

2027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

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

待たない 通しやすい クリニックを創る

Dental Supply Distribution

歯科医療の今と未来を繋ぐ



連結売上高

30.5億円

前期比 (164.7%)
前期売上高 18.5億円

営業利益

△2.2億円

前期差額(△0.5億)
前期営業利益 △1.7億円

GENOVA単体 2026年4～6月

今期獲得件数²

1,289件

前期比 (130.0%)

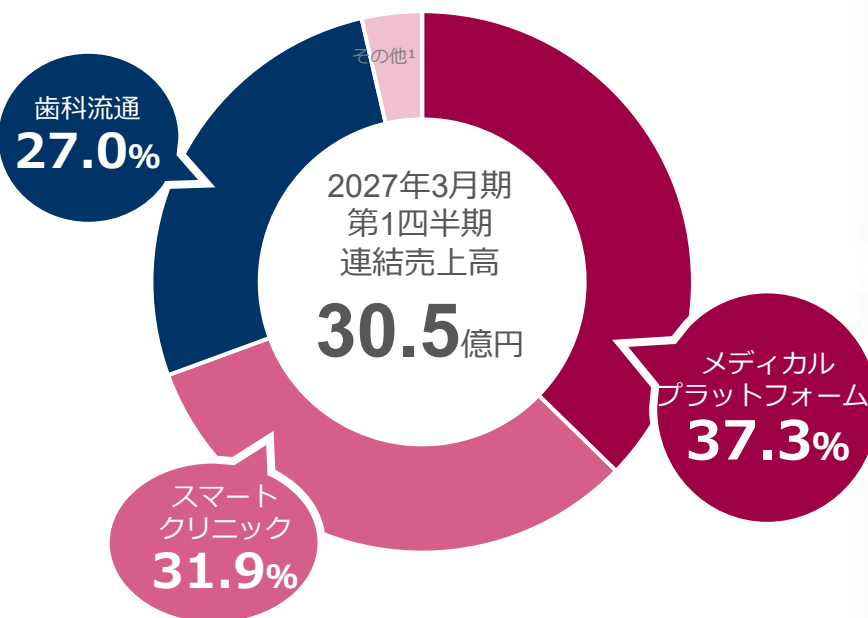
※メディカルプラットフォーム事業及び
スマートクリニック事業の獲得件数合算値
※クリニック見学レポート件数を含む

既存顧客数

約2.2万件

※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

月間 2,184万PV

2026年4月～6月における平均月間PV数



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

3,045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、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3.6%となっております。

2. GENOVA単体の数値です。ASANO社の数値は入っておりません。 3. DX事業は2027年3月期よりスマートクリニック事業に統合されました。

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

月間アクセス数

2,184万PV

医療アドバイザー

22名

監修医師専門家

2,375名

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。

記事提供先

Yahoo!ニュースをはじめ、多彩なメディアへの記事提供。年間約5,000万人のユーザーへ配信。

YAHOO! JAPAN ニュース LINE NEWS

グノシー その他

2026年3月期
1Q実績

2027年3月期
1Q実績

増減額

前期比

前期比率

売上高

10.6億円

11.4億円

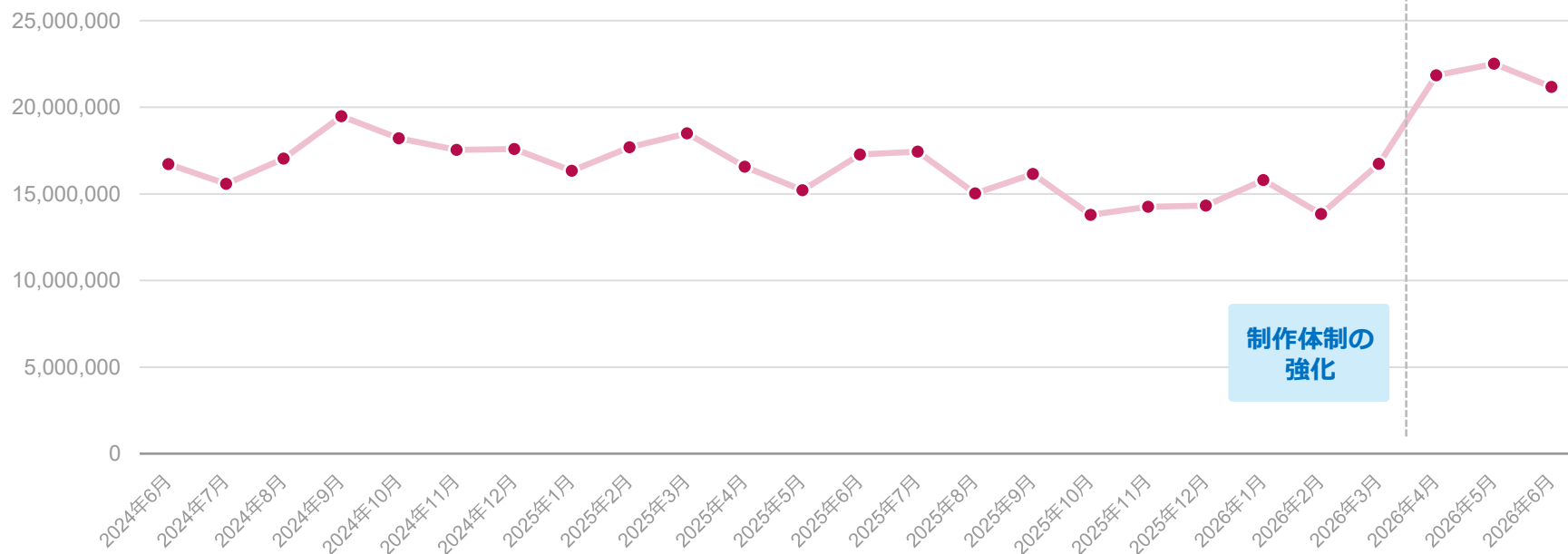
+ 0.8億円

107.3%

Medical DOC PV数 月次推移

- 前四半期にて**制作体制を強化**。記事制作の加速・強化によりPVが伸長。
- 直近3ヶ月は、**平均PV数2,184万pv/月**を実現。

直近3ヶ月（2026年4～6月）

月間平均
PV数 **2,184**万PV制作体制の
強化

制作体制強化 PV数の拡大

集患エンジン

医院紹介記事へ送客

利用者→医療機関

MP事業の売上・契約

紹介記事・動画の受注





ASANO（北陸）

ASANO

- 創業70年の老舗
- 北陸を中心に歯科流通を展開
- 2025年5月グループ参画

アカサカ歯材社

AKASAKA
有限会社アカサカ歯材社

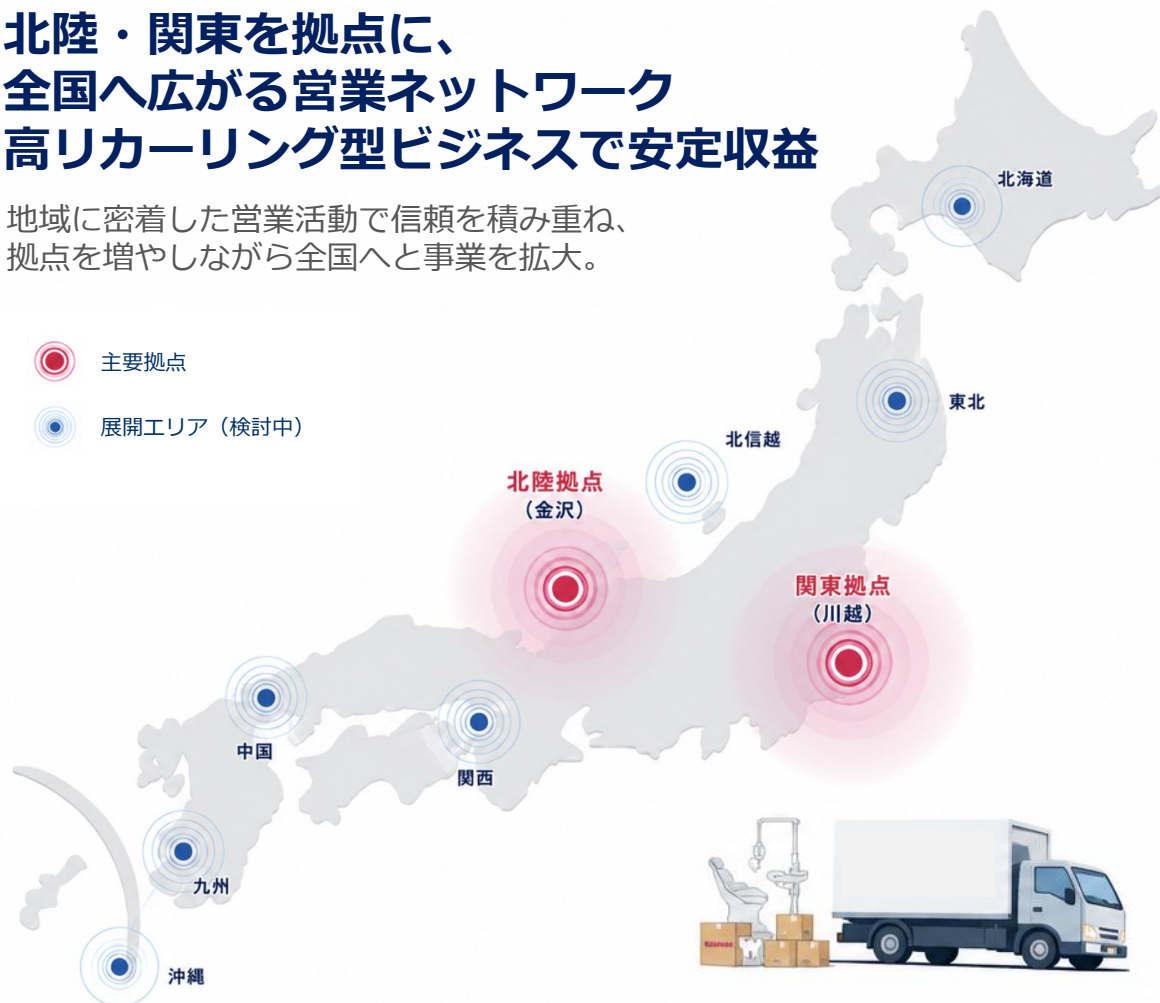
- 創業47年の歯科インフラ企業
- 埼玉・川越を拠点に展開
- 歯科技工所向け取扱いが多い
- 2026年4月グループ参画

