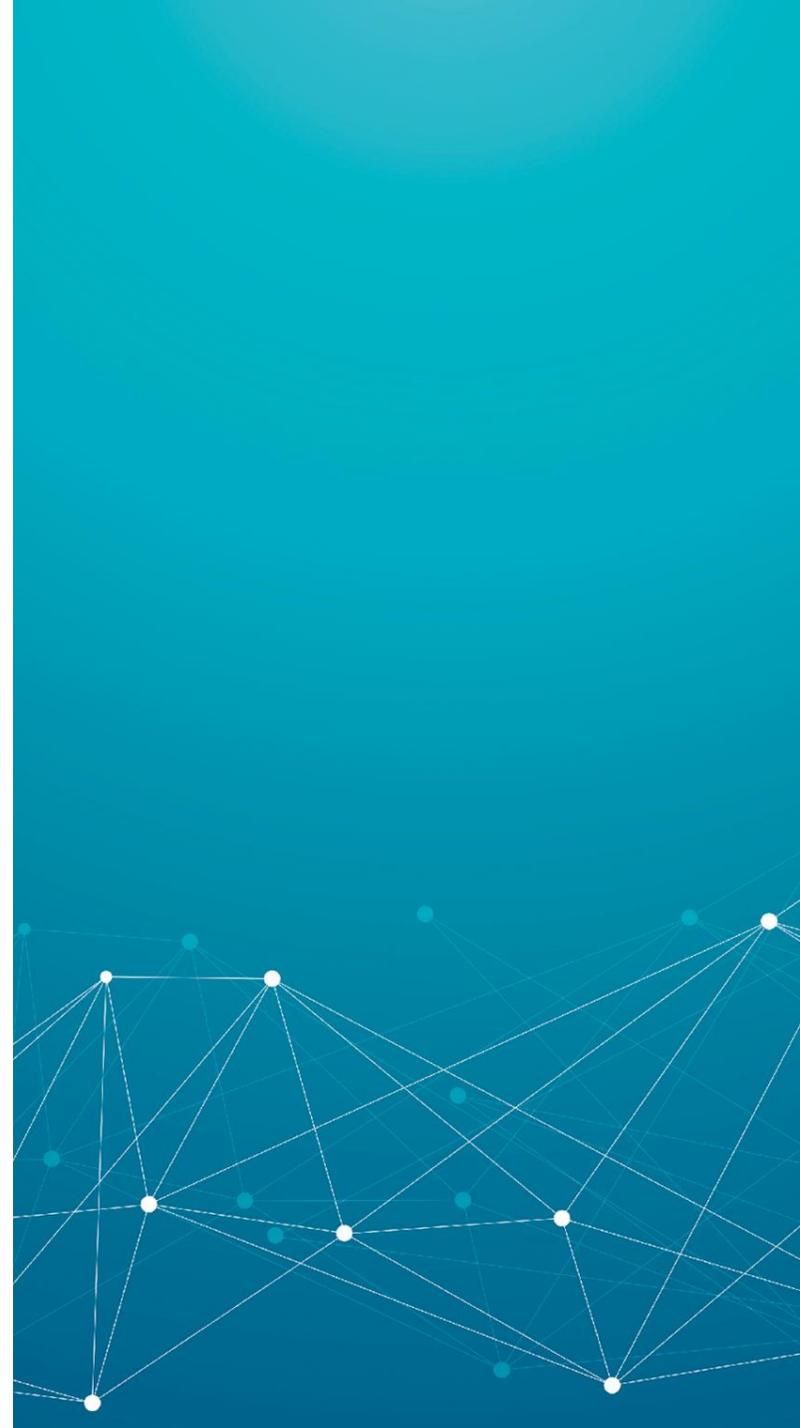


GENOVA

2024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



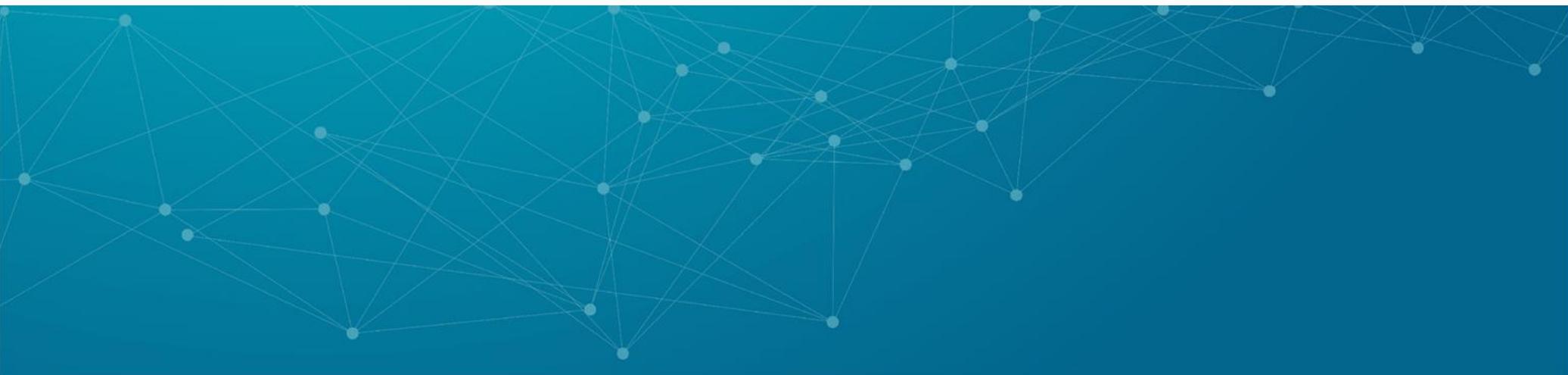
1. 事業概要

2. 業績ハイライト

3. 成長戦略

事業概要

Business Description



MISSION

ヒトと医療をつないで
健康な社会を創る

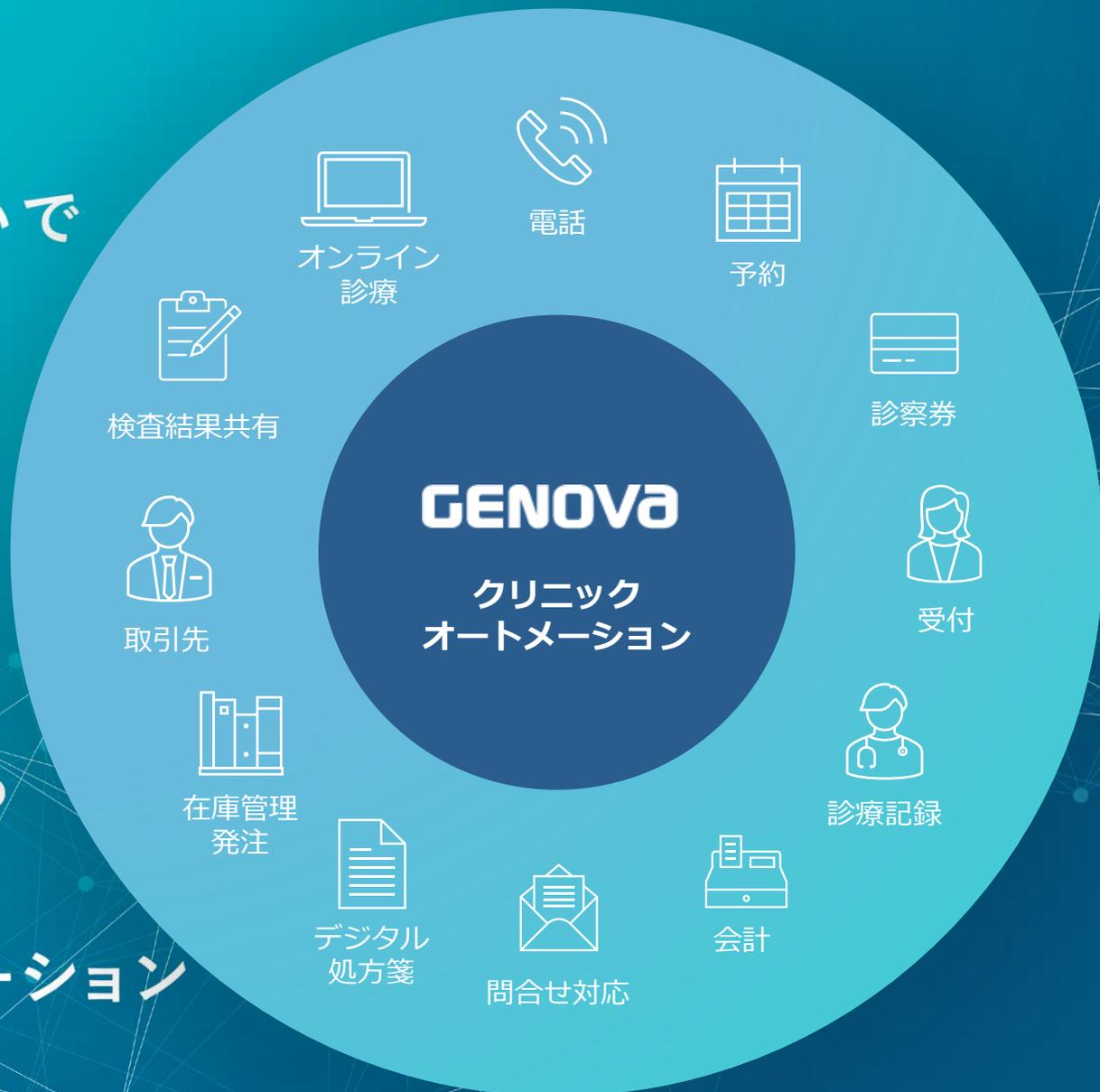
VISION

Medical Platform

21世紀型の
医療インフラを創る

Smart Clinic

NEW
クリニック・オートメーション



- 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="518 499 783 585">利用者患者が抱える課題</p> <ul data-bbox="828 399 1533 564" 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="1709 406 1833 428">Medical DOC</p> <p data-bbox="1709 464 1833 485">Medical DOC</p> <p data-bbox="1709 521 1978 549">NOMOCA </p>
 <p data-bbox="518 785 783 871">医療機関従業員が抱える課題</p> <ul data-bbox="828 678 1647 835" 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="1709 678 1978 706">NOMOCA </p> <p data-bbox="1709 735 1978 763">NOMOCA </p> <p data-bbox="1709 792 1833 821">NOMOCA</p>
 <p data-bbox="518 1071 783 1156">医療機関経営者/医師が抱える課題</p> <ul data-bbox="828 956 1460 1113" 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="1709 956 1833 978">Medical DOC</p> <p data-bbox="1709 1013 1833 1035">Medical DOC</p> <p data-bbox="1709 1071 1978 1099">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

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

2024年3月期第3四半期連結売上高 61.0億円

Medical DOC
40.2億円
66.0%

2024年3月期第3四半期連結売上総利益 45.9億円

Medical DOC
36.9億円
80.3%

一般利用者への無料配信記事

「歯周病」の放置は全身の健康に影響？歯周病を早期に治療したほうが良い理由を歯科医が解説



監修記事

約 2,420
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

アルツハイマー治療薬「レカネマブ」米で正式承認、日本は今秋に承認へ



ニュース記事

約 630
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

【体験談】原因不明で精神の病も疑われた「好酸球性胃腸炎」とは



闘病体験記事

約 290
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

スキルス胃がん

医師監修 病気Q&A
Medical DOC

病気・症状記事

約 2,640
記事

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

医療機関情報の有償制作記事・動画

約 6,540
記事

【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)

公開日:2020/03/27 更新日:2022/09/05



医療機関の紹介記事

「エリア×治療」にフォーカスしたおすすめ医院紹介

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

平均売上単価¹ 150万円 (税込)

約 670
本



治療動画

「治療内容・クリニック」にフォーカスしたプロモーション

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



平均売上単価¹ 155万円 (税込)

1. 2024年3月期第3四半期末時点

記事数及び動画数は全て2023年12月末時点

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



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



医院情報

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

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。

医院特徴

GENOVAインプラント医院の特徴

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

詳細ページへの導線

GENOVAインプラント医院の紹介ページ

スマートクリニック事業

NOMOCa-Stand

NOMOCa-Regi

CLINIC BOT

NOMOCa-AI chat

NOMOCa-Stand

スマート簡易自動精算機/
再来受付機

- 患者さんが自分で簡単に入金ができる非対面型の精算機
- 再来時の受付機

NOMOCa-Regi

診療所専用セルフ精算レジ

- 患者さん自身でお金の支払いを行うことができる対面型精算セルフレジ

CLINIC BOT

医療機関向けLINE
chatbot システム



医療機関向け
デジタルアトラクション

- 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

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

NOMOCa-AI chat

電話問題を解決する
AI chatbotシステム

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

医療事務業務量の課題を解決

サービス累計導入件数¹

2,541台



NOMOCa-Stand (デスクトップ型含む)

