

# ジモティー

## 2022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)

株式会社ジモティー  
東証グロース：7082

# 目次

01 2022年12月期 通期 業績概要

02 中長期戦略の方向性

03 戦略の進捗

04 2023年12月期 業績予想

05 APPENDIX

01

# 2022年12月期 通期 業績概要

---

## 2022年12月期 通期の業績概要

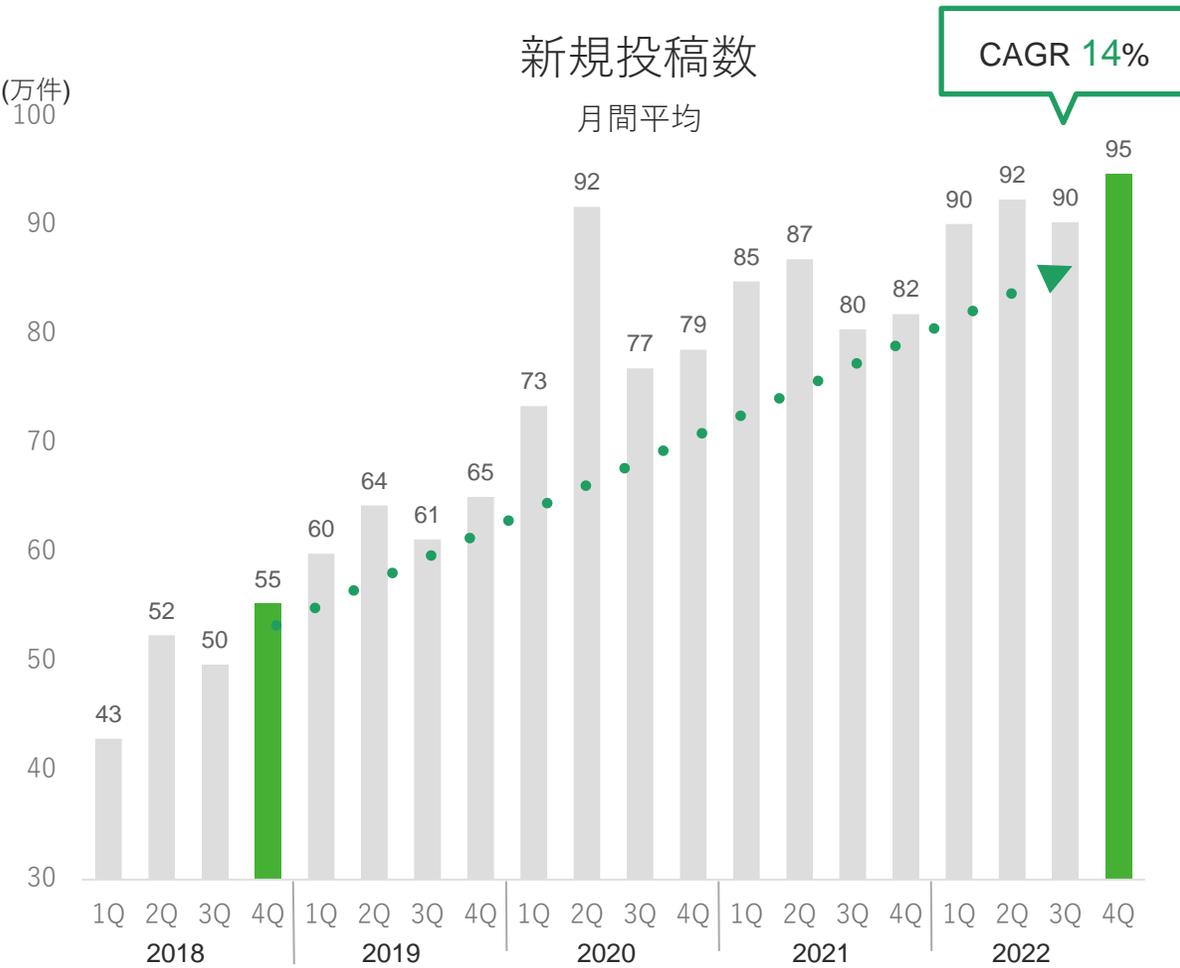
- 前年実績対比では売上高が+5%、営業利益が+22%の成長率
- ユーザー数は順調にのびたものの、広告単価が市況悪化で下落し売上高は目標に対して未達