北陸・関東を拠点に、 全国へ広がる営業ネットワーク 高リカーリング型ビジネスで安定収益

地域に密着した営業活動で信頼を積み重ね、
拠点を増やししながら全国へと事業を拡大。

● 主要拠点

● 展開エリア（検討中）



2026年3月期
1Q実績

2027年3月期
1Q実績¹

増減額

前期比

前期比率

売上高

—

8.2億円

一億円

—%

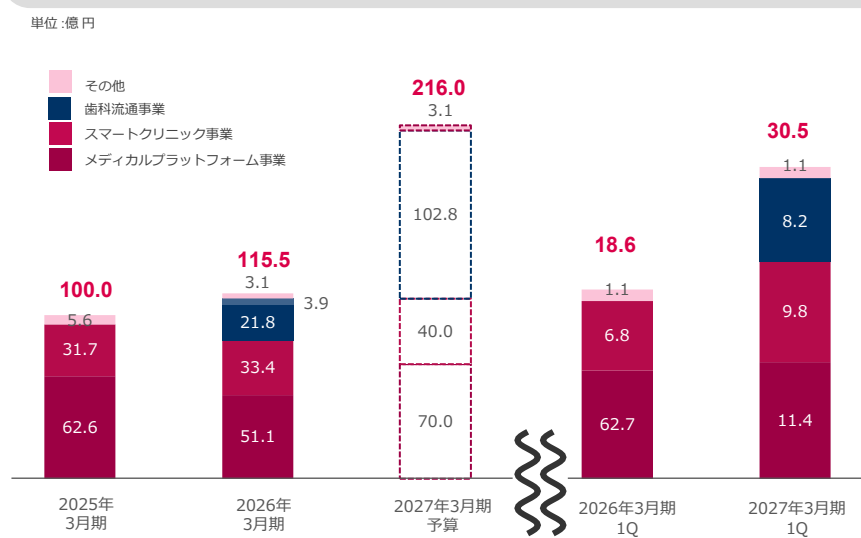
1. 2027年3月期第1四半期の歯科流通事業売上高実績はASANOの数値のみとなります。

業績ハイライト

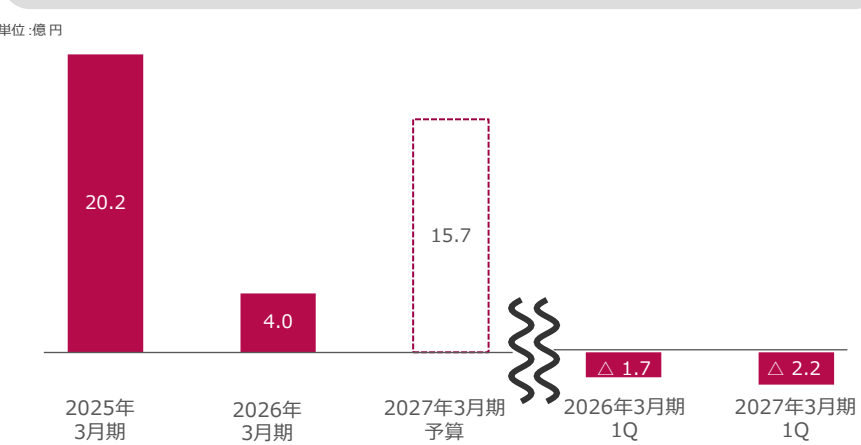
Financial Highlight

- 2027年3月期第1四半期の連結売上高は30.5億円（前年同期比165%）、営業利益は先行投資等の影響で△2.2億円。
- GENOVA単体のセグメントで見ると、M&Aで加わった歯科流通事業を除いても売上高は前年同期比116%。

連結売上高



連結営業利益



連結サマリー

単位: 億円

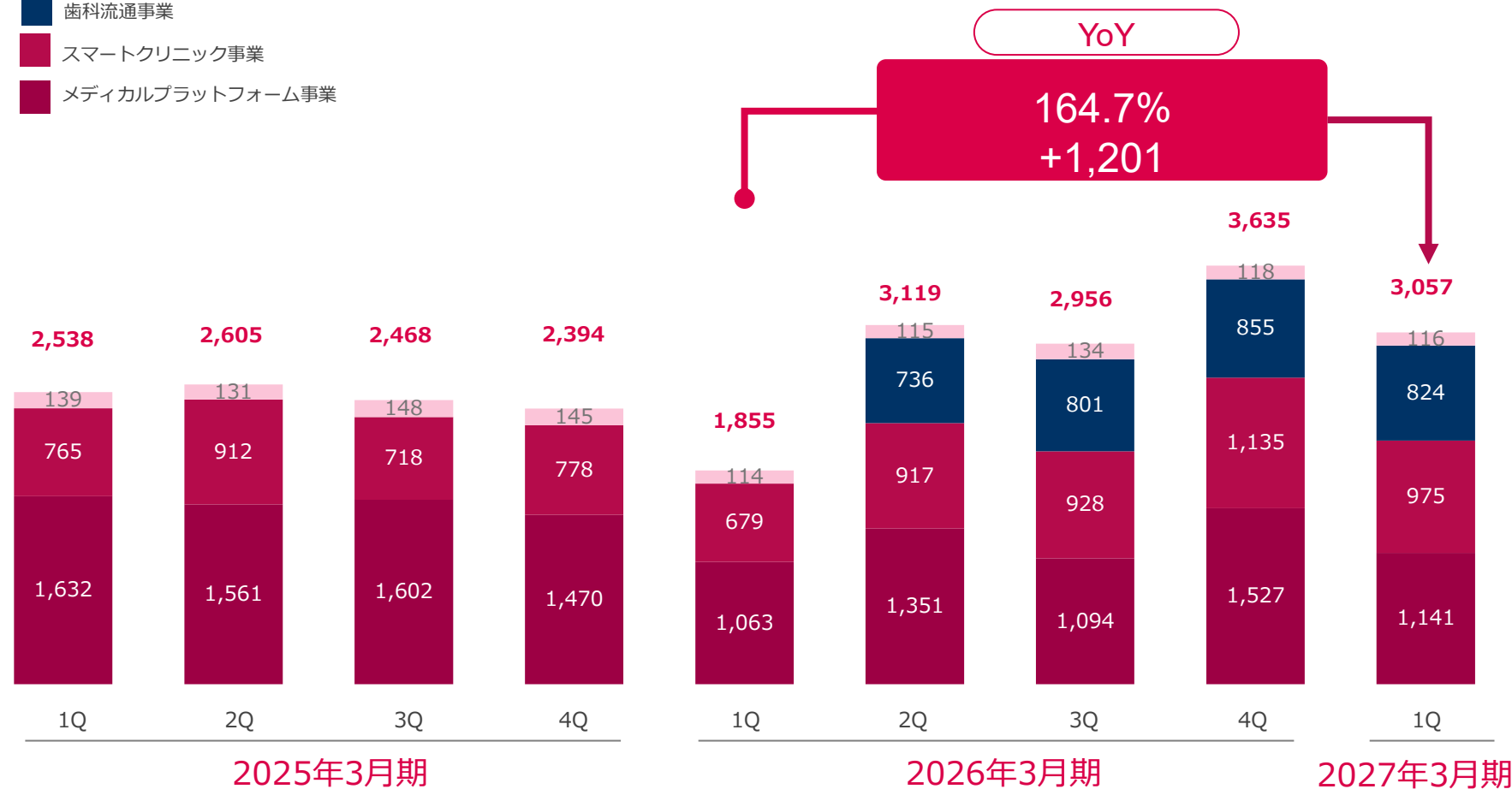
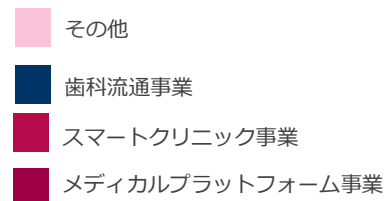
	25年3月期	26年3月期	27年3月期 予算	26年3月期 1Q実績	27年3月期 1Q実績	前年 同期比
売上高	100.0	115.5	216.0	18.6	30.5	165%
医療プラットフォーム	62.6	50.3	70.0	10.6	11.4	107%
スマートクリニック ¹	31.7	36.5	40.0	6.7	9.7	144%
歯科流通	—	23.9	102.8	—	8.2	—
その他 ²	5.6	4.8	3.2	1.1	1.1	100%
売上総利益	73.7	64.7	92.1	12.4	15.3	123%
営業利益	20.2	4.0	15.7	△1.7	△2.2	—
EBITDA	21.4	6.1	17.9	△1.3	△1.7	—
経常利益	20.1	4.3	15.5	△1.7	△2.1	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	14.1	2.7	11.9	△0.9	2.4	—

1. DX事業は2027年3月期よりスマートクリニック事業へ統合しております。
2. その他は、主にWeb制作やその運用サービス等の売上、及び、子会社の売上で構成されております。

- 2027年3月期第1四半期の売上高は3,057百万円（前年同期比165%）、過去第1四半期との比較で過去最高値を更新しました。
- 歯科流通事業についてはASANOが連結で寄与。2026年4月21日に買収したアカサカ歯材社については第2四半期より連結。
- GENOVA単体でも2026年3月期第1四半期比で16%増となりました。

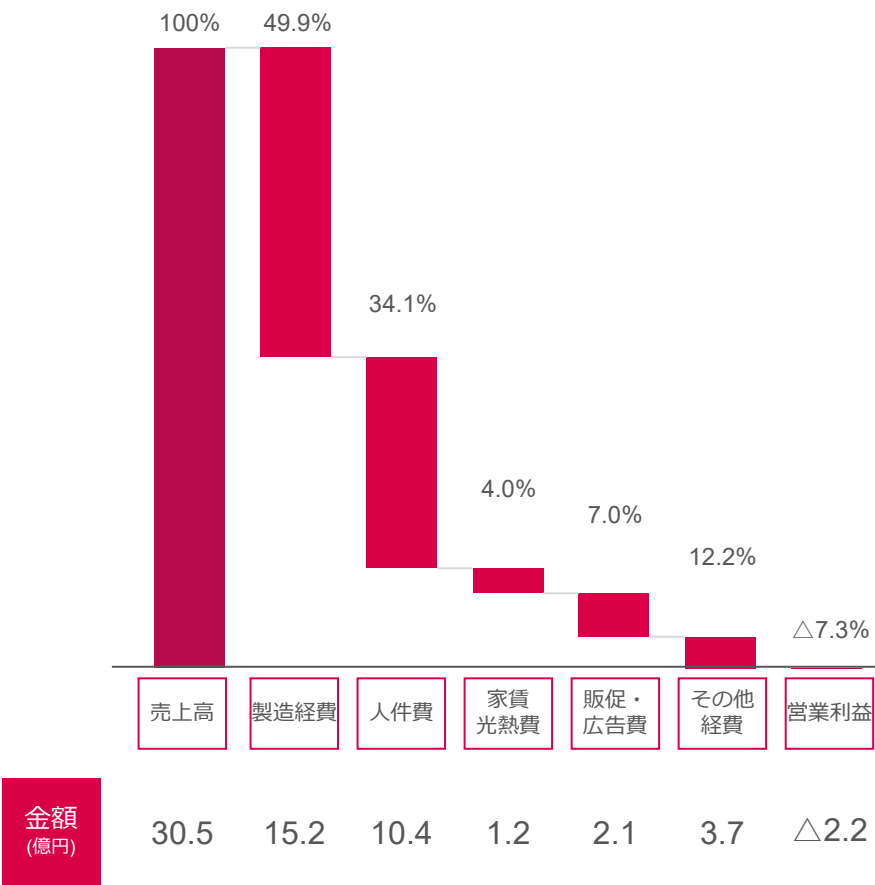
売上高

単位：百万円

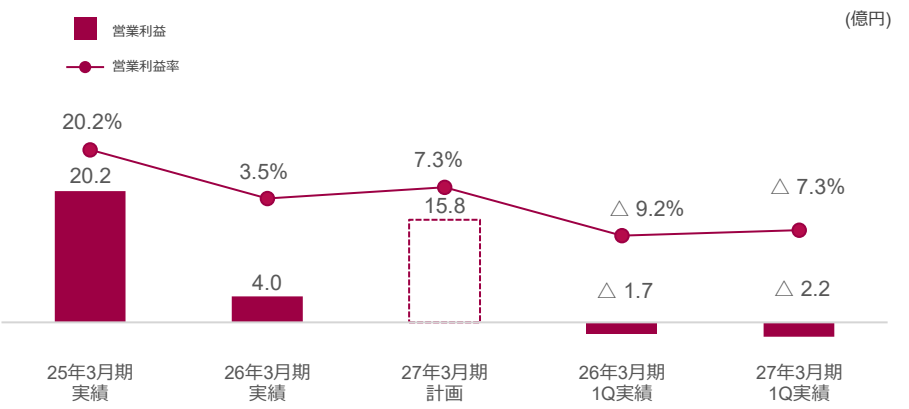


- 2027年3月期第1四半期の営業利益は△2.2億円（営業利益率△7.3%）となりました。
- ASANOのグループイン以降、製造経費・人件費の比率が高い傾向にあります。
- 新株予約権の放棄により、特別利益4.9億円を計上し、純利益は2.4億円の黒字となりました。

