

株式会社ジモティー（7082）  
2022年12月期 第1四半期  
**決算説明資料**



# 2022年12月期 第1四半期 業績概要

# 2022年12月期 第1四半期の業績概要

売上高は+15%の成長率

営業利益はTVCMの実施時期が異なることによる期ずれ。業績予想に対しては順調に進捗（前期はCMを下期に実施したのに対して、今期は3月～4月及び9月頃に実施予定）

（単位：百万円）

	2022年12月期 第1四半期	2021年12月期 第1四半期	前年比
売上高	466	405	+15%
営業利益	-2	112	-
四半期純利益	0	95	-99%

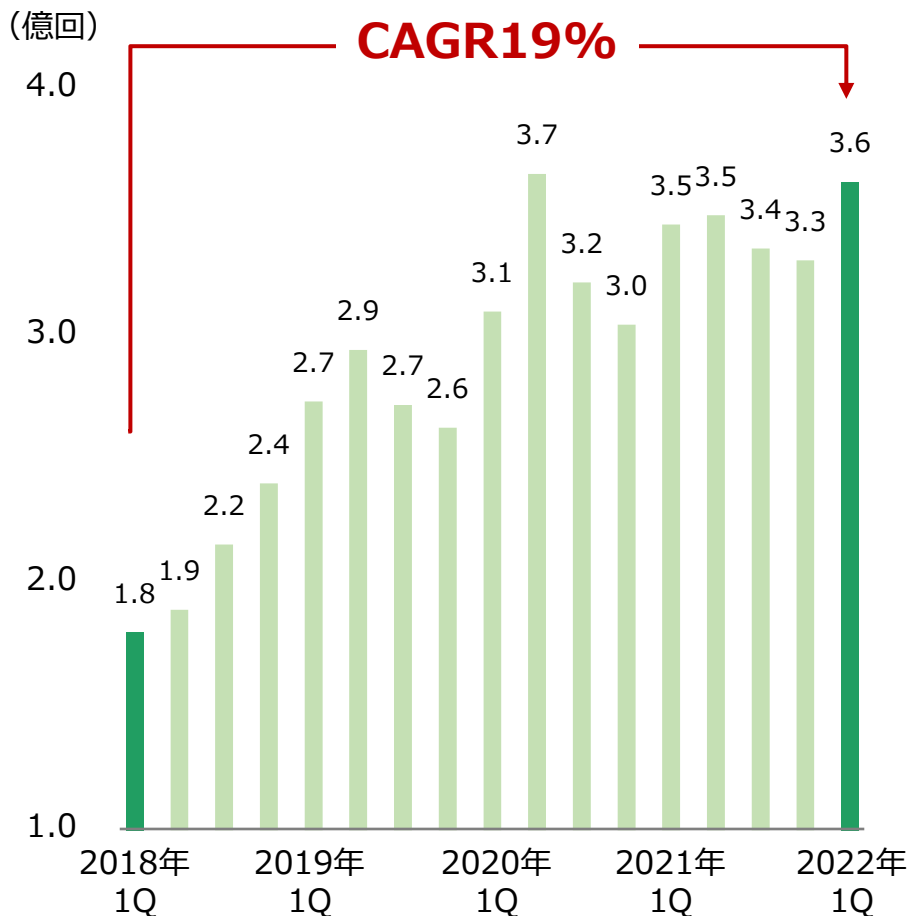
	2022年12月期 第1四半期累計 実績	2022年12月期 第1四半期累計 業績予想	2022年12月期 通期業績予想 (参考)
売上高	466	453	1,949
営業利益	-2	-38	446
四半期純利益	0	-29	382

