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11月20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 20261119

Copyright© 2012 Stock Research Center. All Rights Reserved. 本レポートの権利は一般社団法人 証券リサーチセンターに属します。いかなる形でも無断での複写・転載・利用を禁じます

ギミック（475A東証スタンダード）

発行日：2026/11/20

成長戦略の推進に向けて、認知度向上を狙うブランドムービーをリリース
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：髙木 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（11月19日）：497円　時価総額：2,602百万円　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	3,842	8.2	465	71.0	435	59.3	307	59.9	72.1	462.6	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
2.2027/3期は会社予想

＞ 事業内容

◆ 医師と患者をマッチングする医療特化型プラットフォーマー

ギミック（以下、同社）は、患者が最適な医師を選択できるように、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」として業務効率化、採用・人事、医療連携支援といったクリニック等が抱える様々な課題や問題の解決につながる一連の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	リピート収入	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

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・間接の損失や逸失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。

同社の主力サービスで売上高の約 7 割を占める「ドクターズ・ファイル」は、クリニック・病院を探せる地域医療情報サイトである。地域や診療科目だけでなく、気になる症状や検査名からも医療機関を検索できる。編集部員が直接医師に取材した記事を掲載しており、診療方針や専門治療、医師の人柄まで詳しく紹介することで、患者が自分に合ったかかりつけ医と出会えるようにサポートするサービスである。同社はサービスの対価として、医療機関から毎月一定額の利用料（月額 3.5 万円～）を受け取っている。

「頼れるドクター」は売上高の約 2 割を占めるサービスで、「ドクターズ・ファイル」と同様に患者とクリニック等とのマッチングをサポートする地域密着型の医療情報雑誌である。地域の医師への直接取材をもとに診療方針や専門治療、医師の人柄などが掲載されており、各地域で年 1 回発行されている。書店やインターネットでの販売に加え医療機関や薬局、金融機関の店頭などへも配本されている。

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できる。

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。売上高の 9 割強がマッチング領域、1 割弱が院内業務 DX 領域、HR 領域、医療連携領域から成る。

収益モデル別としては、月額・年額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。この分類による 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」、「頼れるドクター」などは、継続利用先が多く、収益の安定性は高い。

◆ 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、売上高の約 7 割を占める、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。

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・間接の損失や逸失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。

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、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3万を超える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」の差別化点となっている。また、同社が提供する情報は、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単なる「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れぞれの特徴や診療内容について「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。なお、医療機関を選択する際に役立つ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で制作され提供されている。

◆ 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されており、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回発刊され、26/3期は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。

◆ 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。「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」、「ドクターズ・ファイル クリニコ」、「ドクターズ・ファイル アポ レジタス」、「ドクターズ・ファイル メディパシー」など医療機関が抱える問題を解決するサービスを提供している。

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・間接の損失や逸失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。

＞ 業績

◆ 27 年 3 月期中間期実績

同社の 27/3 期中間期実績は、売上高 1,936 百万円（前年同期比 3.1%増）、営業利益 118 百万円（同 53.5%減）、経常利益 126 百万円（同 50.4%減）、中間純利益 109 百万円（同 39.4%減）であった（図表 2）。同社は中間期の業績予想を公表していないため、通期計画に対する進捗率を見てみると、売上高は 47.0%、営業利益は 39.3%、経常利益は 41.6%、中間純利益は 47.0%であった。各段階利益の進捗率は低いが、同社は期初に公表した通期計画を据え置いている。