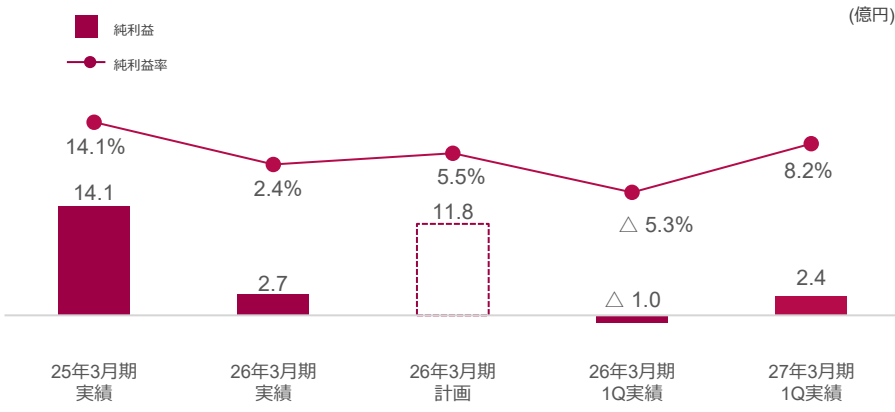
2027年3月期第1四半期 連結利益構造



連結営業利益推移



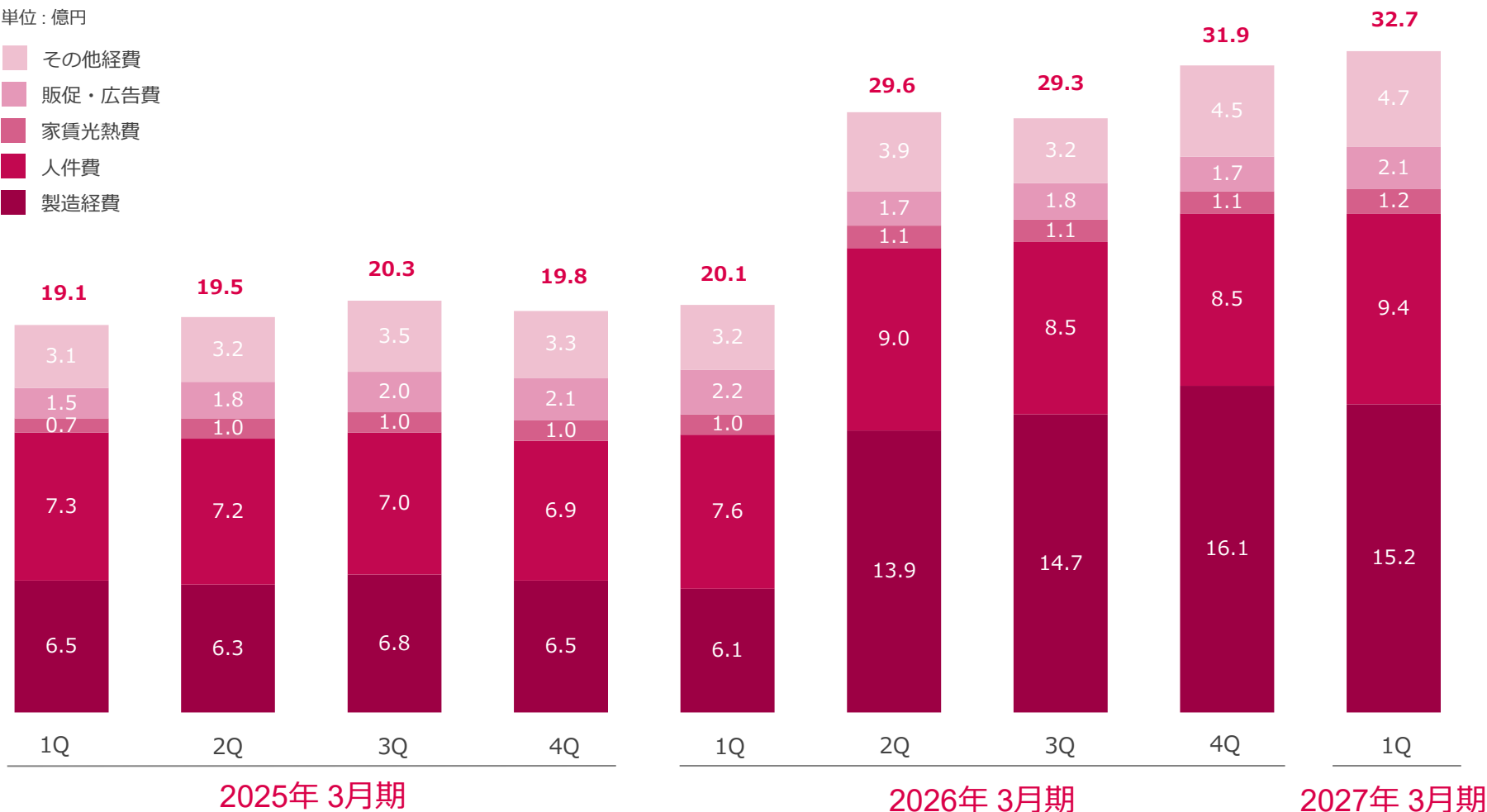
連結純利益推移



四半期費用内訳の推移

- 2027年3月期第1四半期は、製造経費（売上原価）15.2億円、人件費9.4億円が費用の中心となっております。
- 2026年3月期第1四半期に比べると人件費が1.8億円増加しております。
主な増加要因は新卒増加分（前年同期比241%）ベースアップ分（前年同期比121%）ASANO追加1.1億円となります。
- 2027年3月期第1四半期ASANOの費用内訳は製造経費7.8億円が中心です。

単位：億円



- GENOVA単体で成長人材への人的資本投資拡大を行った結果、前年同期に比べ+131百万円増加しております。
- 採用費は、前年同期比147%、ベースアップは前年同期比で111%となっております。
- 社員への面談・採用業務基盤強化の為AI導入費用が第1四半期7百万円計上されております。

	2026年3月期第 1 四半期		2027年3月期第1四半期	差額
採用費	53百万円	増	78百万円 成長人材の確保を強化	+25百万円
給与・処遇	450百万円 ※GENOVA社員分のみ	増	ベースアップ + 新卒増加 520百万円 全社員の処遇を改善+採用強化	+70百万円
賞与	9百万円	増	賞与引当金 + 賞与 38百万円 成果還元の拡大	+29百万円
システム導入	—	新規	7百万円 人事・採用業務基盤のAX・強化	+7百万円
合計	512百万円		643百万円	+131百万円

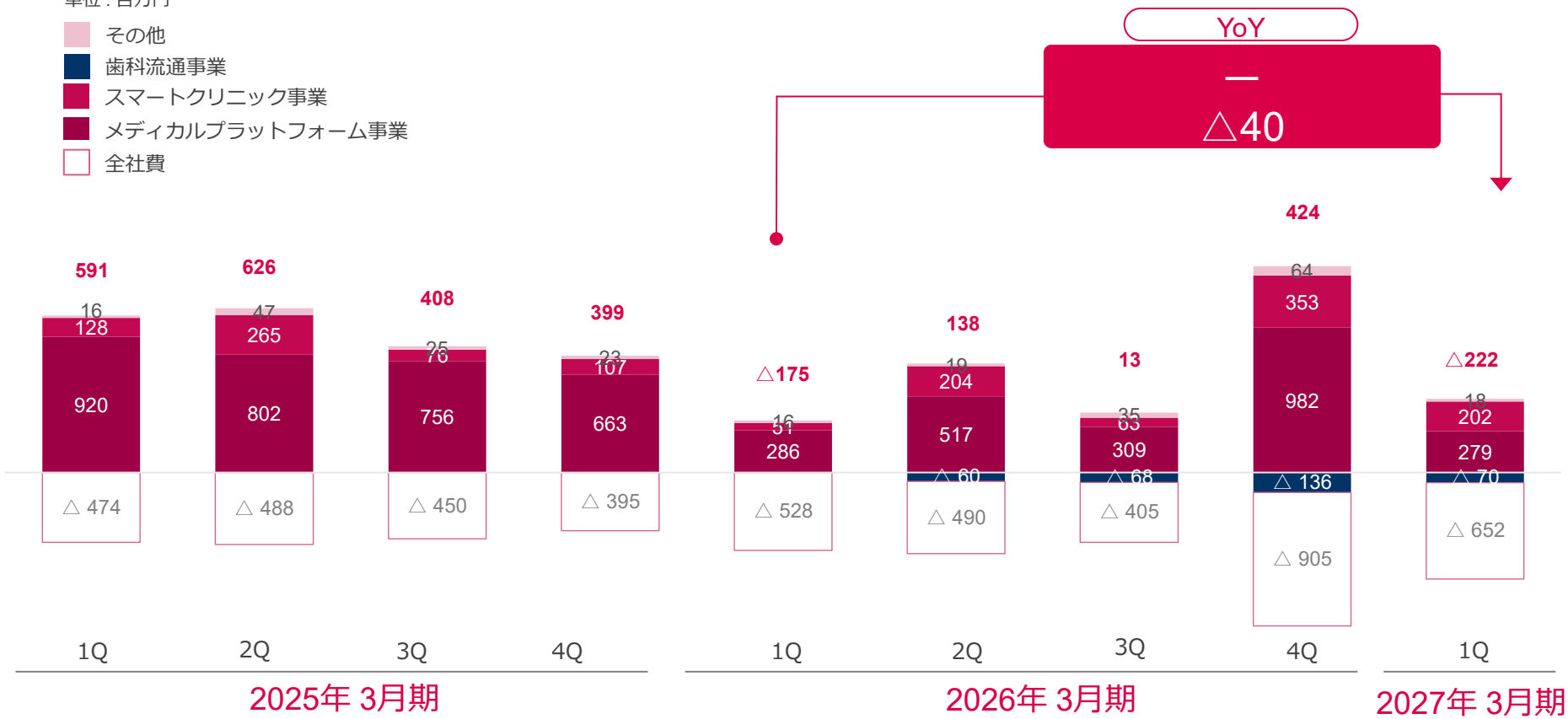
3カ年サマリー 四半期事業別営業利益

- 2027年3月期第1四半期の営業利益は△222百万円となり、前年同期（△157百万円）から赤字が拡大しました。
- 赤字拡大の要因としては、前年同期比に比べ人的資本への投資が先行（+131百万円）したことによりです。
- 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は引き続き利益を確保しております。
- 歯科流通事業は△70百万円、全社費は先行投資により△652百万円と拡大しております。

