2027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

GENOVA

事業概要

Business Description

MISSION

ヒトと医療をつないで
健康な社会を創る

VISION

ヒトの健康と医療機関を支え、
現場を動かす総合医療インフラへ

Connecting lives and Care
to Power the Next Generation of Medical Infrastructure



スナップショット　2027年3月期第2四半期末時点

GENOVA

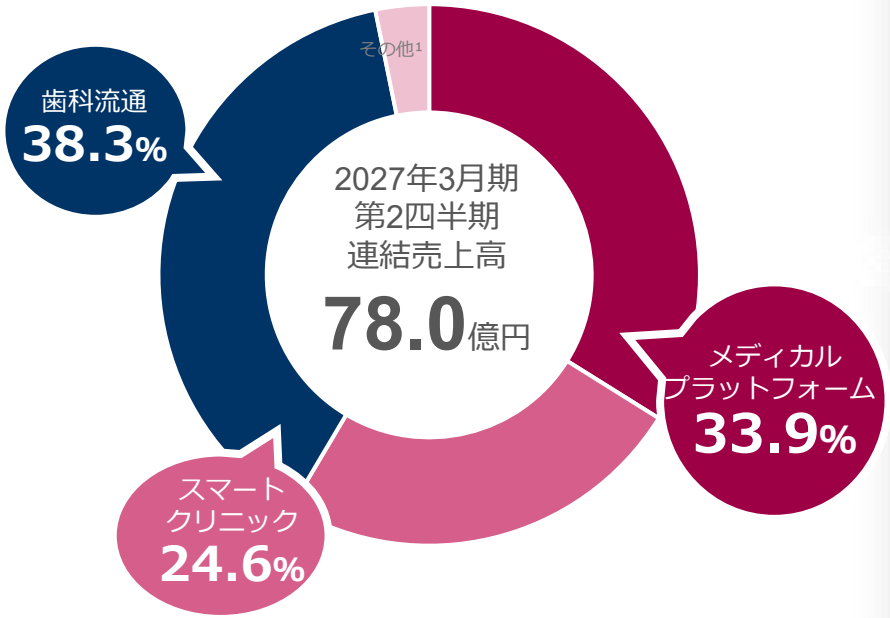
連結売上高
78.0億円
前年同期比 (157.0%)
前四半期売上高 49.7億円

営業利益
0.4億円
前年同期差額(＋0.8億)
前四半期営業利益　△0.3億円

GENOVA単体 2026年4～9月 今期獲得件数[2]
3,117件
前期比 (104.7%)
※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 2,562万PV
2026年7月～9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
3,172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3.1%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。

メディカルプラットフォーム事業

GENOVA

Medical DOC
メディカルドック

医療記事を掲載する
インターネットメディアの運営

月間アクセス数	医療アドバイザー	監修医師専門家
2,562万PV	22名	2,820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 2Q実績	2027年３月期 2Q実績	前期比 増減額	前期比 前期比率
売上高	24.1億円	26.4億円	+ 2.3億円	109.7%

GENOVA

Medical DOC PV数　月次推移

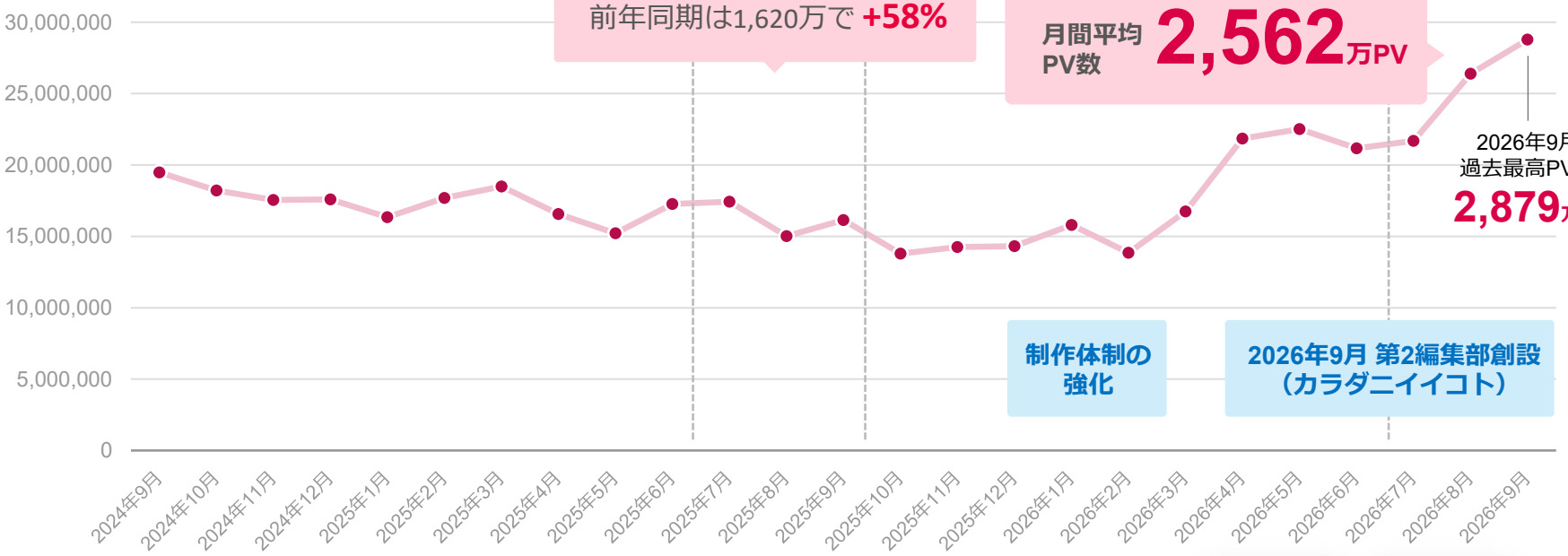
- 前四半期にて**制作体制を強化**。記事制作の加速・強化によりPVが伸長。
- 直近3ヶ月は、**平均PV数2,562万pv/月**を実現。

2026年9月
Medical DOC チャンネルが YouTube Health の 認定を取得



直近3ヶ月（2026年 7〜9月）
月間平均PV数 **2,562万PV**

前年同期は1,620万で **+58%**



2026年9月
過去最高PV数
2,879万PV

制作体制の強化

2026年9月 第2編集部創設（カラダニイイコト）

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



Medical DOC チャンネルが YouTube Health の認定を取得（2026年9月）

医師監修の医療情報を発信する
Medical DOC の
YouTube チャンネルが
YouTube Health の認定を取得

信頼できる医療情報の
発信元として
Youtubeでの病名検索時に
「医療／健康の専門家による情報」に
当社チャンネルが表示される

Youtubeにより
Medical DOC チャンネルが
信頼できる情報源として
第三者認定を取得







スマートクリニック事業

患者来院フロー

①予約 → ②受付・再来予約 → ③問合せ対応 → ④院内体験 → ⑤運営効率化

予約・決済をデジタル上で完結するサービス

SMART One



自動精算機・再来受付機

NOMOCA シリーズ



予約・患者管理クラウド



歯科医院向け
クリニッククラウドGR

AIコミュニケーション



AI chatbot システム
NOMOCa -AI chat



AI chatbot システム
NOMOCa -AI call



LINE chatbot システム
CLINIC BOT

デジタルアトラクション

《スケッチピストン – playing music》

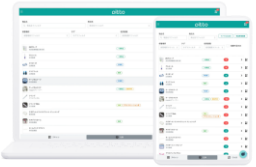


《こびとが住まう黒板》



在庫管理・発注システム

医療機関向け
Pitto



クラウド型電子カルテ



歯科医院向け
カルテクラウド

予約・受付・会計・CRMまで、クリニック運営をワンストップDX

	2026年３月期 2Q実績	2027年３月期 2Q実績	前期比 増減額	前期比 前期比率
売上高	15.9億円	19.2億円 GENOVA単体 17.5億円	+ 3.2億円 GENOVA単体 +2.4億円	120.6% GENOVA単体 116.2%