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



NOMOCa-Regi

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



CLINIC BOT

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

1. 2024年3月期第3四半期末時点

2024年3月期第3四半期連結売上高 61.0億円

NOMOCa	CLINIC BOT
13.6億円	1.9億円
22.4%	3.3%

2024年3月期第3四半期連結売上総利益 45.9億円

NOMOCa	CLINIC BOT
5.3億円	1.5億円
11.7%	3.3%

業績ハイライト

Financial Highlight



連結売上高

61.0億円

前年同期比 (+35.9%)
前年同期売上高 44.9億円

営業利益

14.7億円

前年同期比 (+38.9%)
前年同期営業利益 10.5億円

今期契約件数

2,524件

前年同期比 (+42.8%)

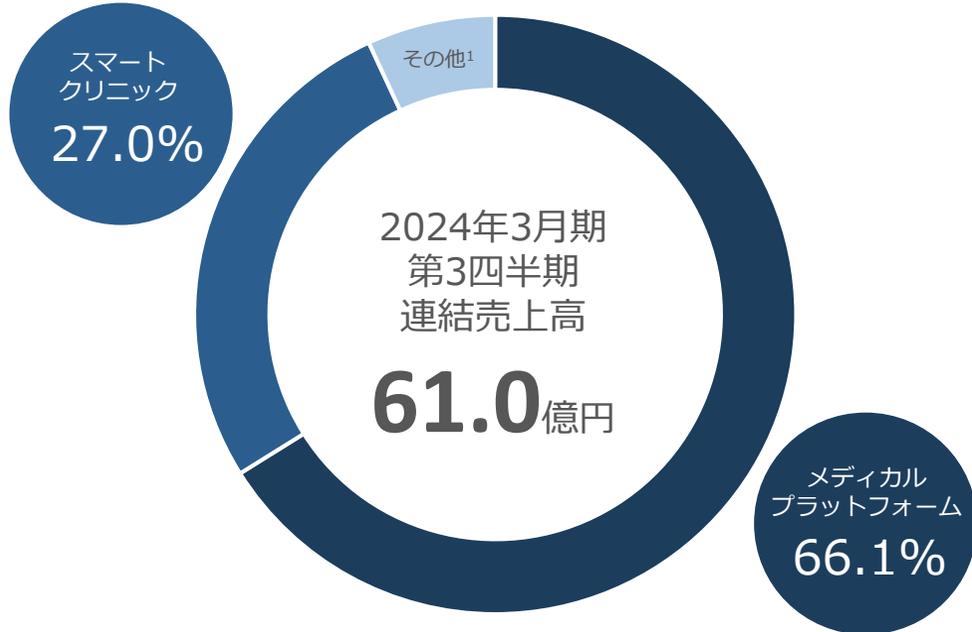
※メディカルプラットフォーム事業及びスマートクリニック事業の契約件数合算値

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6.9%となっております。

メディカルプラットフォーム事業

12,511記事*
月間**1,234万PV**
前年同期比 (+3,740記事,+264万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

1,820台
前年同期比 (+456台)

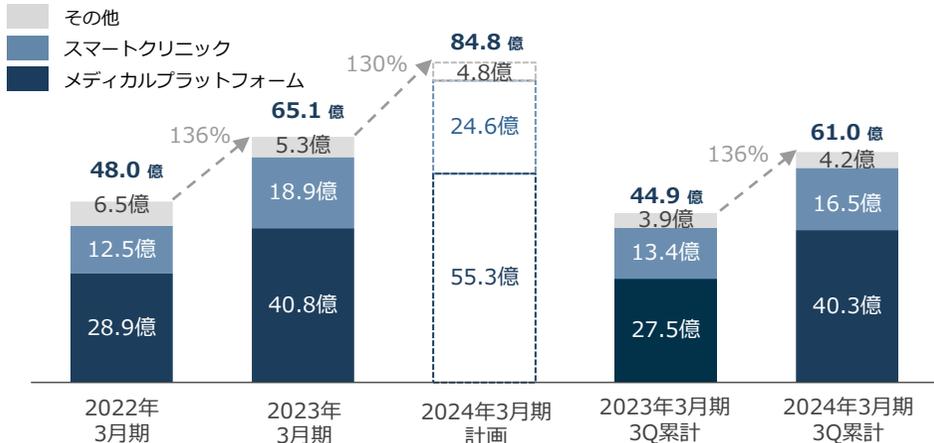


2024年3月期第3四半期実績 及び 3カ年サマリー

● 2024年3月期第3四半期はスマートクリニック事業内のセールスマックスの改善もあり、売上と営業利益ともに計画通りの着地となりました。

連結売上高

単位: 円



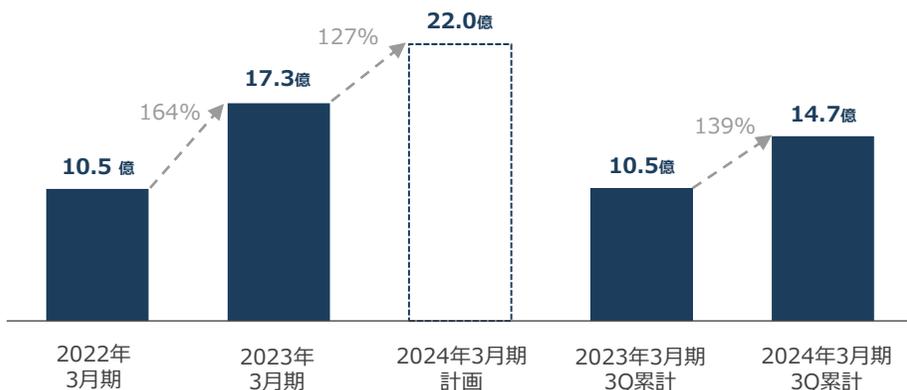
連結サマリー

単位: 円

	22年3月期	23年3月期	24年3月期計画	24年3月期3Q累計	進捗率
売上高	48.0億	65.1億	84.8億	61.0億	72%
Medical Platform	28.9億	40.8億	55.3億	40.3億	73%
Smart Clinic	12.5億	18.9億	24.6億	16.5億	67%
その他 ¹	6.5億	5.3億	4.8億	4.2億	87%
売上総利益	34.9億	47.8億	64.8億	45.9億	71%
営業利益	10.5億	17.3億	22.0億	14.7億	67%
経常利益	10.5億	17.1億	22.0億	14.7億	67%
親会社株主に帰属する当期純利益	6.8億	12.6億	15.0億	9.4億	63%

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。

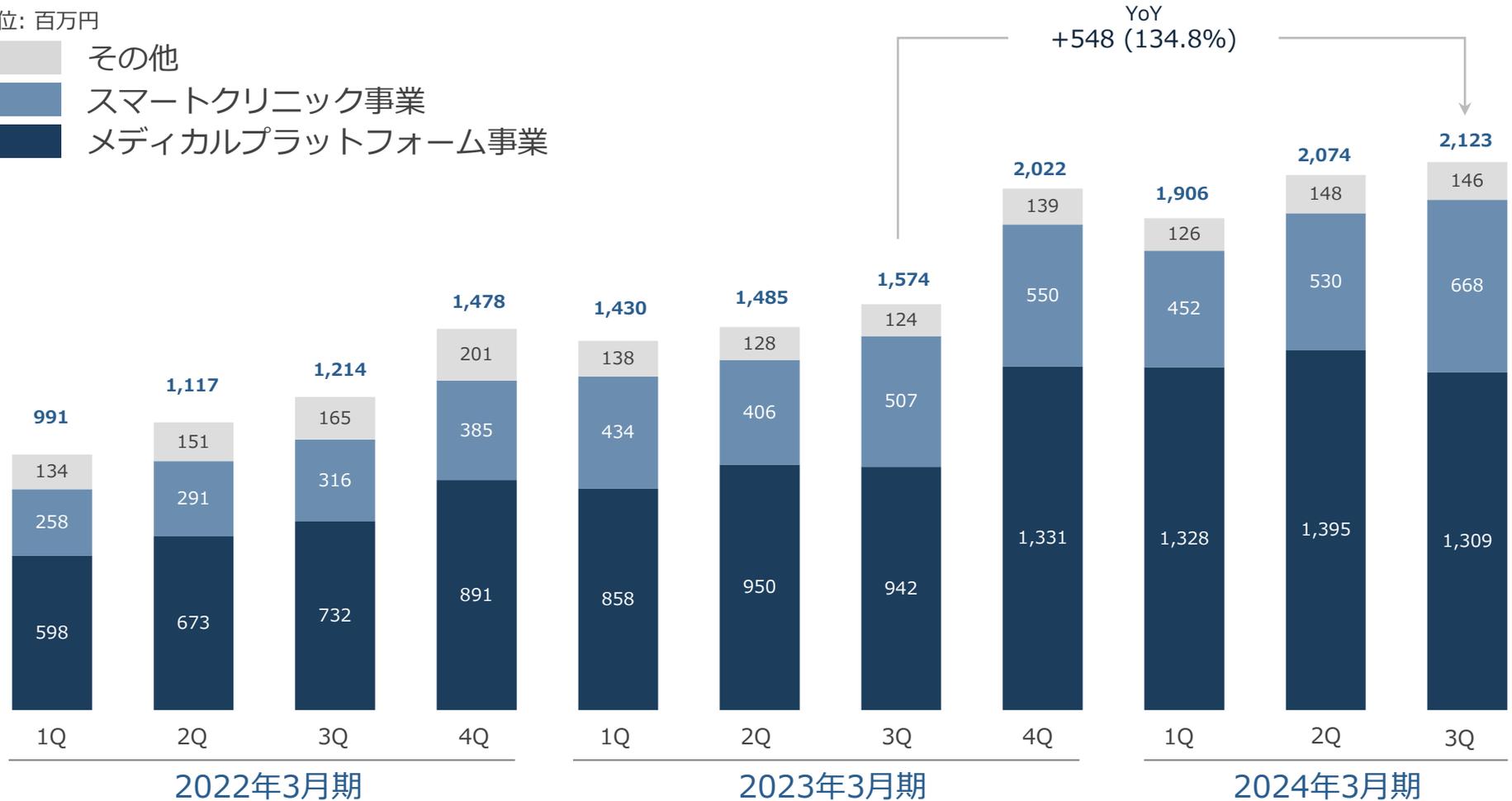
3カ年サマリー 四半期事業別売上

● 2024年3月期第3四半期売上高は、スマートクリニック事業が四半期で最高売上を更新しました。総売上げも前年比で約135%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

