2026年 3月期 第1四半期決算説明資料

GENOVA

1 事業概要

2 業績ハイライト

3 成長戦略・その他取組み

GENOVA

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
医療インフラを作る

Smart Clinic

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

スナップショット　2026年3月期第1四半期末時点

GENOVA

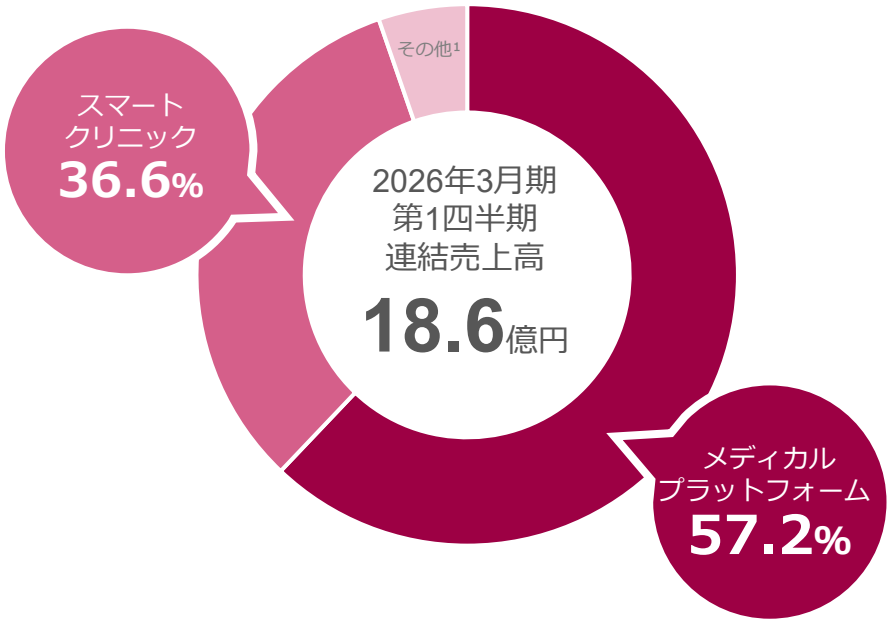
連結売上高
18.6億円
前期比 (△26.5%)
前期売上高 25.3億円

営業利益
△1.7億円
前期比 (△28.8%)
前期営業利益 5.9億円

今期契約件数
1,048件
前期比 (△34.6%)
※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1.6万件
※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



メディカルプラットフォーム事業

PV数
前年同期比
103.4%
UP

16,956記事※

月間1,727万PV

前年同期比 (+2,919記事,+55万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

2,519台

前年同期比 (+434台)

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6.2%となっております。

GENOVA

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発コンテンツとして、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

患者さまにとって適切な医療機関へ誘導

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
21名	2,047名

スマートクリニック事業　ハードウェアサービス

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)

● 業界トップクラスのコンパクト設計

省スペースで設置可能なスリム型筐体。受付スペースの限られたクリニックにも最適です。

● 非接触・セルフ精算で業務効率化

患者が自分で会計できるため、スタッフの手間を削減し、感染症対策にも有効です。

● 医療システムとの高い連携性

電子カルテ・レセコンとの実績ある連携により、精算からデータ管理までスムーズに運用可能です。

診療所専用セミセルフ精算レジ
NOMOCa-Regi

● 高齢者にもやさしい直感的な操作性

画面表示やボタン配置がシンプルで、年齢層問わず誰でも使いやすい設計になっています。

● 選べるレジ機種と設置スタイル

クリニックの規模や受付スペースに合わせて、最適なサイズ・形状のモデルが選べます。

● 電子カルテや決済端末との連携が可能

患者情報の自動連携、QR決済やクレジット決済にも対応可能で、会計業務の効率化を実現します。

診療所専用セルフ精算レジ
NOMOCa-Desk

●デスク一体型で受付業務に自然にフィット

受付カウンターと一体化できる設計で、患者との対面対応と自動会計がスムーズに行えます。

●自動釣銭機・売上一括管理機能を標準装備

現金処理の手間を削減し、スタッフのヒューマンエラーを抑制。金銭管理の正確性が向上します。

●電子カルテ・レセコンとの豊富な連携実績

GENOVA製クラウド型電子カルテなどとのシームレスな連携により、受付から精算までの業務が一元化されます。

受付・会計の自動化

スマートクリニック事業　ソフトウェアサービス

GENOVA

AI chatbotシステム

NOMOCa-AI chat

- 24時間対応の自動受付・問い合わせ対応
- 受付業務の省力化・電話件数の削減
- 電子カルテや予約システムと連携可能

AI chatbotシステム

NOMOCa-AI call

- AIによる自動電話応答・予約受付
- 24時間対応・取りこぼし防止
- カルテ・予約システムと連携

LINE chatbotシステム

CLINIC BOT

- LINEでの予約・問い合わせ自動対応
- 診療時間外も自動で受付可能
- 簡単な管理画面で運用可能（ノーコード対応）

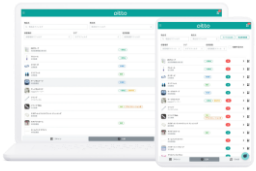
問合せ・受電・予約・問診

予約・決済を
デジタル上で完結する
サービス

SMART One

- 電子カルテ・精算機・予約システムの一体型連携
- クラウド型で場所を選ばず使える
- 医科・歯科両対応＆診療科に合わせたカスタマイズ性

予約・決済・送薬まで



医療機関向け
在庫管理・自動発注
システム

Pitto

- 在庫管理・発注作業にかかる手間を約90%削減
- ひと目で在庫情報の把握ができる
- ボタン一つで自動発注

在庫管理・発注

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》

- “魅せる”医院づくりに特化したブランディング支援
- 患者視点のデジタル体験設計（UX強化）
- デザインと導線の両立を図るマーケティング支援

患者様の待ち時間ストレス軽減

自動化

クリエイティブ領域

ビジネスモデル

GENOVA

クリニック

メディカルプラットフォーム事業

適切な医療機関へ誘導

Medical DOC
メディカルドック

月間**1,727**万PV

WEB検索	ニュースサイト	SNS
エリア×科目	YAHOO! JAPAN ニュース	X
エリア×症状	SmartNews	Instagram
エリア×治療法	LINE NEWS	Facebook
	グノシー	YouTube

スマートクリニック事業

ハードウェアサービス	受付・会計を自動化
ソフトウェアサービス	問合せ・受電・予約・問診・決済・送薬・在庫管理・発注を自動化
その他	患者様待ち時間ストレス軽減

快適な医療体験

一般ユーザー（利用者）

子会社「株式会社ASANO」の事業開始について

- 当社は、2025年４月11日付の「事業譲受に関するお知らせ」に記載のとおり、株式会社ADI.G（石川県金沢市、代表取締役社長：浅野弘治）の主要な事業を譲り受けることを目的として、この度の本子会社の設立に至りました。 本事業の譲受により、当該事業の一層の成長と顧客満足度の向上が期待されるとともに、当社グループとしても中核事業への集中を通じた経営の効率化及び財務基盤の強化を図ることが可能となるものと考えております。

概要

名称	株式会社ASANO
所在地	石川県金沢市浅野本町1丁目10番10号
代表者の役職・氏名	代表取締役社長　平瀬 智樹
事業内容	・歯科医療用器械・器材・材料・薬品等の開発・販売 ・歯科医院用クラウドサービスの開発・販売 ・歯科医院の開設、改装プロデュース（設計・施行管理）
資本金	50百万円
設立年月日	2025年5月1日
事業開始日	2025年7月1日
出資者および出資比率	当社 100%（連結子会社）
上場会社との関係	【資本関係】当社が100%出資 【人的関係】当社より4名の役員を派遣予定 【取引関係】該当事項なし

ASANOの主な事業領域

- ASANOは、歯科用器械・材料・薬品の物流とSPDを基盤に、医院の開業・経営支援やデジタルソリューションを包括的に展開しています。最適なサプライチェーンの構築と、グループのマーケティング・DX領域との連携により、医療現場の課題解決と新たな価値創出に貢献しています。

歯科流通事業

- 歯科用器械・材料・薬品の販売を通じて、現場の安定運営を支援します。
- 取扱製品は2万点以上。全国の歯科医院への供給体制を構築し、迅速・確実に対応します。
- 即応性と丁寧なサポートで、日々の診療に寄り添います。

医療機関向けDXソリューション事業

- 予約管理などのクラウド型サービスを提供し、業務効率化を支援します。
- 経営改善に資するデジタルツールの導入をトータルでサポートします。
- GENOVAグループの知見を活かしたソリューションを提案します。

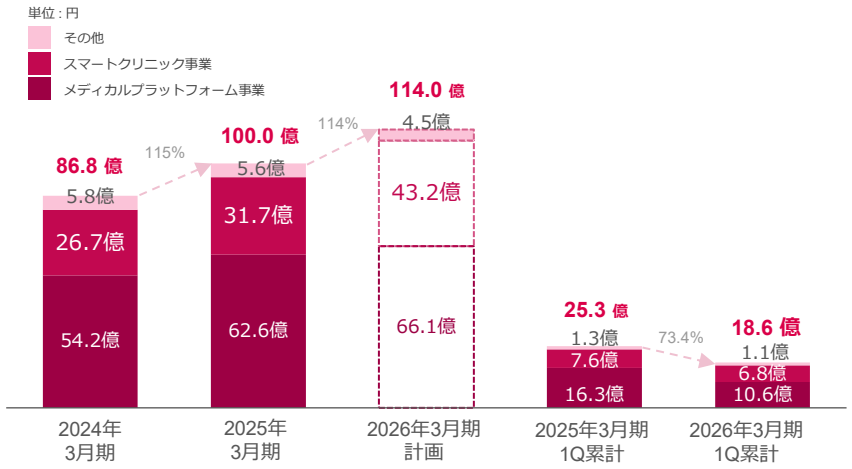
業績ハイライト

Financial Highlight

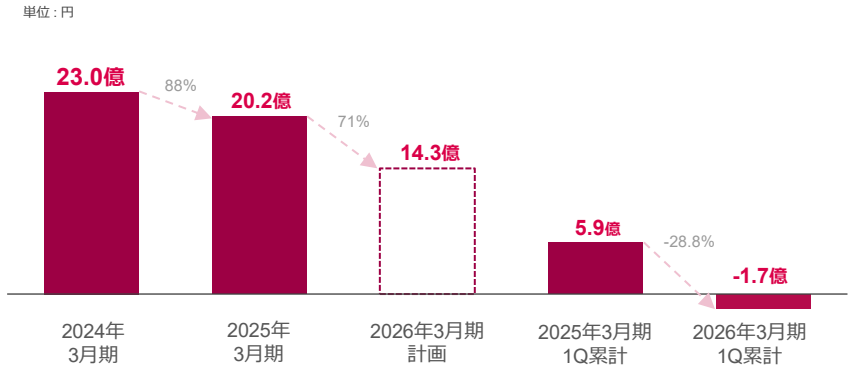
2026年3月期第1四半期実績

- 2026年3月期第1四半期の売上は前期下期からの成長鈍化トレンドが続いており、売上は上期計画に対して進捗が悪いまま推移し、利益については売上が伸び悩んだことを起因として▲1.7億と営業損失で着地しました。

連結売上高



連結営業利益



連結サマリー

単位: 円	24年3月期	25年3月期	26年3月期 計画	26年3月期 1Q累計	進捗率	前年同期比
売上高	86.8億	100.0億	114.0億	18.6億	16%	73%
メディカルプラットフォーム	54.2億	62.6億	66.1億	10.6億	16%	65%
スマートクリニック	26.7億	31.7億	43.2億	6.8億	16%	89%
その他[1]	5.8億	5.6億	4.5億	1.1億	24%	85%
売上総利益	65.5億	73.7億	79.0億	12.4億	16%	66%
営業利益	23.0億	20.2億	14.3億	-1.7億	-12%	-29%
経常利益	23.0億	20.1億	14.3億	-1.7億	-12%	-29%
親会社株主に帰属する当期純利益	17.2億	14.1億	9.7億	-0.9億	-9%	-24%

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。

ASANO統合後 2026年3月期連結業績予想

- 2026年3月期4月にスポンサー契約を株式会社ADI.Gと締結し、当社新設の100%子会社である株式会社ASANOが事業受け先として7月1日より事業を開始しております。
- ASANOとしては民事再生後ということもあり事業の一次的な凹みはありますが、通年で見たときに事業を立て直し一日でも早く黒字化できるよう目指しております。
- 2026年の売上は合算して140.1億円を見込み、営業利益は13.6億円になる想定であります。ただし、のれん及び無形固定資産等の金額については現時点では未確定のため、保守的に見積もった暫定数値で試算しております。