(単位：百万円)	2022年12月期 通期実績	2021年12月期 通期実績	前年比
売上高	1,802	1,711	+5%
営業利益	461	377	+22%
純利益	406	363	+12%

(単位：百万円)	2022年12月期 通期実績	2022年12月期 通期業績予想	達成率
売上高	1,802	1,949	92%
営業利益	461	446	103%
純利益	406	382	106%

# 主要KPI

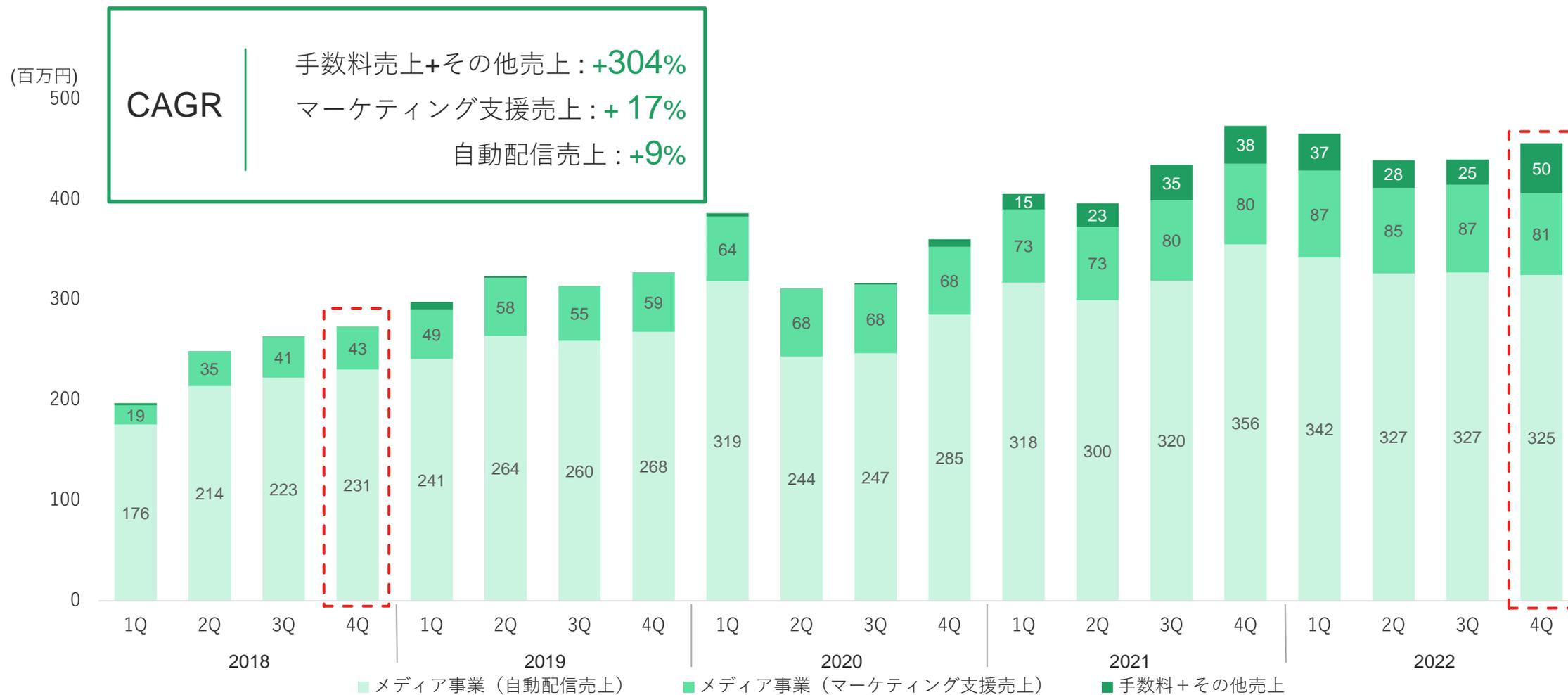
- PV、投稿数ともに4Qは成長率が上昇
- CAGRでも双方二桁以上の成長



