

2021年12月期 第1四半期

# 決算説明資料



## 1. 2021年12月期第1四半期業績概要

## 2. 今後の戦略

## 3. 参考資料

# 2021年12月期 第1四半期業績概要

# 2021年12月期 第1四半期の主なポイント

- **営業利益は前年同期比+291%**

第1四半期の営業利益率は28%と高い水準を達成  
下半期に新サービスおよび広告宣伝への投資を行う予定

- **KPIは前年同期比でPV+20% 投稿数+16%**

今期はCMを実施しなかったものの堅調に推移  
新型コロナウイルスの影響による地域情報サイトの必要性は継続して増大

- **売上は前年同期比+5%**

広告単価は3月から徐々に回復傾向  
懸念されたIDFA<sup>(注)</sup>の影響も想定よりも小さく留めることができている

- **新規事業や提携が順調に進捗**

前年から開始したネット決済・配送代行は順調に成長  
行政や法人との提携も順調に進捗

注 IDFA : iOSで広告配信用に端末を特定する識別子。iOS14よりIDFA取得の際に、利用者への明示的な許諾確認が必須化された。

# 2021年12月期 第1四半期の業績概要

営業利益は前年同期比+291%、営業利益率も28%と高い水準となった  
広告宣伝費の投下方法の検証中のため、販管費が前年同期比-24%

	2021年12月期 第1四半期 <small>(単位：百万円)</small>	2020年12月期 第1四半期 <small>(単位：百万円)</small>	前年同期比 <small>(小数点以下四捨五入)</small>
売上高	405	386	+5%
売上原価	46	33	+38%
売上総利益	359	353	+2%
販売費及び 一般管理費	246	324	-24%
営業利益	112	28	+291%
営業利益率	28%	7%	+21pt
経常利益	112	28	+303%

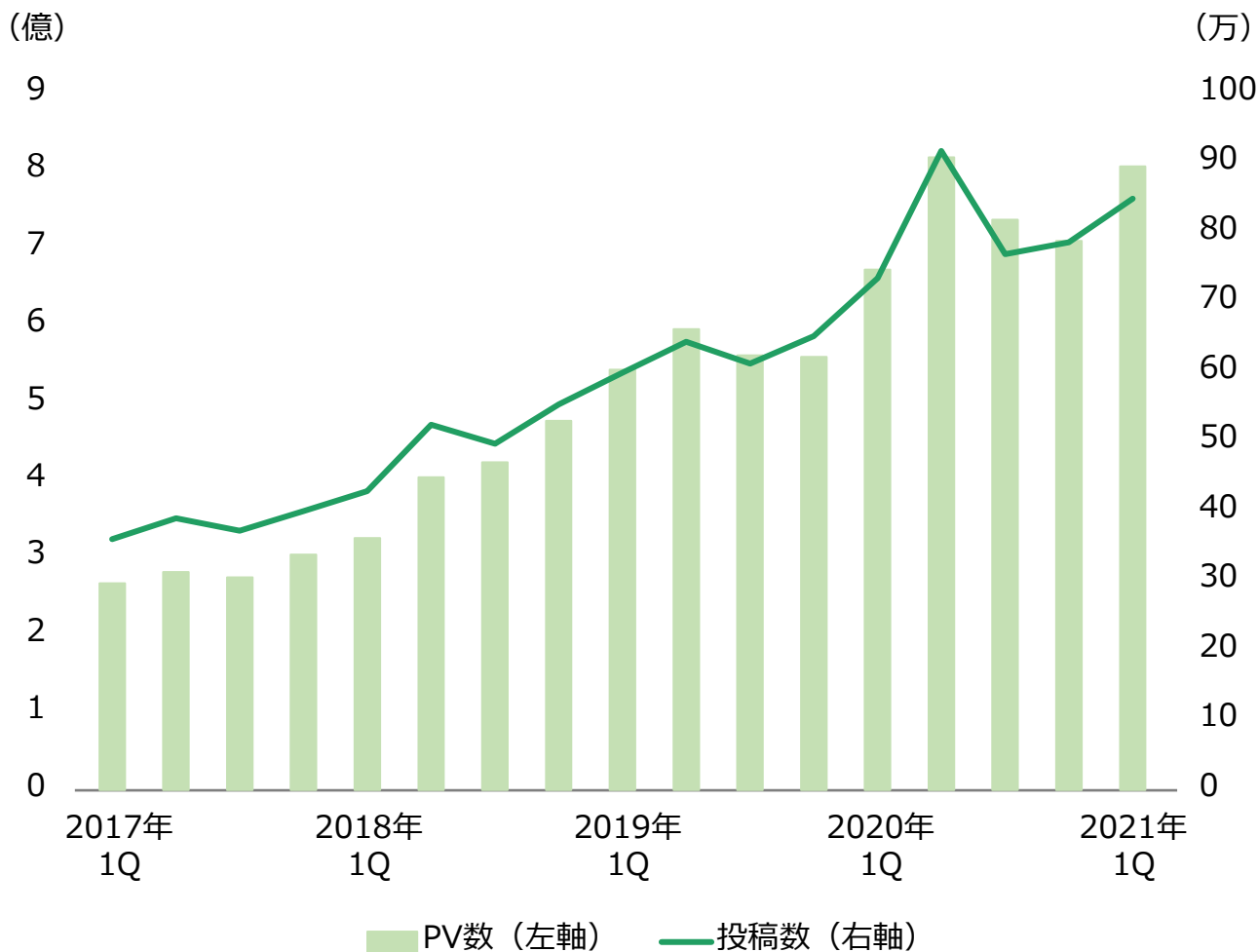
# 2021年12月期 第1四半期実績と業績予想に対する進捗率

いずれの指標も進捗率は順調に推移

	2021年12月期 第1四半期実績 <small>(単位：百万円)</small>	2021年12月期 業績予想 <small>(単位：百万円)</small>	進捗率 <small>(小数点以下四捨五入)</small>
売上高	405	1,467	28%
営業利益	112	335	34%
経常利益	112	334	34%
四半期純利益	95	279	34%

# PV・投稿数の推移

PV数・投稿数共に順調に増加



成長率  
(2020年1Q→2021年1Q)