歯科流通事業

GENOVA

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

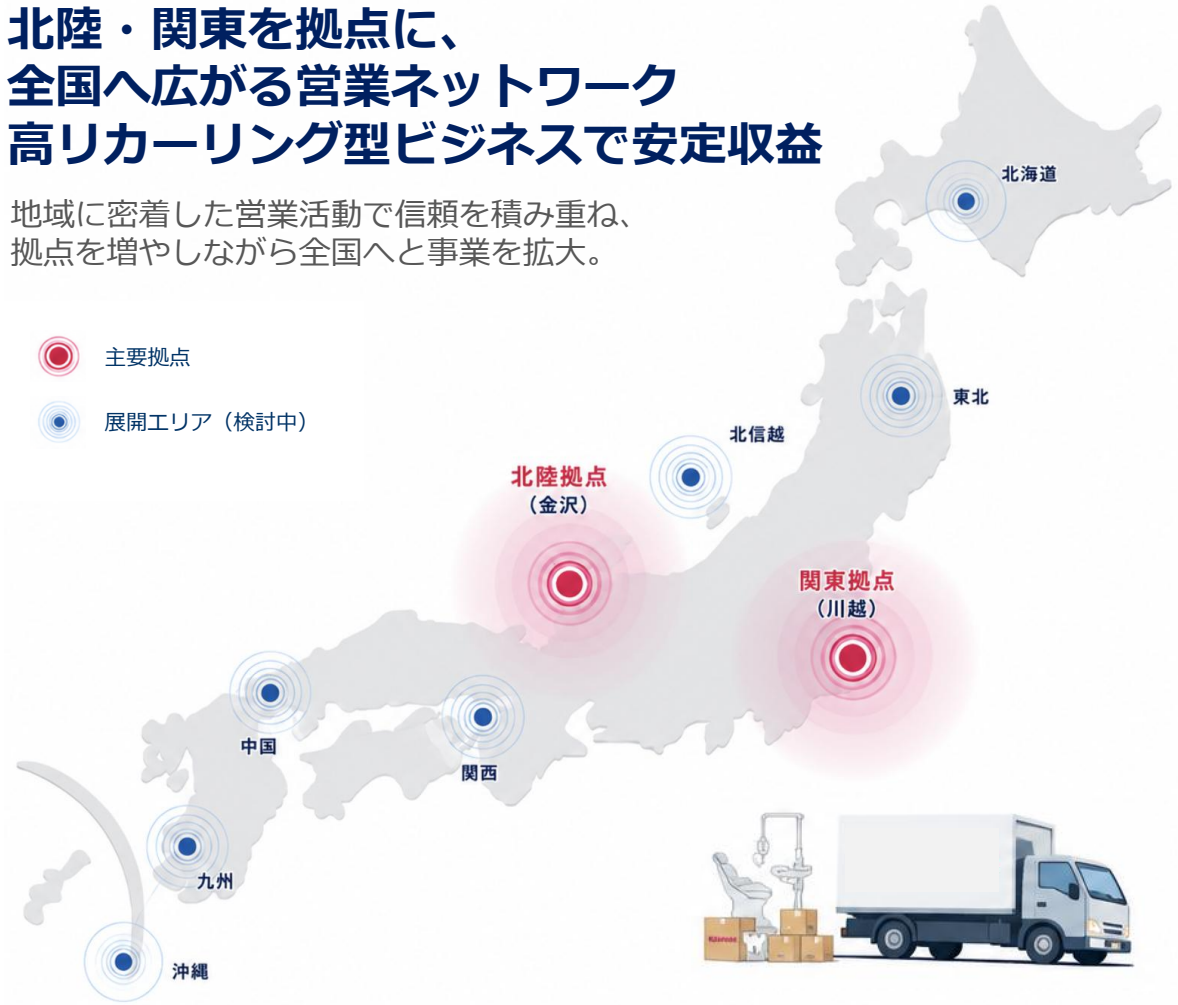
アカサカ歯材社

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、
拠点を増やしながら全国へと事業を拡大。



	2026年３月期 2Q実績	2027年３月期 2Q実績[1]	前期比 増減額	前期比 前期比率
売上高	7.3億円	29.8億円	+ 22.5億円	406.4%

1. 2027年3月期第2四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。

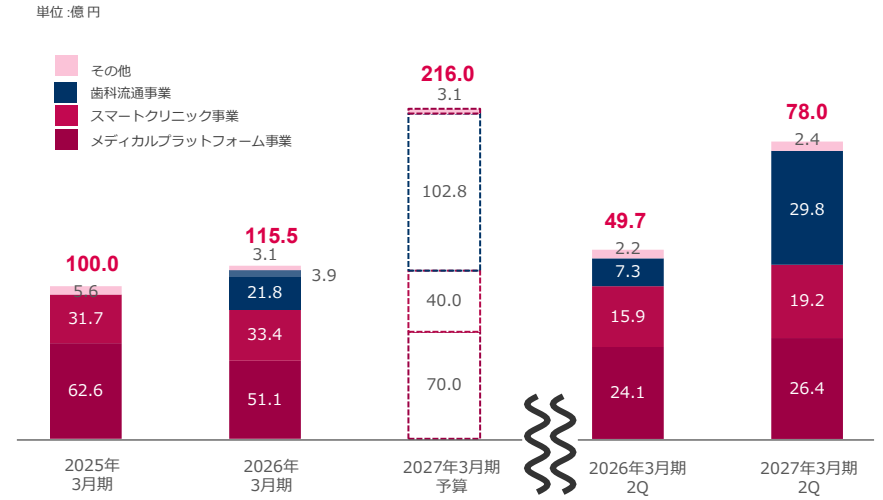
業績ハイライト

Financial Highlight

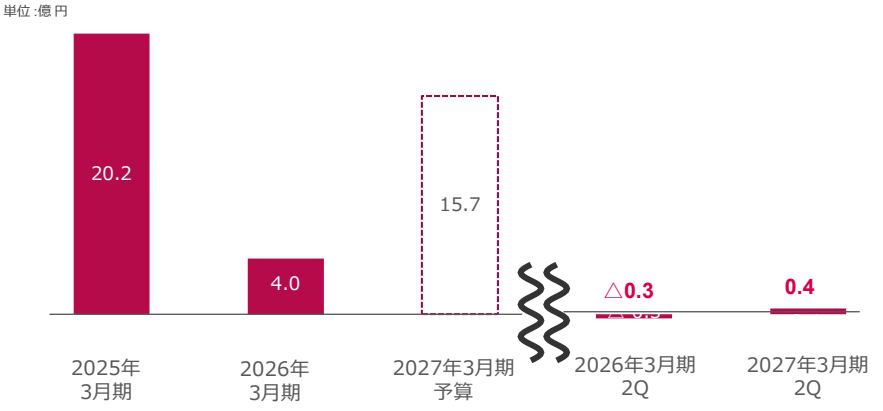
2027年3月期第2四半期実績

- 2027年3月期第2四半期の連結売上高は78億円（前年同期比157.0%）、営業利益は先行投資等の影響で0.4億円。
- 第2四半期よりグループインしたアカサカ歯材社の影響を除いて前年同期比でも売上高・営業利益も増加。
- 人材への先行投資が徐々に効果が出始めており、当期第1四半期よりも業績が堅調に推移。