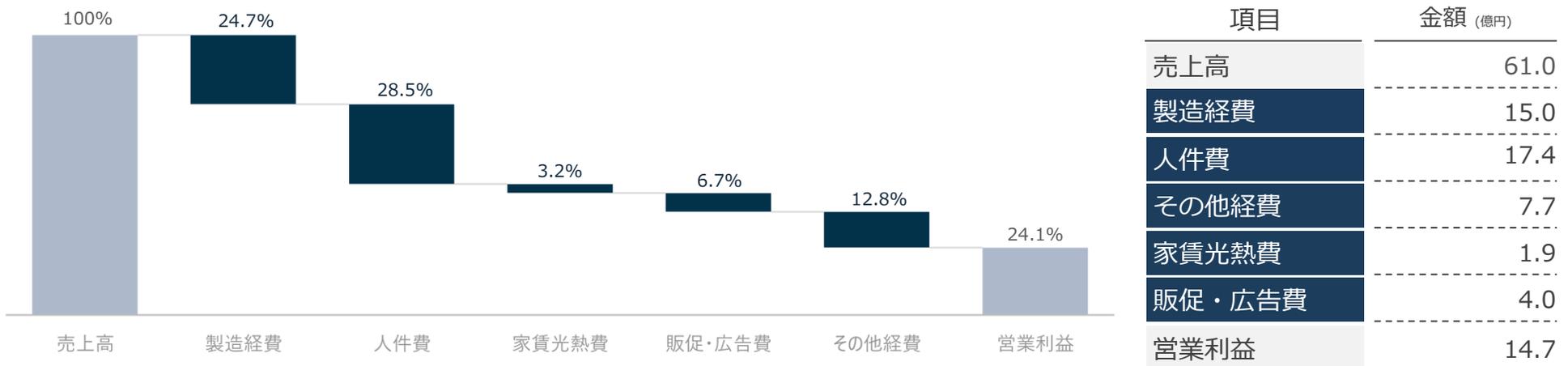
- その他
- スマートクリニック事業
- メディカルプラットフォーム事業



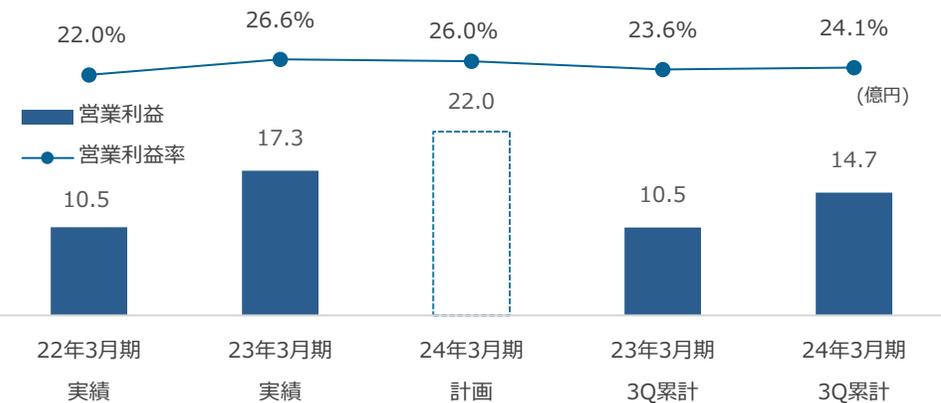
※2022年3月期の各クォーター数値は監査法人の意見書を取得しておりません。

- 2024年3月期第3四半期の営業利益は通期予想の約67%まで進捗しており、営業利益率は累計で24.1%の着地となりました。
- その他経費に含まれる研究開発コストは増加傾向にあり、第3四半期においても積極的に先行投資を行ってきました。

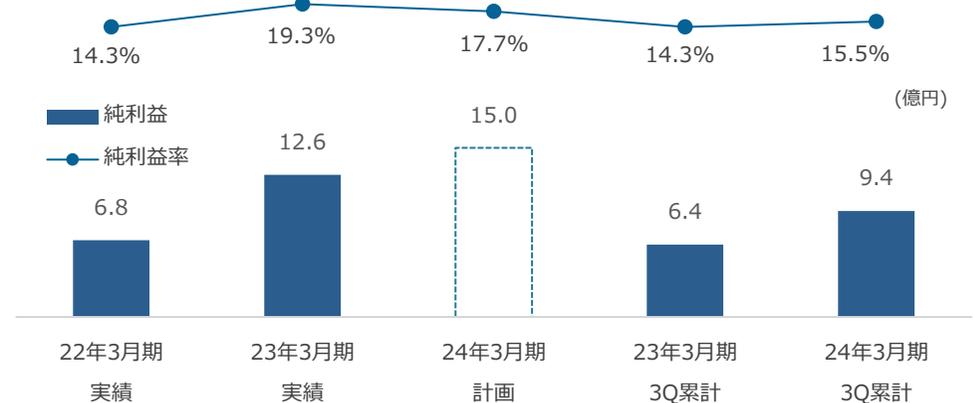
2024年3月期第3四半期 連結利益構造



連結営業利益推移



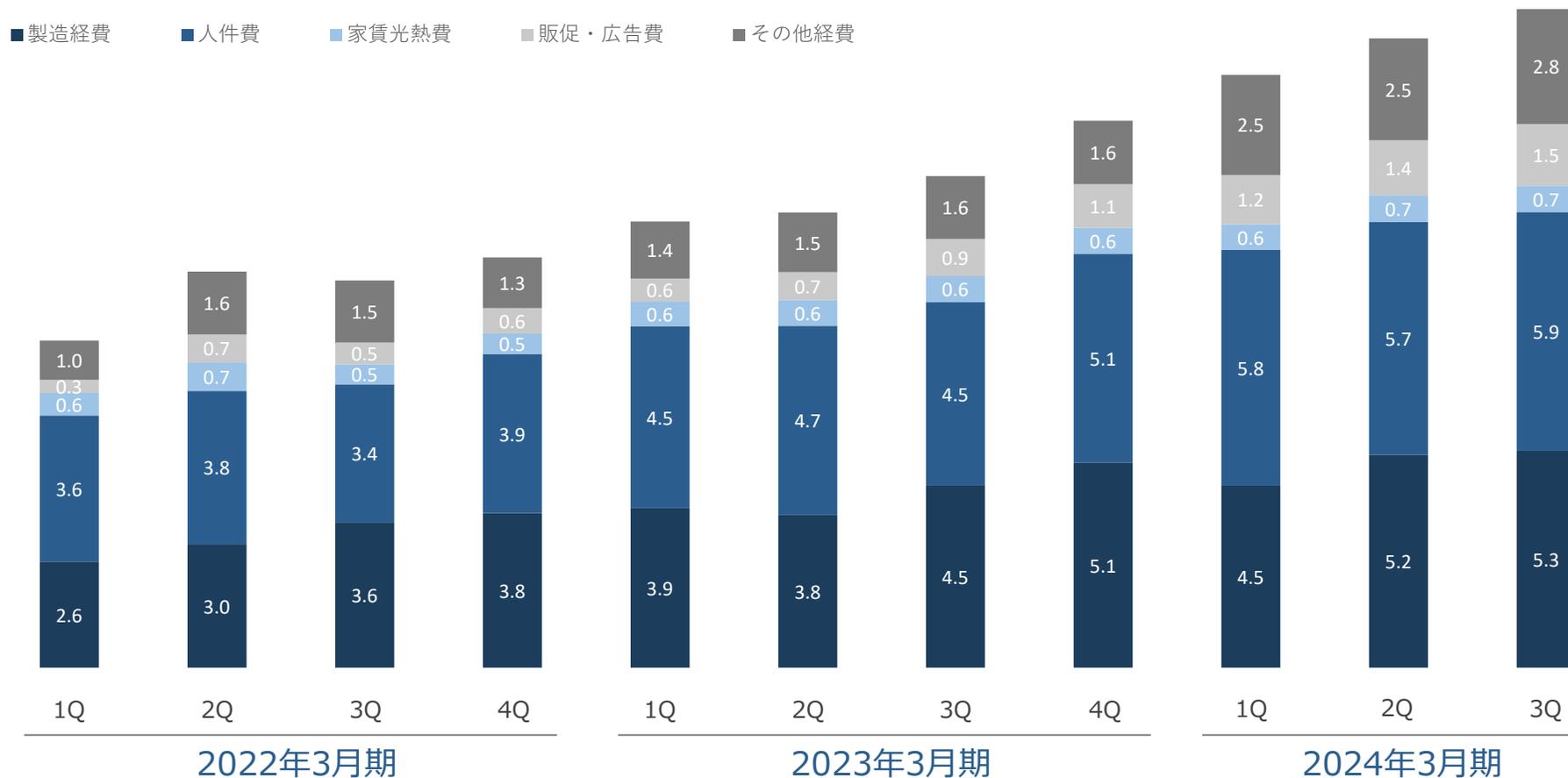
連結純利益推移



四半期費用内訳の推移

- 離職率も前年比より減少傾向にあり、2024年3月期から営業人員が200名体制を超え、歩合給や賞与等含む人件費コストは増加傾向にあります。
- メディカルプラットフォーム事業における先行投資を継続的に行っていることから、その他経費が前年比較で増加しております。

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おりません。

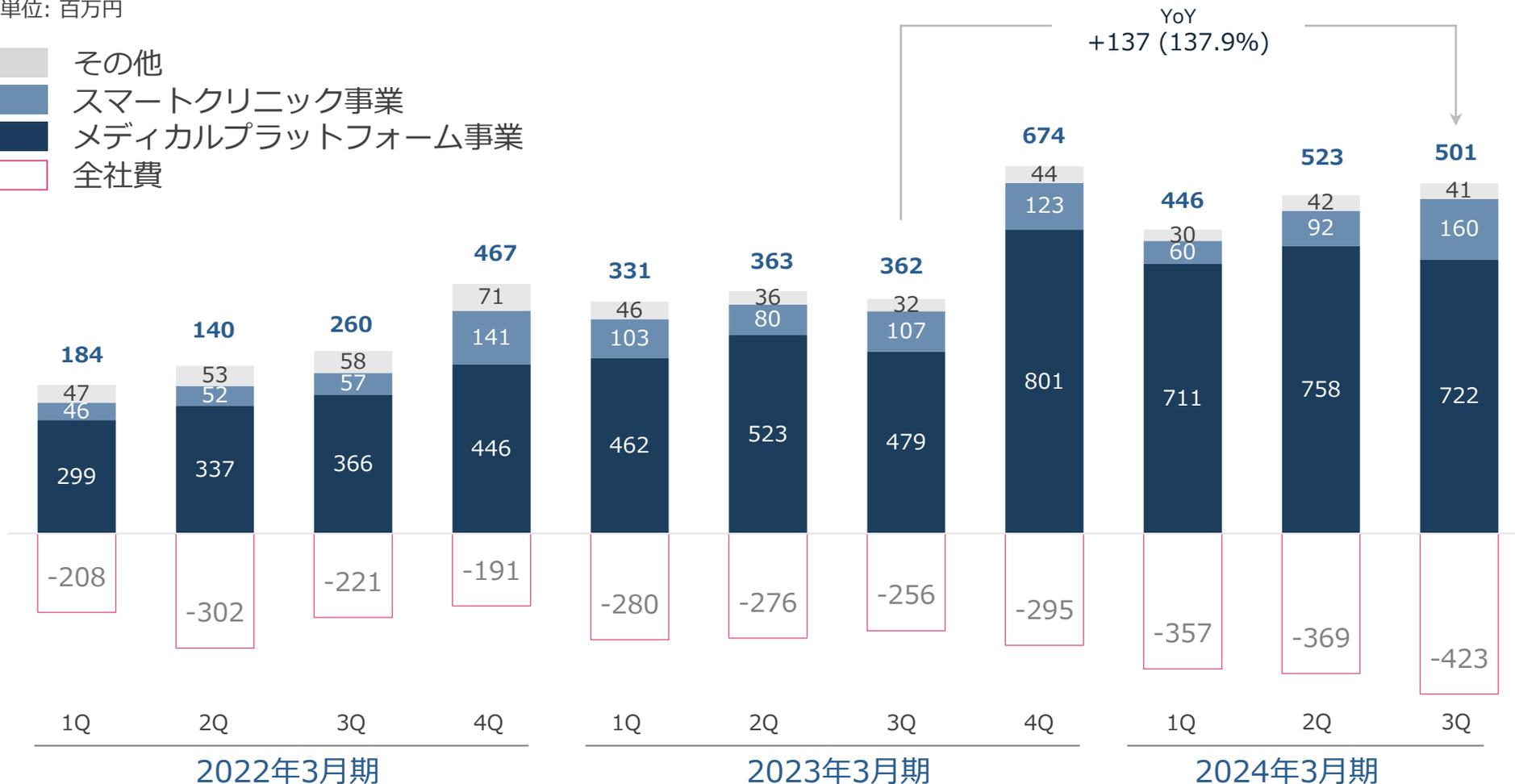
3カ年サマリー 四半期事業別営業利益

● 2024年3月期第3四半期のスマートクリニック事業において四半期で過去最高の営業利益を更新し、単体事業では前年同期比で約150%の成長を示しました。全事業でも約+1.4億円（約138%）の高い成長を維持しております。

