの受電対応を削減、AI電話自動応答サービス「NOMOCa AI call」の提供を開始

医療業界特化の AI 電話で クリニックの受電対応を削減

24 時間 365 日 AI 電話予約受付サービス

NOMOCa-AI call



対話型AIが24時間365日、 患者さんからの予約や問い合わせに自動応答

現代の日本では、少子高齢化に伴い「医療業界の人材不足」が深刻化しています。全国には約10万件のクリニック・診療所が存在していますが、そのうち94.3%がAI技術を導入しておらず、AI電話を含むAI技術の普及率はわずか5.7%にとどまっているとされています（※1）。GENOVAは約1.4万件の顧客を有しており、これを基盤に業務効率化とコスト削減を実現する対話型AI「NOMOCa AI call」をリリースします。このサービスにより、クリニックの電話業務を自動化し、医療現場の効率化と利便性向上に貢献してまいります。

※1参照元：[期待高まるAI、それでも8割の医療機関は未導入。理由は「費用対効果わからない」](#)

調査実施：株式会社日経リサーチ
 調査名：医療情報システム導入状況調査
 調査対象者：各医療機関で勤務する医師集計対象：実際に購買に関与している人 2,031人を対象に集計
 実施期間：2023年3月
 サンプルング：日経BPが運営する「日経メディカルonline」の登録者
 調査方法：インターネット調査

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

オファリング概要

Public Offering Structure



発行会社	(株) GENOVA (9341)	
オフリング形態	国内売出し (通常方式)	
オフリング株式総数	[2,716,700]株	
引受人の買取引受による売出し	[2,362,400]株	
オーバーアロットメント (OA) による売出し	[354,300]株	
売出人	平瀬智樹、(株) クレディセゾン、(株) LEOC、(株) 爽健グローバル、チームラボ (株)	
ロックアップ	期間	180日間 (売出価格等決定日に始まり、受渡期日から起算して180日目まで)
	対象者	発行会社、平瀬智樹、(株) 平瀬商店、(株) 爽健グローバル
共同主幹事兼ブックランナー	みずほ証券	
共同主幹事	SBI証券	
売出し決議日	2024/11/18 (月)	
ブックビルディング期間	[2024/11/25 (月) ~条件決定日]	
条件決定可能期間	[2024/11/26 (火) ~11/28 (木)]	
申込期間	[条件決定日の翌営業日から2営業日]	
受渡期日 (最速の場合)	2024/12/3 (火)	
自己株式取得 (2024年11月18日決議)	取得株数	[50]万株 (上限) (発行済株式総数 (自己株式除く) に対する割合 2.8%)
	取得総額	[9]億円 (上限)
	取得期間	[2024/12/4 (水) ~2025/3/31 (月)]

1 流通株式時価総額の向上

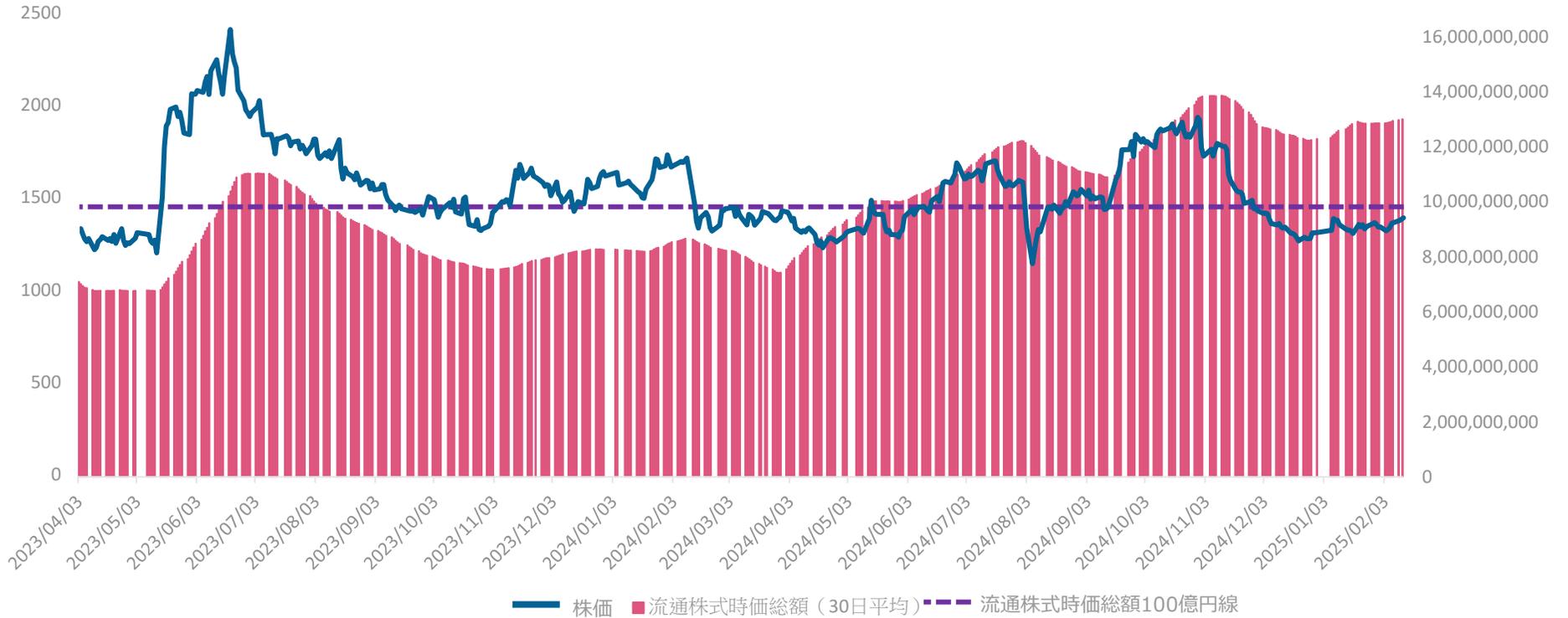
- ボラティリティが大きい昨今の市況環境下、一定期間を通じた安定的な上場維持基準の充足までには至っておらず、当社普通株式の流動性のさらなる向上が重要な課題
- また、当該上場維持基準に安定的かつ長期的に適合することで上場維持の確実性を高め、さらなる株主層の拡大を目的として実施

