

# ホリスティック企業レポート

## ギミック

### 475A 東証スタンダード

新規上場会社フォローアップレポート  
2026年5月29日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター  
審査委員会審査済 20260528

将来に向けての成長投資を優先するため 27年3月期は減益を覚悟  
30年3月期には今期予想比3倍の営業利益を目指す

アナリスト:高木 伸行 +81(0)3-6858-3216  
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【475A ギミック 業種:サービス業】

株価(5月28日):671円 時価総額:3,513百万円 発行済株式総数:5,235,200株

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2025/3	3,552	10.2	272	80.1	273	83.2	192	2.2×	49.2	124.0	0.0
2026/3 実	3,842	8.2	465	71.0	435	59.3	307	59.9	72.1	462.6	0.0
予	3,830	7.8	435	59.9	410	50.2	294	53.1	69.0	-	0.0
2027/3 予	4,120	7.2	300	-35.5	303	-30.3	232	-24.4	44.3	-	0.0

(注) 1.単体ベース  
2.2026/3期及び2027/3期は会社予想  
3.2026/3期EPSは期中平均株式数(4,258.1千株)で算出

> 事業内容

◆ 医療特化型プラットフォーム

ギミック(以下、同社)は、患者が最適な医師を選択出来るように、幅広い情報を集積した医療情報サイト「ドクターズ・ファイル」を中心とした医療特化型のプラットフォームを展開している。ドクターズ・ファイルの他には、医療情報マガジン「頼れるドクター」を出版している。また、「その他のサービス」としてクリニック等が抱える様々な問題の解決につながるサービスを提供している(図表1)。

【図表1】提供サービス

サービス	事業領域	サービス概要	収益形態	収益区分	売上構成比 26年3月期
ドクターズ・ファイル	マッチング領域	医療情報サイト:クリニックの医師と患者をつなぐ医療情報の提供	月額利用料	ストック収入	70.7%
頼れるドクター	マッチング領域	医療情報マガジン:各エリア別医療機関情報、年1回発行、全36版(26年3月期)	掲載料	レポート収入	21.0%
ホスピタルズ・ファイル	マッチング領域	病院版医療情報サイト:病院等の医療機関と患者をつなぐ医療情報の提供、月額利用料	月額利用料	その他収入	8.3%
動物病院ドクターズ・ファイル	マッチング領域	動物病院情報サイト:動物病院と飼い主をつなぐ情報の提供	月額利用料		
ドクターズ・ファイル エージェント (Agent)	HR領域	医療職向け転職支援サービス:医療人材の紹介	紹介手数料		
ドクターズ・ファイル クリニコ (CLINICO)	HR領域	クリニック専用 人事評価/人材マネジメントシステム:人事考課システムの提供	年間利用料		
ドクターズ・ファイル アポ レジタス	院内業務DX領域	LINE連携型予約管理システム:患者予約システムの提供	月額利用料		
ドクターズ・ファイル メディパシー (medipathy)	院内業務DX領域	医療機関専用 情報共有アプリ:院内コミュニケーションツールの提供	月額利用料 (一部無料提供)		
D-Search	医療連携領域	地域医療機関の円滑な連携を実現するための病院・クリニック情報プラットフォーム	現在は無料提供		
医療連携を大切にしている病院	医療連携領域	医療連携ガイドブック:医療連携に関する情報提供、年1回発行、全3版(26年3月期)	掲載料		
メディカライアンスデー	医療連携領域	地域医療連携交流会:来場型イベントの開催による医療従事者の交流促進	イベント参加料		

(出所)届出目論見書、決算説明資料、ヒアリングを基に証券リサーチセンター作成

同社の売上高は、サービス別に加えて、事業領域別、収益モデル別などに分類出来る。

事業領域別としては、主に患者とクリニックの間の情報の非対称性を解消する「マッチング領域」、院内 DX を進めて労働集約的な院内環境を改善する「院内業務 DX 領域」、採用、評価、労務、組織など人材活用につながる「HR 領域」、地域医療サービスの質の向上につながる「医療連携領域」に分類される。

