

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

新規上場会社紹介レポート
2025年12月23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 20251222

患者による最適な医師の選択を実現させるための情報を提供
情報の非対称性を取り除くことで患者、医師、医療スタッフの活動を支える

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]

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)
2024/3	3,223	15.6	151	-	149	-	86	-	22.3	71.3	0.0
2025/3	3,552	10.2	272	80.1	273	83.2	192	2.2×	49.2	124.0	0.0
2026/3 予	3,830	7.8	435	59.9	410	50.2	294	53.1	70.1	-	0.0

(注) 1.単体ベース

2.2025年8月8日付で1:100の株式分割を実施。1株当たり指標は遡って修正

3.2026/3期は会社予想。2026/3期のEPSは公募株式数（1,000千株）を含めた予定期中平均株式数により算出

【株式情報】		【会社基本情報】		【その他】	
株価	1,117円（2025年12月22日）	本店所在地	東京都渋谷区	【主幹事証券会社】	
発行済株式総数	4,910,000株	設立年月日	2003年12月9日	野村證券	
時価総額	5,484百万円	代表者	横嶋 大輔	【監査人】	
上場初値	1,090円（2025年12月19日）	従業員数	331人（2025年10月）	有限責任監査法人トーマツ	
公募・売出価格	1,150円	事業年度	4月1日～翌年3月31日		
1単元の株式数	100株	定時株主総会	毎年6月		

> 事業内容

◆ 医療特化型プラットフォームを展開

ギミック（以下、同社）は、患者、医師、医療スタッフなどクリニックに関わる人達が感じている「不安」、「不信」、「不便」など様々な「不」を取り除くサービスを提供している。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。

同社の売上高は、サービス別、事業領域別、収益形態別、収益区分別などに分類出来る（図表1）。

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。

収益形態別としては、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ある。

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

新規上場会社紹介レポート

2/9

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。

一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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・間接の損失や逸利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

「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。

【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
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	その他収入	70.6%
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32版(25年3月期)	掲載料		
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		
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		
東京・神奈川の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	掲載料		
メディカライアンス	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)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 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。

患者の視点に立ち、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。

ドクターズ・ファイルでは、患者の「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を掲載している。また、医療機関を選択する前に患者が必要とする情報「病気・ケガを知る」は全て医師の監修のもと作成され提供されている。

ドクターズ・ファイルは患者を集めるための「医療広告」ではない。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。

(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 期中間末 7,502 件と順調に増加している。25/3 期の解約率^{注1}は 0.72%と低く、継続率が高い安定的な収益構造と言える(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期中間
ARR (百万円)	2,360	2,602	2,700
顧客数 (件)	6,743	7,288	7,502
ARPA (千円/月)	29.2	29.8	30.1
解約率 (%)	0.77	0.72	0.74

(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

◆ 医療情報マガジン～頼れるドクター～

同社は、医療情報マガジン頼れるドクターを各エリアにおいて出版している。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、銀行などに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、25/3 期末時点では全国 32 エリア(17 都府県)をカバーしている。同誌は、ドクターズ・ファイルと同様のドクター紹介記事となっており、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利用する場合が多い。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で使い勝手も高めている。

頼れるドクターは、掲載している医師の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

	24/3期	25/3期
継続率 (%)	77.7	74.7

(注)前事業年度の「頼れるドクター」の顧客のうち、当事業年度にも同顧客から「頼れるドクター」の取引のあった顧客の収入ベースの割合を通期数値にて算出
 (出所)届出目論見書

◆ その他のサービス

その他のサービスは売上高の 8.7%を占め、ドクターズ・ファイルの顧客先に対する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)。

> 特色・強み

◆ 顧客基盤の厚み

同社の強みとしては、厚みのある顧客基盤を持っている点にある。06 年にドクター・ファイルの前身となる田園都市ドクターズ・ファイルをリースして以来、忙しい医師の時間を無駄にしない営業手法に磨きをかけ、7,500 件を超える顧客数を積み上げてきており、高い競争障壁を築き上げている。