2 売出しと自己株式取得を同時に実施し株価安定性を確保

- 足許のボラティルなマーケット環境を踏まえ、株価安定性の確保及び投資家への安心感醸成を企図した売出しと同時の自己株式取得を実施し、本売出しに伴う当社株式需給への影響を緩和
- 取得した自己株式の累計（2025年1月31日現在）
 - (1)取得した株式の総数：275,000株
 - (2)株式の取得価額の総額：370,200,400円

3 資本効率の向上および株主還元の強化

- 自己株式の取得は、本売出しに伴う当社株式需給への影響を緩和する目的のみならず、資本効率の向上および株主還元の強化を企図して実施
- また、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行実現にも寄与するものと認識



平瀬保有株式の流動化

(注1)(注2)(注3)

約48.5% ▶ 約39.0% ↓

事業法人等保有株式の流動化

(注2)(注3)

約7.1% ▶ 約3.4% ↓

総還元性向の増加

約28.5% ▶ 約76.6% ↑

流動性の向上

(1日の平均売買出来高)

約10.4万株 ▶ 約23.9万株 ↑

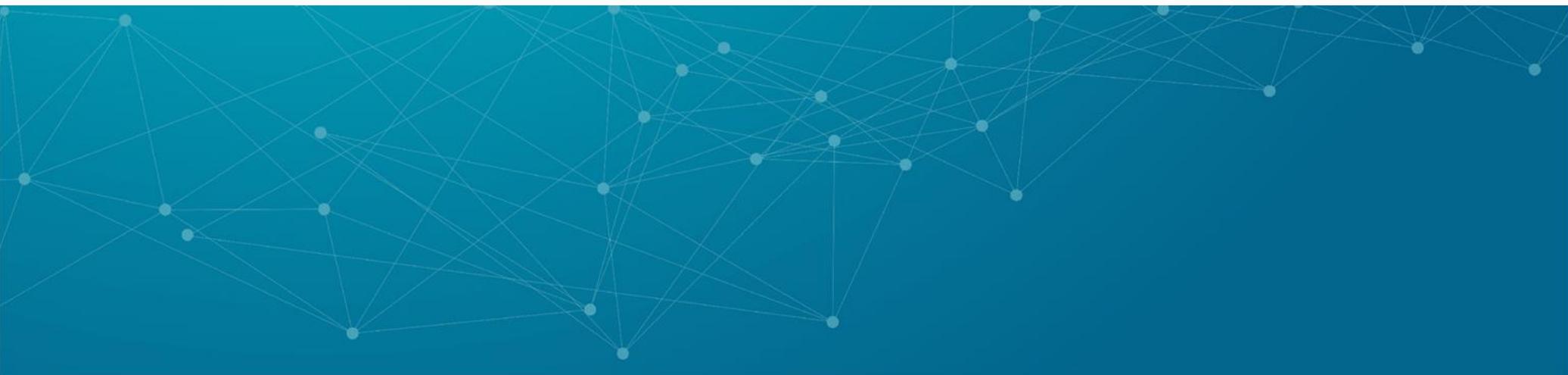
(注4)

(注5)

