



2022年2月14日

各 位

会社名 株式会社ジモティー
代表者名 代表取締役社長 加藤貴博
(コード番号：7082 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 岩崎優一
(TEL. 03-6303-9258)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	2022年2月14日 17:00～
開催方法	オンラインによるライブ配信 視聴者からチャットで質問を受け付け、回答を実施
説明会資料	2021年12月期 通期 決算説明資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以 上

株式会社ジモティー（7082）

2021年12月期 通期

決算説明資料



（事業計画及び成長可能性に関する事項）

INDEX

1. 2021年12月期 通期業績概要

2. 経営戦略

3. 2022年12月期 業績予想

4. Appendix

1.2021年12月期 通期業績概要

2021年12月期 業績予想に対する実績

全ての項目で業績予想を上回る実績を達成

(百万円)	2021年12月期 実績	2021年12月期 業績予想 (2021年11月15日発表)	2021年12月期 期初業績予想 (2021年2月15日発表)	期初予想 達成率
売上高	1,711	1,700	1,467	117%
営業利益	377	369	335	112%
経常利益	373	363	334	112%
当期純利益 (注)	363	306	279	130%

注 当社の直近の業績動向を踏まえ、繰延税金資産の回収可能性を慎重に検討した結果、回収可能性が見込まれる部分について繰延税金資産を93百万円計上し、法人税等調整額を△40百万円(△は利益)計上。

2021年12月期 前期実績に対する今期実績

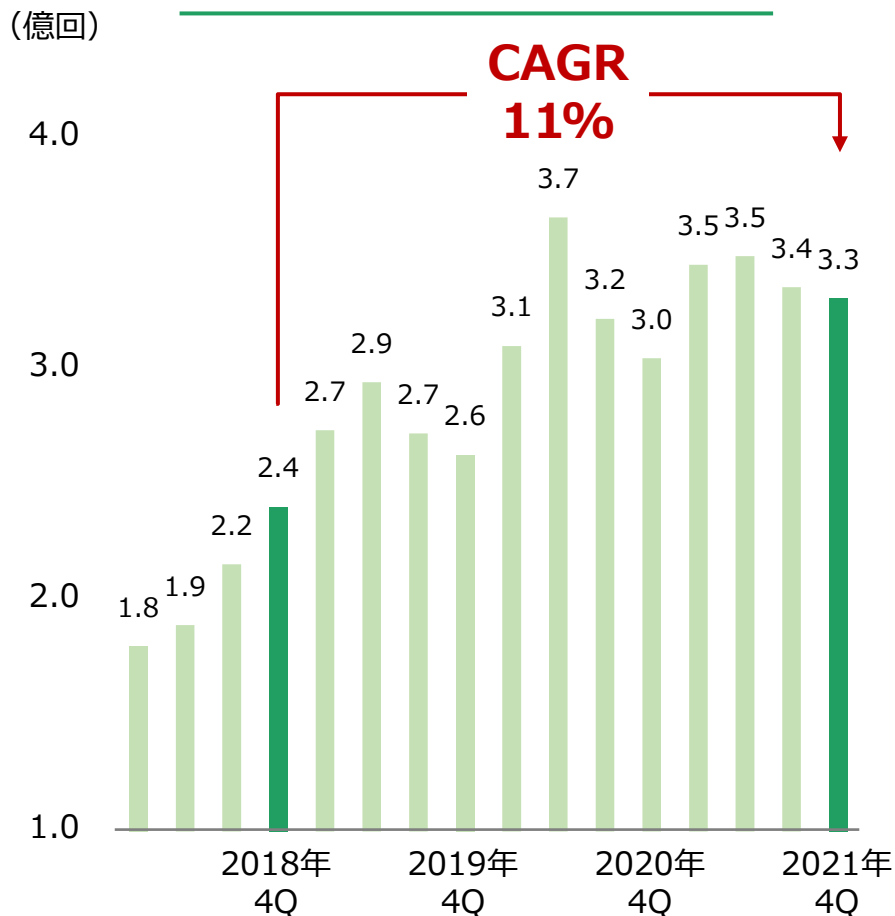
売上高、営業利益は前年比+20%以上の堅調な成長
次の戦略を実行する準備が整った

(百万円)	2021年12月期	2020年12月期	前年比
売上高	1,711	1,376	+24%
営業利益	377	308	+22%
営業利益率	22%	22%	±0pt
当期純利益	363	254	+43%