また、エリアを絞りこんでドミナント展開をしているともに、解約率が低いため、時間経過とともに各エリアにおけるクリニック等のカバー率は着実に上昇するという特性がある。例えば、田園都市ドクターズ・ファイルの頃から、注力している横浜市都筑区、青葉区エリアでのカバー率は2割を超えており、同社の平均カバー率である 4%程度と比較すると極めて高いカバー率を達成している。

◆ 独特のコンテンツと効率的なコンテンツ制作

ドクターズ・ファイルや頼れるドクターにおける医師の紹介は、医師となった経緯や開業のきっかけ、診療に対しての心構えといった、医師の人となりに関する血の通った記述が多く、クリニックの概要を掲載している病院やクリニックの検索サイトとは一線を画している。

独自のコンテンツ制作に加えて、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、生産性向上にも努めている。

> 事業環境

(注 2)「令和 6 (2024) 年医療施設(動態)調査・病院報告の概況」による。活動中の医療機関数だが、ギミックが対象としない美容系医療機関も含まれる。

◆ 緩やかな増加傾向にある一般診療所

同社の医療特化型プラットフォーム事業は、医療機関 179,645 件(24 年 10 月 1 日時点)^{注 2}を対象としている(一部の美容クリニックを除く)。医療機関の内訳は病院 8,060 件、一般診療所 105,207 件及び歯科診療所 66,378 件である。病院と歯科診療所の施設数は 24 年までの 10 年間で各々年率 0.5%、0.3%のペースで減少している一方、一般診療所は同 0.5%のペースで増加している。

25/3 期末のドクターズ・ファイルの顧客数は 7,288 件であり、全医療機関数の 4%程度に相当するに過ぎない。同社が長くサービスを提供しているエリアではカバー率は 20%を超えているところもあることから、全般的にカバー率の上昇余地は大きい。

新規上場会社紹介レポート

5/9

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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・間接の損失や逸利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

同社は東京、神奈川、千葉、埼玉、岐阜、愛知、三重、大阪、京都、兵庫、奈良、鳥取、島根、広島、香川、愛媛、福岡、鹿児島の18都府県を注力地域と定めているが、これら都府県は医療機関数全体の約3分の2を占めており、相対的には開拓余地の大きい地域となっている。各都府県を更にエリアに分けて自社営業と代理店営業を組み合わせ、カバー率を引上げてゆく考えである。

▶ 業績

◆ 業績推移

同社は、21/3期以降の単体業績を公表している(図表4)。21/3期と23/3期には各々20百万円、107百万円の経常損失を計上した。21/3期は賞与を支給ベースの費用計上から発生ベースに変更したことから、実質3回分の賞与を計上したこととなり経常損失を計上した。23/3期の経常損失はドクターズ・ファイルのカバー率の拡大を目指して広告宣伝費を積み増したことによるものである。

基本的には、ストック収入の増加とともに、利益率が上昇してゆくビジネスモデルとなっていることから、24/3期以降は順調に業績が拡大している。

【図表4】業績推移



(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 26年3月期会社計画

同社の26年3月期計画は、売上高3,830百万円(前期比7.8%増)、営業利益435百万円(同59.9%増)、経常利益410百万円(同50.2%増)、当期純利益294百万円(同53.1%増)である(図表5)。同計画は25年8月までの実績に9月以降の計画を合算したものである。ちなみに中間実績の同計画に対する進捗率は売上高49.0%、営業利益58.4%、経常利益62.0%、当期純利益61.2%であった。