(注1) 資産管理会社の保有分を含む
 (注2) オーバーアロットメント分を含まない
 (注3) 発行済み株式総数は2025年1月末時点の17,798,600株を前提として試算

(注4) 売出しを発表する11/18前半年の期間の平均値
 (注5) Afterの数値は売出しを発表した翌日から12月末までの平均値

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 773,986,050円 (2025年3月期第3四半期末時点)

従業員数 グループ会社全体 393名 (2025年3月期第3四半期末時点)

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

【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/>

グループ会社

【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)

**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附属柏病院 心臓外科准教授
 心臓外科診療部長
 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：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）



上田 明尚 取締役執行役員

2010年 4月 JPMorgan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



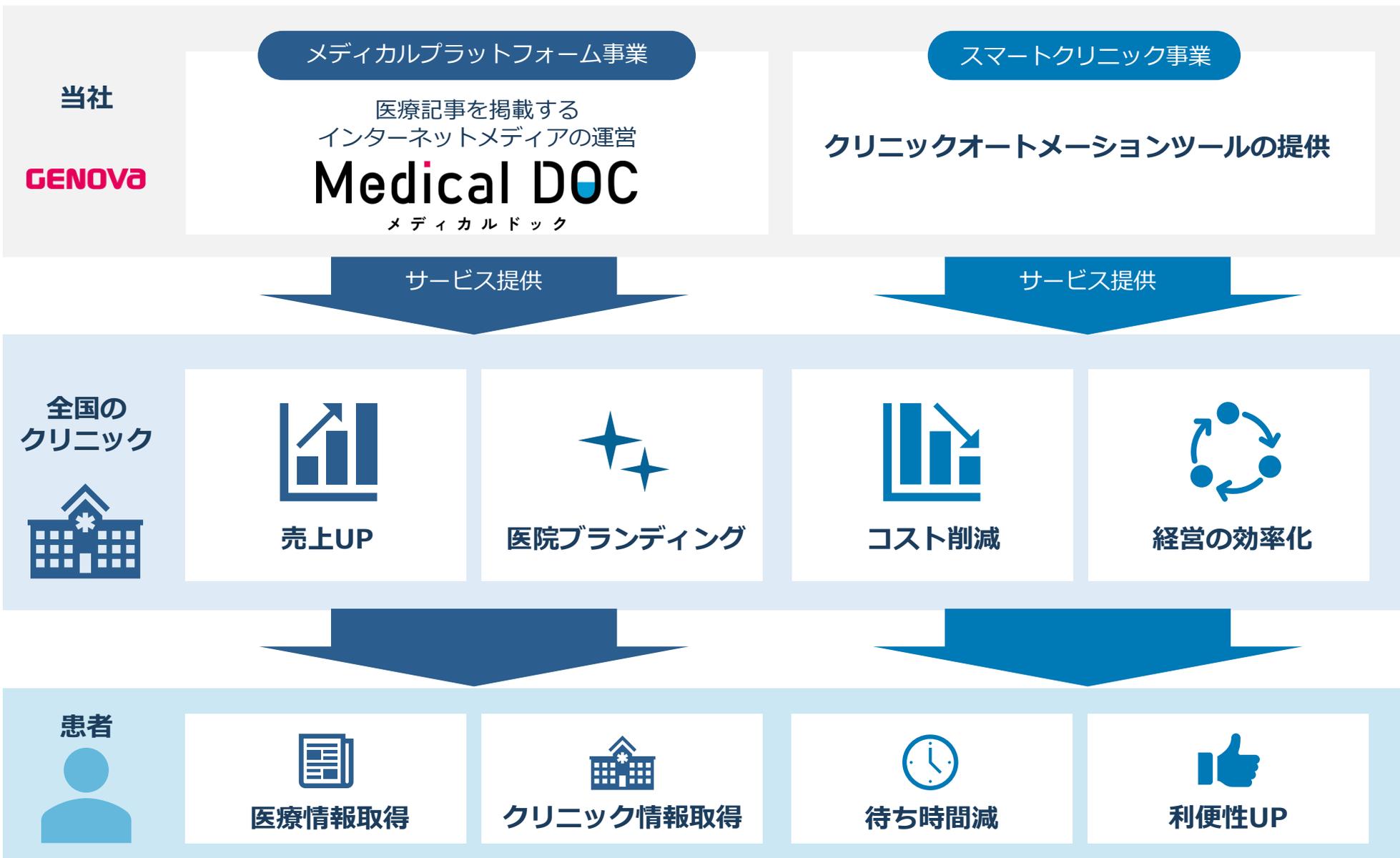
三輪 綾子
医師
社外取締役

- 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 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="526 786 777 872">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="1736 679 1810 701">NOMOCA</p> <p data-bbox="1860 679 1976 701">CLINIC BOT</p> <p data-bbox="1736 743 1810 765">NOMOCA</p> <p data-bbox="1860 743 1976 765">CLINIC BOT</p> <p data-bbox="1736 801 1810 822">NOMOCA</p>
 <p data-bbox="526 1082 777 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="1736 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。**急性大動脈解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