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

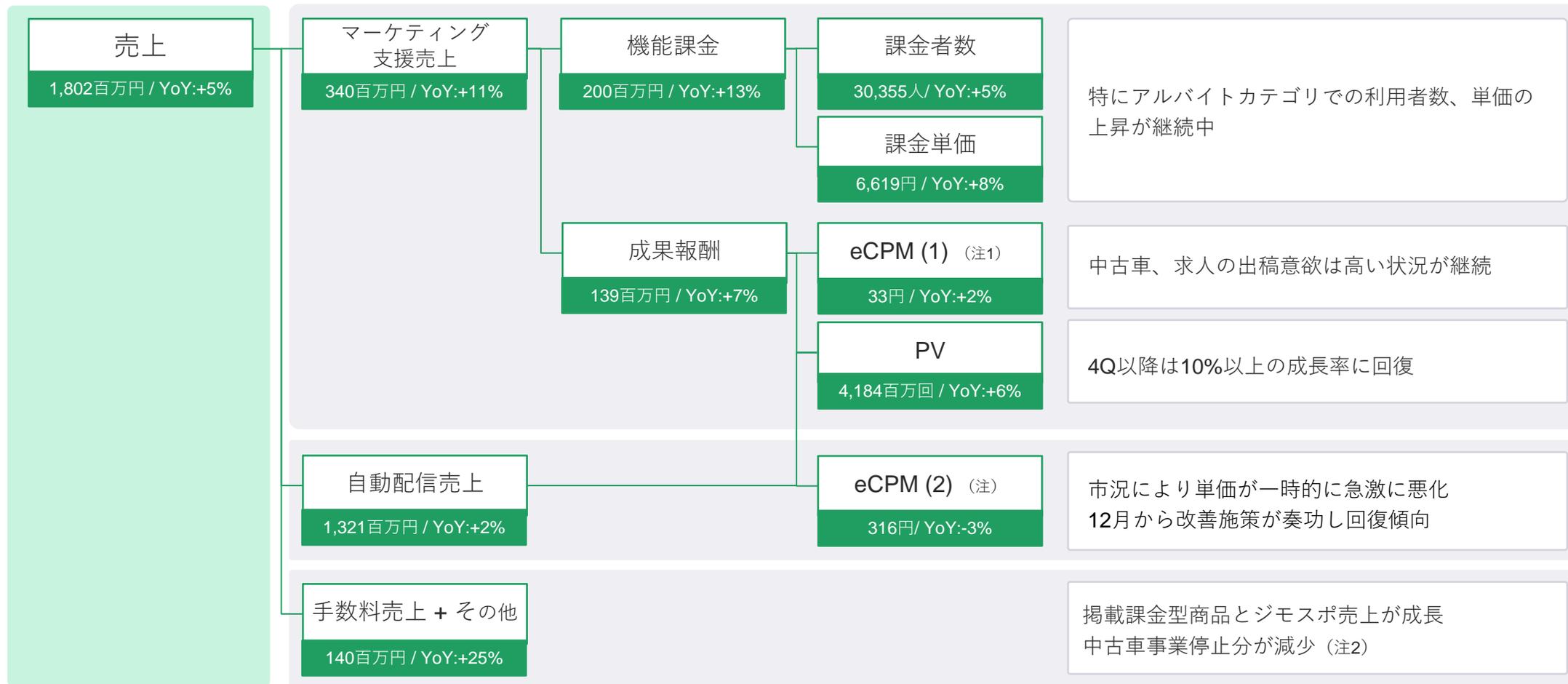
# 売上（セグメント別）

- 9月以降、市況が悪化して広告単価が下落し、12月以降は施策が奏功し回復傾向
- 掲載課金型商品の販売が含まれる、手数料売上+その他売上が順調に進捗



# 2022年通期と2021年通期のKPI比較

- マーケティング支援売上は求人領域を中心に昨対**+11%**と堅調
- 自動配信売上は市況要因で低調となるが**12月**から改善施策を実施中
- 手数料+その他売上が**+25%**と順調に成長



