

2026年 3月期 通期決算説明資料

GENOVA

- 1 事業概要
- 2 2026年3月期 第4四半期決算概要
- 3 2026年3月期 通期決算概要
- 4 2027年3月期 業績予想
- 5 成長戦略・その他取組み

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**



連結売上高

115.6億円

前期比 (+15.6%)
前期売上高 100.0億円

連結営業利益

4.0億円

前期比 (△80.2%)
前期営業利益 20.2億円

今期契約件数²

6,143件

前期比 (△4.9%)

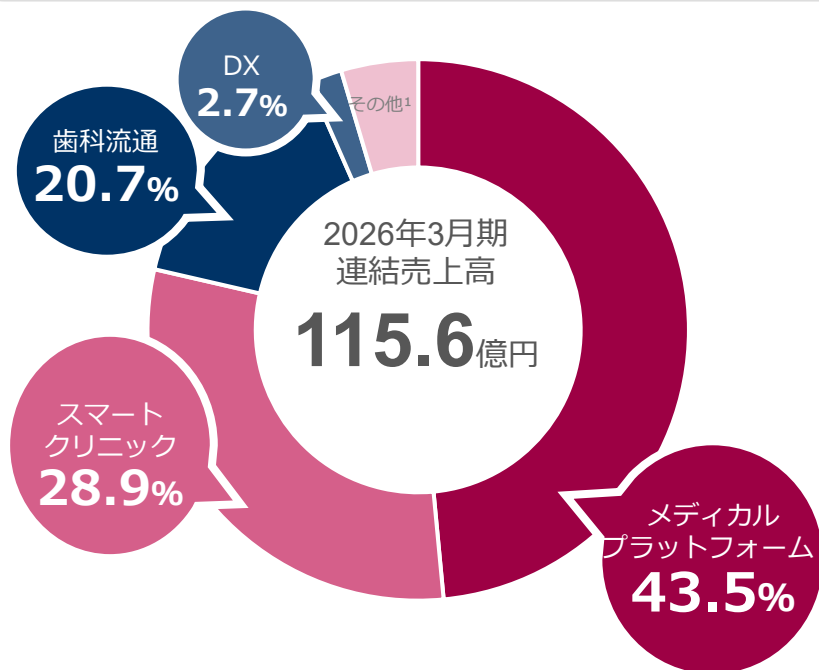
※メディカルプラットフォーム事業及び
スマートクリニック事業の契約件数合算値
※クリニック見学レポート件数を含む

既存顧客数²

約1.7万件

※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

売上高構成比



メディカルプラットフォーム事業



19,184記事*

月間**1,674万PV**

前年同期比 (+2,730記事, △174万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

2,911台

前年同期比 (+481台)

1.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、DX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を含む。
当該領域の売上高構成比は4.2%となる。

2. 当社及びGENOVA DESIGN社の数値。ASANO社の数値は含まず。

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。医療機関への有償提供は行なわず。

タレント記事 (私のカルテ) の配信



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。一般の利用者は無料で閲覧可能。

医療アドバイザー制度

医療メディアにおける医学的根拠に関して、医療アドバイザーにコンテンツ内容を確認してもらう体制を構築

医療アドバイザー

監修医師専門家

22名

2,375名

患者にとって
適切な医療機関へ
誘導



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。
- **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。
- **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。



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。年齢層問わず誰でも使いやすい設計。
- **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・形状のモデルを導入可能。
- **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対応可能で、会計業務の効率化を実現。



診療所専用セルフ精算レジ NOMOCa-Desk

- **デスク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。患者との対面対応と自動会計をスムーズに行う。
- **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。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。
- **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を一元化。

受付・会計の自動化



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

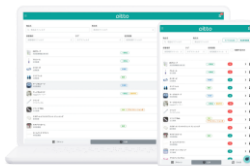


予約・決済を
デジタル上で完結する
サービス

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

- 歯科流通事業は、歯科用器械・材料・薬品の物流と院内物流管理システム（SPD、Supply, Processing and Distribution）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。
- 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。



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。
- 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。
- 即応性と丁寧なサポートで、日々の診療に寄り添う。



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。
- 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。
- GENOVAグループの知見を活かしたソリューションを提案。

2026年3月期 第4四半期決算概要

Financial Results for FY2026-4Q

- 2026年3月期 第4四半期は、前年同期を大きく上回るの売上高を達成。

(単位：億円)	2025年3月期 第4四半期	2026年3月期 第4四半期	増減額	増減率
売上高	23.9億円	36.3億円	+12.4億円	+51.8%
売上総利益	17.4億円	20.2億円	+ 2.8億円	+16.2%
営業利益	4.0億円	4.2億円	+ 0.2億円	+6.1%
EBITDA	4.3億円	5.0億円	+ 0.6億円	+14.4%
経常利益	4.0億円	4.3億円	+ 0.3億円	+7.4%
最終利益	3.2億円	2.3億円	△0.9億円	△28.0%

※ EBITDA：営業利益＋減価償却費及びのれん・その他償却費・長期前払費用償却費

- **メディカルプラットフォーム事業が全体をけん引。** 営業利益においても、堅調を維持。
- **スマートクリニック事業**が大きく伸長。
- **歯科流通事業、DX事業は堅調。**

メディカル プラットフォーム	売上	15.2億円	(QoQ + 139.7%)	医療コンテンツの拡充と、 制作体制の強化により Medical Docが業績を けん引
	営業利益	6.7億円	(同 + 101.5%)	
スマート クリニック	売上	10.3億円	(QoQ + 132.0%)	直近では成長の鈍化がみら れたものの、第4四半期は 大きく伸長
	営業利益	2.6億円	(同 + 244.8%)	
歯科流通	売上	8.5億円	(QoQ + 106.7%)	グループイン後、7月から 利益貢献が始まり堅調に推 移。原価並びに販管費の効 率化が今後の課題
	営業利益	△0.1億円	(同 + 0.5億円)	
DX	売上	1.1億円	(QoQ + 100.1%)	グループイン後、7月から 利益貢献が始まり堅調に推 移・スマートクリニック事 業との相乗効果が見込める
	営業利益	0.3億円	(同 + 0.1億円)	

2026年3月期 通期決算概要

Financial Highlight

- グループ初のM&Aを実施し、新たな事業領域に進出することで**増収**を達成。
一方で、新規事業に進出したため経営リソースを投入したことで**減益**となる。
- 主たる事業である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が第2四半期をピークに下落傾向となるもの、**第4四半期で盛り返す**。

	2025年3月期	2026年3月期	増減額	増減率
売上高	100.0億円	115.6億円	+ 15.6億円	+15.6%
売上総利益	73.7億円	64.7億円	△ 9.7億円	△12.2%
営業利益	20.2億円	4.0億円	△ 16.2億円	△80.1%
EBITDA	21.4億円	6.0億円	△ 15.4億円	△71.9%
経常利益	20.1億円	4.3億円	△ 15.8億円	△78.6%
最終利益	14.1億円	2.7億円	△ 11.4億円	△80.1%

※ EBITDA：営業利益+減価償却費及びのれん・その他償却費・長期前払費用償却費

- 2025年10月15日に公表した2026年3月期の業績予想の修正値に対し、**売上高は上回ったものの**、前四半期に行ったサービスの入れ替えに伴う**利益率の低下**の影響により、通期でも売上総利益は計画を下回る。
- 販管費は抑制**したが、売上総利益が計画を下回ったため、営業利益・経常利益・純利益においても計画を下回る。

(単位：億円)	2026年3月期 (計画)	2026年3月期 (実績)	増減額	増減率
売上高	113.3億円	115.6億円	+ 2.3億円	2.1%
営業利益	4.7億円	4.0億円	△0.7億円	△16.1%
経常利益	4.8億円	4.3億円	△0.4億円	△10.3%
当期純利益	4.1億円	2.7億円	△1.4億円	△34.0%

【売上高について】

- メディカルプラットフォーム事業において、第1四半期は販売が軟調となり、第3四半期はサービスの入れ替えを行った。第4四半期で過去最高の売上高となり、第3四半期末を底として反転するものの連結売上全体への影響が生じる。
- 2026年7月より開始した歯科流通事業・DX事業の売上高は、順調に推移するも、主たる事業の軟調をカバーできず。

