

2025 年 11 月 17 日

各位

会 社 名 株 式 会 社 ギ ミ ッ ク
代 表 者 名 代表取締役社長
兼 社長執行役員 CEO 横嶋 大輔
(コード番号: 475A、東証スタンダード市場)
問 合 せ 先
執行役員 CFO CLO
エグゼクティブマネジャー 坂本 俊孝
(T E L . 0 3 - 6 2 7 7 - 5 9 3 9)

2026 年 3 月期の業績予想について

2026 年 3 月期 (2025 年 4 月 1 日～2026 年 3 月 31 日) における当社の業績予想は以下のとおりであります。

【個別】

(単位: 百万円、%)

決算期 項目	2026 年 3 月期 (予想)			2026 年 3 月期 中間会計期間 (実績)		2025 年 3 月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率
売上高	3,830	100.0	7.8	1,877	100.0	3,552	100.0
営業利益	435	11.4	59.6	254	13.6	272	7.7
経常利益	410	10.7	50.0	254	13.5	273	7.7
当期 (中間) 純利益	294	7.7	52.9	180	9.6	192	5.4
1 株当たり 当期 (中間) 純利益	70 円 08 銭			46 円 19 銭		49 円 19 銭	
1 株当たり 配当金	—			—		—	

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び中間連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2025 年 3 月期 (実績) 及び 2026 年 3 月期中間会計期間 (実績) の 1 株当たり
当期 (中間) 純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。2026

ご注意:

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2025 年 11 月 17 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書 (及び訂正事項分)」をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書 (及び訂正事項分)」は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

年3月期（予想）の1株当たり当期純利益は公募予定株式数（1,000,000株）を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分（最大325,200株）は考慮しておりません。

3. 当社は、2025年8月8日付で、株式1株につき100株の株式分割を行っております。上記では、2025年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期（中間）純利益を算出しております。

【2026年3月期 業績予想の前提条件】

1. 当社全体の見通し

当社は「健康を願う人と守る人の『不』を『希望』に」というパーパスのもと、新・医療文化創造というドリームに向かい、日本の医療の最前線であるクリニックに関わるすべての人が感じている「不安」「不信」「不便」など様々な「不」を取り除くサービスを展開しております。このパーパスを実現するために、当社では患者に最適な医師の選択を実現させるための情報を網羅的に集積した医療情報サイト「ドクターズ・ファイル」、医療情報マガジン「頼れるドクター」を中心とした、医療機関への各種サービスを提供する医療特化型のプラットフォーム事業を展開しております。

現在の医療業界においては、患者に対する情報発信の重要性を再認識するだけでなく、これまでの広告手法や院内業務の見直し、またはそれを支えるインフラ、人員体制やマネジメント等のクリニック経営基盤そのものを見直す動きが加速しております。また、少子高齢化、社会環境・価値の多様化といった環境の大きな変化の中で、2015年に厚生労働省が公表した「保健医療 2035 提言書」においては、「キュア中心からケア中心へ」というパラダイムシフトが掲げられております。今後は、未病からの健康管理という意識が重要視され「ケア中心の世界」が一層加速化されていくと想定し、当社はクリニックを中心とした医療機関に対する包括的な経営サポートをさらに推進してまいりたいと考えております。

当社の医療特化型プラットフォーム事業のプロダクトは①「ドクターズ・ファイル」「頼れるドクター」などのマッチング領域、②医療機関の業務効率化を支援する院内業務 DX 領域、③求人メディアや医療人材紹介等の HR 領域、④地域のクリニックと病院の連携を支援する医療連携領域となっており、医療機関に向けて経営課題の解決と医療機関と生活者をつなぐ総合的な医療プラットフォームの構築を通じて、日本の医療課題解決に貢献してまいります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2025年11月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）」は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

当事業の収益構造は、月額課金モデルに基づく「ドクターズ・ファイル」のストック収入、全国各エリアで年1回発刊される「頼れるドクター」に係るリピート収入、その他上記②③④から得られるその他収入の3つの収入区分から構成されています。

2026年3月期においては、医療機関の取引数の拡大により「ドクターズ・ファイル」のストック収入の比率上昇、また、クロスセル商材である「頼れるドクター」の継続率を維持し、取引額拡大を計画しております。

このような状況の下、2025年4月～8月までの実績を踏まえて、2025年9月に売上原価並びに販売費及び一般管理費、営業外費用についての見直しを行い、2026年3月期の通期業績の見通しを最新化しております。2026年3月期の通期業績見通しは、売上高3,830百万円（前期比7.8%増）、営業利益435百万円（同59.6%増）、経常利益410百万円（同50.0%増）、当期純利益294百万円（同52.9%増）を見込んでおります。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

2026年3月期の売上高は3,830百万円（前期比7.8%）を見込んでおります。主にクリニックとの継続した取引による売上に加え、新規顧客から得られる売上や、その他各種サービス提供による複合的な売上を勘案した結果、2026年3月期中間会計期間の売上が1,877百万円（実績）、2026年3月期の第3及び第4四半期の売上合計を1,953百万円（見込）と見込んでおります。