収益モデル別としては、月額(年間)利用料として受け取る形態が多く、その他は掲載料、紹介手数料といったスポット型の収益で構成されている。

以上の分類に加えて、同社はドクターズ・ファイルに関する収入を「ストック収入」、医療情報マガジン頼れるドクターに関する収入を「リピート収入」、これら以外を「その他収入」として開示している。26/3 期の売上高構成比はストック収入が 70.7%、リピート収入が 21.0%、その他収入が 8.3%であった。ドクターズ・ファイルについては解約率が低く、頼れるドクターについても約 4 分の 3 のクリニックなどが継続して記事を掲載している。また、その他のサービスについても継続利用先が多く、収益安定性は高い。

#### ◆ 医療情報サイト～ドクターズ・ファイル～

ドクターズ・ファイルは、医師や医療機関の「伝えたい」というニーズと、患者の「知りたい」というニーズの最適なマッチングを実現するサービスである。

客観的な立場で病院やクリニックの医師に対して取材を行い、他院の医師との違いを描き出し、情報プラットフォームにより患者へ伝えることで、患者が最適な病院やクリニックを選べるようにしている。営業力に加え、これまで約 3 万院もの医師を取材してきた経験から培った取材力やコンテンツ制作力がドクターズ・ファイルの差別化要因となっている。また、同社が制作する情報は、厚生労働省が定める医療広告ガイドラインを遵守して制作されている。

ドクターズ・ファイルの最大の特徴は患者を集めるための「医療広告」ではないという点にある。ドクターズ・ファイルは、患者が医療機関を選択する上でその医療機関について「知りたい」というニーズに応えるため、「医師の紹介記事」のほか、そのクリニックで受診できる検査方法などに関する「検査検診レポート」や、「医療トピックス」といった医療行為に関する情報も掲載している。また、医療機関を選択する際に有用な病気や症状についての情報記事は、全て医師の監修のもと作成され提供されている。

(注1) 各期末の「ドクターズ・ファイル」の解約及び契約変更に伴い増減した当月の MRR (1 カ月分の収入) を前月の MRR で除した数値 (12 カ月平均)

ドクターズ・ファイルは病院・クリニックから毎月一定額の利用料(月額 3.5 万円～)を得るストック型の収益モデルである。掲載クリニック数は 24/3 期末 6,743 件、25/3 期末 7,288 件、26/3 期末 7,594 件と順調に増加している。26/3 期の解約率<sup>注1</sup>は前期よりは上昇しているものの 0.81%と低く、継続率が高い安定した事業と言える(図表 2)。

【図表 2】ドクターズ・ファイルの重要業績評価指標

		24/3期	25/3期	26/3期
ARR	(百万円)	2,360	2,602	2,746
顧客数	(件)	6,743	7,288	7,594
ARPA	(千円/月)	29.2	29.8	30.4
解約率	(%)	0.77	0.72	0.81

- (注) 1. ARR (Annual Recurring Revenue) = 期末月の売上高 × 12 カ月  
 2. ARPA (Average Revenue per Account) = ARR ÷ 期末顧客数 ÷ 12 カ月  
 3. 解約率は各期末の解約及び契約変更に伴い増減した当月末 MRR を前月末 MRR で除した数値 (12 カ月平均)  
 (出所) 届出目論見書、決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

#### ◆ 医療情報マガジン～頼れるドクター～

同社は、医療情報マガジンである頼れるドクターをエリア別に出版している。頼れるドクターは書店やインターネットで販売されているだけでなく、医療機関や薬局、銀行などへ無料で配本しており、対象エリアの生活者に有用な医療情報を届けるメディアとなっている。

