

2026年 3月期 第2四半期決算説明資料

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

49.7億円

前期比 (△3.3%)
前期売上高 51.4億円

営業利益

△0.4億円

前期比 (一)
前期営業利益 12.2億円

今期契約件数²

2,978件

前期比 (△10.4%)

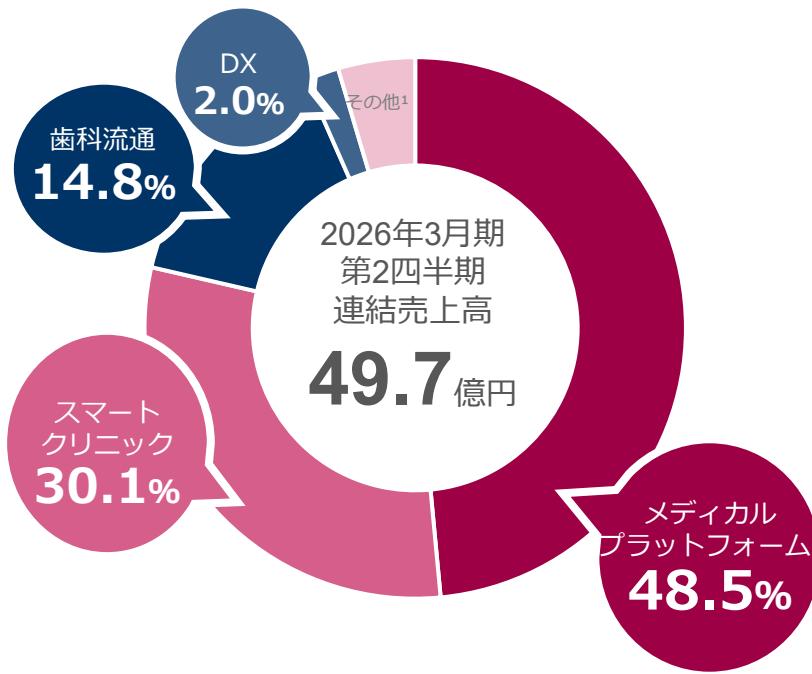
※メディカルプラットフォーム事業及び
スマートクリニック事業の契約件数合算値
※クリニック見学レポート件数を含む

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

17,736記事*

月間1,647万PV

前年同期比 (+2,834記事, △301万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

2,636台

前年同期比 (+426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4.6%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

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



医療記事を掲載するインターネットメディアの運営



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います。

医療アドバイザー

監修医師専門家

21名

2,256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



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
プランディング支援
- 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



- 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	<ul style="list-style-type: none">・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
出資者及び出資比率	当社 100%（連結子会社）
上場会社との関係	<p>【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</p>

- 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

全社予算
達成

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・商社様とのお取引がスタートでき、順調に商品の流通出来ております。

機械販売

機械販売では、自費診療に関する歯科用CADCAM、歯科用CTの販売に成果ありました。

取引回復率 民事前との比較

全体	<div style="width: 73.8%;"></div>	73.8%
北陸	<div style="width: 88.4%;"></div>	88.4%
京滋	<div style="width: 75.5%;"></div>	75.5%
関東	<div style="width: 67.2%;"></div>	67.2%

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。

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、営業と物流配達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参ります。

DX事業

全社予算
未達

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

2サービスとも従来の現金一括契約を廃止し、サブスク形式に変更し契約数アップを方針にしましたが、特にパートナー企業からのリファラルの回復が今後の課題です。

業績ハイライト

Financial Highlight

- 2026年3月期第2四半期の売上は上期計画の不足分は補えなかったものの、前四半期の進捗から回復を見せております。利益面については売上の伸び悩みや貸倒引当金の影響から▲0.4億円と営業損失で着地しました。

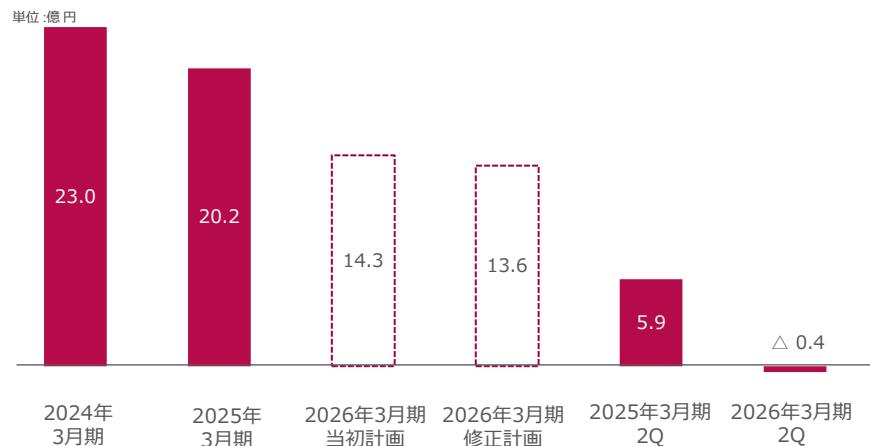
連結売上高



連結サマリー

項目	単位: 億円	24年3月期	25年3月期	26年3月期 当初計画	26年3月期 修正計画	26年3月期 2Q	前年 同期比
売上高		86.8	100.0	114.0	140.1	49.8	97%
メディカル プラットフォーム	54.2	62.6	66.1	66.1	66.1	24.1	76%
スマート クリニック	26.7	31.7	43.2	43.2	43.2	15.0	89%
歯科流通	—	—	—	21.8	7.4	—	—
DX	—	—	—	3.9	1.0	—	—
その他 ¹	5.8	5.6	4.5	4.5	4.5	2.3	85%
売上総利益	65.5	73.7	79.0	72.0	29.6	77%	
営業利益	23.0	20.2	14.3	13.6	△0.4	△3%	
EBITDA	23.0	20.2	14.3	16.7	0.5	4%	
経常利益	23.0	20.1	14.3	13.6	△0.3	△3%	
親会社株主に 帰属する 当期純利益	17.2	14.1	9.7	9.0	△0.1	△1%	

連結営業利益



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。

- 当社は第1四半期決算発表時に子会社のASANOのグループイン（9か月分）を伴い業績を修正しております。
- 第2四半期決算発表時には足許の売上進捗並びに業界トレンドを踏まえて、上期の業績予想を修正しております。直近では滞留していた債権未回収の案件が多く散見されたことから、追加的な損失を計上しました。それに伴い、今期下期中に回収に努め精査して参ります。
- 尚、ASANOの業績予想においては修正は加えておりませんが、のれん金額の修正及び償却年数の確定に伴い、のれん償却費については修正を加えております。当見通しにおいてはGENOVA本体とのクロスセル等のシナジーを含めておりません。