サマリー

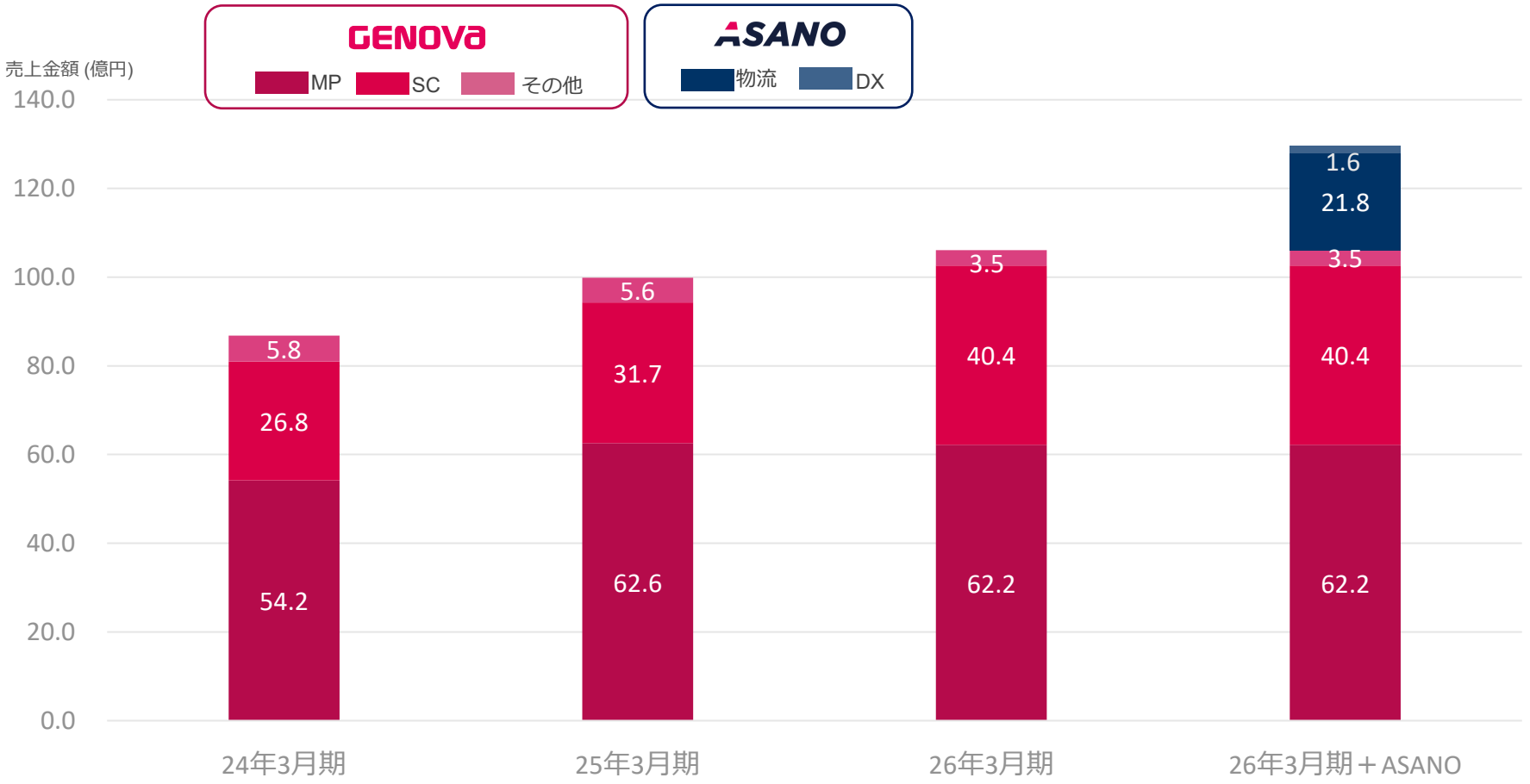
	GENOVA				ASANO				合算	
	25年3月期	売上比率	26年3月期	売上比率	25年[1]5月期	売上比率	26年（9カ月）[1]3月期	売上比率	26年3月期	売上比率
売上高	100.0億	–	114.0億	–	45.2億	–	26.1億	–	140.1億	–
売上総利益	73.7億	*73.7%*	79.1億	*69.4%*	8.2億	*18.1%*	6.5億	*24.9%*	85.6億	*61.1%*
営業利益	20.2億	*20.2%*	14.4億	*12.6%*	-1.4億	*-3.1%*	-0.7億	*-2.7%*	13.6億[2]	*9.7%*
EBITDA[2]	21.5億	*21.5%*	16.2億	*14.2%*	-1.4億	*-3.1%*	0.5億	*2.0%*	16.7億[2]	*11.9%*
経常利益	20.1億	*20.1%*	14.3億	*12.6%*	-1.4億	*-3.1%*	-0.7億	*-2.7%*	13.5億	*9.7%*
親会社株主に帰属する当期純利益	14.1億	*14.1%*	9.8億	*8.6%*	-1.4億	*-3.1%*	-0.7億	*-2.7%*	9.0億	*6.4%*

1. 旧株式会社ADI.G時は5月決算でありましたが、株式会社ASANOとしては3月決算としております。そのため、予算は25年7月から26年3月までの9ヵ月としております。
2.株式会社ASANO分「のれん償却」は暫定値にて表示させております。

2026年3月期連結売上の見通し

- 2026年3月期からはASANOの業績（9か月分）を連結決算に含まれます。
- ASANO単体では売上の9割以上が物流事業から成り立っており、残りが医療機関向けDXソリューション事業から成り立っております。
- 尚、当見通しにおいてはGENOVA本体とのクロスセルをはじめとするシナジーを含めておりません。

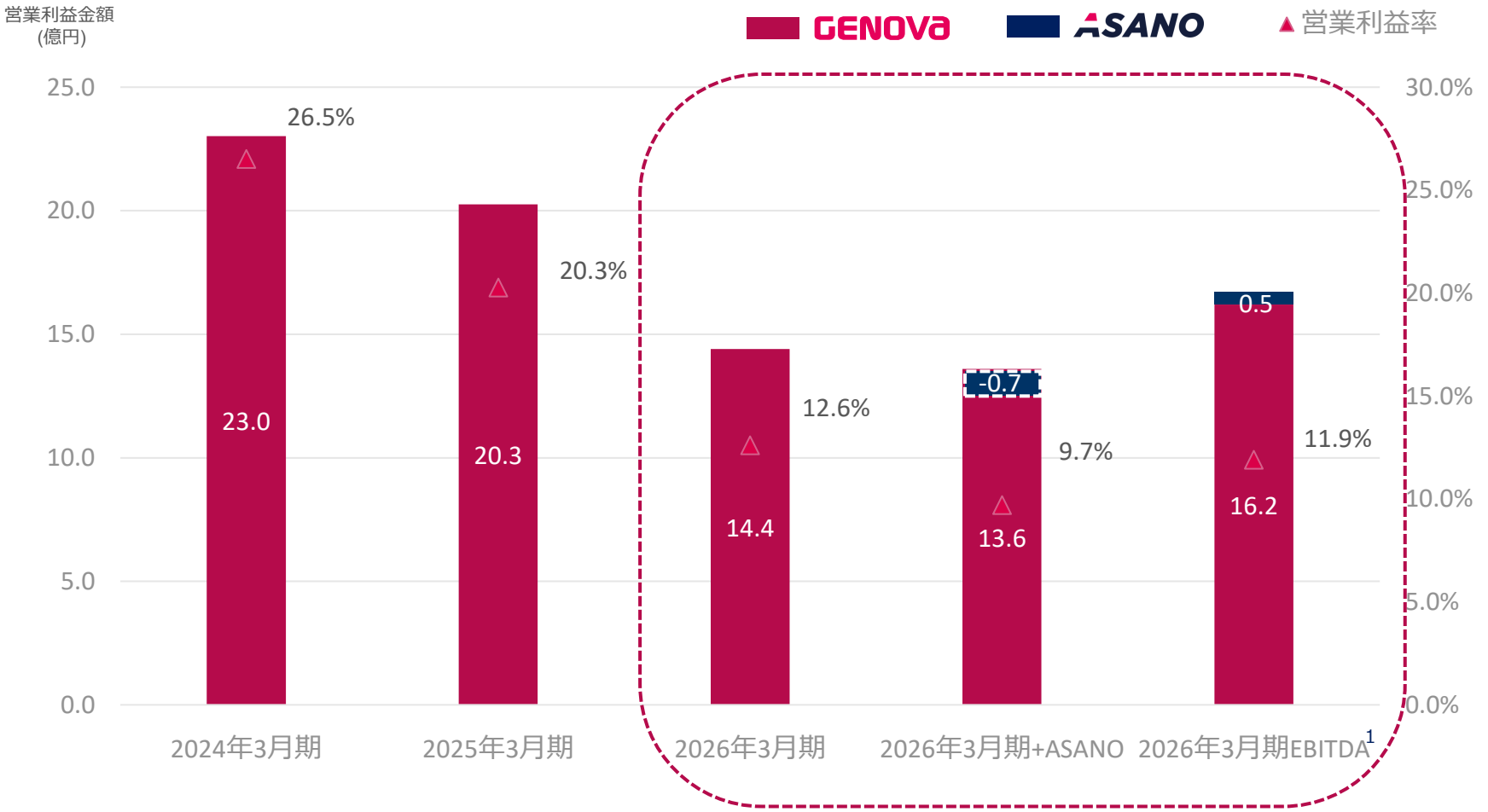
統合業績推移、見通し



2026年3月期連結利益の見通し

- ASANOの事業は物流事業が利益率が低く、GENOVAと連結した場合利益率が低下するように映ります。
- 事業譲受した初年度は取引先の再開や関係再構築が必要なため、まずは事業の立て直しを優先しております。
- また、DX事業が回復する際にはストック収益モデルなことからも、売上・利益両面で安定性を供給すると考えております。

営業利益推移、統合見通し

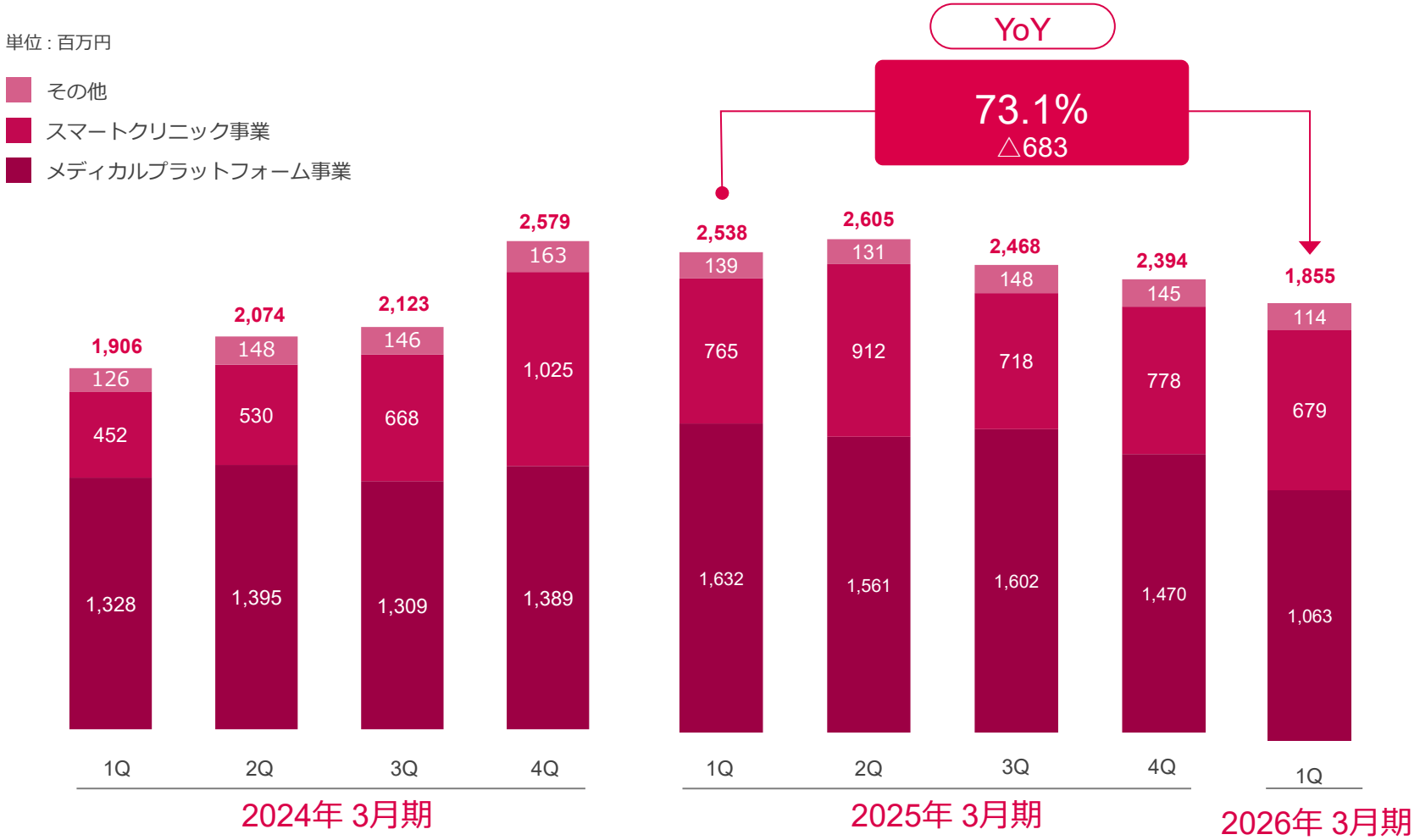


1.株式会社ASANO分「のれん償却」は現在算定中の為、暫定値にて表示させております。

3カ年サマリー 四半期事業別売上

- 2026年3月期第1四半期売上高は、メディカルプラットフォーム事業で前期第4四半期から続いているPV数の伸び悩みやChatGPTを含む生成AIによる競争環境の変化に伴い成長鈍化傾向が続いております。
- スマートクリニック事業では前期第4四半期から中途採用を強化させ、今期第1四半期においても新卒50名が加わりましたが、即戦力には未だ至っておらず前年同四半期対比では減収に着地いたしました。