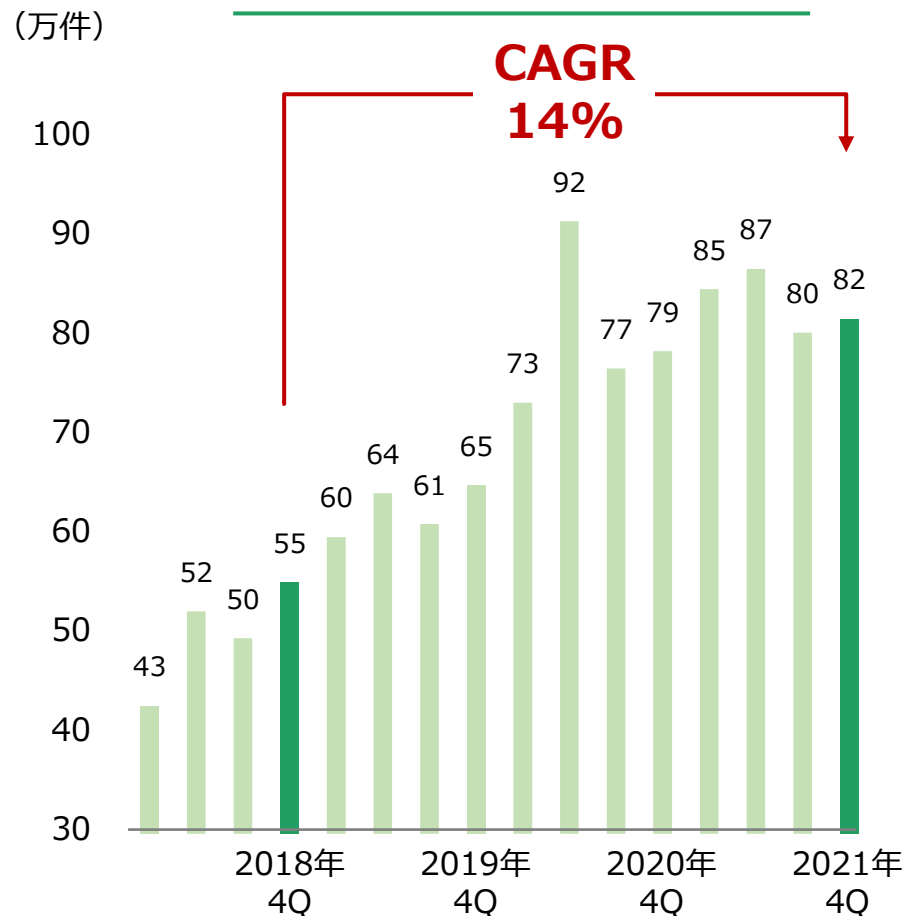
主要KPIの推移

2018年からのCAGRで10%以上と堅調ではあるが物足りない成長率
今後さらに成長率を加速させる取組みを推進

月間平均主要画面PV数の推移 (注)