営業利益

単位: 百万円

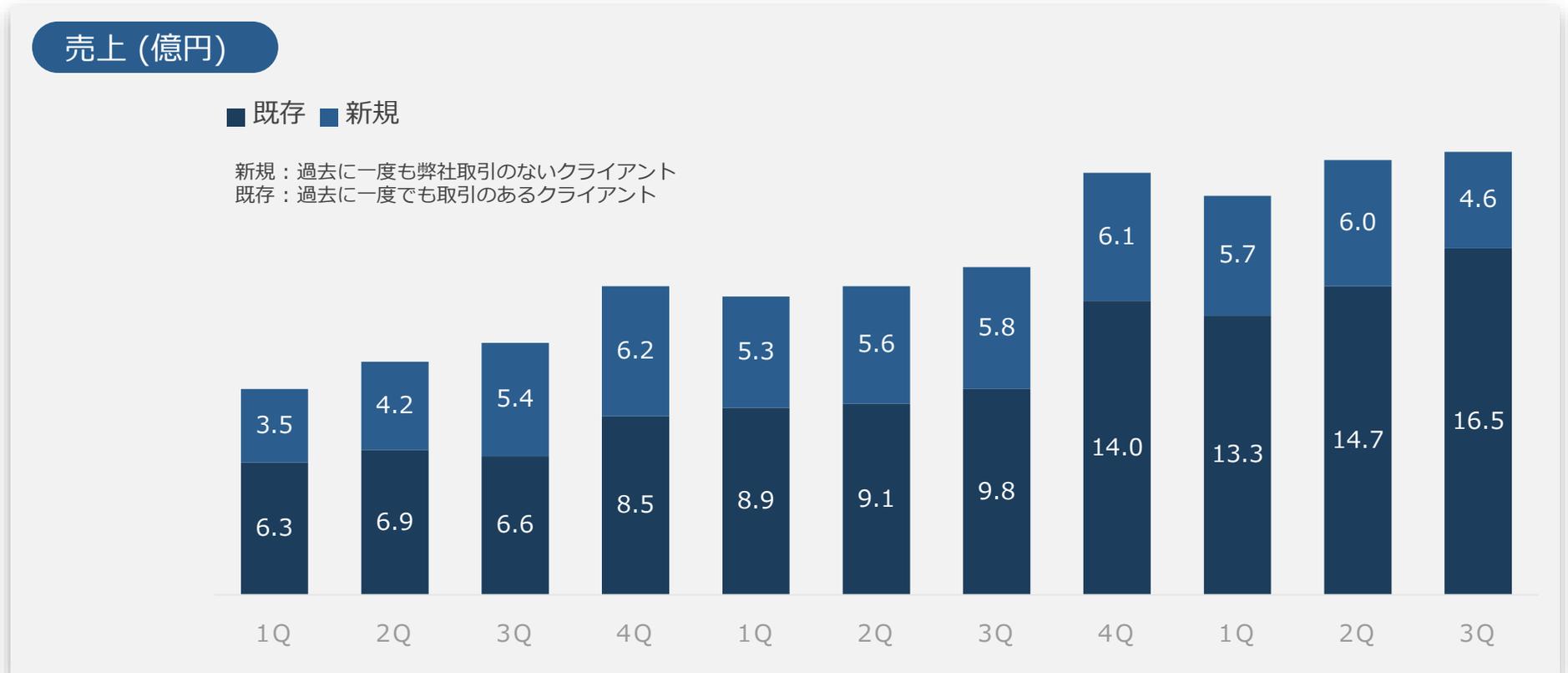
- その他
- スマートクリニック事業
- メディカルプラットフォーム事業
- 全社費



※2022年3月期の各クォーター数値は監査法人の意見書を取得していません。

3カ年サマリー 四半期新規既存比率

- 当社はフロー型の収益モデルを採用しておりますが、18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 3Q累計
連結売上	48.0億円	65.1億円	61.0億円
既存顧客割合	59.4%	64.7%	73.1%
		YoY (5.3%)	YoY (8.4%)

1. 2024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。

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
- 新サービスの導入

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

アップセル

- 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



単価アップ



クロスセル

- GENOVA Gate Way構想

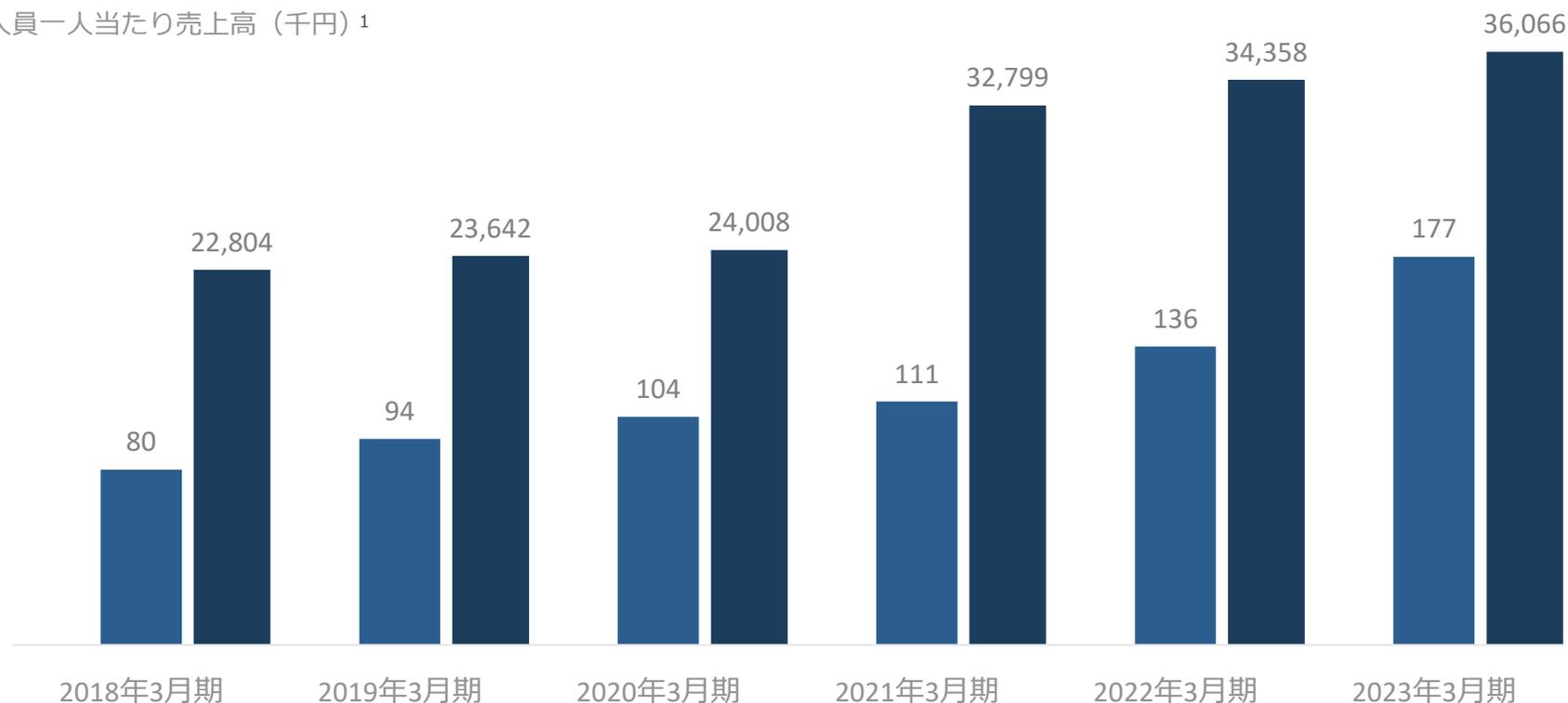


営業人員一人当たり売上高は上昇

- 2023年4月に新卒で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強化していく予定です。
- 営業人員一人当たりの生産性も増加傾向にあります。

■ 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。

- 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。今後も每期新たな拠点を作る見込みでいます。



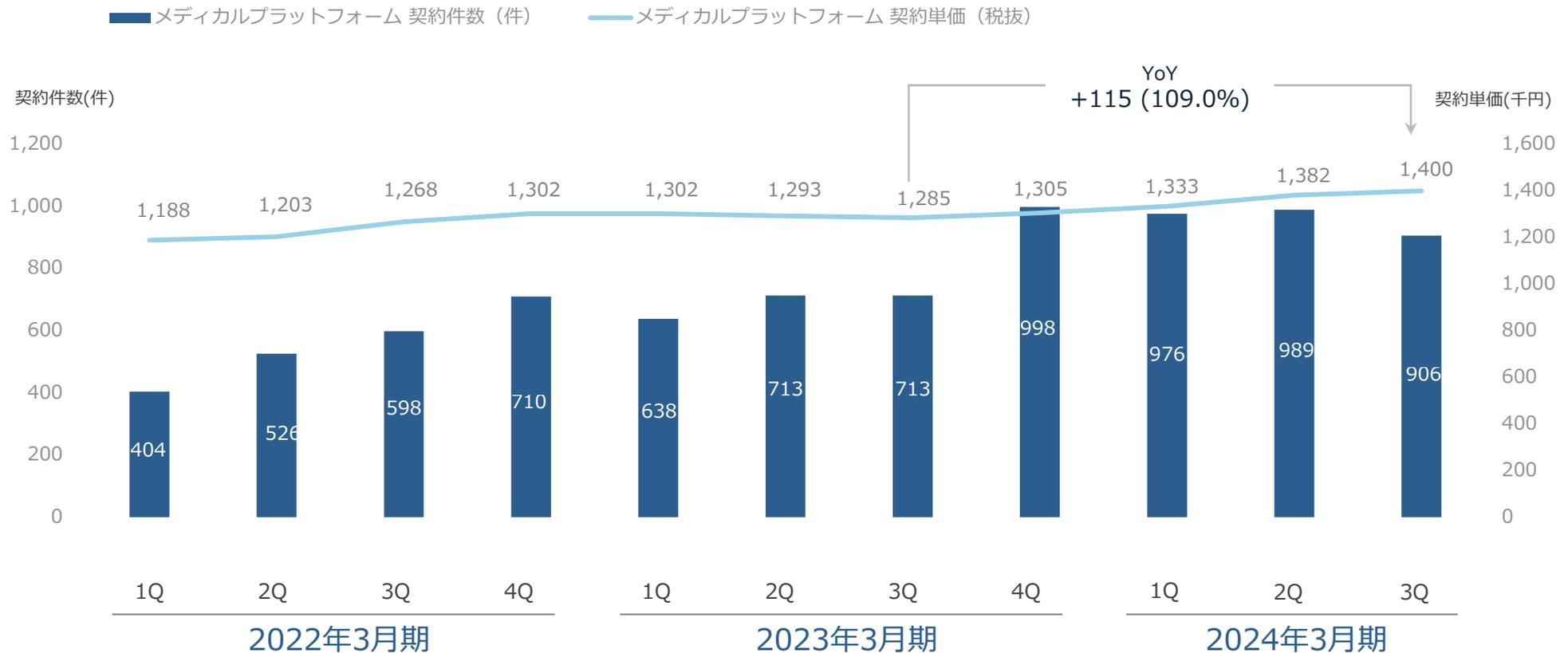
代理店パートナーシップの強化

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月期第2四半期からの価格改定が第3四半期でフル寄与し、契約単価に織り込まれました。結果、契約単価は前四半期対比で上昇傾向にあります。