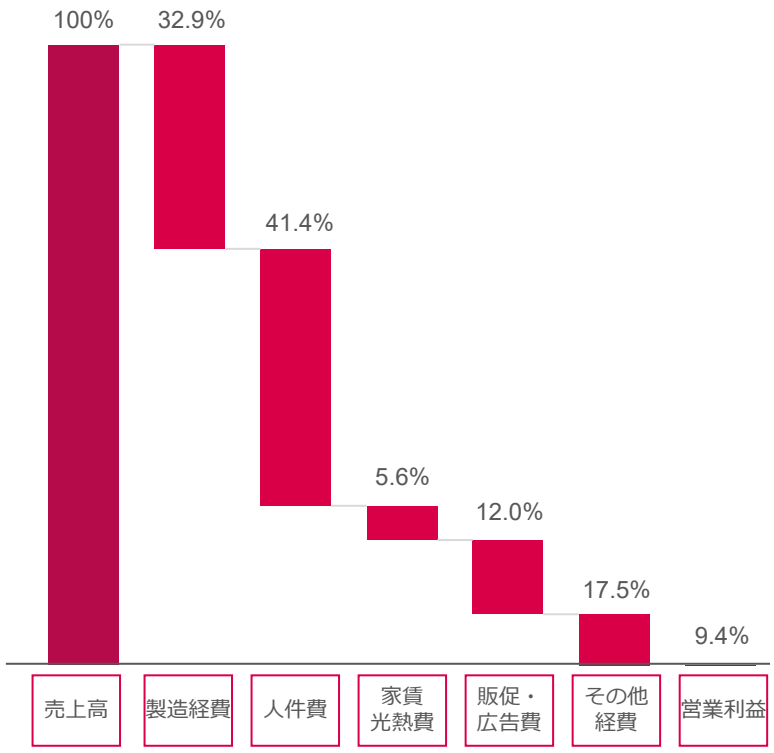
売上高



利益構造及び利益率の推移

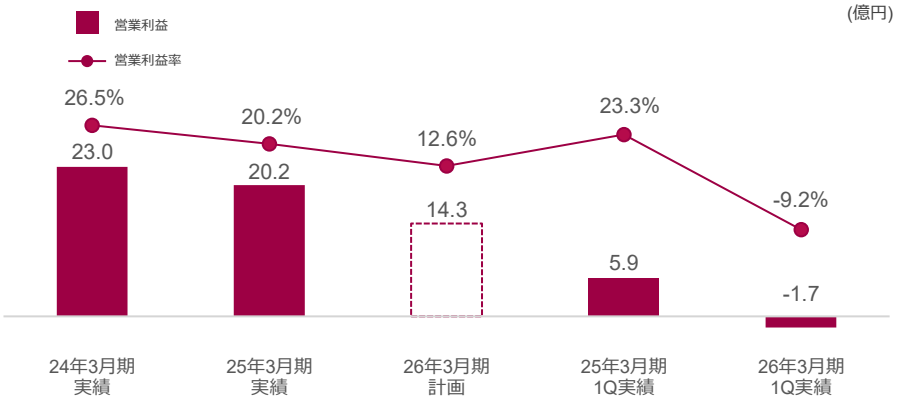
- 2026年3月期第1四半期の営業利益は前期第4四半期の売上鈍化のトレンドが続き計画を大きく下回る結果となり、上場後初めて赤字での着地となりました。
- 第1四半期においては新入社員の入社に伴う人件費増が一時的に含まれており、販売促進費はインバウンド施策等含め増加傾向にはありますが、昨年対比大きく突出しているものはございません。

2026年3月期第1四半期 連結利益構造

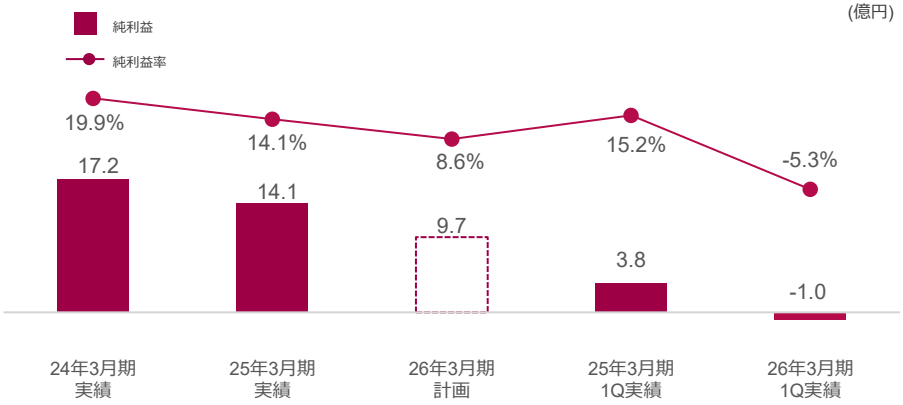


金額(億円)	売上高	製造経費	人件費	家賃光熱費	販促・広告費	その他経費	営業利益
	18.6	6.1	7.7	1.0	2.2	3.3	-1.7

連結営業利益推移

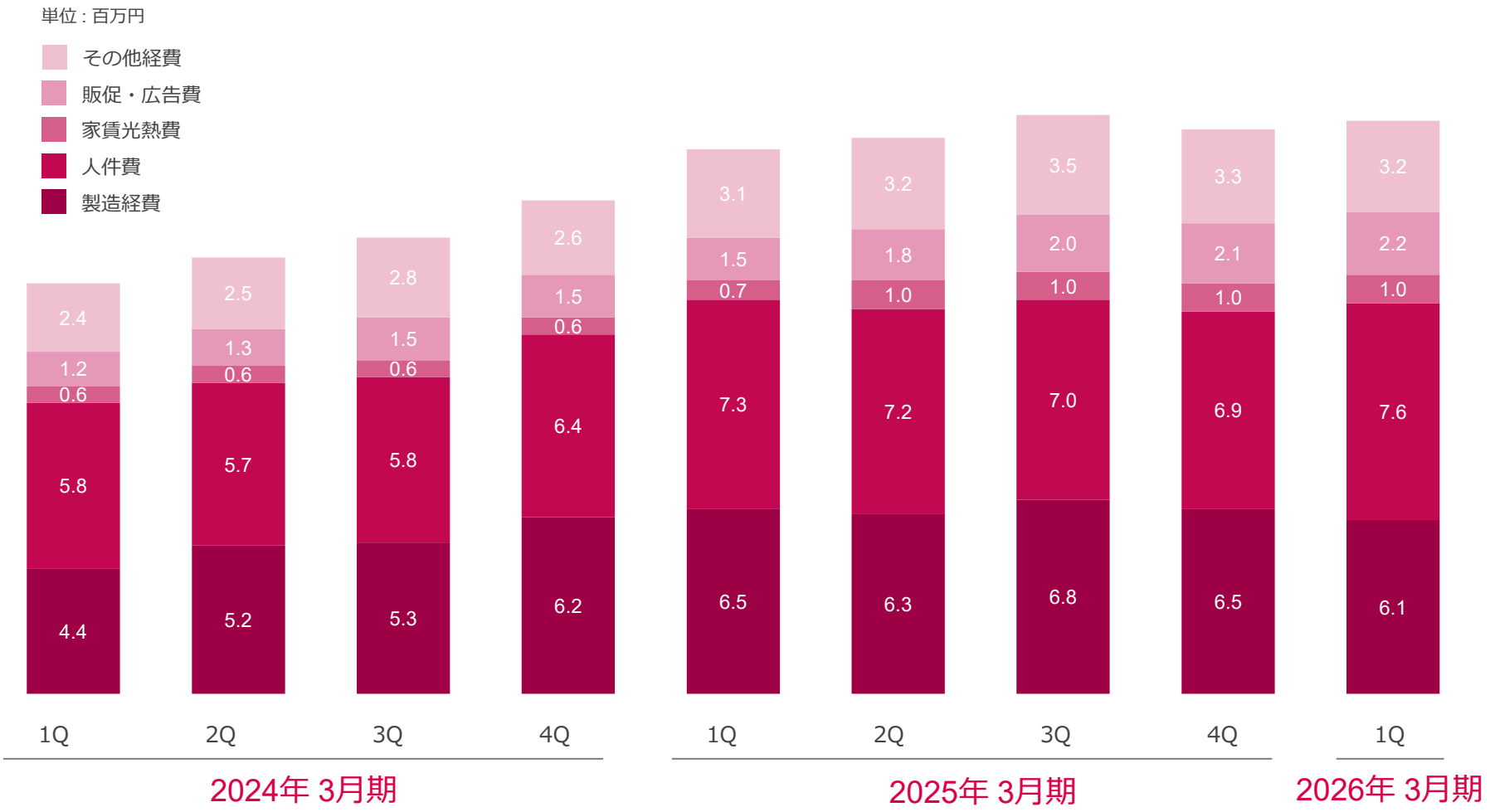


連結純利益推移



四半期費用内訳の推移

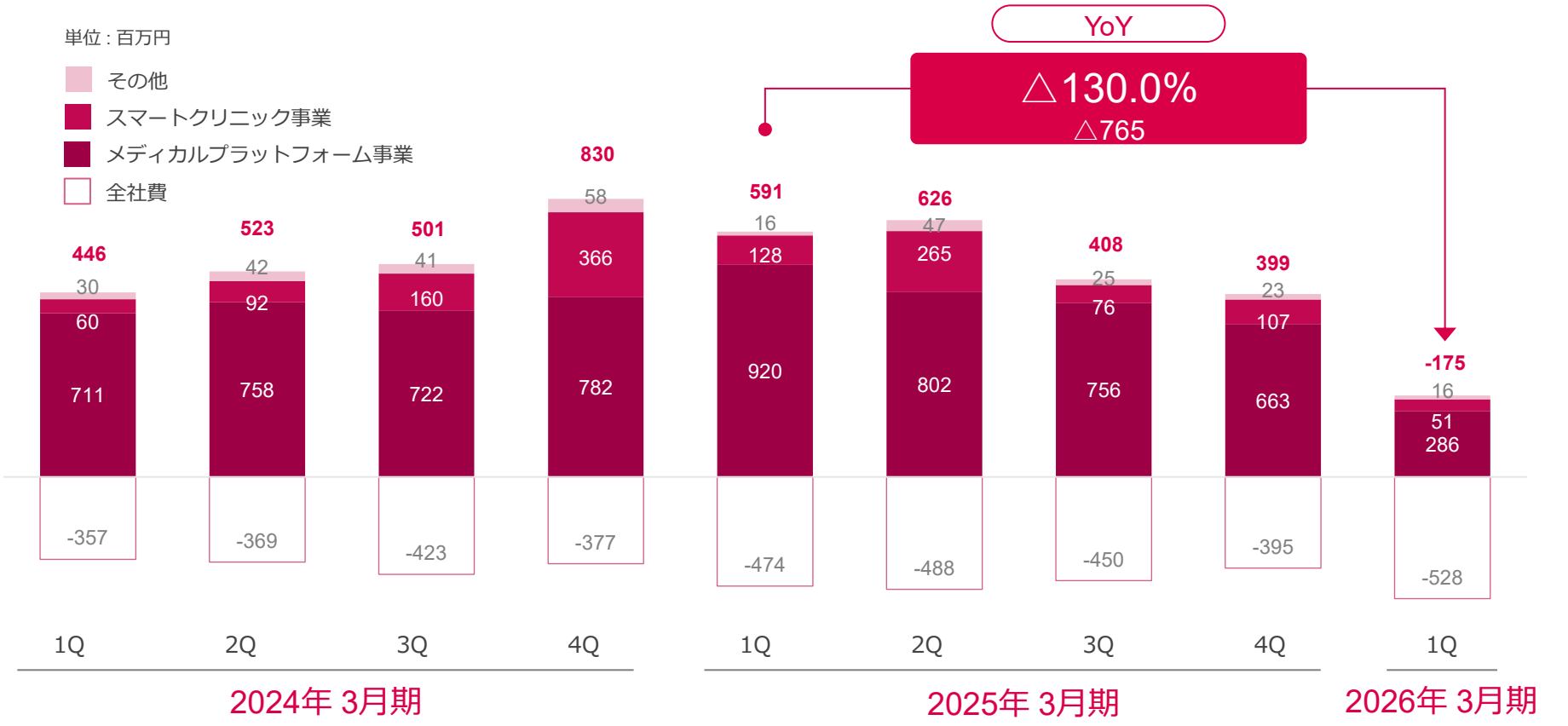
- 2026年3月期第1四半期は前期と同様に新入社員が50名程入社したことによって採用費を含む人件費が増加しております。
- 製造経費においてはスマートクリニック事業のハードウェアの販売台数が伸び悩んだことによって抑制されており、前期下期からメディカルプラットフォーム事業の無料記事制作費も見直したことから減少傾向にあります。



3カ年サマリー 四半期事業別営業利益

- 2026年3月期第1四半期営業利益はメディカルプラットフォーム事業の契約件数が伸び悩んだことにより、前年同期比及び前四半期比共に大幅な減益となりました。
- スマートクリニック事業においても、ハードウェア販売が前四半期から停滞したことと、ソフトウェアの進捗が引続き契約件数を伸ばせなかったため利益貢献が限定的になっております。
- 全社費では人件費増が加わっていることや、新サービスを含む支払い手数料の増加からきております。

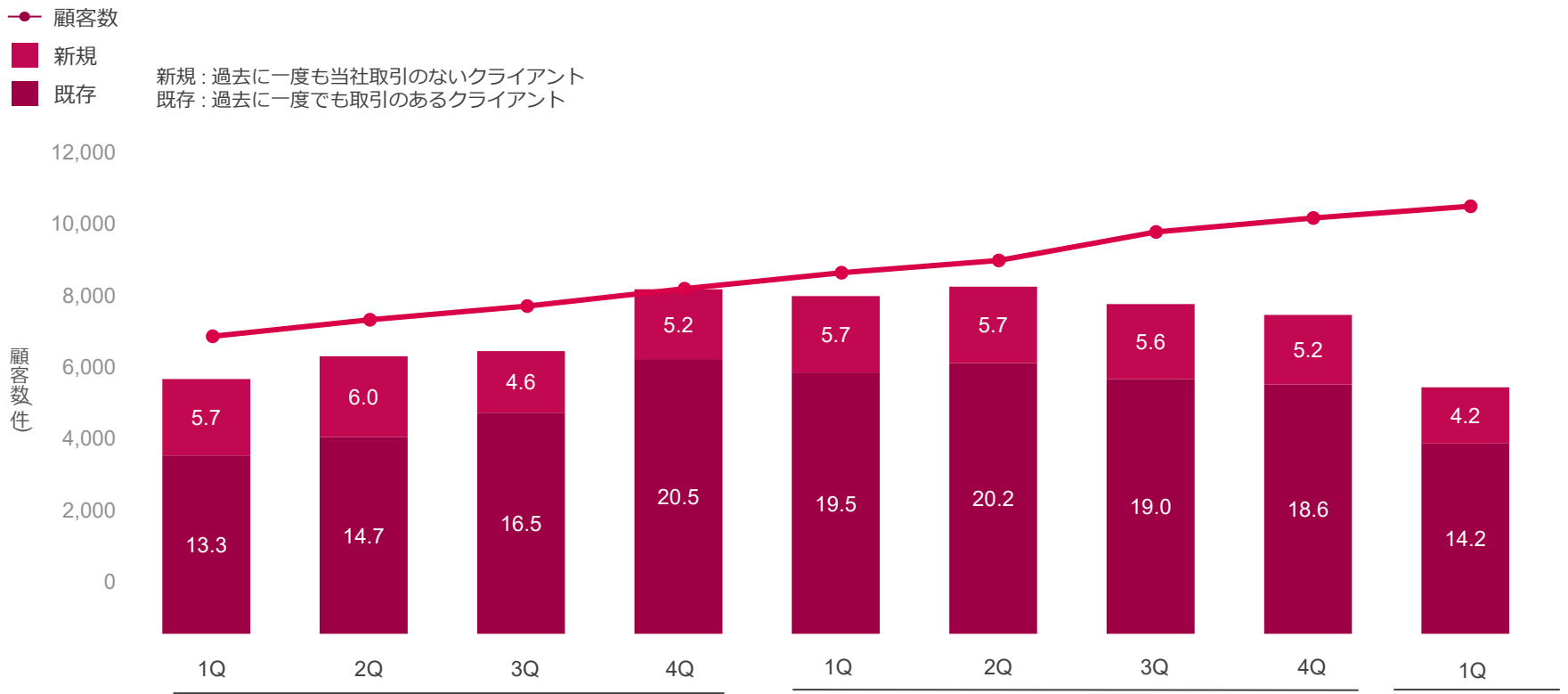
営業利益



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、20年間の歴史を通じて培った 1.6 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)