月間平均新規投稿数の推移

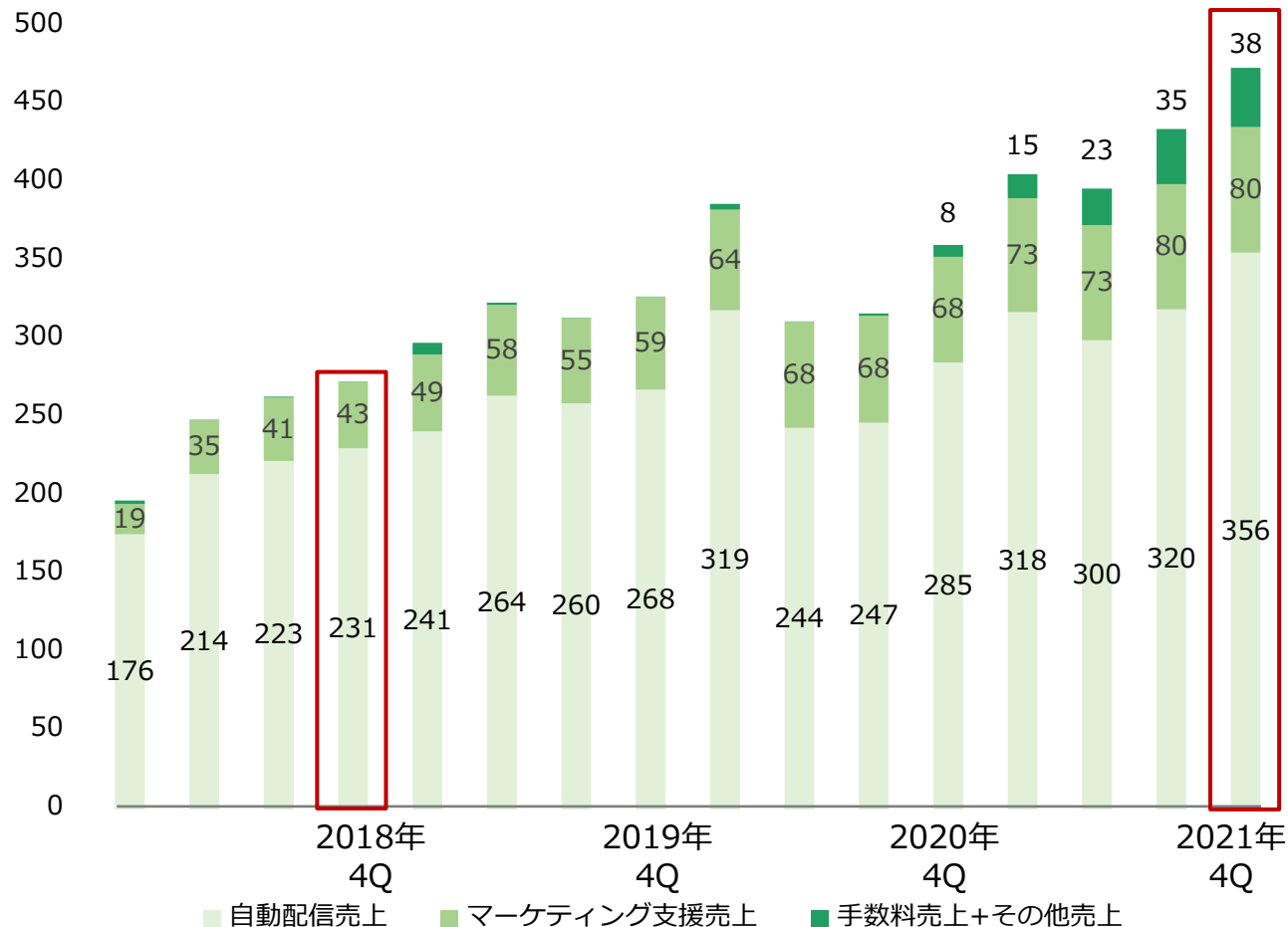


注 PV数については自動配信売上と相関性の高いPV数として広告をメインで掲載している画面 (TOP・リスト・詳細) のPV数のみをカウントした指標に変更

売上推移（セグメント別）

CAGRで自動配信売上は+16%、マーケティング支援売上は+23%の伸び
手数料売上+その他売上は特に2021年に大きく成長した

(百万円)



CAGR

手数料売上+その他売上

+487%

マーケティング支援売上

+23%

自動配信売上

+16%

2021年12月期 通期業績ハイライト

- ・ **業績は予想を上回るレベルで推移 次の戦略の実行へ**

新規打ち手による売上増加及び広告単価の回復が寄与
会社の経営状態は良好で、スピードアップと更なる事業の拡大を図る

- ・ **リアル拠点の検証が進み2022年は展開スピード向上を図る**

世田谷区と官民共同で行うリアル拠点の実証実験により新しいリユースモデル構築が進む
今期はモデルの更なる磨き込みとエリア展開を同時に進める

- ・ **中古車カテゴリのFinTech/エスクローサービスの検証が進捗**

分割払いと検査代行のスキーム検証が順調に進捗
2022年8月を目処に拡販可能性の検証を進める

- ・ **人材マッチングのスキーム拡大を開始**

スキームに必要なミニマムのシステムをリリーステスト完了
今期はマッチング対象の仕事の内容、地域の拡大を図る

2. 経営戦略

地域の今を可視化して 人と人の未来をつなぐ

理念実現への2つのポイント

地域のモノや人の
リソース・多様な価値観

+

決済手段や品質担保

可視化

つなげる仕組み化

多様化する価値観

誰かにとっては不要なものでも誰かにとっては大事なものになることがある
そういった多様な価値観も可視化し、つないでいきたい

新品に買い替えて要らなくなった。誰か要らないかな？

新生活に必要な家具家電。安く手に入れたい。

古いものを売って新しいものを買いたい。誰かに今の売れないか。

庭の手入れが大変でそこまで手が回らないよ。

今住んでる近くで出来る仕事を探したい。

古い⇔新しい
カッコ悪い⇔カッコ良い
不要⇔必要
無駄⇔有用
兼業⇔専業
経済発展⇔地球温暖化