連結売上高



連結営業利益



連結サマリー

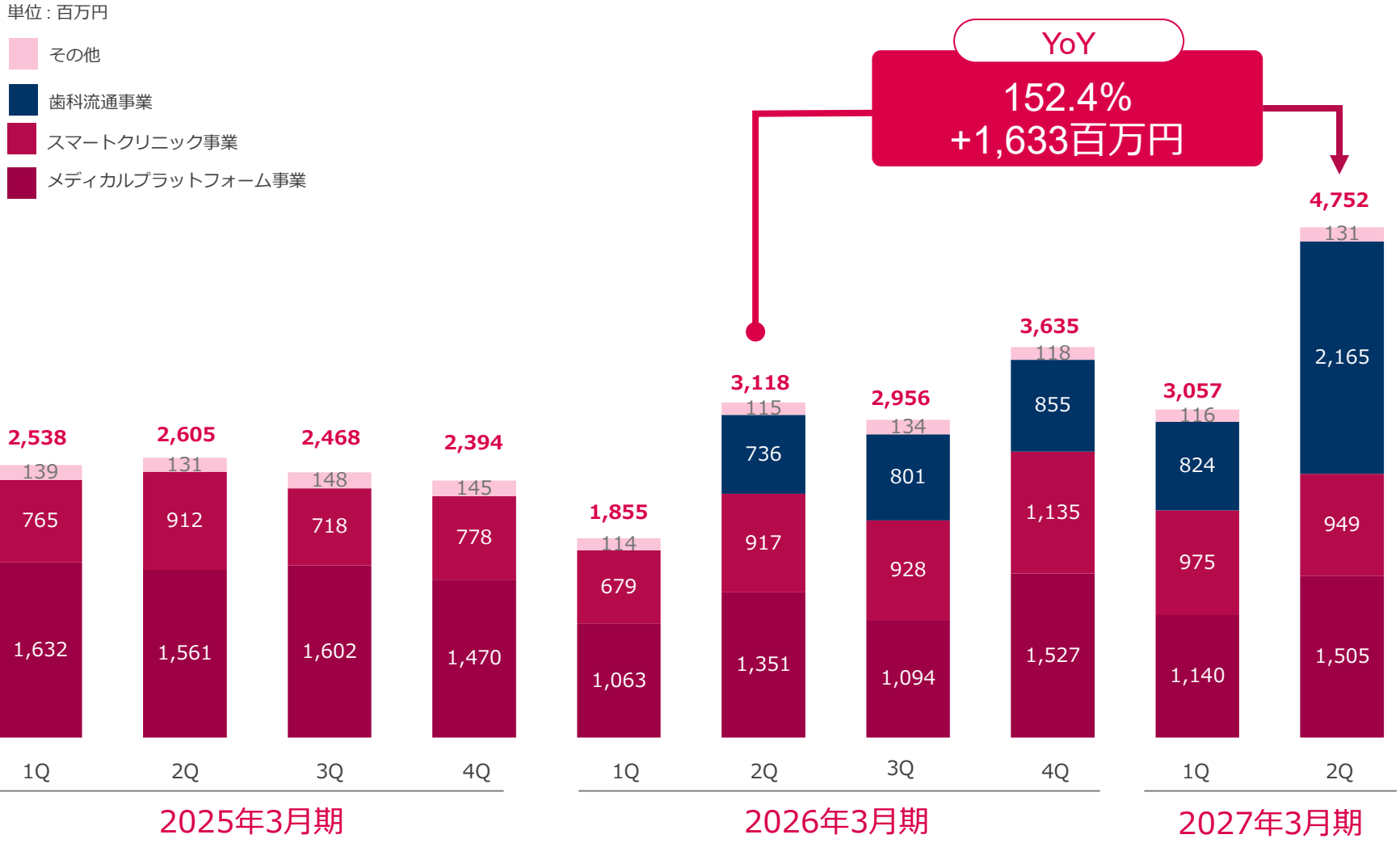
単位: 億円	25年3月期	26年3月期	27年3月期 予算	26年3月期 2Q実績	27年3月期 2Q実績	前年同期比
売上高	100.0	115.6	216.0	49.7	78.0	157.0%
メディカルプラットフォーム	62.6	50.3	70.0	24.1	26.4	109.7%
スマートクリニック[1]	31.7	36.5	40.0	15.9	19.2	120.6%
歯科流通	―	23.9	102.8	7.3	29.8	406.4%
その他[2]	5.6	4.8	3.2	2.2	2.4	108.4%
売上総利益	73.7	64.7	92.1	29.6	35.2	119.7%
営業利益	20.2	4.0	15.7	△0.3	0.4	黒字転換
EBITDA	21.4	6.1	17.9	0.4	1.4	322.5%
経常利益	20.1	4.3	15.5	△0.2	0.6	黒字転換
親会社株主に帰属する当期純利益	14.1	2.7	11.9	△0.1	3.5	黒字転換

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。

3カ年サマリー 四半期事業別売上

- 2027年3月期第2四半期会計期間の売上高は4,752百万円（前年同期比152.4%）で過去最高の売上高を達成。
- 歯科流通事業では第1四半期に取得したアカサカ歯材社を第2四半期より連結したことにより大幅に増加。
- アカサカ歯材社の業績の影響を除いても、当第1四半期会計期間よりも売上高が堅調に推移。

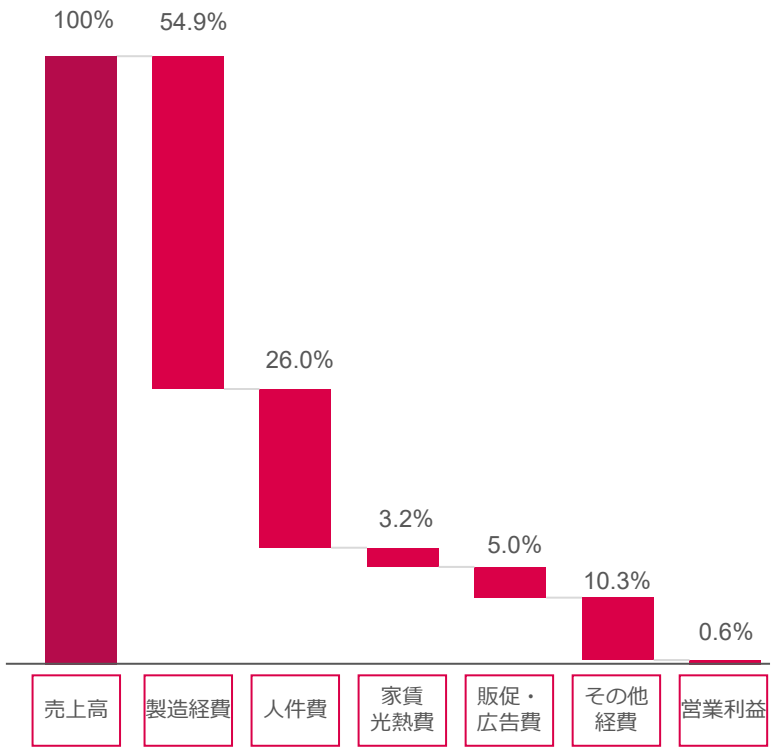
売上高



利益構造及び利益率の推移

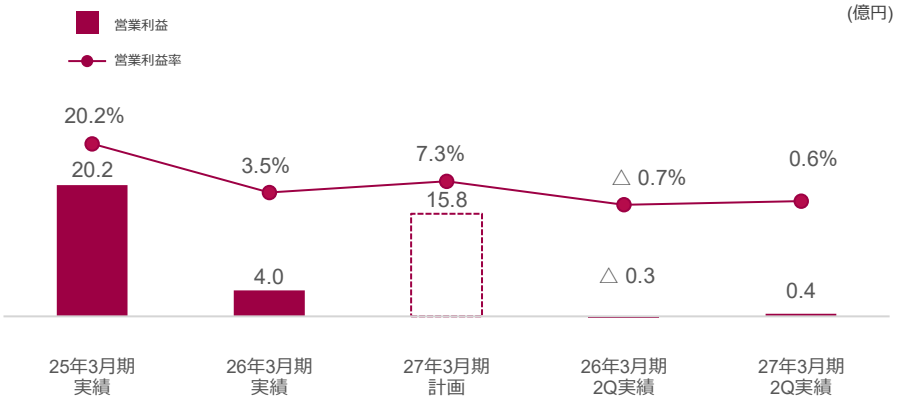
- 2027年3月期第2四半期の営業利益は0.4億円（営業利益率0.6%）。
- 第2四半期より連結したアカサカ歯材社のグループインにより、当第1四半期より製造経費の比率が増加。
- 第1四半期に行った新株予約権の放棄による特別利益4.9億円を計上などにより、純利益は3.5億円の黒字。

