

# 2026年 3月期 第3四半期決算説明資料

---

**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

**79.3億円**

前期比 (104.2%)  
前期売上高 76.1億円

営業利益

**△0.2億円**

前期比 (－)  
前期営業利益 16.2億円

今期契約件数<sup>2</sup>

**4,337件**

前期比 (△11.4%)

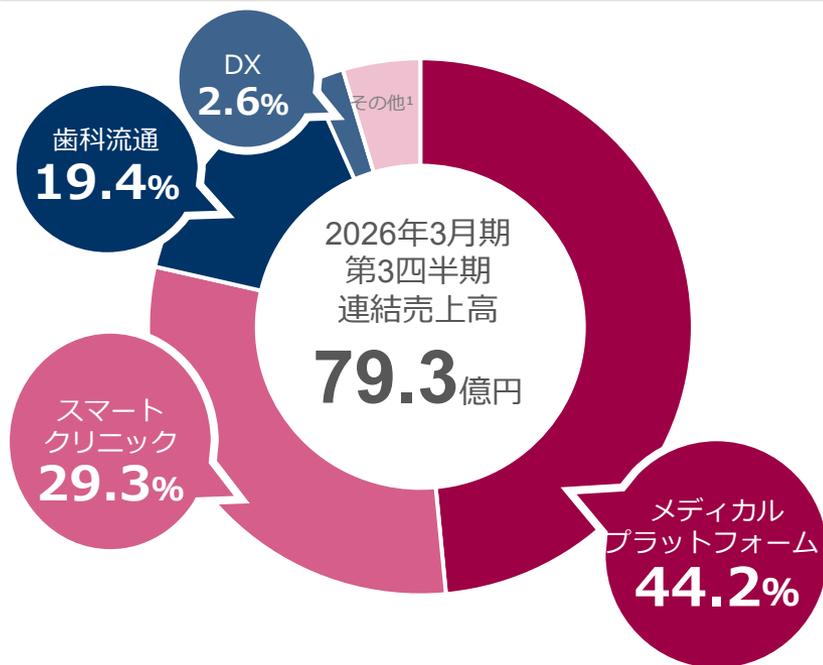
※メディカルプラットフォーム事業及びスマートクリニック事業の契約件数合算値  
※クリニック見学レポート件数を含む

既存顧客数<sup>2</sup>

**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  
19.0%  
DOWN

**18,503記事\***

月間**1,432万PV**

前年同期比 (+2,865記事, △327万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

**2,751台**

前年同期比 (+449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が含まれます。当該領域の売上高構成比は4.5%となっております。

2. GENOVA及びGENOVA DESIGNの数値です。ASANO社の数値は入っておりません。

# 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

2,375名



## 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



## 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



## クリニック

適切な医療機関へ誘導

**Medical DOC**  
メディカルドック

月間**1,432**万PV



メディカルプラットフォーム事業

WEB検索

エリア×科目

エリア×症状

エリア×治療法

ニュースサイト

**YAHOO!** ニュース  
JAPAN

SmartNews

**LINE NEWS**

グノシー

SNS



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）

- 弊社は、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      | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 歯科医療用器械・器材・材料・薬品等の開発・販売</li><li>・ 歯科医院用クラウドサービスの開発・販売</li><li>・ 歯科医院の開設、改装プロデュース（設計・施行管理）</li></ul> |
| 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   |
| 出資者及び出資比率 | 当社 100%（連結子会社）  |
| 上場会社との関係  | <ul style="list-style-type: none"><li>【資本関係】 当社が100%出資</li><li>【人的関係】 当社より4名の役員を派遣予定</li><li>【取引関係】 該当事項なし</li></ul>                        |

- 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。

## 歯科流通事業

### 主要カテゴリの成果

売上構成比各30%以上を占める2カテゴリが予算達成

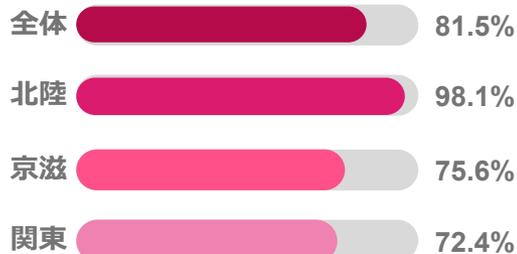
### 材料・薬品 販売

ほとんどのメーカー・商社様とのご協力もあり、キャンペーン企画の成果が寄与しております。

### 機械 販売

前四半期同様に歯科用CAD/CAM、歯科用CTの好調に加え、新規開業のお客様への大型機器導入も成果がありました。口腔内メンテナンス機器も販売成果がアップしております。

### 取引回復率 民事前との比較



## 人事採用計画

### 市場拡大に向けた採用戦略

将来的な市場拡大を見据え、戦略エリアでの採用を先行実施。⇒次四半期に向けた採用進捗は進んでおり、26年2月より入社開始となります。

### 積極採用



### 今後の方針

採用強化により、特に取引回復が遅れている関東地区のシェア拡大を加速させてまいります。

また、営業と物流配送の営業人員を別々で採用することによって業務効率化を促進してまいります。

## DX事業

### サブスクモデル進捗

「現金一括」を廃止し「サブスク」へ移行。契約数アップを目指す。

### 予算達成率

#### カルテシステム



#### 予約システム



### 現在の課題

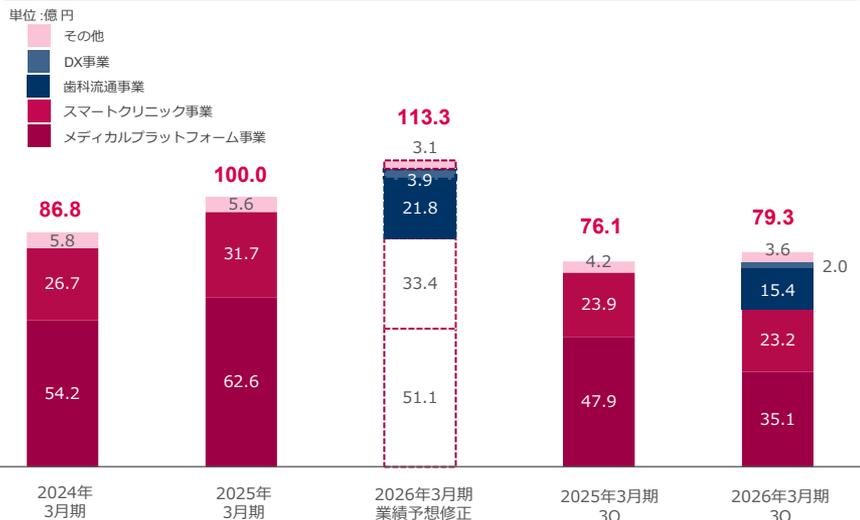
予約システムに関しては、パートナー企業様からのリファラルは頂けるようになってまいりました。また、GENOVAのAI chatを12月より販売開始しているため、今後受注率の回復に寄与してまいります。

# 業績ハイライト

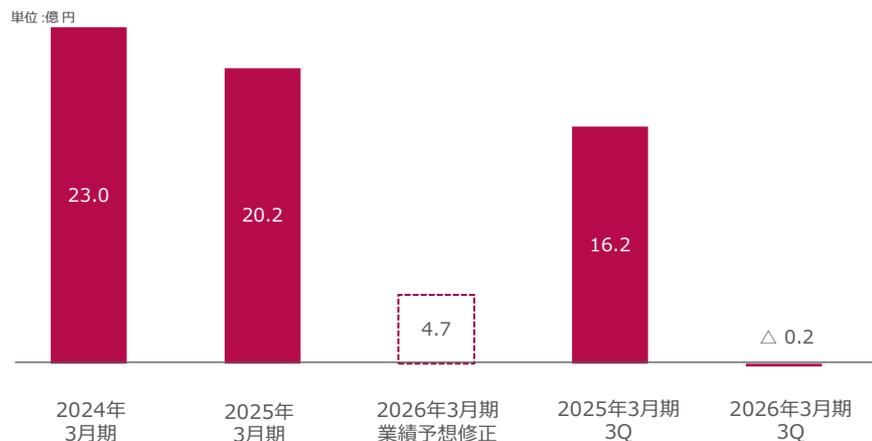
Financial Highlight

- 2026年3月期第3四半期の売上は子会社ASANOの売上増加が散見されました。メディカルプラットフォームの売上は第2四半期ほどではないものの、特殊要因を除くと売上は計画通りの進捗を示しております。

## 連結売上高



## 連結営業利益



## 連結サマリー

単位:億円

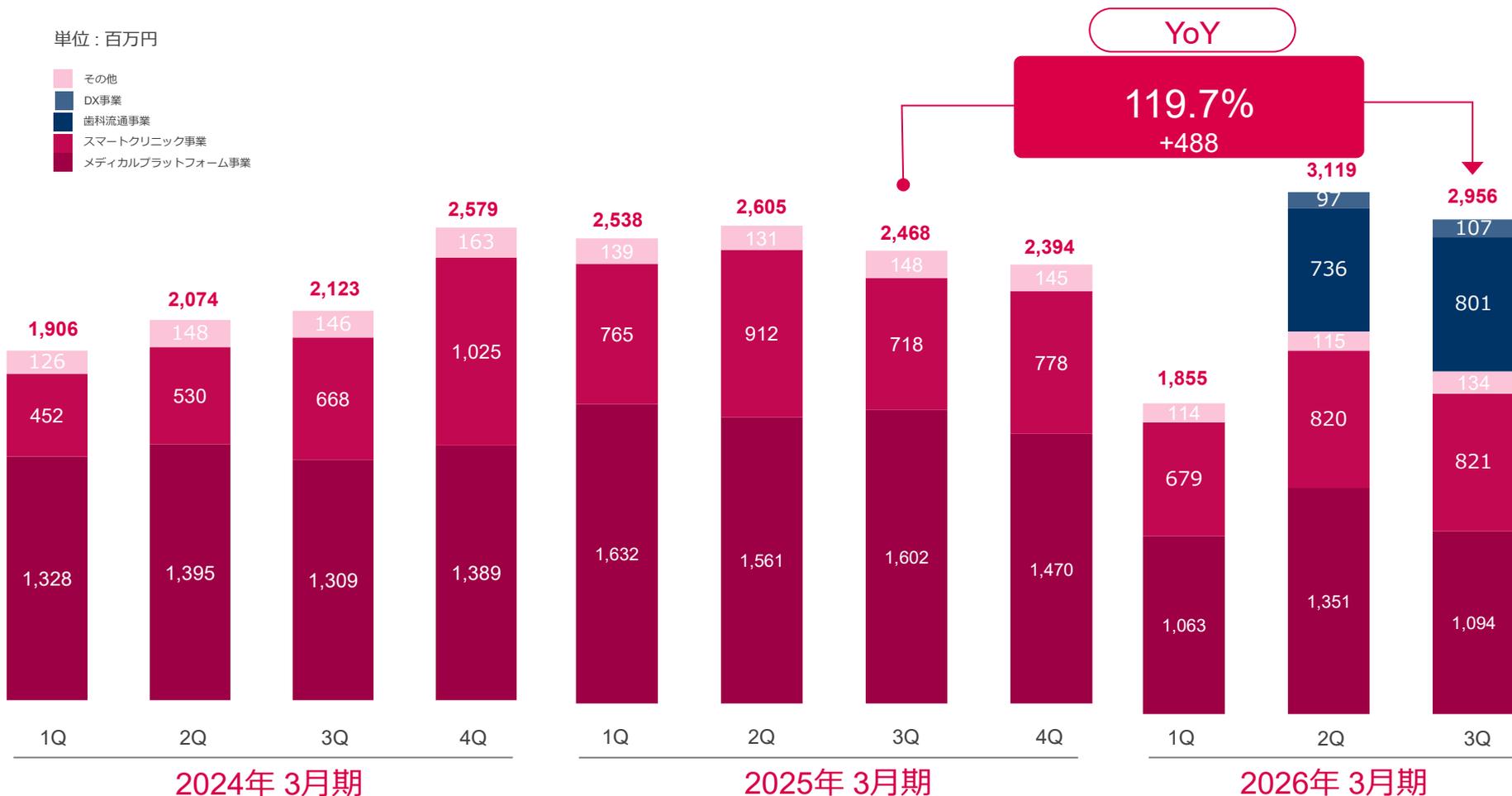
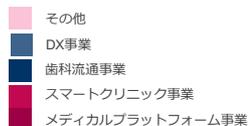
|                         | 24年3月期 | 25年3月期 | 26年3月期<br>修正計画 | 26年3月期<br>業績予想 | 26年3月期<br>3Q | 前年<br>同期比 |
|-------------------------|--------|--------|----------------|----------------|--------------|-----------|
| <b>売上高</b>              | 86.8   | 100.0  | 140.1          | 113.3          | 79.3         | 104%      |
| メディカルプラットフォーム           | 54.2   | 62.6   | 66.1           | 51.1           | 35.1         | 73%       |
| スマートクリニック               | 26.7   | 31.7   | 43.2           | 33.4           | 23.2         | 97%       |
| 歯科流通                    | —      | —      | 21.8           | 21.8           | 15.4         | —         |
| DX                      | —      | —      | 3.9            | 3.9            | 2.0          | —         |
| その他 <sup>1</sup>        | 5.8    | 5.6    | 4.5            | 3.1            | 3.6          | 86%       |
| <b>売上総利益</b>            | 65.5   | 73.7   | 72.0           | 65.7           | 44.5         | 79%       |
| <b>営業利益</b>             | 23.0   | 20.2   | 13.6           | 4.7            | △0.2         | △1%       |
| <b>EBITDA</b>           | 23.0   | 20.2   | 16.7           | 6.7            | 5.5          | 3%        |
| <b>経常利益</b>             | 23.0   | 20.1   | 13.6           | 4.8            | △0.3         | △1%       |
| 親会社株主に<br>帰属する<br>当期純利益 | 17.2   | 14.1   | 9.0            | 4.1            | 0.4          | 3%        |