【営業利益について】

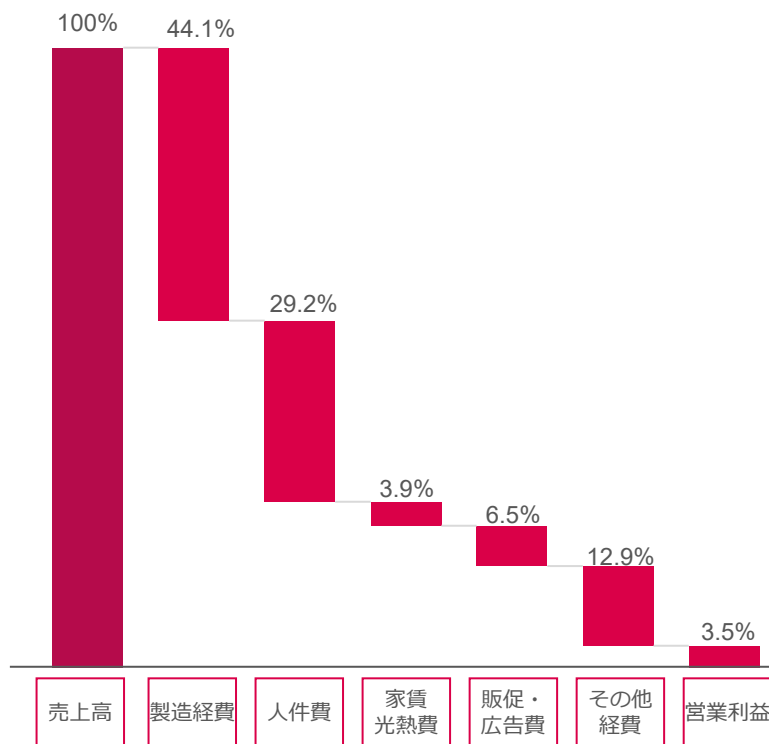
- メディカルプラットフォーム事業の一部のサービスにおいて入替・変更が発生したことにより原価が上昇。
- 歯科流通事業は、事業の立ち上げを優先し、原価率の低減に向けた施策が途上であるため利益を押し下げる。

【当期純利益について】

- 繰延税金資産の取崩し及び法人税等調整額が発生。

- 過去実績と比較すると歯科流通事業の製造経費が全体の半分を占める構造に変化。
- メディカルプラットフォーム事業のサービスの入れ替えによる一時的な原価率の上昇、並びに歯科流通事業における原価率低減に向けた取り組みが追い付かずに営業利益を圧迫。
- 販管費については、**前期比較で商材増による権利支払手数料や外注が増加。**

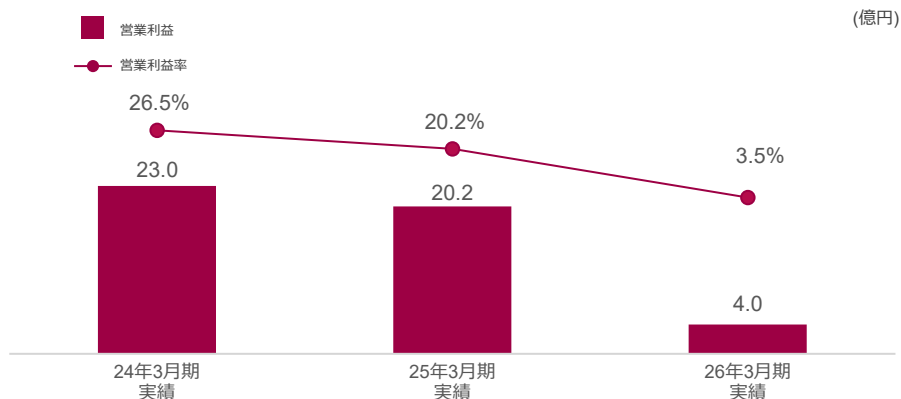
2026年3月期 連結利益構造



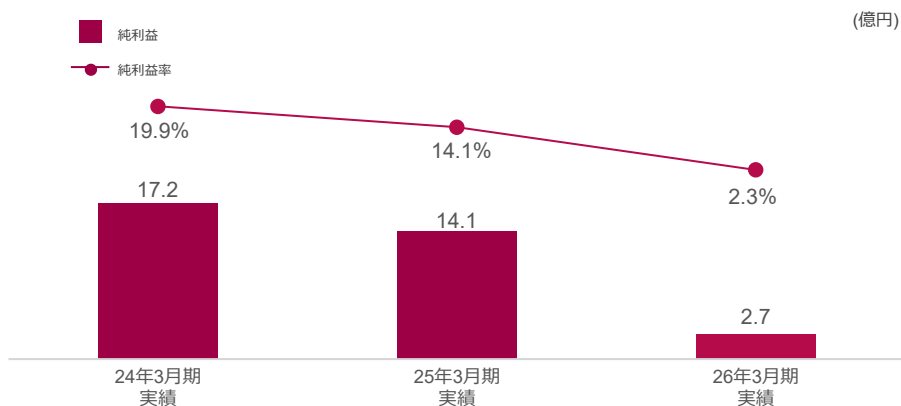
金額
(億円)

※その他経費内に占める償却費用・・・2.0億円

連結営業利益推移



連結純利益推移

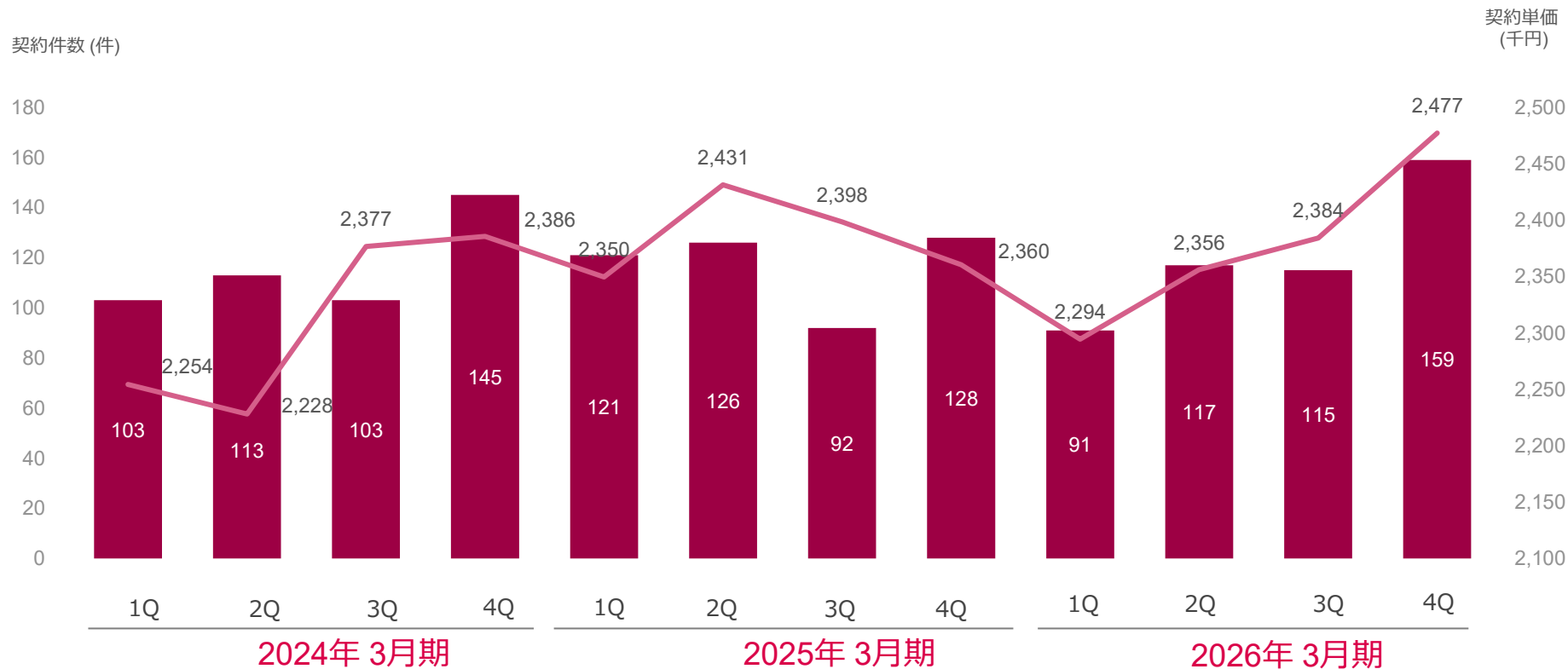


スマートクリニック事業 (ハードウェアサービス¹) の契約件数と契約単価 GENOVA

- 2026年3月期 第4四半期は、スマートクリニック事業におけるハードウェアサービスの契約件数が過去最高の159件を達成。
- 主力商材は引き続き診療所専用セルフ精算レジ「NOMOCa デスク」が牽引。
- 2026年3月期 第4四半期は、契約単価においても2,477千円と過去最高値を達成。

— 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契約件数 (件)