ビンテージ感が好き。ちょっと古いけど90年代に憧れがある。

新しいものを手に入れたけど、長年使った愛着があるものなので捨てられない。誰かに大事に使って欲しい。

農作物の出荷シーズンだけ、手伝ってくれる人はいないかな。

価値観は個人によって極めて多様化

古いのがカッコイイ！

地元の良いものを手に入れたい。地元経済に貢献したい。

地球温暖化が進んでる。環境のことを考えて、たくさん使ってくれる人に譲りたい！

少し古いから、ちょっとカッコ悪いな・・・

今日の午後、少し時間があるから副業で小遣い稼ぎがしたい

多走行の車で古いからもう乗ってない。

2時間だけ雪かきしてくれないだろうか

サステナブルな地球環境維持に何か出来ることがあれば貢献したい！

当社のミッション

- 1 安心して暮らすための
互助のインフラを提供する
- 2 地球環境に優しい持続可能な
新しいエコシステムを提供する
- 3 多様な価値観を認め合う社会を創る

- モノで貢献した人は地域の人に困りごとの解決を手伝ってもらえることができ、困りごとの解決を手伝った人は必要なモノを地域の人からもらえると
いった互助の仕組みを作る
- ジモティーやジモスポ^(注)のサービス成長がCO2を直接削減することにつながり、暮らしの豊かさと持続性を同時に実現するシステムづくりを目指す
- お金だけでは計れないお互いの価値観を認め合う仕組みを提供する

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。

当社が解決すべき課題①

CO2の削減を目標としてモノの廃棄を減らし資源の有効活用を推進

モノ・資源を有効活用する

- 使えるのに捨てられているモノや車がリユースされる確率をあげる
- 高価なモノや希少性のあるモノだけでなく、誰かにとっては必要なのに活用されていないモノを可視化し、価値を再創造する
- CO2排出量を削減して持続可能な社会の実現に積極的に貢献する

当社が解決すべき課題②

地域に埋もれている人のリソースを有効活用し地域課題が円滑に解決できる仕組みを構築

人のリソースを有効活用する

- 地域の課題を地域の人材が効率的に解決できる仕組みづくり
- 地域の課題を自分ごととして捉え、一緒に解決したいと思う人のリソースを可視化する
- 少子高齢化する社会の中でシルバー人材やギグワーカーの活躍する場所を増やす