各エリアにおいて年 1 回出版され、26/3 期末時点では 36 エリア (19 都府県) をカバーしている。ドクターズ・ファイルと同様のドクター紹介記事を掲載しており、ドクターズ・ファイルを利用している病院・クリニックが頼れるドクターも併せて利用する機会が多い。複数の媒体を利用することにより、患者あるいはその関係者への訴求力が増し、地図情報やクリニック詳細情報などの情報連携も可能になるという利点があるためである。

頼れるドクターも、継続率が高いことから安定的な収益が期待できるサービスとなっている(図表 3)。

【図表 3】頼れるドクターの継続率とカバーエリア数

		24/3期	25/3期	26/3期
継続率	(%)	77.4	74.8	75.7
カバーエリア数	(版)	29	32	36

- (注) 継続率は前事業年度の「頼れるドクター」の顧客のうち、当該事業年度「頼れるドクター」の取引のあった顧客からの収入の割合を指す。26/3 期よりオプション商品を除くベースで算出しなおし、過去の数値も修正  
 (出所) 決算説明資料

◆ その他のサービス

その他のサービスは売上高の 8.3%を占め、頼れるドクターと並んでドクターズ・ファイルの顧客へのクロスセル商材となる。主なものはホスピタルズ・ファイル、ドクターズ・ファイル エージェント、クリニコ、アポ レジタス、メディパシーなどクリニック等が抱える問題の解決につながるサービスを提供している(図表 1)。

決算説明の際に、今後注力してゆきたいサービスとして院内コミュニケーションツールであるメディパシーが挙げられた。メディパシーはアカウント数が 20 までは無料で使えるサービスとして医療機関に提供されており、26/3 期末時点で 2,275 件の医療機関に導入されている。医師だけでなく、その他の職種の医療従事者もアカウントを取得することができ、製薬会社、医療商社向けのマーケティングツールとして、あるいは HR 領域におけるダイレクトマーケティングツールとして成長させたいとしている。

> 業績

◆ 26 年 3 月期実績

同社の 26/3 期実績は、売上高 3,842 百万円(前期比 8.2%増)、営業利益 465 百万円(同 71.0%増)、経常利益 435 百万円(同 59.3%増)、当期純利益 307 百万円(同 59.9%増)であった(図表 4)。昨年 12 月の新規上場時に公表された 26/3 期計画に対する達成率は、売上高 100.3%、営業利益 106.9%、経常利益 106.1%、当期純利益 104.4%となり、売上高、利益とも過去最高となった。

【図表 4】26 年 3 月期実績

	25/3期		26/3期			
	(百万円)	(%)	実績		会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	3,552	100.0	3,842	100.0	3,830	100.0
ドクターズファイル (ストック収入)	2,506	70.6	2,710	70.7	2,714	70.9
頼れるドクター (レポート収入)	734	20.7	800	21.0	790	20.6
その他収入	310	8.7	310	8.3	325	8.5
売上原価	671	18.9	696	18.1	693	18.1
売上総利益	2,880	81.1	3,146	81.9	3,137	81.9
販売費及び一般管理費	2,607	73.4	2,681	69.8	2,701	70.5
営業利益	272	7.7	465	12.1	435	11.4
営業外収支	0	-	-30	-	-26	-
経常利益	273	7.7	435	11.3	410	10.7
税引前当期純利益	273	7.7	435	11.3	410	10.7
当期純利益	192	5.4	307	8.0	294	7.7

(注) 端数処理の関係で各数値の和が合計と一致しない場合がある

(出所)「東京証券取引所スタンダード市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」、決算短信、決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

ドクターズ・ファイル(ストック収入)の売上高は 2,710 百万円(前期比 8.1%増)、ARPAは 30.4 千円/月(前期は 29.8 千円/月)と計画通りであった。26/3期末のドクターズ・ファイルの顧客数は 7,594 件(前期末 7,288 件)と計画(7,630 件)を若干下回った。頼れるドクター(レポート収入)は 800 百万円(前期比 9.0%増)となり、計画どおり新たに 4 版が創刊され、36 版(前期は 32 版)となった。その他収入は前期比横ばいの 310 百万円であった。