売上比較

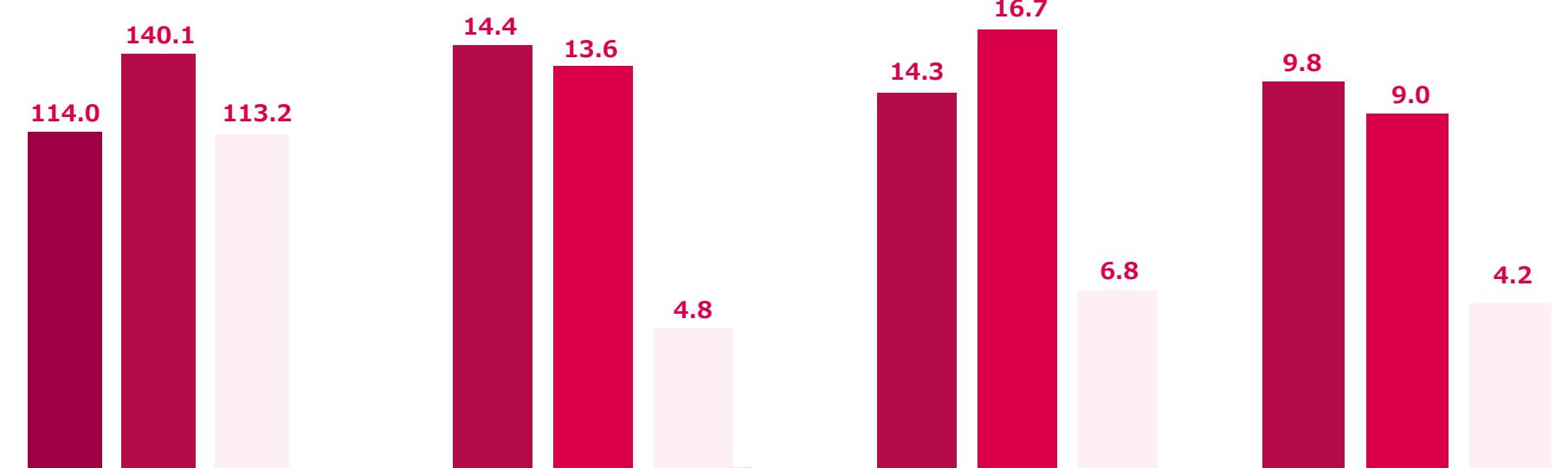
営業利益比較

EBITDA比較

当期純利益比較

単位：億円

- 26年3月期年初計画
- 26年3月期修正計画（ASANO含む）
- 26年3月期業績予想修正



3ヵ年サマリー 四半期事業別売上

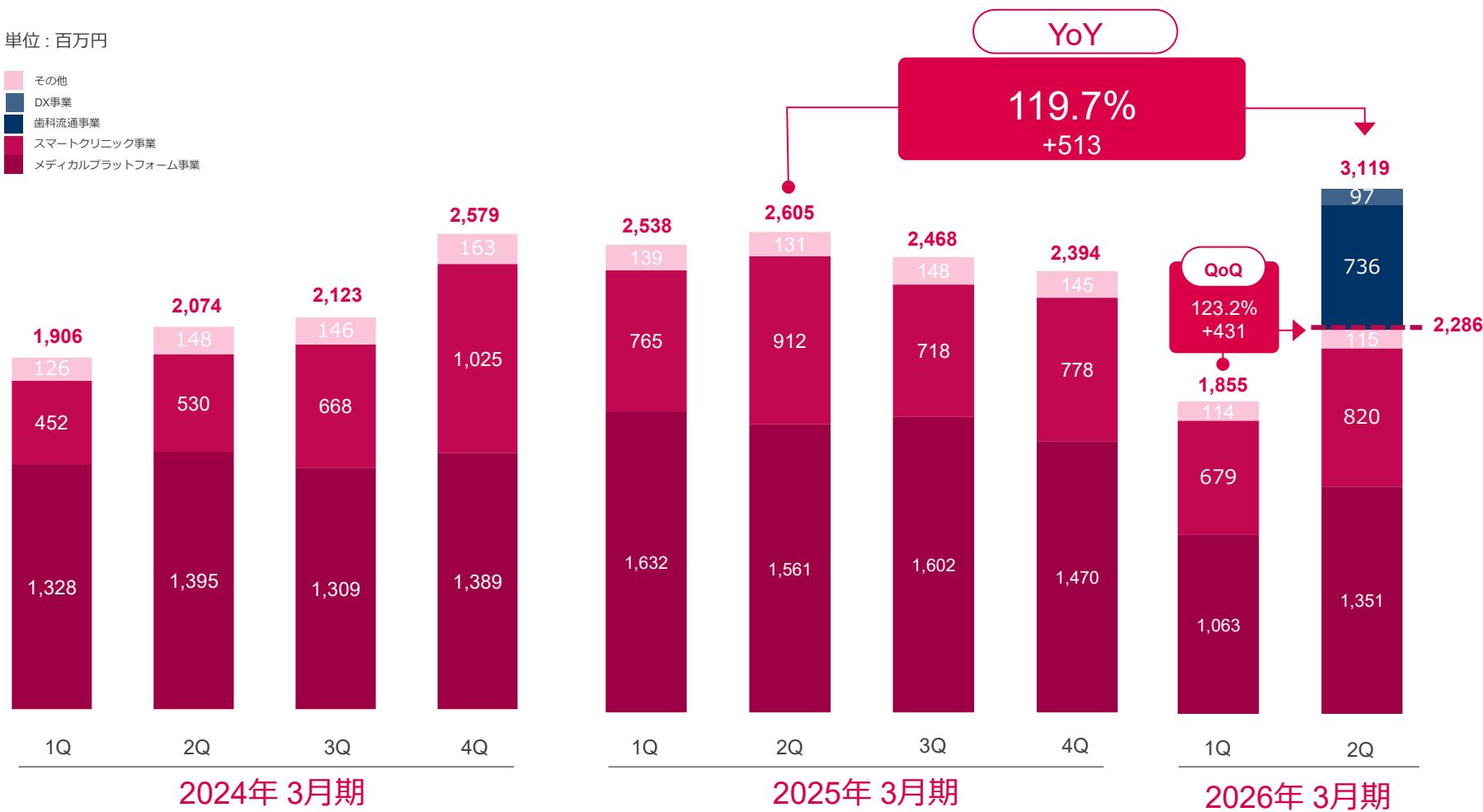
GENOVA

- 2026年3月期第2四半期売上高は、メディカルプラットフォーム及びスマートクリニック事業で回復の兆しが見え、前四半期までの成長鈍化傾向からの反転が確認できました。
- 子会社で初めての四半期を迎えるASANOにおいては保守的に作成している売上予算を超過する形で進捗を進めております。他方で、DX事業は以前として競争環境が過熱していることもあり、課題が残る実績になりました。

売上高

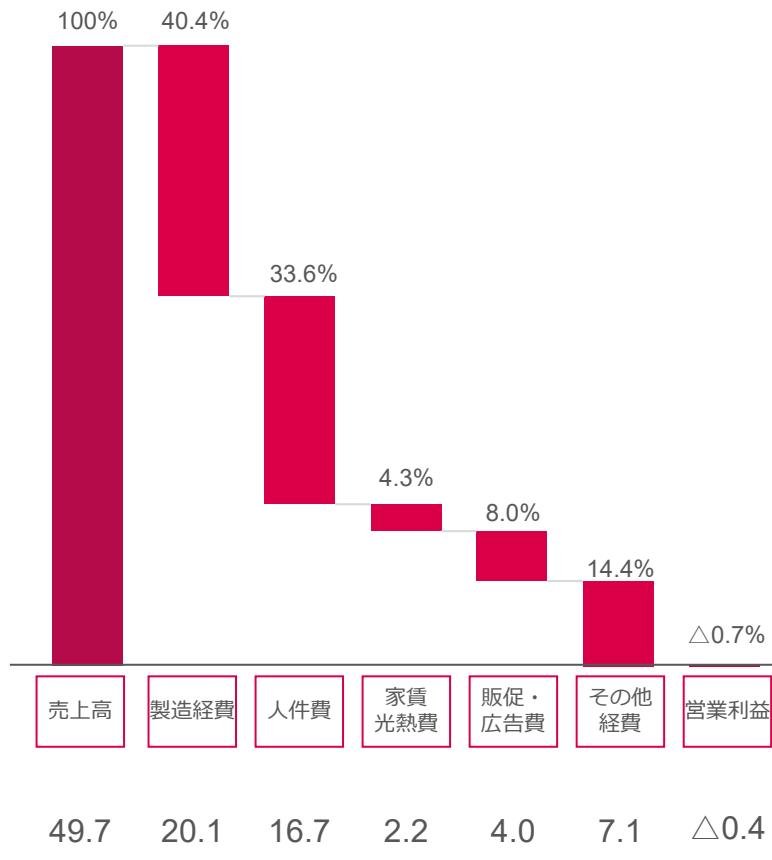
単位：百万円

その他
DX事業
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

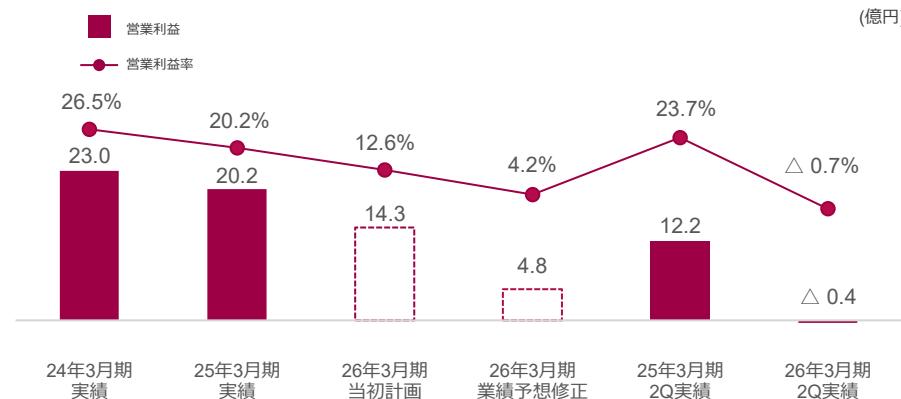


- 2026年3月期第2四半期の営業利益は売上鈍化のトレンドからは回復したものの計画を大きく下回る結果となり、業績予想修正をいたしました。
- 第2四半期からはASANOがグループインしたことによって、製造経費が従前より多く含まれております。ASANO単体の売上が9割以上歯科流通事業（物流）からきていることから起きております。

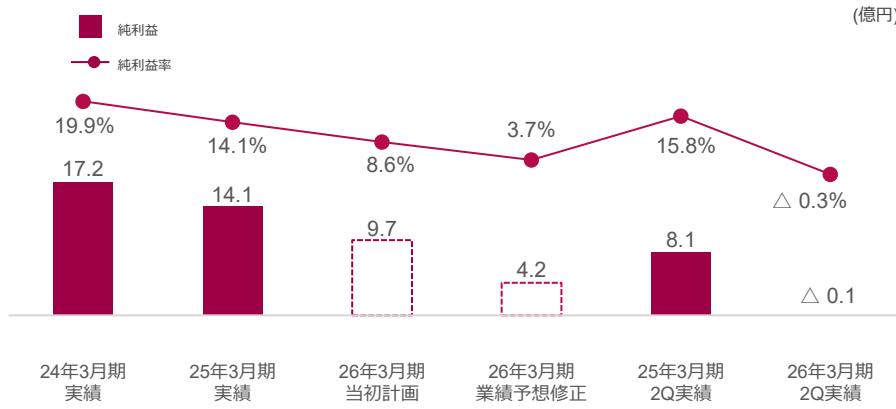
2026年3月期第2四半期 連結利益構造



連結営業利益推移



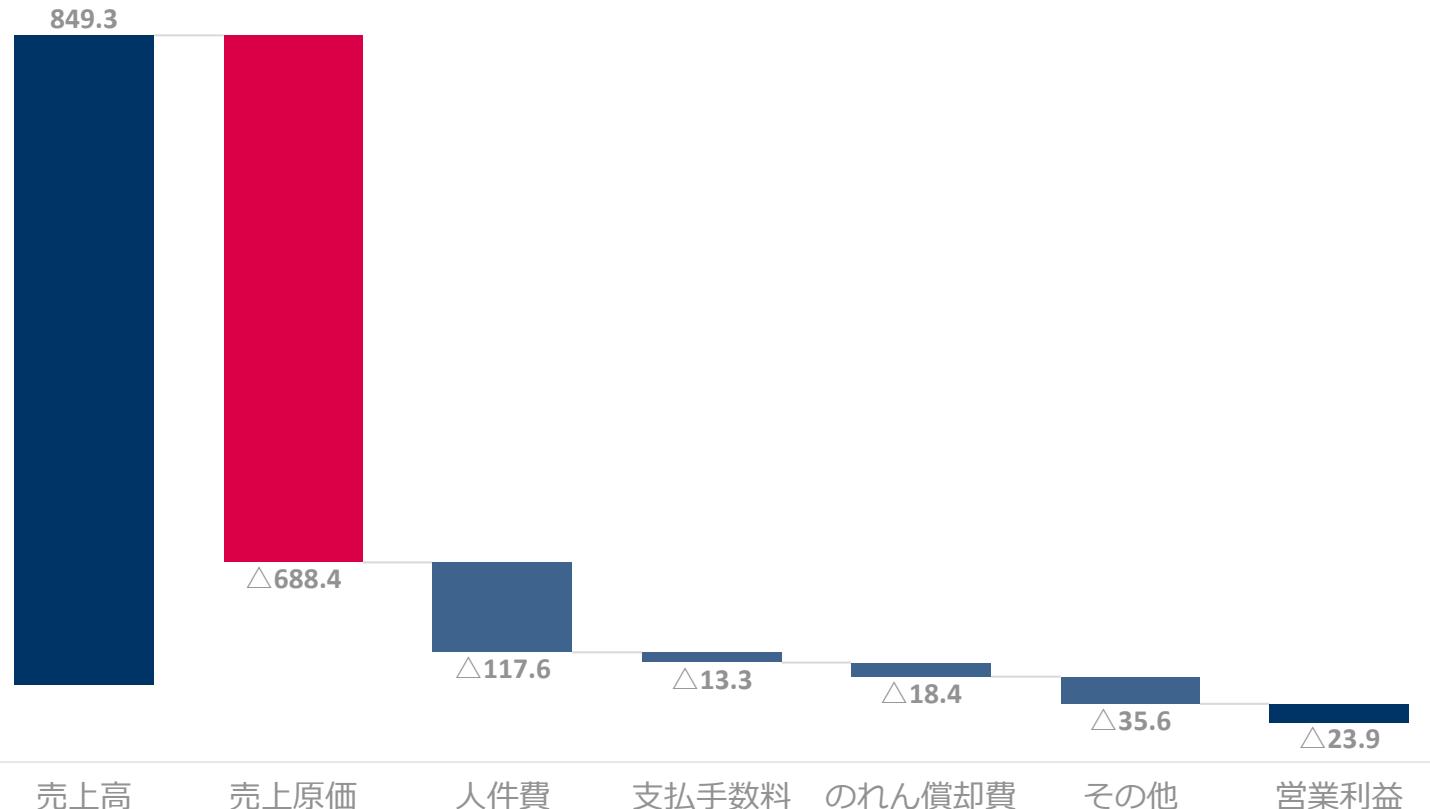
連結純利益推移



- 旧株式会社ADI.Gが2025年12月に民事再生を行ったため、売上高は民事再生前と比較して取引件数で約7割回復しておりますが、取引金額では未だ約5割に留まっております。
- ただし、月毎に取引再開していただけている取引先が増えているのに加え、業績予想自体は保守的に見積もっていることから、計画の進捗は予算通りになっております。他方で、DX事業の回復は未だ課題が残され、下期に向けての回復シナリオをより実行しないといけないと考えております。