# 主要KPIの推移

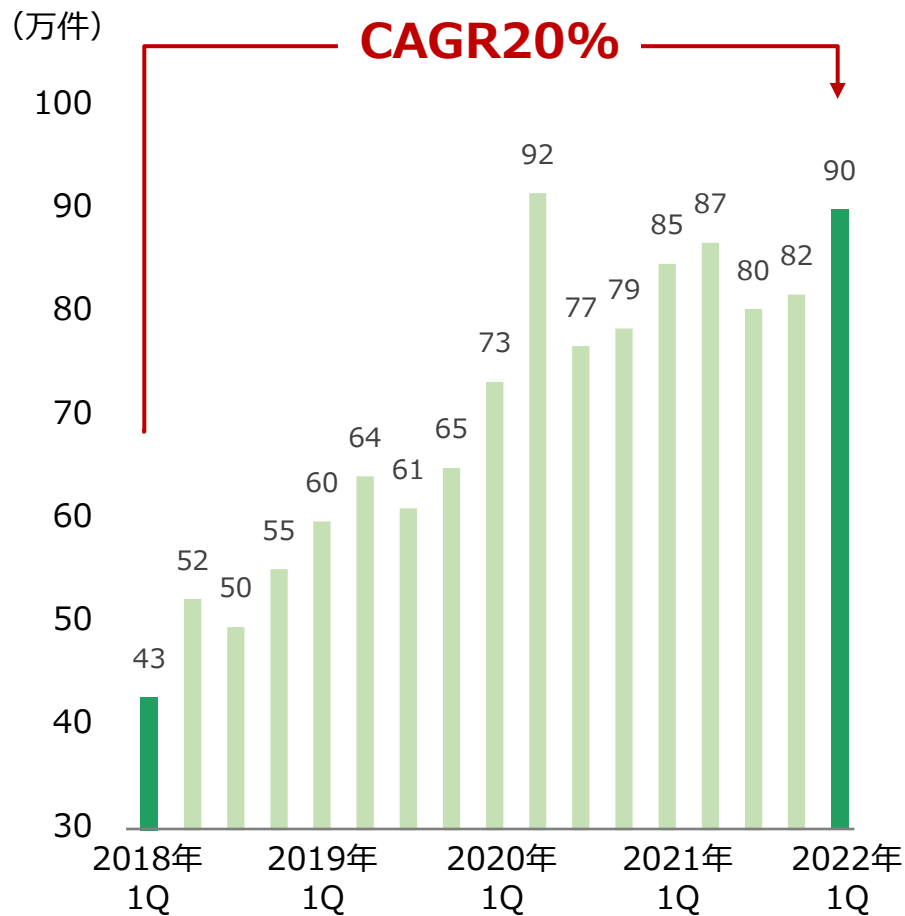
2018年からのCAGRでは約20%程度と堅調な成長

前期の低成長率の大きな因子を特定し、品質向上策を様々に実施中

### 月間平均主要画面PV数 (注) の推移



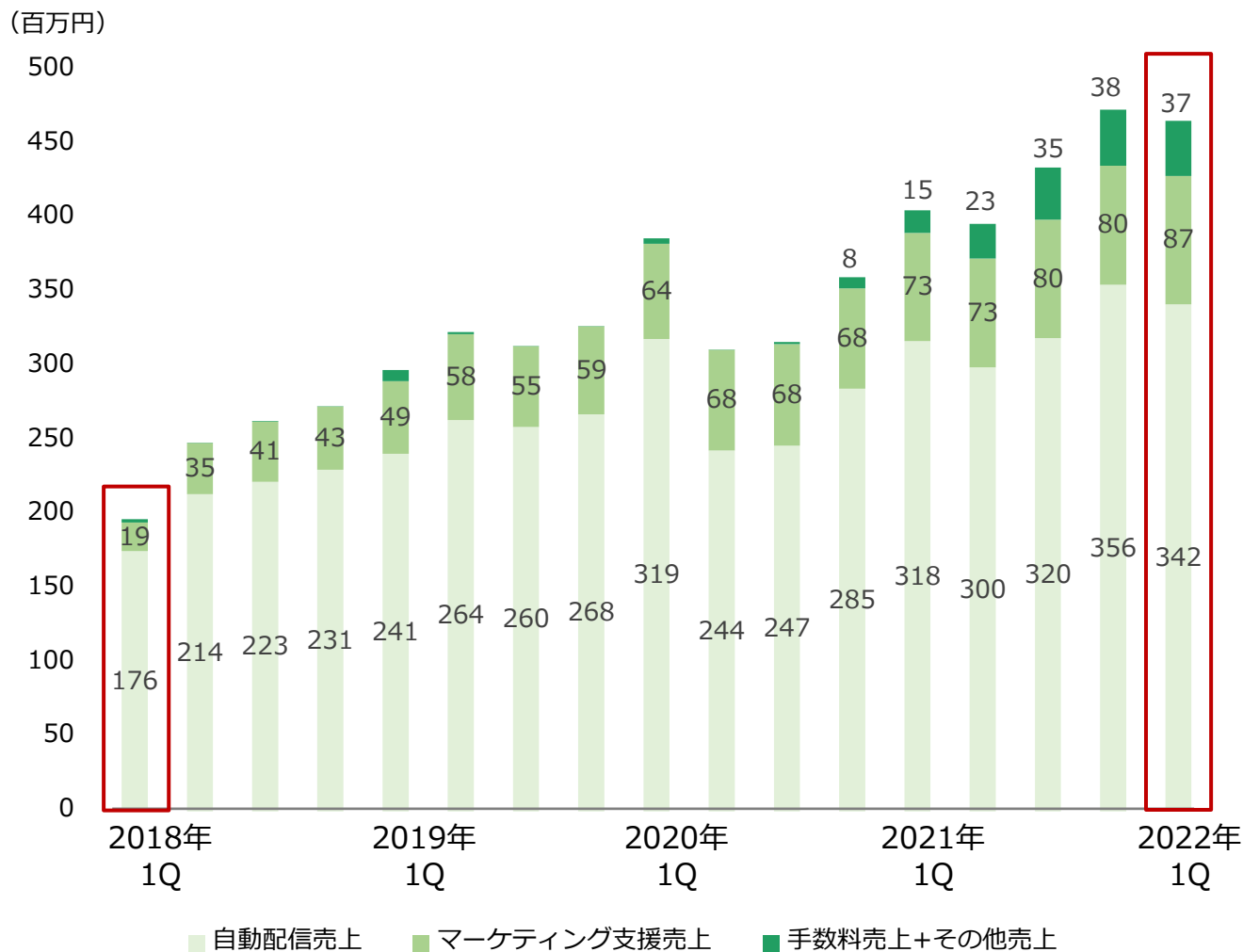
### 月間平均新規投稿数の推移



注 自動配信売上と相関性の高いPV数として広告をメインで掲載している画面 (TOP・リスト・詳細) のPV数

# 売上推移（セグメント別）

CAGRで自動配信売上は+18%、マーケティング支援売上は+46%の伸び



## CAGR

手数料売上+その他売上

+100%

マーケティング支援売上

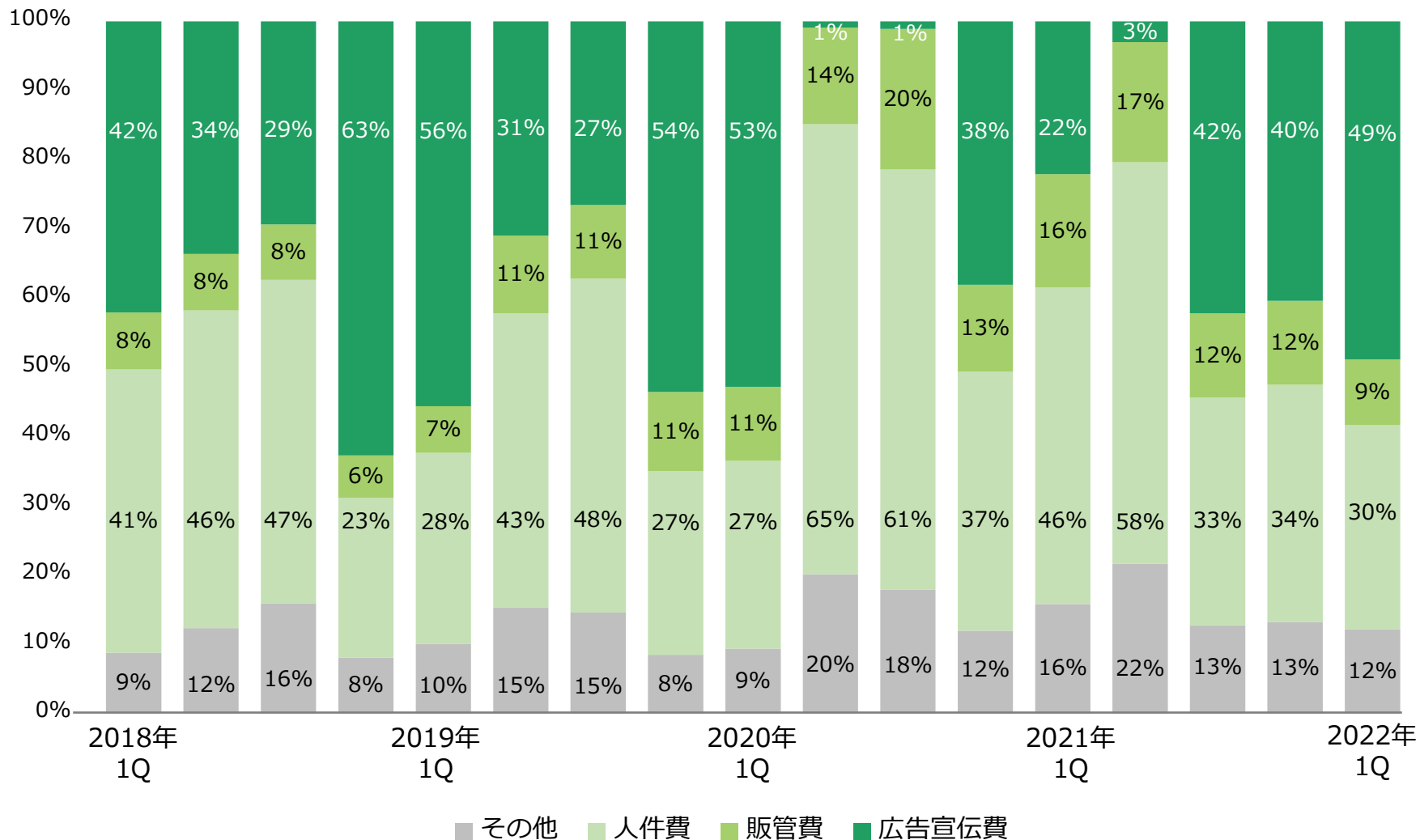
+46%

自動配信売上

+18%

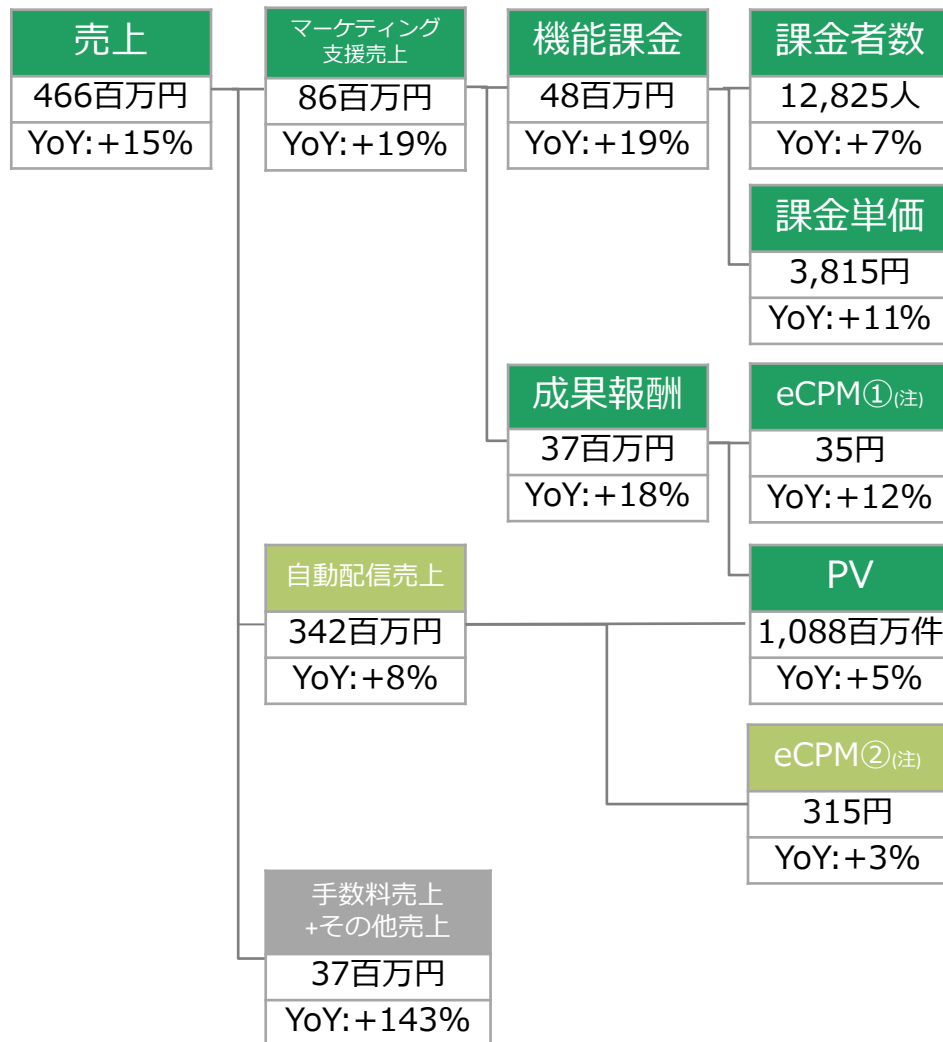
# コスト構造

TVCMを伴う広告宣伝の実施有無によってコストが大幅に変動