2027年3月期第2四半期 連結利益構造

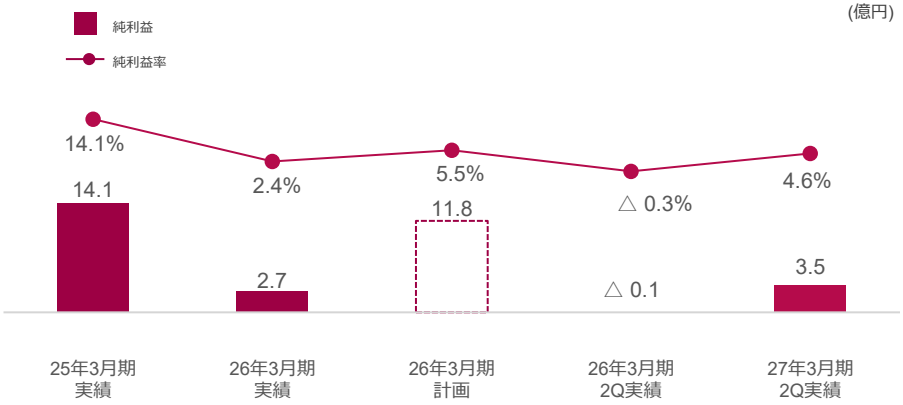


金額(億円)	売上高	製造経費	人件費	家賃光熱費	販促・広告費	その他経費	営業利益
	78.0	42.8	20.3	2.4	3.9	8.0	0.4

連結営業利益推移

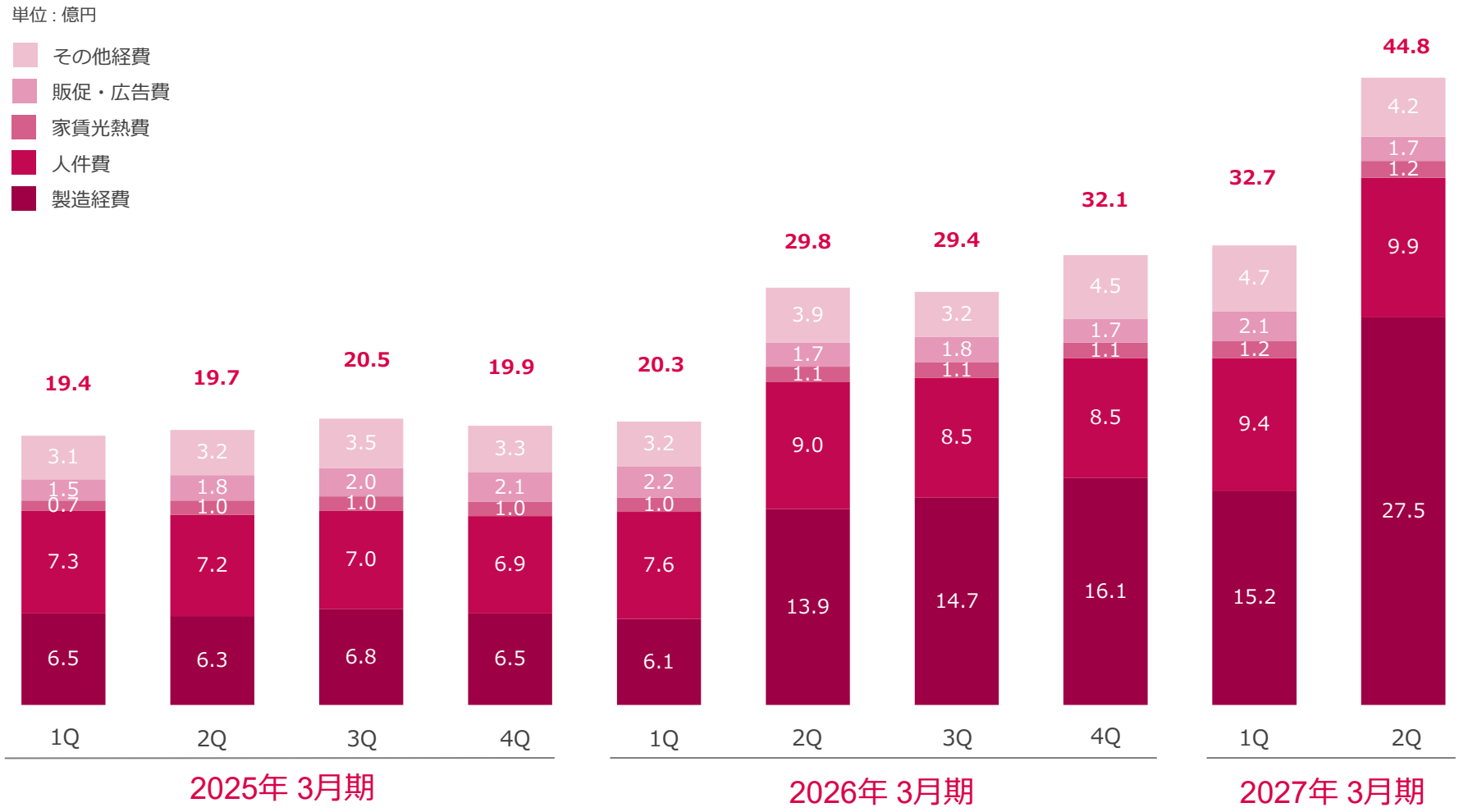


連結純利益推移



四半期会計期間の費用内訳推移

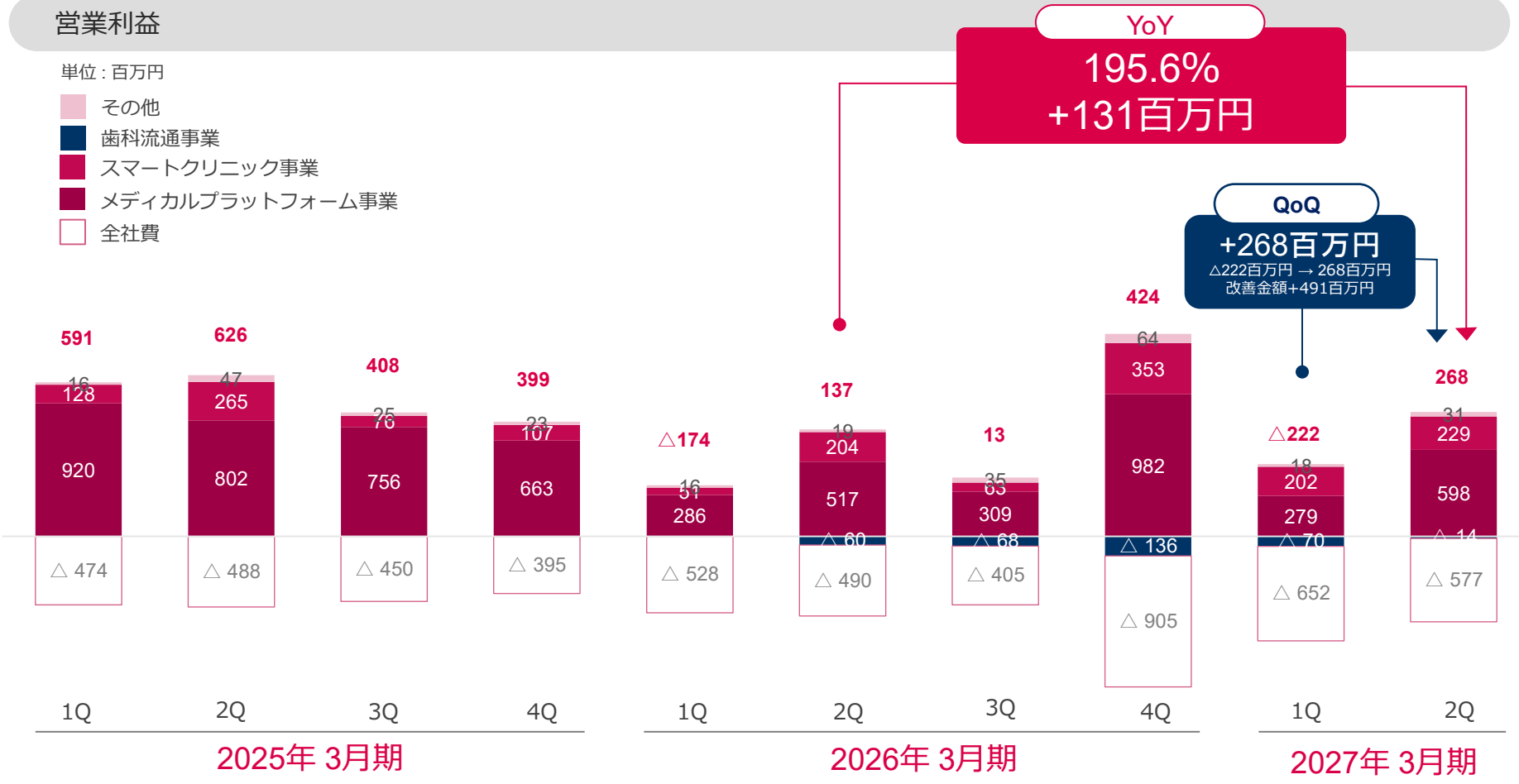
- 2027年3月期の第2四半期会計期間は製造経費が27.5億円発生し、第1四半期会計期間と比較して12.3億円の増加。
- 第2四半期よりアカサカ歯材社を連結したことによる製造経費の第2四半期会計期間の増加分は約12億円。
- 人的資本への投資を継続しながらも、その他の費用はAIを有効活用し、徹底したコスト見直しにより費用削減を実現。



3ヵ年サマリー 四半期会計期間の事業別営業利益

- 2027年3月期第2四半期会計期間の営業利益は268百万円となり、第1四半期（△222百万円）から491百万円改善。
- 第1四半期に先行して行った人的資本への投資効果が、第2四半期の業績に寄与。
- 歯科流通事業は第2四半期よりアカサカ歯材社の連結により、第2四半期会計期間で△14百万円と事業別損失が減少。
- 全社費はAIの有効活用などにより第2四半期会計期間のコスト削減に成功。