サマリー

単位：百万円



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ヶ月としております。

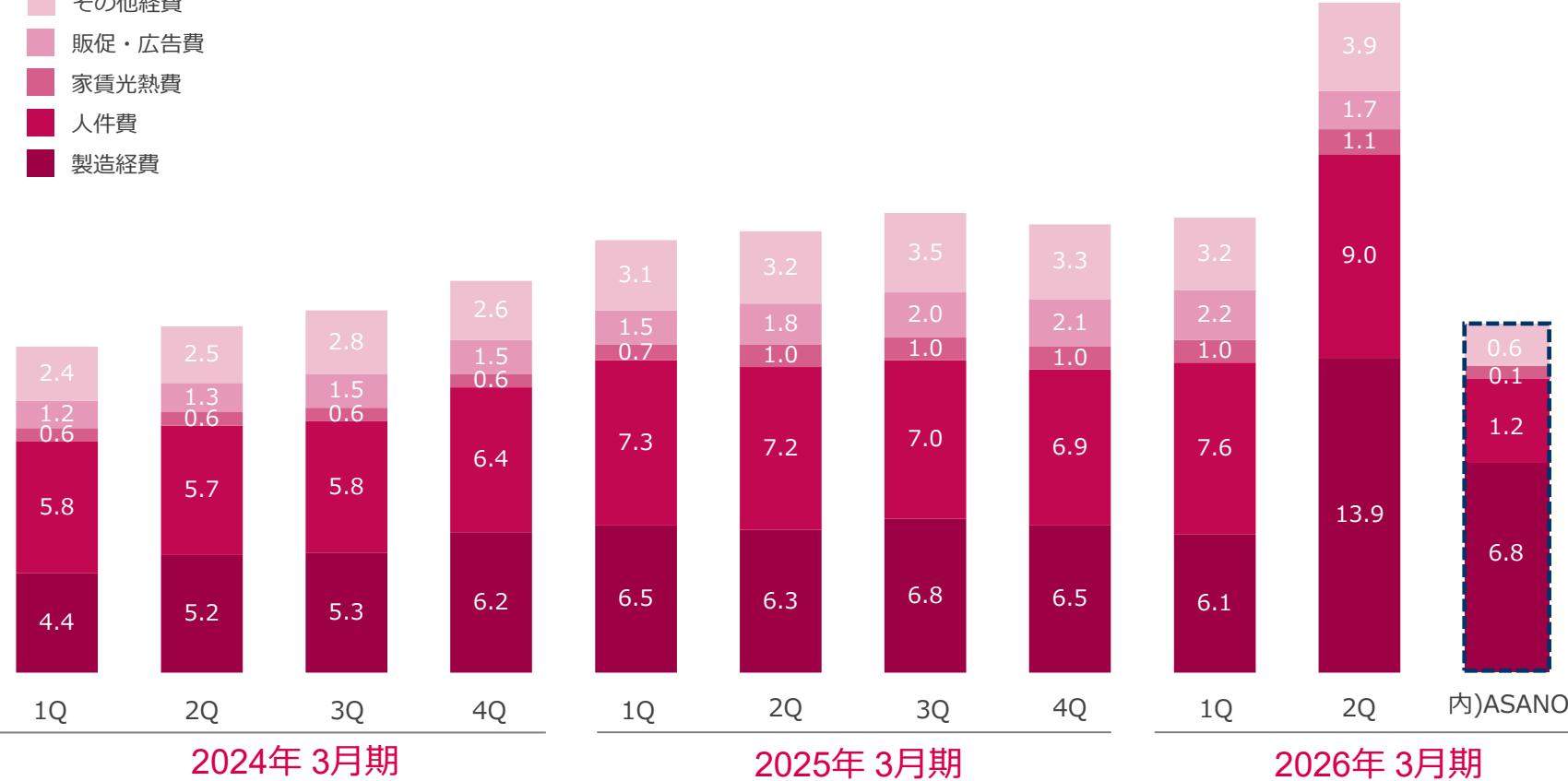
四半期費用内訳の推移

GENOVA

- 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。
- 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がクリニック見学レポートやハードウェア商材の販売台数が伸びたことにより製造経費絶対額は若干増加傾向にありますが、売上製造経費率は前四半期に比べ減少傾向にあります。ただし販促・広告費は専門医サイトの受注が減ったことから投下費用も減少傾向にあります。

単位：億円

- その他経費
- 販促・広告費
- 家賃光熱費
- 人件費
- 製造経費



3ヵ年サマリー 四半期事業別営業利益

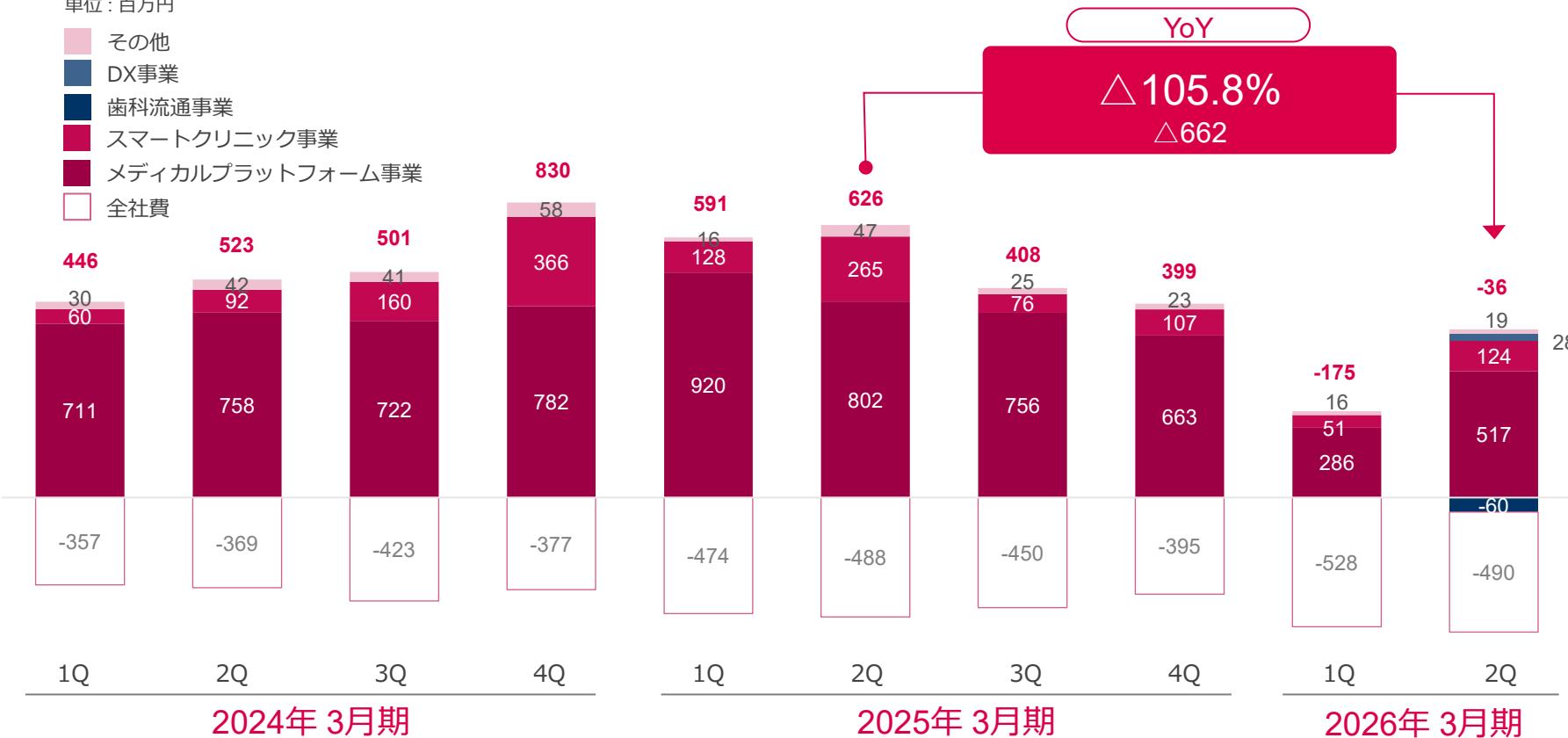
GENOVA

- 2026年3月期第2四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前四半期比より回復いたしました。
- スマートクリニック事業においても、ハードウェア及びソフトウェア販売が契約件数を戻しつつあることから過去一年の営業利益としては最大の利益を創出しております。
- ただし、債権未回収案件の債権回収可能性の見直しを行った結果、追加的な損失を計上しました、それが営業利益に影響を及ぼしております。当案件の精査は12月末までに収束を迎えるよう整理して参ります。