1. 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。

- 2026年3月期第3四半期売上高は、スマートクリニック事業においては前四半期と同水準ではありますが、メディカルプラットフォーム事業がサービス改定があったため、一時的に計上が遅れ、売上に対するラグが発生しております。
- 子会社のASANOにおいては、取引先の開通が進んだことによって前四半期比で売上が増加傾向にあります。DX事業も前四半期比よりは改善しているものの、計画対比では未達が続いております。

## 売上高

単位：百万円

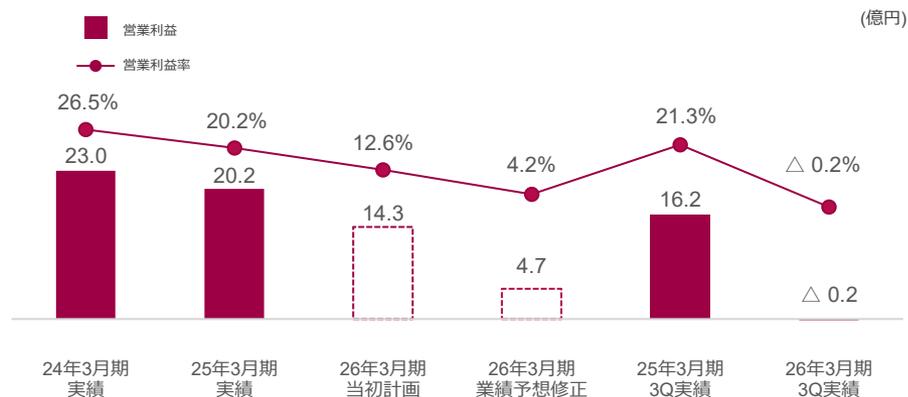


- 2026年3月期第3四半期の営業利益は、売上の進捗が想定を未だに下回っていることから減益のまま推移しております。
- 第2四半期からはASANOがグループインしたことによって、製造経費が従前より多く含まれております。ASANO単体の売上が9割以上歯科流通事業（物流）からきていることから起きております。DX事業の売上が増加するとともに利益率の改善が見込まれます。

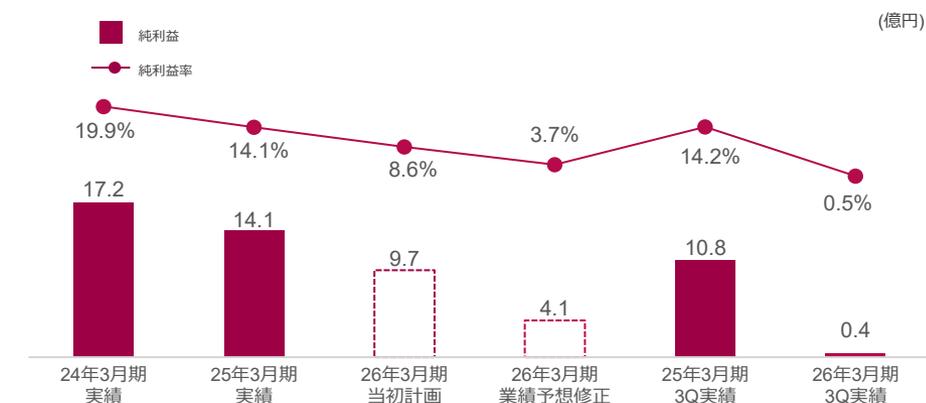
## 2026年3月期第3四半期 連結利益構造



## 連結営業利益推移



## 連結純利益推移

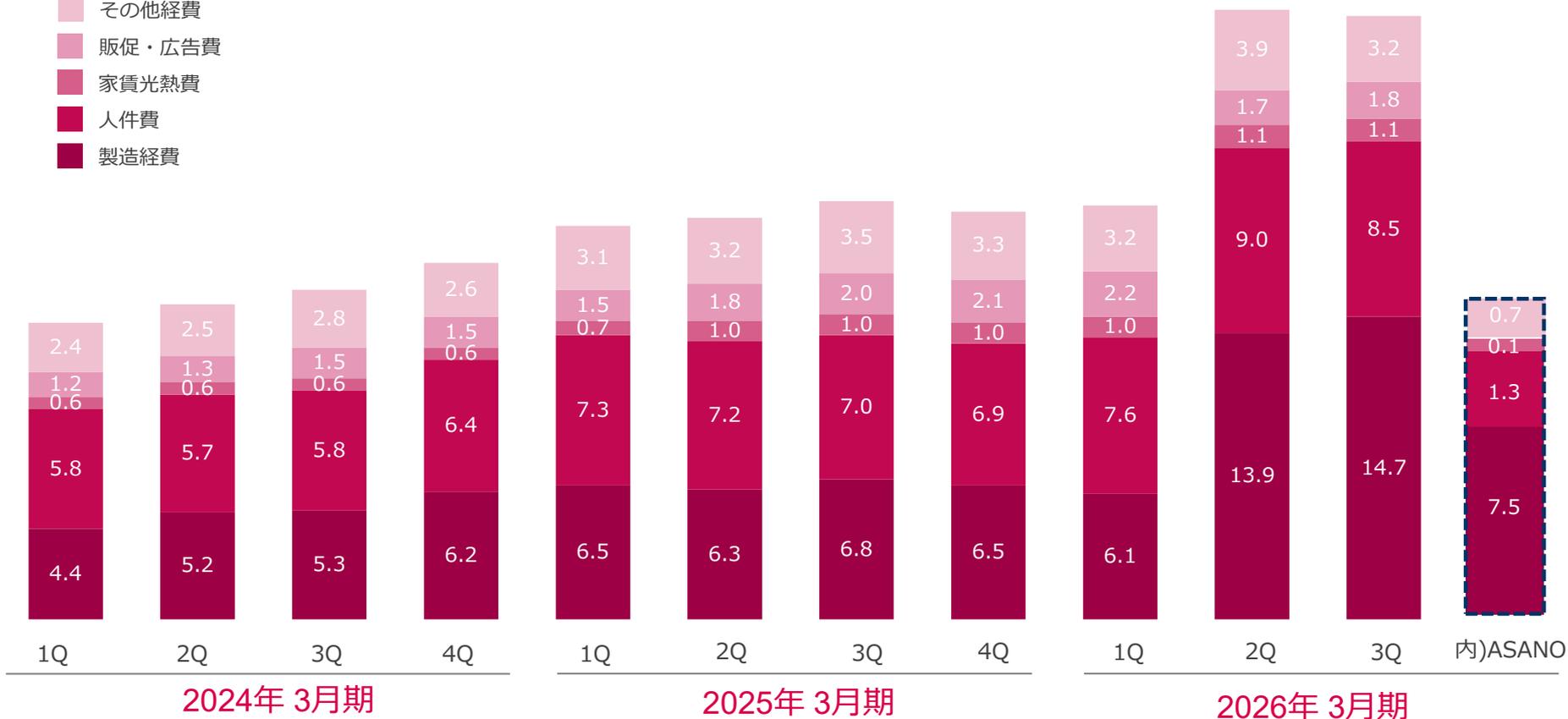


金額  
(億円)

# 四半期費用内訳の推移

- 2026年3月期第2四半期は、ASANOのグループインを機に各費用項目が増加傾向にあります。そのため、ASANO単体での費用内訳も別途記載させていただいております。
- ASANOを除く費用構造としては製造経費として載っているものとして、チームラボとの連携商品に対する一過性費用や、NOMOCa AI callのシステム導入に関する開発費用等が増加しております。
- 前四半期比にあった貸倒引当金の影響が解消に進んでいることからその他経費は減少傾向にあります。