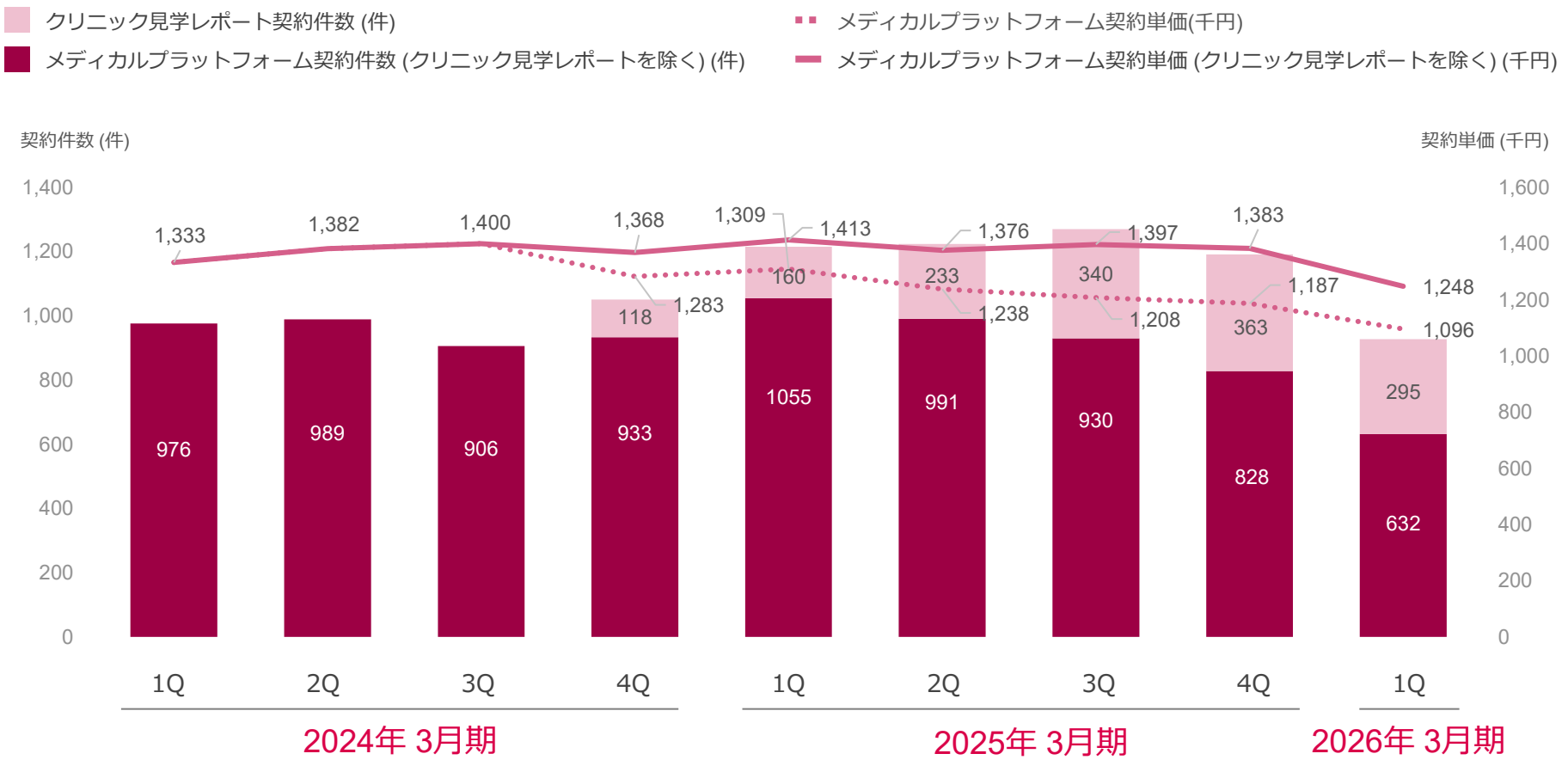


FY	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
連結売上	86.8億円	100.0億円	18.6億円
既存顧客割合	75.0%	77.6%	77.0%

Note:1. 2025年3月期末時点
Note:2. 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。
Note:3. 顧客売上は、同クオ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。
Note:4. 当該数値は監査法人の意見書を取得しておりません。

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

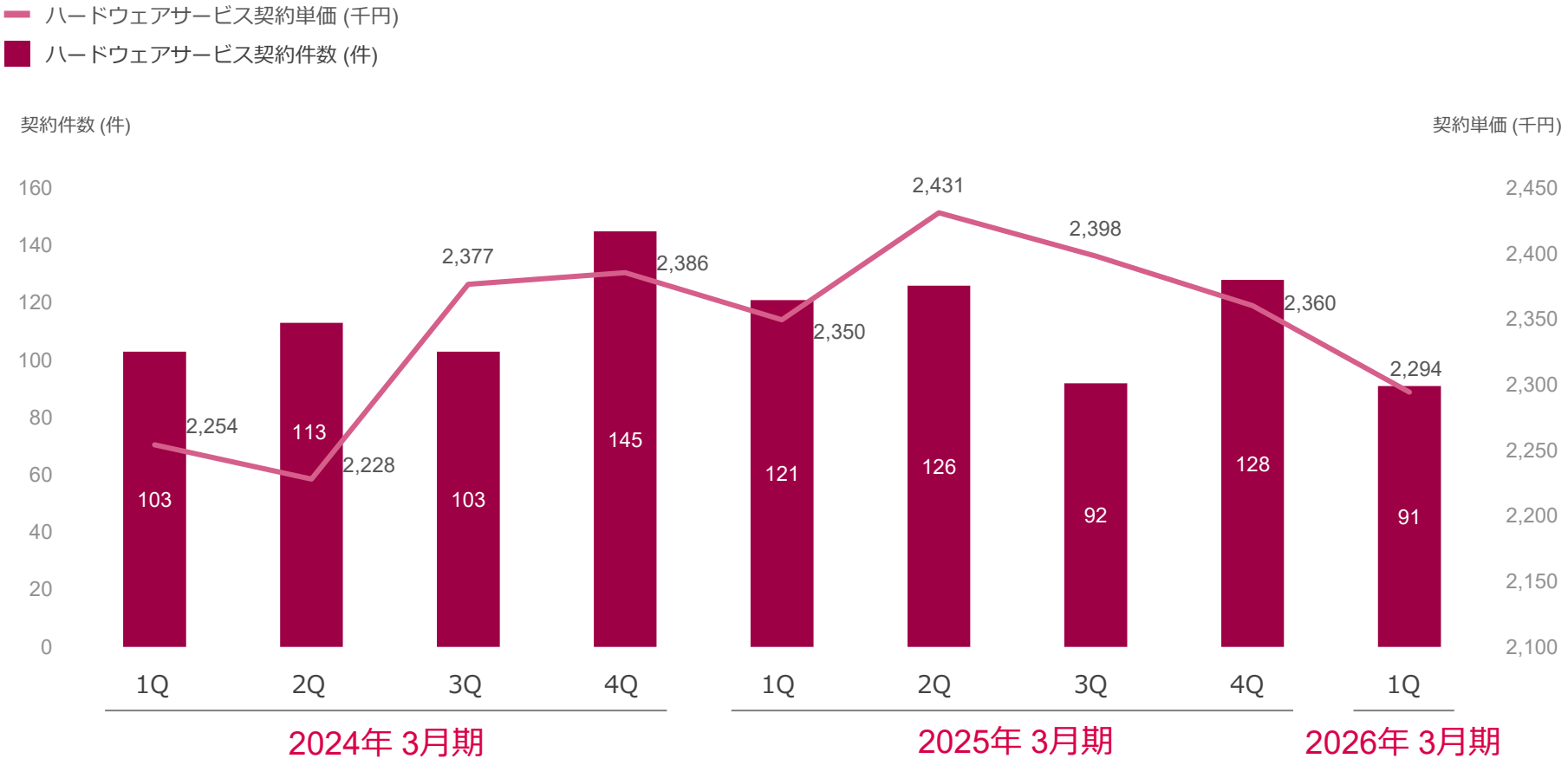
- 経営成績に影響を与える重要な指標として、売上を構成するサービス契約件数[1]を示しております。
- 2026年3月期第1四半期はメディカルプラットフォーム契約件数及びクリニック見学レポートの販売が鈍化しました。
- 主な理由として、前期からの競争環境の激化に加え、ChatGPTを含む生成AIの活用によるPV数への影響が顕在化していることがあげられます。
- メディカルプラットフォームの契約単価を割り引いたプラン等も導入をしたものの、未だ契約件数が伸び悩んでおります。結果、平均契約単価の減少にもつながっております。



Note:1. 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 (ハードウェアサービス[1]) の契約件数と契約単価

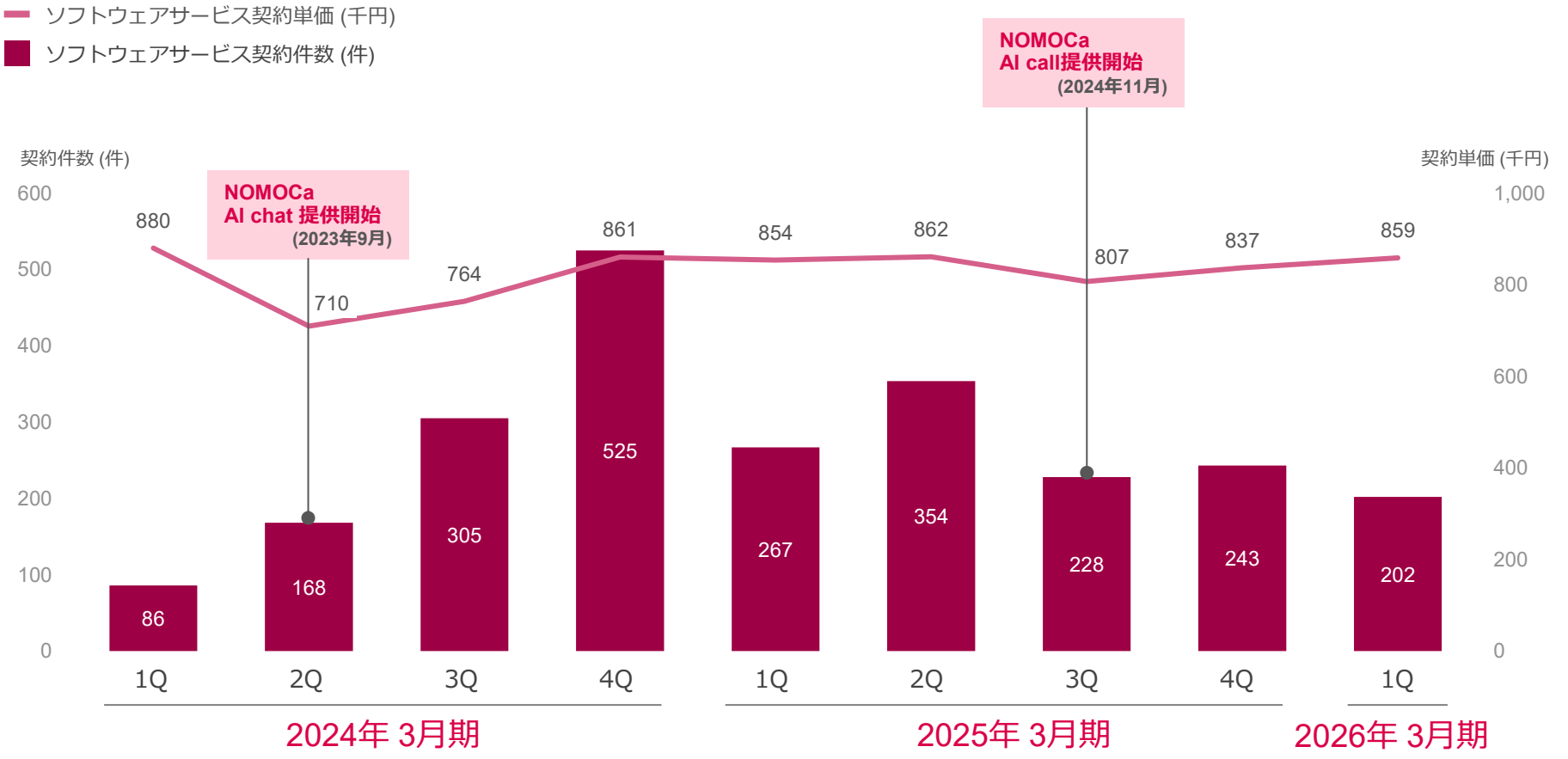
- 経営成績に影響を与える重要な指標として、売上を構成するサービス契約件数[2]を示しております。
- スマートクリニック事業の契約件数は前四半期に走らせたキャンペーンの反動減もあり契約件数が91件にとどまっております。また、営業人員の強化・戦力化に時間を要していることも減退している要因の一つであります。
- 契約件数が多い商材としてはNOMOCa デスクが引続き牽引しておりますが、その他付随オプションをセット追加することで販売単価がやや減少しております。



Note:1. NOMOCa-Stand、NOMOCa-Regi、NOMOCa-Desk
Note:2. 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 (ソフトウェアサービス[1]) 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示しております[2]。
- 2026年3月期第1四半期にはNOMOCa AI chatの回答率を向上させるバージョンアップが開発フェーズの為、新規受注には貢献できておりません。
- また、前期第3四半期にトライアルを開始したNOMOCa AI callの導入件数も着実に進んできており、今後も機能改善に努め、契約件数の増加に期待しております。