営業利益

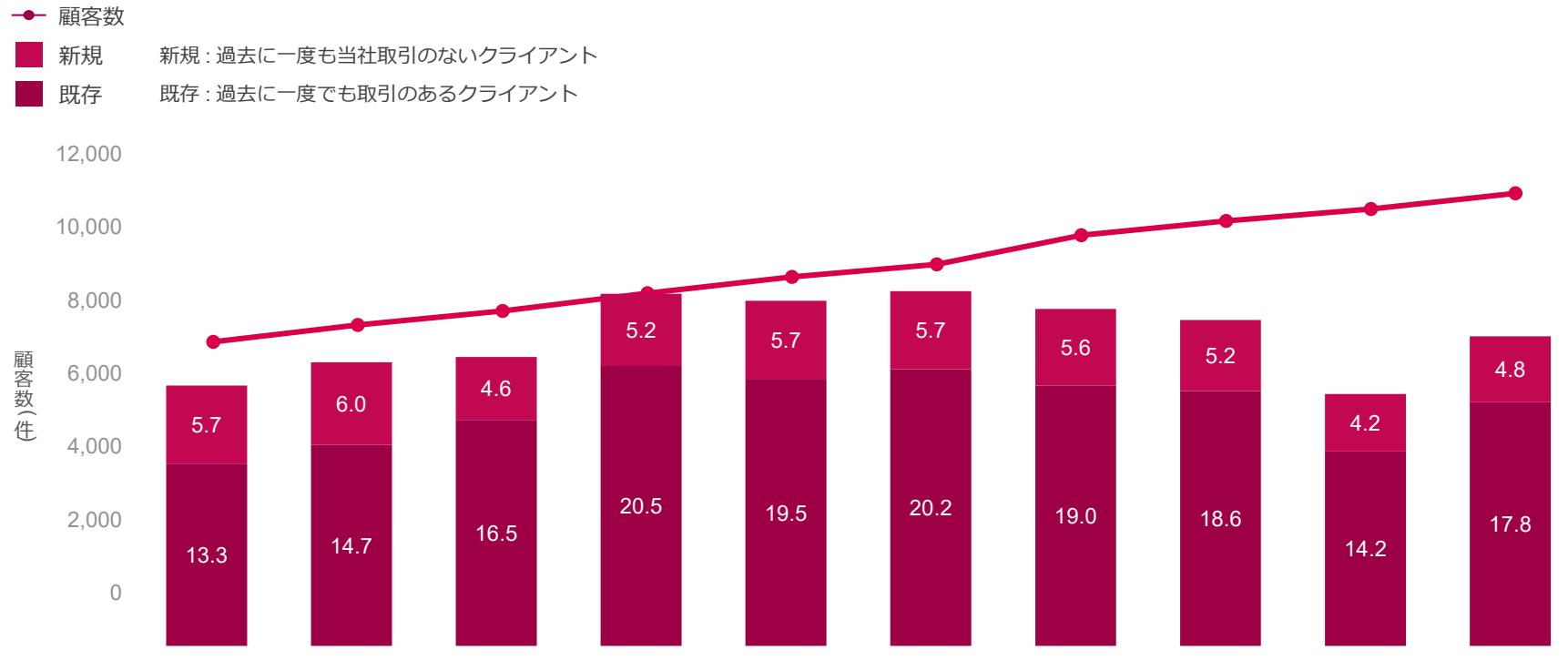
単位：百万円

■ その他
■ DX事業
■ 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



- 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1.7万件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、クロスセルにより一定水準の売上高を創出しております。

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

41.2億円

既存顧客割合

75.0%

77.6%

78.8%

Note:1. 2026年3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。

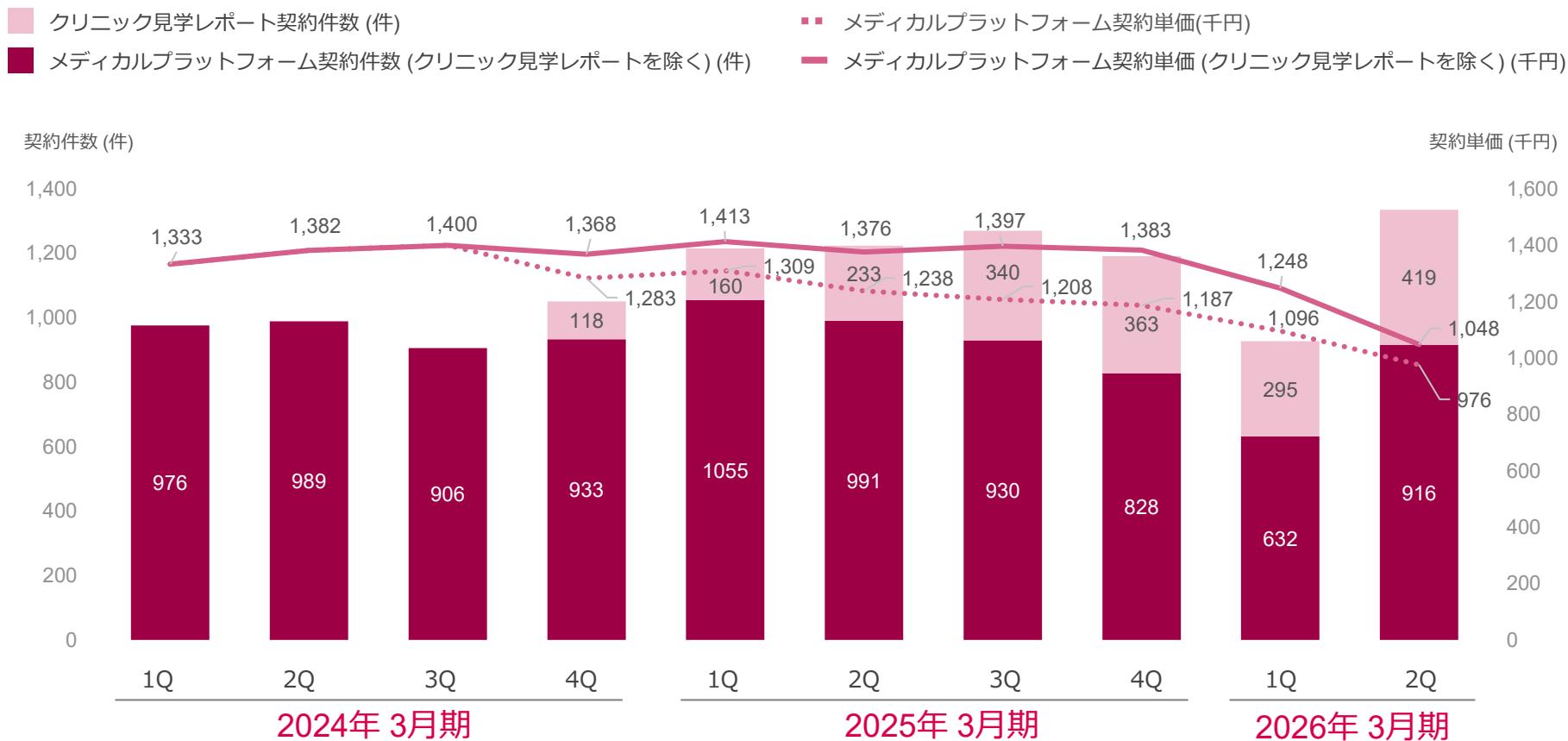
Note:3. 顧客売上は、同クオーター内で初回の契約・2回目の契約があったお客様は、新規、既存でそれぞれ加算しております。

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

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¹を示しております。
- 2026年3月期第2四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回復いたしました。
- 主な理由として、今期から導入を始めたメディカルプラットフォームの契約単価を低価格帯サービスが幅広く受注件数へ貢献しております。そのため平均販売単価は減少傾向にあります。
- クリニック見学レポートは生成AI等では再現できない現場でしか得られない生の情報を可視化・構造化することによって、情報の非対称性を解消することで、ユーザーの賢明な医療選択を可能にすることで販売件数も増えております。

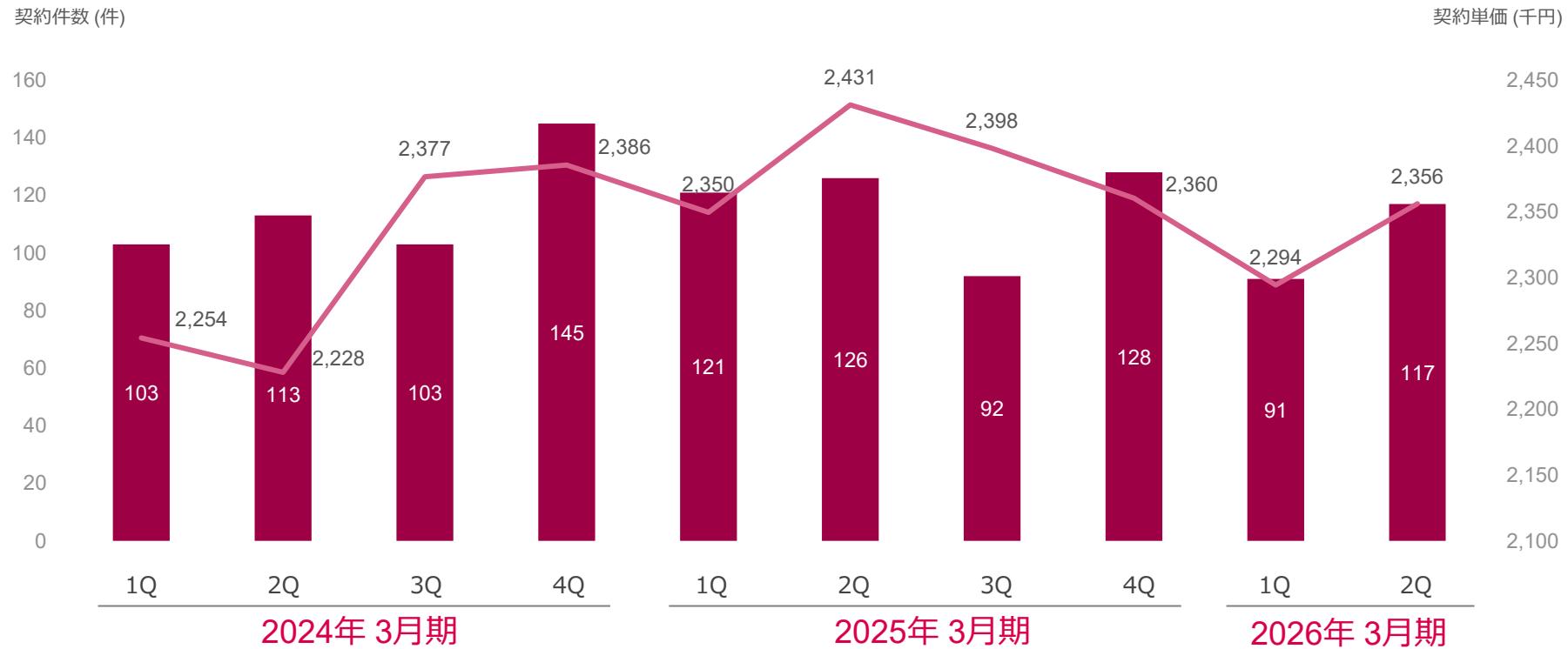


Note:1. 本項では、20万円(税抜)以上の全サービスにて分析しています。

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 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をボトムとして回復傾向にあります。人員の強化・戦力化をはかつてきながら、徐々に効果が表れ生産性の向上に成果が出始めていると考えます。
- ・ 契約件数が多い商材としてはNOMOCa デスクが引き続き牽引しており、その結果、契約平均単価のリバウンドに繋がっております。