GENOVAインプラント医院はこんな院です

医院紹介文

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。

GENOVAインプラント医院の特徴

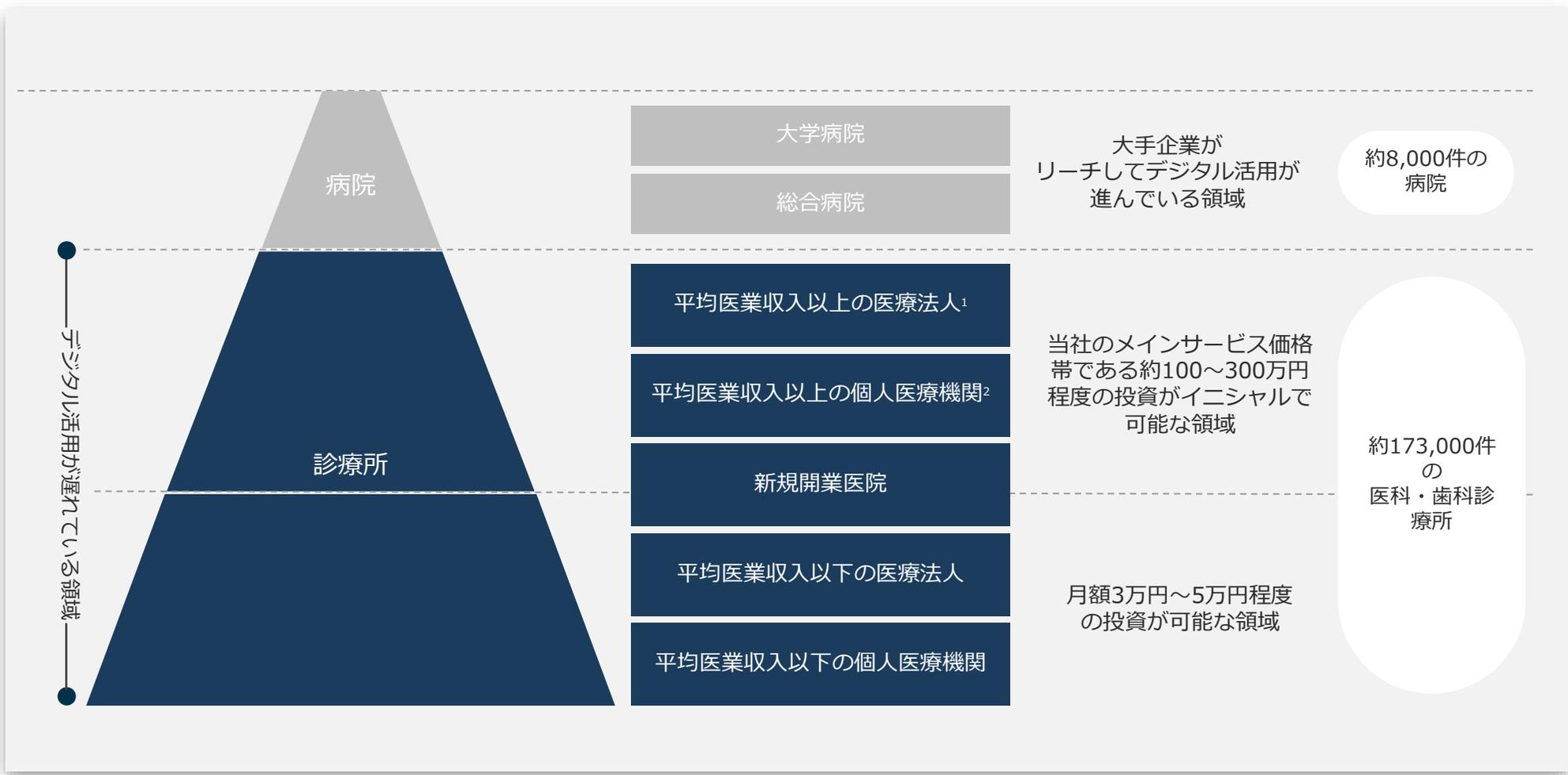
- ・矯正治療以外も頼れて安心！
- ・プライバシーと感染対策に配慮された診療室！
- ・日本矯正歯科学会認定医による診査診断！

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](#)