営業利益

単位：百万円

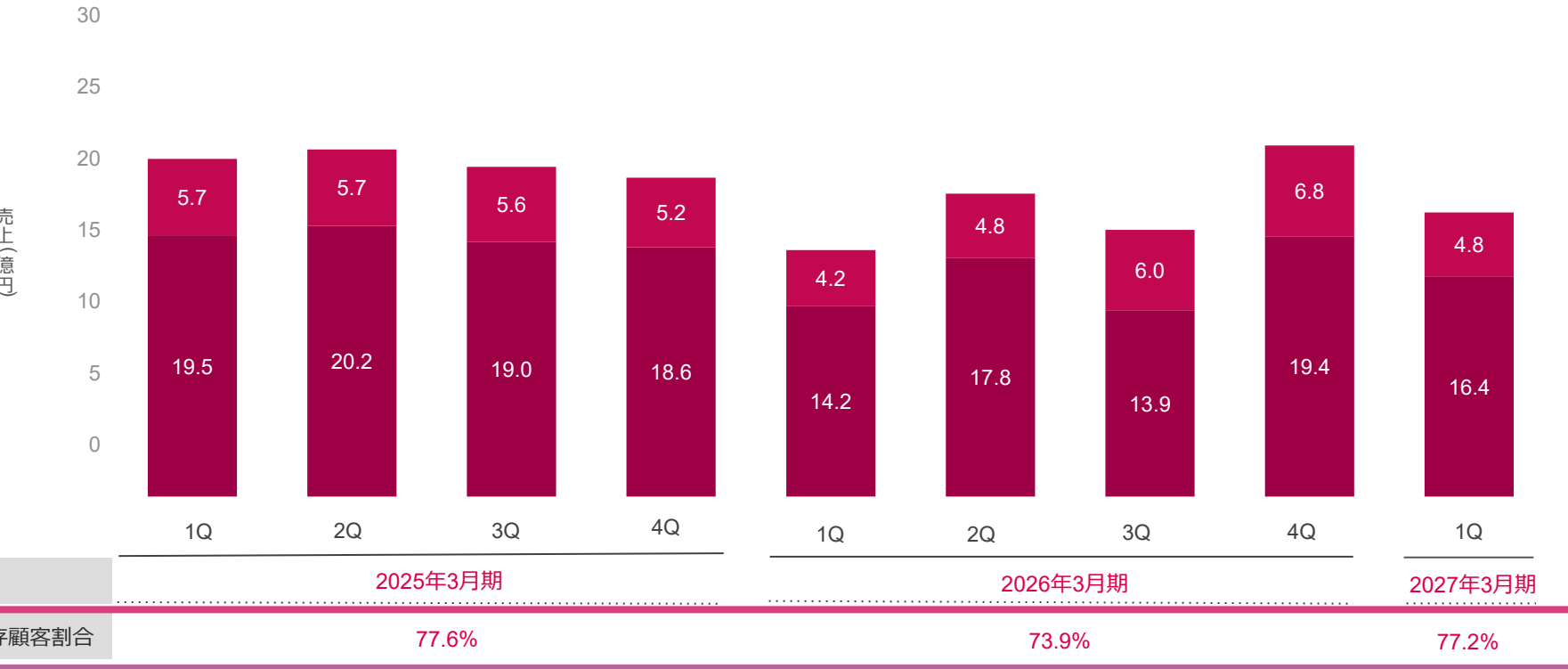
- その他
- 歯科流通事業
- スマートクリニック事業
- メディカルプラットフォーム事業
- 全社費



- 弊社はフロー型の収益モデルを採用しておりますが、21年間の歴史を通じて培った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。

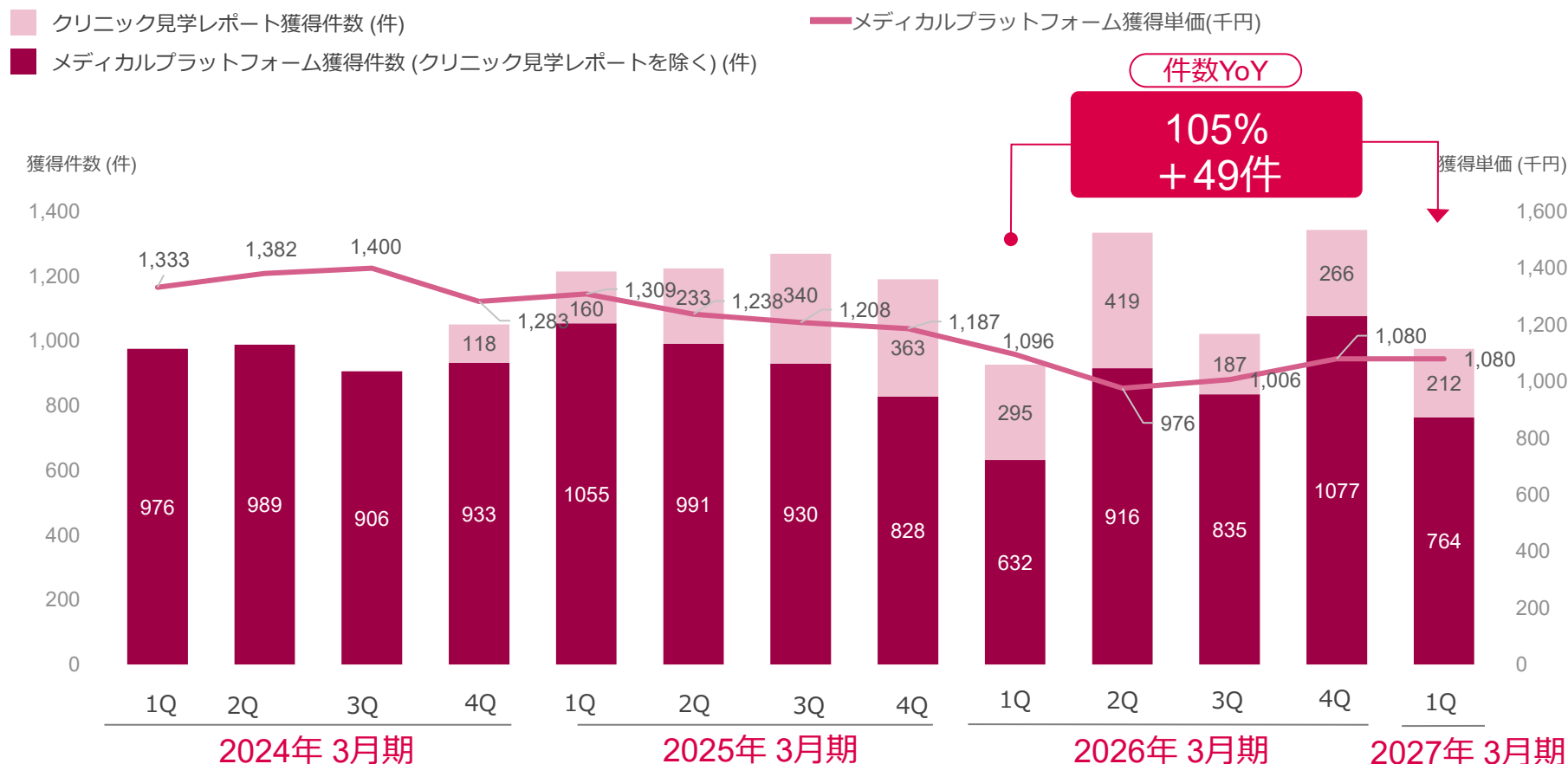
売上 (億円)

■ 新規 新規：過去に一度も当社取引のないクライアント
■ 既存 既存：過去に一度でも取引のあるクライアント



Note:1. 2027年3月期6月末時点
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。
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。

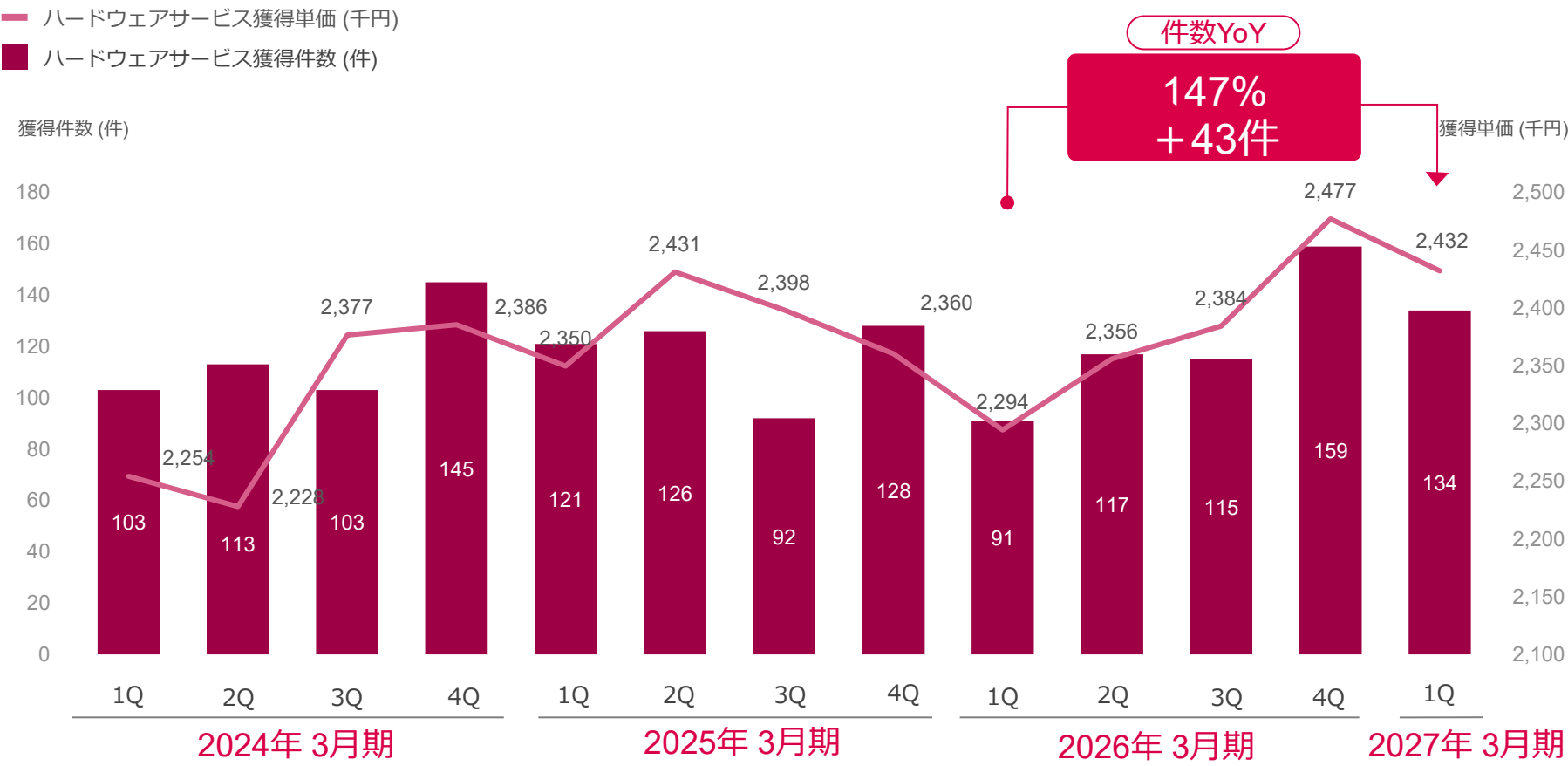
- 経営成績に影響を与える重要な指標として、売上を構成するサービス獲得件数¹を示しております。
- 昨年度第3四半期からメディカルプラットフォームのPV数が踊り場になっておりましたが、制作体制の強化を行い、PV数が好調なことから、獲得件数は前四半期比105%となりました。