PV数  
**+20%**

新規投稿数  
**+16%**

# 補足：売上の構成

企業向けのマーケティング支援売上と、PV数に応じた自動配信売上の2種類

## マーケティング支援売上

### 機能課金

投稿を目立たせる機能を販売

リストの上部に  
戻すリフレッシュ

リストの上部に  
固定するPR枠



### 成果報酬

メディアとデータを連携し送客



## 自動配信売上

アドネットワークを利用した自動配信型の広告をコンテンツ内に掲載





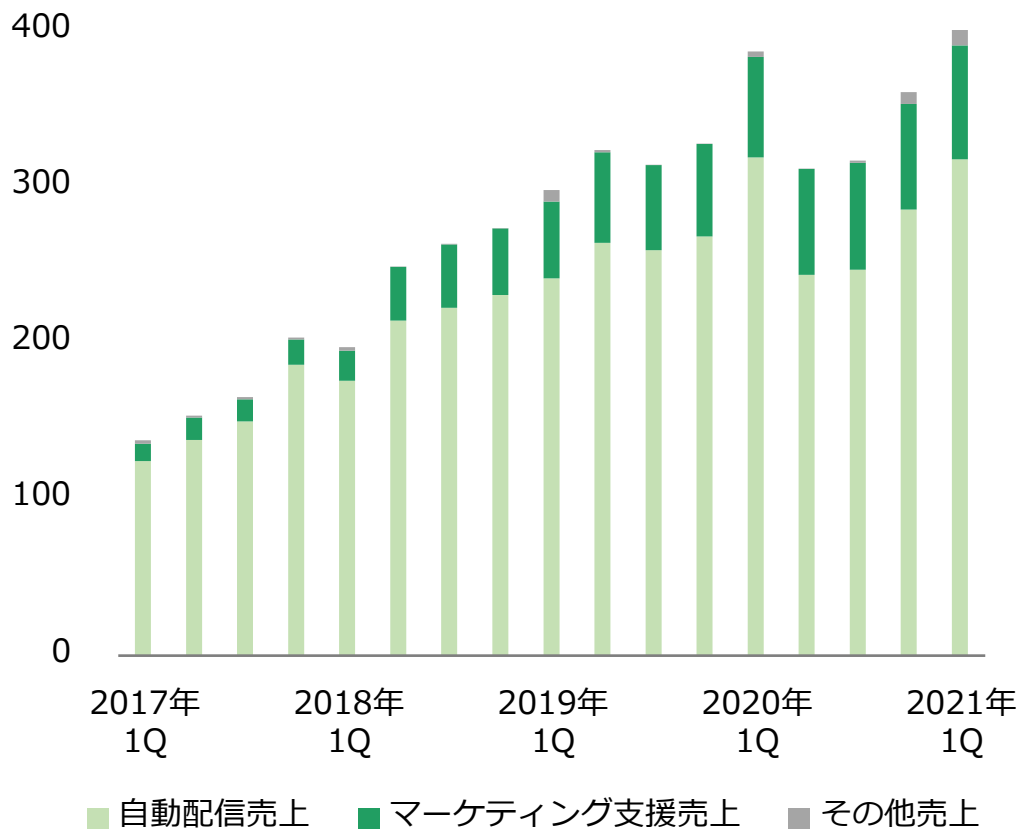
# 売上推移（内訳別）

3月にPV単価が上昇

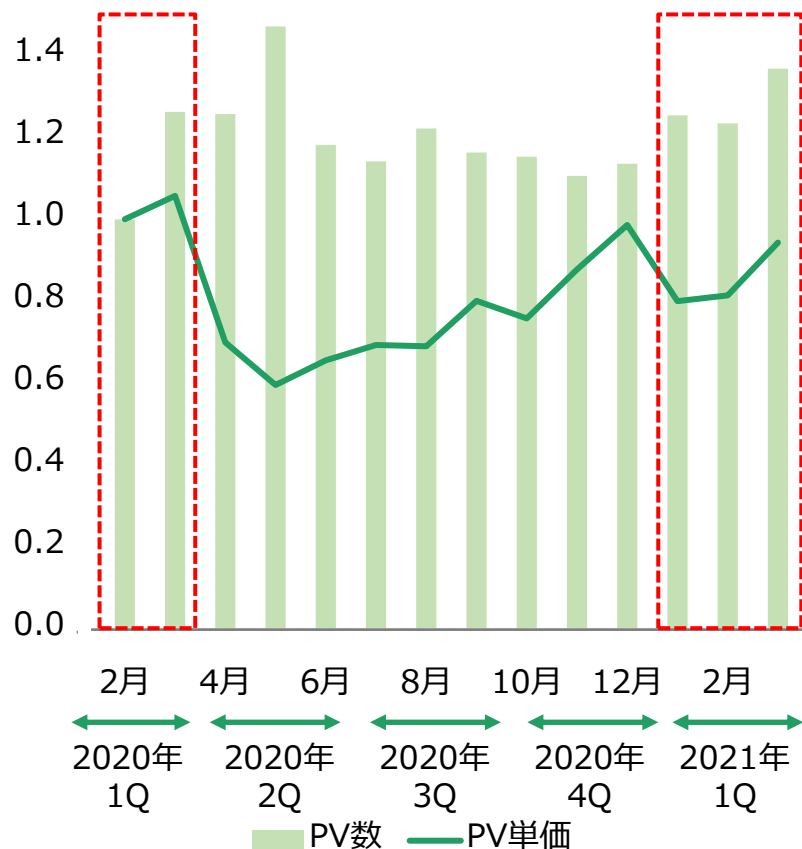
懸念されていたIDFAの許諾率も高く推移し、広告単価は回復傾向

四半期毎の売上推移 (注1)

(百万円)



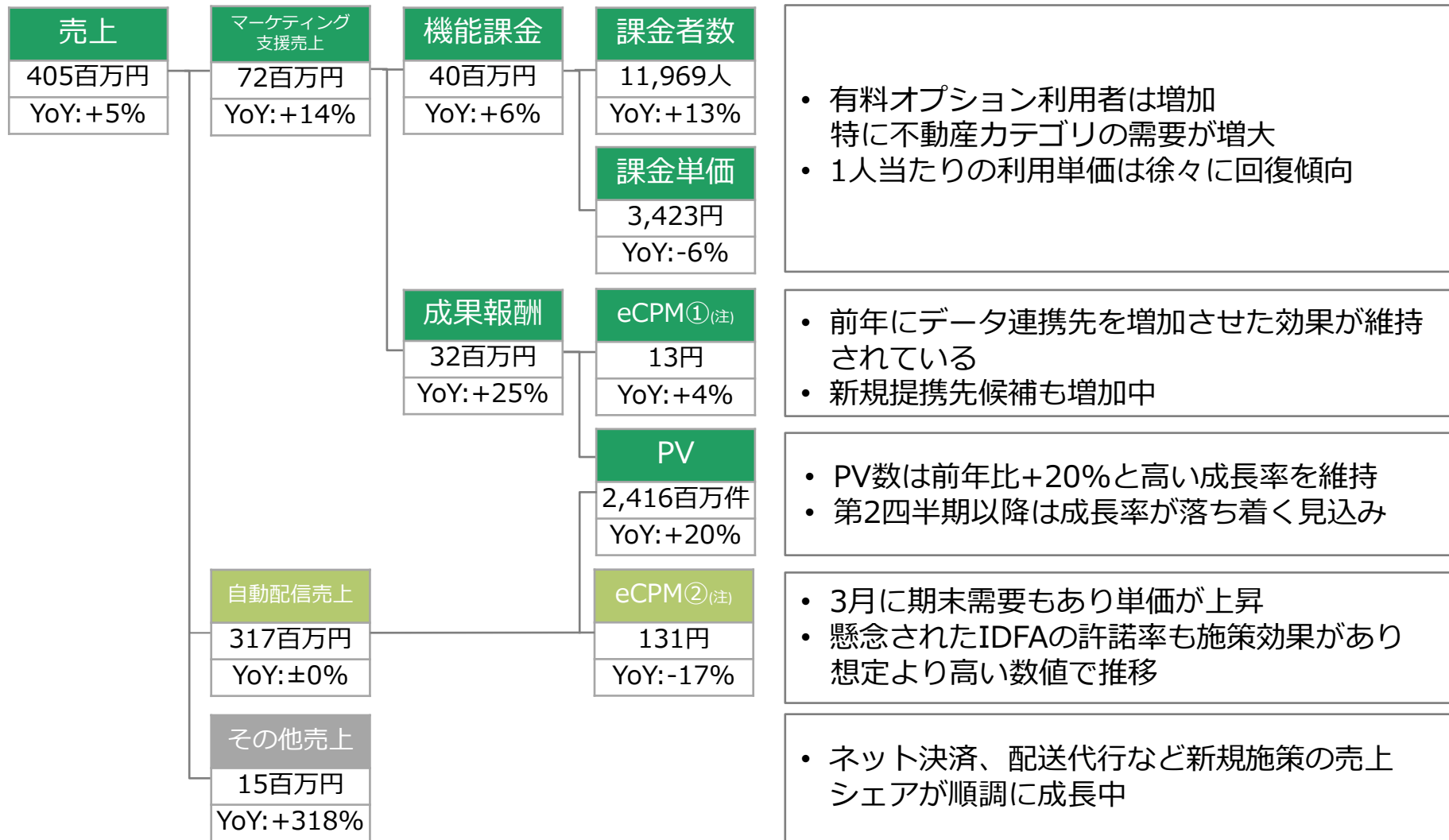
自動配信売上のPV単価・PV数の推移 (注2)



注 (1) 自動配信売上・機能課金売上・成果報酬売上以外の売上を「その他売上」として区分  
 (2) PV数・自動配信売上のPV単価推移ともに2020年2月の月次平均を1とした場合の指数を算出