【 図表 2 】27 年 3 月期中間期実績

27/3期	第1四半期			第2四半期			中間期		
	金額	構成比	前同比	金額	構成比	前同比	金額	構成比	前同比
	（百万円）	（%）	（%）	（百万円）	（%）	（%）	（百万円）	（%）	（%）
売上高	971	100.0	5.0	965	100.0	1.5	1,936	100.0	3.1
ストック収入 （百万円）	698	71.9	5.4	702	72.7	3.8	1,400	72.3	4.6
ARR （百万円）	2,769	-	4.7	2,796	-	3.6	2,796	-	3.6
顧客数 （件）	7,640	-	3.5	7,646	-	1.9	7,646	-	1.9
ARPA （千円/月）	30.5	-	1.7	30.6	-	1.7	-	-	-
解約率 （%）	0.83	-	-	0.88	-	-	-	-	-
リピート収入 （百万円）	207	21.3	4.0	163	16.9	-9.4	370	19.1	-2.6
その他収入 （百万円）	65	6.7	1.6	99	10.3	5.3	165	8.5	4.4
営業利益	116	11.9	1.8	2	0.2	-98.6	118	6.1	-53.5
経常利益	118	12.2	3.5	8	0.8	-94.2	126	6.5	-50.4
四半期純利益	102	10.5	-	7	0.7	-	109	5.6	-39.4

（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÷期間の月数
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
4. 継続率は前事業年度の「頼れるドクター」の顧客のうち、当該事業年度に「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。
5. 第 1 四半期と第 2 四半期の四半期純利益の前年同期比は、26/3 期の数値が公表されていないため、記載していない
（出所）決算短信、決算説明資料、半期報告書を基に証券リサーチセンター作成

中間期売上高の通期計画に対する進捗率が低いのは、下期に「頼れるドクター」等の売上高が偏ることなどを織り込んでいるためである。「頼れるドクター」は中間期に 16 版発行したが、下期に 23 版の発行を計画している。また、下期に売上高が偏ることと、後述する「第 1 の矢」の支出が減少することなどから、利益についても計画通りの進捗状況としている。

中間期の「ドクターズ・ファイル」（ストック収入）の売上高は 1,400 百万円（前年同期比 4.6%増）、中間期末の「ドクターズ・ファイル」の顧客数は 7,646 件（26/3 期末 7,594 件、26/3 期中間期末 7,502 件）となった。「頼れるドクター」（リピート収入）の売上高は 370 百万円（前年同期比 2.6%減）となり、その他収入は前年同期比 4.4%増の 165 百万円であった。

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・間接の損失や逸失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。

その他の中では、同社が今後注力していくとしている「ドクターズ・ファイル メディパシー」の有料利用顧客が増加した。また、「ドクターズ・ファイル アポレジタス」や「ドクターズ・ファイル クリニコ」の売上高は順調に拡大した。

営業利益率は前年同期比 7.4%ポイント悪化した。AI を活用した原稿作成により取材費用は低減したが、商品開発部門の人員増や院内業務 DX 領域の保守・開発費用負担から、売上原価率が同 1.2%ポイント悪化した。更に、販売費及び一般管理費（以下、販管費）の対売上比が同 6.3%ポイント悪化したことも影響している。同社が公表している費用項目の中では、広告宣伝費の増加が販管費率悪化の最大の要因となった。広告宣伝費は同 4 倍の規模となっており、広告宣伝費率は同 3.7%ポイント悪化した。広告宣伝費率の他には採用費率が同 1.1%ポイント悪化した点も影響している。

同社は、今期において、医療ポータル分野でのブランド認知向上および第一想起[注 1]の確立を目的に、戦略的な広告宣伝費を投下する計画（第 1 の矢）を示していたが、第 2 四半期において、その施策を実行したことから、広告宣伝費率は大幅に上昇した。具体的には、7 月 1 日より YouTube を中心にブランドムービー（「医師・横井」篇[注 2]）の配信を開始した。当該ブランドムービーの再生回数は 566 万回に達しており、医療従事者への到達率も高く、一定の成果を上げているものと評価できる。

（注 1）消費者が特定の製品カテゴリーやニーズを思い浮かべた際、一番最初に頭に浮かぶブランドや商品のこと。ここでは、医療ポータルと言えば、一番最初に「ドクターズ・ファイル」を思い浮かべてもらうこと

（注 2）企業やブランドの理念、世界観、存在意義を伝える動画

「医師・横井」篇は約 3 分。動画リンクは以下のとおり

ドクターズ・ファイル　ブランドムービ

◆ 27 年 3 月期会社計画

同社は、27/3 期業績について、期初計画を据え置き、売上高 4,120 百万円（前期比 7.2%増）、営業利益 300 百万円（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 3）。