・ストック収入

ストック収入とは、医療情報サイト「ドクターズ・ファイル」にかかる収入であり、月額利用料（定額）のリカーリング・レベニューモデルとしてクリニックから得られる収入となります。

2025年3月期のストック収入は2,506百万円（売上高比率70.6%）の実績となり、2026年3月期のストック収入は2,714百万円（売上高比率70.9%）を見込んでおります。2026年3月期末時点の「ドクターズ・ファイル」の顧客数は7,630件（前期比4.7%増）、ARPA¹は30.5千円/月（前期比2.2%増）を見込んでおります。「ドクターズ・ファイル」の解約率²は2026年3月期中間会計期末時点で0.74%と継続的に売上高が積み上がる性質を持っており、引き続き低い水準を見込んでおります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2025年11月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）」をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）」は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

・リピート収入

リピート収入とは、全国各エリア（年1回）で発刊をしている医療情報マガジン「頼れるドクター」にかかる収入であり、主にクリニックから広告掲載料として得られる収入となります。

2025年3月期のリピート収入は734百万円（売上高比率20.7%）の実績となり、2026年3月期のリピート収入は790百万円（売上高比率20.6%）を見込んでおります。2026年3月期は、新たに4版を創刊し、全国19都府県36版（前期比12.5%増）の発行を予定しております。毎期ご掲載いただく医療機関の継続率³は7割を超え、高い安定性を有するビジネスモデルとなっております。

・その他収入

医療特化型プラットフォームとして、「ドクターズ・ファイル」「頼れるドクター」以外のその他各種サービスを提供していく中で得られる収益となります。

2025年3月期のその他収入310百万円（売上高比率8.7%）の実績となり、2026年3月期のその他収入は325百万円（売上高比率8.5%）を見込んでおります。医療連携ガイドブック「医療連携を大切にしている病院」や、地域医療連携イベント「メディカライアンスデー（MedicallianceDAY）」などの新規施策によるその他収入の増収も見込んでおります。

また、医療機関の「不便」などを取り除くサービス拡充を目的として、医療機関専用 情報共有アプリ「メディパシー（medipathy）」の利用促進に注力しております。

以上を踏まえ、2026年3月期の売上高は3,830百万円（前期比7.8%増）を見込んでおります。

- （注1） ARPA：ストック収入売上高を「ドクターズ・ファイル」の顧客数で除して算出。
- （注2） 解約率：Net Revenue Churn Rate（ネット・レベニュー・チャーン・レート）を指標としており「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末MRRを前月末MRRで除した数値（12カ月平均）
- （注3） 継続率：Revenue Repeat Rate（レベニュー・リピート・レート）を指標としており、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。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2025年11月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）」をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）」は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(2) 売上原価、売上総利益

売上原価は、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等で構成されます。労務費は人員計画を基に算出し、外注費については、開発保守や制作業務に係る委託費をベースに、内製化やAI活用による効率化を考慮しています。クラウドサーバー利用料は前期実績を基に見積もっております。

これらを踏まえ、売上原価は 693 百万円（前期比 3.1%増）、売上総利益は 3,137 百万円（前期比 8.9%増）を見込んでおります。2026 年 3 月期中間会計期間では、売上原価 337 百万円、売上総利益 1,539 百万円を計上しました。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販管費は、人件費、業務委託費、広告宣伝費、販売促進費、採用費等で構成されております。2026 年 3 月期の販売費及び一般管理費に対する計画比率は、人件費 62.5%、業務委託費 4.5%、広告宣伝費 2.2%、販売促進費 6.0%、採用費 2.3%です。

人件費は、6 名の増員、人事制度変更に伴う手当増加、確定拠出年金制度の導入を織り込んでおります。加えて、上場関連費用 24 百万円を業務委託費に、外形標準課税制度の適用による 30 百万円を第 3 四半期以降に租税公課として計上しております。その他の経費は、前期実績に人員計画や売上計画に基づく変動要素を加えて見積もっております。

結果として、販売費及び一般管理費は 2,701 百万円（前期比 3.6%増）、営業利益は 435 百万円（前期比 59.6%増）を見込んでおります。2026 年 3 月期中間会計期間では、販管費 1,284 百万円、営業利益 254 百万円を計上しました。

(4) 営業外損益、経常利益

営業外収益は 3 百万円、営業外費用は 29 百万円を見込んでおります。営業外費用の大半は第 3 四半期以降における上場関連費用 27 百万円です。

これにより、経常利益は 410 百万円（前期比 50.0%増）を見込んでおります。2026 年 3 月期中間会計期間では 254 百万円を計上しました。

(5) 特別損益、当期純利益

特別利益・特別損失は見込んでおりません。

以上の結果、法人税等を控除した当期純利益は 294 百万円（前期比 52.9%増）を見込んでおります。2026 年 3 月期中間会計期間では 180 百万円を計上しました。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2025 年 11 月 17 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）」をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）」は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載された将来見通しは、本資料作成日現在の入手可能な情報および合理的と判断する一定の前提に基づくものであり、実際の業績は様々な要因により大きく異なる可能性があります。重要な前提の変化や実績乖離が認められた場合には、速やかに見直しを検討し、公表します。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2025年11月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）」は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。