単位：億円

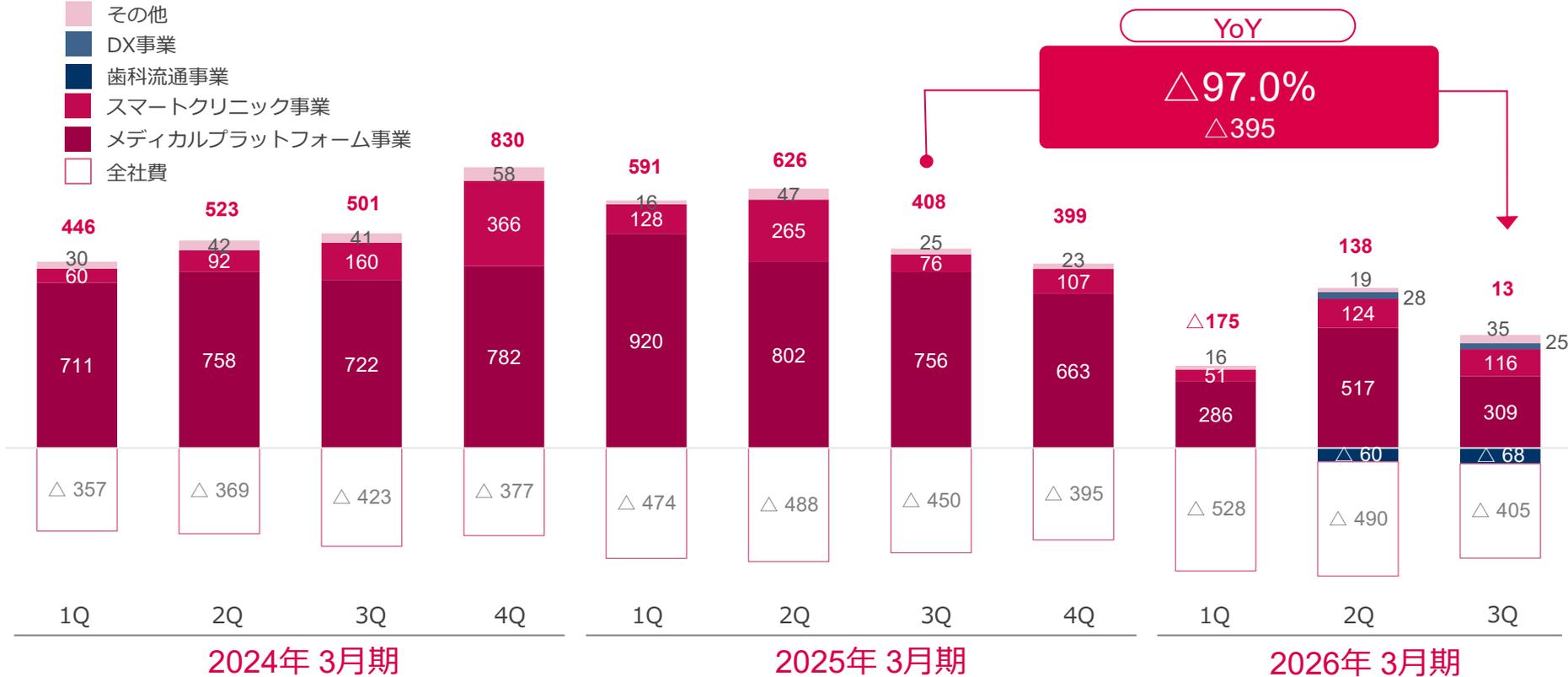
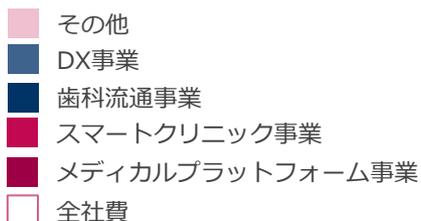


# 3カ年サマリー 四半期事業別営業利益

- 2026年3月期第3四半期営業利益は、メディカルプラットフォーム事業の契約件数が減少したことにより圧縮傾向にあります。
- スマートクリニック事業においては、前四半期比と同水準であり、一定の利益率を維持しております。
- 子会社のASANOの歯科流通事業は、民事再生の尾を引いていることから、事業譲渡前の売上・利益水準までは回復できておりません。
- ASANOのDX事業は、高利益率ですが契約件数が伸び悩んでいることから、利益貢献が現時点では限定的になっております。

## 営業利益

単位：百万円



- 弊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1.7万件<sup>1</sup>に及ぶ医療機関のタッチポイントを活用し、既存顧客への再販及び、クロスセルにより一定水準の売上高を創出できております。

## 売上 (億円)

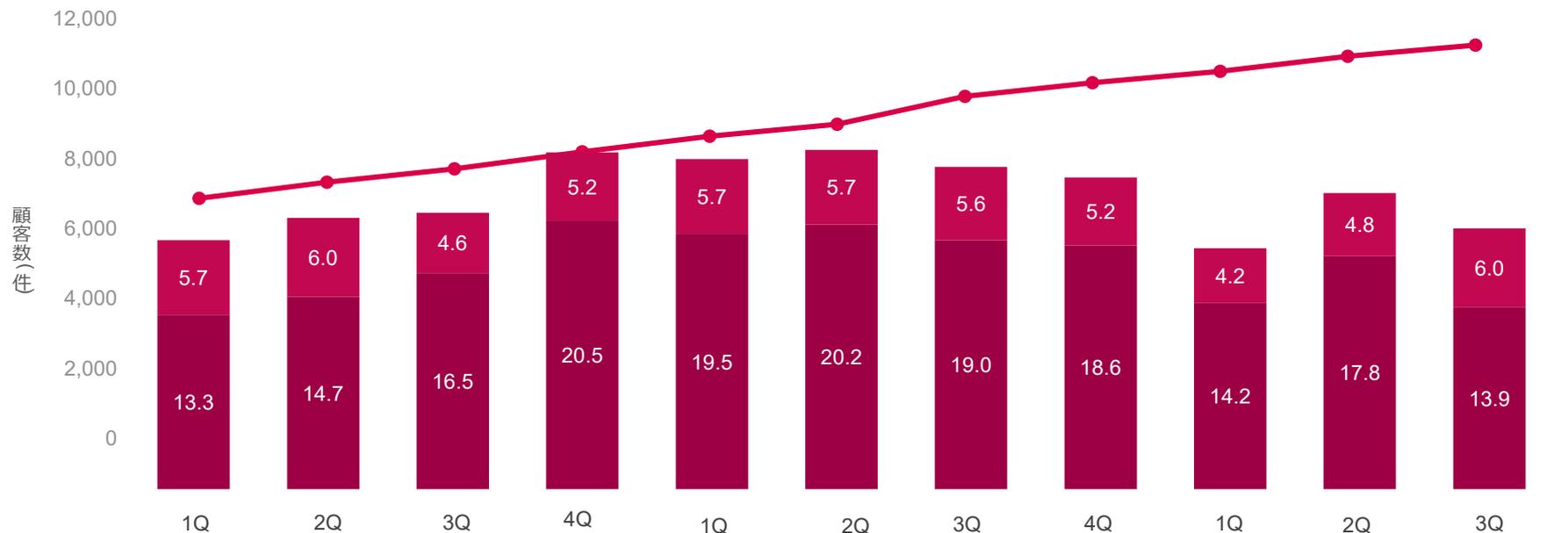
● 顧客数

■ 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



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

60.9億円

既存顧客割合

75.0%

77.6%

71.2%

Note:1. 2026年3月期12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。

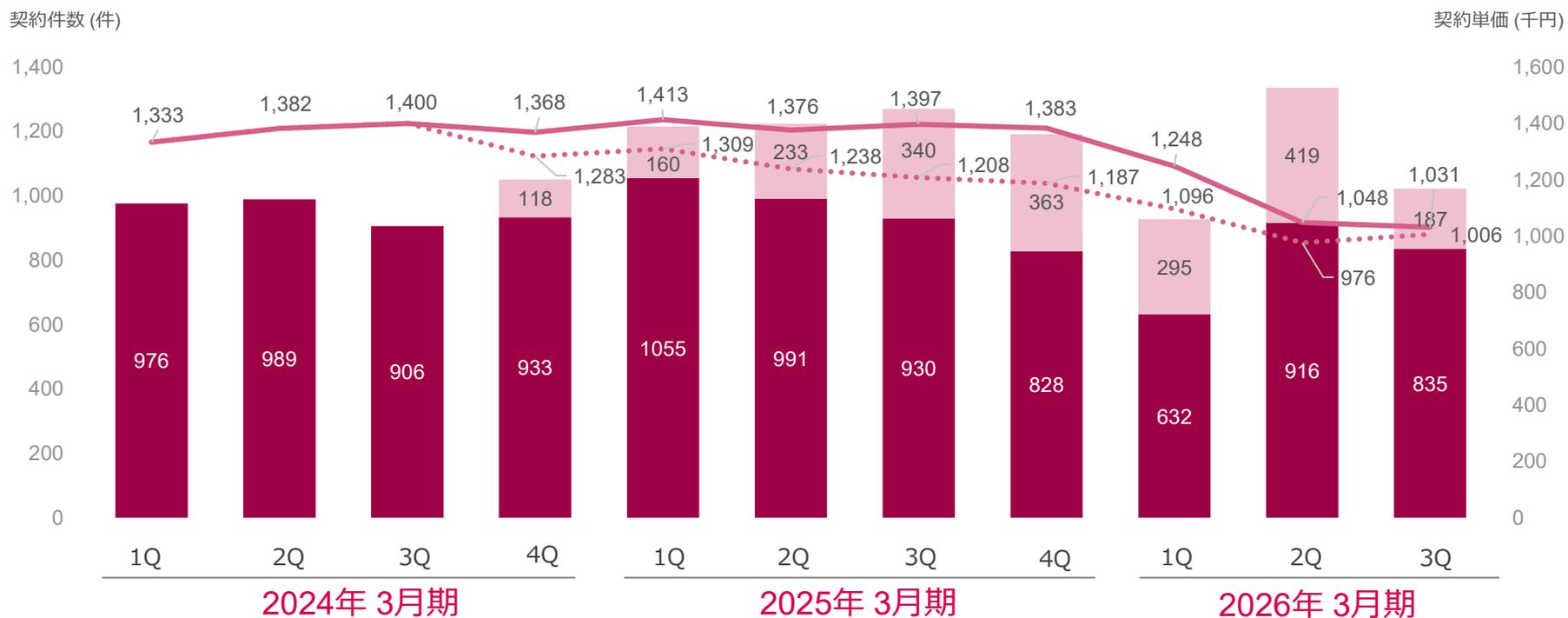
Note:3. 顧客売上は、同クォーター内で初回の契約・2回目の契約があったお客様は、新規、既存でそれぞれ加算しております。

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。

# 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<sup>1</sup>を示しております。
- 2026年3月期第3四半期は、メディカルプラットフォーム件数においてクリニック見学レポートがサービスリニューアルがあったため納品に遅れが生じております。
- 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いたことから医科・歯科のコラムとは異なるサービスへ注力いたしました。
- 今期から始めたメディカルプラットフォームの低価格帯サービスは引続き受注件数へ貢献を示しております。

■ クリニック見学レポート契約件数 (件)      ● メディカルプラットフォーム契約単価(千円)  
■ メディカルプラットフォーム契約件数(クリニック見学レポートを除く)(件)      ● メディカルプラットフォーム契約単価(クリニック見学レポートを除く)(千円)