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⁾) の獲得件数と獲得単価 GENOVA

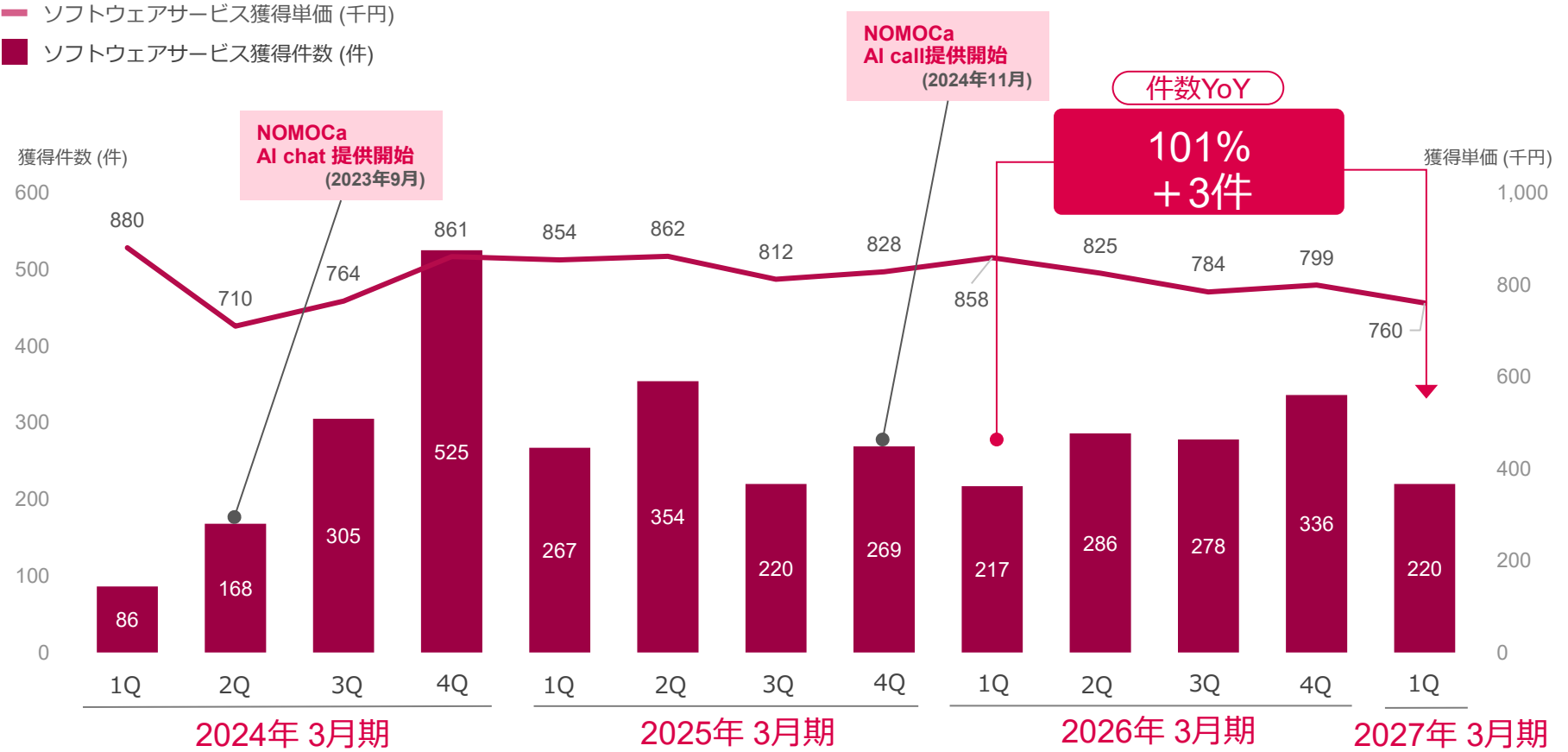
- 経営成績に影響を与える重要な指標として、売上を構成するサービス獲得件数²を示しております。
- スマートクリニック事業 (ハードウェア) の獲得件数は前年同期比で147%となっております。



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) の獲得件数と獲得単価 GENOVA

- 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獲得件数²を示しております。
- スマートクリニック事業は2027年3月期第1四半期にて、ハードウェア獲得及び納品に注力した為、ソフトウェアの獲得件数は前年同期比で101%と横ばいですが、スマートクリニック事業としては前年同期比で144%と堅調に推移しております。



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. 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。

その他取り組み

Other initiatives

- 2026年4月21日株式取得により、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月に株式取得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

	2024年4月20日	2025年4月20日	2026年4月20日
売上高	4,982,635千円	5,760,388千円	6,764,171千円
営業利益	39,395千円	24,361千円	56,970千円
当期純利益	29,984千円	20,297千円	40,328千円

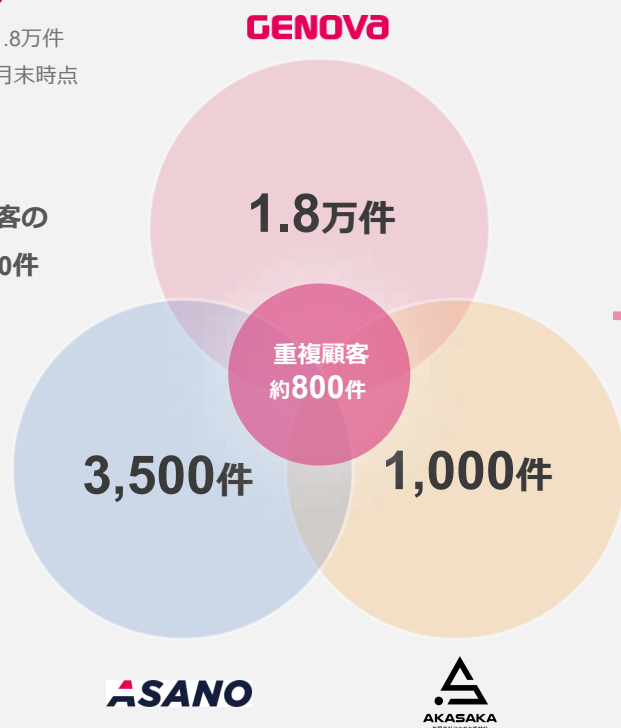
- グループ横断のクロスセルで複数事業の契約を広げ、1顧客あたりの取引増加
- 歯科流通のPMI × DX・AX化、集中購買・調達統一・オペ効率化で原価・コストを改善し、歯科流通の利益を拡大
- GENOVAの成長領域（歯科）と収益基盤が拡大。フロー型にストック（リカーリング）がさらに加わる