# 2021年第1四半期と2020年第1四半期のKPI比較

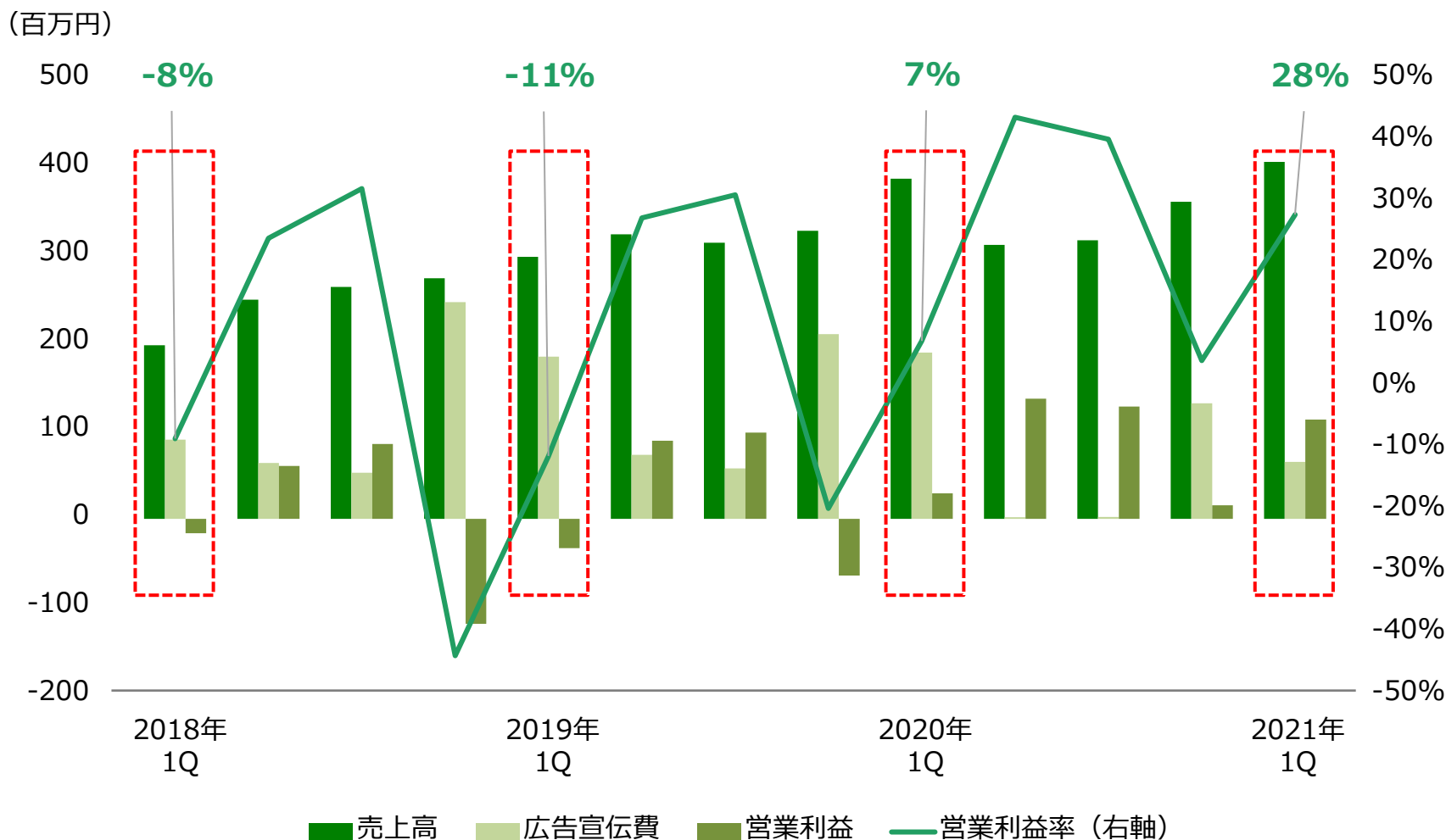
第1四半期まではユーザー数のアップトレンドと広告単価の下落は継続  
3月から徐々に広告単価が回復、ネット決済などのその他売上也順調に成長



注 eCPM : 1000回表示当たりの収益

# 四半期ごとの売上・営業利益率

CM未実施でも売上はコロナ影響前の好調であった2020年第1四半期を超える水準に回復  
広告宣伝の戦略を検証中のため第1四半期は営業利益率が上昇



# 貸借対照表

自己資本比率は76%と高い水準を維持  
財務基盤の拡充を目的として3億円の借入を2021年2月に実施

	2021年12月期 第1四半期 <small>(単位：百万円)</small>	2020年12月期 期末 <small>(単位：百万円)</small>	増減 <small>(単位：百万円)</small>
流動資産	1,862	1,623	+239
現金及び預金	1,629	1,399	+229
固定資産	98	99	-0
総資産	1,961	1,722	+239
流動負債	224	318	-93
固定負債	241	6	+235
純資産	1,495	1,397	+97
自己資本比率	76%	81%	-5pt

# 自己株式の取得について

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行及び資本効率の向上のため  
自己株式の取得を取締役会で決議

## 自己株式 取得の目的

- ・ 機動的な資本政策の遂行
- ・ 資本効率の向上

### 自己株式取得の概要

取得する株式の総数	429,400株（上限）
株式の取得価格の総額	799,972,200円（上限）
株式取得予定期間	2021年5月17日
株式を取得する方法	東京証券取引所の自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による買付

# 今後の戦略

# SDGsに対する取り組み ～世の中の流れ（1）

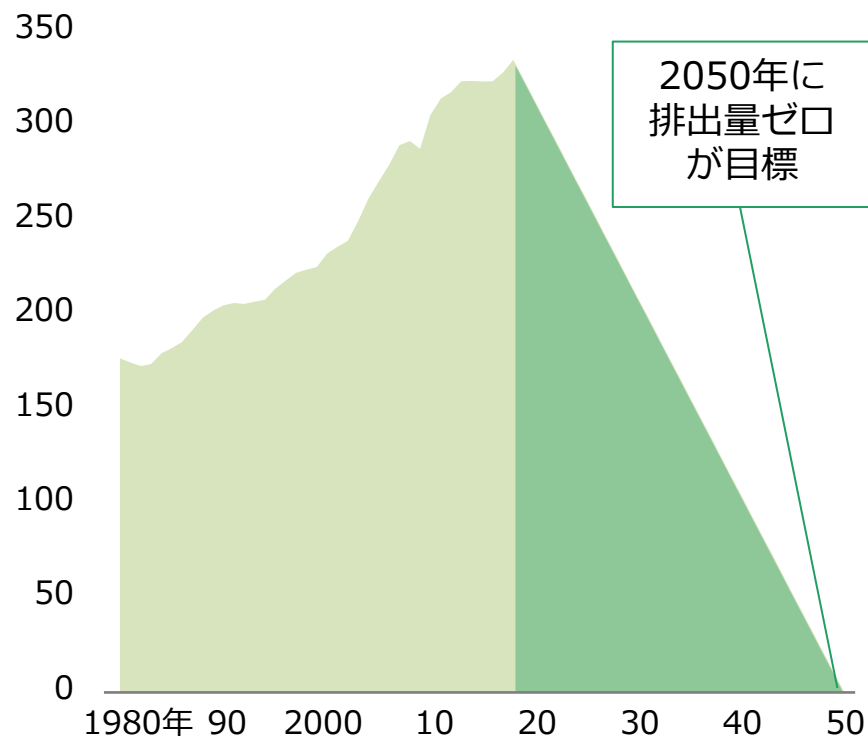
世界各国で2050年の温室効果ガスの排出量削減に向け環境問題に対する意識の高まりが見られる

## 政府の動き

- 2021年4月に40カ国の国と機関の代表らが参加する「気候変動サミット」が開催。2050年までの目標である温室効果ガスの排出量ゼロに向けて各国が新たな目標値を発表。
- 日本でも2030年に向けた削減目標として、2013年に比べ46%削減を目標とすることを掲げるなど、より一層の環境対策が求められている。