当社が解決すべき課題③

情報を可視化するだけでは多様な価値観が繋がっていくことは難しいため、金融システムを含めた仲介サービスを積極的に展開していく

多様な価値観がつながりやすくする

- 中古車カテゴリをはじめとして後払いシステムや検査代行などの仲介機能を強化
- 情報の信頼性をあげるための積極的なサービスを展開

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



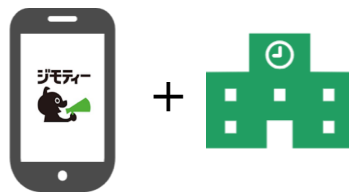
乗る機会が減った多走行の車を捨てずに譲りたい

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
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れたい



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



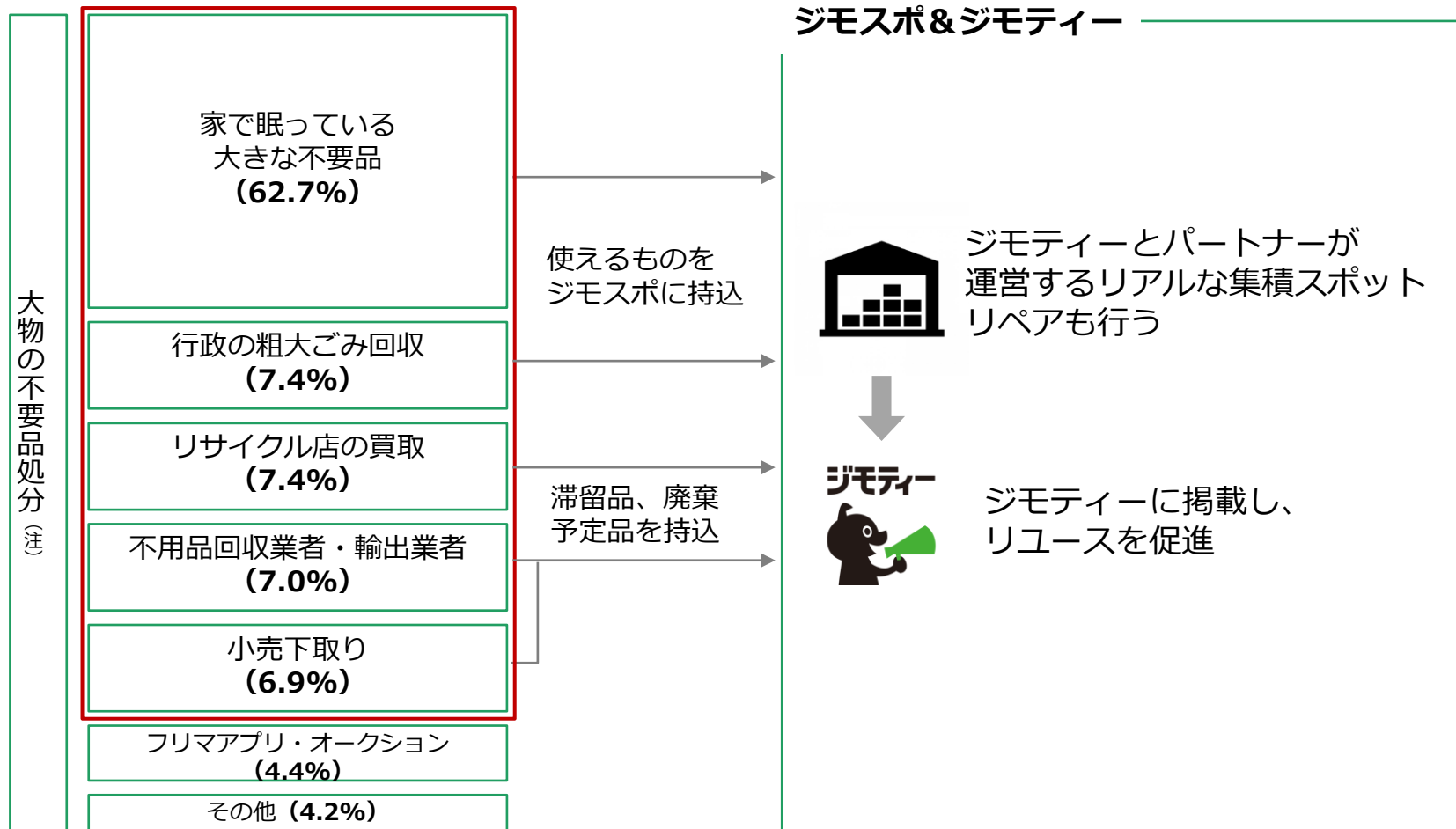
2-1.モノ・資源を 有効活用する重点施策

可視化されるべきモノがある場所とその解決手段

捨てるよりも便利に譲れる仕組みを作る

このためにリアルな持ち込みスポット（ジモスポ）を作っていく

このなかで当社の想定シェアは1.7%
莫大な成長余地がある



注 出所：特に廃棄・放置されやすい家具・家電や自転車・バイク・自動車などの大型のものの処分方法を、環境省（平成30年度）「リユース市場規模調査 報告書」より当社試算割合はそれぞれの品種の不要品個数で加重して算出／当社数値データは該当期間の同品種に関する実績数値から想定を試算