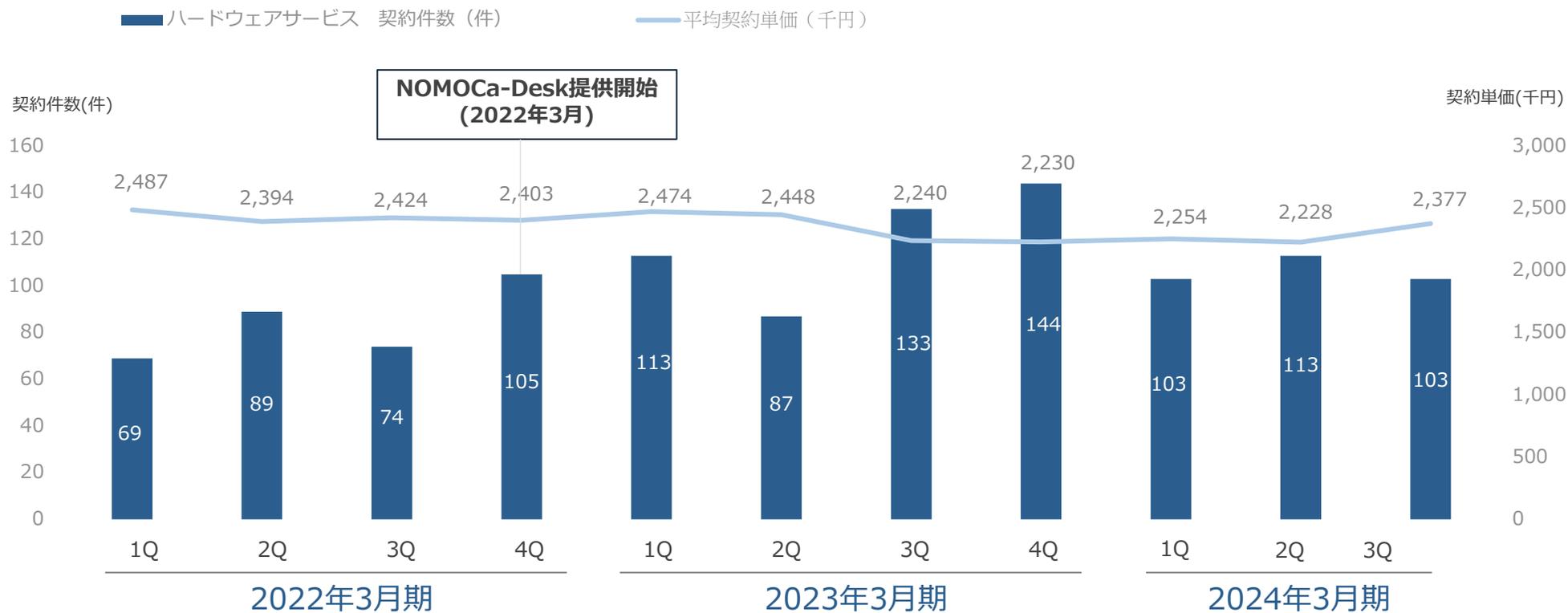


スマートクリニック事業（ハードウェアサービス）の契約件数と契約単価

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

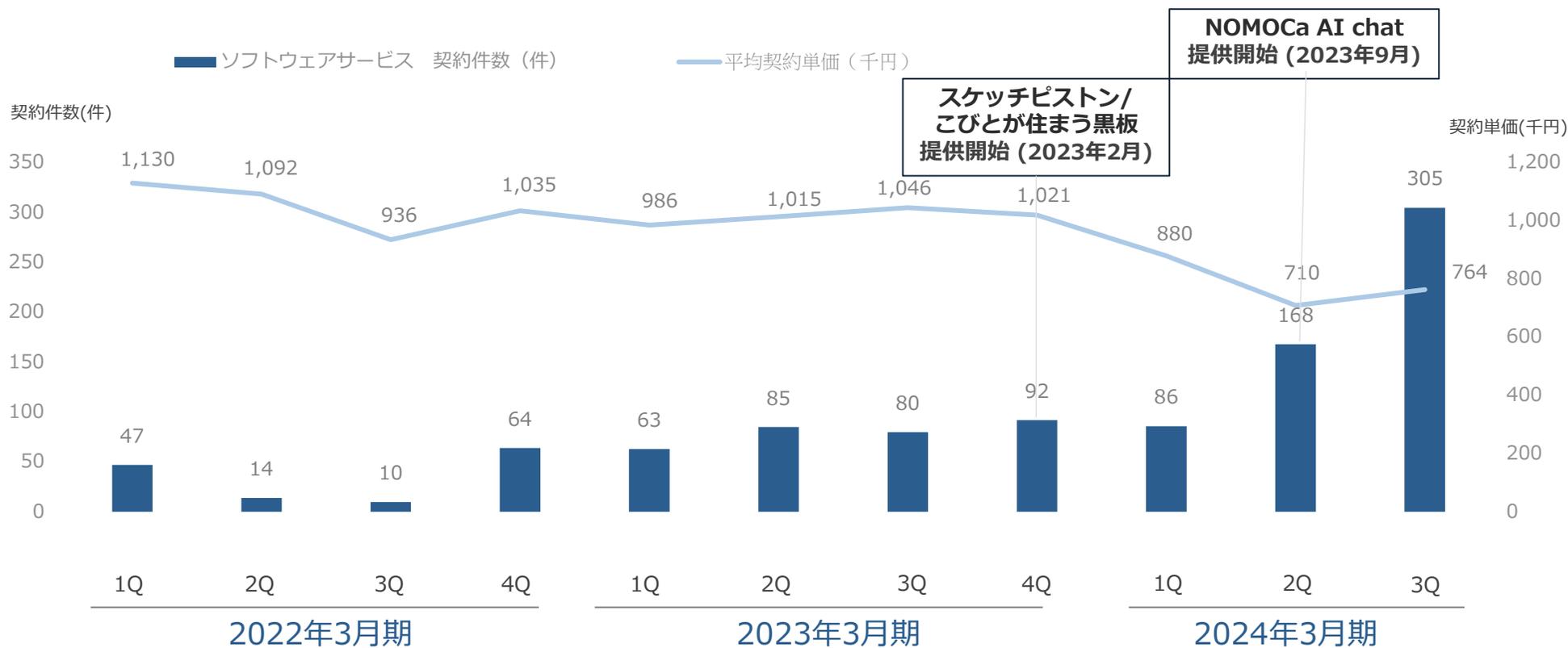
● 2024年3月期第3四半期は機能面からNOMOCa-Deskの販売台数が伸び、平均契約単価の増加に繋がっております。



※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は新サービスを継続的に創出することから、自動精算機/再来受付機やセルフ精算レジ以外のサービス（CLINIC BOT、スケッチピストン、NOMOCa AI chat等）の販売件数が著しく伸びております。
- 2024年3月期第3四半期よりNOMOCa AI chatの販売が堅調に伸び、ソフトウェアサービスの契約件数を牽引しました。またオプションプランの導入もあり、契約単価の上昇にもつながりました。



※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

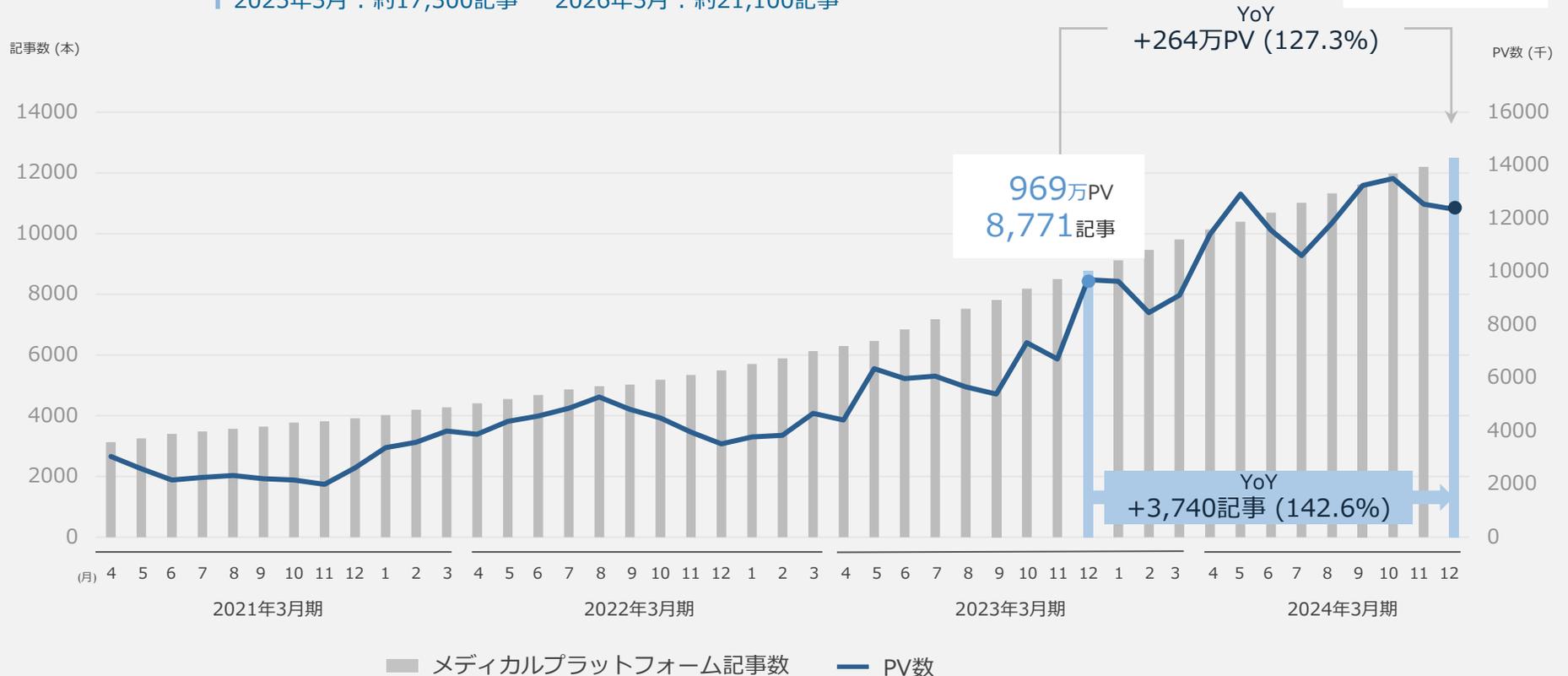
メディカルプラットフォームにおける契約単価の向上施策

- メディカルプラットフォームの記事数は12,511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、2024年3月期第3四半期中に単月で過去最高の1,350万件を超えました。
- 両KPIの成長はプラットフォームとしての価値が高まっている証明だと確信しております。

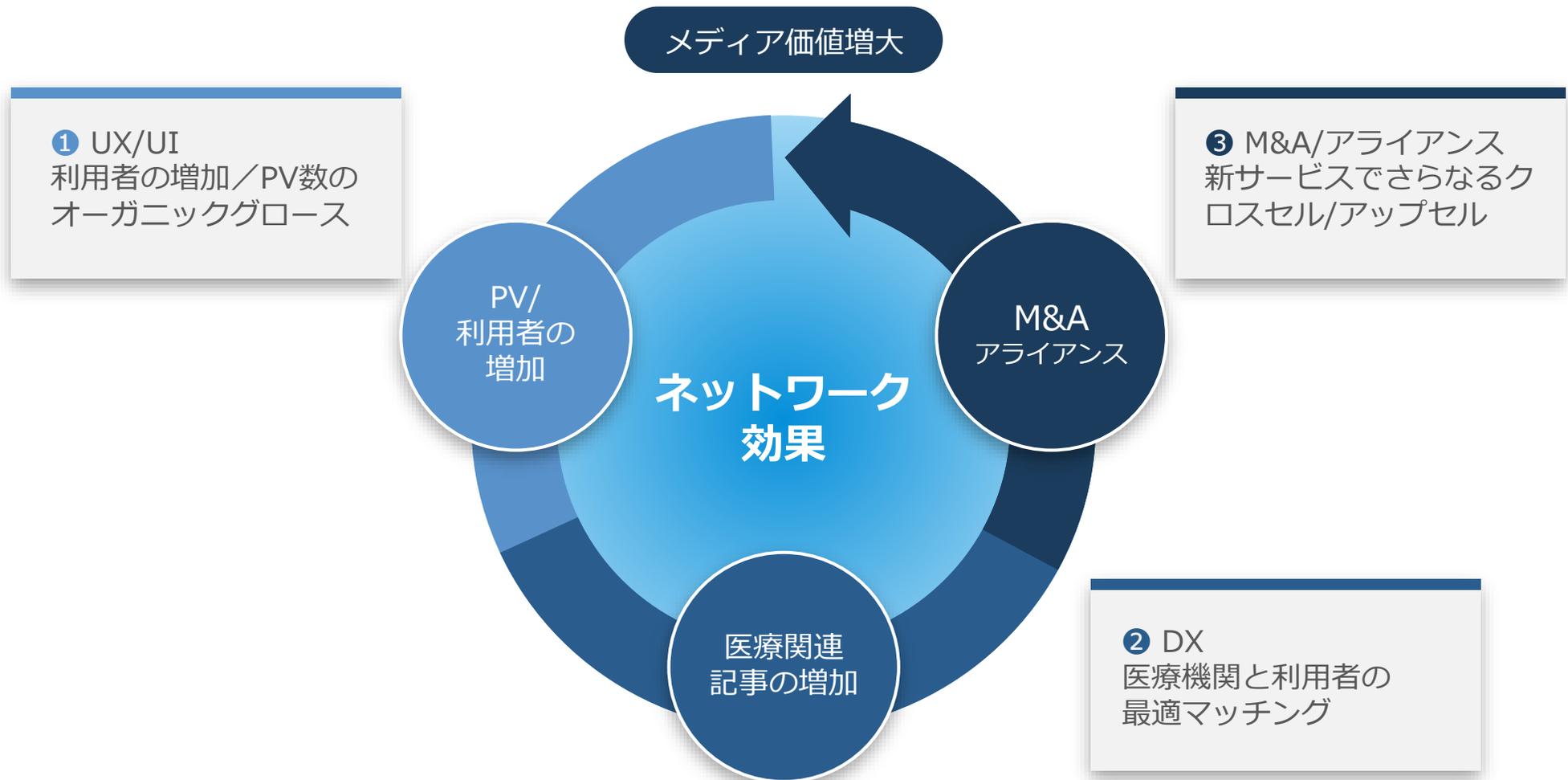
メディカルプラットフォーム記事数 及び PV数

目標値

2023年3月：約9,400記事 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。



●2024年3月期に以下新サービスを発表・改良しております。各新サービスについて今後の成長に期待したいと考えております。

01 クリニックの待合室をデザインする



© チームラボ

クリニック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》に歯科医院向けの新バージョンが登場。歯ブラシでばい菌をキレイにする体験ができ、遊びながら歯みがきの大切さを学ぶことができます。2023年12月1日実施の顧客満足度アンケートでは、患者様からの満足度100%、顧客満足度96%の評価を頂きました。