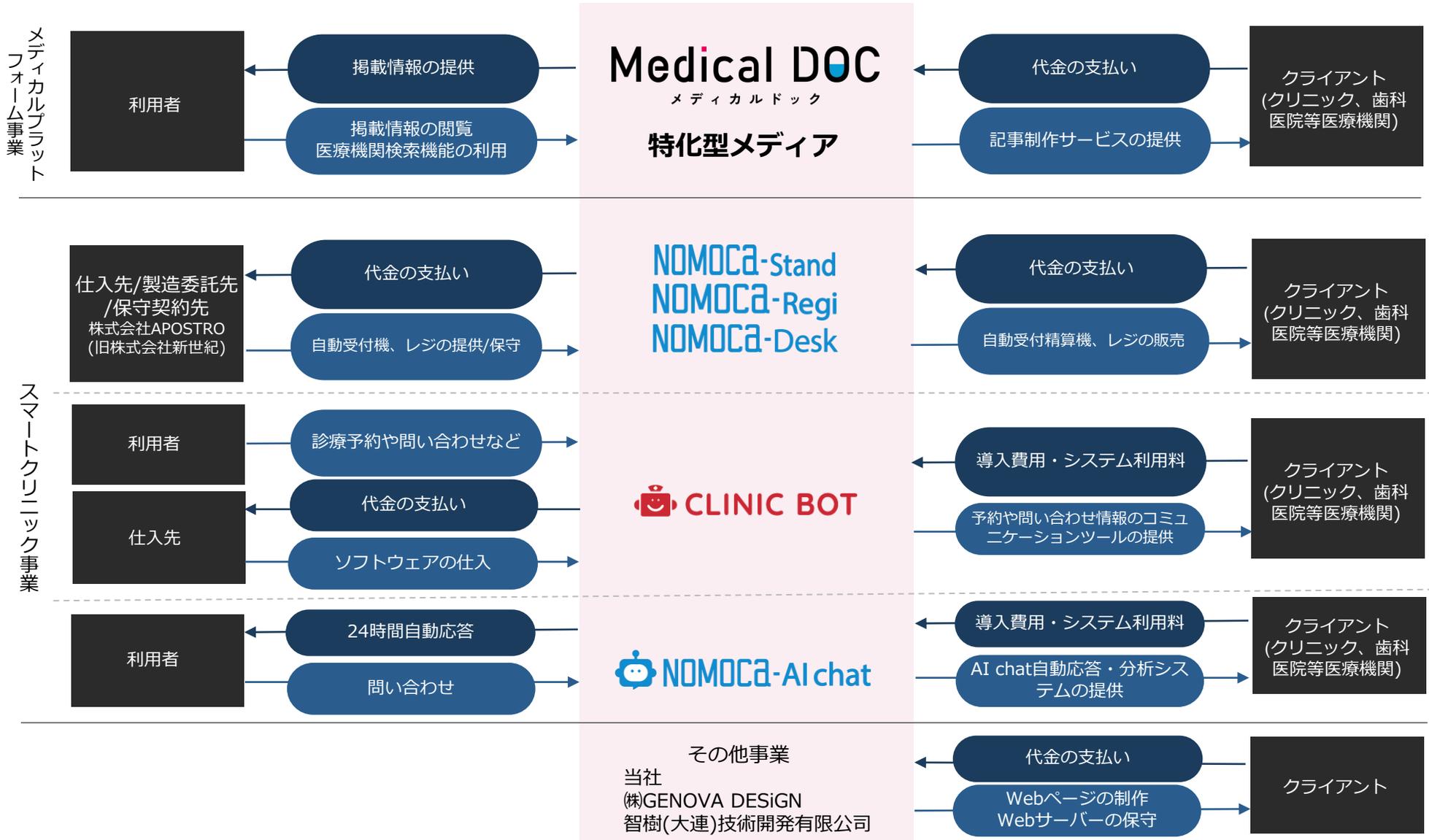
- 当社は、医療機関を対象として収益獲得を行っており、診療所領域を対象としております。



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1.5万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