【 図表 3 】27 年 3 月期計画

27/3期	上期実績			下期予想			通期計画		
	金額	構成比	前同比	金額	構成比	前同比	金額	構成比	前期比
	（百万円）	（%）	（%）	（百万円）	（%）	（%）	（百万円）	（%）	（%）
売上高	1,936	100.0	3.1	2,184	100.0	11.1	4,120	100.0	7.2
営業利益	118	6.1	-53.5	182	8.3	-13.7	300	7.3	-35.5
経常利益	126	6.5	-50.4	177	8.1	-2.2	303	7.4	-30.3
当期純利益	109	5.6	-39.4	123	5.6	-3.1	232	5.6	-24.4

（注）下期予想は通期計画から上期実績を差し引いて求めた数値で、会社計画とは異なる
（出所）決算短信を基に証券リサーチセンター作成

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、中期的な成長性を確保するために通常ペースの支出に加えて、成長戦略の実行に向けてのマーケティング強化および質的・量的人材の強

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・間接の損失や逸失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。

化への投資を予定しているためである。

「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、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」は東京、神奈川、大阪の既存 3 版に加え、千葉版を創刊し全 4 版とする計画である。「頼れるドクター」は 16 版が、「医療連携を大切にしている病院」は東京版が発刊済みである。

◆ 成長戦略

成長に向けての施策は、(1)「ドクターズ・ファイル」の外部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に加えて AI 活用による生産性の向上により、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。

「ドクターズ・ファイル」の外部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、27/3 期は、「第 1 の矢」と「第 3 の矢」に取り組むことを期初に公表していた（「第 2 の矢」である商品強化は 28/3 期でのローンチとなる）。

27/3 期中間期において、後述するように、マーケティング強化（第 1 の矢）及び質的・量的人材の確保（第 3 の矢）について進捗が見られるとともに、中間決算発表とともに 28/3 期の施策としている商品強化（第 2 の矢）の概要が説明された。

(1)「ドクターズ・ファイル」の外部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外部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」に置き換えていきたいと考えている。

この目標の達成に向けて、マーケティング強化（第 1 の矢）については、「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ために、医師と患者がマッチングする世界を描く

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・間接の損失や逸失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。

ブランドムービーの配信を開始した。YouTube における再生回数は非常に多く、一定程度の成果を上げているものと評価できる。

質的・量的人材の強化（第 3 の矢）については、今期に入り、CTO（最高技術責任者）を採用するとともに、事業規模の拡大に対応できるよう管理職の増員も進んでおり、「第 3 の矢」の進捗も順調と言える。

商品強化（第 2 の矢）については、患者と医師の深い接点を創出し、「ドクターズ・ファイル」が相談に乗ることで患者の疑問や悩みに答えられるような機能を考えている。そのためには、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、医師に日常的にドクターズ・ファイルと対話を続けてもらえるようなクリニック専用 AI エージェントを無料で提供することを計画している。

同社は、クリニック専用 AI エージェントを医師と患者のマッチングに活用するだけではなく、採用・求人広告の制作やスタッフの指導・教育といったクリニックの運営業務を担う機能も付加したいとしている。クリニック専用 AI エージェントは 28/3 期前半には「ドクターズ・ファイル」に搭載される計画である。

(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、記事作成に従来は平均 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。今後も AI の導入により、業務効率を上げていく方針である。

新規上場時に調達した資金については、計画どおりに充当している（図表 4）。

【 図表 4 】新規上場時調達資金の資金使途

	26/3期	27/3期	28/3期	合計
	（百万円）	（百万円）	（百万円）	（百万円）
採用・人件費	26	374	527	927
広告宣伝・マーケティング費	-	60	211	271
研究開発費	-	29	49	78
借入金の返済	23	61	31	115
合計	49	524	818	1,391