解決手段拡大のための行政との提携状況

行政との提携数は着実に増加し**全国で37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37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、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

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、ふじみ野市
千葉県：木更津市
東京都：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
神奈川県：中郡大磯町、川崎市

行政との提携ステップ

リユースの啓発から共同でのリユースモデルの
構築まで各行政のニーズに合わせて検証を実施

STEP3：官民共同リユースモデル



より多くの回収品をジモ
ティーを通して住民に譲渡で
きるスキームを共同で構築

STEP2：自治体回収品のリユース



自治体が回収したモノのうち一
部の再利用が可能な商品をジモ
ティーに掲載し譲渡先を探す。

STEP1：リユースの啓発



自治体の冊子やWEBサイトでジモ
ティーを紹介。自治体に回収を依頼
する前に自ら譲渡先を探してもらう

官民共同リユースモデルの事例（東京都世田谷区）

開始からわずか3ヶ月間で約6,500品のモノが持ち込まれ9割以上のリユースに成功
他自治体への展開を今後加速させていく

世田谷区不要品持込スポットの様子



捨てるのではなく必要とする人に
使ってもらえるので嬉しい



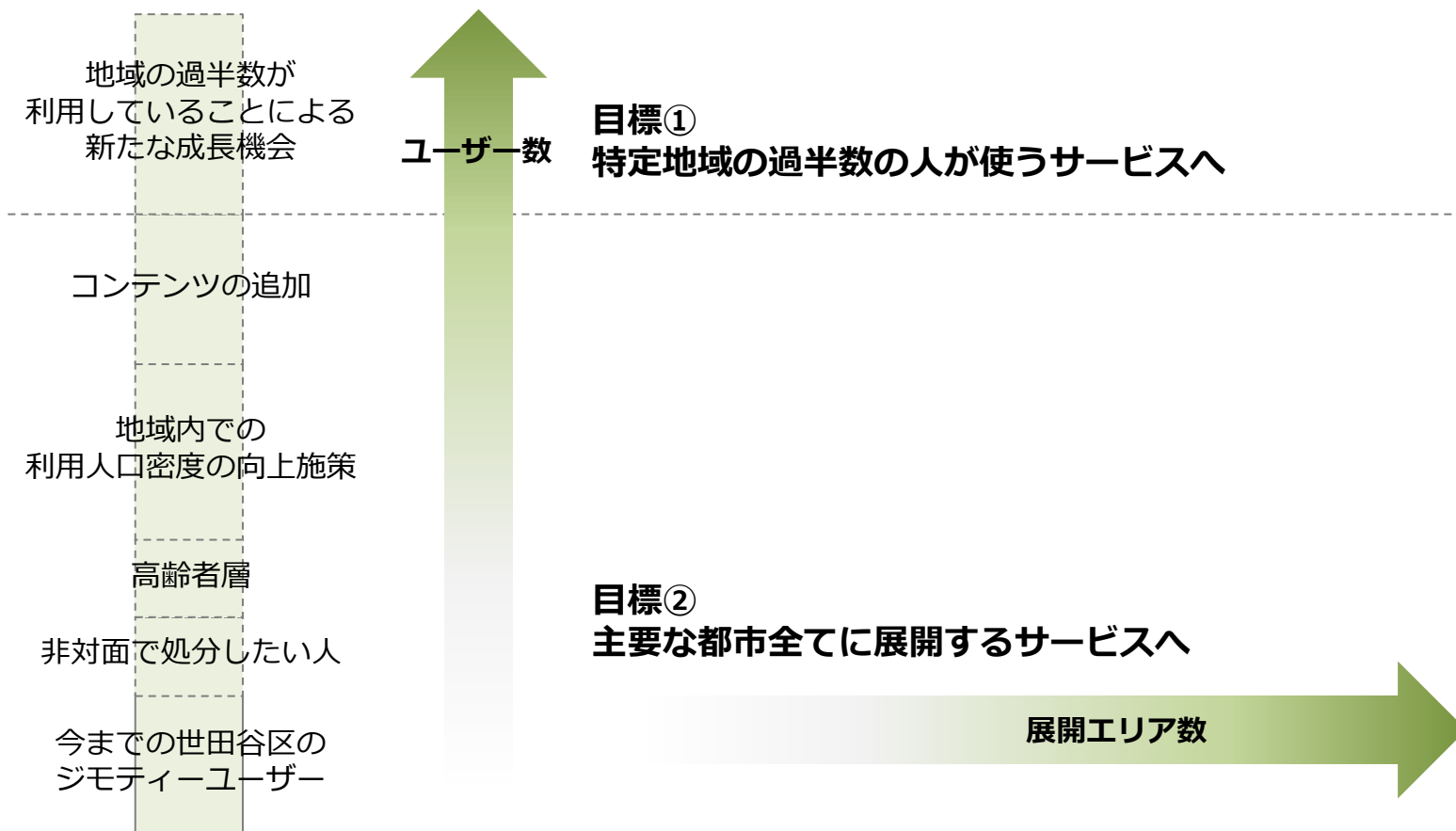
すぐに処分でき、引き取りまでが
簡単でびっくりした



いいモノが安く手に入るので
定期的に見に来ています

官民共同リユース拠点の今後の展開

世田谷区でのモデルの効率化、検証は順調に進捗
他エリアの展開準備も順調に進捗しており、今期は最低5箇所の開設を目指す



2-2.人のリソースを 有効活用する重点施策

人材マッチングのスキーム

ジモティーが保有する1,000万人以上の会員データを活かして地域課題を地域人材とともに解決するスキームを構築していく

地域人材の例



できる限り近くで働きたい



スキマ時間を有効活用したい



スキル・経験を活かして
地元へ貢献したい



1000万人以上の
会員から探せる

ジモティー



POINT

地元の課題を地元の人材で解決
地元のプロ・セミプロをアサイン
することでより効率的な課題解決
が可能

ジモティーが仲介
事前のオンライン面談、資格書類
のチェックなどを行い、安心して
利用できる仕組みを提供

業務実行までの時間を最短で
募集から業務報告まで全てオンラ
インで完結することで単発のギグ
ワークを最速で実施可能に

地域課題の例

家の前や公園の草刈り



団体が所有する自転車の
パンク修理をまとめて行う



整備士の有資格者に中古車
購入前の検査代行依頼



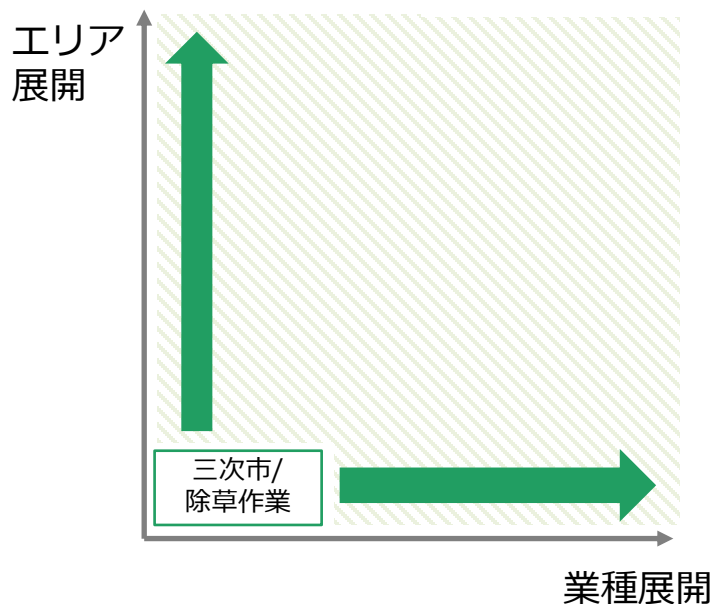
地域のお困り
ごとをなんでも

人材マッチングの取組み事例

自治体と地域住民のマッチングを促進する取組みを広島県三次市と2021年度に実施
コロナ禍で延期となっていた実証実験も3月にテストを実施予定

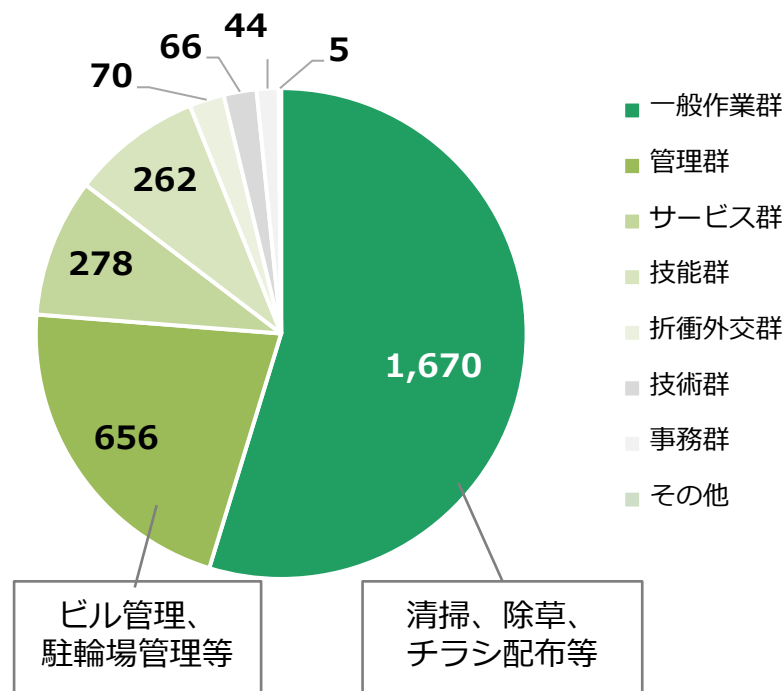
展開イメージ

エリアごとに存在するセミプロマッチング
×業務管理システムの市場に展開を行う