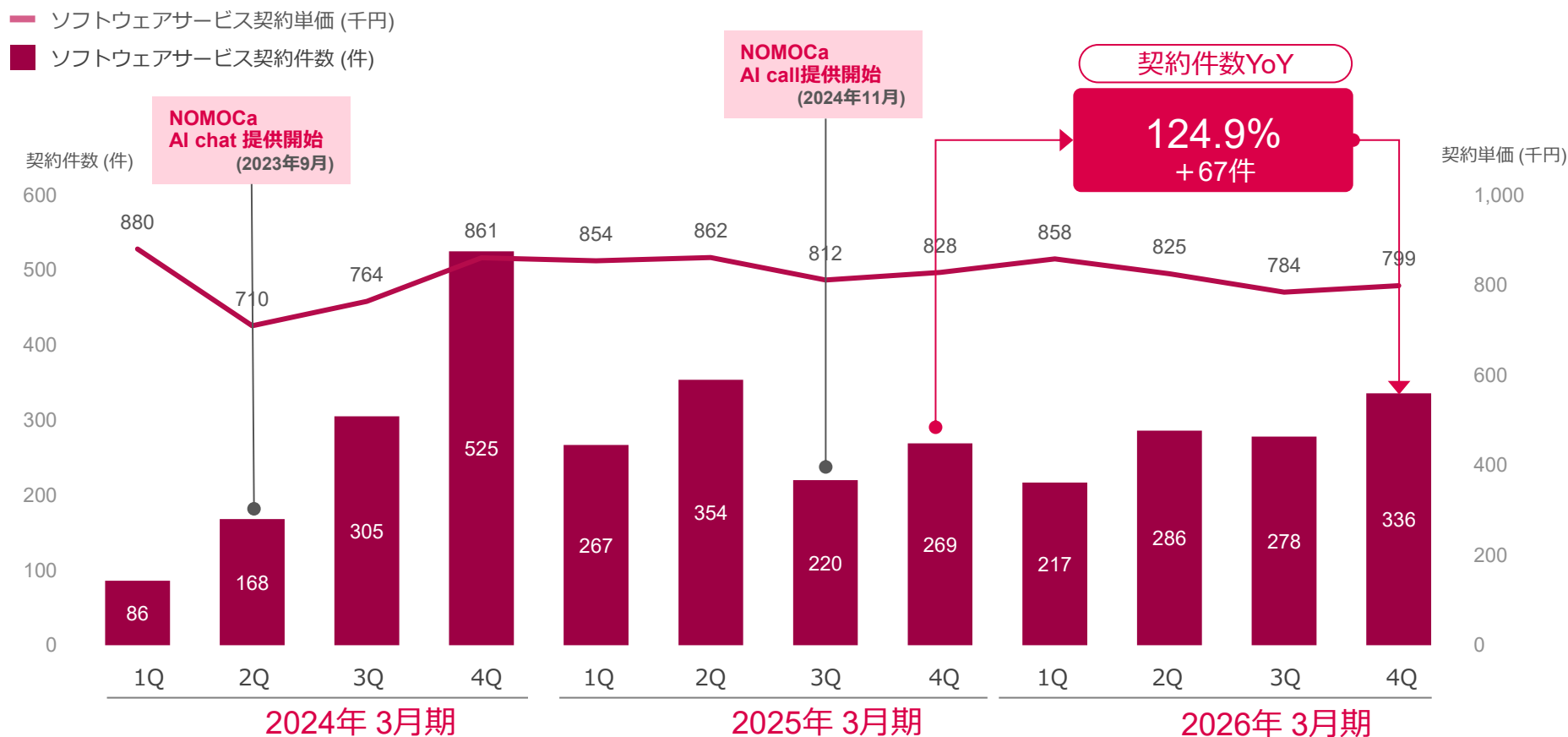


Note:1. NOMOCa-Stand、NOMOCa-Regi、NOMOCa-Desk

Note:2. 20万円(税抜)以上の全サービスが対象

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 GENOVA

- スマートクリニック事業におけるNOMOCa AI chat、NOMOCa AI call などのソフトウェアサービスの契約件数は堅調。2026年3月期 第4四半期は336件と、第3四半期を比べると58件増、前年同期の2025年第4四半期と比べても67件増、124.9%増と堅調な伸び。
- ソフトウェアサービスは継続利用が見込まれるため、フロー収益だけでなく、ストック収益の増加にも貢献。



Note:1. CLINIC BOT、スケッチピストン/こびとが住まう黒板、NOMOCa AI chat、NOMOCa AI call
 Note:2. 20万円(税抜)以上の全サービスが対象

- 2025年5月から事業を開始。業績への反映は2025年7月より。
現在は従来の取引先との関係性の再構築と当社グループ内のシナジーを模索中。経過は概ね順調。
- 当社グループとしては初の卸売事業。メーカーと歯科医院や歯科技工所を繋ぐ架け橋のような役割を担う。
歯科材料、消耗品などの配送から、機器の販売・設置・メンテナンス、新製品の紹介やセミナー・勉強会の案内など実施。
- 卸売事業のため利益率は低いものの、密なコミュニケーションを活かした営業活動、即時対応、高付加価値商品やDX商材などの提供により事業の拡充が十分見込める。

歯科流通事業

	2026年3月期 第2四半期	2026年3月期 第3四半期	2026年3月期 第4四半期	2026年3月期
売上高	736百万円	801百万円	855百万円	2,391百万円
営業利益	△60百万円	△68百万円	△13百万円	△141百万円

DX事業

	2026年3月期 第2四半期	2026年3月期 第3四半期	2026年3月期 第4四半期	2026年3月期
売上高	97百万円	107百万円	108百万円	312百万円
営業利益	28百万円	25百万円	31百万円	84百万円

2027年3月期 業績予想

Financial Forecast for FY2027

- 医療機関においては、政府主導の「医療DX令和ビジョン2030」に基づき、AIの活用やDXの導入などインフラ整備が急速に進むことが予想される一方、事業環境の変化には引き続き注視が必要。

メディカル プラットフォーム 事業

- 検索サイトの品質評価ガイドラインにおいて、医療や健康分野では「E-E-A-T（経験・専門性・権威性・信頼性）」が最重視。この結果、医師や医療機関が監修する情報の価値はかつてないほど高まる。

スマートクリニック 事業

- クリニック経営において、デジタル化は「効率化」から「存続のための手段」に。
- 感染症対策として定着した非接触ニーズに加え、患者側の利便性に対する期待値から決済手段の多様化や利便性の面からも期待が高まる。

歯科流通事業

- 歯科商材をデンタルクリニックや歯科技工士に届けるサービスは引き続き需要はあるが、価格を重視するか、信頼感や即時性を重視するかは二極化。
- 業歴が長い企業が多いが、外部の経営リソースを求める動きがみられる。

DX事業

- 歯科流通事業の顧客に対して行うDXサービスにおいても、課題感はスマートクリニック事業と同じ。当社グループが培ったノウハウや実績を強く打ち出せる事業領域と認識。

※ 当社グループの顧客動向を参考にしており、一般の状況と異なる場合があります。

連結サマリー

	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	売上比	前期比
売上高	115.6億	216.0億	-	186.8%
メディカル プラットフォーム	50.3億	70.0億	32.4%	139.1%
スマート クリニック	33.4億	40.0億	18.5%	119.7%
歯科流通	23.9億	97.8億	45.2%	409.2%
DX	3.1億	5.1億	2.3%	164.5%
その他 ¹	4.8億	3.1億	1.4%	64.5%
売上総利益	64.7億	92.1億	42.6%	142.3%
営業利益	4.0億	15.7億	7.2%	392.5%
EBITDA	6.0億	18.0億	8.3%	300.0%
経常利益	4.3億	15.5億	7.1%	360.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2.7億	11.9億	5.5%	440.7%

※ EBITDA：営業利益＋減価償却費及びのれん・その他償却費・長期前払費用償却費

メディカルプラットフォーム事業

	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	増減額	前期比	前期比率
売上高	50.3億円	70.0億円	+ 19.7億円		+ 139.1%

- 引き続き投資を継続しながら事業拡大を図り、増収増益を計画。
- 既存の主たる事業であるメディカルプラットフォーム事業及びスマートクリニック事業に引き続き注力することで復調の基調を確固たるものとする。
- 前期より開始した歯科流通事業は、事業の安定化と利益構造の改善に取り組みつつ成長を維持する。

スマートクリニック事業

	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	増減額	前期比	前期比率
売上高	33.4億円	40.0億円	+ 6.6億円		+ 119.7%

- 引き続き投資を継続しながら事業拡大を図り、増収増益を計画。
- サービスの提供先が増えることにより、保守・メンテナンスが増加。セグメント利益に貢献。

【株主還元における基本方針】

引続き投資（事業拡大、組織体制整備など）フェーズではあるものの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株主還元を実施。