02 GENOVA SMART One



SMARTOneは予約・問診・決済をデジタル上で完結するサービスです。4月からソウクリニックで提供を始めて、10月現在で1000名以上の患者が利用しています。PoCを終えて、案件獲得のフェーズに入りました。

03 NOMOCa AI chat

NOMOCa
×
AI



「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。おかげさまでリリース半年弱で270件以上のご契約を頂いており、ホームページやLINEに動線を設けることで、あらゆる情報へのアクセスが簡単になります。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。

04 Medical DOC AI™β版を試験公開



- ①体の症状や病気に関する質問に対して、チャット形式で適切な医療情報を提案
- ②エリア別のおすすめのクリニック情報を提供、エリア×診療科目を組み合わせることでより最適化された情報を提案
- ③によるチャット機能で、24時間365日対応が可能

●世界中が注目するChat GPTを搭載したAI chatbotシステムを2024年3月期第2四半期に提供開始。スタッフの代わりに24時間お問合せに自動対応できることから、サービス開始後から契約件数が堅調に増加傾向であります。

NOMOCa AI chatの機能

- 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）

ダッシュボード画面（分析ツール）

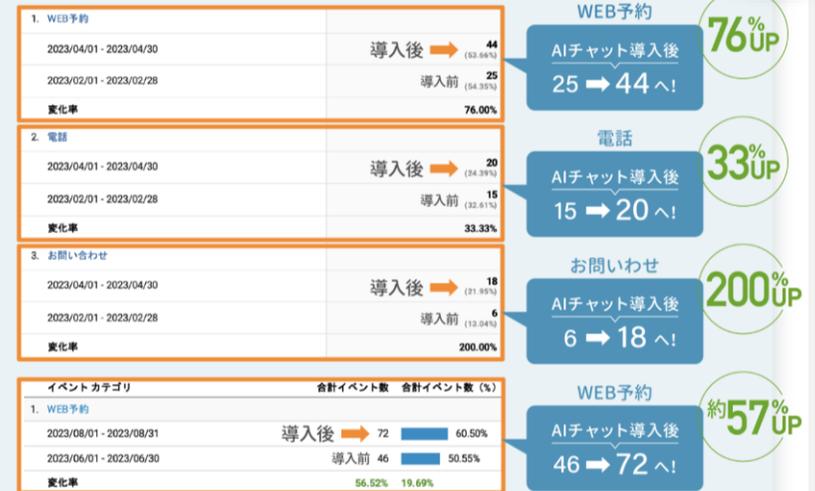


※イメージ画像

NOMOCa AI chatの効果実績

導入件数
270件
以上

01 お問い合わせが3倍に！ 導入後に軒並み上昇中！



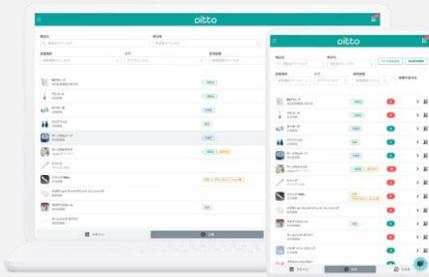
02 セッション数も増加中！ SEO対策にも大きく貢献！



※セッションとは「ウェブサイトへのアクセス数」を表す指標。

- 各社との事業提携を通じ新たな価値創出を実現し、ホワイトスペースへのアプローチを進めます。

01 医療機関向け在庫管理・自動発注システム「pitto (ピット)」の販売代理店契約



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。



02 「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。



03 メディカルトリビューンとの中長期的な連携で医療業界の発展を推進



医学新聞「Medical Tribune」への当社サービスの紹介文掲載、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への頒布を担当するなどメディカルトリビューンとの戦略的パートナーシップを通じて、今後も医療業界の発展に貢献してまいります。



04 新世紀とのクリニック向け自動精算機の総販売代理店契約締結

自動受付精算機シリーズの販売強化

株式会社GENOVA

執行役員

スマートクリニック事業部
日置慎太郎

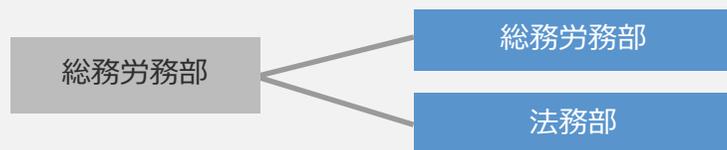
株式会社新世紀

代表取締役
(共同代表)



- 全体的な組織体制の強化の一環として、法務部やサービス企画室の新設に続き、上級執行役員制度を導入しました。
- 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。

法務部を新設



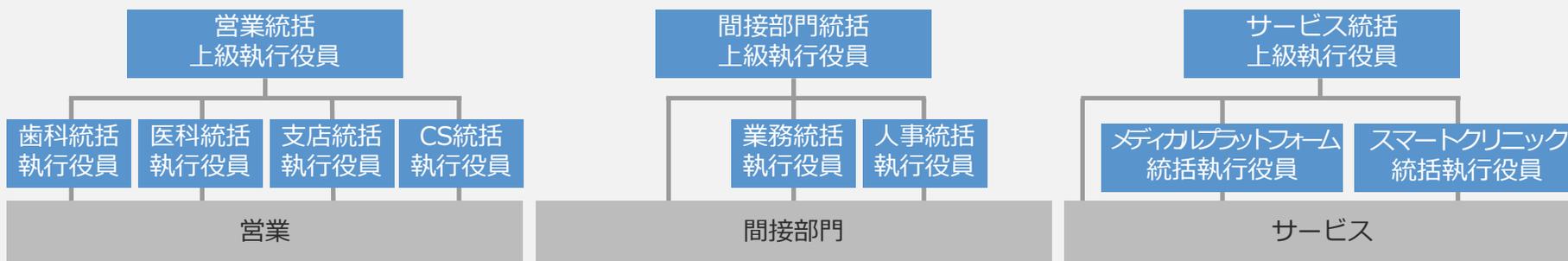
法務、コンプライアンス推進・リスク管理強化のため、総務労務部から法務機能を担う独立部署を新設しました。

サービス企画室を新設



サービスに関する企画・立案等に関わる体制強化のため、新設しました。

上級執行役員の選定



管理体制の強化及び事業進捗の円滑化・促進を図るため、上級執行役員を導入しました。

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

自分に合った、 厳選名医が 見つかるサイト

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

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

矯正歯科 DOC

マウスピース矯正
エリア別のおすすめ
名医の紹介

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

池袋駅おすすめのマウスピース矯正の名医6人
2023.10.25

麻布十番駅おすすめのマウスピース型矯正の名医6人
2023.10.20

神戸市おすすめのマウスピース型矯正の名医3人
2023.09.29

沖縄県おすすめのマウスピース型矯正の名医2人
2023.10.25

北九州市おすすめのマウスピース型矯正の名医6人
2023.10.03

仙台市おすすめのマウスピース型矯正の名医7人
2023.09.28

電話コンシェルジュ専用番号

PAGE TOP

矯正歯科DOC

インプラントDOC

歯周病DOC

眼科DOC

再生医療DOC

新規リリース

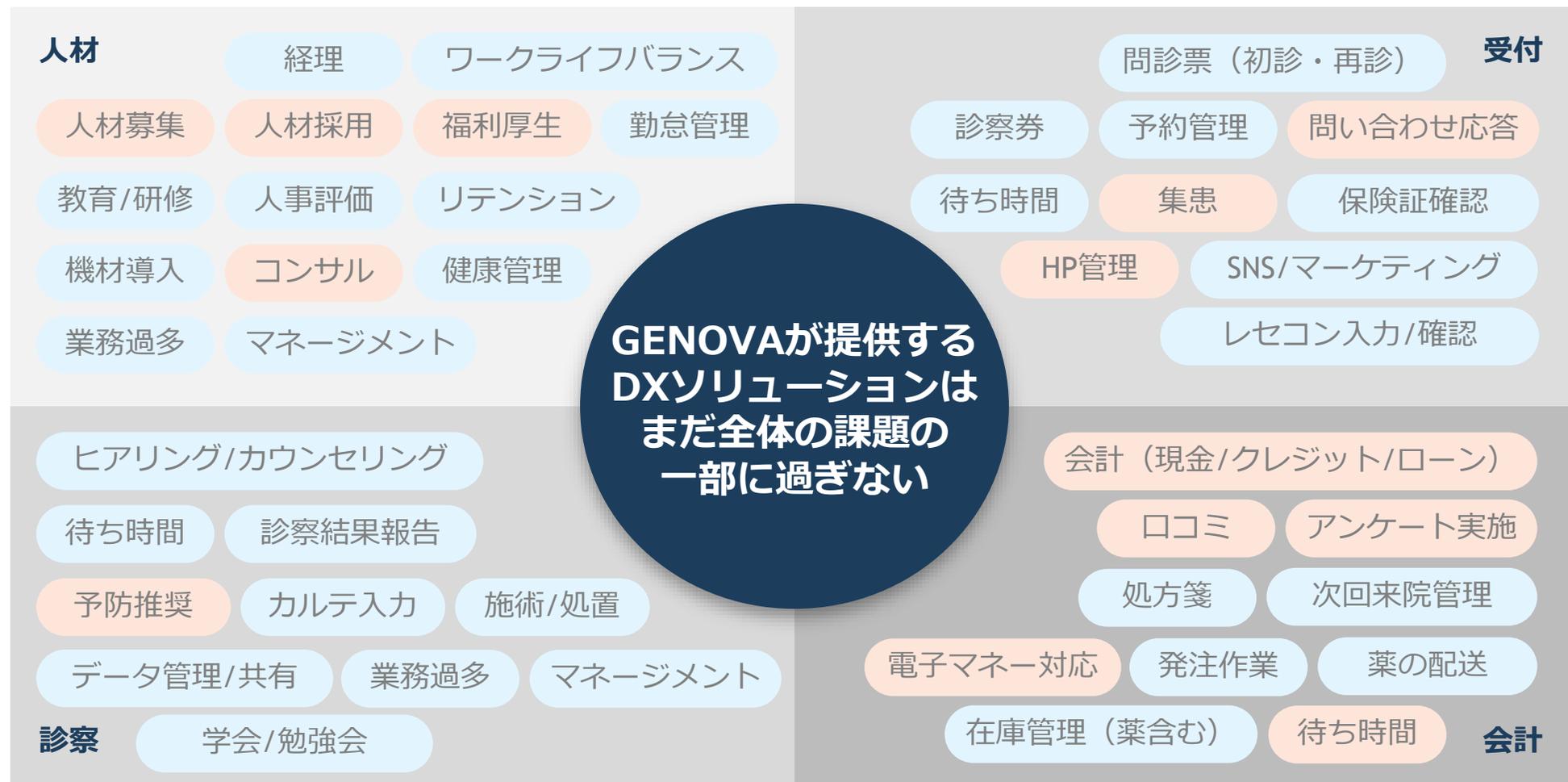
美容整形DOC

外科DOC

動物病院サプリ

根管治療DOC

- 日本における医療の現場のDX化は、他業種と比較しても後れをとっているといわれております。
- 医療の現場では人手不足が課題の一つになりやすいですが、人手不足なのではなく、人に頼りすぎている業務が多いことが問題であると考えます。
- 弊社が取り組むソリューションは、未だ業界が抱える課題のごく一部にすぎず、更なるホワイトスペースをDXソリューションで解決していく予定です。



Appendix.