■ 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)



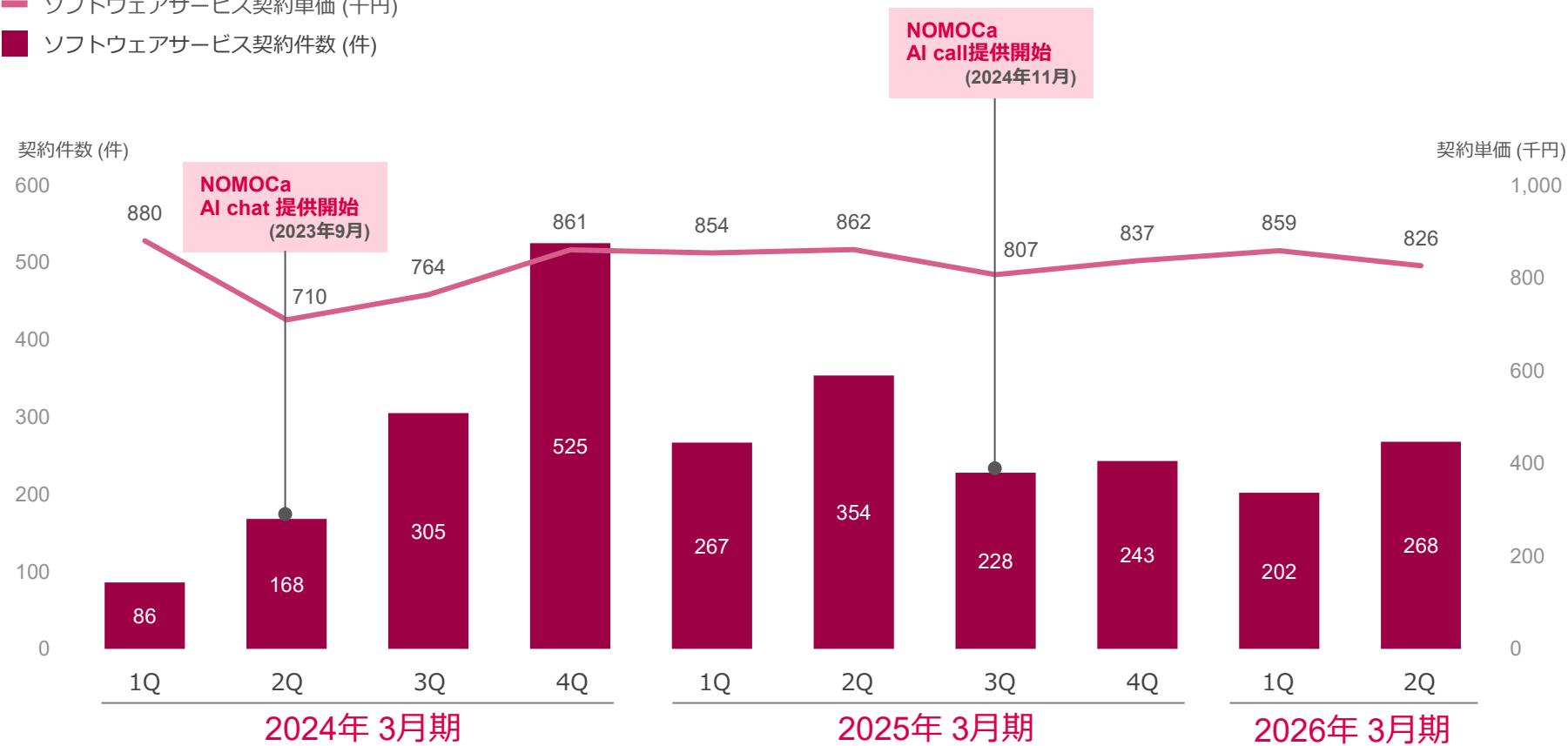
Note:1. NOMOCa-Stand、NOMOCa-Regi、NOMOCa-Desk

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¹) 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を示しております²。
- 2026年3月期第2四半期にはNOMOCa AI chatの契約件数が回復傾向にありました。主な理由として、AI機能のアップデートから提案力の向上につながったことが想定されています。
- 他方で、前期第3四半期にトライアルを開始したNOMOCa AI callの導入件数については増加傾向ではあるものの、販売進捗においては大きな貢献には未だ至っておりません。今後の契約件数の上昇には更なる機能面の向上が更に要求されると考えております。

- 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/ごびとが住まう黒板、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。

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 [Ver2]

転送スケジュール設定機能を追加。
システムが自動で現在日付を判別し、より正確な転送スケジュールの管理を実現。併せて、録音・再生機能を拡張し、ユーザー利便性を高めました。

音声再生

会話ID: 12345
電話番号: 12-3456-7890
会話カテゴリ:
発信者情報: テスト GENOVA
音声: ▶ 0:00 / 0:03 ━━ ━━ ━━

2025年11月						
日	月	火	水	木	金	土
26	27	28	29	30	31	1
基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定
2	3	4	5	6	7	8
基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定
9	10	11	12	13	14	15
基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定
16	17	18	19	20	21	22
基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定	基本転送設定

※イメージ図です。

AIソリューション部

AIソリューション部の新設により、NOMOCa AI callの専任体制を構築
開発・営業・サポートを一元化し、導入スピードと品質に向上

事業進捗 (FY2025実績)

受注件数

181 件 (+48)

納品済み

93 件 (+29)

納品率 51% (93/181)

(概況)

FY2025上期は、受注件数が第一四半期比+48件の181件と大幅に増加し、好調を維持。

納品件数も+29件の93件へと拡大し、納品率は48%→51%へ改善しました。

これは、第一四半期で確立した営業導線をもとに、導入支援・カスタマイズ提案の標準化を進めた結果であり、特にAIソリューション部による伴走体制の強化が成果に直結しました。

また、導入後フォローの最適化や、テンプレート化による短期納品スキームの確立が納品スピード向上と案件消化率の改善を後押ししています。

引き続き、導入スピードと納品数向上を行い、ストック収益の拡大を進めていきます。

成長戦略・その他取り組み

Growth Strategy

医療系コンテンツ市場の環境変化

これまで

- ・PV（ページビュー）数など「量」の指標を重視
- ・プラットフォームは「視聴時間の最大化」を優先
- ・画一的な情報が多く、ユーザーによる取捨選択が必要

これから

- ・情報の「信頼性・権威性」（質）が最重要に
- ・医師や医療機関が監修するコンテンツを優遇
- ・情報過多により、信頼できる専門家の助言が希求される

市場環境の変化は、当社グループの強みを最大化する好機



医師・医療機関との
強固なリレーションシップ



対面営業による
高密度な情報取得力



両社顧客基盤を横断する
独自の情報ネットワーク

業界の潮流：「スマートクリニック化」の加速

1. 次世代型クリニックへの移行

テクノロジー活用による運営効率化、患者体験と医療従事者の働き方改善（＝スマートクリニック化）が本格化しています。

2. 経営環境の変化

業界の環境変化に伴い、診療報酬改定やコスト管理など「**医院経営**」そのもののへの注目が急速に高まっています。

当社の実績：戦略的DX推進

医療業界トップクラスの導入実績

全国のクリニック・医師が選ぶ自動精算機のパイオニア
NOMOCaシリーズ

受付 会計 の
待ち時間・業務を0に



出荷台数：(市場・クリニック別) (2023年7月～2025年6月) シェアNo.1 (1)
出荷台数：(累計) シェアNo.1 (1)
(1) 「クリニック専用自動精算機」に関する市場調査会社 (NHL) の調査結果
(株)ネクシード調べ (2025年6月1日時点)