ユニーク合計顧客件数

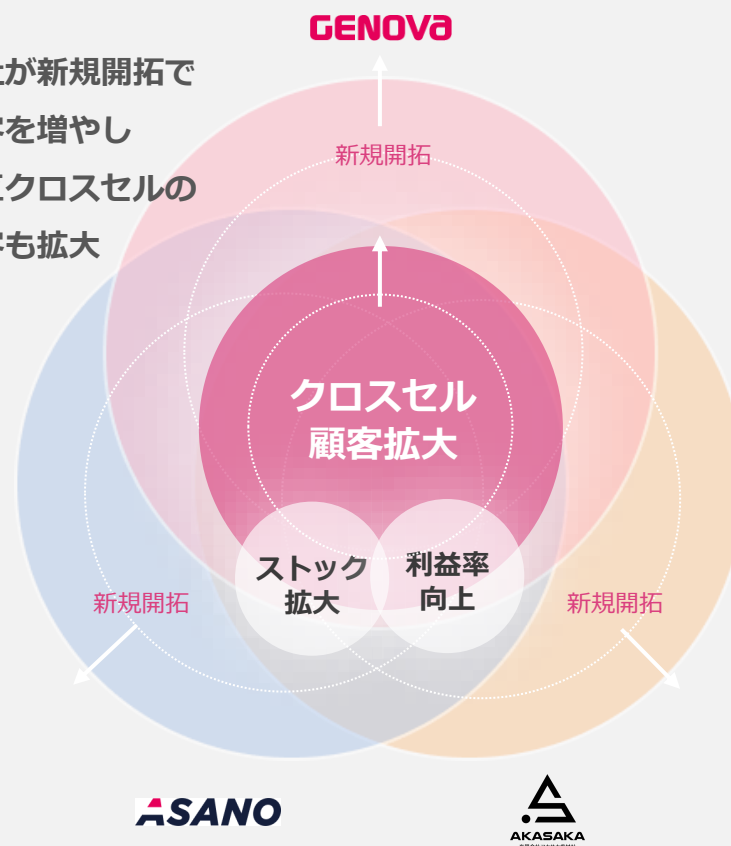
約 **21,700** 件

うちGENOVA 1.8万件
2027年3月期 6月末時点

各社の顧客の
重複は800件



各社が新規開拓で
顧客を増やし
相互クロスセルの
顧客も拡大



※本図はイメージです。円の大きさは顧客数に比例していません。



各種SNSを通じたPR強化



プレスリリースの発信件数が前年同期比で3倍増
医療系学会への登壇発信/採用広報の大幅強化



ヒトと医療をつなぐ架け橋に。株式会社 GENOVAが目指す「医療情報格差のない社会」

— GENOVA公式note 4か月前

♡ 38



【社員総会レポート】未来を語り、挑戦と成長を称え合う。GENOVA社員総会 & GENOVA AWARD 2026

— GENOVA公式note 4日前

♡ 6



【社員インタビュー#02】「本配属は同期で一番遅かった」GENOVA若手営業3名が語る、入社後の壁と成長のリアル

— GENOVA公式note 1か月前

♡ 24



【講演レポート】後編 | インフォデミック時代に求められる、“伝わる医療コミュニケーション”とは

— GENOVA公式note 2か月前

♡ 8



【講演レポート】前編 | 正しい情報 | だけで人は動かない - “医療の翻訳家”市川衛さんが語る、インフォデミック時代の課題

— GENOVA公式note 2か月前

♡ 12



【社員インタビュー#01】「同期で一番、契約が遅かった」- その新人が、なぜ8年で執行役員になれたのか

— GENOVA公式note 2か月前

♡ 39



医療と社会をつなぐ基盤へ - GENOVA「VISION2026」が描く未来【後編】

— GENOVA公式note 3か月前

♡ 4



【ようこそGENOVAへ！】26年新卒研修合宿を実施しました！未来のGENOVAをつくる、2日間の学びと対話を紹介

— GENOVA公式note 3か月前

♡ 7



キープレイヤーズ 高野敏幸さん× GENOVA戦略人事部長 加藤正太が語る、これからのGENOVAで活躍する人とは

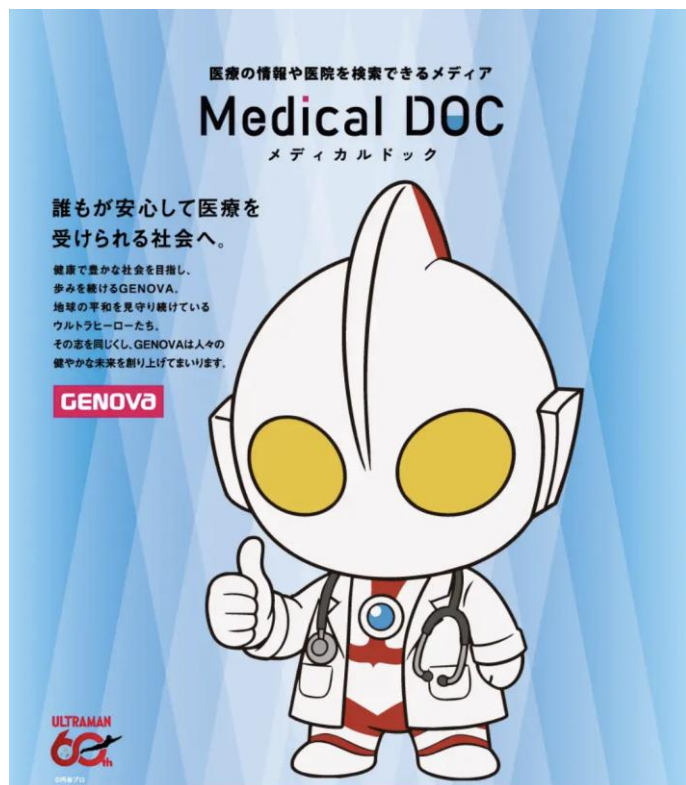
— GENOVA公式note 3か月前

♡ 22



幅広い層への認知拡大と企業ブランドの向上を図る

- ウルトラマンシリーズを起用 ― 医療情報メディア「Medical DOC」の認知拡大・ブランド向上に活用
- 昨シーズンの王者チームとの連携やマッチデーの主催など、単なる協賛にとどまらないブランド活用を推進。



Medicai DOC掲載医院
ウルトラクリニック 内科 皮膚科
 院長 田中 太郎



ダンス（Dリーグ／D.LEAGUE）

フルキャストレイザーズ

ダンスカルチャーを通じ若年層へ発信

25-26
初優勝



バレーボール（大同生命SV.LEAGUE MEN）

サントリーサンバーズ大阪

協賛を通じた顧客接点・ブランド露出

24-25
初代王者



女子ラグビー（7人制／セブンズ）

横浜TKM

女子スポーツ支援によるブランド向上

25-26
全国選手権
日本一



サッカー（J.LEAGUE）

横浜FC

地域密着のスポーツ支援

9/6
マッチデー
主催



バスケットボール（B.LEAGUE）

川崎ブレイブサンダース

地域・スポーツ振興に協賛

【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5.1億円

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	779,695,800円 (2026年6月期末時点)
従業員数	グループ会社全体 593名 (アルバイト：45名) (2026年6月末時点) 前四半期比 +64名
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
加盟団体 ¹	日本口腔インプラント学会 / 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 / 日本美容歯科学会 / MID-G / CID Club / 日本舌側矯正歯科学会 / 日本臨床歯周病学会 / 日本臨床歯科CAD CAM学会 / 日本顎咬合学会 / 日本スウェーデン歯科学会 / 近畿矯正歯科学研究会 / ILSC即時荷重研究会 / PDM札幌 / オールデンタルジャパン / PHIJ / 国際スマイリスト協会 / 康本塾 / 日本人材ビジネス協議会 前四半期比 +12団体
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

医療 アドバイザー²

稲葉 可奈子	千葉大学医学部 客員准教授 / 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	杏林大学救急医学教室 特任教授 / 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	慶應義塾大学名誉教授 / 慶應義塾大学予防医療センター 特任教授
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 特任教授 泌尿器科学講座・遺伝子疾患先端情報学講座・創造長寿医学講座 / 抗加齢協会理事長 / 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
三輪 綾子	東京科学大客員准教授 / THIRD CLINIC GINZA 院長
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	北海道大学 総合イノベーション創発機構 ワクチン研究開発拠点 特任教授
和田 啓義	湘南記念病院 整形外科医師

※50音順で掲載

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い体制を整備
 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

Appendix.

Appendix.

- 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
 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

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

- 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



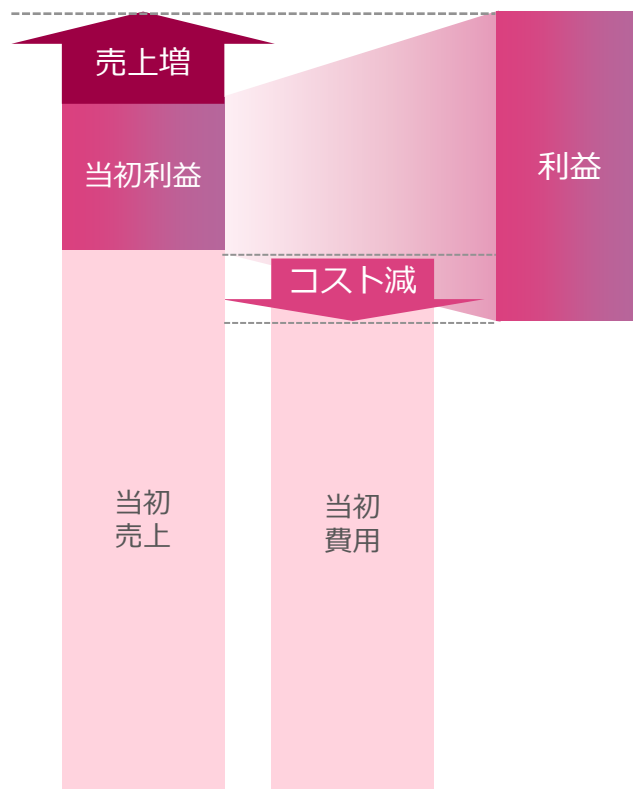
医療記事を掲載する
インターネットメディアの運営

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



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
送薬までの
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



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



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

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



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

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

【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)



- 「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ある？ 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