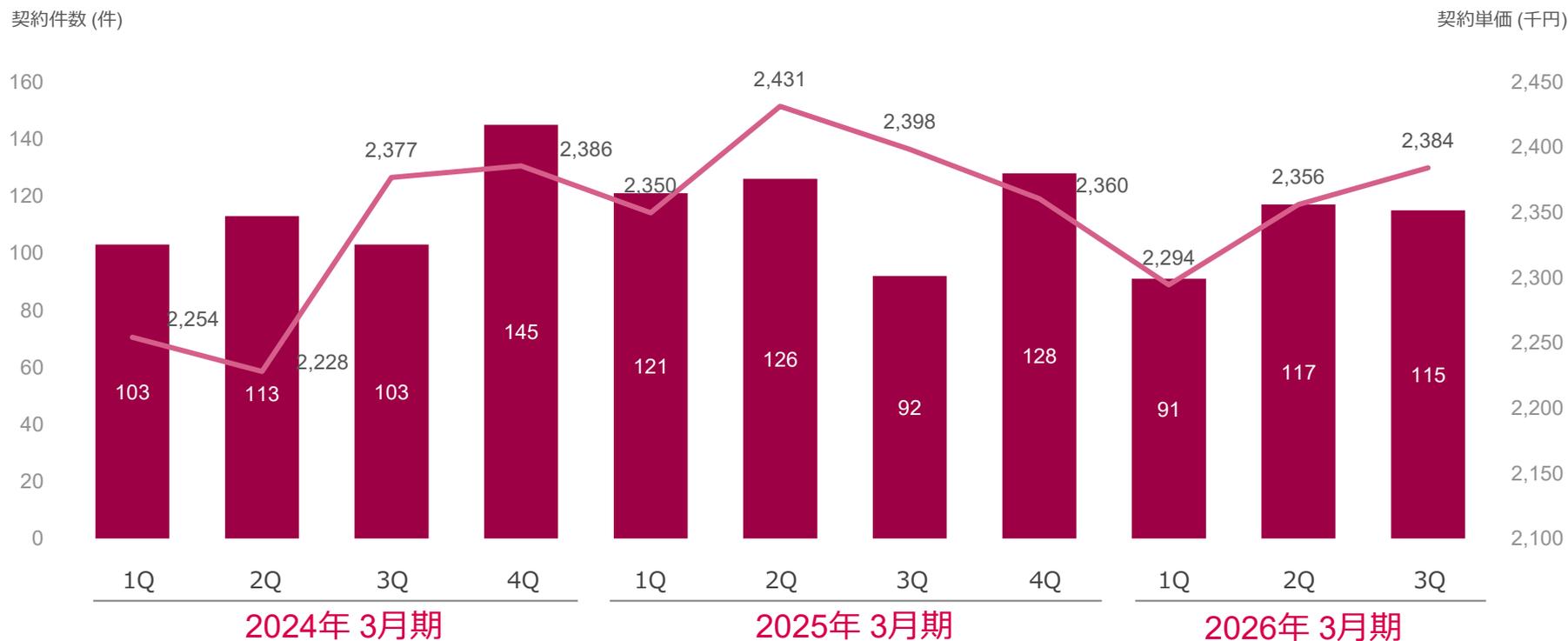
Note:1. 本項では、20万円(税抜)以上の全サービスにて分析しています。

# スマートクリニック事業 (ハードウェアサービス<sup>1</sup>) の契約件数と契約単価 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契約件数<sup>2</sup>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と同等の水準で推移しております。
- 契約件数が多い商材は前四半期と変わらずNOMOCa デスクが牽引しております。
- 尚、NOMOCa スタンドにおいてオプションプランの契約締結増加によって平均契約単価が若干上昇傾向が散見されました。

— 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

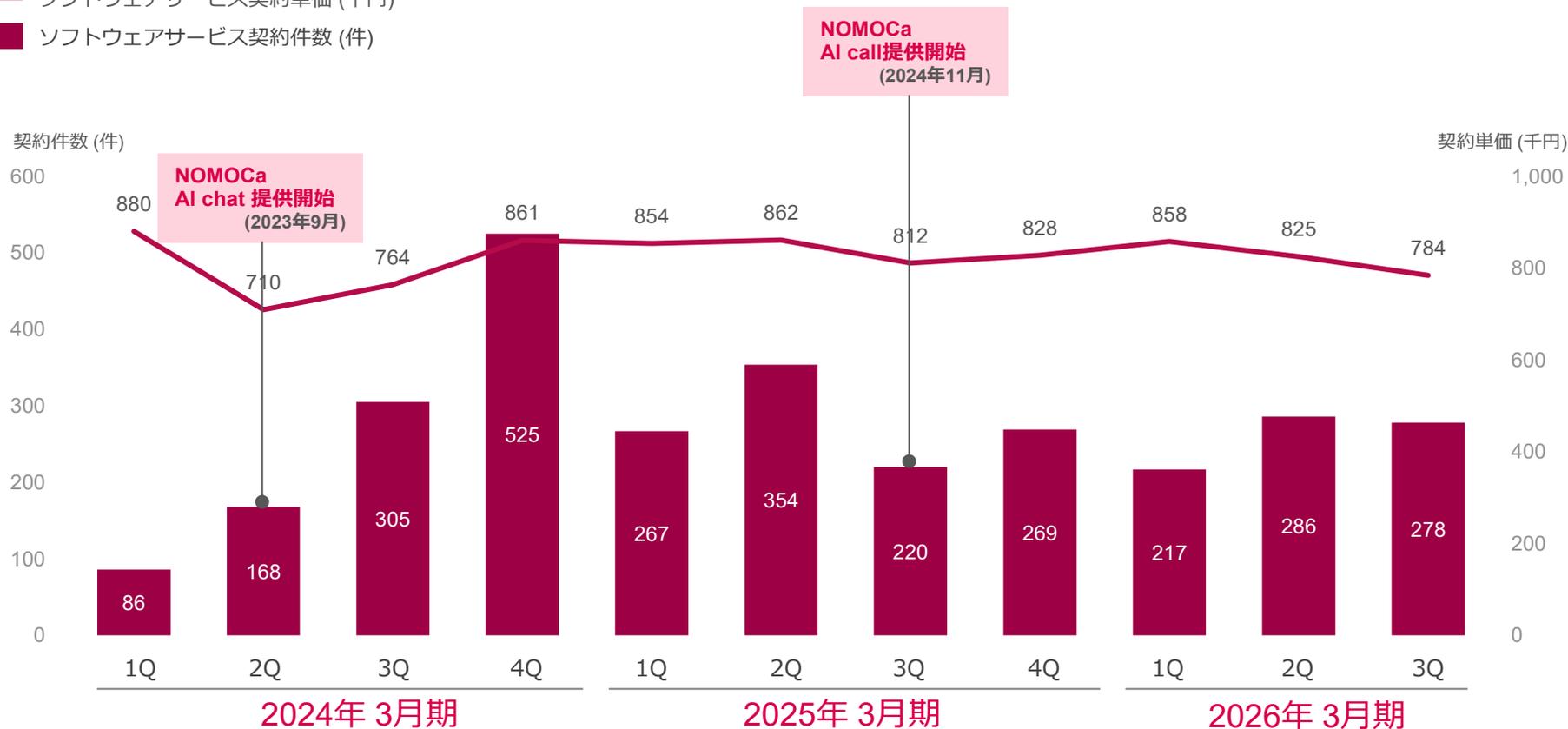
Note:2. 本項では、20万円(税抜)以上の全サービスにて分析しています。

# スマートクリニック事業 (ソフトウェアサービス<sup>1</sup>) の契約件数と契約単価 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契約件数<sup>2</sup>を示しております。
- 前期第3四半期にトライアルを開始したNOMOCa AI callの納品は進んでおりますが、従前の決算説明資料にNOMOCa AI callの件数が含まれていなかったため、AI callを含む数字に変更しております。
- 2026年第2四半期から開発・営業・サポートを一体で運用する体制を整えたことで、第三四半期においては導入プロセスが安定し、導入スピードと品質の両面で改善が進みました。

— ソフトウェアサービス契約単価 (千円)

■ ソフトウェアサービス契約件数 (件)



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。

# 成長戦略・その他取り組み

Growth Strategy



## Street Medical School (SML) 第9回授業 (2025年7月)

「ヘルスコミュニケーションの課題と未来」をテーマに講義。自身の経歴、医療を取り巻く社会課題、情報の届け方について、受講生（第6期生）向けに当社取締役井上が登壇。



## YOBO万博2025 / 第1回日本予防学術大会 (2025年11月)

「医療職キャリアの新常識」をテーマに当社取締役井上がセッション登壇。AI時代の医療者像やキャリア形成について。同イベント内「ヘルスケアピッチ」にて審査員も担当。

(一般社団法人予防医療普及協会)



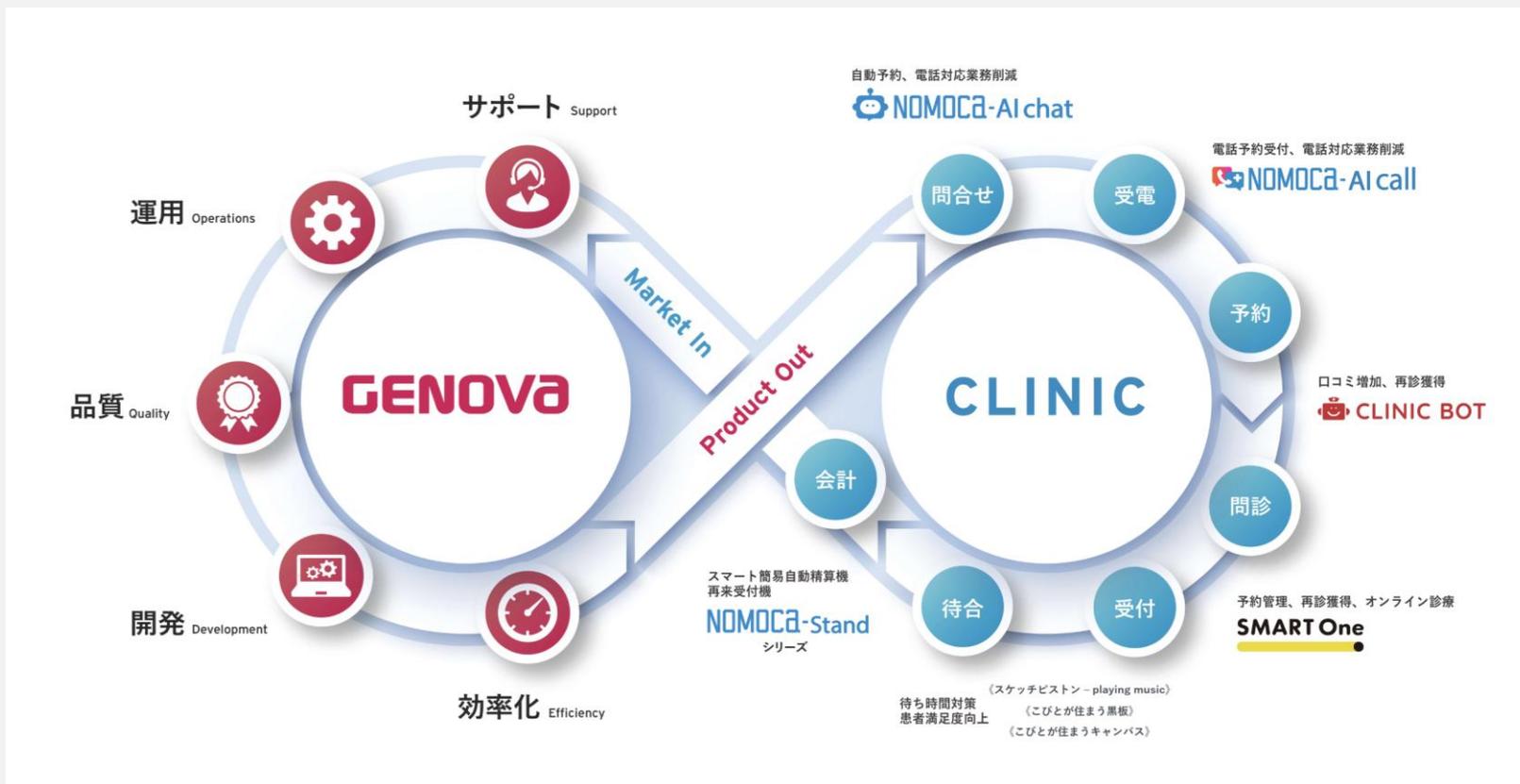
## ヘルステックサミット2025 (2025年11~12月)

「資本戦略の裏側」をテーマに、AI・創薬・リアルワールドデータ等の次世代ヘルステックについて議論を進行。当社取締役井上が登壇。



## 東京都の「SusHi Tech Tokyo 2026」のアンバサダーとして

「SusHi Tech Tokyo」が掲げる「テクノロジーによる持続可能な都市課題の解決」というビジョンは、当社が目指す「医療DXによる健康で豊かな社会の実現」と深く共鳴するものです。ヘルスケアテック企業の立場から「SusHi Tech Tokyo 2026」の成功に寄与するとともに、東京発のイノベーションを世界へ発信する一翼を担ってまいります。