ターゲットとなる市場例

シルバー人材センター
就業分野別契約金額推計（億円）注



注 出所：公益社団法人全国シルバー人材センター事業協会（平成26年度）「シルバー人材センター事業統計」より当社試算

2-3. つながりやすくする 仕組みづくりの重点施策

FinTech/エスクローサービスの目指す役割

モノや人のリソースを可視化することと合わせて、つながりやすい仕組みを構築
特に支払い方法・品質面を担保する仲介システムを作っていく

目指す役割

ジモティーの取引に必要な決済や仲介の仕組みを提供することで取引の利便性向上を図る

一括払い



分割払い



品質検査なし



品質検査有り



提供する範囲

成約までの利便性を向上させるための金融・仲介システムを構築

出品

検索

品質
確認

支払

成約

情報量の最大化だけで
解決される部分

つながりやすさのために
求められる仕組み

中古車エスクローサービスの進捗

2021年8月から中古車のエスクローサービスの提供を開始
分割払い、検査代行のスキーム検証は順調に進捗

2021年
8月

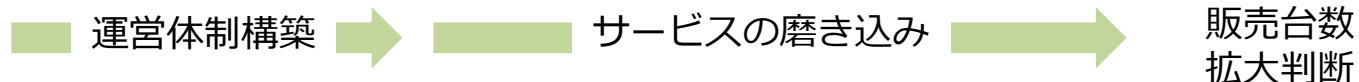
2021年
11月

2022年
1月

2022年
4月

2022年
8月

分割払い

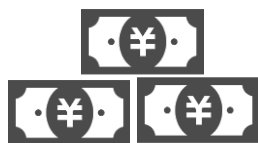


検査代行



分割払い

一括で支払いが困難な
方向けに分割で支払い
ができる機能。



検査代行

ジモティーで募集した
整備士をアサインし、
低価格での検査を実施。



3. 2022年12月期 業績予想

2022年12月期 業績予想

■ 前年比で売上高+14%、営業利益+19%を目指す

(百万円)	2022年12月期 業績予想	2021年12月期 実績	前年比
売上高	1,949	1,711	+14%
営業利益	446	377	+19%
経常利益	454	373	+22%
当期純利益	382	363	+5%

注 2021年12月期実績では、当社の直近の業績動向を踏まえ、繰延税金資産の回収可能性を慎重に検討した結果、回収可能性が見込まれる部分について繰延税金資産を 93百万円計上し、法人税等調整額を △40百万円（△は利益）計上。

4. 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: 112名（2021年12月末時点）※臨時雇用者数68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
事業戦略室 事業戦略担当部長（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

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
岩崎優一**

東京理科大学卒業後、1996年会計事務所に入所し、クライアント先の経理、労務等の業務に従事。その後事業会社にてバックオフィス業務及び上場準備業務に携わる。2015年株式会社ジモティーに入社、2018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
吉田大志**

成蹊大学大学院法務研究科修了。最高裁判所司法研修所修了。新規事業のリーガルサポート、民事訴訟を中心に取扱う法律事務所を経て、本多・森田・吉田法律会計事務所にパートナーとして参画。2020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