Note:1. CLINIC BOT、スケッチビストン/こびとが住まう黒板、NOMOCa AI chat、 NOMOCa AI call
Note:2. 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。

NOMOCa AI call 事業進捗と導入実態

GENOVA

サービス概要

クリニックの電話業務をAIで代替する音声DXソリューション。受付業務の負担軽減と業務効率化を実現する音声自動応答サービス。

新機能

AIが受けた電話応対データをすべて蓄積・分析し、ダッシュボードで提供しています。単なる“受電代行”ではなく、患者の声をデータとして見える化し、クリニック運営の改善に繋がる点が、従来のIVRとは一線を画す大きな差別化ポイントです。

※分析ダッシュボードのイメージです。

事業進捗（FY2025実績）

受注件数
133件（+25）

納品済み
64件（+26）

納品率 48%（ 64/133）

（ 概況 ）

FY2025上期においては、受注件数が前年比+25件と順調に増加し、マーケットのニーズが引き続き強いことが確認できました。
また、納品済み件数も+26件と大きく伸びており、納品率は前年の35.2%から48%まで改善しています。
これは、昨年課題としていた導入時のカスタマイズ負荷や属人化への対応強化が効果を発揮しており、オンボーディング支援やテンプレート化を進めた結果と捉えています。
引き続き、導入率・継続率を高めるための支援強化とプロダクト改善に取り組み、ストック型収益モデルとしての基盤を固めてまいります。

2025年5月《こびとが住まうキャンバス》の提供を開始

- チームラボの協力のもと、病院・クリニック・介護施設に設置できるモニター作品で、新たに《こびとが住まうキャンバス》の提供を開始しました。

医療施設の空間を、自由なクリエイティビティを高める「共創の場」に

チームラボ《こびとが住まうキャンバス》© チームラボ

当サービスは、病院やクリニックの待合室、介護施設の交流スペースなどの壁にタッチパネルを設置するだけで創造的な遊びの場が生まれ、待ち時間を楽しみながら過ごすことのできる、医療機関向けの、チームラボのモニター作品です。2022年9月より先行して提供を開始した《こびとが住まう黒板》、《スケッチピストン – playing music》は、すでに全国約300件を超える医療機関様に導入いただいており、多くの医療施設の体験向上に貢献してまいりました。導入先医療機関様へのアンケート※1では「満足度96%」という高い評価をいただくなど、「お子様が歯医者に行きたいと言うようになった」「お子様連れの患者さんに非常に好評」といった喜びの声も数多く寄せられています。この度、新たに《こびとが住まうキャンバス》の提供を開始することで、待ち時間を有意義に過ごせる環境をより多くの方々に広め、医療機関での体験向上にさらに貢献してまいります。

※1 2023年実施、導入医療機関を対象としたアンケート調査

成長戦略・その他取り組み

Growth Strategy

市場環境について

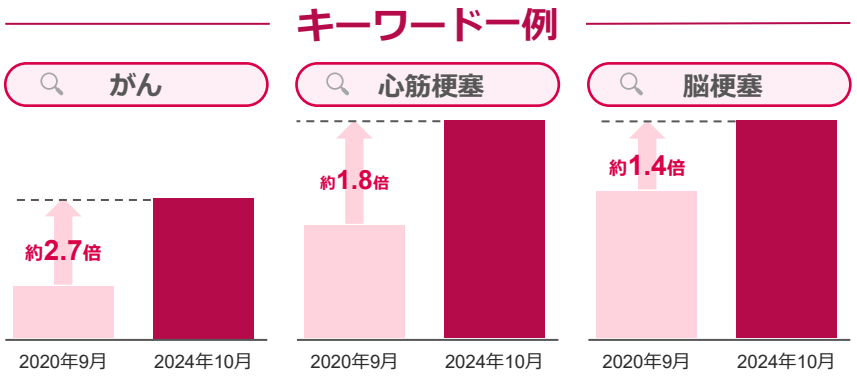
GENOVA

	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	スマートクリニック事業	クリニックオートメーションによる人材不足への対応
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	スマートクリニック事業	NOMOCa-AI chat、NOMOCa-AI callによるAI・ICT活用
新時代の医療	キャッシュレス化	スマートクリニック事業	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
新時代の医療	高齢者医療 高齢者をケアするためのサポートが必須	メディカルプラットフォーム事業	高齢者をケアする家族への情報提供 準備中
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	メディカルプラットフォーム事業	メディアによる未病・予防記事の配信

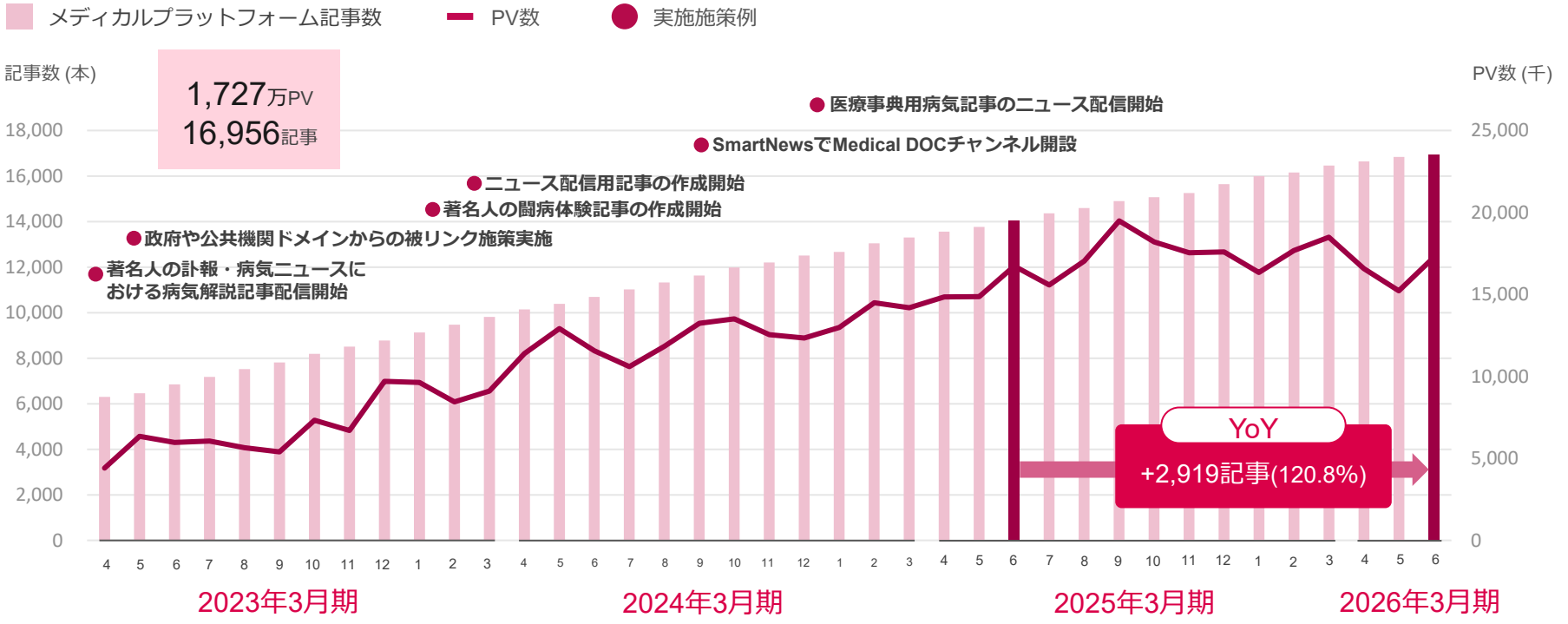
Medical DOCのニーズが高まっている証左

- 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におけるバリューアップサイクル

- 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子にさらなる機能・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

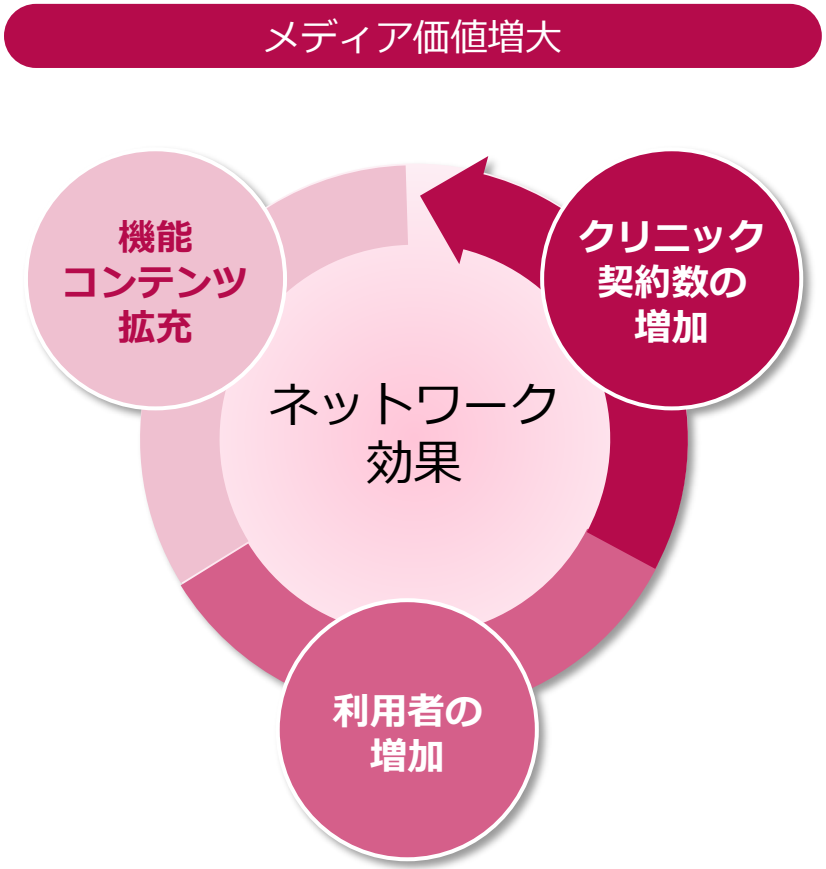
利用者の増加

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



医療予約システム「SMARTOne」大幅リニューアル

- 2025年8月7日、「SMART One」を大幅にリニューアルいたしました。
  外部チャネルからの直接予約機能、柔軟なメニュー設定、電子カルテ・レセコンとの幅広い連携により、集患力・業務効率・患者満足度を同時に向上いたしました。

新任取締役および社外取締役のご紹介

- 2025年6月25日開催の定時株主総会において、井上祥氏が取締役に、佐藤有紀氏および佐野哲哉氏が社外取締役にそれぞれ選任され、同日付で就任いたしました。

井上 祥
取締役執行役員
医師

佐藤 有紀
社外取締役
弁護士

佐野 哲哉
社外取締役
公認会計士

新設部署について

事業推進室

中長期的な成長に向けた全社戦略を加速させるため、2025年5月1日付で「事業推進室」を新たに設置いたしました。複雑化する事業環境の中で、部門をまたいだ取り組みをリードし、経営課題の解決と事業の最適化を推進する役割を担います。本室は、取締役に就任した井上祥が管掌します。

AIソリューション部

デジタル技術の進化を背景に、2025年9月1日付で「AIソリューション部」を新設いたします。本部門は、AIを活用したソリューションの企画・開発・運用を通じて、クリニックの生産性向上および患者様の利便性向上に貢献することを目的としています。

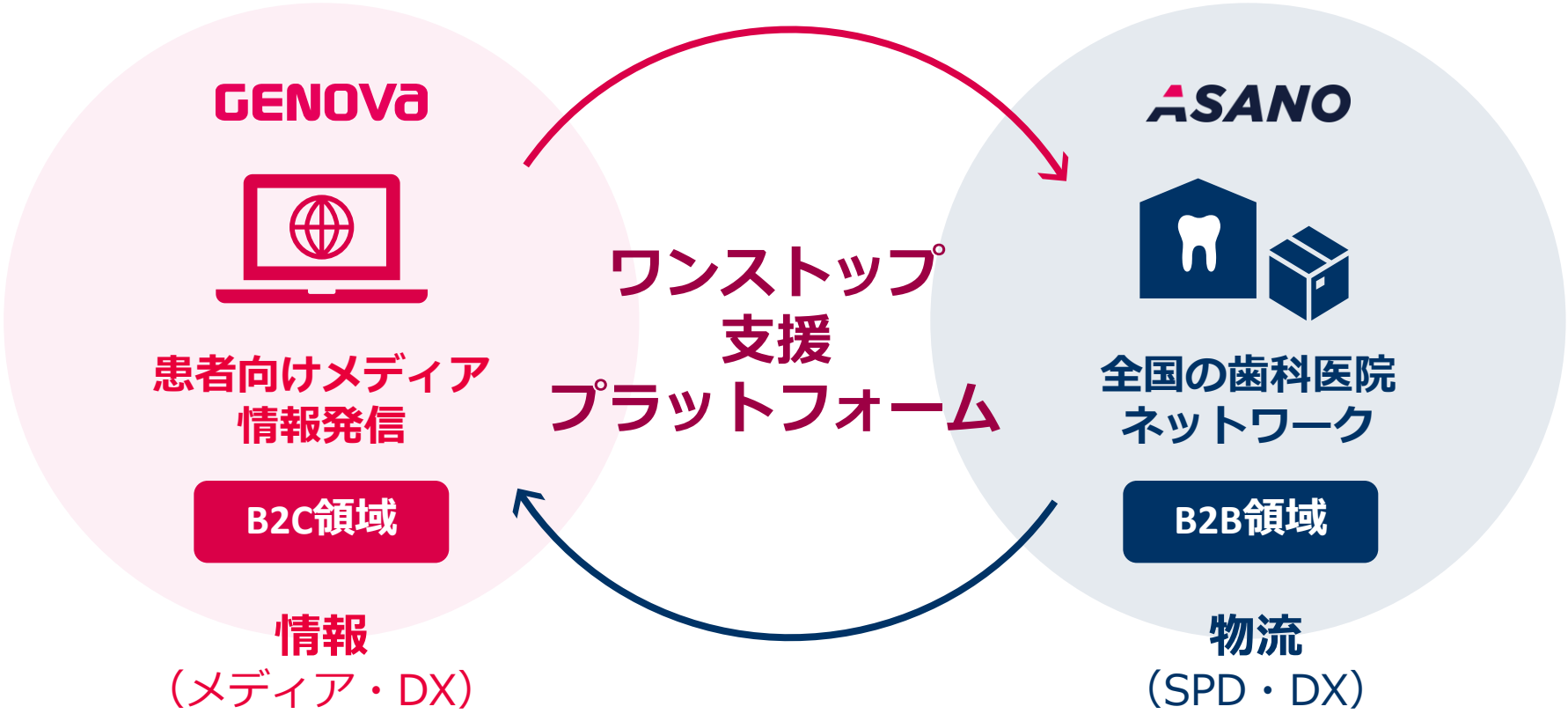
中期的な事業構想

GENOVA

	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	歯科流通事業
	集患	DX	流通
メディカル	Medical DOC メディカルドック 医療機関の紹介・診療予約 医師監修の医療情報の提供	NOMOCa-Stand 受付・会計を自動化 NOMOCa-AI chat NOMOCa-AI call CLINIC BOT 問合せ・受電・予約・問診を自動化 SMART One 予約～決済までを自動化 チームラボ《スケッチビストン－playing music》《こびとが住まう黒板》 患者様の待ち時間ストレス軽減	
デンタル			ASANO 歯科流通事業
動物病院	今期より進出	未進出	
病院・薬局・介護福祉事業所等	未進出		
ビジョン	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	歯科医療の“今”と“未来”をつなぐ