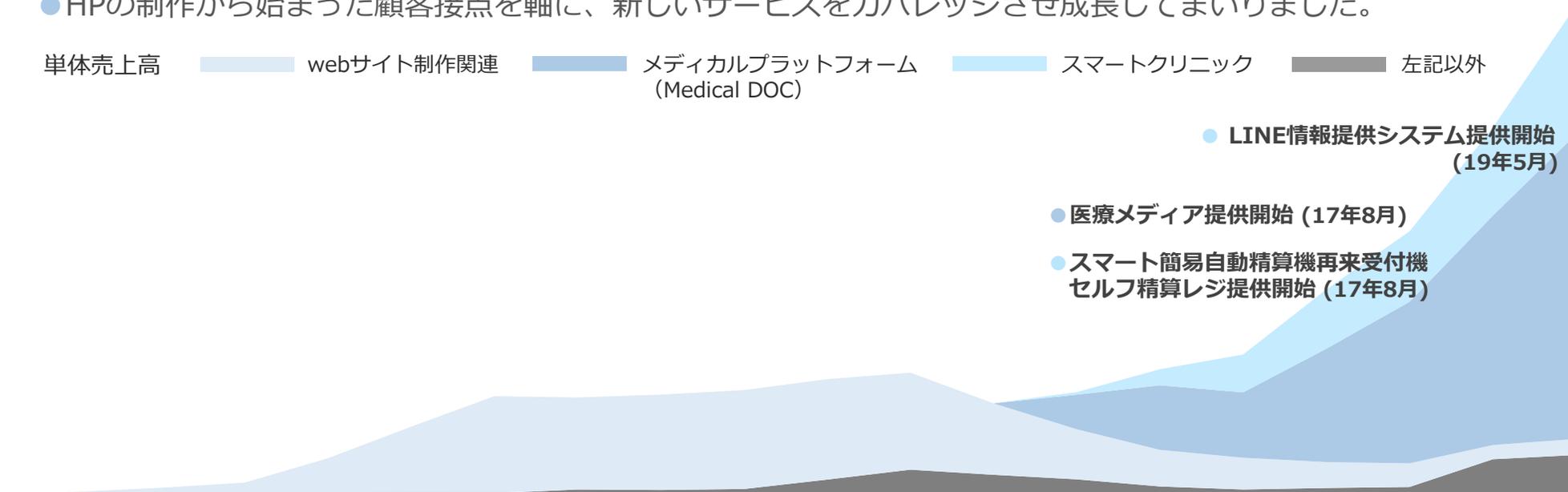
03 再販・クロスセルによる一定水準の既存顧客売上高比率

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1.5万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¹1.5万²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3四半期末時点の過去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