# 2022年第1四半期累計と2021年第1四半期累計のKPI比較

マーケティング支援売上は前年比で+19%と高い成長率  
自動配信売上は市況感の影響もありやや低調



- 特に求人カテゴリ（アルバイト、正社員）で課金者数及び利用頻度が増加

- 中古車、求人の出稿意欲が回復傾向

- TVCM実施やUIUX改善により3月以降上昇トレンド

- 2021年後半から回復傾向にあったが市況感の影響でやや低調、接続先変更で回復を狙う

- 中古車事業は販売台数を制限しスキームの磨き込みを実施、利益率とCFを重視したスキーム選択を行なっていく

注 eCPM : 1000回表示当たりの収益

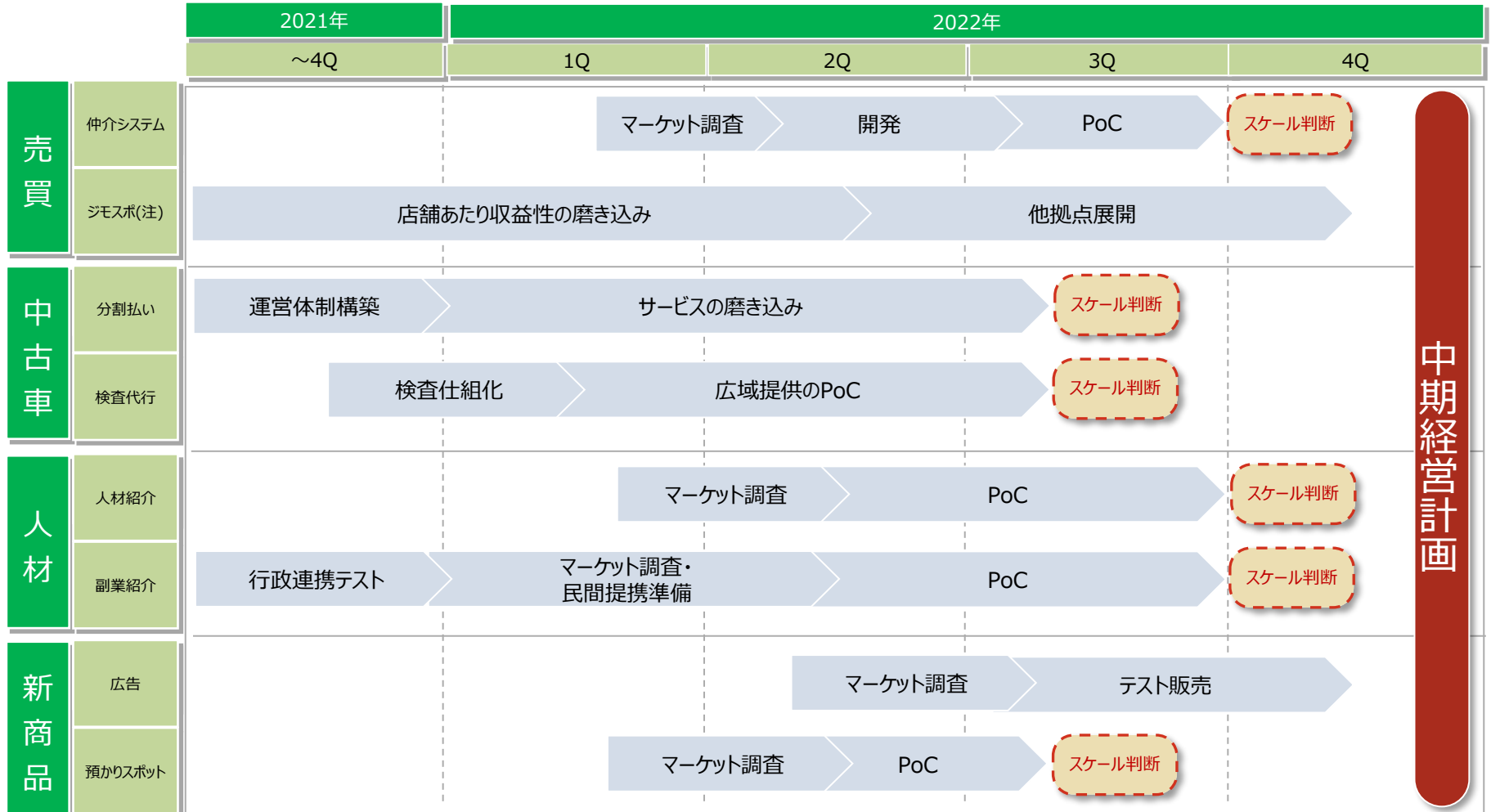
# 新規施策の進行スケジュール

4つのセグメントで新規施策を数多く実施中

スケール判断の基準を明確にして高収益・高効率なものにリソースを集約していく

事業展開のスピード加速のため、M&Aを活用することも選択肢の一つ

各種検討を踏まえ、高収益・高効率な注力事業の選定を含めた、中期経営計画を策定予定



中期経営計画

注 ジモティースポットの略で、当社が運営するリアル拠点の名称。以降のページにおいても「ジモスポ」で記載。