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

## 対話型AIチャットサービス「NOMOCa-AI chat」、業界No.1の信頼と実績 市場調査で3冠達成

クリニック特化型AIChatボットが

患者さんのお問い合わせに  
**24時間自動応答**

スタッフが笑顔になれる業務環境  
患者さんの知りたいことはAIが解決

**NOMOCa AI chat**



累計の導入件数  
(クリニック業界のみ)  
**No.1**  
チャットボット  
(クリニック業界向け)

直近1年間での  
導入件数  
(クリニック業界のみ)  
**No.1**  
チャットボット  
(クリニック業界向け)

直近1年間での  
当該売上  
(クリニック業界のみ)  
**No.1**  
チャットボット  
(クリニック業界向け)



「NOMOCa-AI chat」がNo.1を獲得したのは、以下の3部門です。

- 1.累計導入件数※
- 2.直近1年間での累計導入件数※
- 3.直近1年間での当該売上※

※クリニック業界のみ

### ■ 調査概要

調査名：「チャットボット（クリニック業界向け）」に関する市場調査  
調査主体：株式会社未来トレンド研究機構  
調査期間：2025年10月22日～2025年10月27日  
調査方法：アンケート調査  
調査対象：クリニック業界向けAIチャットボットを提供する企業

## 「NOMOCa-AI chat」が実現する医療DX

### スタッフのメリット

電話対応の時間が削減され、本来の業務や患者への対応に集中できるため、人手不足の解消と残業時間の削減につながります。

### 患者のメリット

診療時間外でもLINEやWebから24時間いつでも気軽に質問や仮予約ができるため、来院機会の損失を防ぎ、利便性が向上します。

## 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



ADI.Gから続く「68年間のナ  
レッジ」をグループ資産として  
共有・活用



地域ビジネス基盤の強化  
（M&A・営業所拡充）を推進

- ▶ 北陸の老舗企業の事業を譲受
- ▶ 営業所を展開・拡充  
（横浜支店が移転）

## 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

## 市場環境

## 事業への影響

### 少子 高齢化

医師・医療従事者不足  
医療の需給バランスの不均衡

クリニックオートメーション  
による人材不足への対応

### 新時代の 医療

AI・各種ICT技術  
業務効率化や医療の品質向上に必須

NOMOCa-AI chat、NOMOCa-AI callによる  
AI・ICT活用

キャッシュレス化

NOMOCaシリーズ自動受付精算機  
及びSMART Oneによる  
キャッシュレス化

高齢者医療  
高齢者をケアするためのサポートが必須

高齢者をケアする  
家族への情報提供

開始

### 未病 予防

健康志向ニーズ  
健康21をはじめとする健康寿命増進に  
向けた取り組み

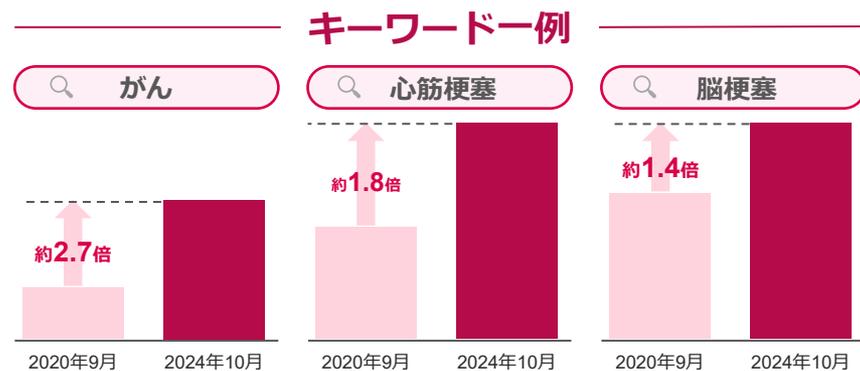
メディアによる  
未病・予防記事の配信

スマートクリニック事業

プラットフォーム事業  
メディカル

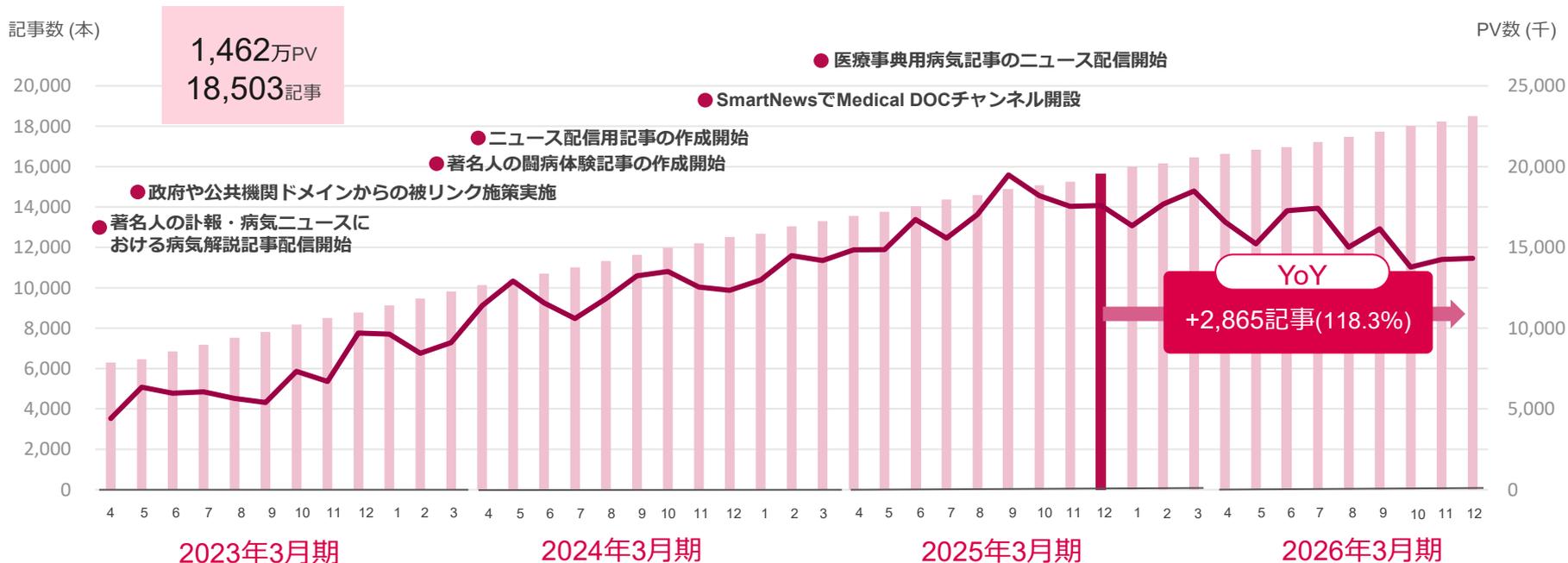
- 健康に関するキーワードについて、Googleでの月間平均検索ボリュームを4年前と比較すると、全体的に大きくなっていることは明らかです。このような背景を踏まえると、医療情報を提供する当社のMedical DOCのニーズが高まっていることがいえます。

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記事数    ■ PV数    ● 実施施策例



## 経営企画室の新設

2025年9月より

### 経営企画部門を新設した効果

- ✓ **予算実績管理の精緻化**  
要因分析差異分析の高度化と着地予想のPDCA
- ✓ **M&A戦略の強化**  
ソーシングの能動化、精度の高い企業価値評価、買収後の統合プロセスの成功率向上

## 人事企画部の機能強化

2026年2月より

### 人的資本経営への取り組み

人材を「資本（アセット）」と捉え、その価値を最大限に引き出して中長期的な企業価値を高める

- ✓ **次の10年を見据えた人事施策「Project The JUMP」を策定**
- ✓ **評価報酬制度の改訂を予定**
- 採用活動の強化と新戦力の即戦力化**
  - ✓ **2026年4月入社新卒社員80名の受け入れ態勢の整備**
  - ✓ **大量採用に伴う育成・定着の仕組み作り**



## 目的

- 1 医療業界での信頼性と事業の競争優位性を一層強化するため、Medical & Public Affairs領域の戦略的強化を推進
- 2 医療領域におけるAuthority Relationの構築や高度医療機関との戦略的提携に加え、業界全体の健全な発展に向けた建設的な関係性を構築

## 主な取り組み



医療業界との関係性の深化と  
学術活動との接続



公共政策・業界標準化への  
貢献



外部からの信頼確保に資する  
体制の一層の強化

これらの取り組みにより全社的な医療ガバナンスの徹底を図るとともに、  
政策提言や業界連携を通じて事業基盤を盤石なものとし、  
当社グループの持続的な成長を確固たるものに

## 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。

- 意思決定を迅速化し、サービス品質の向上を図ります。
- 管理コストを削減することで、経営体制を効率化いたします。

メディカルプラットフォーム事業と制作部門の連携をより強固に（合併予定日 2026年4月1日）

企業名

株式会社GENOVA DESIGN

事業内容

Webサイトの制作及び運用保守等の業務委託

大株主および持株比率

株式会社GENOVA（100.0%）

## 合併後の状況

商号、本店所在地、代表者の役職・氏名、事業内容、資本金及び決算期について、本合併による変更はありません。

## 今後の見通し

本合併は、当社と当社100%出資の完全子会社との合併であるため当社連結業績への影響はありません。

## 【株主還元における基本方針】

現在成長段階にある弊社は、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<br>3月31日 | 2026年<br>3月31日 |
| 1株当たり<br>普通配当金 | 10円            | 30円            |
| 1株当たり<br>記念配当金 | 20円            | —              |
| 配当金額           | 30円            | 30円            |
| 配当性向           | 37.6%          | 124.3%         |
| 配当金額総額         | 約5.2億円         | 約5.2億円         |

# Appendix.

---

Appendix.

|                   |   |
|-------------------|---|
| 発行会社              | 株式会社GENOVA  |
| 支店<br>営業所<br>出張所  | <b>東京本社</b><br>〒150-8510 東京都渋谷区渋谷2-21-1<br>渋谷ヒカリエ34F  |
|                   | <b>支店</b> 名古屋・大阪・福岡・札幌<br><b>営業所</b> 沖縄・金沢・仙台・広島  |
|                   |   |
| URL               | <a href="https://genova.co.jp">https://genova.co.jp</a>   |
| 設立                | 2005年7月4日   |
| 資本金               | 778,088,050円 (2026年3月期第3四半期末時点)   |
| 従業員数              | グループ会社全体 525名 (アルバイト：31名)<br>(2026年3月期第3四半期末時点)   |
| 業務内容              | メディカルプラットフォーム事業/<br>スマートクリニック事業/歯科流通事業/DX事業   |
| 加盟団体 <sup>1</sup> | 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<br>会社        | <b>日本</b><br>株式会社GENOVA DESIGN<br>[本店] 〒150-8510 東京都渋谷区渋谷2-21-1<br>渋谷ヒカリエ34F<br>株式会社ASANO<br>〒920-8611 石川県金沢市浅野本町1-10-10                        |
|                   | <b>大連</b><br>智樹 (大連) 技术开发有限公司<br>中国大連高新园区五一一路267号17号楼201-G号   |
|                   |   |

## 医療 アドバイザー<sup>2</sup>

|        |   |
|--------|---|
| 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<br>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<br>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<br>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<br>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 /<br>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<br>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<br>/ 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<br>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 霊薬類科学研究センター センター長 /<br>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   |

※50音順で掲載しております

<sup>1</sup>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。  
<sup>2</sup>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