【安定的な利益還元の実施予定】

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。

配当予想

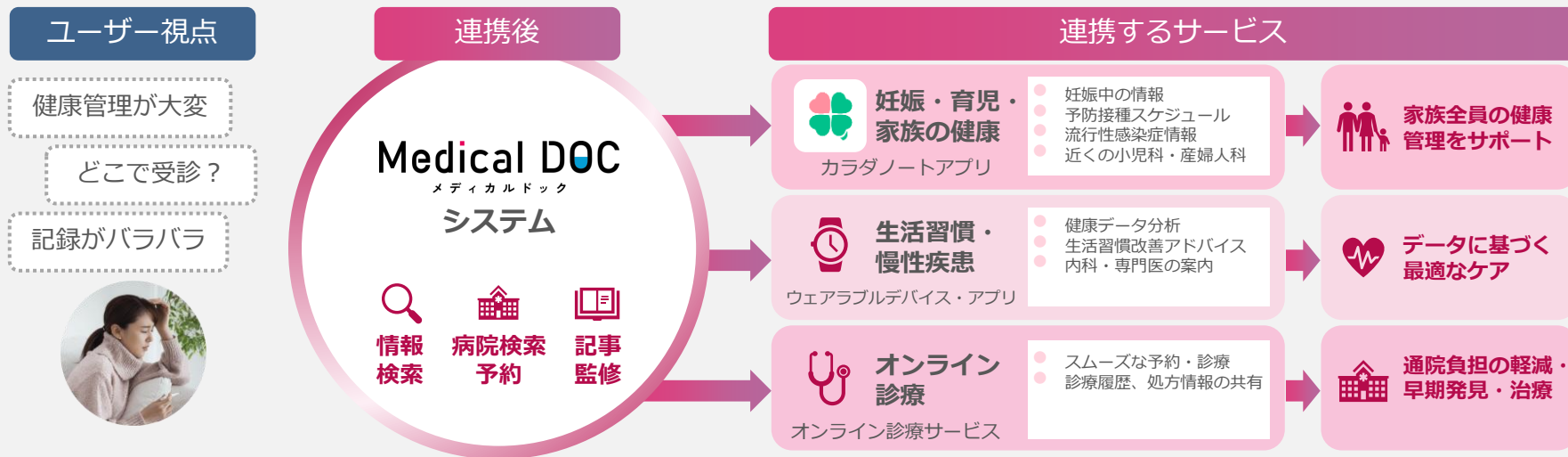
	27年3月期
基準日	2027年 3月31日
1株当たり 普通配当金	30円
1株当たり 記念配当金	—
配当金額	30円
配当性向	43.6%
配当金額総額	約5.2億円

成長戦略・その他取り組み

Growth Strategy

- カラダノートの妊娠育児支援及びヘルスケアアプリを活用したプラットフォームの構築並びに患者定着に向けたコンテンツ連携の共同展開（2026年5月）

ワンストップ・ヘルスケア・プラットフォームとして、ユーザーの健康行動と医療機関の運営を支援



連携による利便性向上



情報の一元化

複数の健康データを一つの場所で管理



適切なマッチング

症状や属性に合った医療情報・医療機関を提供



スムーズな動線

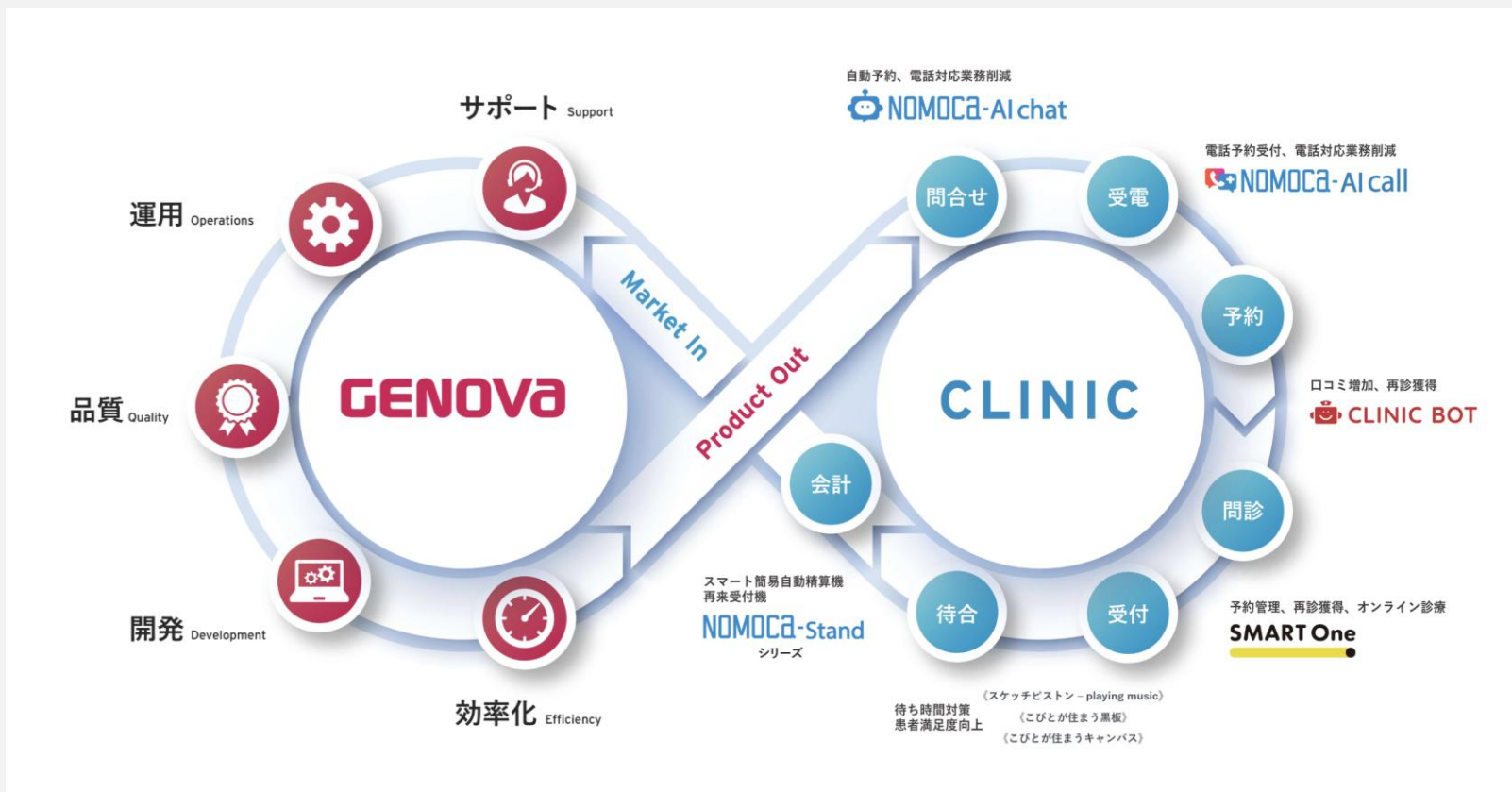
検索から予約、受信。記録までを一貫サポート



株式会社カラダノート（証券コード：4014）が運営する妊娠・出産・育児を支援するアプリシリーズ及び血圧の記録管理アプリ「血圧ノート」などヘルスケアアプリを基盤に、ライフイベントデータを蓄積するファミリーデータプラットフォーム。

見込むシナジー

カラダノートの「ライフイベントデータに基づく高精度な顧客接点」と当社グループの「医療コンテンツ及び全国規模の顧客基盤」を組み合わせることで、アプリを起点とした新たな集患チャネルの構築及び患者定着支援の高度化。カラダノートのアプリ内において利用者のライフイベントや健康状態に応じた医師監修コンテンツをタイムリーに配信するとともに、「メディカルドック」上において当該利用者に適した医療機関を表示し意思決定を支援。



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を目指す



課題に対するソリューションを出し、
繋げていく



作業とプロダクトの好循環

「有限会社アカサカ歯材社」の子会社化

- 2026年4月21日本事業の譲受により、埼玉県を中心に歯科材料の販売を行う有限会社アカサカ歯材社の持分を取得
- 2025年5月に事業譲受により取得した株式会社ASANOに続き2社目の歯科流通事業
- 歯科医院から歯科技工所までを網羅する強固なサプライチェーンを構築し、「物流」という側面から日本の歯科医療インフラをより安定的・効率的に支える体制を整える

概要



名称	有限会社アカサカ歯材社
所在地	埼玉県川越市南大塚3-13番地6
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 赤坂 博之
事業内容	歯科材料の販売
資本金	9百万円
設立年月日	1980年5月19日
取得日	2026年4月21日

最近3年間の経営成績

※決算期 4月20日

	2023年4月20日	2024年4月20日	2025年4月20日
売上高	4,887,876千円	4,982,635千円	5,760,388千円
営業利益	54,068千円	39,395千円	24,361千円
当期純利益	38,104千円	29,984千円	20,297千円