# 2022年12月期 第1四半期業績ハイライト

## ・業績予想に対して想定どおりの進捗で推移

売上高は前年比+15%と堅調な推移

主要KPIの推移もTVCMや機能改善により3月から上昇トレンド

## ・リアル拠点の検証では大きな成果を上げ展開スピードを加速

世田谷区との3ヶ月間の検証で6,500品の収集、リユース率9割を達成

実証実験の結果を元に他自治体への拡大スピードを加速させる

## ・中古車エスクローサービス、人材マッチングの検証を継続実施

中古車エスクローサービスの検証が進捗。利益率、CFを意識したスキーム選択を行っていく  
人材マッチングではPoCを開始

## ・積極的な人材採用により、事業拡大スピードを加速

プラットフォームの基盤を活かした既存・新規の取組みが進捗しているため、  
採用を強化し事業拡大スピードを加速させる

# Appendix

# 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: 105名（2022年3月末時点） ※臨時雇用者数60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 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  
事業戦略室 事業戦略担当部長（現任）

社外取締役 松本行哲

社外取締役 山本遼太郎

監査役 平井新也

監査役 川波拓人

監査役 神先孝裕

# 経営メンバー



**代表取締役社長  
加藤貴博**

早稲田大学政治経済学部卒業後、2001年株式会社リクルート入社。広告営業、メディアプロデューサー、編集長、新規事業開発責任者を経て、2011年株式会社ジモティーの代表取締役に就任。



**取締役  
片山翔**

慶應義塾大学卒業後、2008年株式会社リクルート入社。広告営業や新規事業開発、事業企画に従事。2016年株式会社ジモティーに入社。マーケティング部部長、代表取締役を経て、2021年取締役に就任。



**取締役  
日向野朋実**

一橋大学社会学部卒業後、2007年名古屋テレビ放送株式会社に入社。スポットCM業務、番組企画などを経験し、2011年株式会社ジモティーに創業期メンバーとして入社。2021年取締役に就任。



**社外取締役  
伊藤邦宏**

明治学院大学社会学部卒業。株式会社NTTドコモ入社後、法人営業や決済サービス、ポイントビジネスなどの新規事業の立ち上げに携わる。現在はマーケティングビジネスを担当。2019年株式会社ジモティー社外取締役に就任。



**社外取締役  
松本行哲**

中央大学大学院法務研究科修了。企業内弁護士としてJCOM株式会社入社後、法務部長として、多数のM&Aや新規事業立上げ、並びに自社の株式非公開化を担当。同社では、コーポレート・ガバナンス業務全般や、各種業法等の規制法及び消費者関連法、並びに労働法務等の対応に幅広く従事。2022年株式会社ジモティー社外取締役に就任。



**社外取締役  
山本遼太郎**

慶應義塾大学卒業。Procter & Gamble Far East, Inc.にて消費財マーケティング、株式会社リクルートにて営業・経営企画・海外投資、ソフトバンクグループ株式会社社長室を経て、2018年在宅医療を担うソフィアメディ株式会社代表取締役社長就任。2022年地域発の多様な関係創造から次々と新しいものが芽吹く未来を目指して株式会社neighborhood創業。2022年株式会社ジモティー社外取締役に就任。