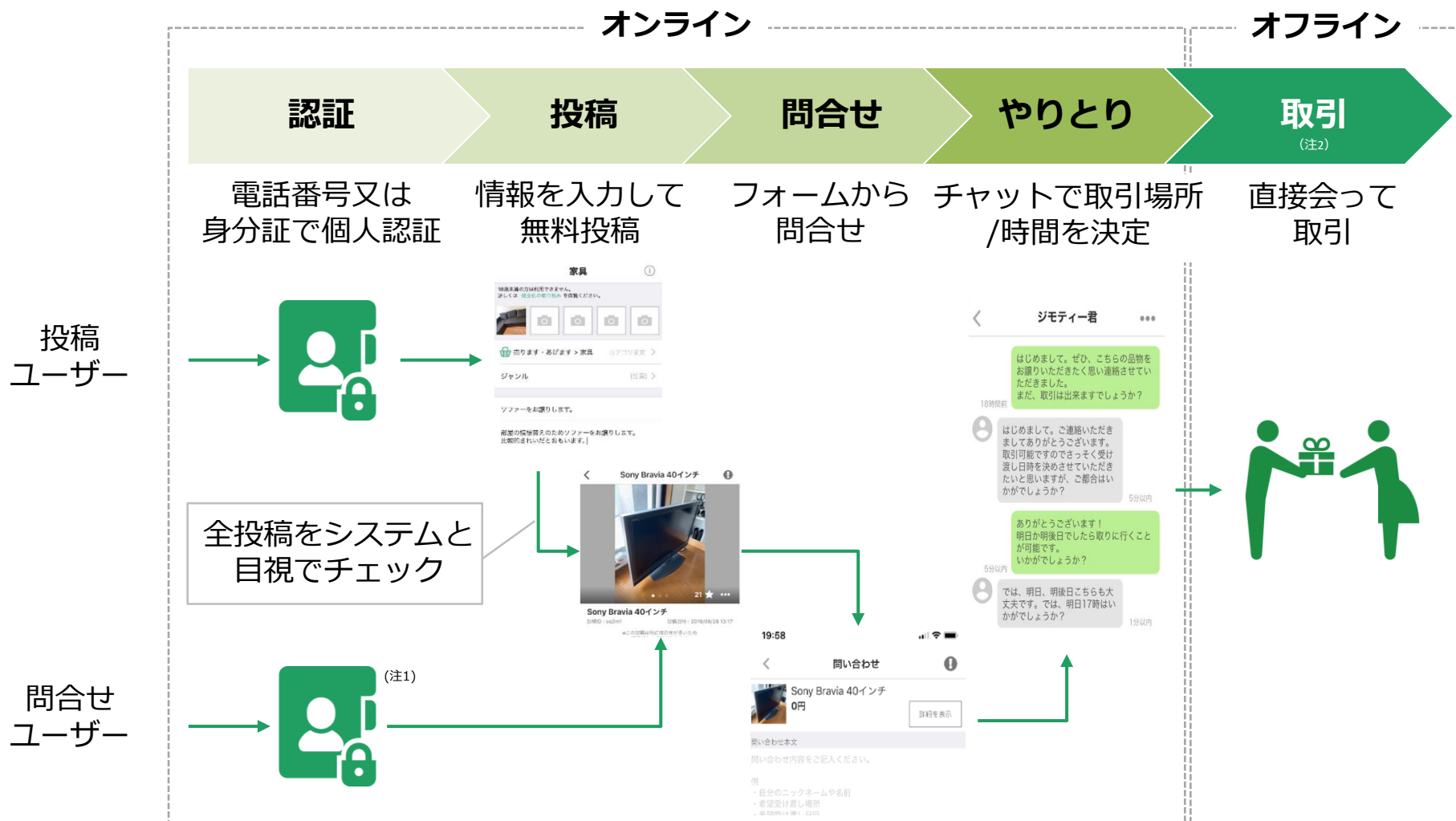
1R 共有部約45.5㎡ 専有部7㎡
水天宮前駅

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

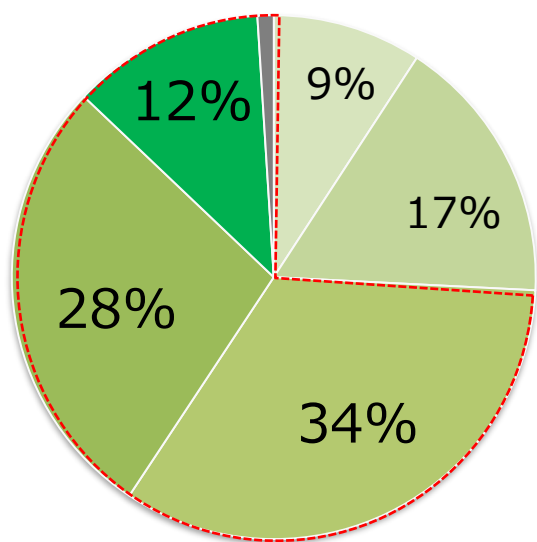
ユーザーの特徴

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



男性
41%



女性
59%

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^(注)

- ・ 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

Jimoty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



認識するリスク及び対応策について

当社事業に関するリスクについては以下の通りと認識しており今後も継続的に対応を実施

リスク項目	認識するリスクと対応策
プラットフォーム提供会社の動向について	<p><顕在化可能性：中／影響：中> 当社はスマートフォン向けアプリケーションを提供しており、Apple Inc.並びにGoogle Inc.の両社にアプリケーションを提供することが現段階における当社事業の重要な前提条件であり、動向を注視しております。これらプラットフォーム事業者の事業戦略の転換並びに動向によっては、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>
投稿内容の健全性について	<p><顕在化可能性：低／影響：大> 当社が運営する「ジモティー」では、利用規約やガイドライン等を整備し、全投稿チェックによる監視体制の構築、適切なサポート人員配置等を行うことで、投稿内容の健全性の維持に努めております。その中で誹謗中傷や嫌がらせ、知的財産権の侵害等、明らかに不適切な投稿を発見した場合には、一定の基準に基づいて当該投稿を削除する等により、規制しております。しかしながら、ビジネスの特性上悪意をもって行われた取引を全て排除することは難しく、健全性の維持は可能な範囲で行われているため、一定のユーザー間でトラブルが発生する可能性があります。さらに、それらのトラブルが適切に解決されない場合は当社のブランドイメージ及び社会的信用の低下等により、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>
事業拡大に伴うシステム開発について	<p><顕在化可能性：低／影響：中> 当社はサービスの安定稼働やユーザー満足度向上を図るため、サービスの成長に合わせてシステムやインフラの開発を継続的に進めていくことが必要であると認識しており、今後予測されるユーザー数、PV数及び投稿数の伸長、新サービスの導入、セキュリティ向上に備えて継続的なシステム開発を計画しております。しかしながら、想定よりも急速に増加した場合には、システム開発計画の前倒し等により想定外の開発費用が生じる可能性、また、適切な対応ができない場合はサービスの稼働やユーザー満足度が低下する可能性があります。そのような場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>
事業運営体制について	<p><顕在化可能性：低／影響：低> 当社は組織規模が小さく、規模に応じた業務執行体制となっております。また、今後の堅調な事業成長のために、有能な人材確保と育成が必要であると認識しており、適宜、採用を行い、社内研修制度の充実を図り、組織力の強化に注力してまいります。しかしながら、事業の急速な拡大等により、適切なタイミングで当社の求める人材の確保が十分になされない場合は、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>

※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

貸借対照表

前回開示からの大きな変更なし

	2021年12月期 期末 (単位：百万円)	2020年12月期 期末 (単位：百万円)	増減 (単位：百万円)
流動資産	1,412	1,623	-210
現金及び預金	1,183	1,399	-215
固定資産	161	99	+62
総資産	1,574	1,722	-148
流動負債	402	318	+83
固定負債	201	6	+194
純資産	971	1,397	-426
自己資本比率	62%	81%	-19pt

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。