【図表5】26年3月期会社計画

	24/3期		25/3期		26/3期 会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	3,223	100.0	3,552	100.0	3,830	100.0
ドクターズファイル (ストック収入)	2,277	70.6	2,506	70.6	2,714	70.9
頼れるドクター (リピート収入)	671	20.8	734	20.7	790	20.6
その他収入	274	8.5	310	8.7	325	8.5
売上原価	609	18.9	671	18.9	693	18.1
売上総利益	2,614	81.1	2,880	81.1	3,137	81.9
販売費及び一般管理費	2,462	76.4	2,607	73.4	2,701	70.5
営業利益	151	4.7	272	7.7	435	11.4
営業外収支	-2	-	0	-	-26	-
経常利益	149	4.6	273	7.7	410	10.7
税引前当期純利益	143	4.4	273	7.7	410	10.7
当期純利益	86	2.7	192	5.4	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」を基に証券リサーチセンター作成

26/3期の売上高については、ドクターズ・ファイル(ストック収入)は2,714百万円(前期比8.3%増)、ARPAは30.5千円/月(前期は29.8千円/月)を計画している。26/3期末のドクターズ・ファイルの顧客数は7,630件(前期末7,288件)を見込んでいる。頼れるドクター(リピート収入)は790百万円(前期比7.6%増)としている。新たに4版を創刊し、36版(前期は32版)の発行を予定している。その他収入は325百万円(前期比4.8%増)を見込んでいる。

主に制作・開発に係る労務費、外注費、クラウドサーバー利用料などで構成される売上原価は693百万円(前期比3.3%増)、売上総利益は3,137百万円(同8.9%増)としている。人件費、業務委託費、広告宣伝費、販売促進費、採用費などで構成される販売費及び一般管理費は2,701百万円(同3.6%増)と見込み、営業利益は435百万円(同59.9%増)を計画している。

営業外収支は上場関連費用27百万円を見込み、26百万円の支出超とし、経常利益は410百万円(前期比50.2%増)と計画している。特別損益は見込まず、当期純利益は294百万円(同53.1%増)を見込んでいる。

◆ 成長戦略

成長に向けては、ドクターズ・ファイルは全ての医療機関が持つニーズに対応できるサービスであることから、まずは取引医療機関数の拡大を目指している。ドクターズ・ファイルの医療機関のカバー率は4%程度と低いことから拡大余地は大きく、営業チャネルが整備されているエリアにおいて、ドミニオ展開を徹底することで顧客数を拡大してゆく考えである。

次にクロスセル商材による取引額の拡大を重視している。同社はカスタマーサクセス部門を含めた複数の営業部門が継続的に顧客へ接触し、クロスセル商材を提案している。ドクターズ・ファイルの取引が始まると、医療機関とのコンタクト頻度が増すため、ニーズを把握しやすくなる。包括的な支援を目的としてクロスセル商材を提案し、取引額の拡大を目指して行きたいとしている

> 経営課題/リスク

◆ 人材の採用・確保・育成について

同社は事業拡大を進めていくには、優秀な人材の確保・育成が重要な課題と認識しているが、計画通りに人材の確保や育成ができない場合や、他社に人材が流出するような場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 特定のサービスに対する依存について

同社の25/3期の売上高のうちドクターズ・ファイルが占める割合は70.6%に達しており、同サービスへの依存度は高い。他社との競合の激化またはドクターズ・ファイルの健全性が損なわれること等により、ドクターズ・ファイルのブランド力が低下した場合には、同社の事業及び業績に影響を与える可能性がある点には留意が必要である。

◆ 競合について

現在展開している事業において、類似したビジネスモデルでの参入に対しては、同社は、一定程度の独自性と優位性を確保していると考えている。しかしながら、資本力、知名度、開発力に優れた先が、その優位性を活かした事業モデルで参入してきた場合、顧客の獲得・維持が出来なくなることも考えられ、収益性の低下など、同社の事業及び業績に影響を与える可能性がある点には留意が必要である。