進捗：PMIの順調な推進と事業基盤の強化



PMI（経営統合プロセス）は
計画通り順調に進捗

- ▶ アカサカの業績は2027年3月期第2四半期より当社の連結決算の対象に含まれる予定



事業譲受したグループ会社が
築いた信頼と実績を
グループ資産として共有・活用

- ▶ 北陸を中心に事業を展開する創業70年目の老舗企業
- ▶ 創業47年目の埼玉県の歯科流通インフラ企業



地域ビジネス基盤の強化
(M&A・営業所拡充) を推進

- ▶ 更なるM&A案件の紹介が増加
- ▶ 北陸を中心に営業所を展開する老舗企業の事業譲受

GENOVAの知見によるバリューアップ

GENOVA
GENOVAの知見



ASANO 
成熟した歯科流通業界

「徹底した顧客ファースト」の実行と「攻めの顧客サービス」への転換



サービス企画室・AI推進室の新設

医療×DX領域における事業成長を一段と加速させるべく、
組織体制を大幅に強化「現場起点の新規事業創出」×「AIによる競争優位の確立」

サービス企画室

新規サービスの企画・開発を専管する戦略部門として新設。
医療機関の現場課題を起点に、当社グループの顧客基盤・データ資産・パートナーネットワークを活用し、サービスを継続的に創出。
中期的な収益柱の多角化を推進。

AI推進室

生成AI・機械学習技術の全社横断的な実装を担う専門組織。
当社グループのプロダクトやサービスへのAI実装の高速化並びに業務オペレーションの自動化による生産性向上を実現。

ビジョン・ミッション

VISION 2026 : リアル×デジタルで医療と社会をつなぐ

テクノロジー（デジタル）と現場の対話（リアル）を融合させ、医療の質向上と持続可能な社会の実現を目指す。

ミッション

医療現場の声を社会に届け、課題解決を加速させる。患者や利用者の不安・不満を解消し、より質の高い医療体験を提供する。



当社HP <https://genova.co.jp/company/vision/>

社会に対する 3つの約束

1. 医療の社会課題を届ける
2. 医科と歯科の連携を実現する
3. 「DX×物流」で止まらない地域医療のインフラを構築する

GENOVAは「ヒトと医療をつなぐ」ことを通じて、誰もが安心して適切な医療を受けられるインフラの構築を加速させるという方針を示しています。

Appendix.

Appendix.

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	779,201,550円 (2026年3月期末時点)
従業員数	グループ会社全体 529名 (アルバイト：39名) (2026年3月期末時点)
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/歯科流通事業/DX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ASANO 〒920-8611石川県金沢市浅野本町1-10-10 有限会社アカサカ歯材社 〒350-1162埼玉県川越市南大塚3-13-6
	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

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	

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
 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整備
 3. 2026年3月期末時点

- 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



ステークホルダーの課題解決を実現

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



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

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

当社

GENOVA

全国の
クリニック

患者

- 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

MEDICAL ARTICLES

最新記事

肝臓がん
生存率

最新記事 がんを知る
「肝臓がんの生存率」はどの程度ですか？
状況や治療法も解説！【最新記事】

CLINIC SEARCH

クリニックを探す

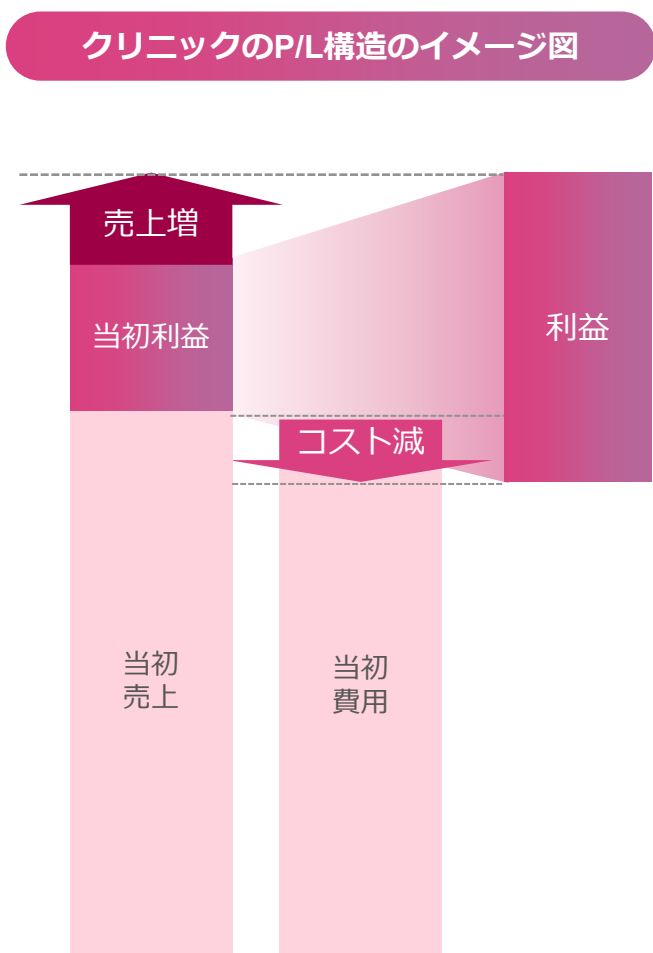
現在地から探す

病院 > 歯医者 > 整骨院 >

エリア・駅から探す

病院 > 歯医者 > 整骨院 >

オンライン診療対応



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

医療情報記事

老化

体にどんな変化が起こる？

医師監修 医科コラム
Medical DOC

医科・歯科コラム

約3,800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

闘病体験談

治療・検査の密着特集

闘病体験記事

約500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

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980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」

私のカルテ

MY MEDICAL RECORDS

私のカルテ

83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

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4,000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

私の闘病記

Medical DOC

私の闘病記

83記事

- 著名人の実体験を通じた医療情報の提供
- 疾患・治療研究の現状まで専門医による信頼性の高い解説
- 早期発見・早期治療の重要性を発信

医療機関の広告記事・動画

医療機関の紹介記事 MDOC-R

約13,000
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1,300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1,000
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2,400
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630
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

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?