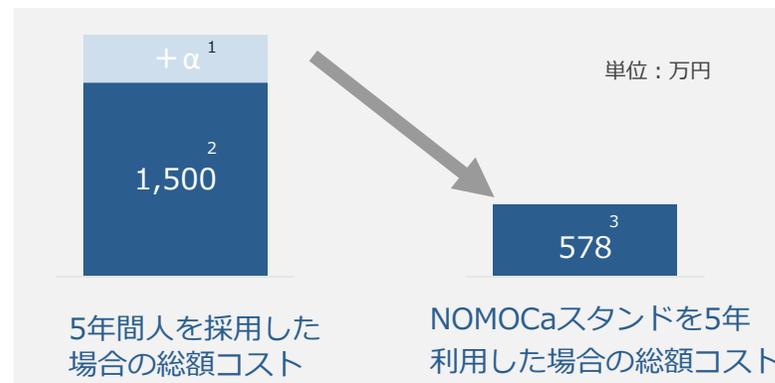


SMART CLINIC

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

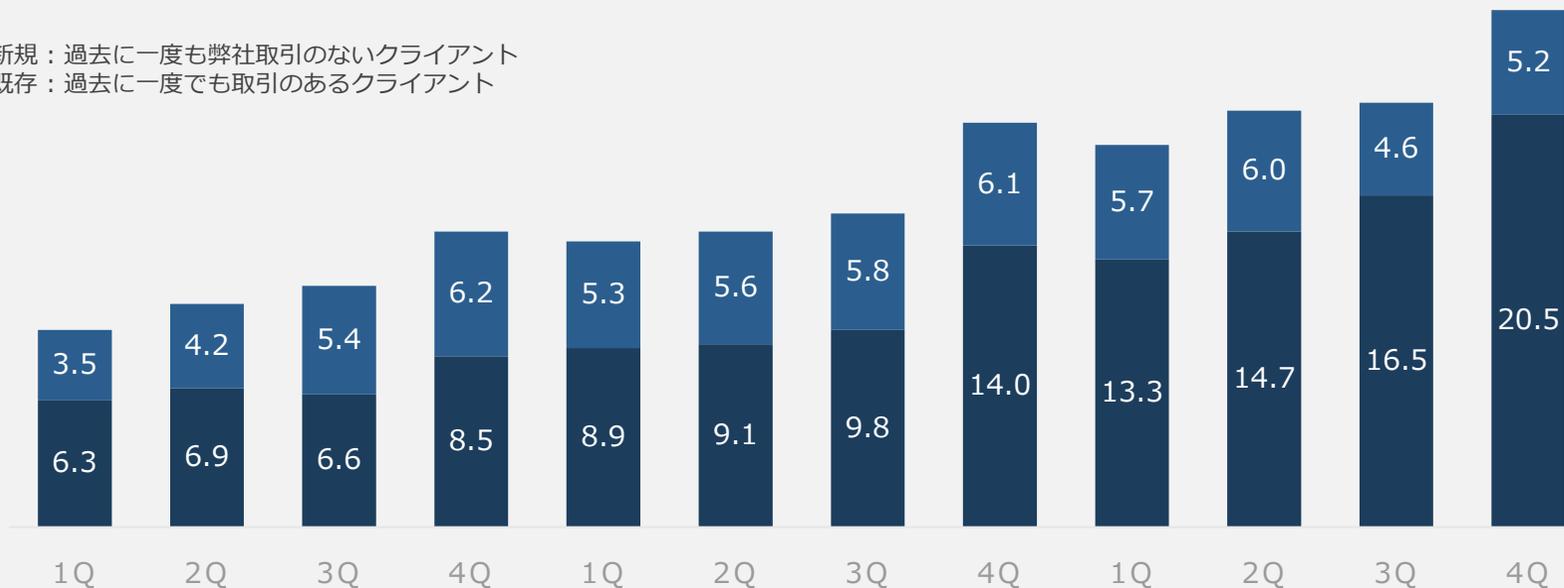
03 再販・クロスセルによる一定水準の既存顧客売上高比率

- 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 1.5万件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



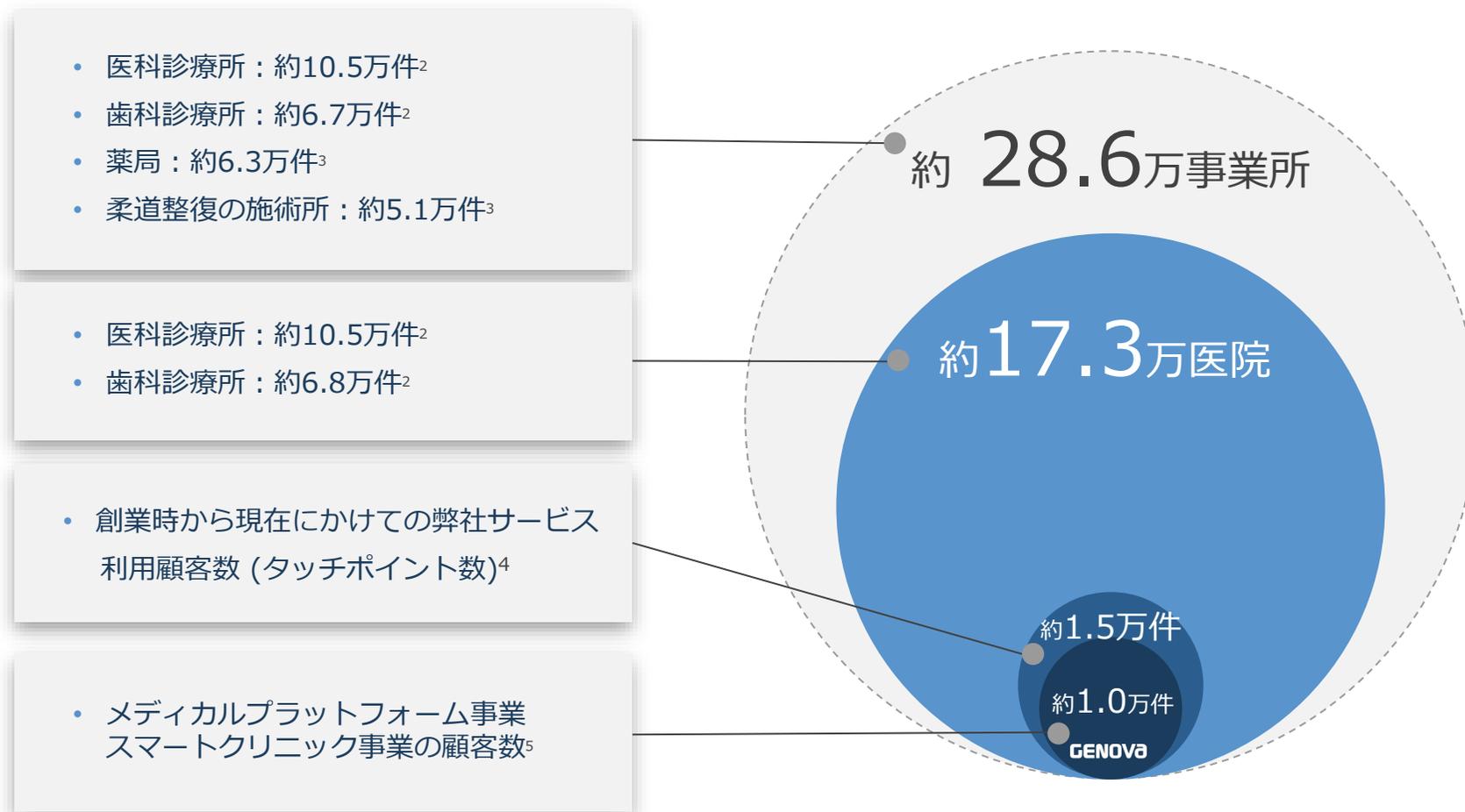
FY	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
連結売上	48.0億円	65.1億円	86.8億円
既存顧客割合	59.4%	64.7%	75.0%