## CO2の年間排出量

(億トン)

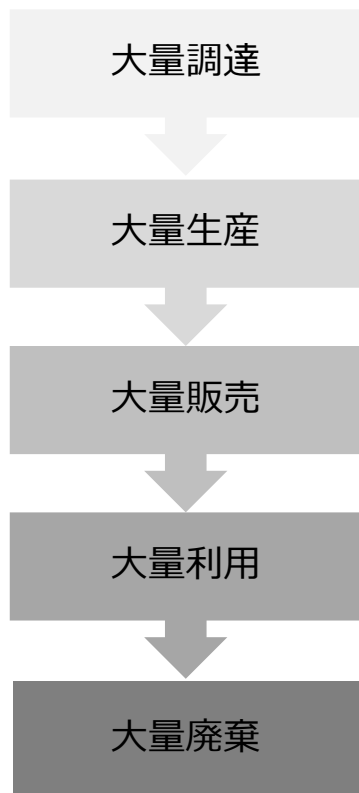


注 出所：2018年までのCO2排出量はIEA（2020年）「CO2 Emissions from Fuel Combustion」

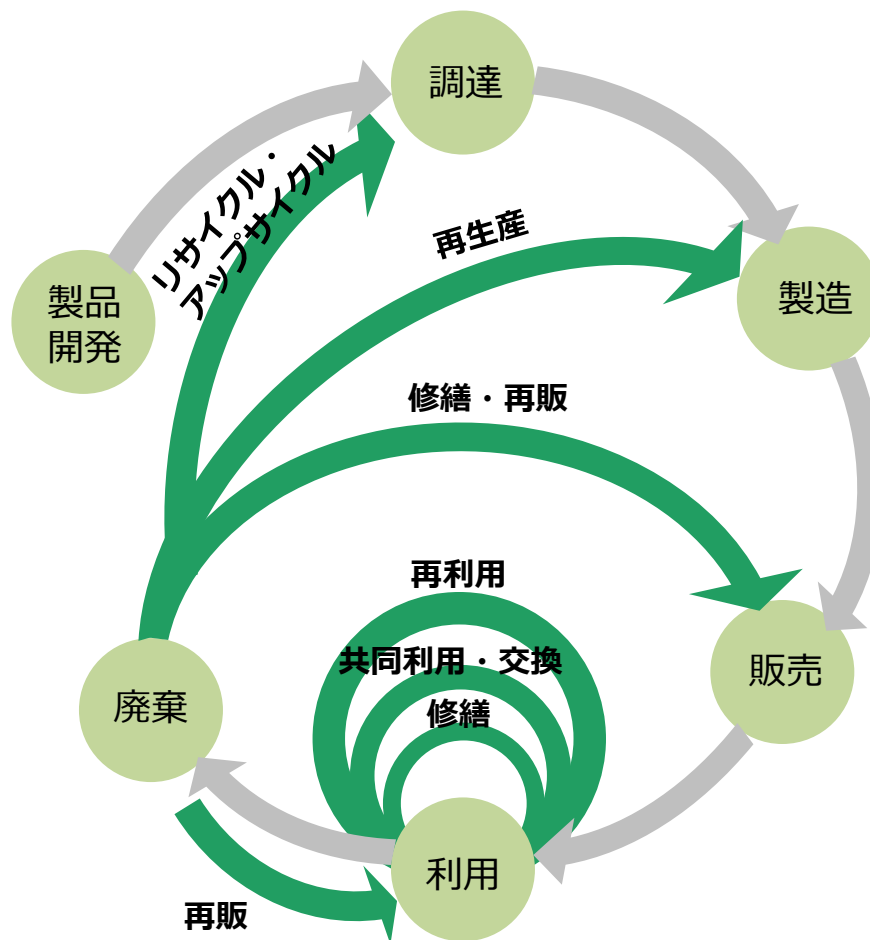
# SDGsに対する取り組み ～世の中の流れ（2）

これまでの一方向の「線形経済」から、資源を可能な限り循環させる「循環経済」への変化が求められており、循環経済における当社の貢献余地は高いと認識

一方通行の線形経済 (注)



循環型のサーキュラー・エコノミー (注)