営業利益

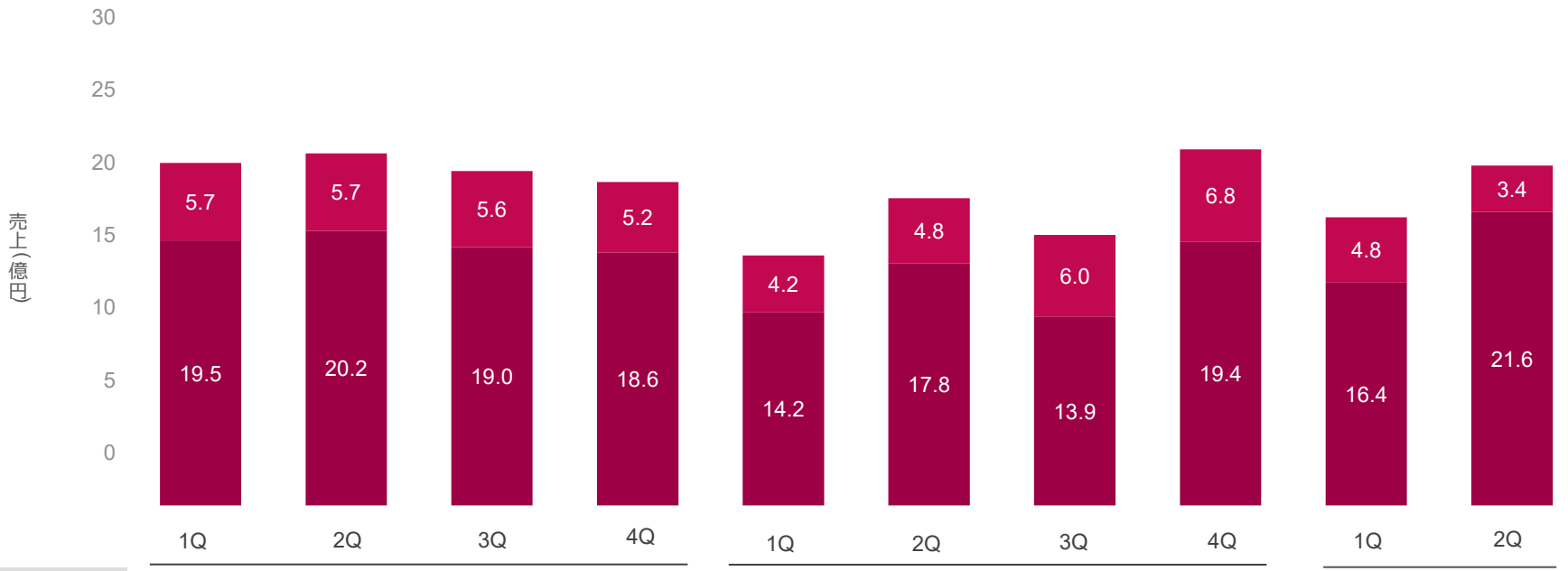


GENOVA単体3ヵ年サマリー四半期新規既存比率

- フロー型の収益モデルを採用しているが、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。
- 既存顧客比率の高さは、お客様の満足度が高く、リピート・追加契約につながっていることの表れ。

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

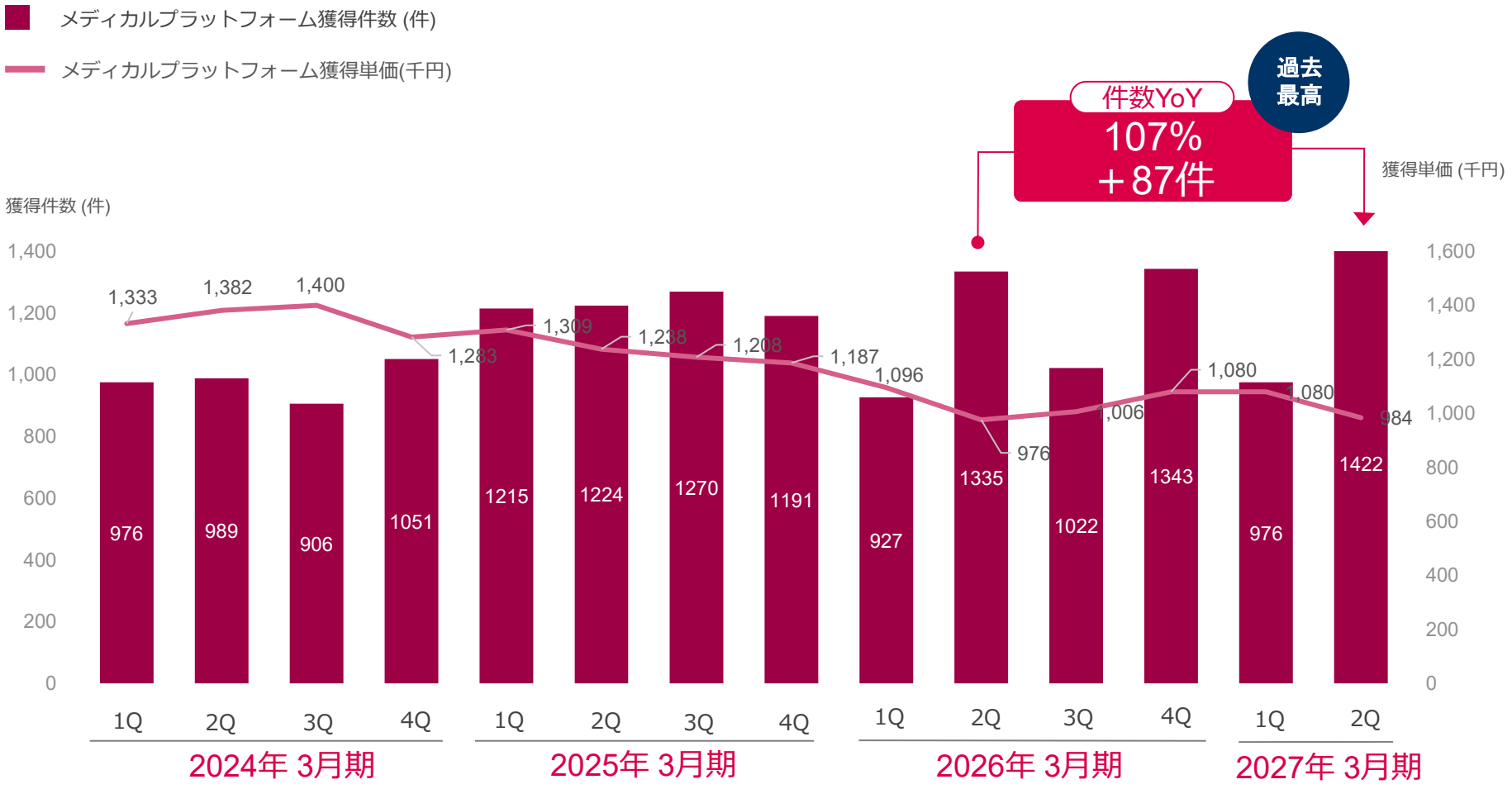


FY	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
既存顧客割合	77.6%	73.9%	82.1%

Note:1. 2027年3月期9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獲得件数と獲得単価

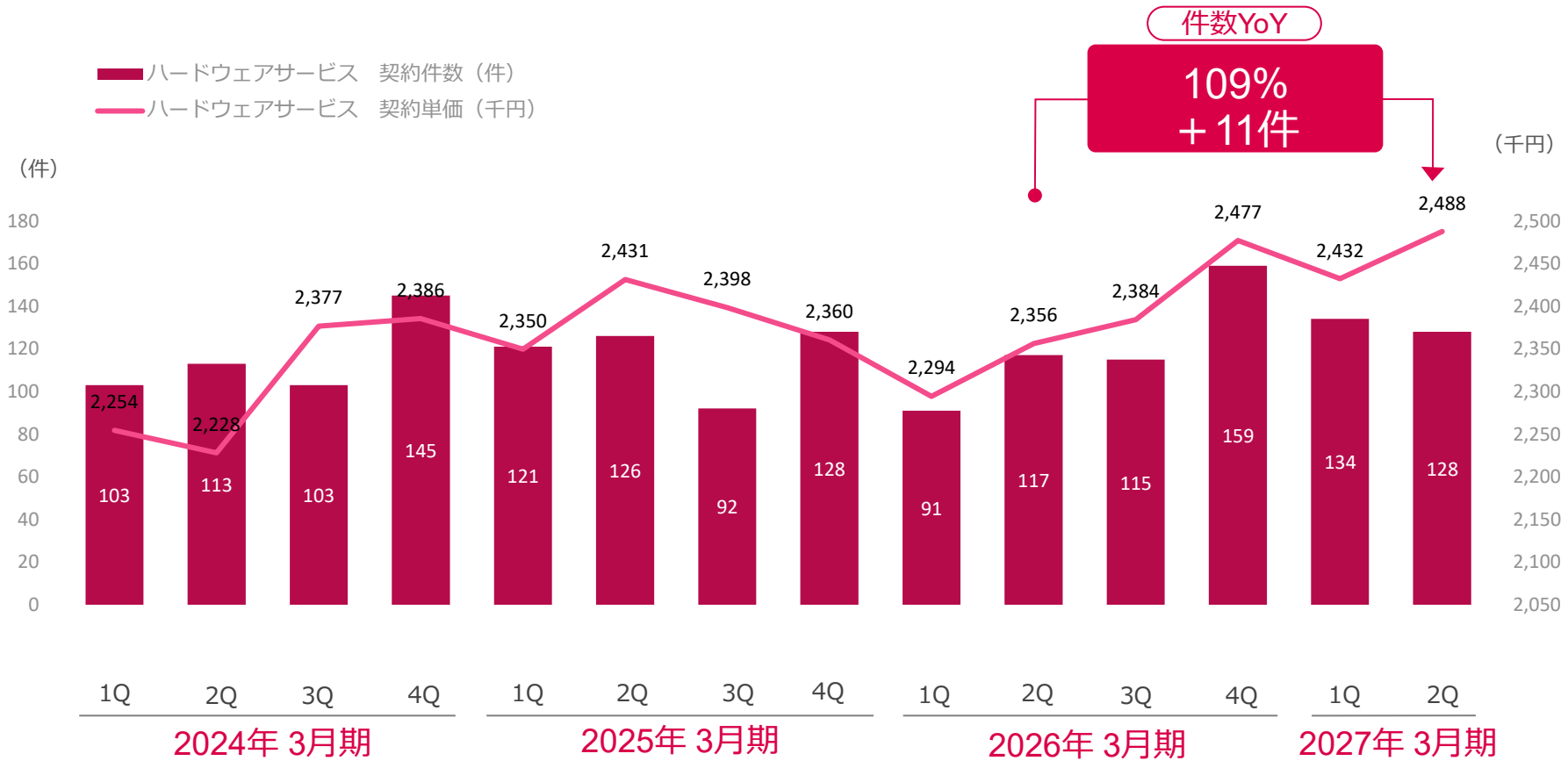
- 経営成績に影響を与える重要な指標として、売上を構成するサービス獲得件数[1]を示しております。
- 制作体制の強化によりPV数が好調に推移し、獲得件数は前年同期比107%となりました。