歯科医院経営を包括支援するプラットフォームの構築

- 集患、PRから設備投資支援、自費診療拡大、開業・経営支援までをワンストップで提供する世界観を実現します。



歯科業界の現状	● 国内歯科医院数：約6.8万件（開業医主体） ● 設備投資・集患・人材確保に課題 ● CAD/CAM、インプラント等自費診療市場が拡大

「情報 × 物流」を面で捉える唯一の存在

ASANO統合によるシナジー効果

- GENOVAとASANOが連携することで、「情報・物流」を一体で提供し、歯科医院の経営を包括的に支援します。
  B2Cメディアを活用した集患力と、ASANOの物流機能を融合し、業界の課題である設備投資や自費診療拡大にも対応。
  医院と患者、メーカーをつなぐ新たなプラットフォームの構築を進めています。

3つのシナジーによる提供価値の最大化

1 クロスセルによるLTV最大化

GENOVA 先進のDXソリューション × ASANO 強固な歯科顧客基盤

一体型営業の実現

「モノ」と「IT」をワンストップで提供し、顧客エンゲージメントを強化。

2 医療DXとの連携強化

GENOVA デジタル支援（IT・ソフト） × ASANO 物流機能（モノ・ハード）

医院経営のトータルサポート

ハードとソフト両面から課題に対応し、顧客接点と継続率を向上。

3 営業体制の最適化

GENOVA 広域展開型営業 × ASANO 地域密着型営業

全国を網羅する営業網

提案力と機動力を融合し、市場網羅力を強化。

歯科医療業界のNo.1プラットフォーマーへ

株主還元政策について

【株主還元における基本方針】

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

【安定的な利益還元の実施予定】

当社は2025年3月期が第20期事業年度となるため、記念配を含む初配を実施いたしました。

それに加え継続的な株主還元を維持するため、普通配当30円の実施を予定しております。

配当サマリー

	25年3月期	26年3月期
基準日	2025年 3月31日	2026年 3月31日
1株当たり 普通配当金	10円	30円
1株当たり 記念配当金	20円	ー
配当金額	30円	30円
配当性向	37.6%	53.1%
配当金額総額	約5.2億円	約5.2億円

Appendix.

Appendix.

会社概要

発行会社	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・札幌 営業所　沖縄・金沢・仙台・広島
URL	https://genova.co.jp
設立	2005年7月4日
資本金	776,588,050円 (2026年6月期期末時点)
従業員数	グループ会社全体 454名 (アルバイト：22名) (2026年6月期期末時点)
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CADCAM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/ 大連　智树 (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 覚	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 將	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
峰 宗太郎	医師（病理専門医）、薬剤師
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。
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。
3.2025年3月期末時点

ボードメンバー

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
公認会計士

井上 祥
取締役執行役員
医師

提橋 由幾
社外取締役

佐藤 有紀
社外取締役
弁護士

佐野 哲哉
社外取締役
公認会計士

当社のサービスにより各ステークホルダーの課題解決を実現

- 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

ステークホルダーの課題解決を実現

	課題	対象サービス
利用者 (患者) が 抱える課題	正しい予防情報や健康知識の取得	Medical DOC メディカルドック
	自身にとって最適な医療機関情報の探索	Medical DOC メディカルドック
	医療機関での長い待ち時間	NOMOCa CLINIC BOT
医療機関 従業員が 抱える課題	非効率な事務業務の人的対応	NOMOCa CLINIC BOT
	医療事務業務負担による満足な患者対応の犠牲	NOMOCa CLINIC BOT
	多くの残業時間による従業員満足度の低下	NOMOCa
医療機関 経営者/ 医師が 抱える課題	医療機関と患者さんのマッチング	Medical DOC メディカルドック
	医院の特徴に合致した患者数の増加	Medical DOC メディカルドック
	人的コスト削減と採用リスク	NOMOCa CLINIC BOT

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

簡単に当社ビジネスモデルをご説明します

GENOVA

当社

GENOVA

全国の
クリニック

患者

メディカルプラットフォーム事業

医療記事を掲載する
インターネットメディアの運営

Medical DOC
メディカルドック

サービス提供

- 売上UP
- 医院ブランディング

- 医療情報取得
- クリニック情報取得

スマートクリニック事業

クリニックオートメーション
ツールの提供

サービス提供

- コスト削減
- 経営の効率化

- 待ち時間減
- 利便性UP

クリニックの売上増加/コスト削減の両面を支援するサービスを提供

GENOVA

- 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

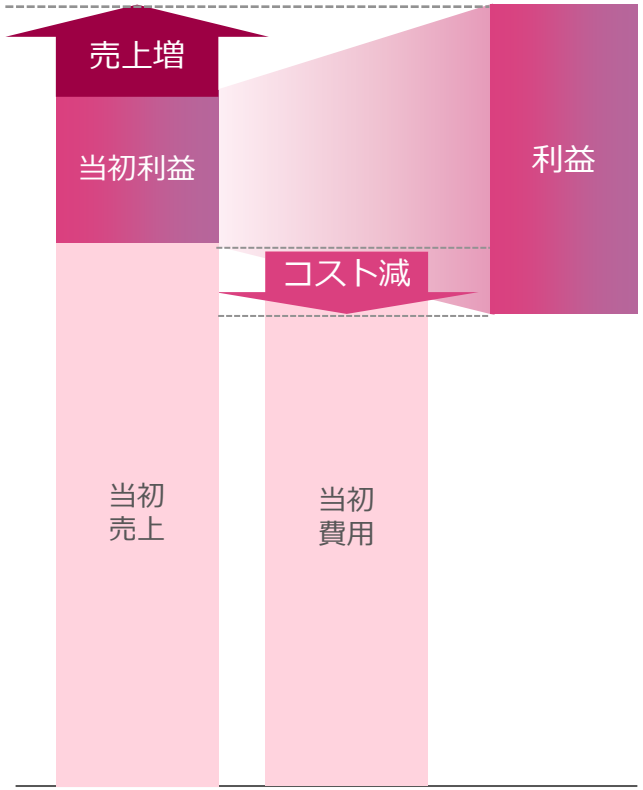
メディカルプラットフォーム事業

売上増加

医療記事を掲載する
インターネットメディアの運営

Medical DOC
メディカルドック

クリニックのP/L構造のイメージ図



スマートクリニック事業

コスト削減

クリニックにおける
諸業務の自動化

受付・会計を
自動化

問合せ・受電・
予約・問診を
自動化

予約・決済
送薬までを
自動化

在庫管理・
発注を
自動化

待ち時間
ストレスを
軽減

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

当社がメディカルドックにて提供している医療情報コンテンツ

GENOVA

医療情報記事

医科・歯科コラム

約3,270記事

- 医師や歯科医師に加え、薬剤師・看護師・理学療法士など幅広い医療従事者が監修
- 様々な疾患や症状、予防法などの医療情報を提供
- ユーザー目線でわかりやすく解説

闘病体験記事

約440記事

- 患者の実体験に基づく詳細なストーリー
- 読者へのメッセージ性と啓発的な内容
- 早期発見や受診行動の大切さを啓発

ニュース記事

約910記事

- 医療・健康に関する最新ニュースをタイムリーに提供
- 多様な健康トピックを網羅
- 読者の生活に直結する「身近で実用的なテーマ選定」

病気・症状記事

約3,370記事

- 病気・症状の両面から検索できる構成
- 専門医監修による高い信頼性
- 体の部位やカテゴリで整理された網羅的データベース

私のカルテ

62記事

- 著名人の実体験を通じた医療情報の提供
- 専門医による信頼性の高い解説
- 幅広い世代への情報発信

Note:1. 記事数及び動画数は全て2026年6月期末時点

当社がメディカルドックにて提供している医療情報コンテンツ

GENOVA

医療機関の広告記事・動画

医療機関の紹介記事　MDOC-R

約8,970記事

- 「情報の信頼性」をコンセプトに、医院の特徴を第三者目線で紹介
- 医院の特徴、強みを記載
- 医院HPへの導線や、気になったユーザーがより詳しくその医院のことを知れるような設計

治療動画　MDOC-V

約900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
- 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
- 動画だけではなく、アニメーションによるプランも新設

ブランディング記事　MDOC-B

約688記事

- 地域にフォーカスした広告配信
- 患者へのニーズ喚起が可能
- 治療の啓蒙ができ、その道のスペシャリストとしての認知度の向上

クリニック見学レポート

約1,500記事

- 医院へ訪れた、取材しに行ったという体験風の記事
- 初診の流れから治療について写真を使いながら紹介
- 院内の雰囲気、ドクターやスタッフの対応、アクセスなどの利便性を細かく記載

基本情報ページ　MDOC-C

約150記事

- 医院の基本情報をわかりやすく掲載
- 位置情報に基づいた医院検索が可能
- ドクターからのメッセージ、医院の特徴、アピール文なども記載

症例レポート

- ドクターの症例にフォーカスした内容
- 症例を載せることでドクターの専門性アピール
- 特に美容皮膚科や矯正、インプラント、審美治療などが多い

Note:1. 記事数及び動画数は全て2026年6月期末時点

Medical DOC一般利用者への無料配信記事事例

GENOVA

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

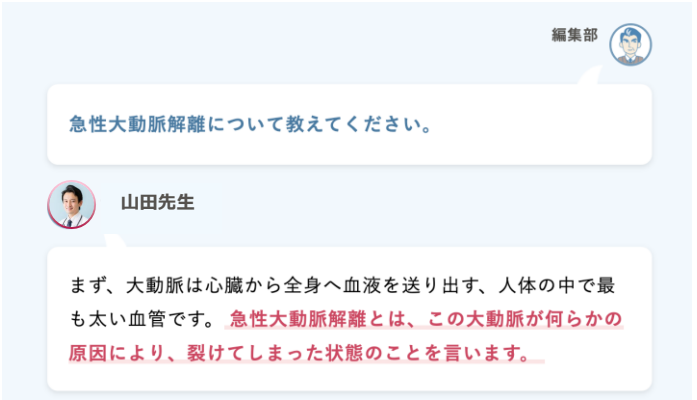
目次 -INDEX-

＞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？

監修医師解説



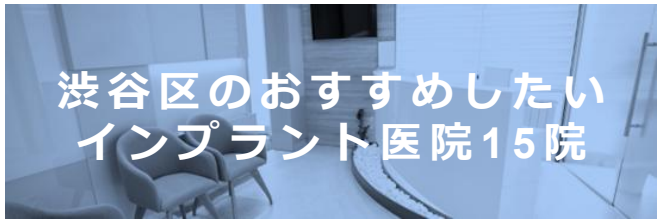
Medical DOC医療機関紹介記事事例

GENOVA

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❶

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

診察時間	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❷

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

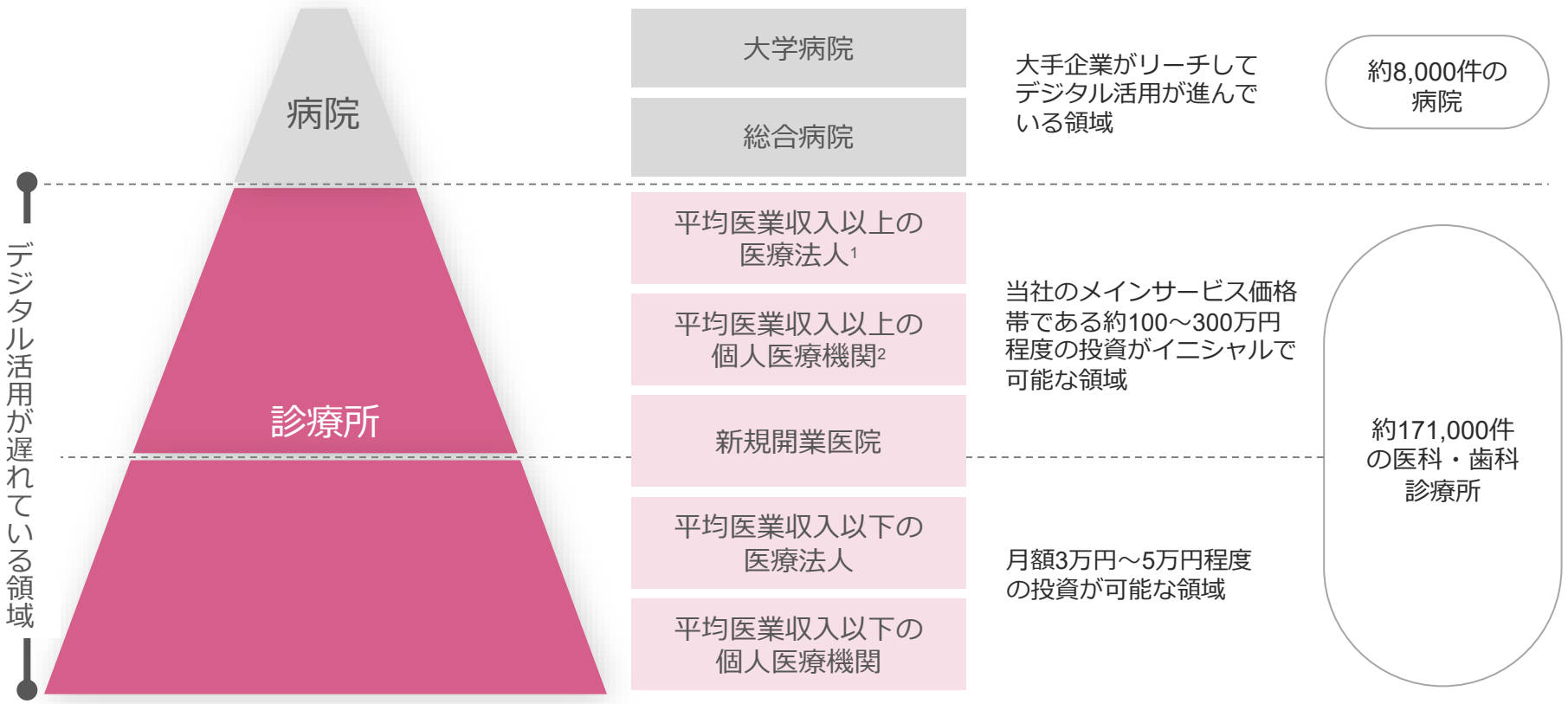
- 矯正治療以外も頼れて安心！
- プライバシーと感染対策に配慮された診療室！
- 日本矯正歯科学会認定医による診査診断！