注 出所：ピーター・レイシー、ヤコブ・ルトクヴィスト（2019年）「新装版 サーキュラー・エコノミー デジタル時代の成長戦略」から当社作成



# 当社の目指す姿

当社のサービスで「地域生活の豊かさ」を提供し、持続的社会的実現につなげる

## 当社の経営理念

# 地域の今を可視化して 人と人の未来をつなぐ

## 当社が行うべき事

流れる商材・情報量を増やす

可視化のUP

流れの阻害要因を除く

つながりのUP

# 世の中に顕在化している課題 ～解決の余地

拡大する課題に対して増加する余剰をうまく当てはめる工夫が地域の中で求められている

## 余剰

## 足りない

悩み

- まだ使えるけど余っている家具・家電がある。誰かに使って欲しい
- 所有する賃貸用不動産が空いている。安くて良いので誰かに利用して欲しい

余剰を

足りないに

- 経済的理由などで求めている人がいる
  - 中古品で構わないので譲ってほしい
  - 安心して住める安い住居を探している

- 時間のある働き手がいる
  - 重労働は無理だけど
  - 常時は働けないけど
  - 近所限定だけど
  - 報酬は少なくてもOK

足りないに

余剰を

- 若い働き手が少なく、人手が慢性的に足りない
- 若い働き手は給料が高いため、支払うのが難しい

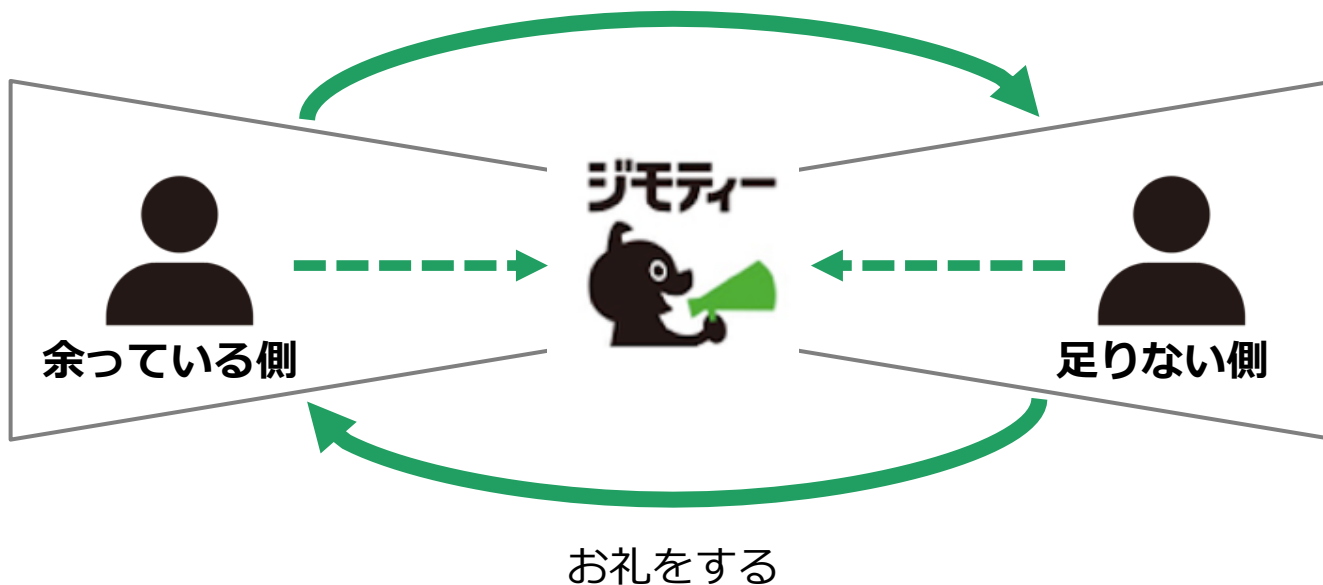
悩み

# 当社の課題解決スタンス

経済的価値がほとんど無いとみなされているモノでも、それに価値を感じる人がおり、その情報を可視化することで「互助の仕組み」を動かすことができると考えている

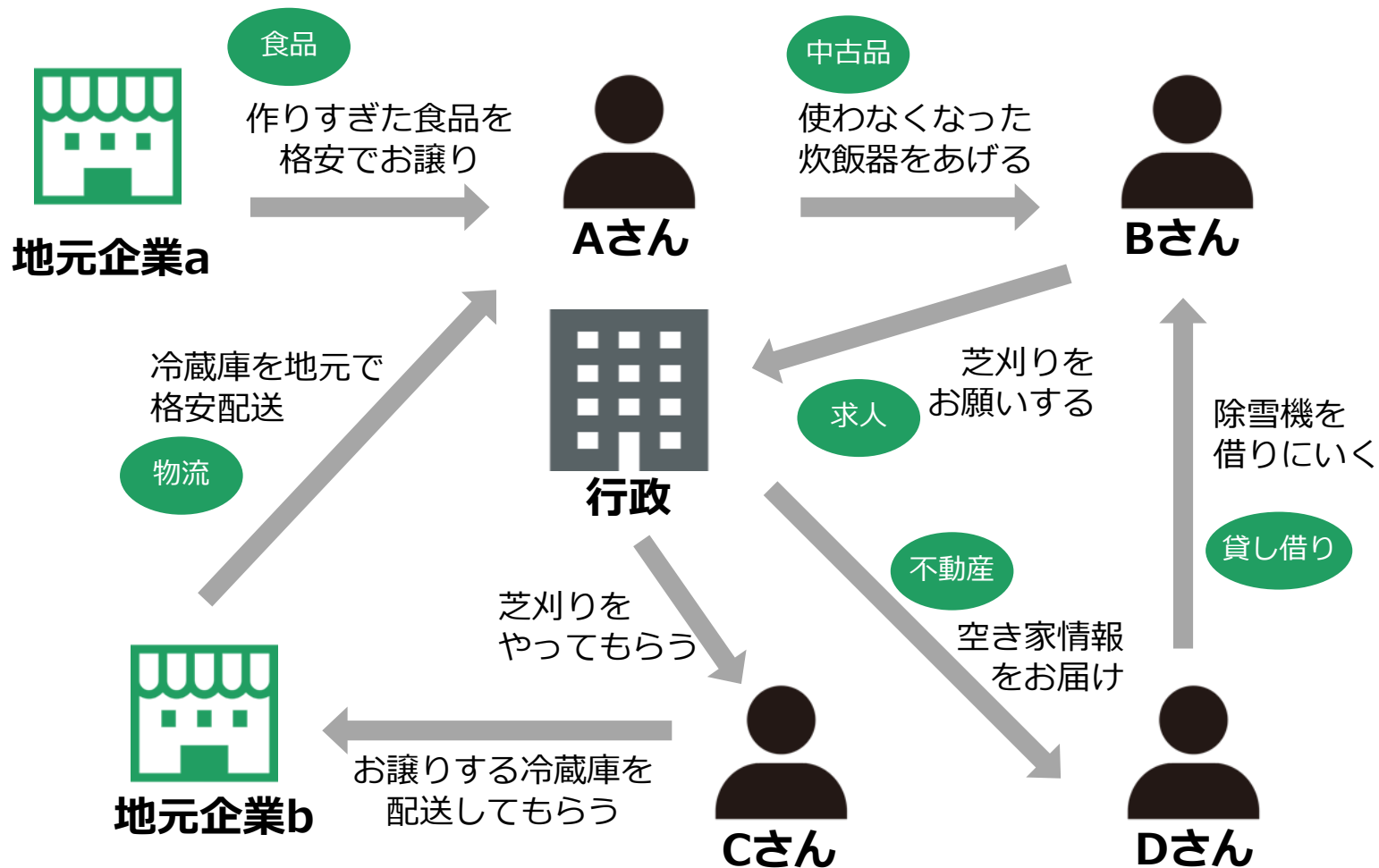
## 地域内の助け合いを促す

余ったリソース（モノ・人手）を提供する



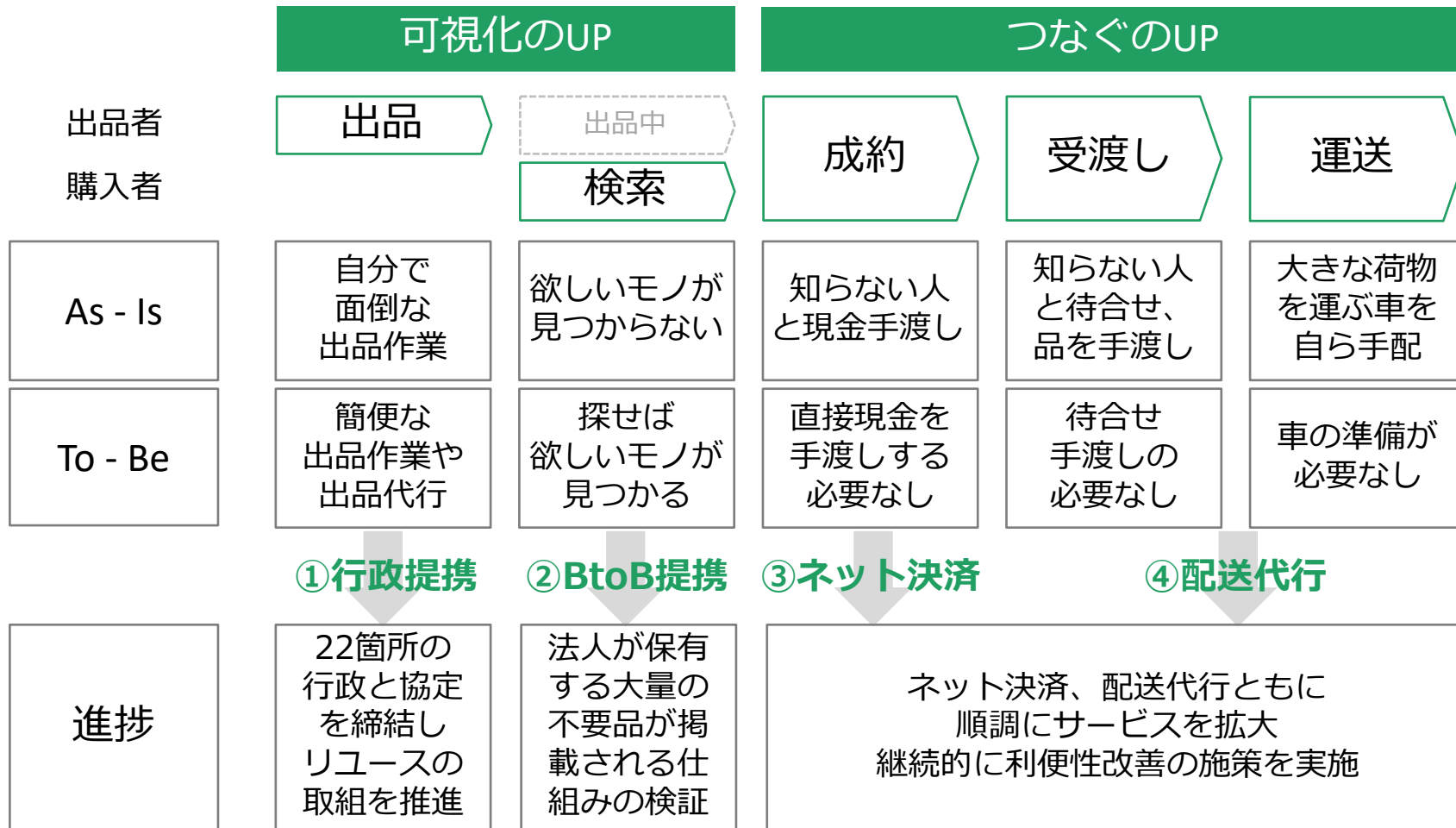
# 実現したい世界観

地元で個人・企業・行政が必要なものを互いに融通しあえる、無駄の無い世界を作りたい