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

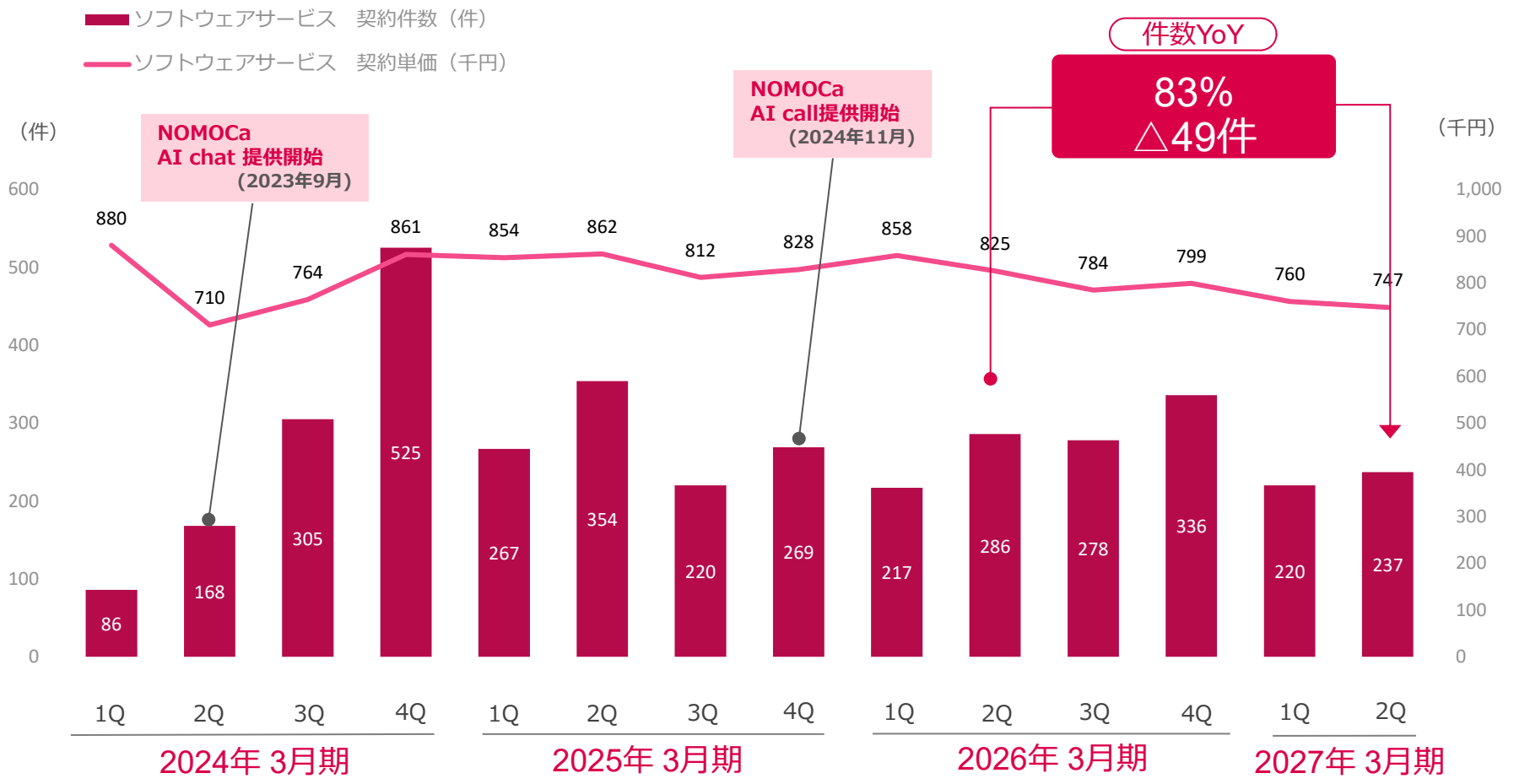
- 経営成績に影響を与える重要な指標として、売上を構成するサービス獲得件数[2]を示しております。
- スマートクリニック事業（ハードウェア）の獲得件数は前年同期比で109%となっております。



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

- 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2四半期にて、引き続き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83%と減少しておりますが、スマートクリニック事業としては前年同期比で103%と推移しております。



Note:1. CLINIC BOT、スケッチビストン/こびとが住まう黒板、NOMOCa AI chat、 NOMOCa AI call
Note:2. 本項では、20万円(税抜)以上の全サービスにて分析しています。

その他取り組み

Other initiatives

事業領域

GENOVA

	メディカルプラットフォーム事業 集患	スマートクリニック事業 DX	歯科流通事業 サプライチェーン
メディカル	Medical DOC（メディカルドック） 医療機関の紹介 医師監修の 医療情報の提供 ＋ Clinic DOC（日本全国の医科・歯科から予約できる） 医科、歯科医院 向け予約 プラットフォーム	NOMOCa-Stand　受付・会計を自動化 NOMOCa-AI chat NOMOCa-AI call CLINIC BOT　問合せ・受電・予約・問診を自動化	
デンタル		SMART One　予約～決済までを自動化 チームラボ《スケッチビストン – playing music》《こびとが住まう黒板》　患者様の待ち時間ストレス軽減	ASANO　AKASAKA（有限会社アカサカ歯材社）
動物病院	未進出		
介護福祉事業所等	営業準備中	未進出	
病院薬局	未進出		
M&A仲介・事業承継 開業支援	運用開始		
スローガン	21世紀型の 医療インフラを創る	待たない 通いやすい クリニックを創る	歯科医療の 今と未来をつなぐ

【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

会社概要

発行会社	株式会社GENOVA
支店 営業所 出張所	東京本社 〒150-8510 東京都渋谷区渋谷2-21-1 渋谷ヒカリエ34F 支店　名古屋・大阪・福岡・札幌 営業所　沖縄・金沢・仙台・広島
URL	https://genova.co.jp
設立	2005年7月4日
資本金	779,695,800円 (2026年6月期末時点)
従業員数	グループ会社全体 607名 (アルバイト：47名) (2026年9月末時点)
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
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 / 日本美容学科学会 / 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 / 康本塾 / 日本人材ビジネス協議会 / 日本臨床矯正歯科医会 / 日本小児口腔発達学会 / Osseointegration Clinical Academy of Japan / 神奈川県獣医師会 / growing up / 日本歯科コンピュータ協会 / 日本ヘルスケア歯科学会 / アライナー矯正認証協会 / 北海道矯正歯科学会 / 横浜市獣医師会 / 日本健康医療学会 / 株式会社オールデンタルジャパン / 女性歯科医師の会 / 横浜口腔インプラント研究会
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　智树 (大连) 技术开发有限公司 中国遼寧省大連市高新技術産業園区信達街3A-1号8階802-3

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 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	六町ハートクリニック 院長
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 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
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.