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

- 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                                 |
|--|-----------------------|--|
|  <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<br><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<br><small>メディカルドック</small> |
|  | 医療機関での長い待ち時間          | NOMOCA<br><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<br><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<br><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> | 医療機関と患者さんのマッチング       | Medical DOC<br><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<br><small>メディカルドック</small> |
|  | 人的コスト削減と採用リスク         | NOMOCA<br><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

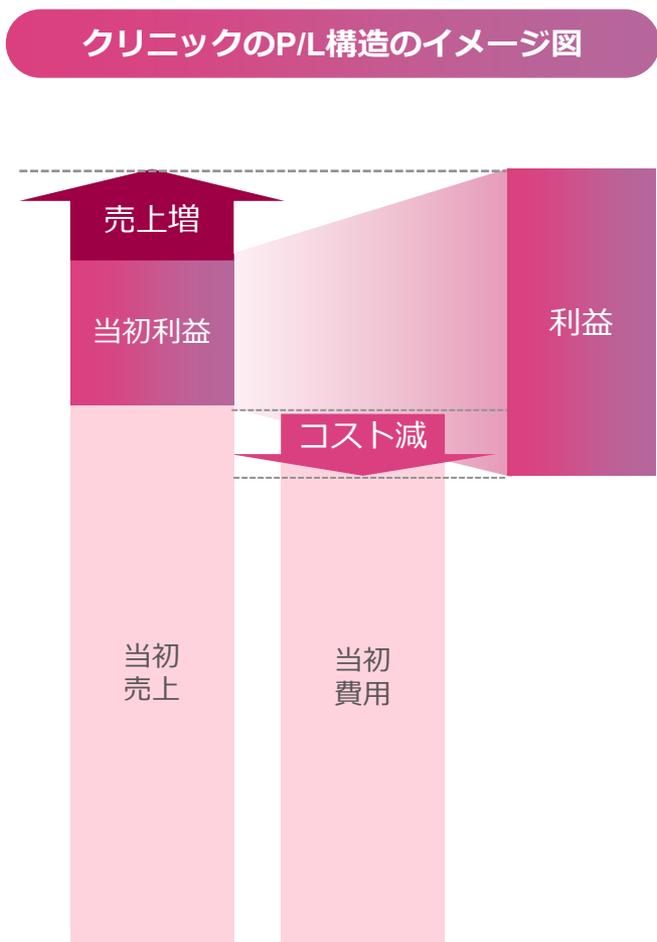
現在地から探す

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3,600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470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950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

70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3,900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

Featured articles include: 腺腫下垂体 (YOSHIKO), 狭心症 (TSUTOMI TAKINE), 網膜剥離 (SACHIKO KOBAYASHI), 痛風 (TOMONORI JUNNAI), うつ病 (TAKERU), 多発性骨髄腫 (SHIRO SANO).

Note:1. 記事数及び動画数は全て2025年9月期末時点

## 医療機関の広告記事・動画

### 医療機関の紹介記事 MDOC-R

約9,430  
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1,010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780  
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1,900  
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470  
記事



GENOVAクリニック

診療科  
◎ 午療: 土 14:30~19:00(30分前受付終了/保険適用外) その他:  
休診日: 木・日・祝

- 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！

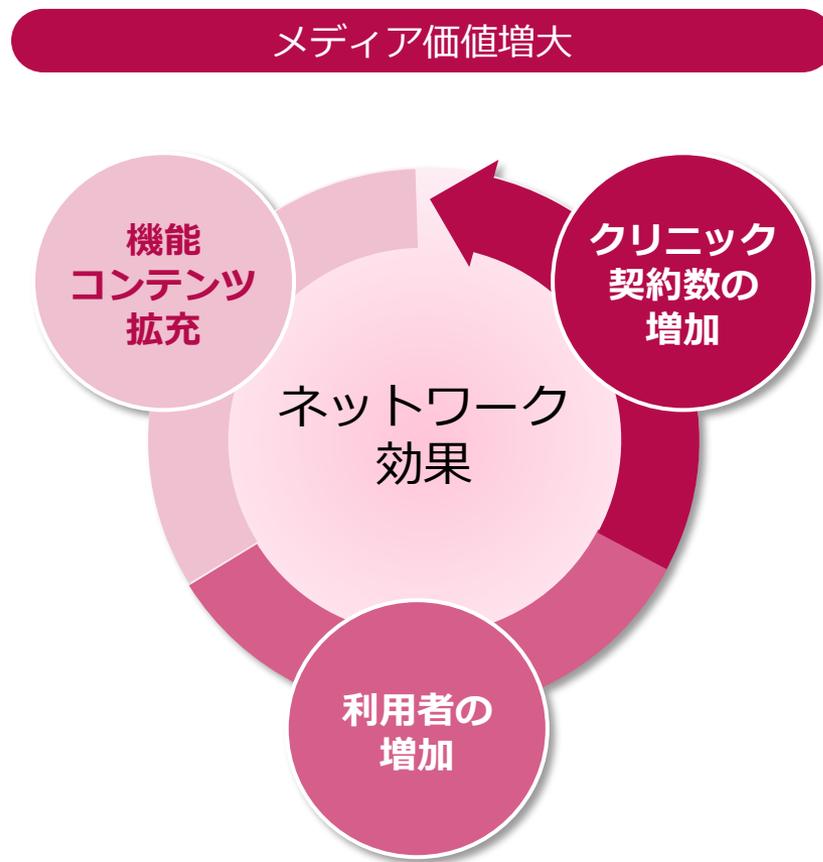
プライバシーと感染対策に配慮された診療室！

日本矯正歯科学会認定医による診査診断！

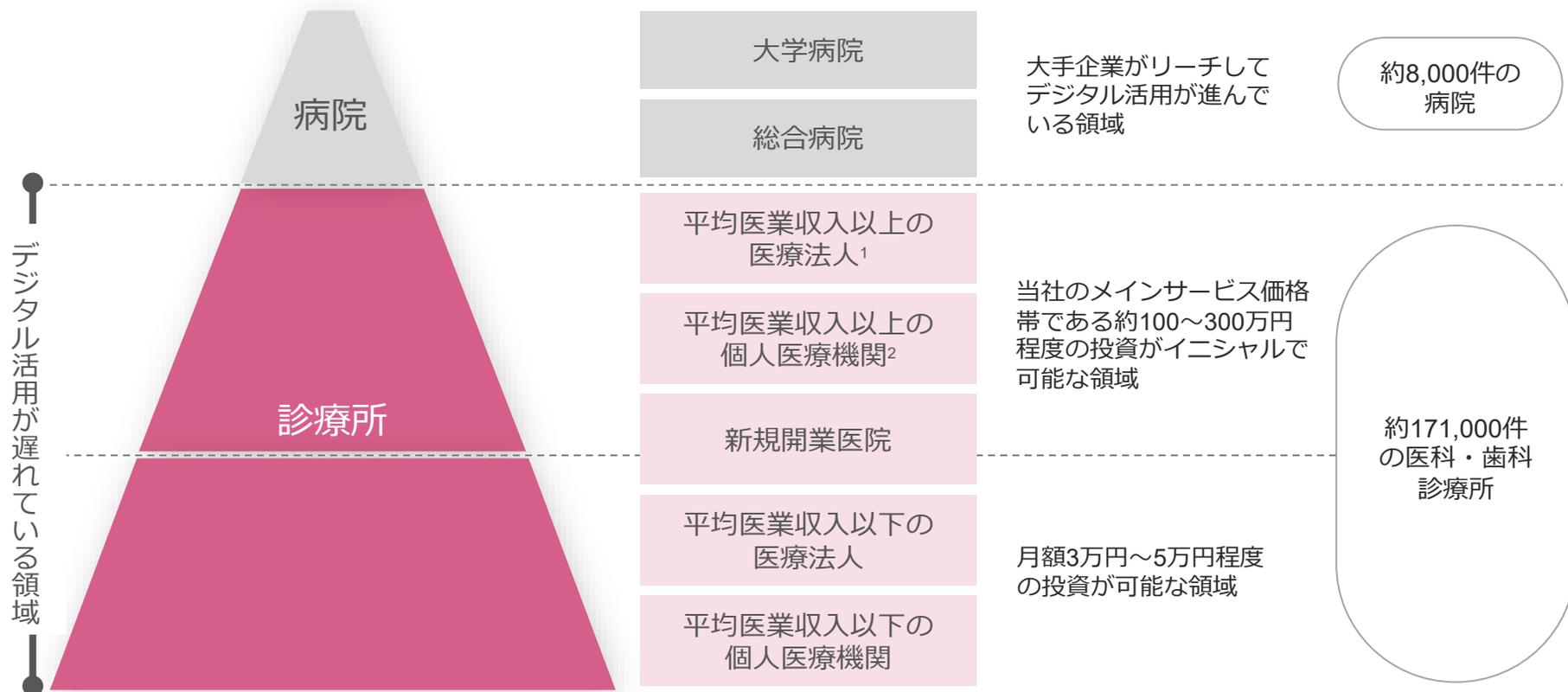
詳細ページ  
への導線

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てきております。  
医療メディアとしての価値が高まっている状況であり、複数契約の契機につながっております
- ネットワーク効果により医療メディア価値は高まっており、今後のクリニック契約数の増加を原動力にさらなる機能・コンテンツの拡充、利用者数の増加、契約数の増加を実現し、バリューアップサイクルを推進してまいります



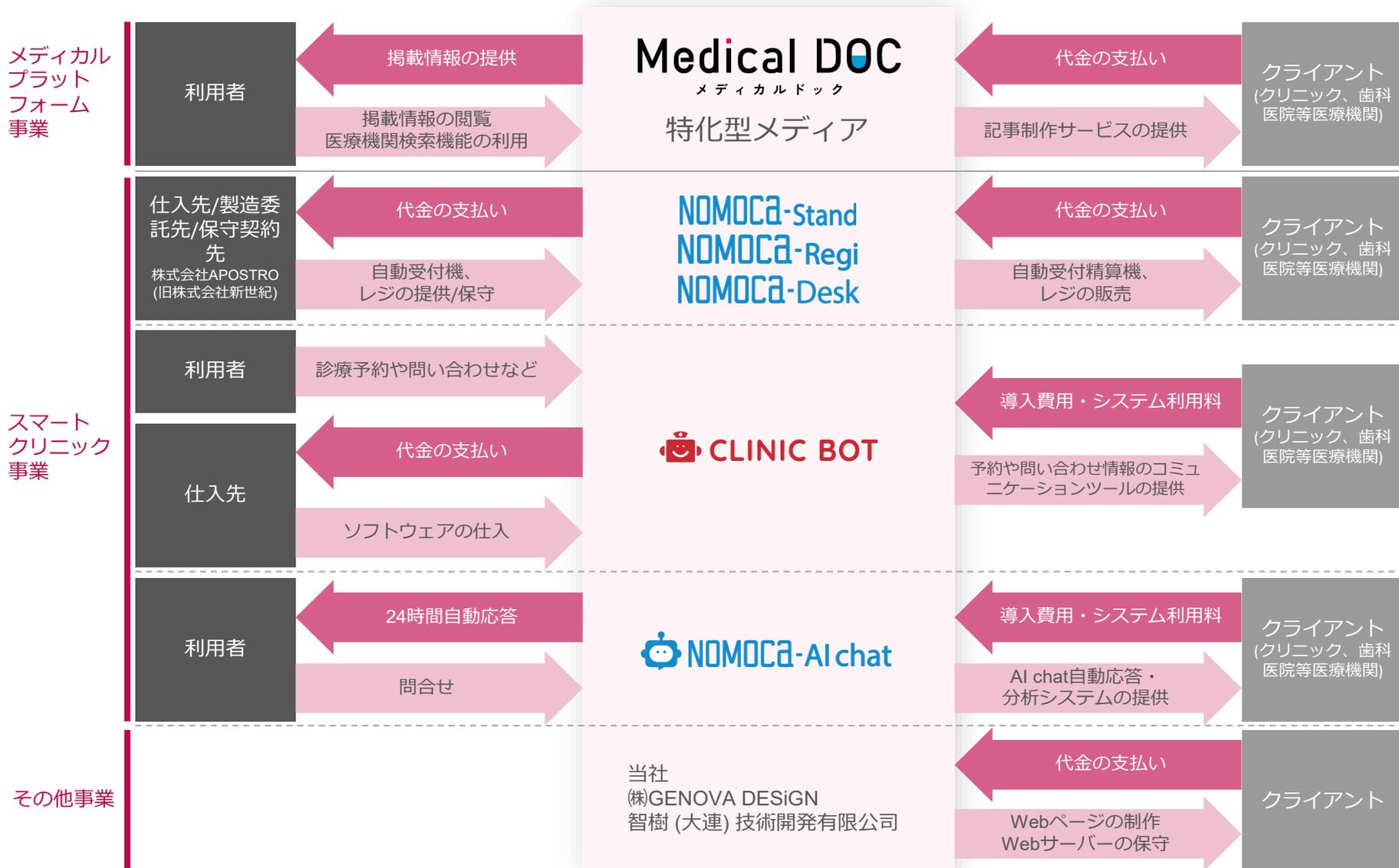
- 当社は、医療機関を対象として収益獲得を行っており、診療所領域を対象としております