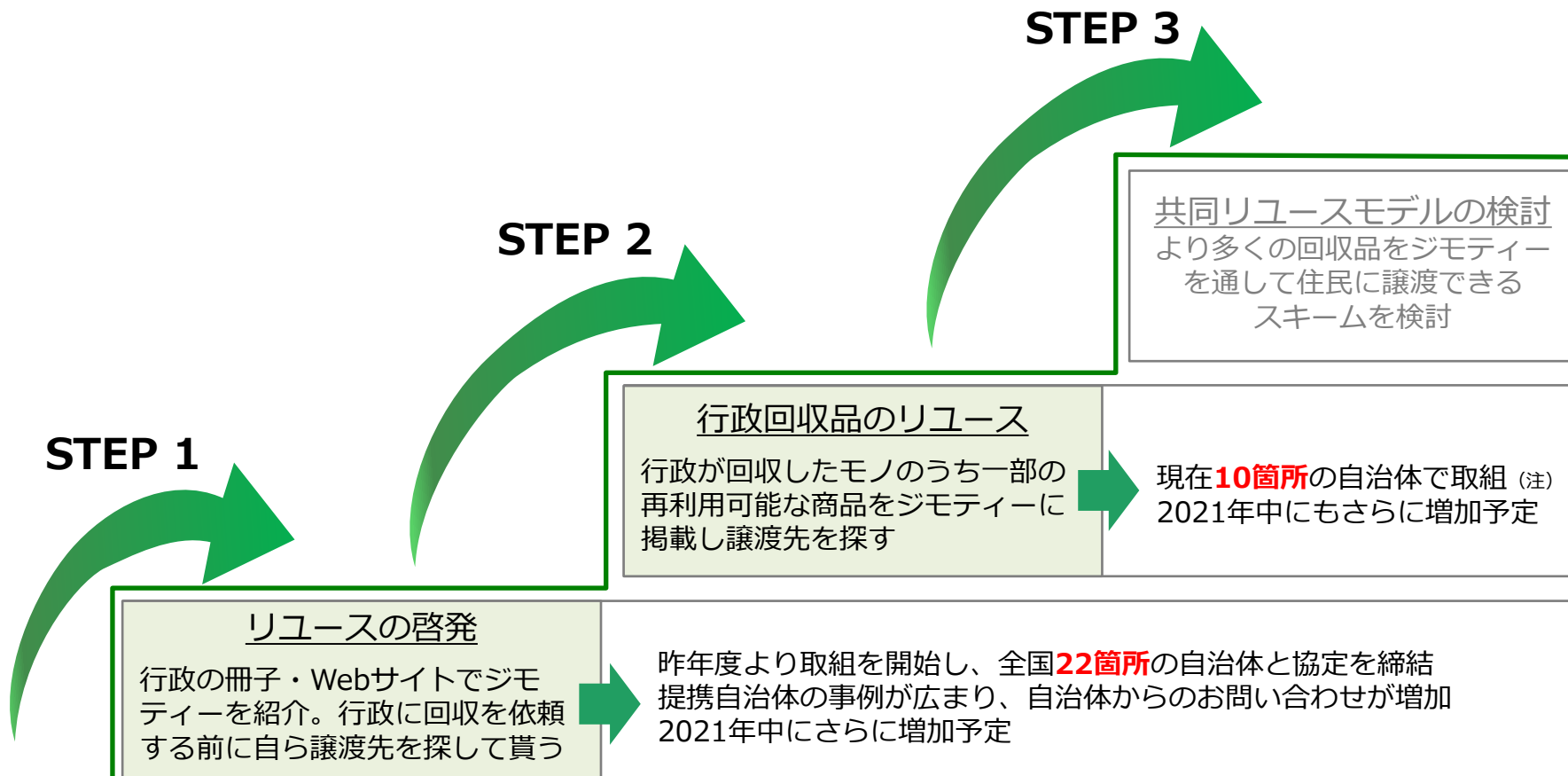
# 目指す姿に向けた施策展開状況

2020年から取り組み始めた新機能、提携は検証が進み結果も出始めている  
2021年は拡大のペースを上げていく



# 施策詳細：①行政提携-1

提携数は着実に増加し全国で22箇所の自治体と協定を締結  
実効性のある協定へとSTEPを上げていく



注 掲載予定の自治体を含む

# 施策詳細：①行政提携-2

行政回収品のリユースは好調で大半の出品物がジモティーを経由して市民へ譲渡された  
更なるリユース促進を目指して不要品が高い確率でジモティーを通過するモデルを検証予定

## 行政回収品のリユース事例

北海道北見市では掲載したものの95%以上が  
引き取り手を見つけることに成功。ゴミ削減及  
び市民へのリユース意識醸成ができるとして自  
治体からの評価も高く、他自治体へ展開を予定。

**売却終了**  
(北見市民限定) 押し入れチェスト/白 (北見市廃棄物対策課・リユース) 0円  
北見市 1月18日  
本品は、市で収集したごみの中で、まだ使える物をリユース...



**売却終了**  
(北見市民限定) 本棚(4段)/ナチュラル (北見市廃棄物対策課・リユース) 0円  
北見市 1月18日  
本品は、市で収集したごみの中で、まだ使える物をリユース...

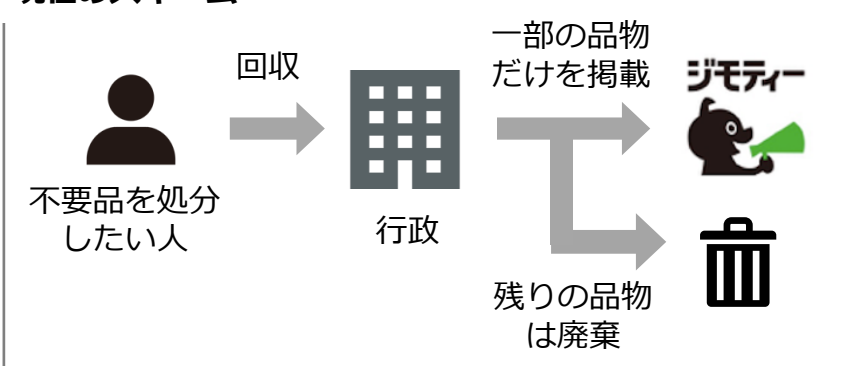
**売却終了**  
(北見市民限定) ローテーブル/こげ茶 (北見市廃棄物対策課・リユース) 0円  
北見市 1月18日  
本品は、市で収集したごみの中で、まだ使える物をリユース...



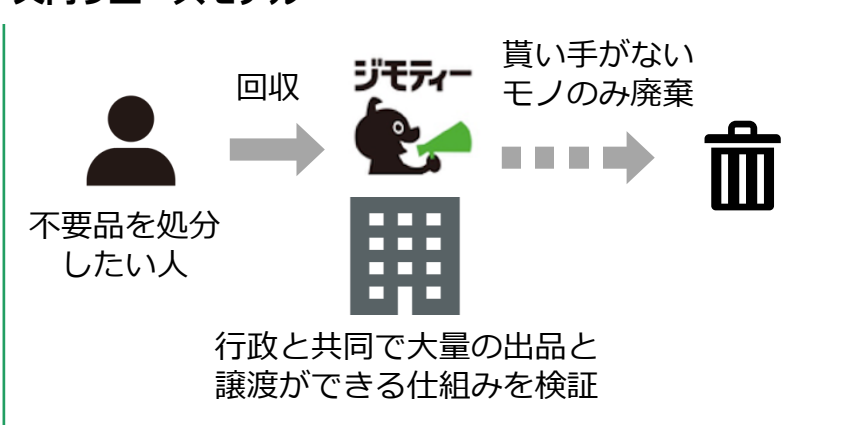
**売却終了**  
(北見市民限定) カラーボックス(3段)/ナチュラル (北見市廃棄物対策課・リユース) 0円  
北見市 1月13日  
本品は、市で収集したごみの中で、まだ使える物をリユース...