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3四半期末時点
 ※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。

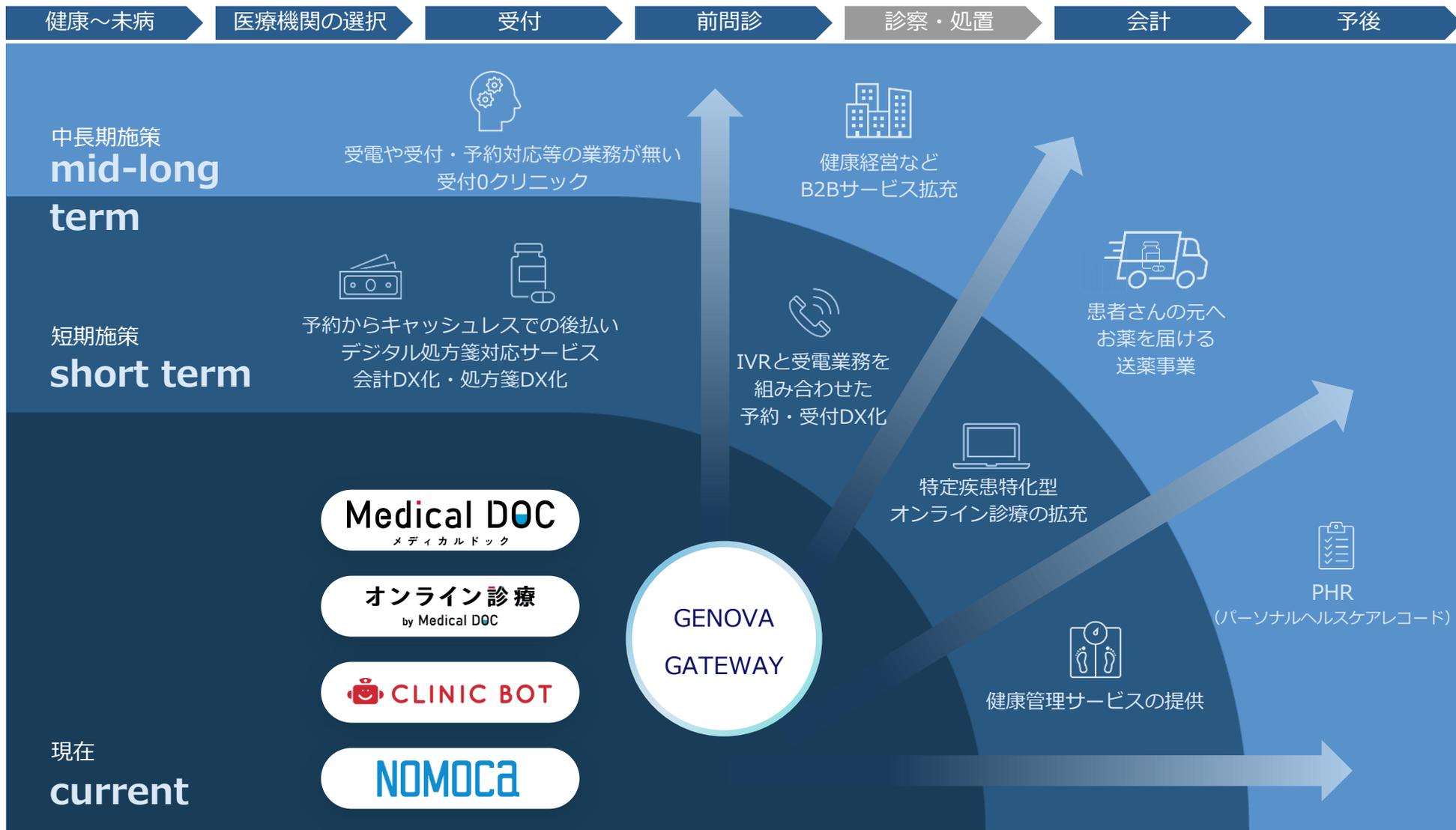
2.令和4（2022）年医療施設（動態）調査・病院報告の概況を参照

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3四半期末時点

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3四半期末時点

- 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	代表取締役社長	●	●	●			●	●	●
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