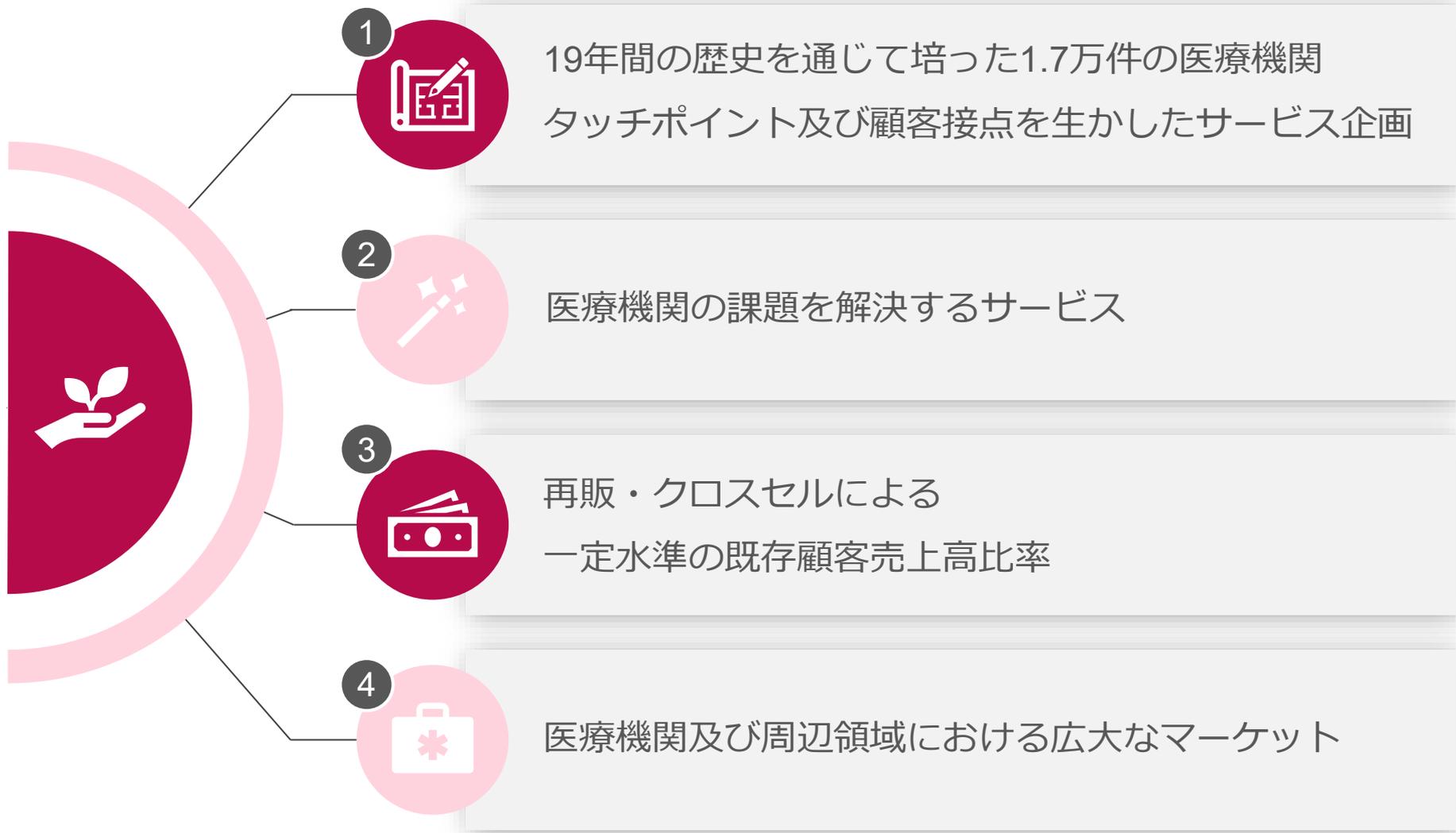


1. 中央社会保険医療協議会の令和3年第23回医療経済実態調査（医療機関等調査）報告に記載の以下数値を医療法人の平均医業収入としております。  
 医科：1施設あたり医業収入：約1.6億円（対象：医療法人/一般診療所全体）。歯科：1施設あたり医業収入：約1.0億円（対象：医療法人/歯科診療所）。

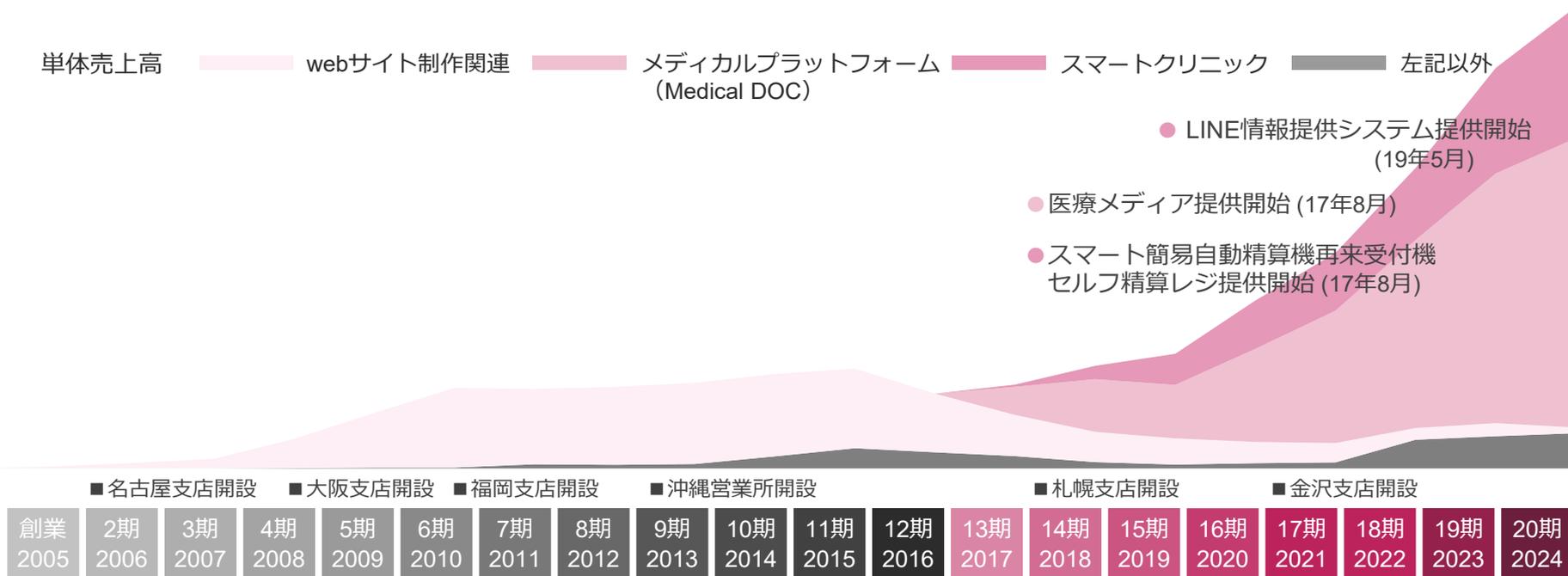
2. 中央社会保険医療協議会の令和3年第23回医療経済実態調査（医療機関等調査）報告に記載の以下数値を個人医療機関の平均医業収入としております。  
 医科：1施設あたり医業収入：約9,100万円（対象：個人/一般診療所全体）。歯科：1施設あたり医業収入：約4,600万円（対象：個人/歯科診療所）。

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





- 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



- 情報の非対称性解決を目指し、医療機関を中心にHPを制作
- モバイル対応など時代に応じたアップデートを重ねることで継続的に受注
- 既存顧客への医療メディア及び、スマート簡易自動精算機/再来受付機の販売によって更なる成長を遂げる

## 既存顧客1.7万<sup>2</sup>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3四半期末時点の過去1度でも取引実績のある累計顧客数 ※ 尚、当社のアカウント数は、1法人ごとに管理しているため、法人に複数医療機関が存在する場合でも1アカウントとしてカウントしております。