（出所）届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

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・間接の損失や逸失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。

＞ 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当面無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、この点について変更はない。

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。

「新規上場会社フォローアップ・レポート　ギミック（475A 東証スタンダード）」
（2026 年 5 月 29 日発行）
ギミック - 証券リサーチセンター

「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

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・間接の損失や逸失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。

【 図表 5 】財務諸表

損益計算書	2025/3		2026/3		2027/3 中間	
	（百万円）	（%）	（百万円）	（%）	（百万円）	（%）
売上高	3,552	100.0	3,842	100.0	1,936	100.0
売上原価	671	18.9	696	18.1	371	19.2
売上総利益	2,880	81.1	3,146	81.9	1,565	80.8
販売費及び一般管理費	2,607	73.4	2,681	69.8	1,446	74.7
営業利益	272	7.7	465	12.1	118	6.1
営業外収益	3	-	5	-	8	-
営業外費用	2	-	35	-	0	-
経常利益	273	7.7	435	11.3	126	6.5
税引前当期（中間）純利益	273	7.7	435	11.3	126	6.5
当期（中間）純利益	192	5.4	307	8.0	109	5.6

貸借対照表	2025/3		2026/3		2027/3 中間	
	（百万円）	（%）	（百万円）	（%）	（百万円）	（%）
流動資産	1,231	75.5	2,947	89.2	2,851	88.7
現金及び預金	444	27.2	2,066	62.6	2,036	63.3
売掛金及び契約資産	752	46.1	839	25.4	768	23.9
棚卸資産	4	0.2	5	0.2	5	0.2
固定資産	399	24.5	354	10.7	363	11.3
有形固定資産	79	4.8	73	2.2	68	2.1
無形固定資産	131	8.0	86	2.6	64	2.0
投資その他の資産	187	11.5	194	5.9	230	7.2
総資産	1,630	100.0	3,302	100.0	3,214	100.0
流動負債	767	47.1	791	24.0	618	19.2
買掛金	47	2.9	59	1.8	51	1.6
1年内返済予定の長期借入金	118	7.2	61	1.8	47	1.5
固定負債	150	9.2	89	2.7	65	2.0
長期借入金	104	6.4	43	1.3	19	0.6
純資産	712	43.7	2,421	73.3	2,531	78.7
自己資本	712	43.7	2,421	73.3	2,530	78.7

キャッシュ・フロー計算書	2025/3	2026/3	2027/3 中間
	（百万円）	（百万円）	（百万円）
営業キャッシュ・フロー	212	402	21
減価償却費	87	78	35
投資キャッシュ・フロー	-22	-30	-1,012
財務キャッシュ・フロー	-128	1,249	-37
配当金の支払額	-	-	-
現金及び現金同等物の増減額	61	1,621	-1,029
現金及び現金同等物の期末残高	444	2,066	1,036

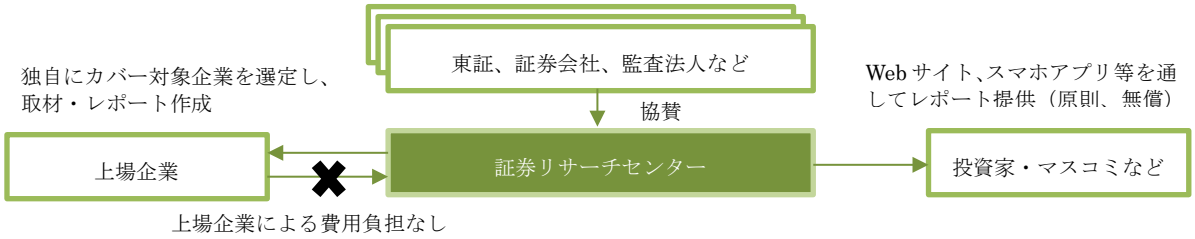
（注）単体ベース
（出所）有価証券報告書、決算短信を基に証券リサーチセンター作成

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・間接の損失や逸失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。

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	ＳＭＢＣ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ＩＣＭＧ
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ＳＢＩ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。