監修医師解説

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



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②



医院紹介文

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。

GENOVAインプラント医院の特徴

矯正治療以外も頼れて安心！

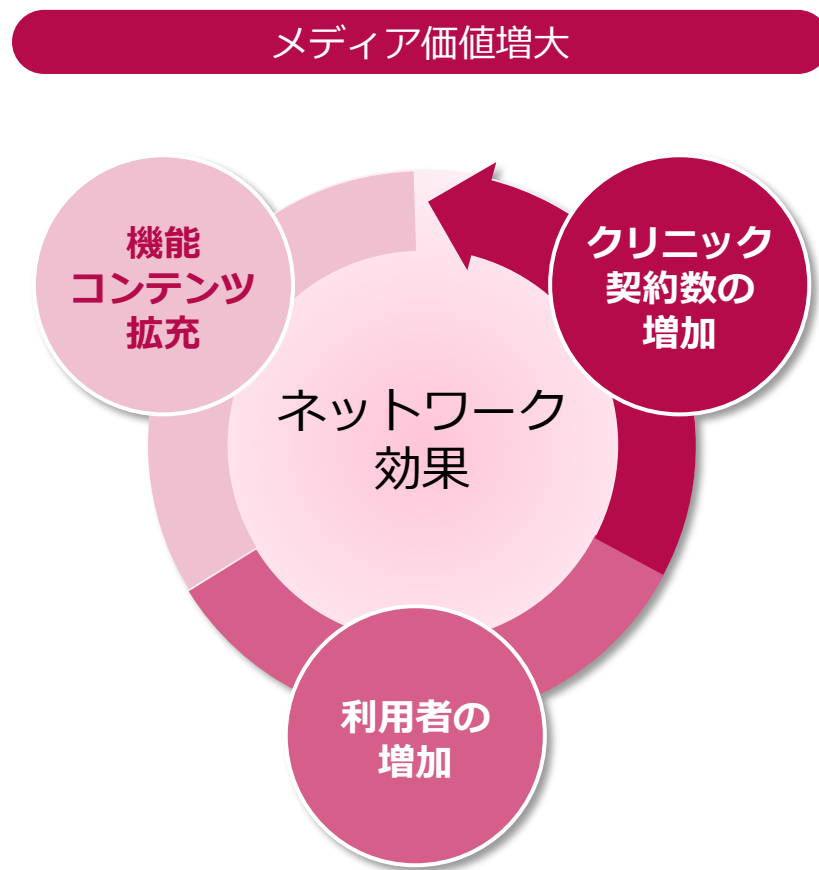
プライバシーと感染対策に配慮された診療室！

日本矯正歯科学会認定医による診査診断！

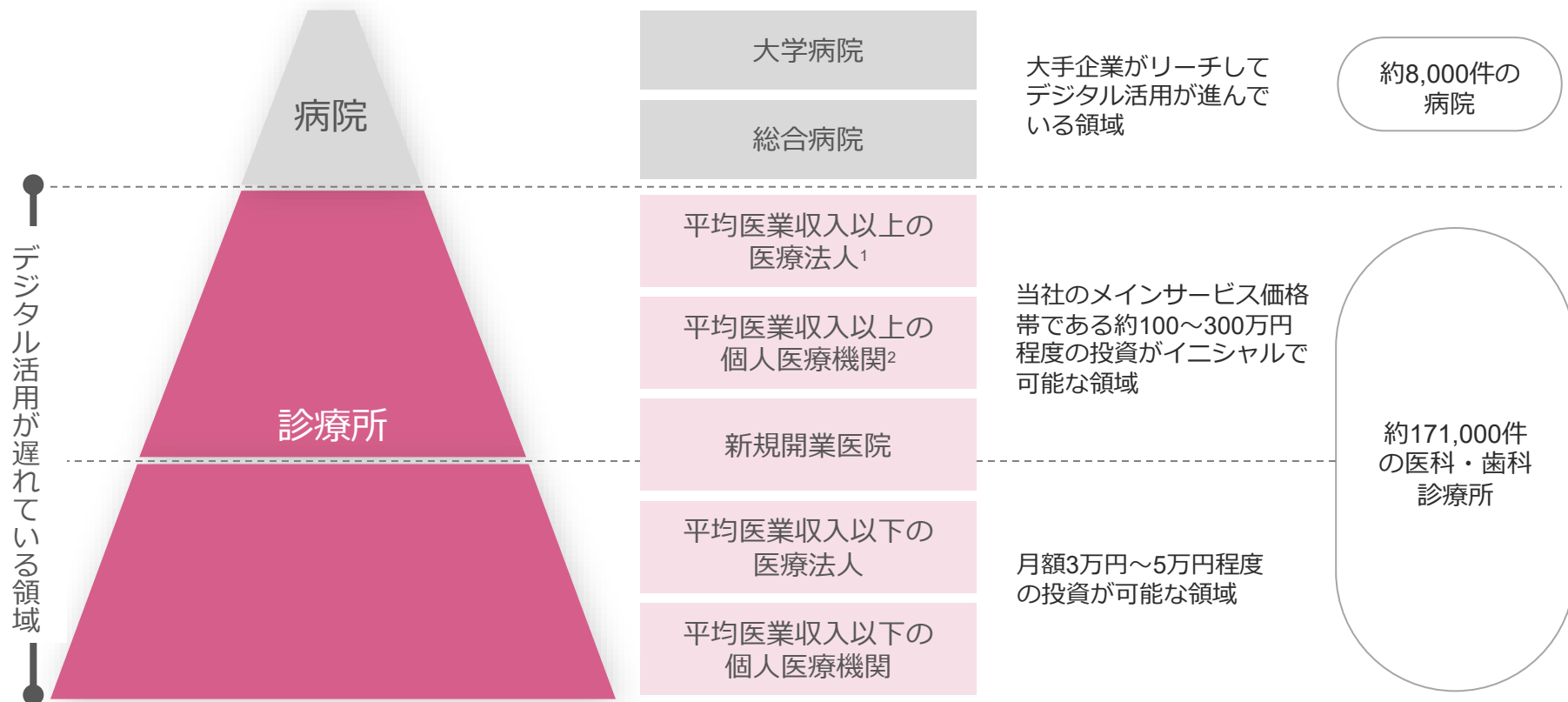
詳細ページ
への導線

GENOVAインプラント医院の紹介ページ

- 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る
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る
- 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