- 患者さんや利用者への価値提供を背景に、医療機関の課題を解決に導くサービスを提供しております

### MEDICAL PLATFORM

メディカルプラットフォーム事業

#### 顧客への提供価値…

集めたい患者層に的確にアプローチできる記事  
利用者が訪問すべき医療機関とのマッチング



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



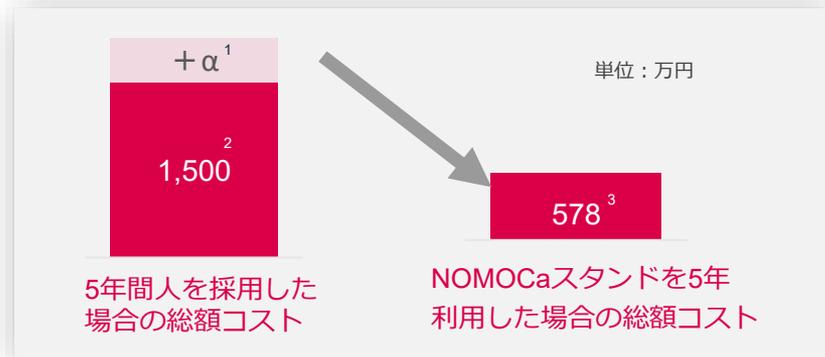
医療機関の得意領域にマッチした  
患者さんが来院

### SMART CLINIC

スマートクリニック事業

#### 顧客への提供価値…

人的コスト・人材採用・マネジメントの課題を解決  
患者さんへ快適な医療体験を提供



医療事務作業における、お会計や受付対応の効率化により患者さんの待ち時間が短縮されると同時に、人員数の圧縮や残業時間の短縮によりコストメリットを提供します。



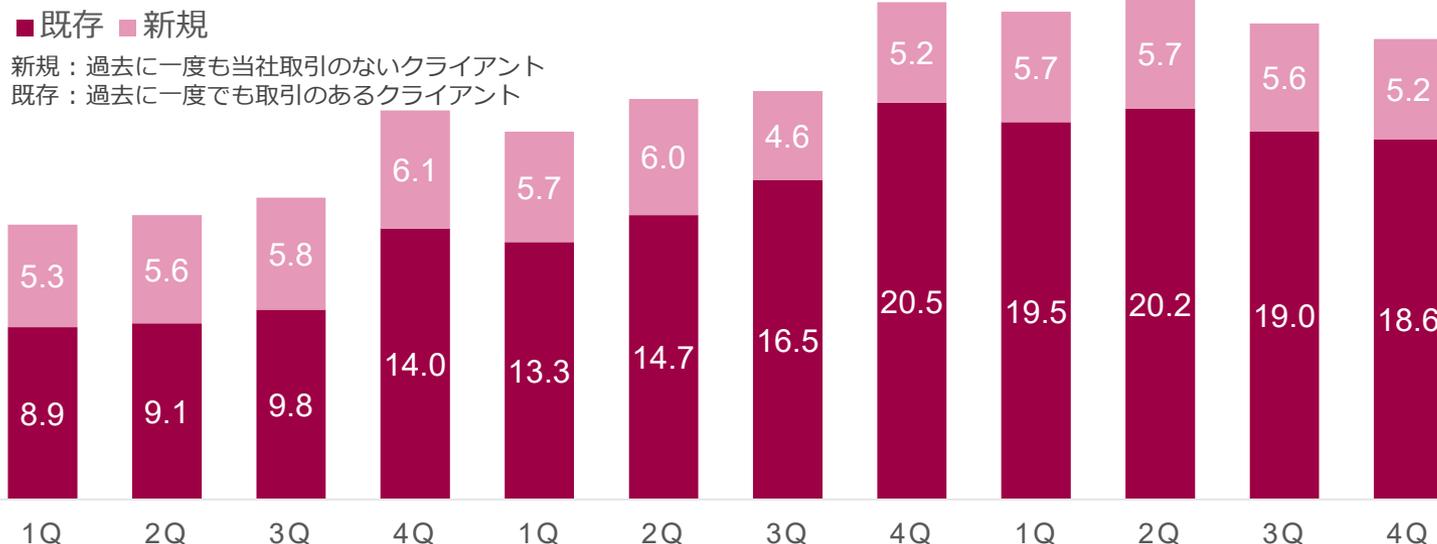
5年のコスト削減効果：1,000万円

1. 賞与・教育コスト・マネジメントコスト等  
2. 診療所における医療事務職の一般的な5年間の人件費（給与：20万円/月 法定福利厚生費：3万円/月 交通費：5千円/月 残業費：1万円/月 求人広告費：30万円）  
3. 当社のNOMOCaスタンドの初期・保守費用

### 03 再販・クロスセルによる一定水準の既存顧客売上高比率

- 当社はフロー型の収益モデルを採用しておりますが、19年間の歴史を通じて培った 1.7万件<sup>1</sup>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)



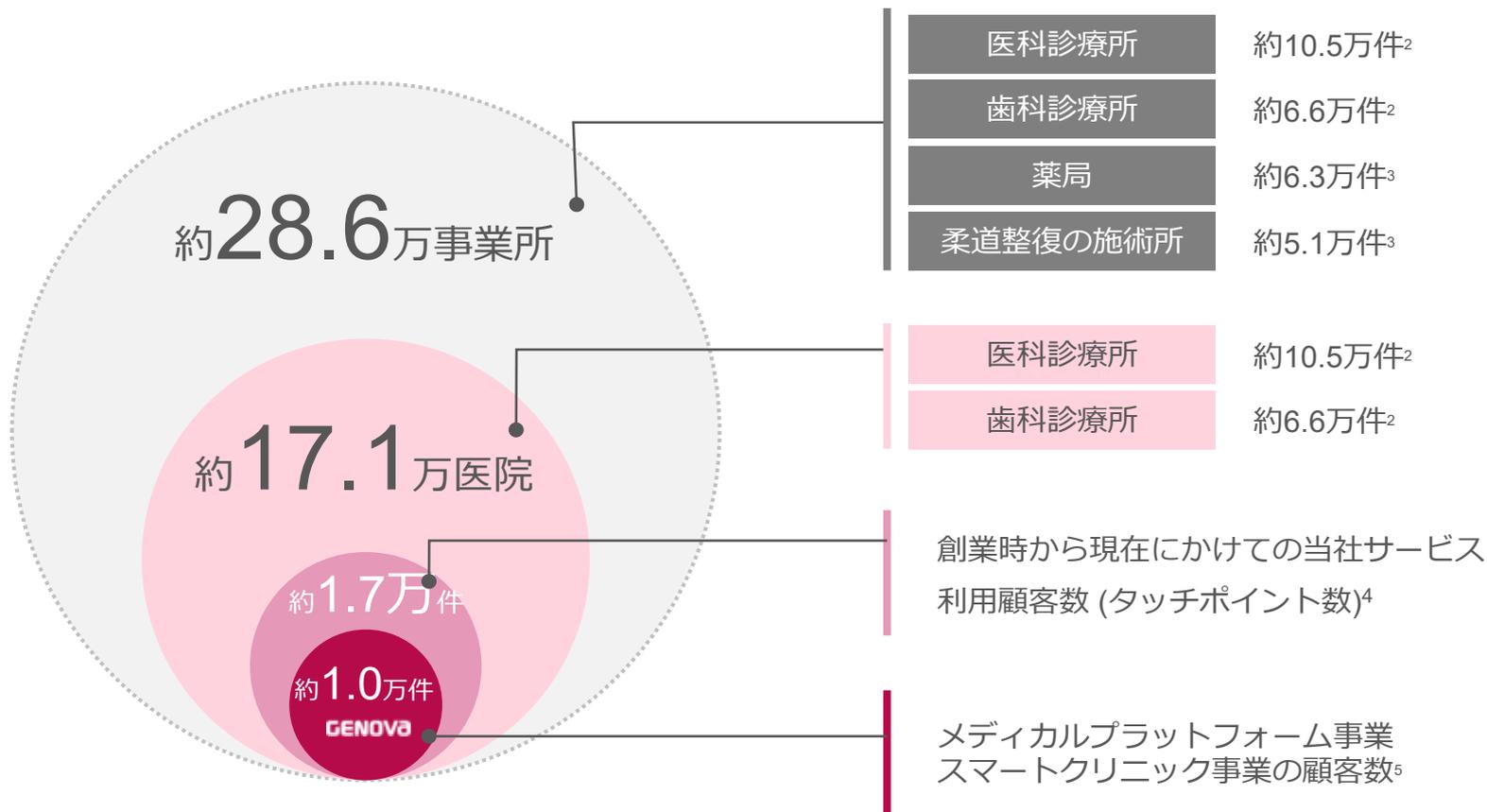
| FY     | 2023年3月期 | 2024年3月期 | 2025年3月期 |
|--------|----------|----------|----------|
| 連結売上   | 65.1億円   | 86.8億円   | 100.0億円  |
| 既存顧客割合 | 64.7%    | 75.0%    | 77.6%    |

#### 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。

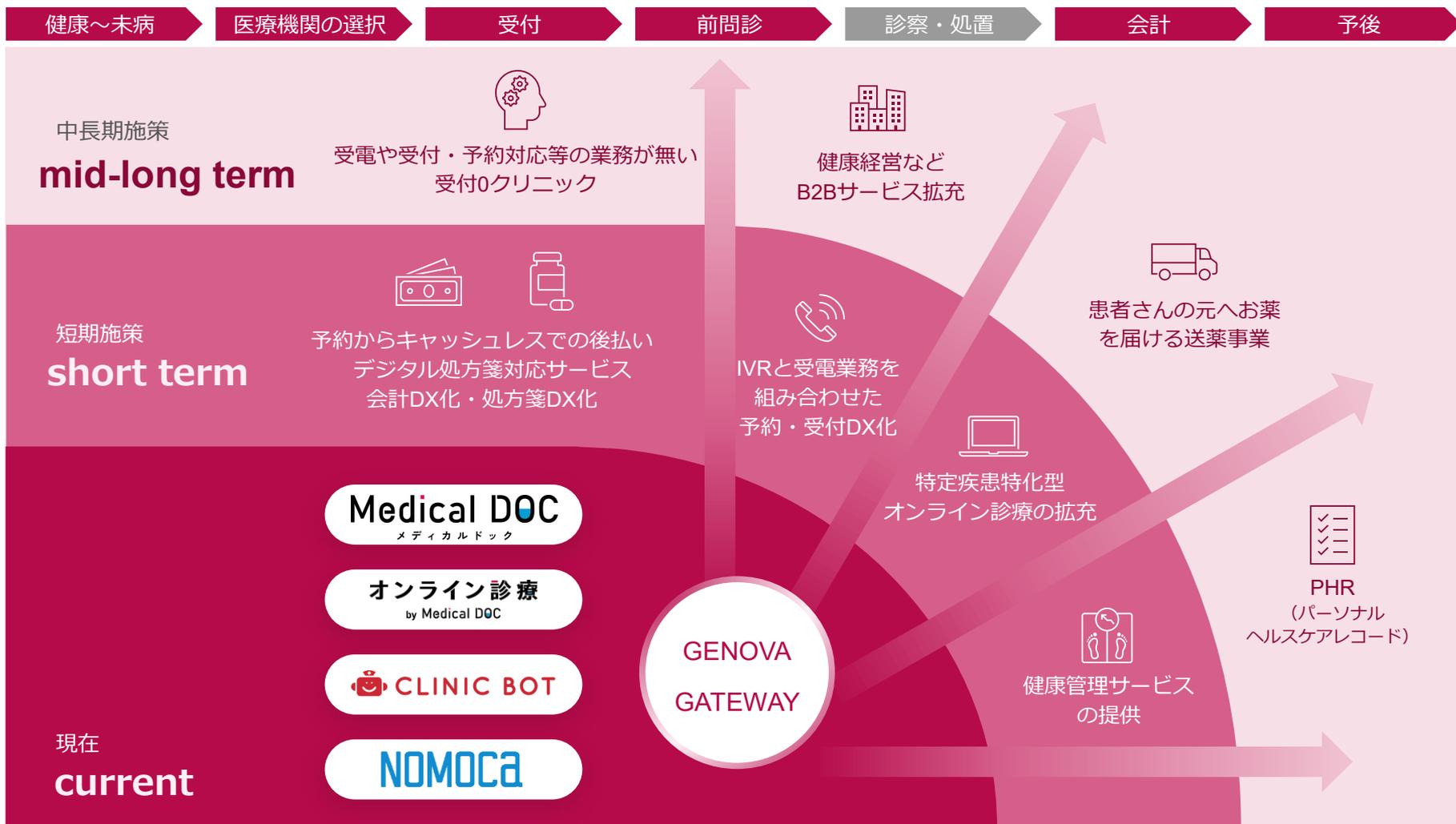
2.令和7（2025）年3月末概数医療施設（動態）調査・病院報告の概況を参照

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2四半期末時点

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2四半期末時点

- 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

## GENOVA GATE WAY とは



### 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



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

連携を進めることで  
生産性向上に寄与する  
新サービスの提供が可能に

**MISSION** ヒトと医療をつないで健康な社会を創る

**VISION** 21世紀型の医療インフラを創る/  
クリニックオートメーションによる患者さんの利便性・クリニックの生産性最大化

## 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 | 人材開発・人材育成 | 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   | ●    |            |            |           | ●             | ●            | ●    | ●   |      |

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

ヒトと医療をつないで健康な社会を創ります