## 共同リユースモデルの検討

### 現在のスキーム



### 共同リユースモデル

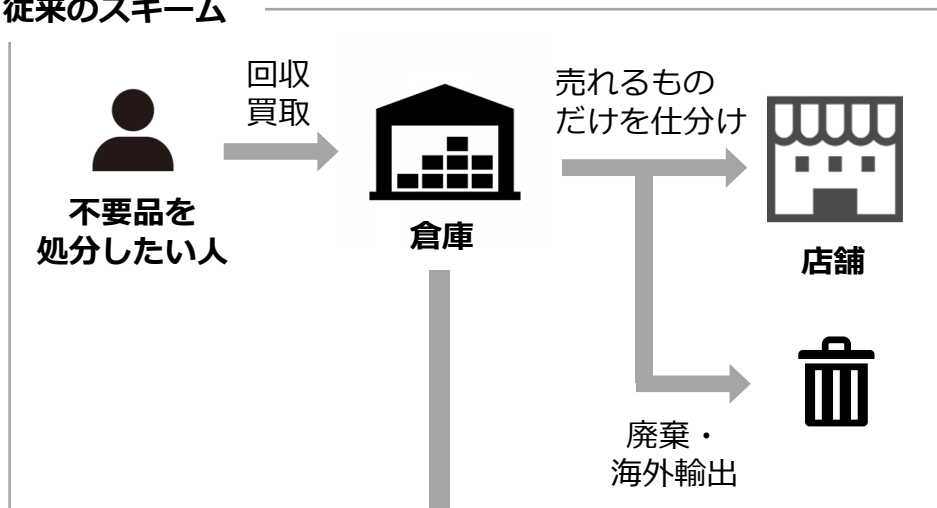


# 施策詳細：②BtoB提携

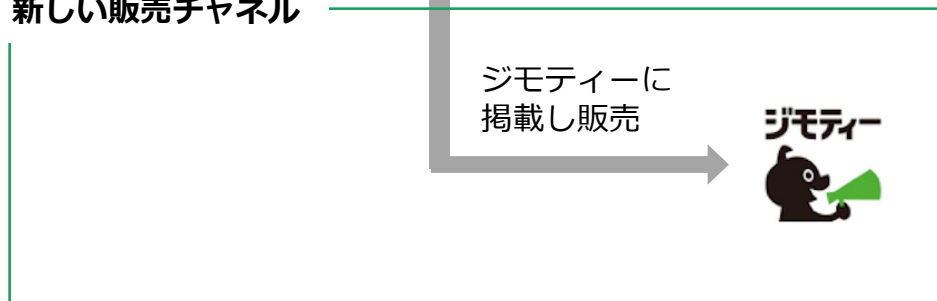
リユース店や不用品回収業者が集めた商品のうち、倉庫に滞留または廃棄されていたモノをジモティーで販売し、提携先の売上を伸ばしゴミを減らす三方よしのモデルを構築中

## 提携の概要

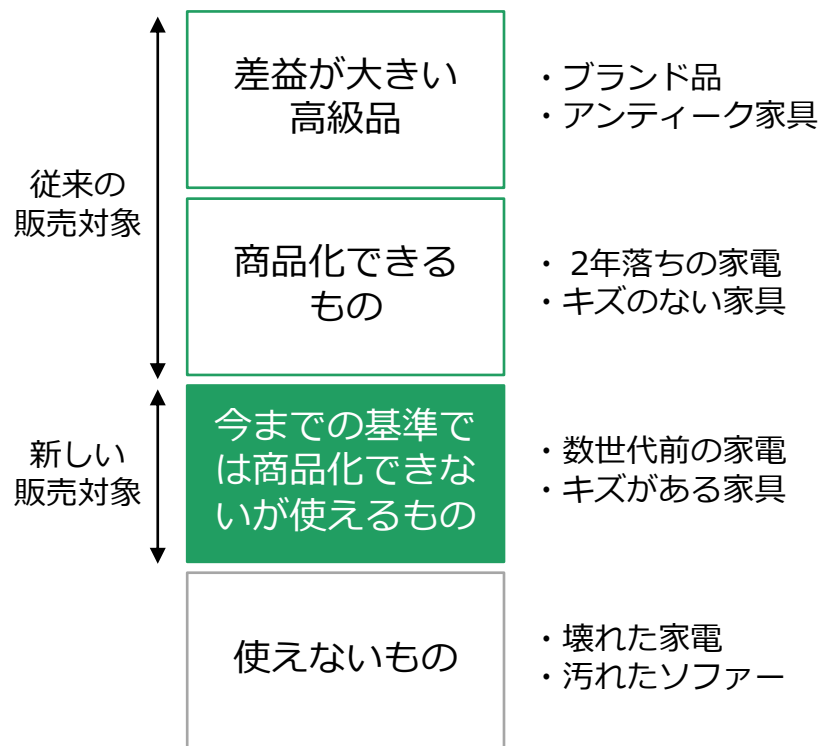
### 従来のスキーム



### 新しい販売チャネル



## 扱う商品のターゲット





# 施策詳細：③ネット決済／④配送代行

2020年第3四半期より提供を開始したネット決済、配送代行は順調にサービス拡大  
引き続きユーザー利便性及び収益性の改善を図る

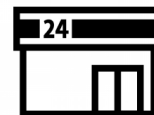
## KPI（ネット決済数＋配送数）の推移 (注)



## サービス改善の概要

### ネット決済：支払い手段拡充

コンビニ払い、クレジットカードの種類追加等支払い手段を拡充。今後も銀行振込や後払い、キャリア決済などに順次対応予定。



### ネット決済：カテゴリの展開

「売ります・あげます」だけでなく、「中古車」でもネット決済の提供を開始。



### 配送代行：匿名配送機能の追加

お互いの住所や氏名等の個人情報を開示せずに「ジモティー便」が利用できる機能を無料提供。



注 ネット決済の開始初週を1とした場合の指数を算出（ネット決済における決済完了数と配送代行における配送完了数の合計）

ご参考

# 会社概要

会社名: 株式会社ジモティー

所在地: 東京都品川区西五反田1-30-2

設立: 2011年2月

事業内容: クラシファイドサイト「ジモティー」の企画・開発・運営

従業員数: 93名（2021年3月末現在） ※臨時雇用者数43名を含む

経営陣: 代表取締役社長 加藤貴博

取締役 片山翔

取締役 岩崎優一

取締役 日向野朋実

社外取締役 伊藤邦宏 ※株式会社NTTドコモ マーケティングメディア部長  
兼 マーケティングプラットフォーム推進部担当部長（現任）

社外取締役 吉田大志 ※本多・森田・吉田法律会計事務所 パートナー（現任）

監査役 平井新也

監査役 川波拓人

監査役 神先孝裕

地域の今を可視化して  
人と人の未来をつなぐ

# サービスの概要

地域に根付いたフロー情報をあらゆるカテゴリで無料で掲載可能  
地域内でモノ、サービスを見つけることでより豊かな暮らしを送れるようにする



## 提供カテゴリ

-  売ります・あげます
-  中古車
-  不動産
-  アルバイト
-  正社員
-  地元のお店
-  教室・スクール
-  イベント
-  メンバー募集
-  里親募集
-  助け合い