詳細ページへの導線

GENOVAインプラント医院の紹介ページ

対象とする市場

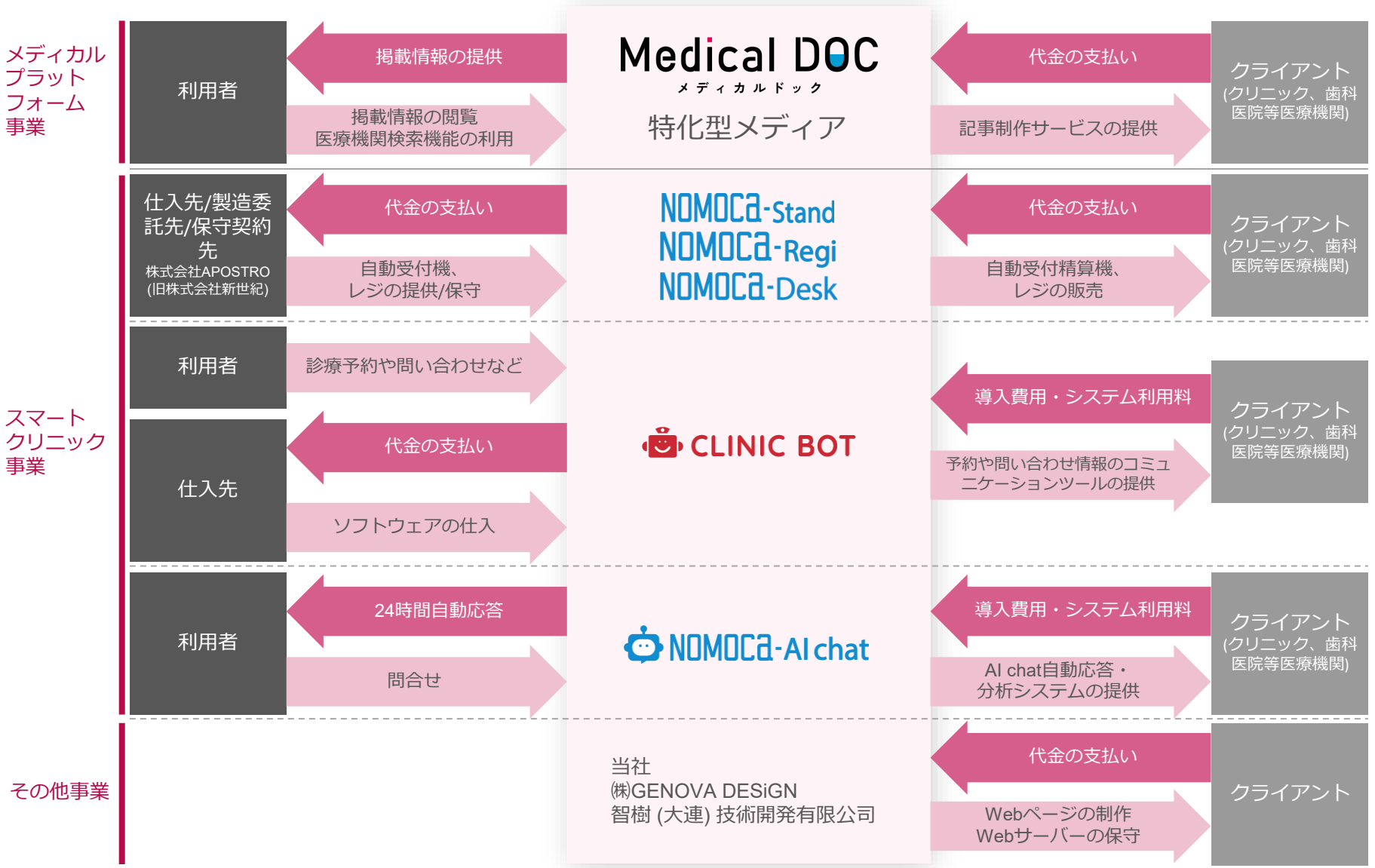
- 当社は、医療機関を対象として収益獲得を行っており、診療所領域を対象としております



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）。

ビジネスモデル

- 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



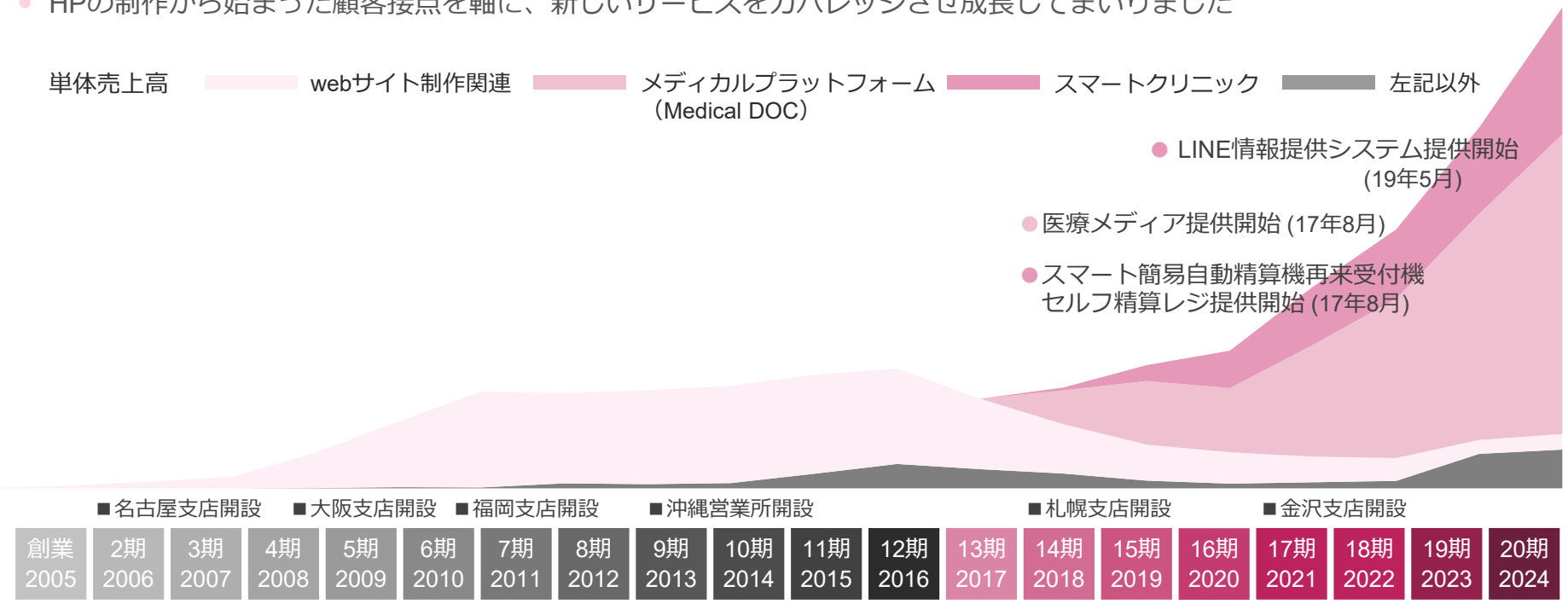
ハイライト

1. 19年間の歴史を通じて培った1.6万件の医療機関
   タッチポイント及び顧客接点を生かしたサービス企画
2. 医療機関の課題を解決するサービス
3. 再販・クロスセルによる
   一定水準の既存顧客売上高比率
4. 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1.6万件の医療機関タッチポイント

GENOVA

- 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



創業期ー安定期

- 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

飛躍期

- 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[1]1.6万[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。
2.2026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。

02 医療機関の課題を解決するサービス

GENOVA

- 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

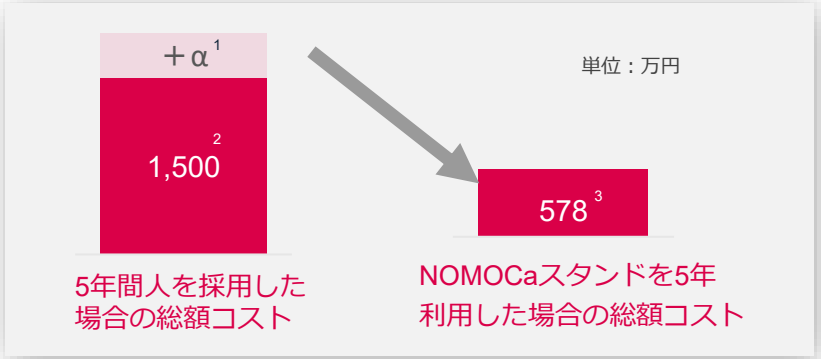
無償記事にて医療情報の充実・露出を図ることで、多くの患者さん等にアプローチしており、その視聴者が有償の医院紹介記事・動画を閲覧し来院に繋がります

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。

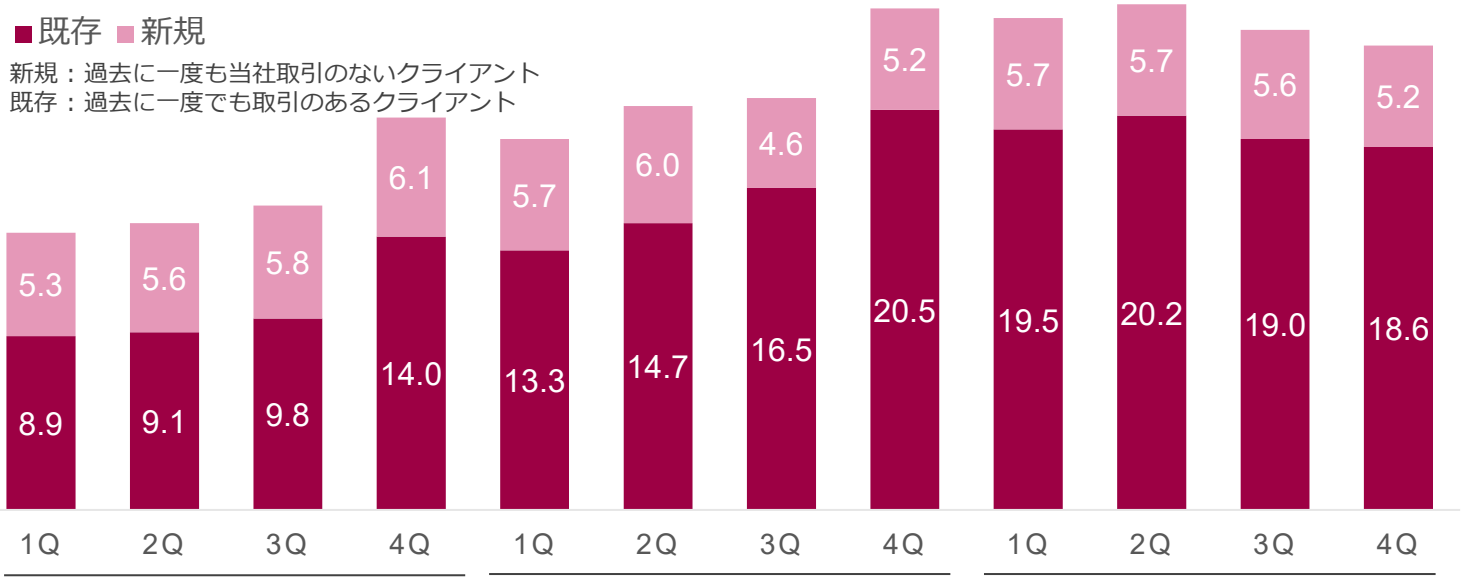
5年のコスト削減効果：1,000万円

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1.6万件[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)



FY	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
連結売上	65.1億円	86.8億円	100.0億円
既存顧客割合	64.7%	75.0%	77.6 %