営業利益率は 12.1%となり、前期比 4.4%ポイント改善した点は注目に値する。限界利益率が高いという同社の収益構造が鮮明になった実績であった。営業外費用として上場関連費用 20 百万円、株式交付費用 12 百万円を計上したことから営業外収支は 30 百万円の支払超となり経常利益は 435 百万円(前期比 59.3%増)となった。また、当期純利益は 307 百万円(同 59.9%増)となった。

#### ◆ 27 年 3 月期会社計画

同社は27/3期業績について同社は売上高4,120百万円(前期比7.2%増)、営業利益(同 35.5%減)、経常利益 303 百万円(同 30.3%減)、当期純利益 232 百万円(同 24.4%減)を計画している(図表 5)。増収を計画する一方、営業利益以下の各段階利益で減益を見込むのは、27/3 期は通常の投資に加え、中期的な成長性を確保するために追加的な投資を計画しているためである。

【図表 5】27 年 3 月期会社計画

	26/3期			27/3期		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	3,842	100.0	8.2	4,120	100.0	7.2
ドクターズファイル(ストック収入)	2,710	70.7	8.1	-	-	-
頼れるドクター(レポート収入)	800	21.0	9.0	-	-	-
その他収入	310	8.3	0.0	-	-	-
売上原価	696	18.1	3.7	-	-	-
売上総利益	3,146	81.9	9.2	-	-	-
販売費及び一般管理費	2,681	69.8	2.8	-	-	-
営業利益	465	12.1	71.0	300	7.3	-35.5
営業外収支	-30	-	-	-	-	-
経常利益	435	11.3	59.3	303	7.4	-30.3
税引前当期純利益	435	11.3	59.3	-	-	-
当期純利益	307	8.0	59.9	232	5.6	-24.4

(注) 端数処理の関係で各数値の和が合計と一致しない場合がある  
(出所)決算短信、決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

ドクターズ・ファイルは、後述する成長戦略に則り、掲載クリニック数並びに利用者数の拡大を目指す考えである。クロスセル対象として重要な商材である頼れるドクターは新たに 3 版を加え全 39 版の発行を計画している。また、医療連携ガイドブック「医療連携を大切にしている病院」は既に発行し

ている3版(東京、神奈川、大阪)に加え、1版(千葉)を創刊し全4版とする計画である。

ドクターズ・ファイルのネットワーク効果を高め、ひいては事業価値を高めるために、同社が「3本の矢」と呼ぶ、マーケティング強化(第1の矢)、商品強化(第2の矢)、質的・量的人材の強化(第3の矢)の3つの施策を計画しており、攻めの投資分として3.2億円を計画している。内訳はドクターズ・ファイルのマーケティング強化(第1の矢)に1.4億円、質的・量的人材の強化(第3の矢)に1.8億円を投入する計画である。商品強化(第2の矢)は28/3期前半のローンチとなるため、今期の投資には織り込まれていない。

攻めの投資を実施しなければ、27/3期の営業利益は620百万円を見込めるとしており、将来の成長に向けて、新規上場時に調達した資金を活用してゆきたいとしている。

#### ◆ 成長戦略

成長に向けての施策は、1)ドクターズ・ファイルのネットワーク効果を高め事業価値を高める、2)クロスセルによる顧客単価の引き上げ、3)AIの活用による生産性の向上の3つである。27/3期は、上述したように、ドクターズ・ファイルの事業価値向上に向けての積極投資から減益を余儀なくされるが、積極投資の効果やクロスセル効果並びにAI活用による生産性の向上と相俟って28/3期以降は増収増益基調に復帰し、30/3期には27/3期比3倍の営業利益を目指すとしている。