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：名古屋・大阪・福岡
営業所：沖縄・金沢・札幌・仙台

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

設立 2005年7月4日

資本金 772,491,800円 (2023年12月末時点)

従業員数 グループ会社全体 358名 (2023年12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

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

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
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

【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 株式会社横浜フリエスポーツクラブ社外取締役
2021年8月 一般財団法人日本スウェーデン歯科学会理事（現任）



武田 幸治（公認会計士） 取締役

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



提橋 由幾
社外取締役



福井 元明
社外取締役

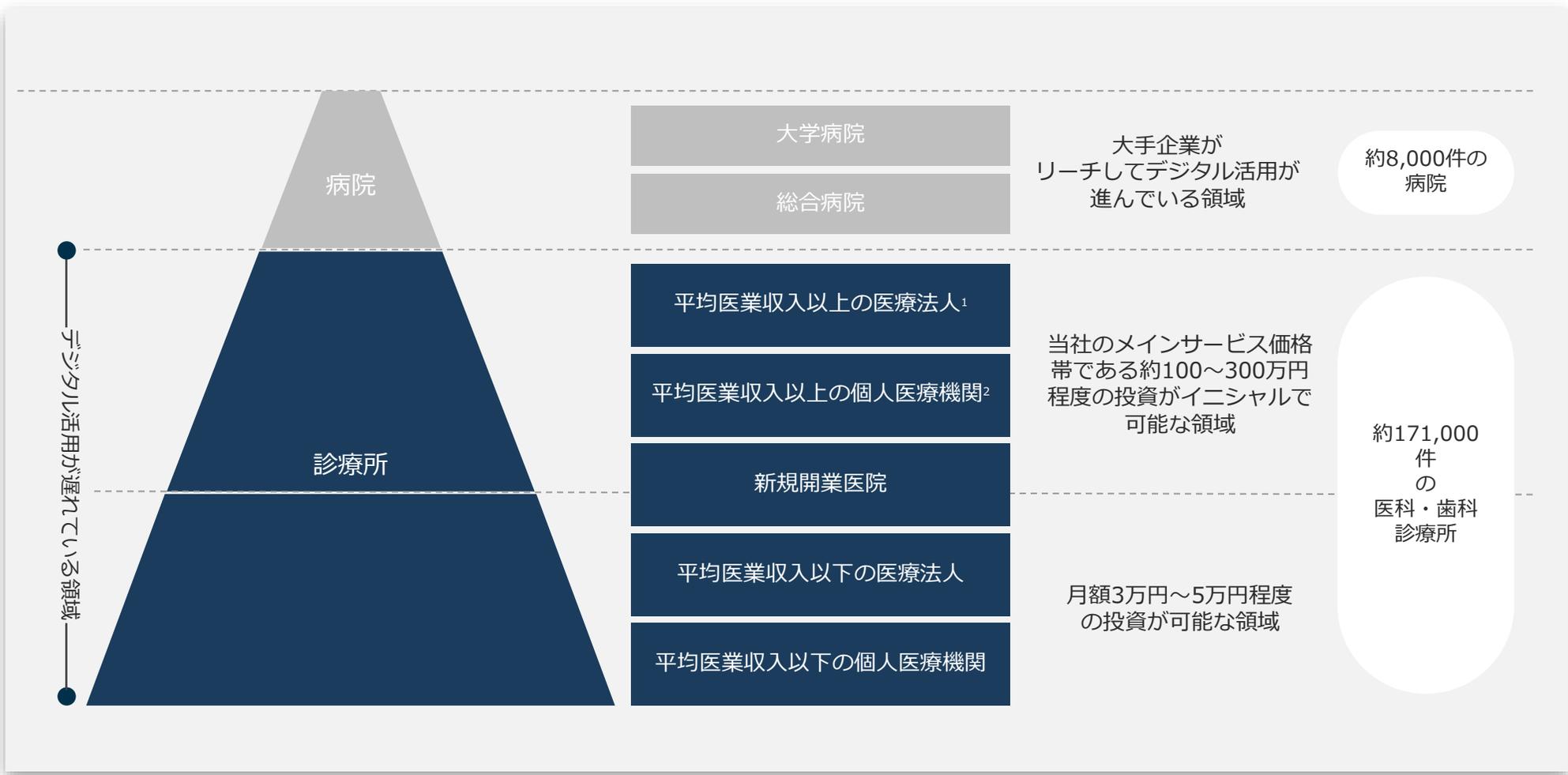


鈴木 孝昭
弁護士・医師
社外取締役



三輪 綾子
医師
社外取締役

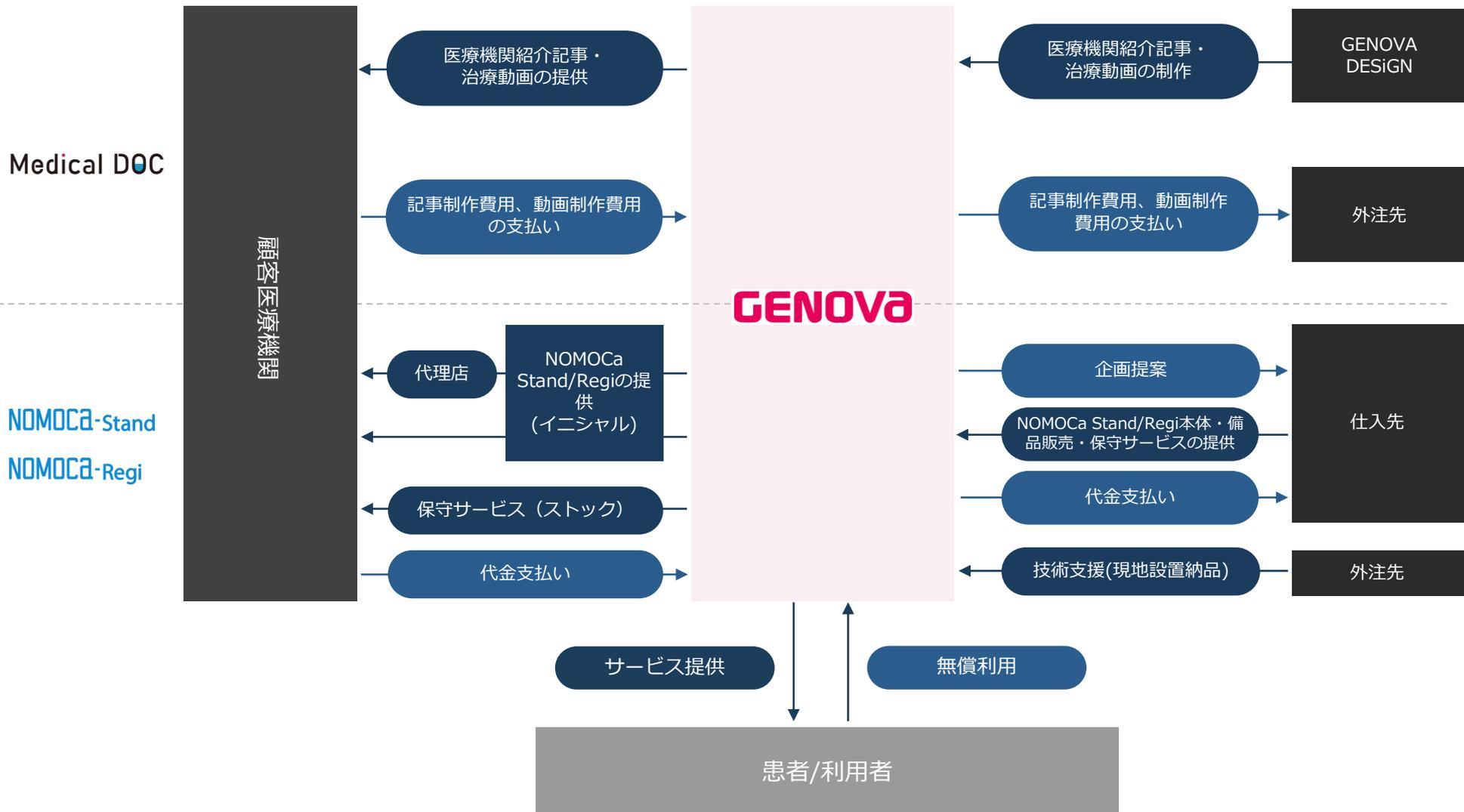
- 当社は、医療機関を対象として収益獲得を行っており、診療所領域を対象としております。



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

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

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



01 18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

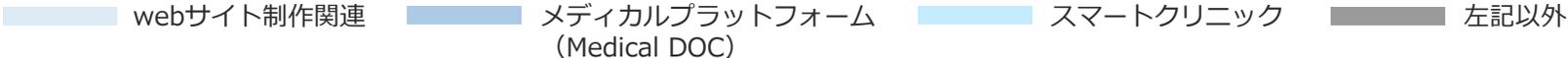
02 医療機関の課題を解決するサービス

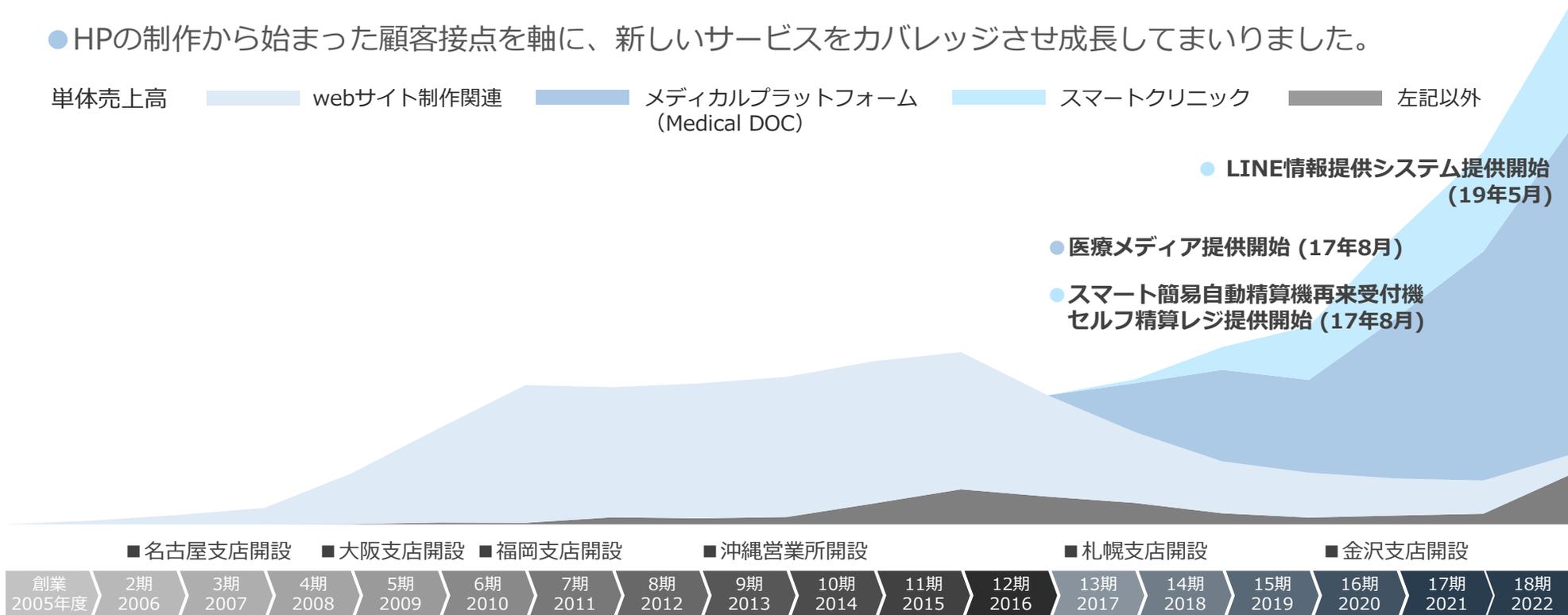
03 再販・クロスセルによる一定水準の既存顧客売上高比率

04 医療機関及び周辺領域における広大なマーケット

01 18年間の歴史を通じて培った1.4万件の医療機関タッチポイント

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

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



創業期-安定期

- 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¹1.4万²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