# 具体的な掲載内容

各カテゴリで他のサービスには掲載されにくい、お得な情報が増加している

## 実際の投稿例

## 投稿の特徴

不要品の譲渡



引っ越しのため家具家電一掃します！  
0円

千代田区

2月3日

- ・ 0円で譲渡
- ・ 早く処分

中古車の処分



軽トラ ホンダ アクティ AC  
5F  
60,000円  
アクティ  
174,400km

- ・ 高走行距離
- ・ 低価格

アルバイト募集

単発 01/21  
日給 11000円  
建築

【急募】 01月21日/単発/日払い/  
渋谷区: 【日給1万円! 事務所待…  
日給11,000円

東京都 渋谷区

1月18日 ★

- ・ 単発
- ・ 日払い

不動産の入居者募集



【短期シェアハウス】 水天宮前駅  
から徒歩5分★礼金0円★  
12,600円

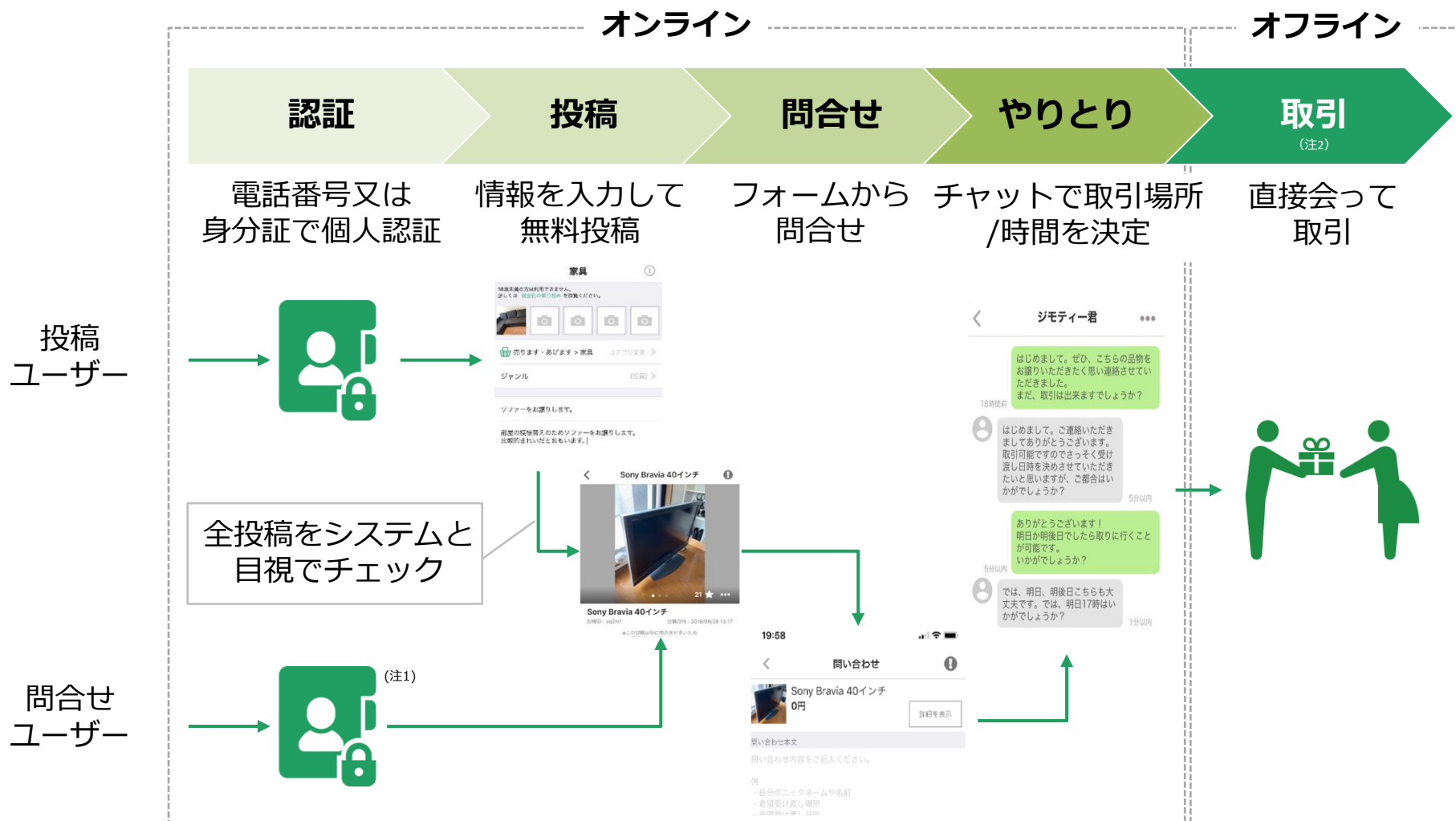
1R 共有部約45.5㎡ 専有部7㎡  
水天宮前駅

8月29日

- ・ 低価格
- ・ 初期費用安

# ユーザーの利用フロー

オンライン上でやりとり後、オフラインで直接取引を行うことが前提



注 (1) 問合せユーザーの認証は一部カテゴリでは任意  
(2) 「売ります・あげます」カテゴリにおける取引例

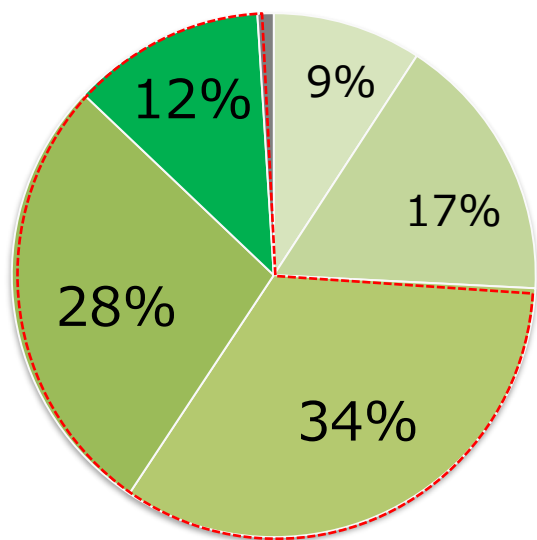
# ユーザーの特徴

40代以上の子供のいる女性が多く利用

40代以上で全体の70%以上 (注1)

子供有り世帯は平均の約3倍 (注1)

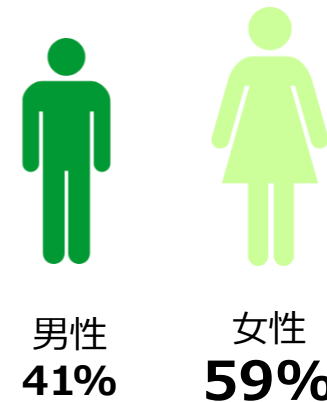
女性の利用が約6割 (注2)



■ 20～29歳 ■ 30～39歳 ■ 40～49歳  
■ 50～59歳 ■ 60歳以上 ■ 19歳以下



■ ジモティー ■ 全国平均



注 (1) 出所：会社資料 2018年7月のサービス利用者調査。サンプル数約4,000人  
(2) 出所：会社資料 2018年12月のサービス利用者調査。サンプル数約800人



# 安心・安全の取組み

健全なサービス提供のため継続的な改善が重要

## 認証レベル

## 投稿の品質

## やりとりの質

## 取引後のケア

### 取組みの 基本姿勢

投稿内容に合わせた  
認証レベルの担保

投稿品質の維持、  
禁止物の排除

履歴の保存、  
トラブルを未然防止

トラブル解決に向け  
た積極的な関与

### 実施施策の 概要

- ・ 投稿時の電話番号  
or 身分証必須

- ・ システム&目視で  
全件チェック

- ・ やりとり内容の  
全件フィルタリング

- ・ トラブル時の  
積極的なケア

- ・ カテゴリや  
投稿内容による  
認証レベルの強化

- ・ 投稿禁止項目の随時  
アップデート

- ・ サービス外での  
やりとりの禁止、  
ユーザー啓蒙<sup>(注)</sup>

- ・ 有事に備えた  
保険商品の用意

- ・ 利用履歴引き継ぎ、  
行動履歴による  
信頼度の評価

- ・ 各種外部機関との  
情報連携

- ・ 通報情報などによる  
警告、利用停止、  
利用禁止の実施

- ・ 評価情報の蓄積に  
よる信頼性の向上

例：

- 古物商許可証
- 法人書類
- 身分証2枚

注 カテゴリにより異なる

# 免責事項

- 本資料に掲載されている情報には、将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報については、現時点で当社が入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 上記の実際の業績に影響を与える要因としては、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・修正を行う義務を負うものではありません。