電話タップ
& 詳細リンク

03-1234-5678

ホームページ

医院名

GENOVAインプラント医院

特徴

駅徒歩1分

認定医○

指導医○

イメージ
写真①



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

医院特徴

矯正治療以外も頼れて安心！

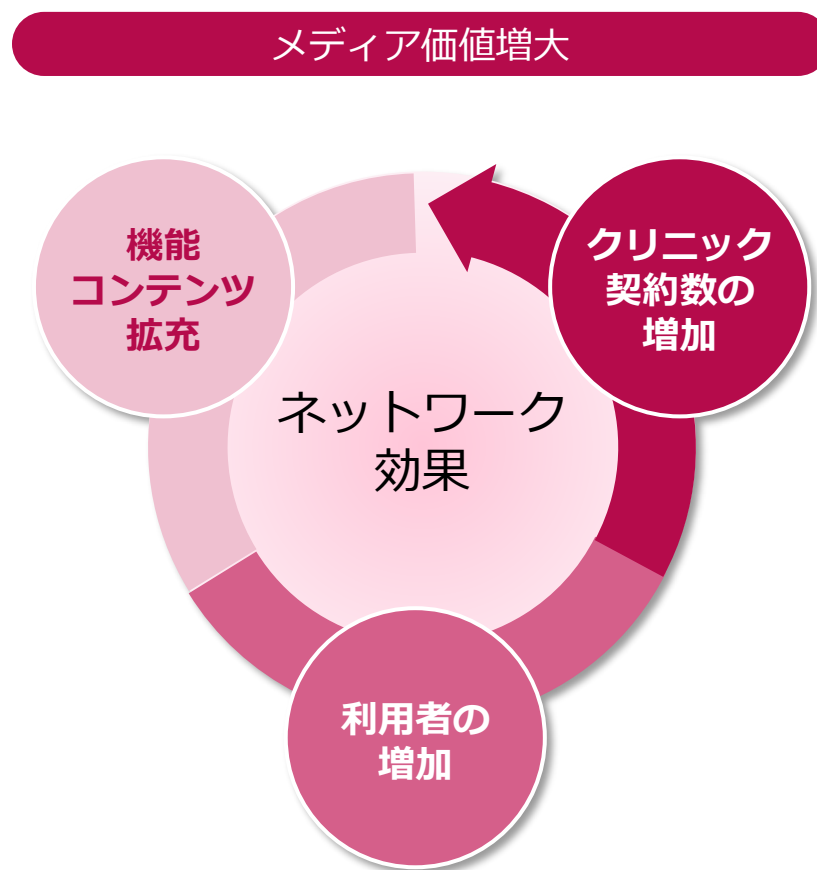
プライバシーと感染対策に配慮された診療室！

日本矯正歯科学会認定医による診査診断！

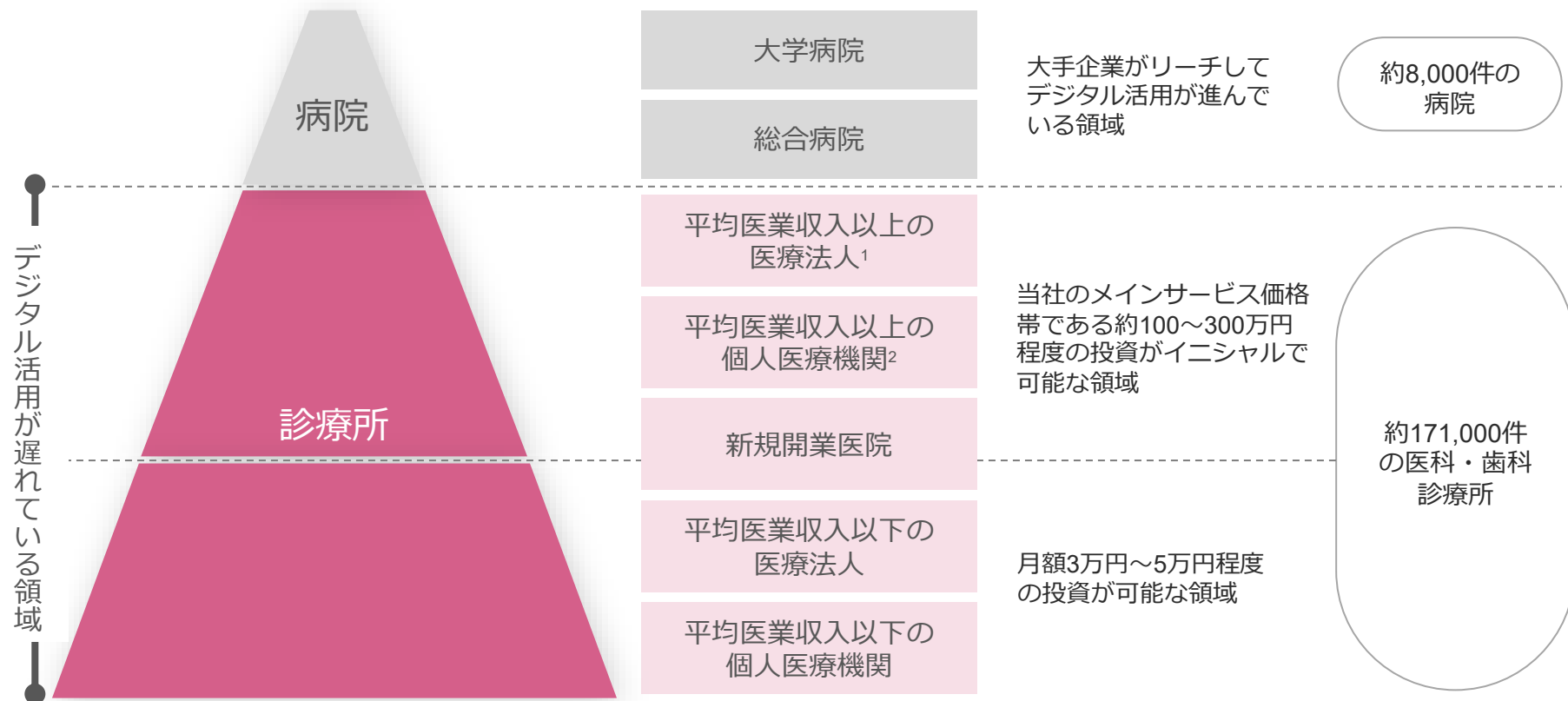
詳細ページ
への導線

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とするさらなる機能・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

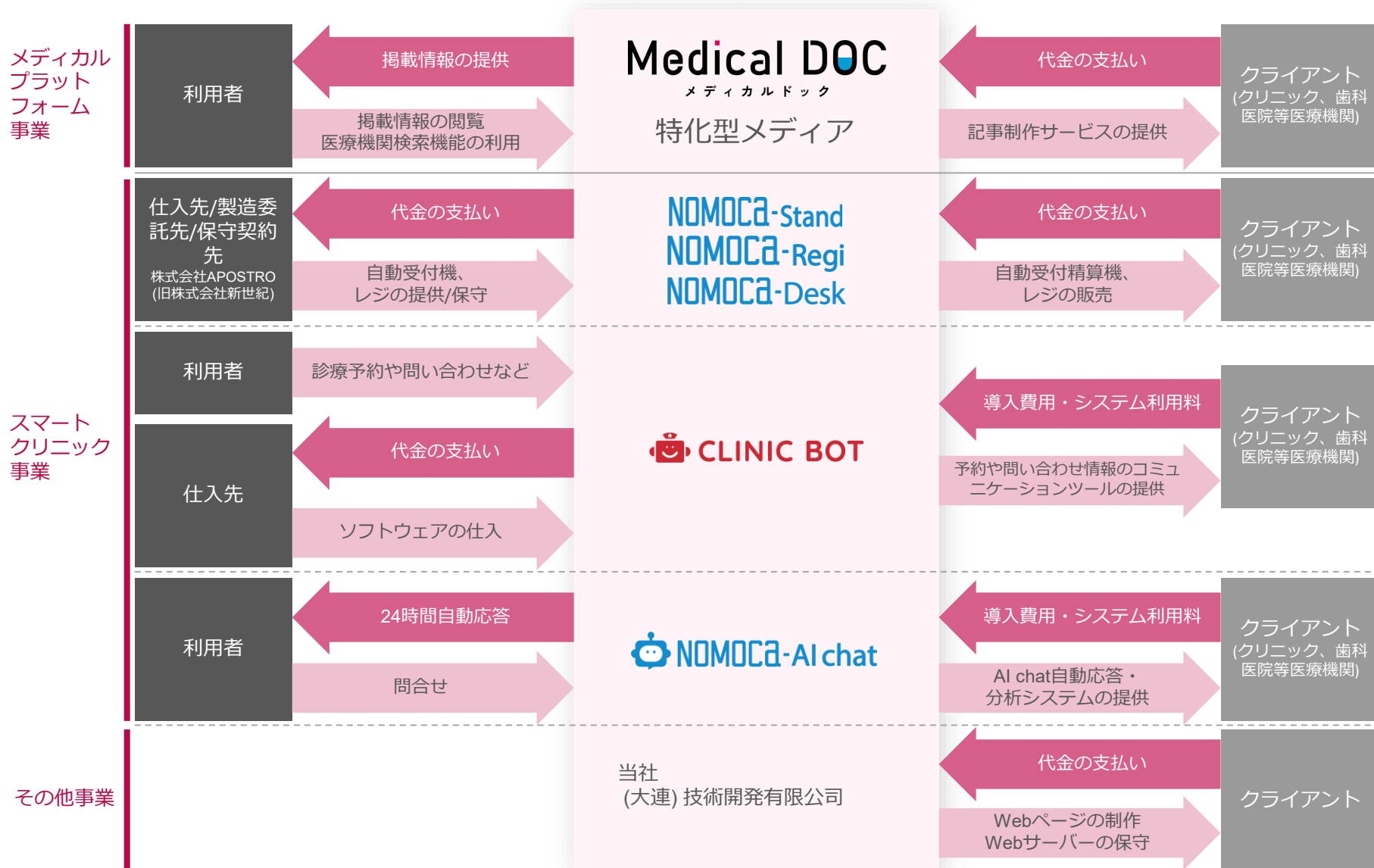


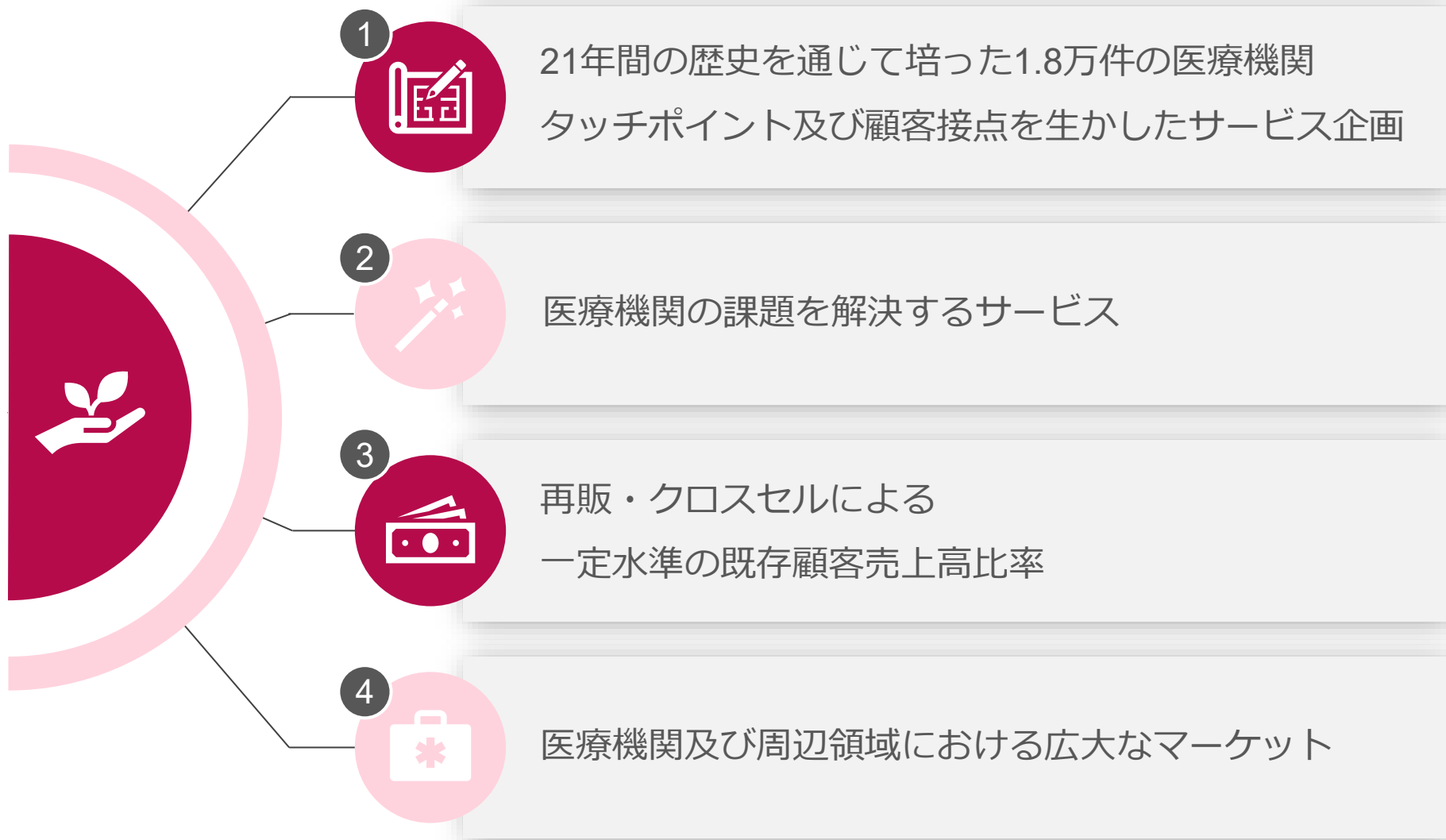
- 医療機関を対象として収益獲得を行っており、主に診療所領域を対象とする



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・露出を図ることによって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