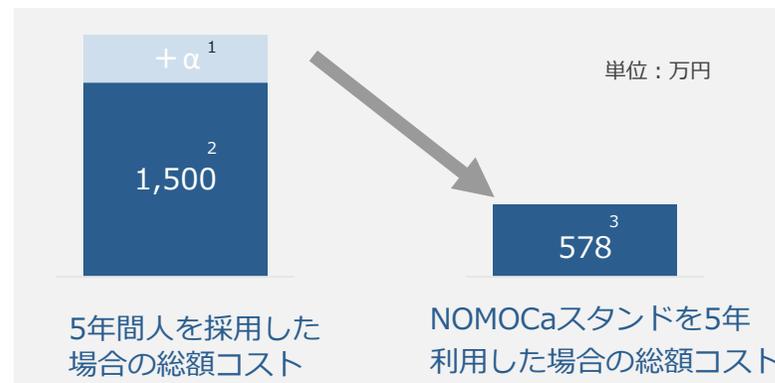


SMART CLINIC

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

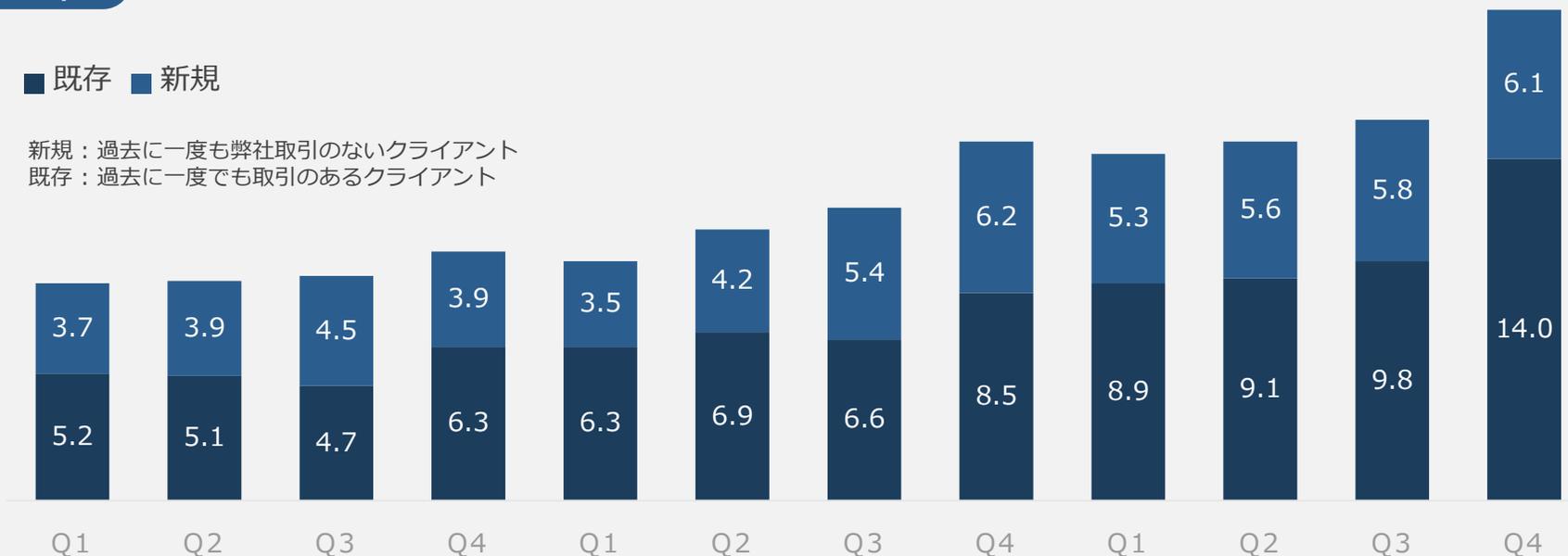
03 再販・クロスセルによる一定水準の既存顧客売上高比率

- 当社はフロー型の収益モデルを採用しておりますが、18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	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
連結売上	37.6億円	48.0億円	65.1億円
既存顧客割合	57.1%	59.4%	64.7%
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 		

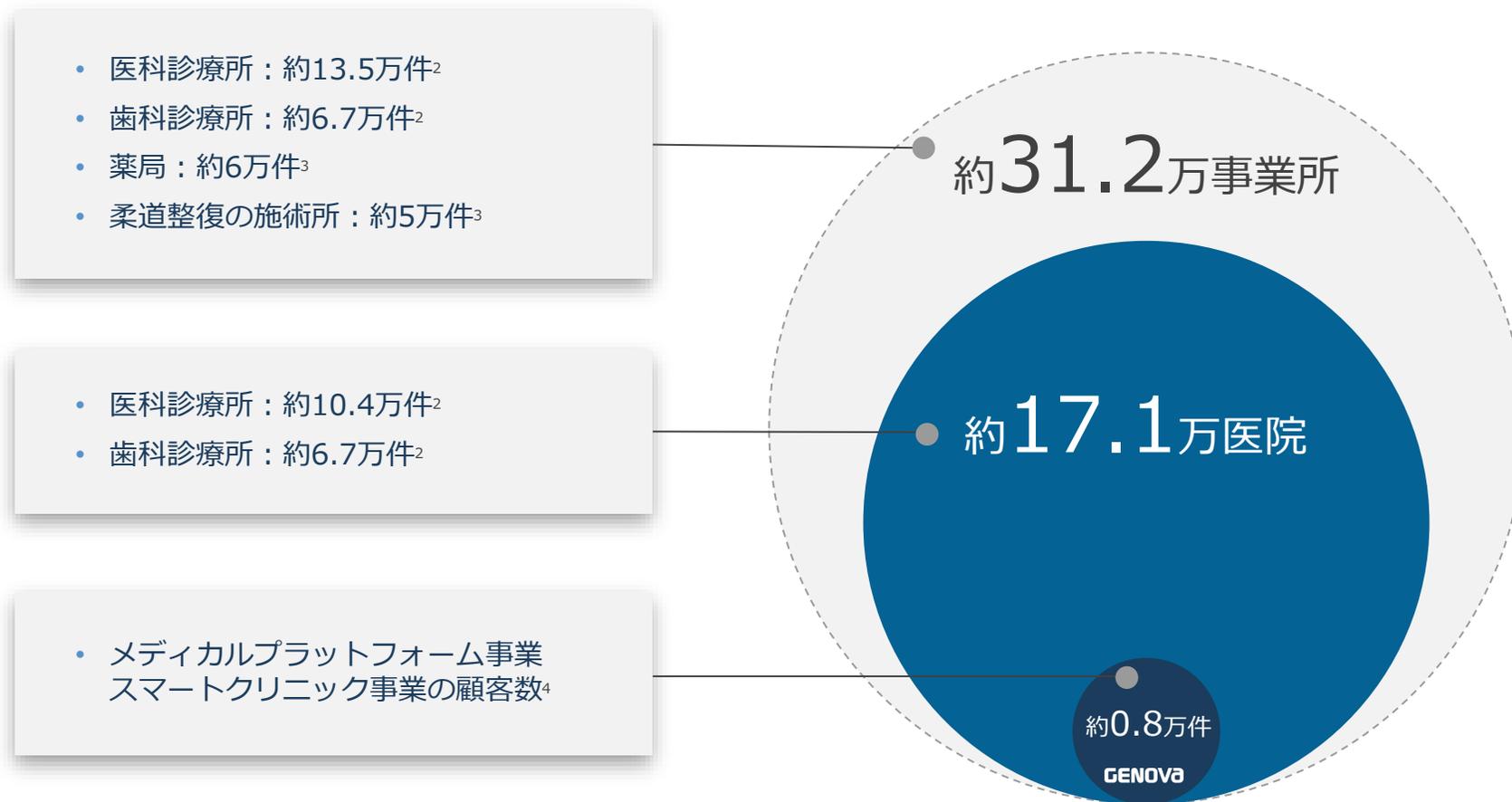
1. 2024年3月期第3四半期末時点

※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。



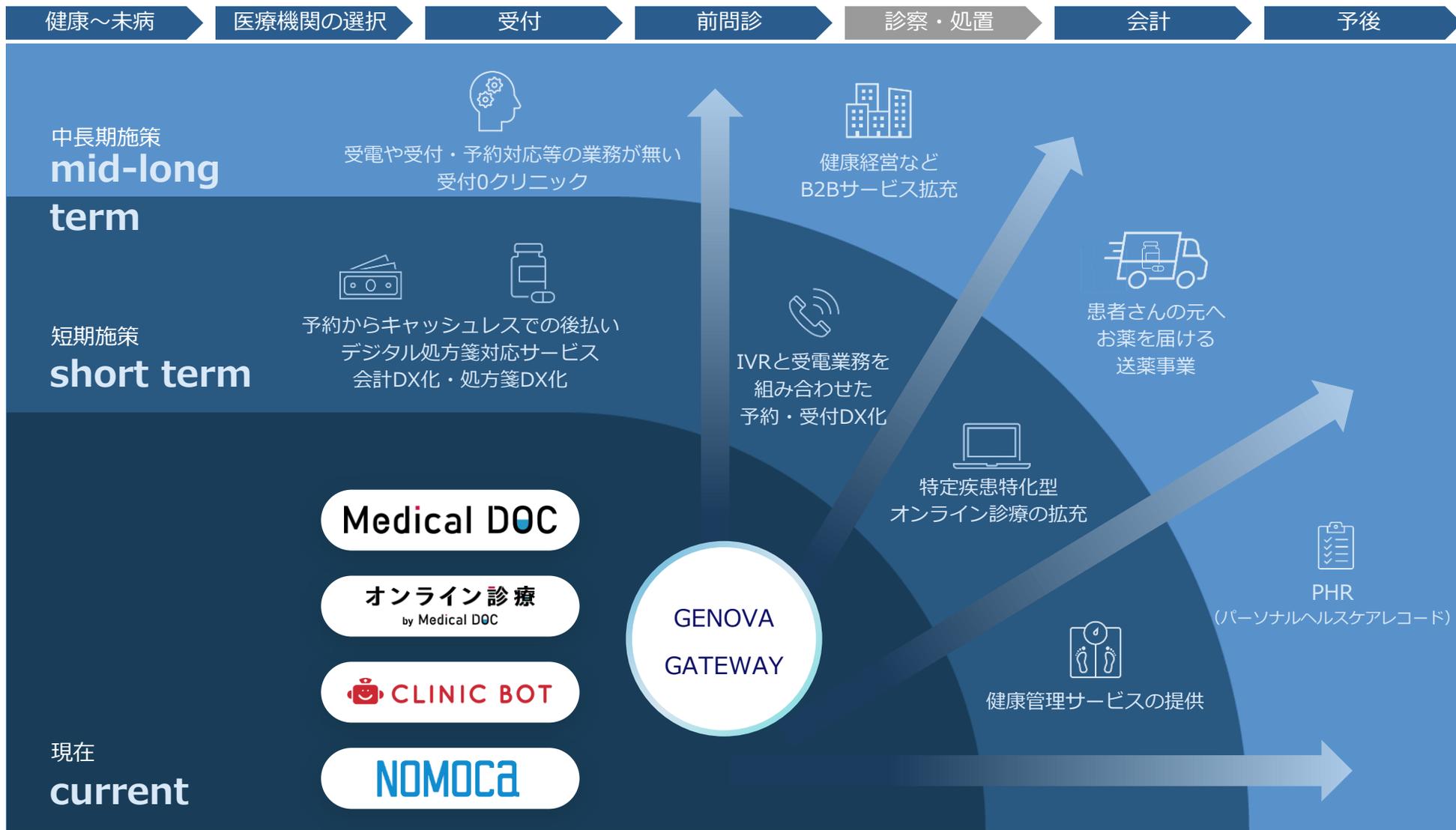
1.本スライドに記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。

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。）
2024年3月期第3四半期末時点

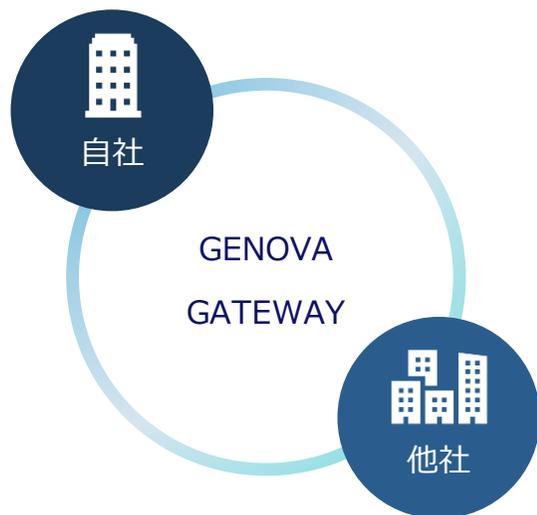
- GENOVA GATEWAYを通じて自社及び他社の各サービスを組み合わせることで、サービスラインナップの拡充を図りクロスセルを推し進めます。
- 診察・処置といった直接的な医療行為以外の領域でタッチポイントを構築してまいります。



- 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

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