◆ 情報セキュリティについて

サイバー攻撃などのセキュリティ侵害や、不適切なシステムの管理、従業員の不正などによる個人情報の漏洩などが発生した場合、ユーザーはサービスを利用ができなくなる。または、顧客へのサービス提供が停止する可能性があり、これにより社会的信用の低下に伴う顧客・サービス利用者の減少、損害賠償請求などの発生などが想定され、同社の事業及び業績に影響を与える可能性がある点には留意が必要である。

◆ 配当政策について

同社は株主に対する利益還元を経営上の重要課題の一つと認識し、将来的には配当による株主への利益還元を予定しているものの、現段階では配当実施の可能性および実施時期については未定としている。

【図表6】財務諸表

損益計算書	2024/3		2025/3		2026/3 中間	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	3,223	100.0	3,552	100.0	1,877	100.0
売上原価	609	18.9	671	18.9	337	18.0
売上総利益	2,614	81.1	2,880	81.1	1,539	82.0
販売費及び一般管理費	2,462	76.4	2,607	73.4	1,284	68.4
営業利益	151	4.7	272	7.7	254	13.5
営業外収益	1	-	3	-	2	-
営業外費用	4	-	2	-	2	-
経常利益	149	4.6	273	7.7	254	13.5
税引前当期(中間)純利益	143	4.4	273	7.7	254	13.5
当期(中間)純利益	86	2.7	192	5.4	180	9.6

貸借対照表	2024/3		2025/3		2026/3 中間	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,126	71.2	1,231	75.5	1,301	77.5
現金及び預金	383	24.2	444	27.2	516	30.7
売上債権	703	44.4	752	46.1	749	44.6
棚卸資産	2	0.1	4	0.2	4	0.2
固定資産	456	28.8	399	24.5	377	22.5
有形固定資産	87	5.5	79	4.8	76	4.5
無形固定資産	187	11.8	131	8.0	109	6.5
投資その他の資産	181	11.4	187	11.5	191	11.4
総資産	1,582	100.0	1,630	100.0	1,679	100.0
流動負債	825	52.1	767	47.1	673	40.1
買入債務	59	3.7	47	2.9	44	2.6
1年内返済予定の長期借入金	160	10.1	118	7.2	86	5.1
固定負債	236	14.9	150	9.2	112	6.7
長期借入金	189	11.9	104	6.4	67	4.0
純資産	520	32.9	712	43.7	893	53.2
自己資本	520	32.9	712	43.7	893	53.2

キャッシュ・フロー計算書	2024/3		2025/3		2026/3 中間	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
営業キャッシュ・フロー	249		212		157	
減価償却費	103		87		37	
投資キャッシュ・フロー	-17		-22		-13	
財務キャッシュ・フロー	-169		-128		-72	
配当金の支払額	-		-		-	
現金及び現金同等物の増減額	61		61		71	
現金及び現金同等物の期末残高	383		444		516	

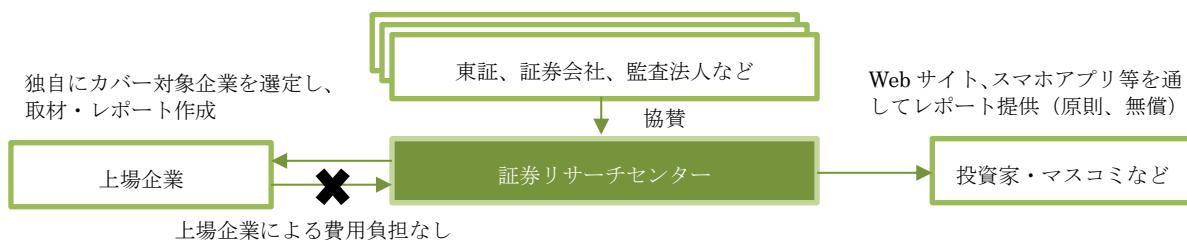
(注)単体ベース

(出所)届出目論見書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入力リスト・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・対話ガイド」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	有限責任あづさ監査法人	株式会社 I CMG
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
監査法人アヴァンティア	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
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ます。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ず、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。