当社のサービスにより各ステークホルダーの課題解決を実現

- 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
	自身にとって最適な医療機関情報の探索	Medical DOC
	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
	医院の特徴に合致した患者数の増加	Medical DOC
	人的コスト削減と採用リスク	NOMOCa CLINIC BOT

メディカルプラットフォーム事業及びスマートクリニック事業のサービスで課題を解決

簡単に当社ビジネスモデルをご説明します

GENOVA

当社

GENOVA

全国の
クリニック

患者

メディカルプラットフォーム事業

医療記事を掲載する
インターネットメディアの運営

Medical DOC
メディカルドック

サービス提供

- 売上UP
- 医院ブランディング

- 医療情報取得
- クリニック情報取得

スマートクリニック事業

クリニックオートメーション
ツールの提供

サービス提供

- コスト削減
- 経営の効率化

- 待ち時間減
- 利便性UP

クリニックの売上増加/コスト削減の両面を支援するサービスを提供

GENOVA

- 両事業のクロスセルにより、クリニックの課題解決に貢献することで事業拡大を実現

メディカルプラットフォーム事業

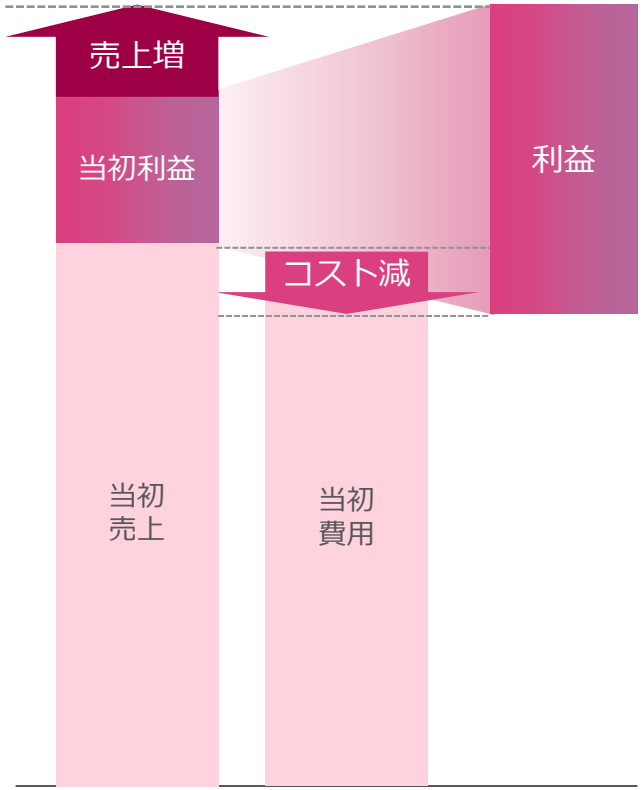
売上増加

医療記事を掲載する
インターネットメディアの運営

Medical DOC
メディカルドック



クリニックのP/L構造のイメージ図



スマートクリニック事業

コスト削減

クリニックにおける
諸業務の自動化

受付・会計を
自動化



問合せ・受電・
予約・問診を
自動化



予約・決済
送薬までを
自動化



在庫管理・
発注を
自動化



待ち時間
ストレスを
軽減



クリニックに対して売上増加・コスト削減の双方向でのアプローチが可能

当社がメディカルドックにて提供している医療情報コンテンツ

GENOVA

医療情報記事



医科・歯科コラム

- 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

- 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

- 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

- 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

- 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

- 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

当社がメディカルドックにて提供している医療情報コンテンツ

医療機関の広告記事・動画

医療機関の紹介記事　MDOC-R



- 「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



- 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



- 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



- 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



- 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

Medical DOC　一般利用者への無料配信記事事例

GENOVA

タイトル

「急性大動脈解離」の前兆を医師が解説 初期症状なしで突然発症することも? 原因と治療法も紹介

公開日:2023/0/0　更新日:2023/0/0

アイキャッチ画像



リード文

突然死のリスクが高く、危険な疾患として知られている急性大動脈解離。何の前触れもなく、突然発症するという特徴があり、特に高齢者に多くみられるとされています。急性大動脈剥離から命を守るためにはどうすべきか、原因や治療法などについて、「GENOVAクリニック」の山田先生に詳しく解説していただきました。

監修医師情報



監修医師

山田 太郎 (GENOVAクリニック)

プロフィールをもっと見る

目次

目次 -INDEX-

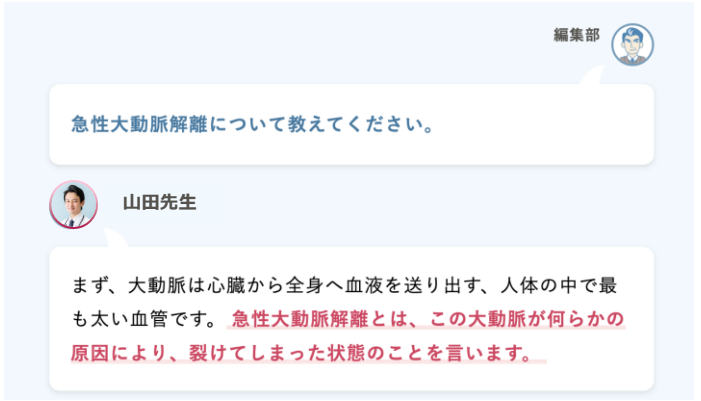
＞急性大動脈解離の前兆を医師が解説 吐き気や胸・背中に痛みがあれば　初期症状･発症のサインかも？
＞高血圧や糖尿病の人は前兆･自覚症状がなくても注意!
急性大動脈解離になりやすい人の特徴と原因
＞血管が裂けてしまう原因は食生活やストレスも関係する？
　急性大動脈解離の治療法や予防法
＞編集部まとめ
＞医院情報

本文

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



監修医師解説



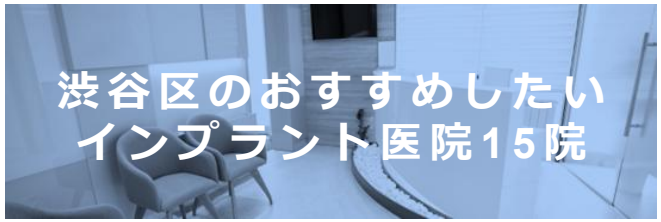
Medical DOC　医療機関紹介記事事例

GENOVA

タイトル

【2023年】
渋谷区のおすすめしたいインプラント医院15医院

アイキャッチ画像



医院名

GENOVAインプラント医院 PR

特徴

駅徒歩1分　認定医○　指導医○

イメージ写真❶



医院情報

JR山手線 銀座線 渋谷駅 徒歩1分
東京都渋谷区渋谷2-21-1



診察時間	月	火	水	木	金	土	日
11:00～13:00	○	○	○	○	○	★	－
14:30～19:30	○	○	○	○	○	★	－

★ 10:00～13:00 / 14:30 ～ 19:00

電話タップ＆詳細リンク

03-1234-5678　ホームページ ›

イメージ写真❷

GENOVAインプラント医院はこんな院です



医院紹介文

GENOVA歯科医院は、東京都渋谷区渋谷の渋谷ヒカリエの1階に位置する歯科医院です。一般的な歯科診療をはじめインプラントの提供などの診療メニューの中でも特に矯正治療に注力しているこちらでは、「なるべく抜かない矯正治療」という基本理念を大切にしながら、医療精度の大幅な向上に役立つ先んじた各種の医療機器や多岐にわたる矯正手法を駆使しておこなわれる、専門性に優れた矯正治療を受けることができます。

医院特徴

GENOVAインプラント医院の特徴

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

詳細ページへの導線

GENOVAインプラント医院の紹介ページ

メディカルプラットフォームにおけるバリューアップサイクル

- メディカルプラットフォームは記事数、PV共に堅調な成長を遂げる
  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