1 自動精算機（NOMOCaシリーズ）がクリニック市場で出荷台数・市場シェアNo.1を獲得

2 販売チャネルの拡充と営業体制の強化により、成長ドライバーを拡大

3 業務効率化 × 患者体験向上 × 経営の見える化

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

少子 高齢化

市場環境

医師・医療従事者不足
医療の需給バランスの不均衡

新時代 の 医療

キャッシュレス化

未病 予防

高齢者医療
高齢者をケアするためのサポートが必須

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

市場環境

スマートクリニック事業

事業への影響

クリニックオートメーション
による人材不足への対応

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

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

メディアカル 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

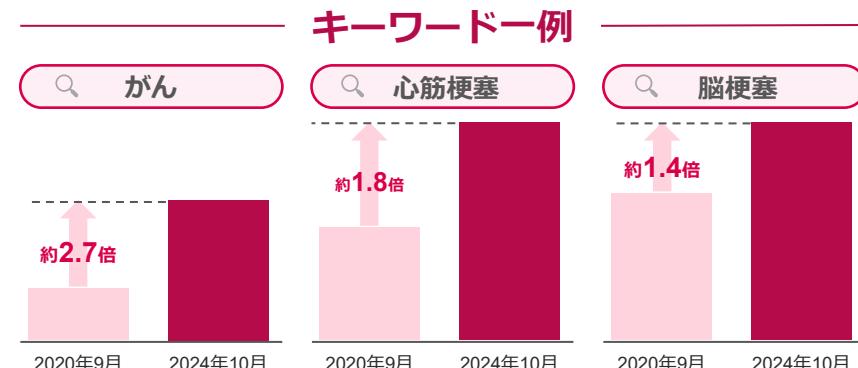
メディアによる
未病・予防記事の配信

Medical DOCのニーズが高まっている証左

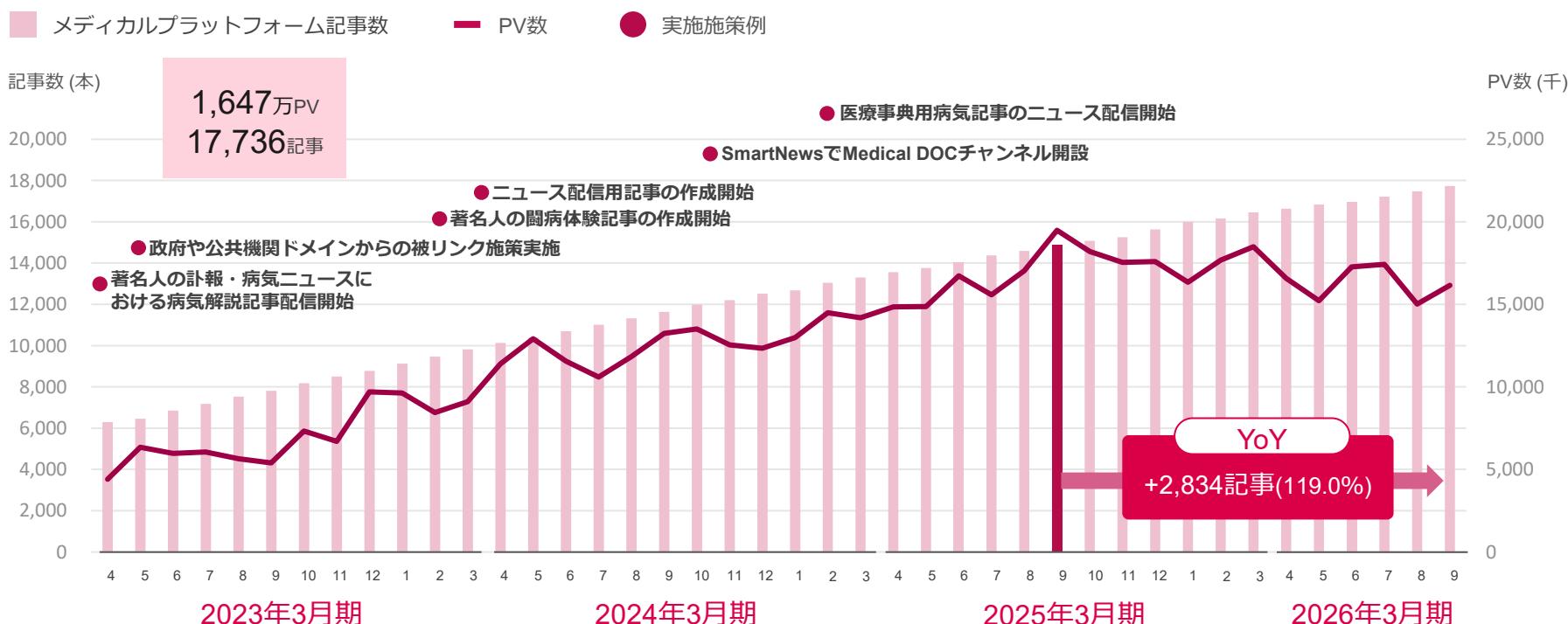
GENOVA

- 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

メディア価値増大

機能
コンテンツ
拡充

クリニック
契約数の
増加

ネットワーク
効果

利用者の
増加

新設部署について

大阪メディカル営業部・ 大阪デンタル営業部

2025年7月より、歯科と医科のそれぞれの分野に特化した対応体制を構築するため、単一の大阪支店を歯科部門の「大阪デンタル営業部」と医科部門の「大阪メディカル営業部」を新設し、顧客満足度の向上、業務効率の改善、ならびに専門性を強化することを目的としています。

経営企画室

2025年9月より、市場環境の変化や事業の多角化が進む中、全社横断的な視点での戦略立案と迅速な意思決定が不可欠となってきたことから「経営企画室」を設置いたしました。経営企画室は、より緻密な中長期経営計画の策定、各事業部の目標管理及び経営資源の最適配分を担います。

部門の統合について

スマートクリニック営業部

2025年10月より、東京と大阪にあった東京スマートクリニック営業部と大阪スマートクリニック営業部を「スマートクリニック営業部」として統合し、注力していくスマートクリニック事業の指揮命令系統の簡素化と専門性の共有を目的としています。

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



- 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

- 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

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)

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

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。

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。

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、引き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	—
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.

発行会社	株式会社GENOVA
支店 営業所 出張所	<p>東京本社 〒150-8510 東京都渋谷区渋谷2-21-1 渋谷ヒカリエ34F</p> <p>支店 名古屋・大阪・福岡・札幌 営業所 沖縄・金沢・仙台・広島</p>
URL	https://genova.co.jp
設立	2005年7月4日
資本金	777,588,050円 (2026年3月期第2四半期末時点)
従業員数	グループ会社全体 531名 (アルバイト: 31名) (2026年3月期第2四半期末時点)
業務内容	メディカルプラットフォーム事業/ 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CADCAM学会
グループ 会社	<p>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</p> <p>株式会社ASANO 〒920-8611 石川県金沢市浅野本町1-10-10</p> <p>大連 智树(大连)技术开发有限公司 中国大连高新区五一路267号17号楼201-G号</p>

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います。

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

稻葉 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 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
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 監長・長崎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

※50音順で掲載しております



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

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
自身にとって最適な医療機関情報の探索
医療機関での長い待ち時間

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
医療事務業務負担による満足な患者対応の犠牲
多くの残業時間による従業員満足度の低下

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
医院の特徴に合致した患者数の増加
人的コスト削減と採用リスク

課題

対象サービス

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

NOMOCA

CLINIC BOT

NOMOCA

CLINIC BOT

NOMOCA

非効率な事務業務の人的対応

医療事務業務負担による満足な患者対応の犠牲

多くの残業時間による従業員満足度の低下

Medical DOC
メディカルドック

Medical DOC
メディカルドック

NOMOCA

CLINIC BOT

医療機関と患者さんのマッチング

医院の特徴に合致した患者数の増加

人的コスト削減と採用リスク

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



医院プラン
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



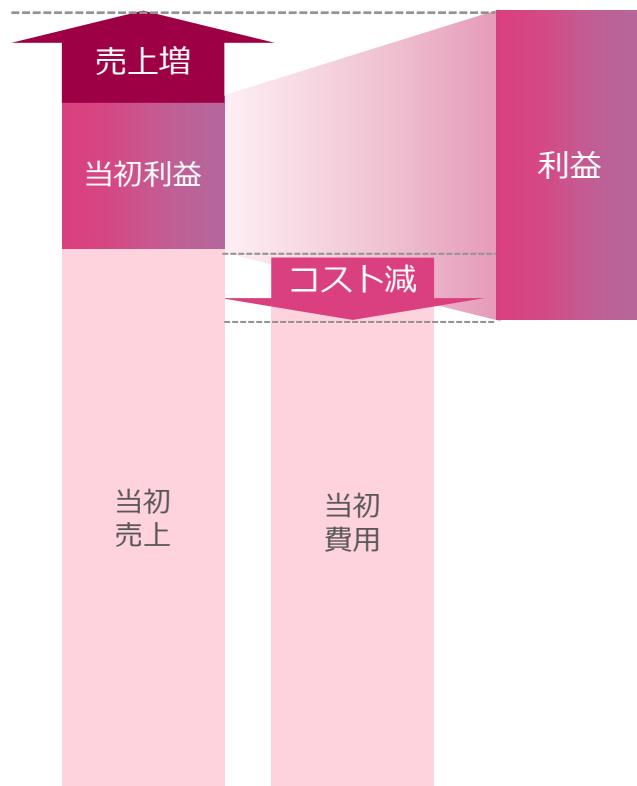
売上増加

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

醫療情報記事

A doctor in a blue uniform and mask stands in front of a group of people, including an elderly man and woman, with the large text '老化' (Aging) overlaid in the center.

医療コラム

約3,500
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
- 各種疾患や症状、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

- 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

約460
記事

ニュース記事

約940
記事

A close-up photograph of a man's face, showing him holding his head with his hands. He appears to be in pain, specifically in the temple area. The background is a soft, out-of-focus blue. Overlaid on the image is the Japanese text 'こめかみが痛い' (Komekami ga itai), which translates to 'My temple (temples) hurts'.

- 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

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



- 「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



- 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
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どうすべきか、原因や
治療法などについて、「GENOVAクリニック」の山田先生に
詳しく解説していただきました。

監修医師 情報



監修医師

山田 太郎 (GENOVAクリニック)

⊕ プロフィールをもっと見る

目次

目次 -INDEX-

- > 急性大動脈解離の前兆を医師が解説 吐き気や胸・背中に痛みがあれば 初期症状・発症のサインかも?
- > 高血圧や糖尿病の人は前兆・自覚症状がなくても注意!
- > 急性大動脈解離になりやすい人の特徴と原因
- > 血管が裂けてしまう原因は食生活やストレスも関係する?
- > 急性大動脈解離の治療法や予防法
- > 編集部まとめ
- > 医院情報

本文

急性大動脈解離の前兆を医師が解説 吐き気や胸・背中に痛みがあれば初期症状・発症のサインかも?