##### 1)ドクターズ・ファイルのネットワーク効果を高め事業価値を高める

ドクターズ・ファイルは掲載クリニック数が増えれば、利用者が増え、利用者が増えれば、掲載クリニック数も増えるというネットワーク効果が表れやすいビジネスモデルである。医療機関が利用する駅看板、電柱広告、野立て看板といった屋外広告市場の規模を同社は1,100億円と推計しており、中長期的にはこの市場をドクターズ・ファイルで置き換えて行きたいと考えている。

このため、同社はマーケティングを強化(第1の矢)し、ドクターズ・ファイルが、屋外広告等の従来型の広告よりは最適なプラットフォームであることを医師、患者の双方に定着させたいとしている。「医療ポータル」というカテゴリーを確立するとともに、「医療ポータル」と言えば、ドクターズ・ファイルを真っ先に思い浮かべてもらえるような状況を作り上げることで、顧客獲得効率を高めてゆくことを目指している。具体的には医師と患者がマッチングする世界を描く動画広告をSNS、YouTube等のメディア配信してゆく予定である。

(注2)UI(ユーザーインターフェース)は製品やサービスとユーザーをつなぐ接点を指し、UX(ユーザーエクスペリエンス)はそれを通じてユーザーが得る体験・感動を指す

商品強化(第2の矢)についてはUI・UX<sup>注2</sup>にAIを導入し、患者と医師の深い接点(Deep Matching)を創出し、ドクターズ・ファイルが相談にのることによって患者の疑問や悩みにも答えられるようにしたいとしている。このためには、

医師の考えや方針を日々アップデートすることが必要となるため、ドクターがドクターズ・ファイルと日常的に対話を続けてもらえるような AI インターフェースの実装を計画している。患者と医師の深い接点を創出する Deep Matching 機能は 28/3 期前半にはドクターズ・ファイルに搭載予定である。

質的・量的人材の強化(第 3 の矢)に向けて、プロダクト開発、マーケティング、営業人材を確保したいとしている。単に人数の確保に留まらず、CTO (最高技術責任者)といったようなハイスpek人材の採用も進めて行く考えである。

#### 2)クロスセルによる顧客単価の引き上げ

クロスセルによる顧客単価引き上げに向けては、頼れるドクターだけでなく、HR 領域、院内業務 DX 領域、地域医療連携領域の各プロダクトで対応し、顧客単価を引き上げたいとしている。

#### 3)AI の活用による生産性の向上

AI の活用による生産性の向上については、25 年 4 月に編集制作チームに専用 AI を導入したことにより、記事制作に従来は平均 7 日間必要だったのを平均 2 日間まで短縮し、生産性を向上した実績がある。今後の AI の導入については、本年 1 月に社内向けにローンチした営業 AI をプロダクトのランディングページ<sup>注3</sup>に設置し、リード獲得に繋げてゆくとしている。

(注 3)Web 広告や検索結果からアクセスしたユーザーを商品購入や問合せなどの具体的な行動へ誘導することに特化した Web ページ

### > 経営課題/リスク

#### ◆ 新規上場時点から経営課題やリスク要因の認識には変更はない

証券リサーチセンターでは、同社の新規上場時に①同社が事業を拡大していくには、優秀な人材の確保・育成が重要な課題となること、②ドクターズ・ファイルへの売上高依存度の高さ、③大手企業の参入リスク、④情報漏洩リスク、⑤当面无配が続く可能性があることを同社の課題、あるいは同社株式への投資に際して留意すべきリスク要因と指摘していたが、変更はない。

本レポートでは、株式会社ギミックの 25 年 12 月の新規上場後の業績動向および成長戦略の進捗状況を中心にアップデートしております。同社の事業概要や市場環境などの基礎情報につきましては、併せて発行済みの下記レポートをご参照ください。