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

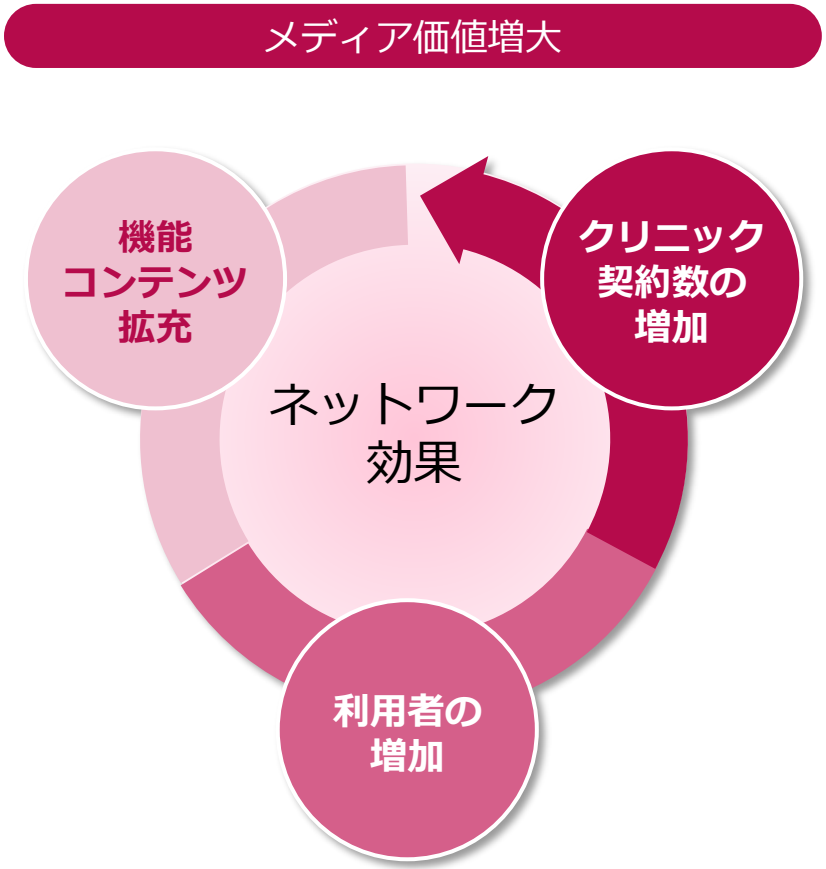
利用者の増加

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

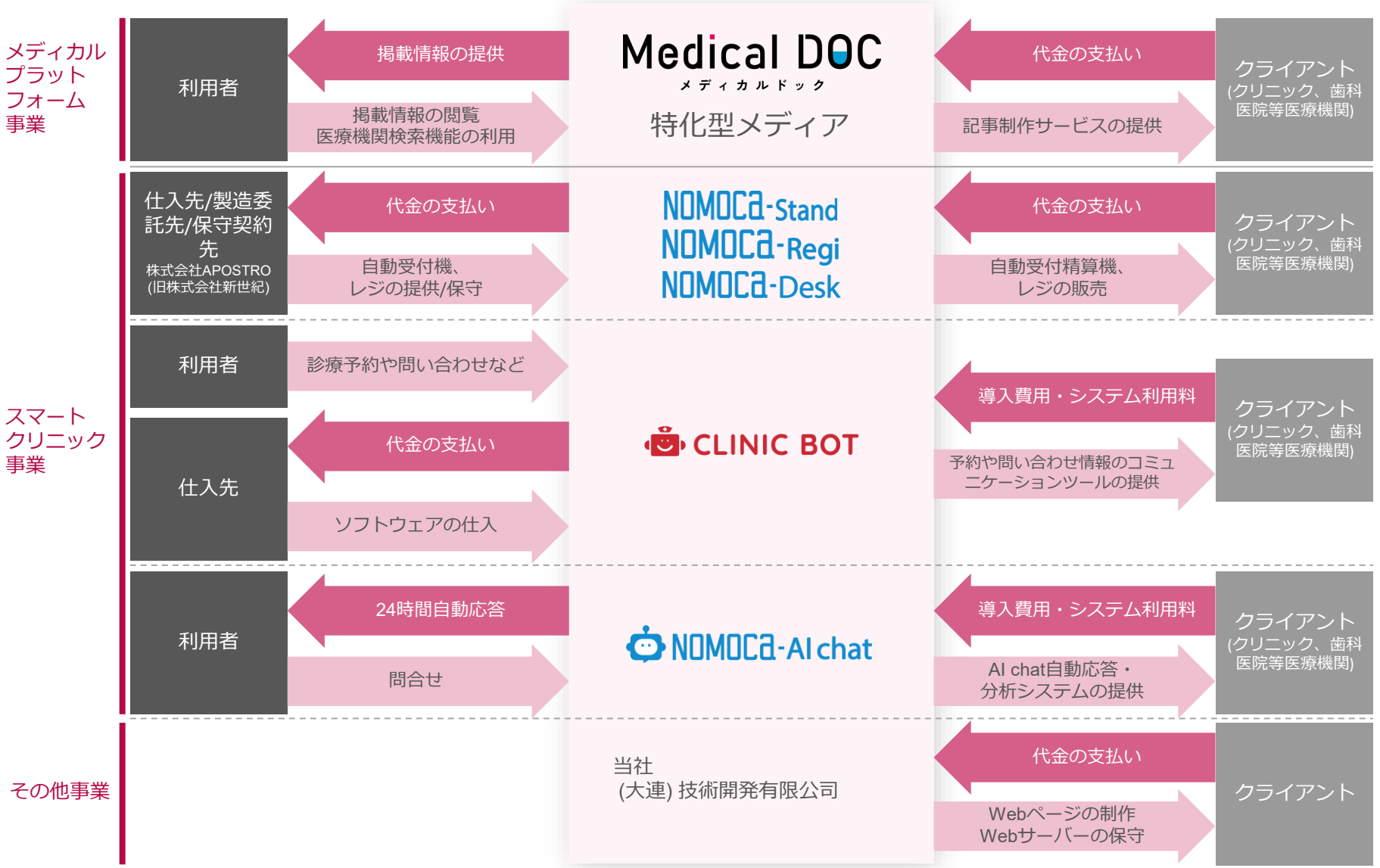
クリニック契約数の増加

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



ビジネスモデル

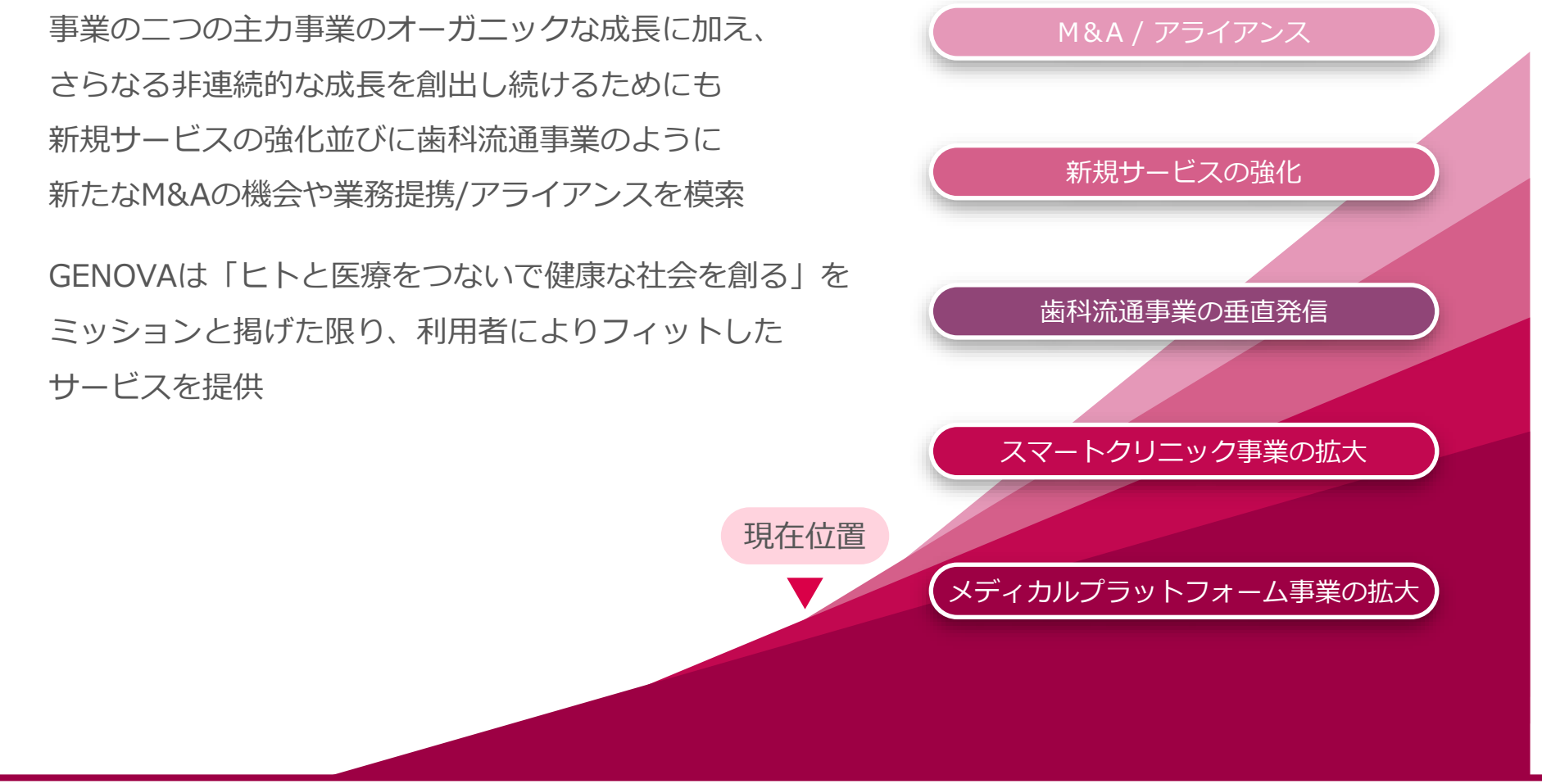
GENOVA



今後の成長戦略

メディカルプラットフォーム事業及びスマートクリニック事業の二つの主力事業のオーガニックな成長に加え、さらなる非連続的な成長を創出し続けるためにも新規サービスの強化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



ディスクレイマー

将来の業績に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。
将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。

そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。

GENOVA

ヒトと医療をつないで健康な社会を創ります