# 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

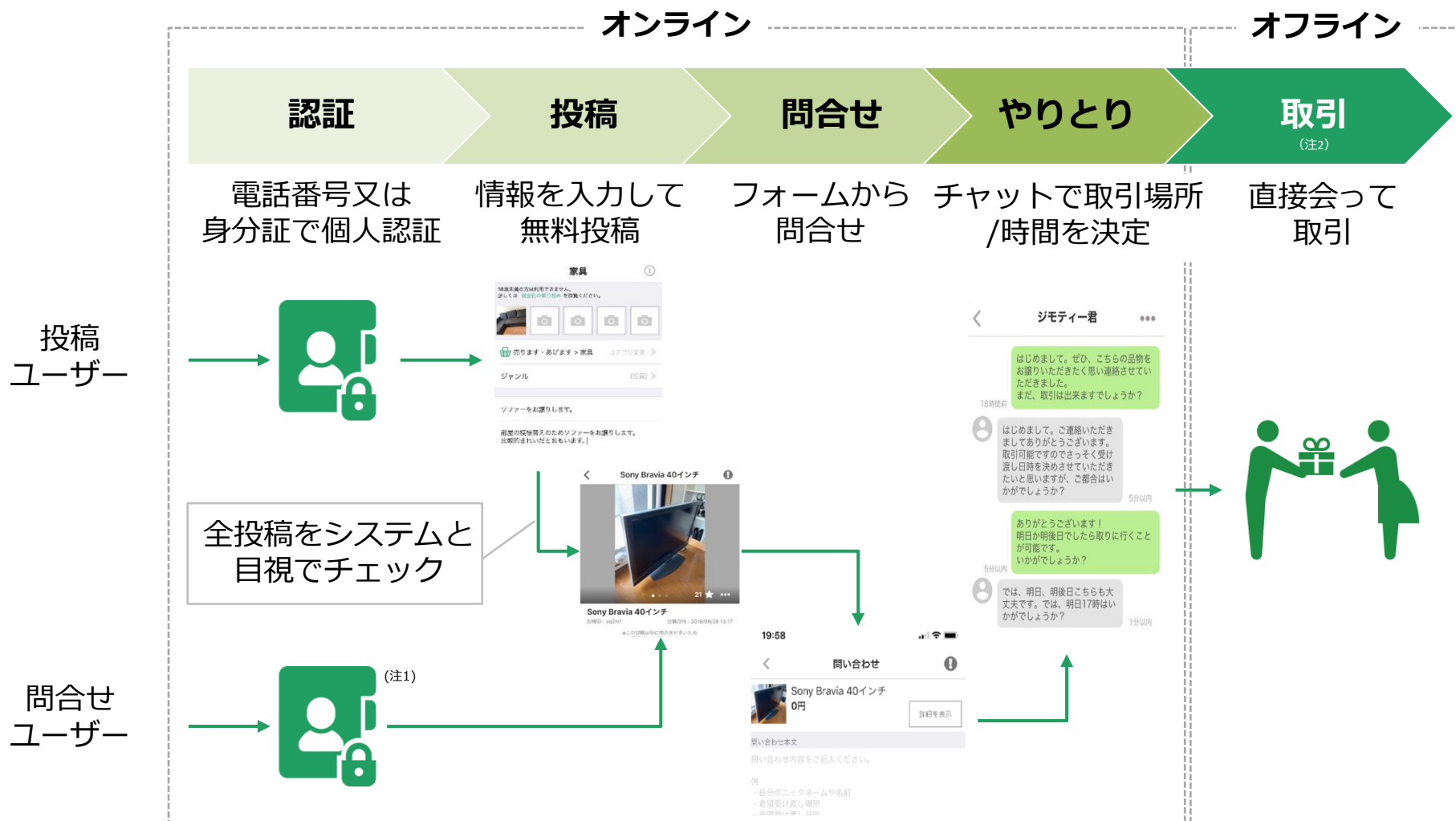
1R 共有部約45.5㎡ 専有部7㎡  
水天宮前駅

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

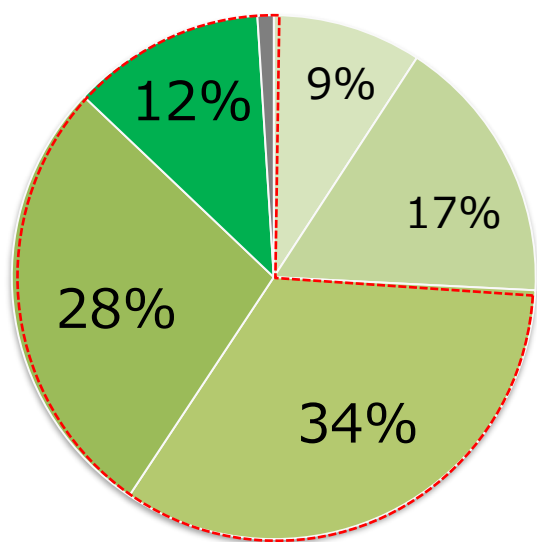
# ユーザーの特徴

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)