「[新規上場会社紹介レポート ギミック \(475A 東証スタンダード\)](#)」(2025 年 12 月 23 日発行)  
[ギミック \(475A\) のアナリストレポート \(IR、株、IPO\) | 証券リサーチセンター](#)

【図表6】財務諸表

損益計算書	2024/3		2025/3		2026/3	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	3,223	100.0	3,552	100.0	3,842	100.0
売上原価	609	18.9	671	18.9	696	18.1
売上総利益	2,614	81.1	2,880	81.1	3,146	81.9
販売費及び一般管理費	2,462	76.4	2,607	73.4	2,681	69.8
営業利益	151	4.7	272	7.7	465	12.1
営業外収益	1	-	3	-	5	-
営業外費用	4	-	2	-	35	-
経常利益	149	4.6	273	7.7	435	11.3
税引前当期純利益	143	4.4	273	7.7	435	11.3
当期純利益	86	2.7	192	5.4	307	8.0

貸借対照表	2024/3		2025/3		2026/3	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,126	71.2	1,231	75.5	2,947	89.2
現金及び預金	383	24.2	444	27.2	2,066	62.6
売掛金及び契約資産	703	44.4	752	46.1	839	25.4
棚卸資産	2	0.1	4	0.2	5	0.2
固定資産	456	28.8	399	24.5	354	10.7
有形固定資産	87	5.5	79	4.8	73	2.2
無形固定資産	187	11.8	131	8.0	86	2.6
投資その他の資産	181	11.4	187	11.5	194	5.9
総資産	1,582	100.0	1,630	100.0	3,302	100.0
流動負債	825	52.1	767	47.1	791	24.0
買掛金	59	3.7	47	2.9	59	1.8
1年内返済予定の長期借入金	160	10.1	118	7.2	61	1.8
固定負債	236	14.9	150	9.2	89	2.7
長期借入金	189	11.9	104	6.4	43	1.3
純資産	520	32.9	712	43.7	2,421	73.3
自己資本	520	32.9	712	43.7	2,421	73.3

キャッシュ・フロー計算書	2024/3	2025/3	2026/3
	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	249	212	402
減価償却費	103	87	78
投資キャッシュ・フロー	-17	-22	-30
財務キャッシュ・フロー	-169	-128	1,249
配当金の支払額	-	-	-
現金及び現金同等物の増減額	61	61	1,621
現金及び現金同等物の期末残高	383	444	2,066

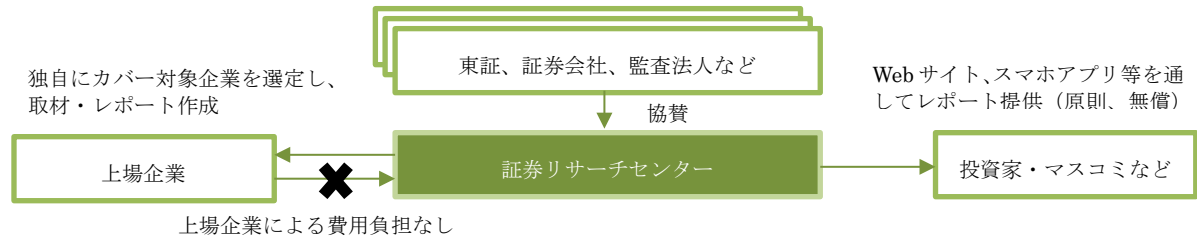
(注)単体ベース

(出所)届出目論見書、決算短信を基に証券リサーチセンター作成

## 証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



### ■協賛会員

株式会社東京証券取引所	S M B C 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人
宝印刷株式会社	株式会社プロネクサス		
日本証券業協会	公益社団法人日本証券アナリスト協会		

### ■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所	証券会員制法人福岡証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会	
一般社団法人スチュワードシップ研究会	一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム	

### アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

### 免責事項

- 本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- 本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- 本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- 本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- 一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- 本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。