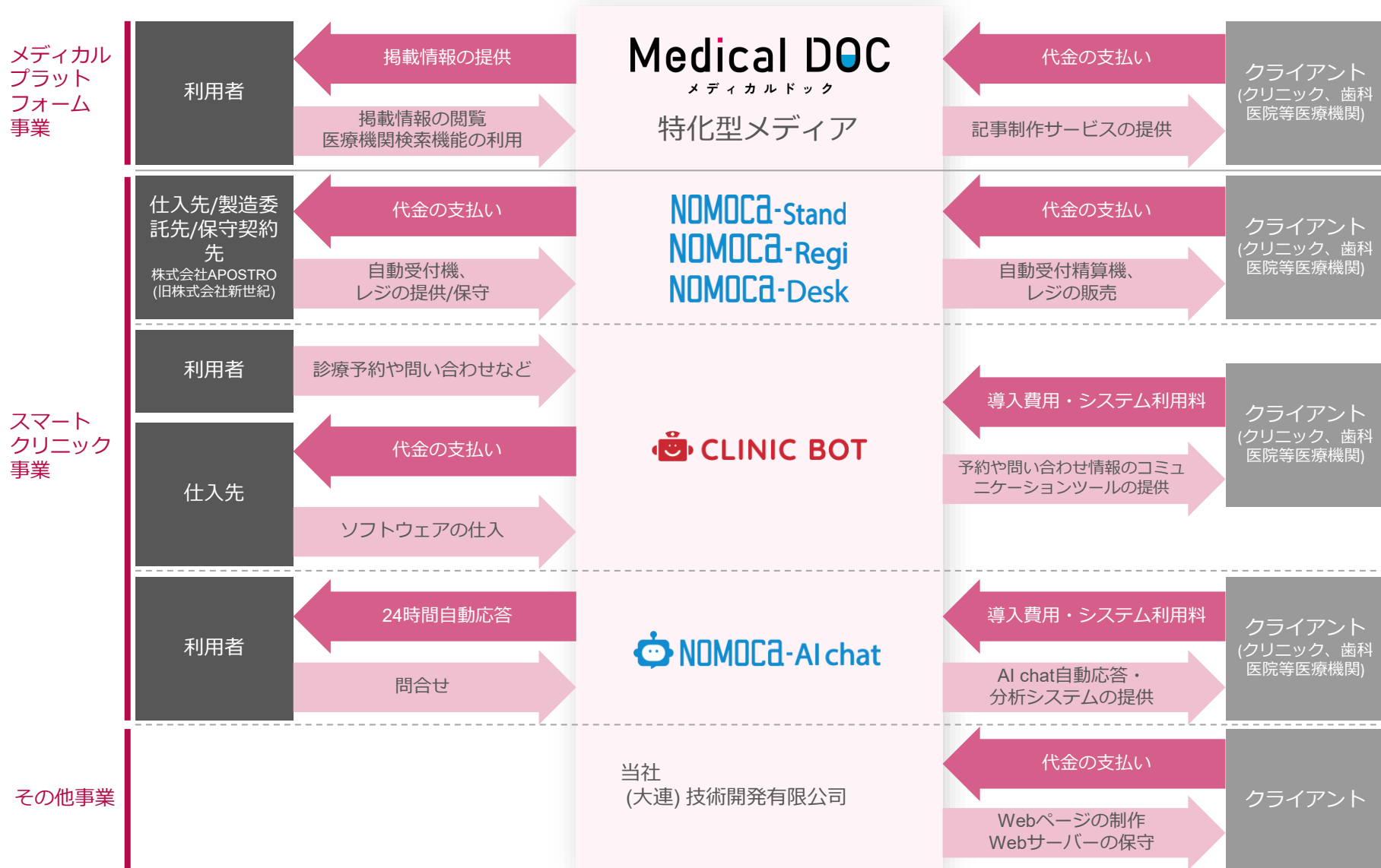


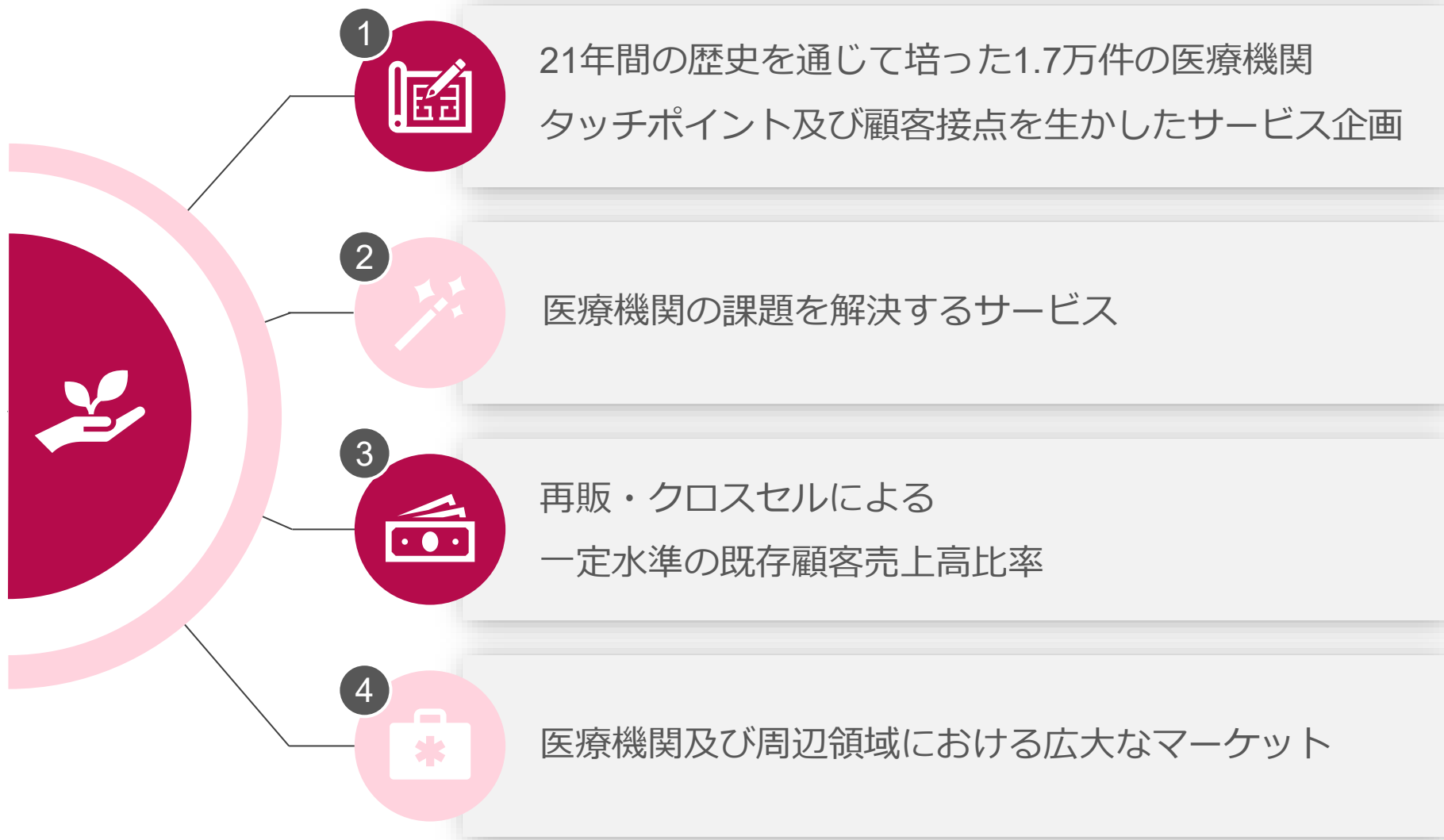
- 医療機関を対象として収益獲得を行っており、主に診療所領域を対象とする



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する。
 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する。
 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）





- 患者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

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等にアプローチ。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る



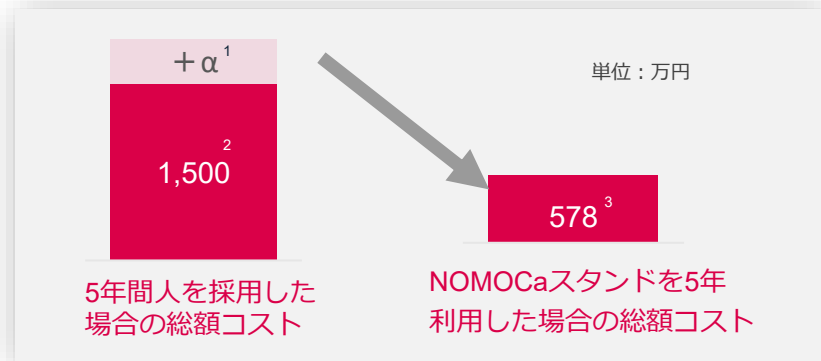
医療機関の得意領域にマッチした
患者が来院

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会計や受付対応の効率化により患者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



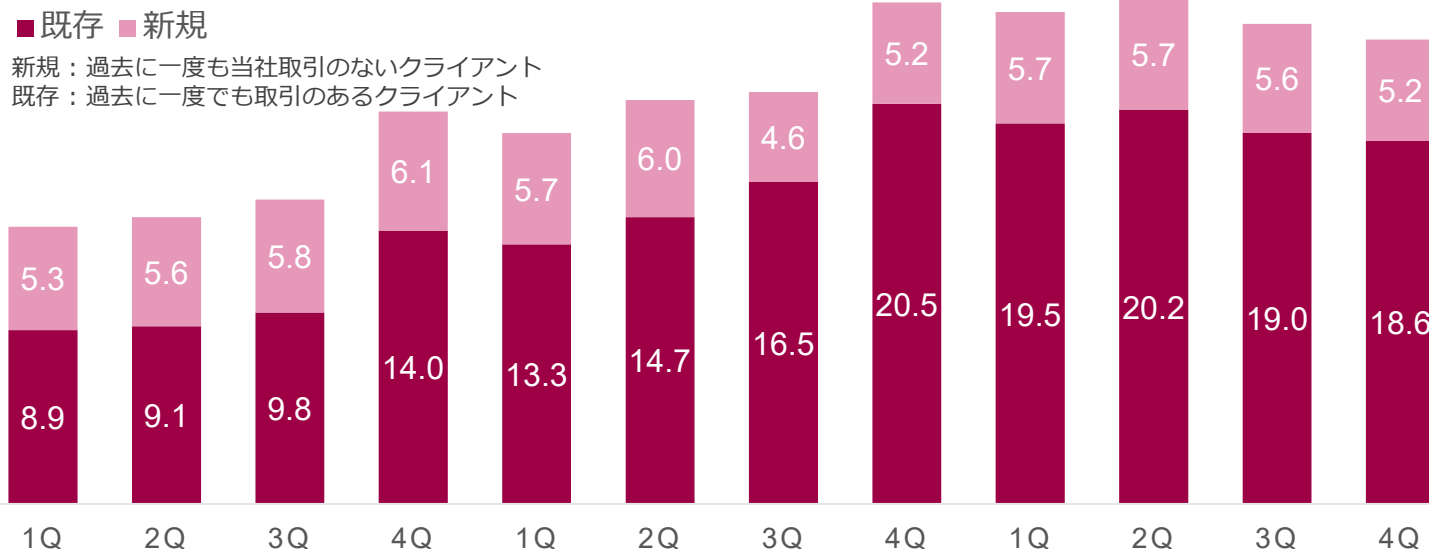
5年のコスト削減効果：1,000万円

- 賞与・教育コスト・マネジメントコスト等
- 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）
- 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。さらには21年間の歴史を通じて培った 1.7万件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更なる一定水準の売上高を創出

売上 (億円)



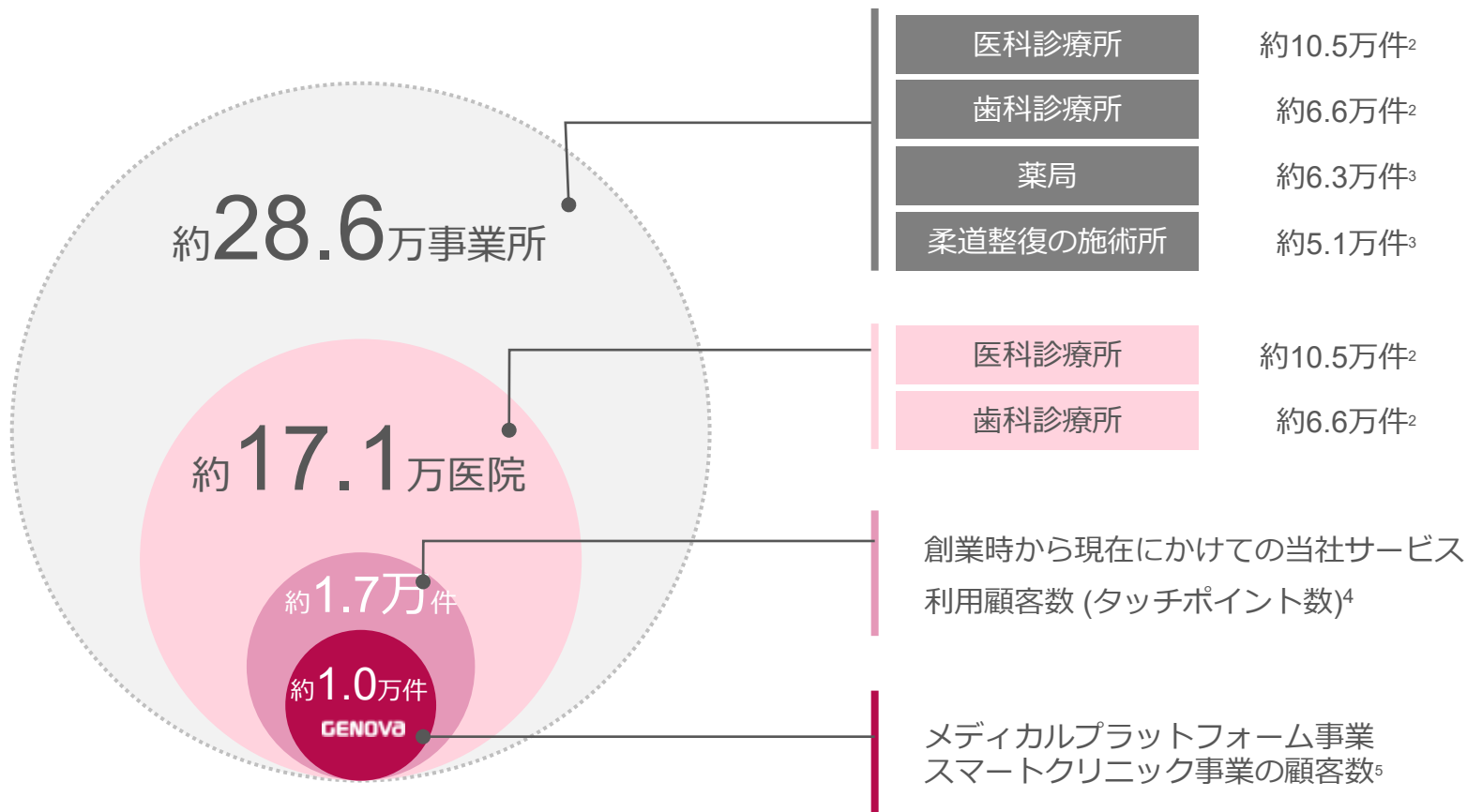
FY	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
連結売上	65.1億円	86.8億円	100.0億円
既存顧客割合	64.7%	75.0%	77.6%