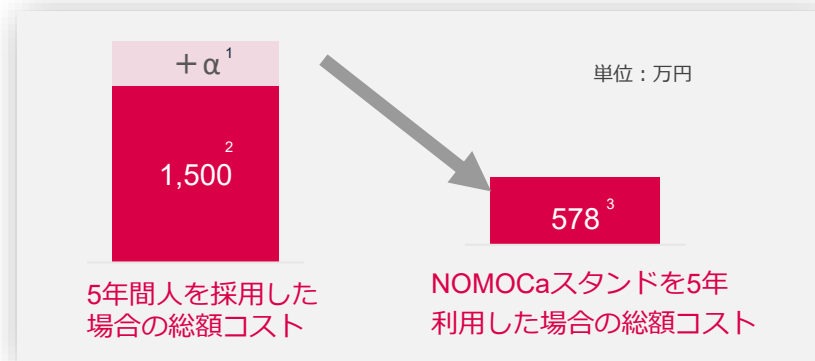
医療機関の得意領域にマッチした
患者が来院

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

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

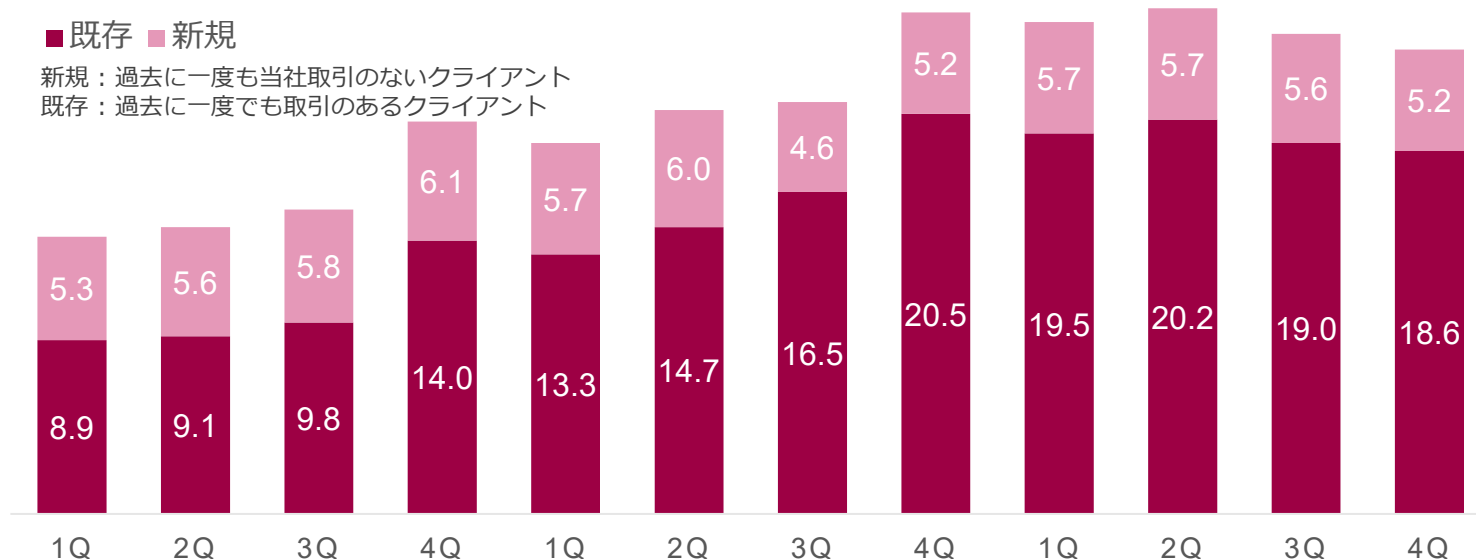
03 再販・クロスセルによる一定水準の既存顧客売上高比率

- 当社はフロー型の収益モデルを採用。さらには21年間の歴史を通じて培った **1.8万件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)

■ 既存 ■ 新規

新規：過去に一度も当社取引のないクライアント
既存：過去に一度でも取引のあるクライアント



FY	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
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

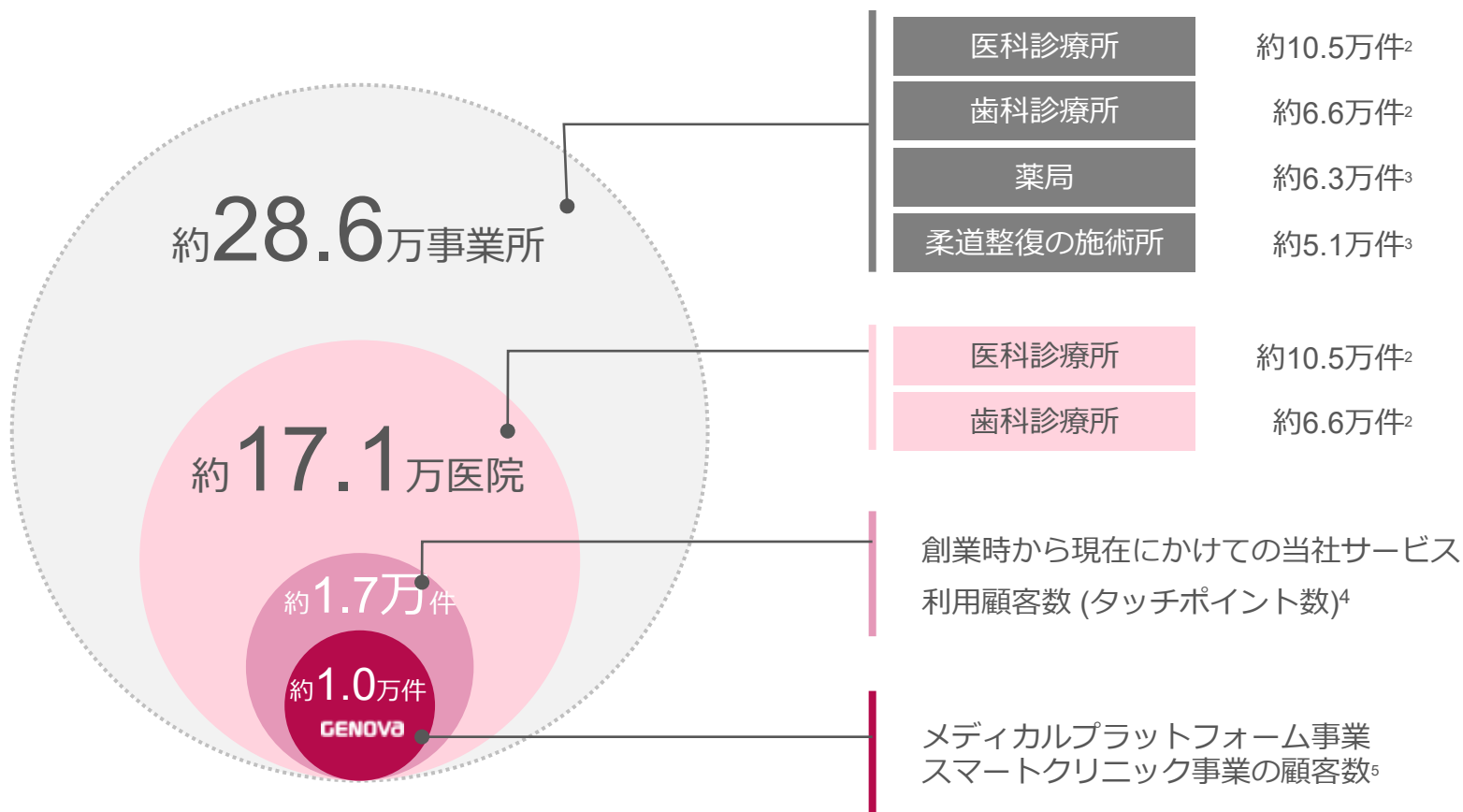
※ 備品・NOMOCaスタンドカスタマイズ費用・webサイトやCLINIC BOTの追加制作費等を除く

※ 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

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。

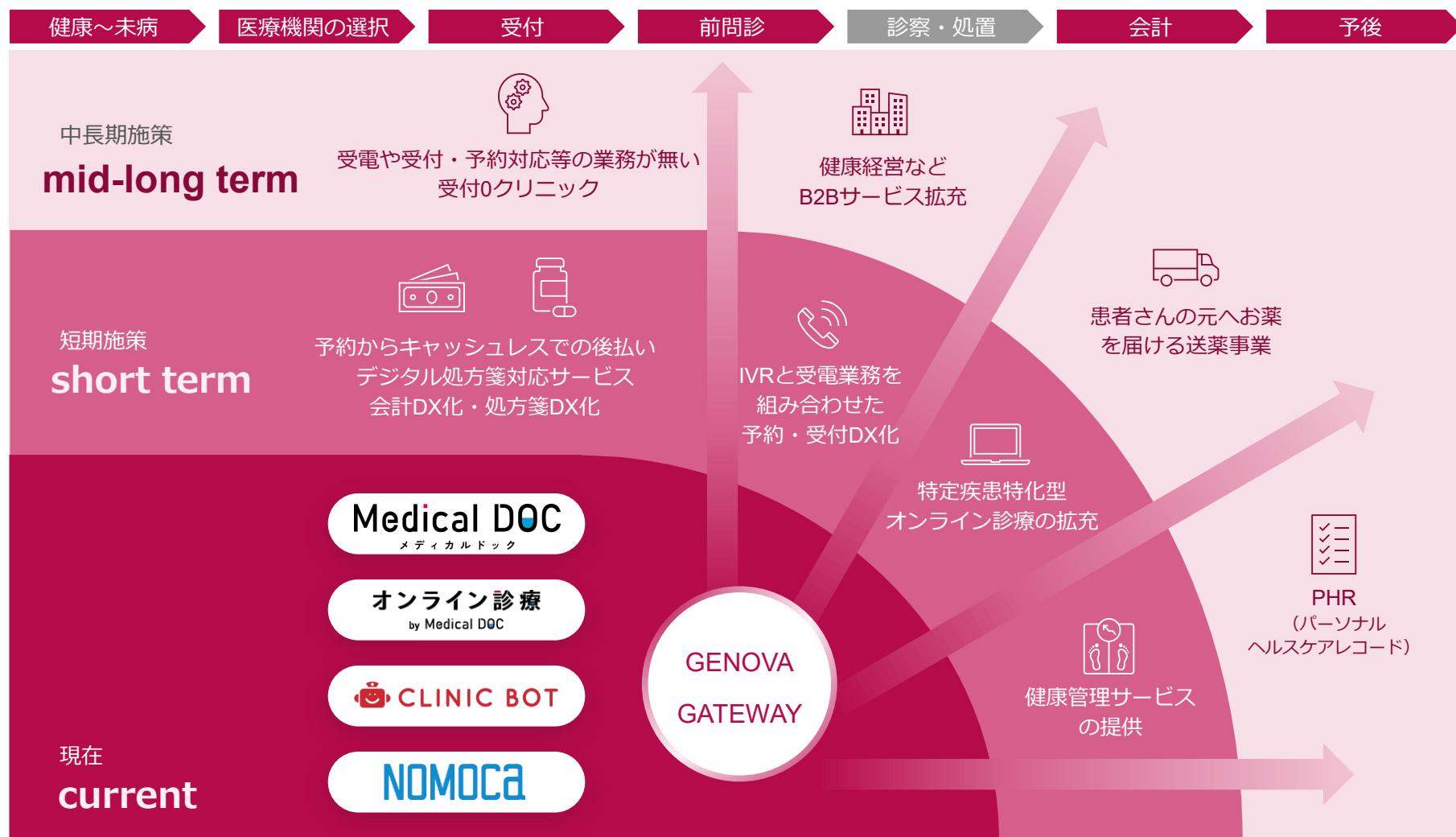
2. 「令和7（2025）年3月末概数医療施設（動態）調査・病院報告の概況」を参照

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・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	●	●	●			●	●		●
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. 2026年5月時点

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