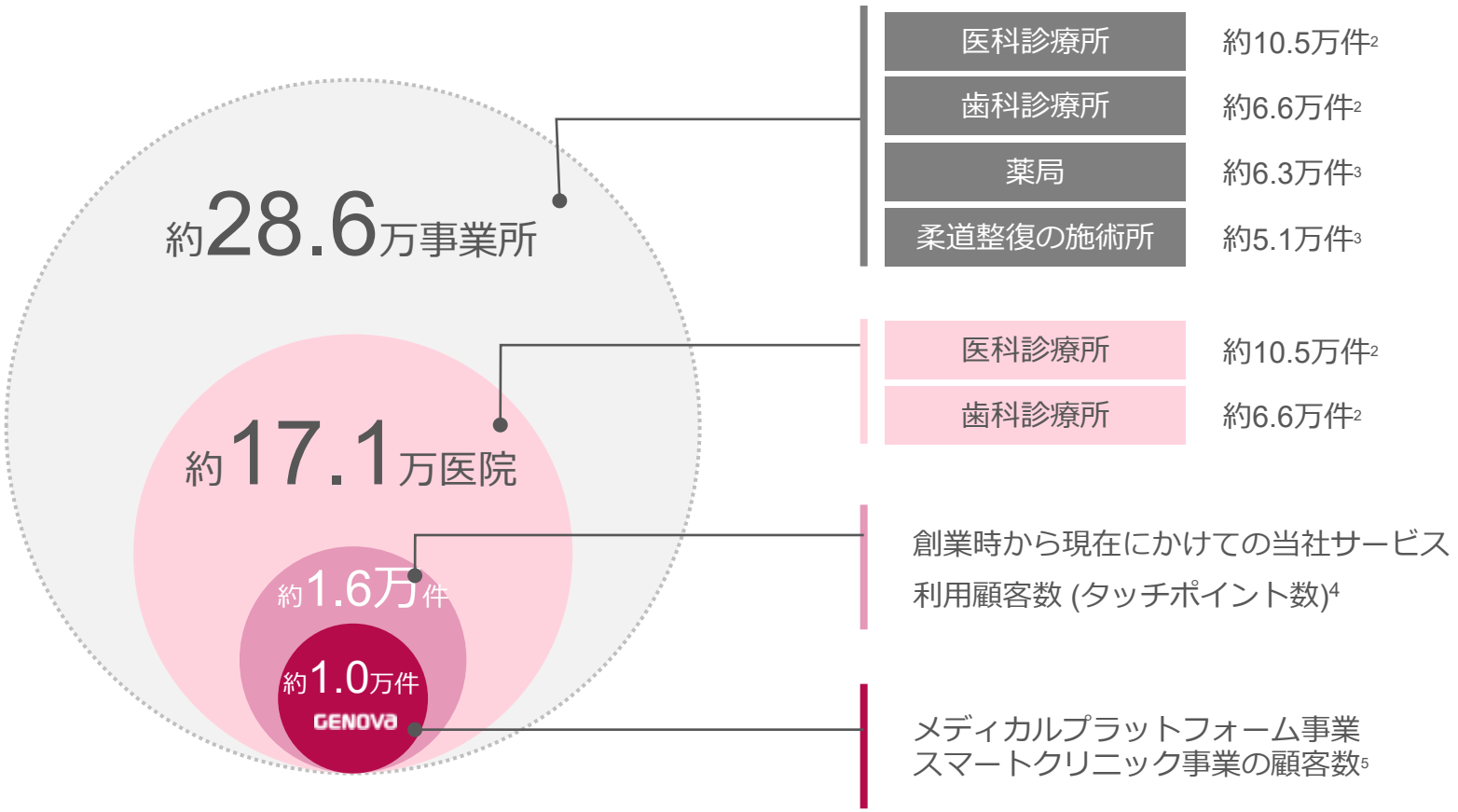
既存顧客への再販タイミング

- 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

Note 1. 2026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、同クオ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おりません。

04 医療機関及び周辺領域における広大なマーケット[1]

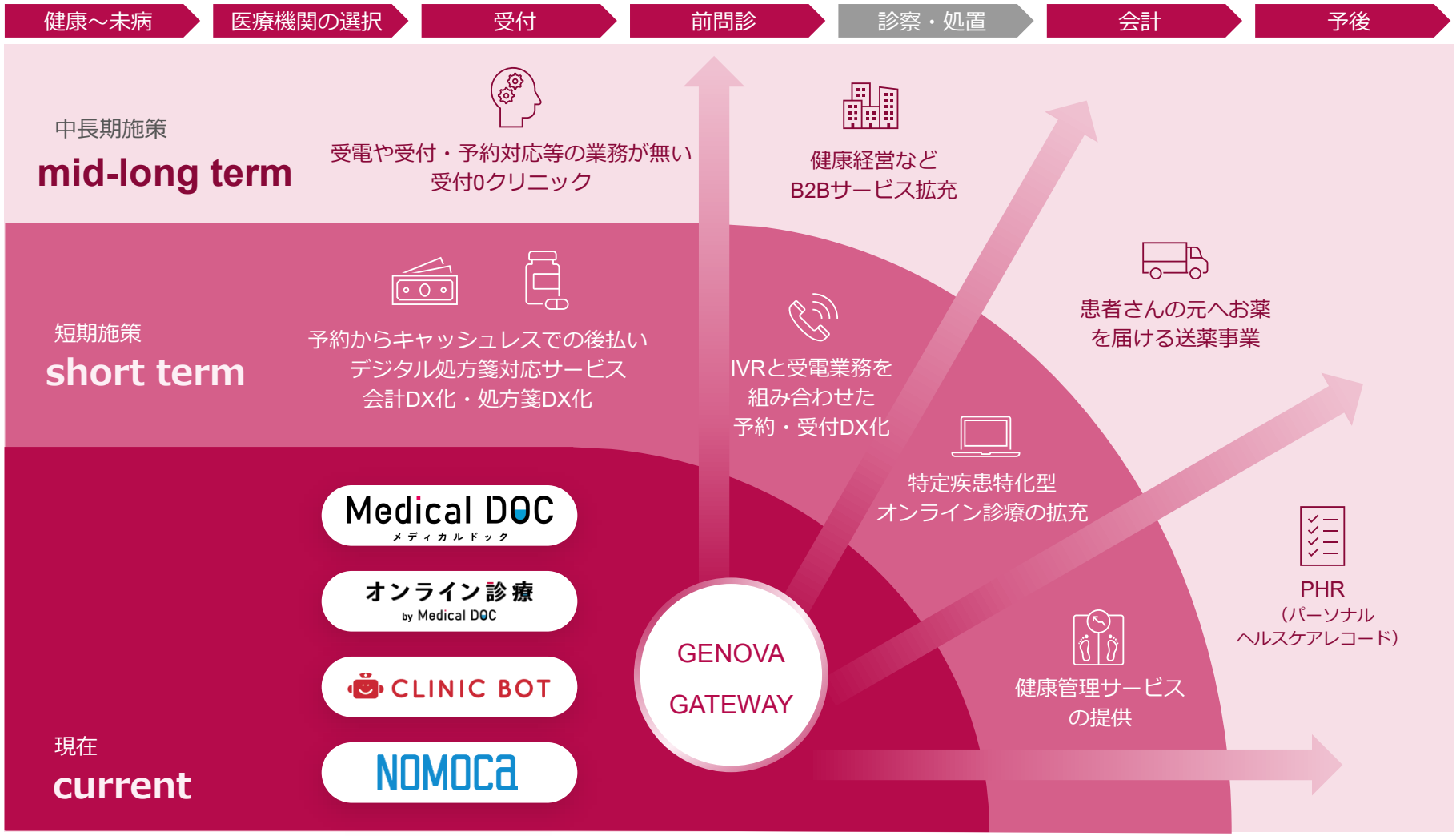
- 現状当社のメインターゲットは歯科・医科診療所となっております。



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7（2025）年3月末概数医療施設（動態）調査・病院報告の概況を参照
3.令和6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） 2026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）
2026年3月期第1四半期末時点

GENOVA GATEWAY構想に基づくクロスセル施策

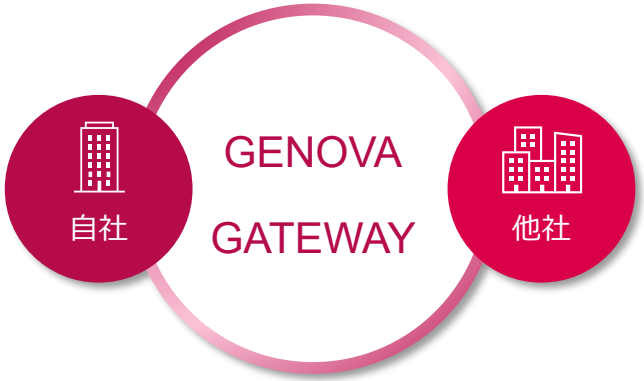
- GENOVA GATEWAYを通じて自社及び他社の各サービスを組み合わせることで、サービスラインナップの拡充を図りクロスセルを推し進めます
- 診察・処置といった直接的な医療行為以外の領域でタッチポイントを構築してまいります



GENOVA GATE WAY構想

- 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

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

例

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

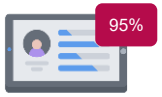
再来受付

自動精算機

デジタル診察券

院内表示案内

GENOVA GATEWAY
連携



他社
電子カルテ・
レセコン

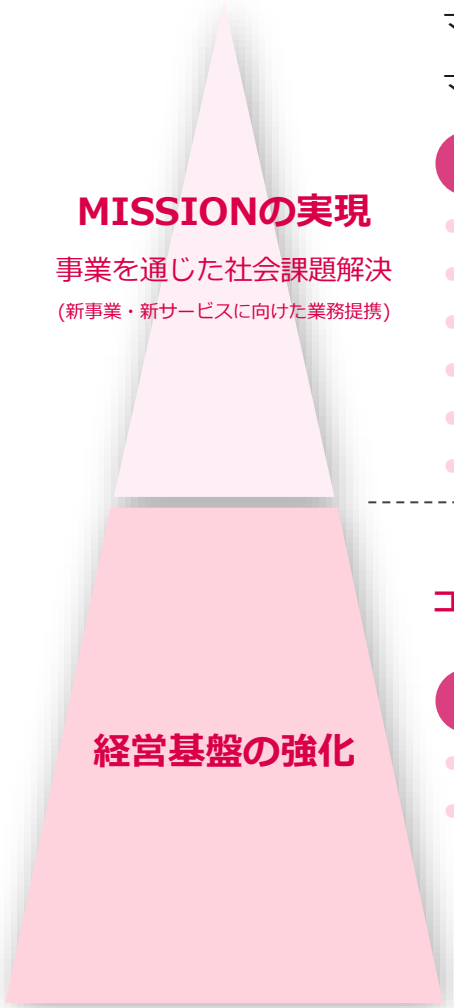
自社で全てのサービスを開発するのではなく、他社のサービス・ノウハウやナレッジと掛け合わせることで、新たな価値を提供してまいります。
獲得した収益を元に、更なる課題解決を目指し専門特化することで、競争力の獲得を目指します

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

マテリアリティ(重要課題)について

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**

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

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

スキルマトリクスについて

- 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の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

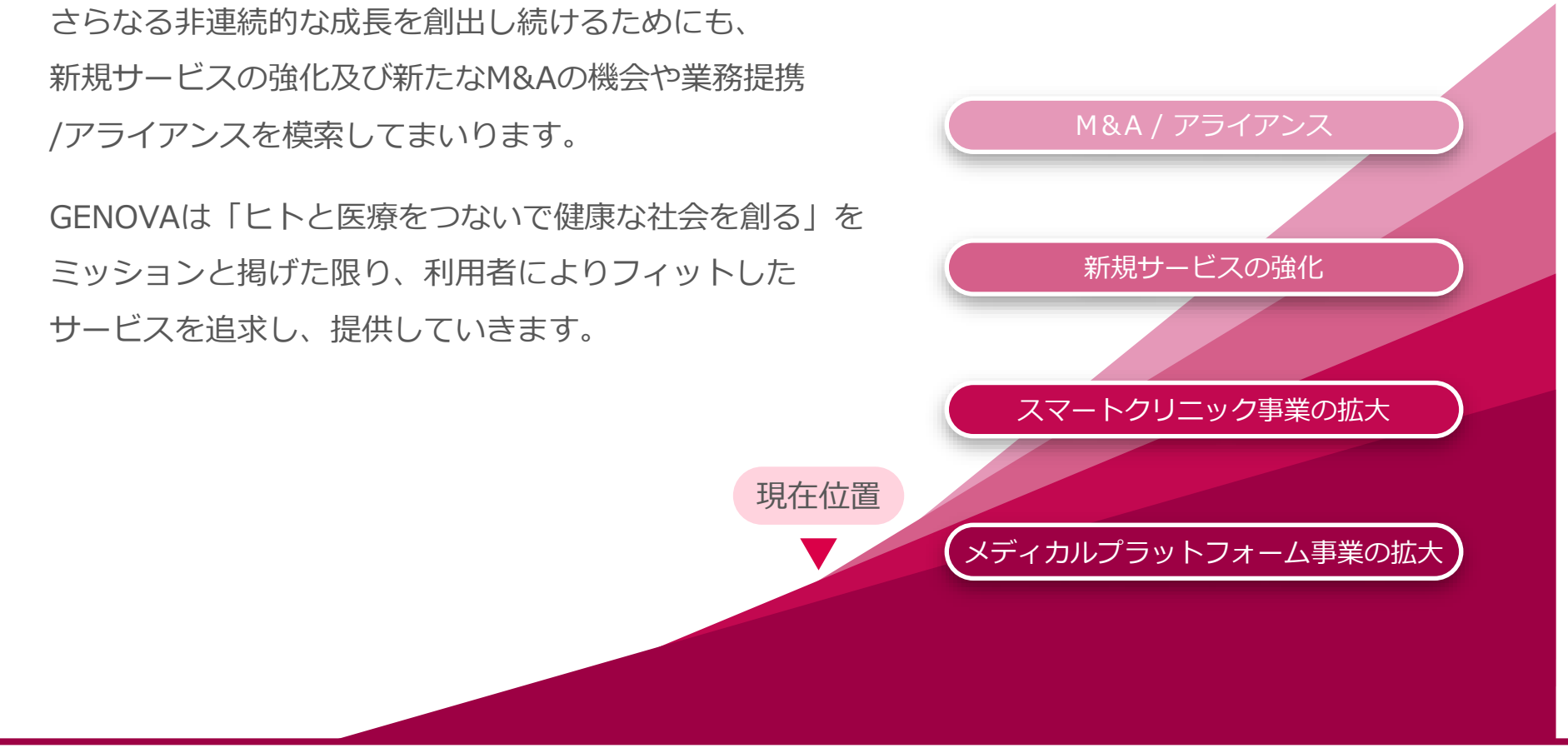
		企業経営	営業・マーケティング	IT・デジタル・DX	人材育成・人材開発	資本市場との対話・財務会計	法務・リスクマネジメント	事業開発	M&A	業界知見
平瀬 智樹	代表取締役社長	●	●	●			●	●		●
上田 明尚	取締役執行役員	●				●	●		●	
武田 幸治	取締役執行役員	●			●	●	●		●	
井上 祥	取締役執行役員	●	●		●			●		●
提橋 由幾	社外取締役	●	●	●				●	●	●
佐藤 有紀	社外取締役	●			●	●	●		●	
佐野 哲哉	社外取締役	●				●	●	●	●	

Note:1. 2024年3月期末時点

今後の成長戦略

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。



ディスクレイマー

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

ヒトと医療をつないで健康な社会を創ります