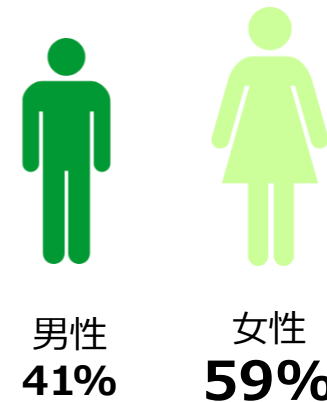
女性の利用が約6割 (注2)



■ 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

# 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、トランザクションに対して課金する手数料売上+その他売上の3種類

## ① 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



## ② 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

## ③ 手数料売上+その他売上

ジモティー内で特定の機能を利用したトランザクションに対して、一定の金額を課金（一部を抜粋して記載）

### ネット決済機能

オンライン上で決済を済ませる機能で、決済金額の5%が売上となる



### エスクロー機能

各カテゴリで取引時に必要な決済機能や付加機能の提供し、一定の金額を課金



# 重点施策の対象カテゴリ

モノ、中古車、仕事のマッチングを先行して取り組む

## 当社が提供する仕組み

### 可視化した価値観

モノ



新品に買い替えたので古いものは捨てずに譲りたい

中古車



乗る機会が減った多走行の車を捨てずに譲りたい

仕事



地域に貢献する仕事をギグワークで行いたい

ジモティー ジモスポ



WEBとリアルのプラットフォーム

#### POINT

モノ・人の価値観を最大限可視化する

×

#### FinTech/エスクロー

- ・ 決済機能の拡張
- ・ 仲介機能の拡張

#### POINT

取引に必要な仕組みをできる限り共通化して作り込む

### 可視化した価値観

生活必需品をなるべく安く手に入りたい



仕事のため車が必要



除草や除雪を近所の人に手伝って欲しい



# 行政との連携について

行政との提携数は着実に増加し**全国で42箇所と協定を締結**  
各行政のニーズに合わせた形で様々なリユースの取組みの検証を進める

## 協定の締結実績

全国で42箇所の行政と協定を締結し  
リユースに関する様々な取組みを実施

**北海道**：江別市、北見市、白老町、鷹栖町  
登別市、紋別市、羅臼町  
**青森県**：弘前市

**岐阜県**：関市  
**愛知県**：知多市、豊田市、半田市  
**大阪府**：泉佐野市、太子市、東大阪市  
**兵庫県**：加古川市、宍粟市、高砂市  
**奈良県**：田原本町  
**和歌山県**：橋本市、  
橋本周辺広域市町村圏組合  
**香川県**：高松市

**福岡県**：宗像市  
**熊本県**：水俣市  
**大分県**：佐伯市  
**沖縄県**：嘉手納町

**埼玉県**：さいたま市、所沢市、  
蓮田白岡衛生組合、ふじみ野市  
**千葉県**：木更津市  
**東京都**：昭島市、あきる野市、国立市、  
小金井市、世田谷区、八王子市、  
東大和市、府中市、武蔵野市  
**神奈川県**：中郡大磯町、川崎市

## 共同リユース拠点の取り組み

自治体と共同で運営するリユース拠点の検証を  
継続実施中。開始から3ヶ月の実績では6,500  
品が持ち込まれ9割以上のリユースに成功。



# 貸借対照表

前回開示からの大きな変更なし

	2022年12月期 第1四半期 (単位：百万円)	2021年12月期 期末 (単位：百万円)	増減 (単位：百万円)
流動資産	1,417	1,412	+5
現金及び預金	1,169	1,183	-14
固定資産	162	161	+1
総資産	1,580	1,574	+6
流動負債	426	402	+23
固定負債	181	201	-20
純資産	973	971	+2
自己資本比率	62%	62%	±0pt

# 免責事項

本資料に掲載されている情報には、業績予想・事業計画等の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及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異なる可能性があることにご留意ください。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。当社の有価証券への投資判断は、ご自身の判断で行うよう、お願いいたします。

「事業計画と成長可能性に関する資料」は、今後、本決算後2月頃を目途としてアップデートを行う予定です。