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の違う記事を販売ケース
- 医療機関の患者数増加に伴ってNOMOCaシリーズを追加販売ケース

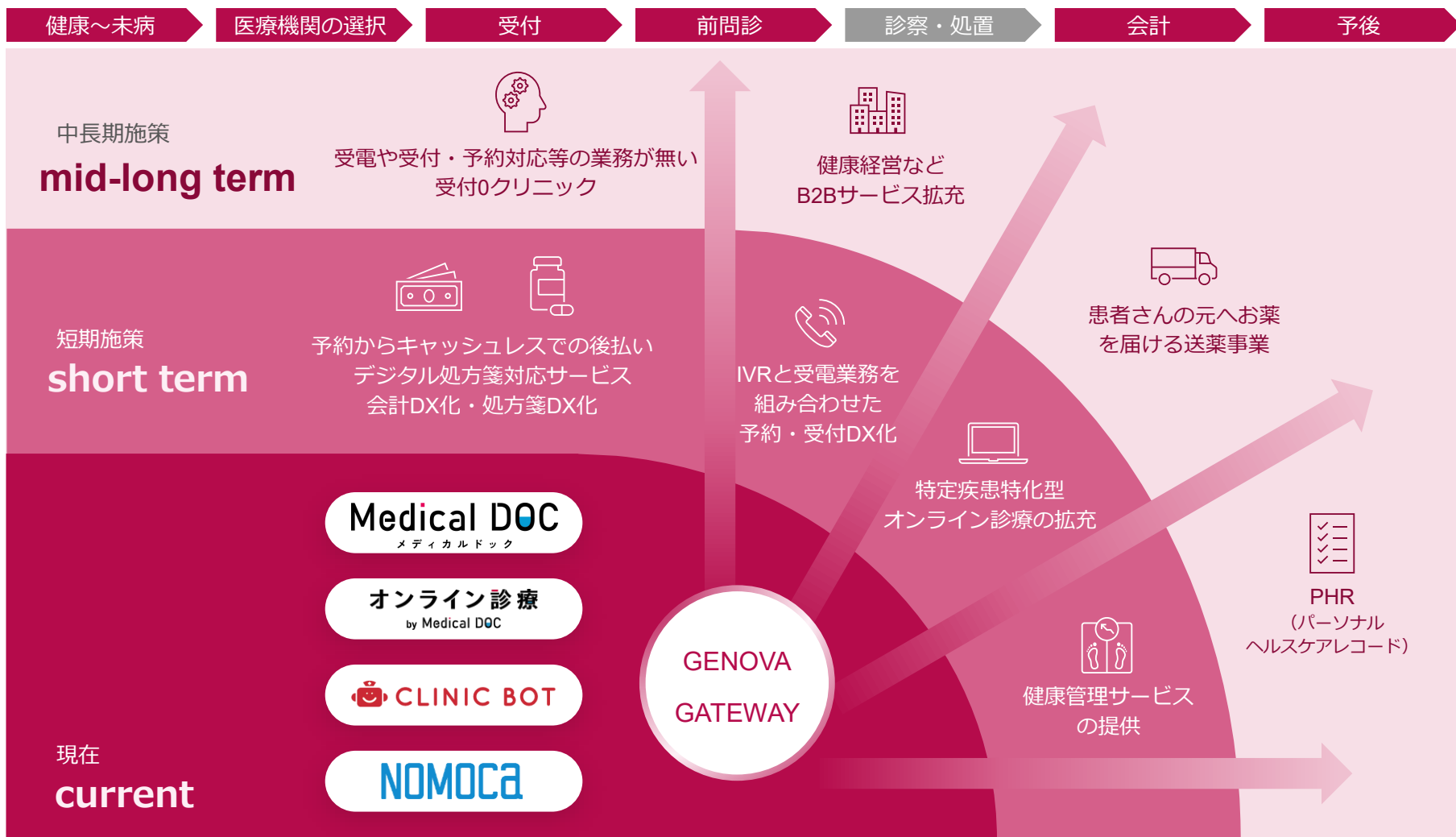
Note 1. 2026年3月期末時点
 ※ 備品・NOMOCaスタンドカスタマイズ費用・webサイトやCLINIC BOTの追加制作費を除く
 ※ 顧客売上は、同じ四半期内で初回の契約・2回目の契約があった場合は、新規と既存でそれぞれ加算。
 ※ 当該数値は監査法人の意見書を取得していない

- 現状当社の主たる事業領域は歯科並びに医科診療所であり、対象市場は大きい。



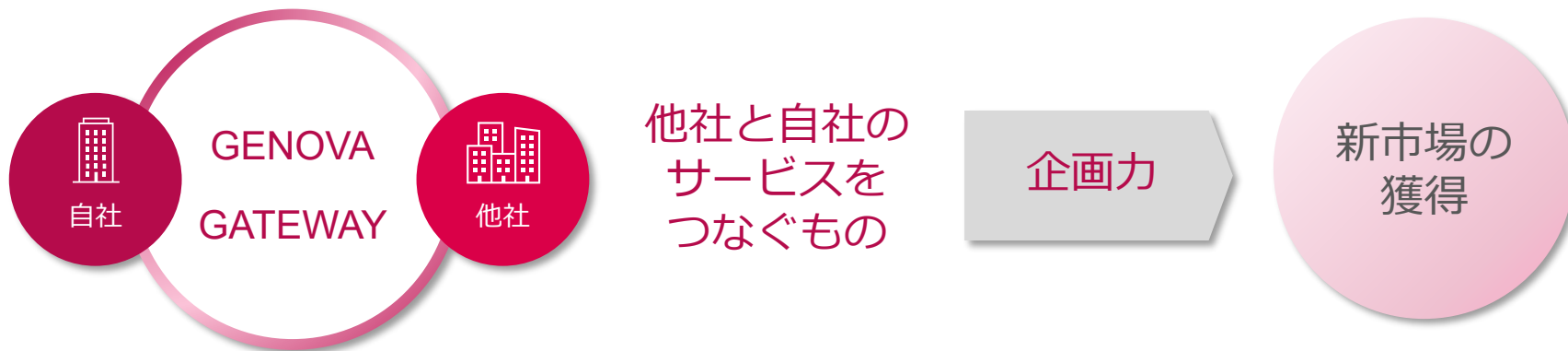
1. 本スライドに記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではない。
2. 「令和7（2025）年3月末概数医療施設（動態）調査・病院報告の概況」を参照
3. 「令和6年度衛生行政報告例（就業医療関係者）」を参照
4. 2018年3月期以降メディカルプラットフォーム事業及びスマートクリニック事業領域のサービスにおいて顧客とのタッチポイント件数（両事業がスタートしたのが2018年3月期であるため2018年3月期以降として算出） 2026年3月期末時点
5. 2018年3月期以降メディカルプラットフォーム事業及びスマートクリニック事業領域のサービスを契約いただいた顧客件数（両事業がスタートしたのが2018年3月期であるため2018年3月期以降としております）

- 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、クロスセルを推進
- 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



- 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

GENOVA GATE WAY とは



例

精算機や再来受付機に、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会計データを受け取ることが可能。

医療事務業務の圧縮に寄与。



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。

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

MISSIONの実現

事業を通じた社会課題解決
(新事業・新サービスに向けた業務提携)

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

経営基盤の強化

- ガバナンス体制の強化を実現する経営陣
- 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る
- 常に組織の改善/改良をしていけるよう引き続き経営陣を強化

		企業経営	営業・マーケティング	IT・デジタル	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	●	●	●			●	●		●
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	●				●	●	●	●	

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並びに歯科流通事業のように新たなM&Aの機会や業務提携/アライアンスを模索

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提供

現在位置

M&A / アライアンス

新規サービスの強化

歯科流通事業の垂直発信

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

ヒトと医療をつないで健康な社会を創ります