編集部



急性大動脈解離について教えてください。



山田先生

まず、大動脈は心臓から全身へ血液を送り出す、人体の中で最も太い血管です。急性大動脈解離とは、この大動脈が何らかの原因により、裂けてしまった状態のことです。

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

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

矯正治療以外も頼れて安心！

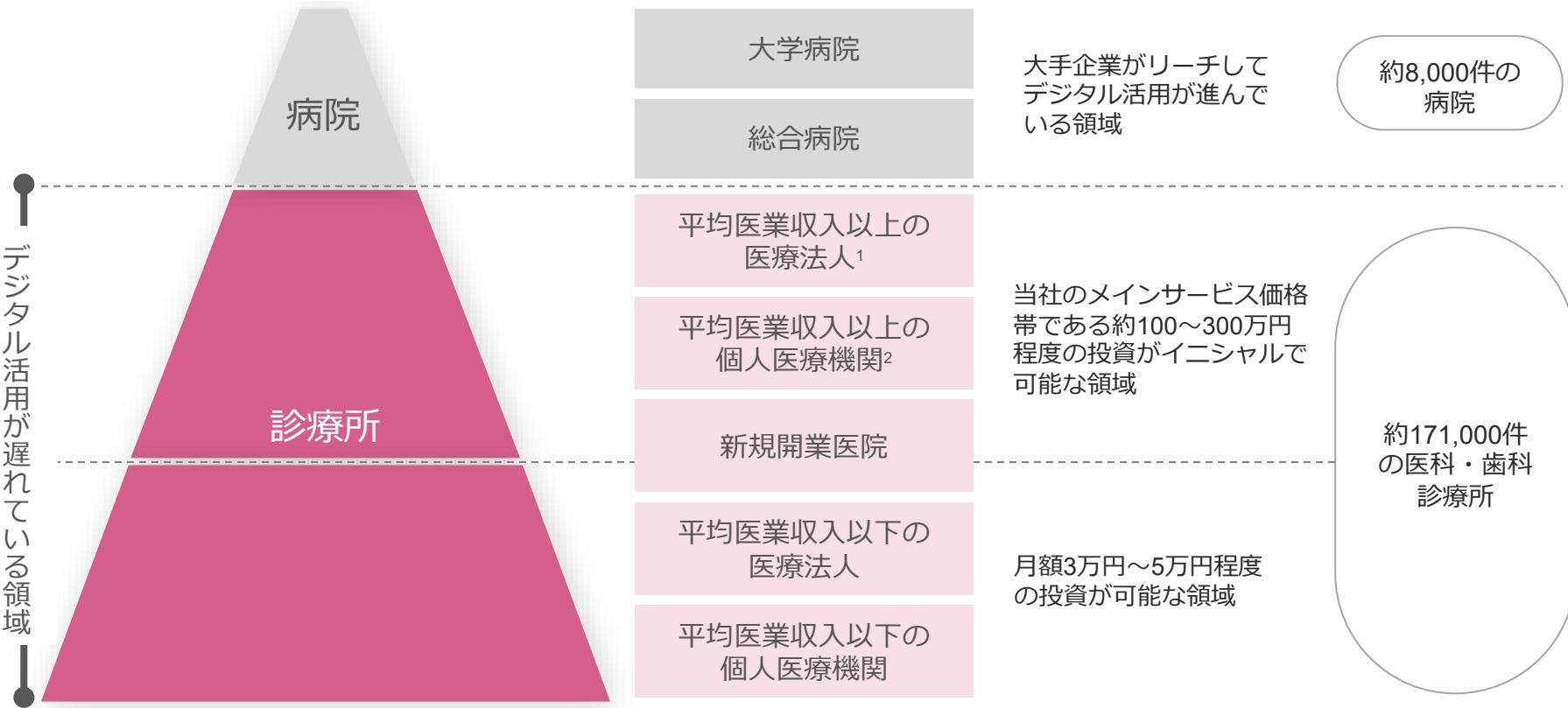
プライバシーと感染対策に配慮された診療室！

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

- 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

メディカル
プラット
フォーム
事業



Medical DOC

メディカルドック

特化型メディア

スマート
クリニック
事業



NOMOCA-Stand
NOMOCA-Regi
NOMOCA-Desk

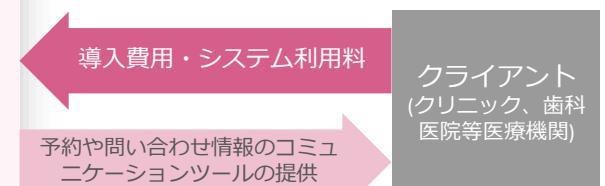
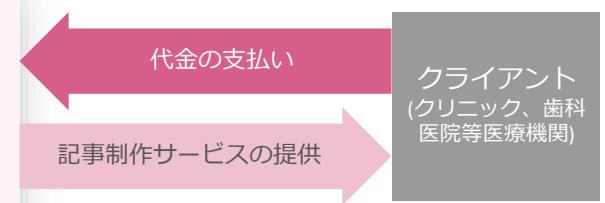
その他事業

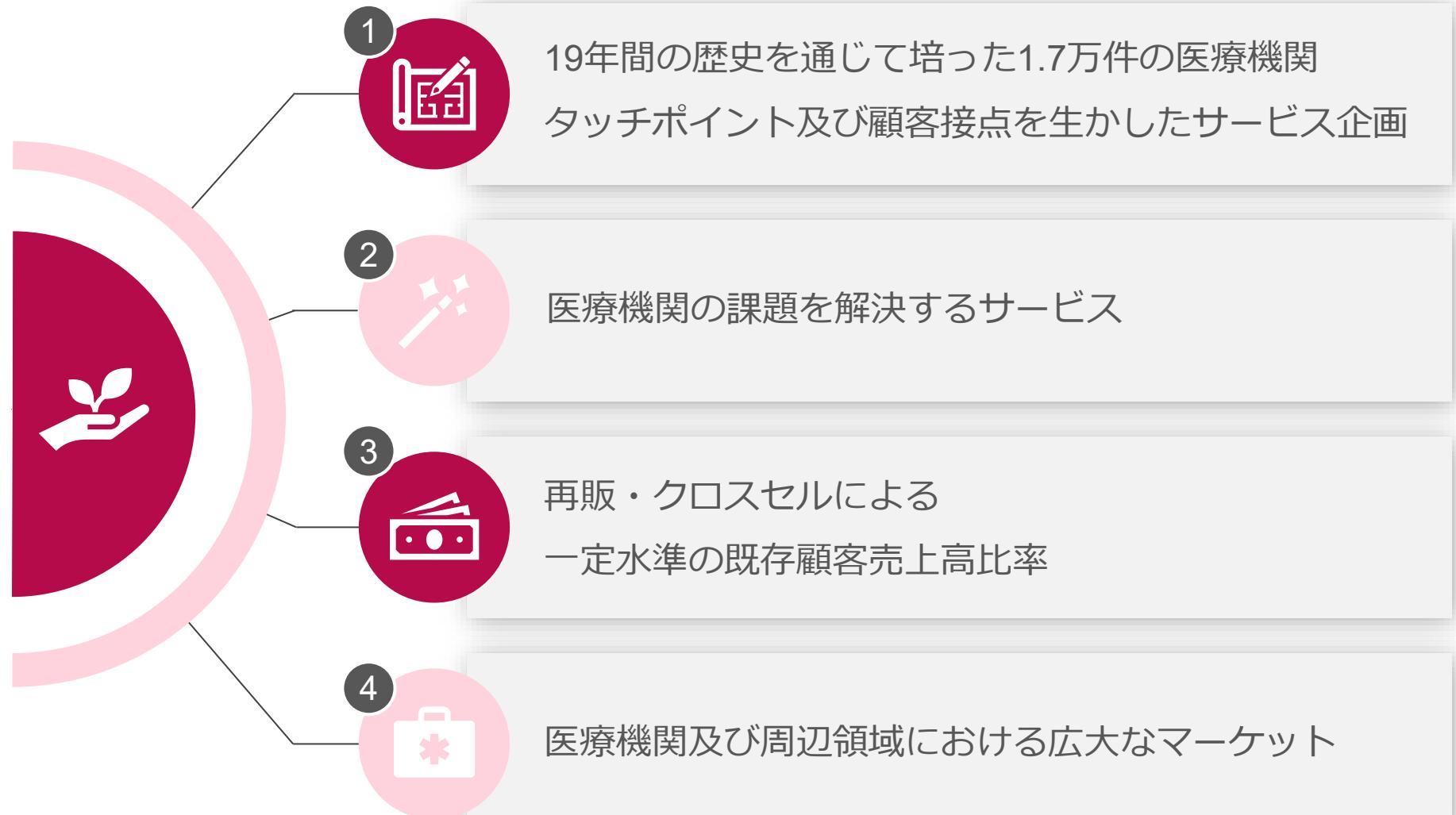


CLINIC BOT

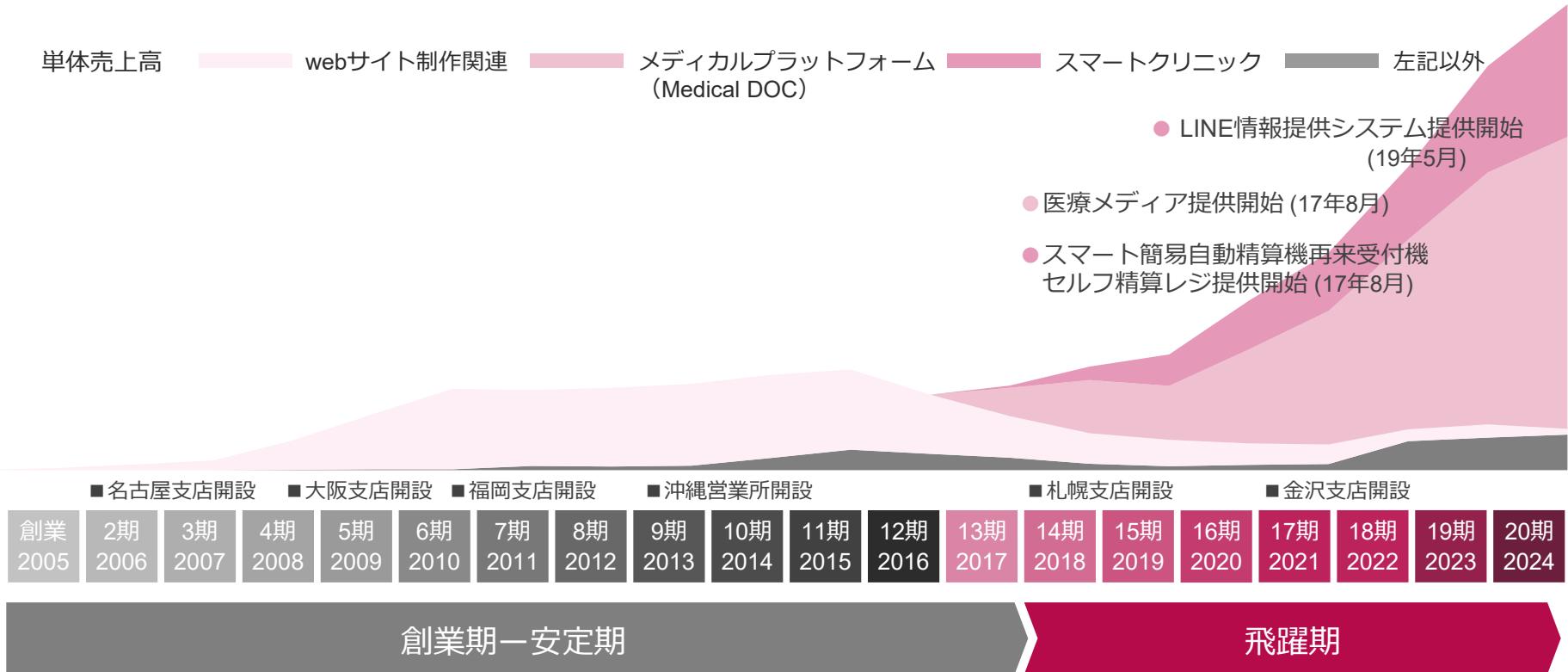
NOMOCA-AIchat

当社
(株)GENOVA DESIGN
智樹(大連)技術開発有限公司





- 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¹1.6万²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2四半期末時点の過去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

得意領域

情報提供
→
←
来院

悩み・症状

医療機関

患者さん

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

+ α^1

²
1,500

5年間人を採用した
場合の総額コスト

単位：万円

578³

NOMOCaスタンドを5年
利用した場合の総額コスト



5年のコスト削減効果：1,000万円

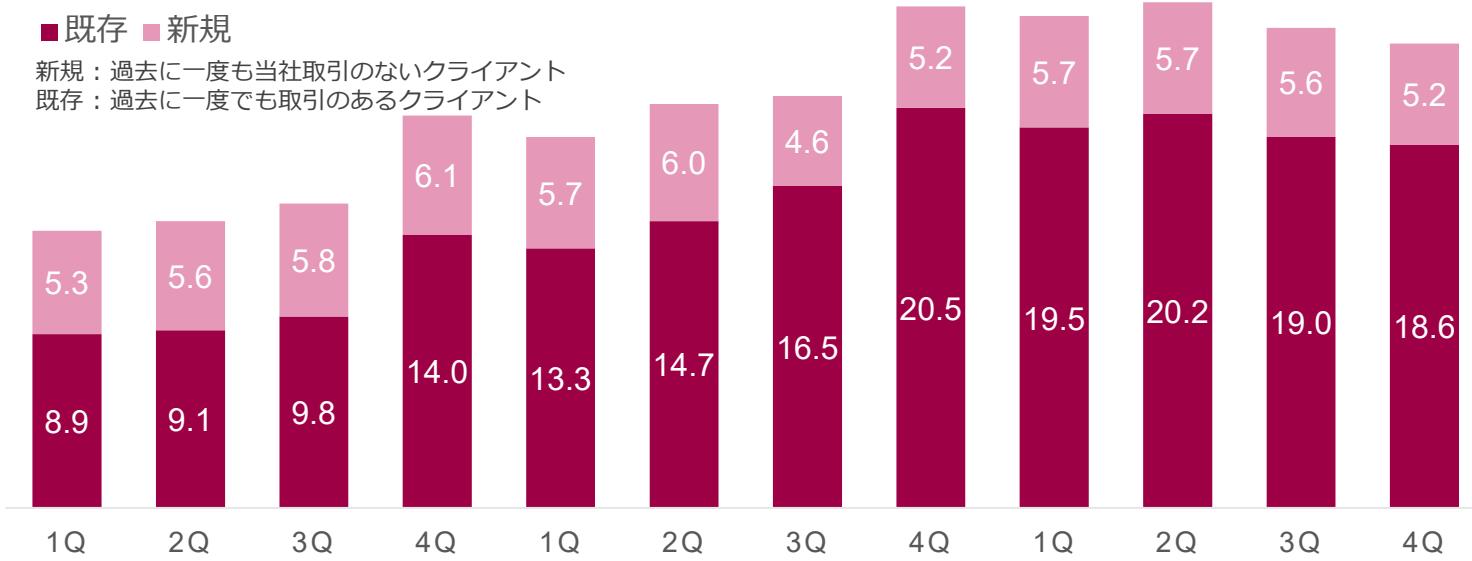
1. 賞与・教育コスト・マネジメントコスト等
2. 診療所における医療事務職の一般的な5年間の入件費（給与：20万円/月 法定福利厚生費：3万円/月
交通費：5千円/月 残業費：1万円/月 求人広告費：30万円）
3. 当社のNOMOCaスタンドの初期・保守費用

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

GENOVA

- 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しております

売上 (億円)



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

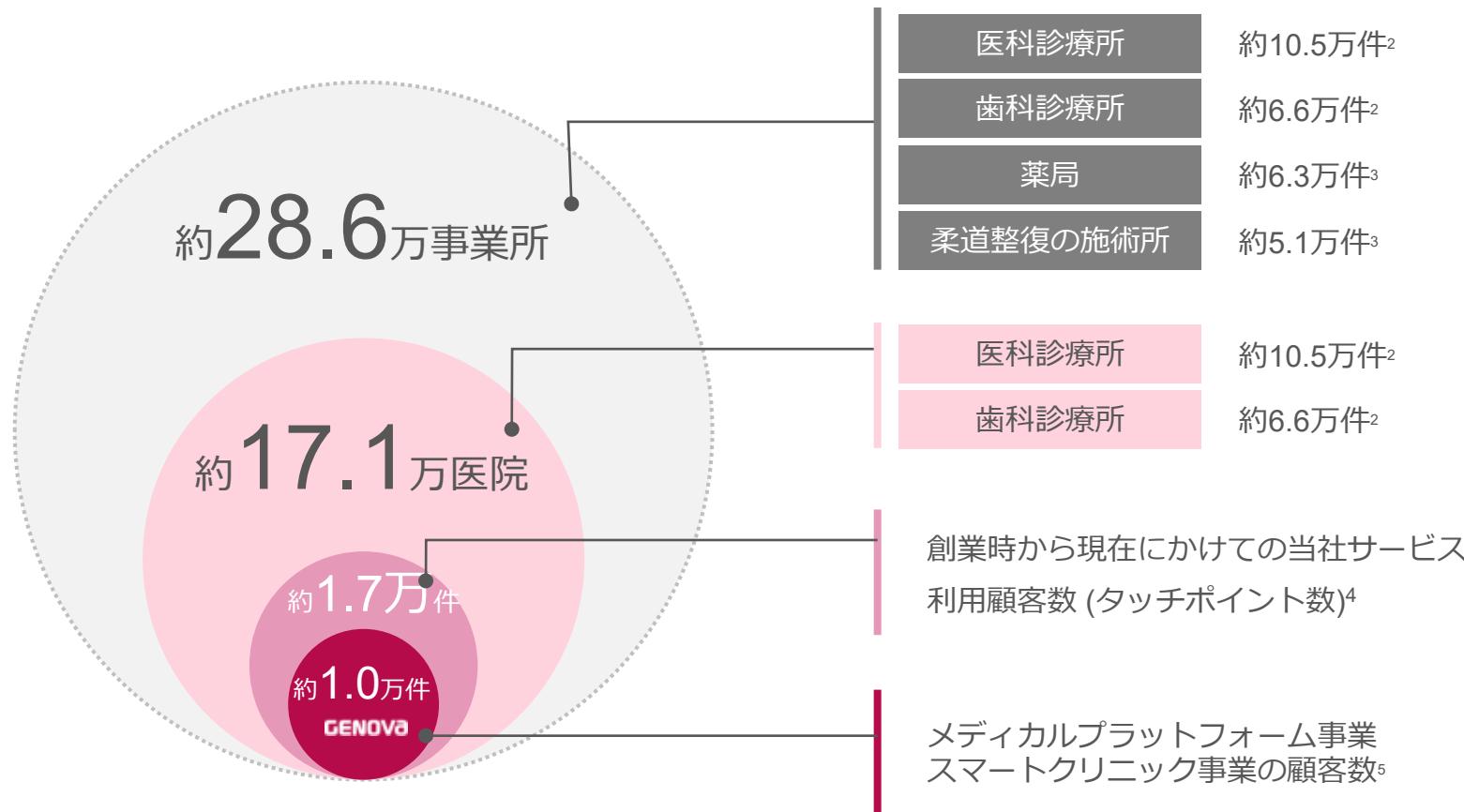
Note 1. 2026年3月期第2四半期末時点

※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。

- 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。

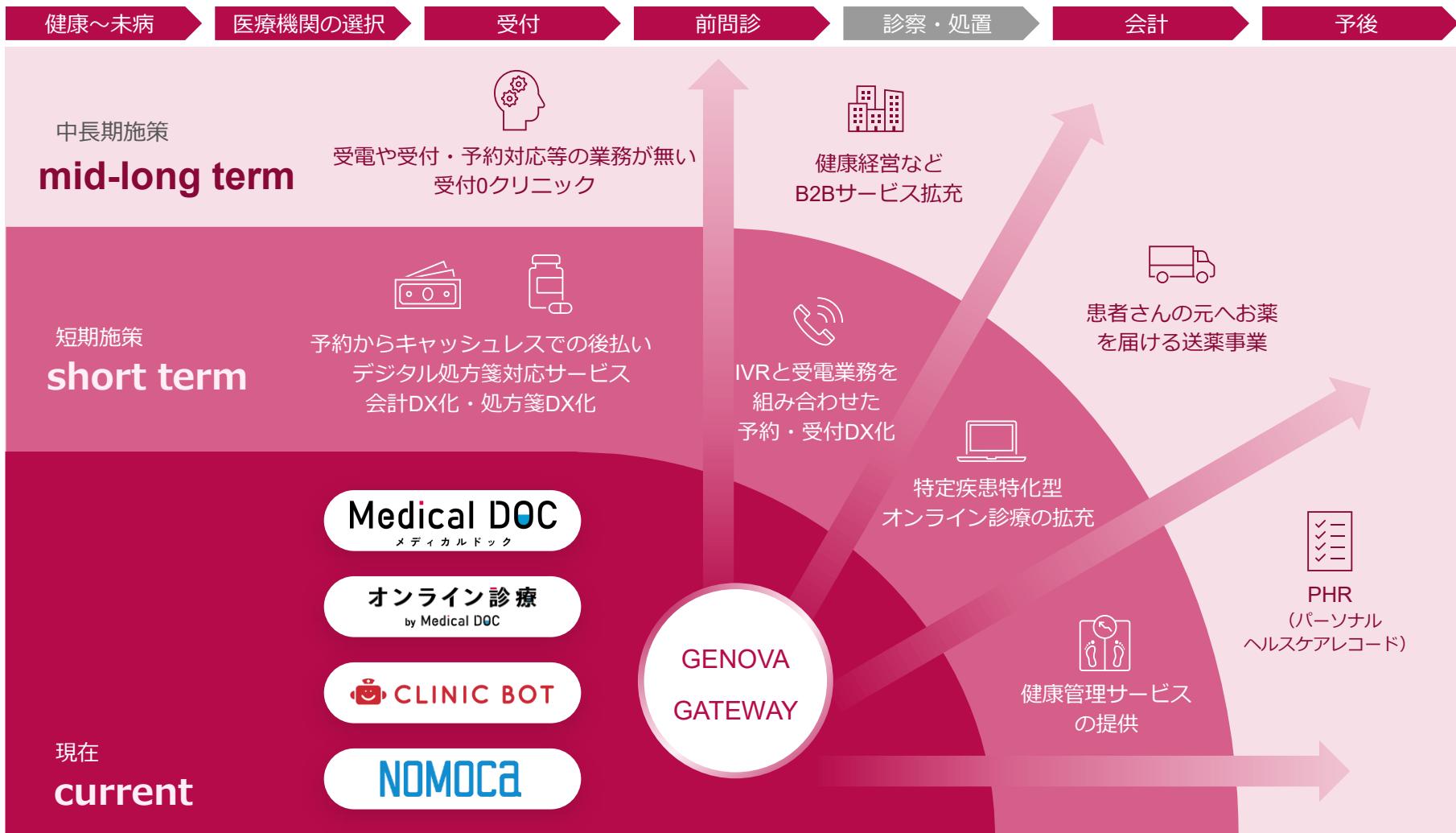
2.令和7（2025）年3月末概数医療施設（動態）調査・病院報告の概況を参照

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



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

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

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)

経営基盤の強化

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

GENOVA

- 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	マーケティング	営業・ ロ・デジタル・ 人材開発	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	●				●	●	●	●	

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。

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

現在位置

▼
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