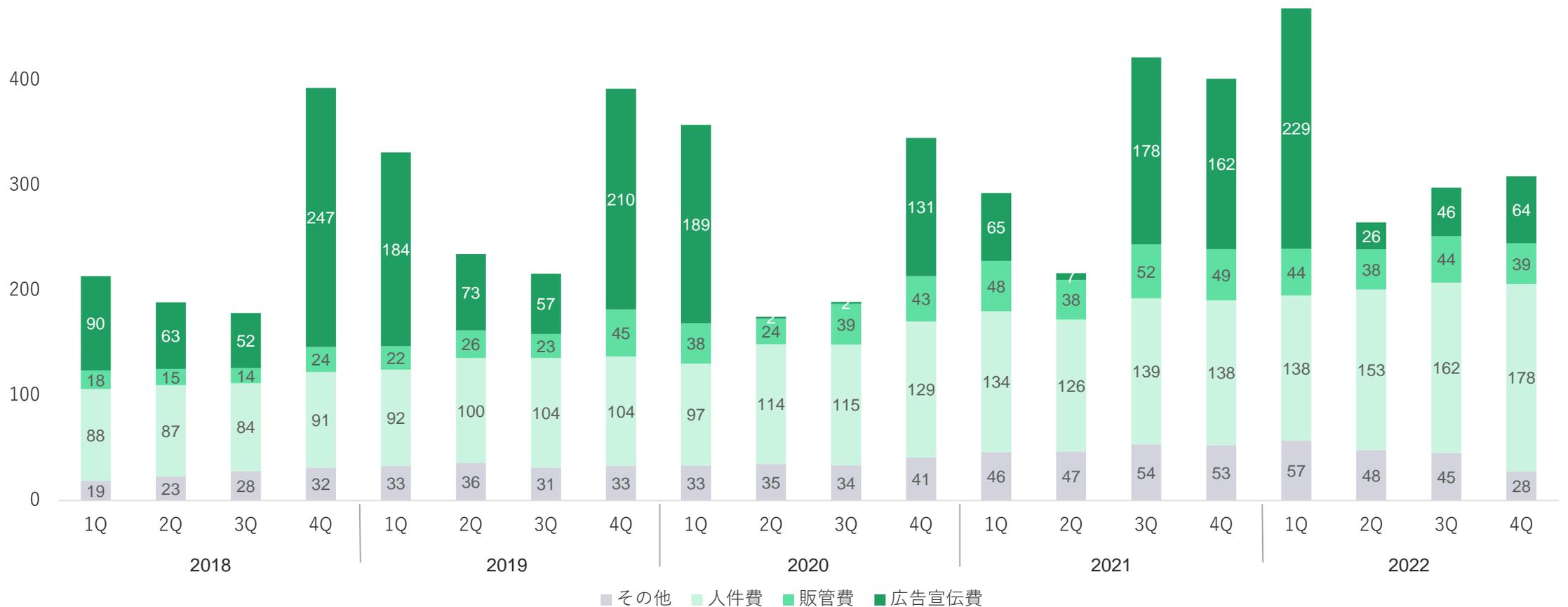
注1：1,000回表示あたりの収益

注2：事業の新規性、利益率、キャッシュフロー、他カテゴリへの展開力の観点で、人材領域における掲載課金型商品の販売に注力する意思決定を2Qに実施

# コスト構造

- 広告から人件費へ投資の重点ポイントが移行しつつある
- 今期も営業利益率**25%**程度を目安に広告費と人件費のバランスを事業進捗に合わせてコントロールする予定

(百万円)  
500



02

## 中長期戦略の方向性

---

# 経営理念

- 当社のサービスを通じて地域の生活をより豊かで持続性のあるものにする
- そのために地域で必要とされるリソースを可視化し、つないでいく

## 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



# 地域広告商品として想定している掲載例

- ジモティーならではの地域のお得なサービス情報を掲載し、ユーザーとクライアント双方の課題を解決

ジモティーの広告枠に掲載



共同ページで申込み



興味のあるユーザーを  
クライアントに送客し商談

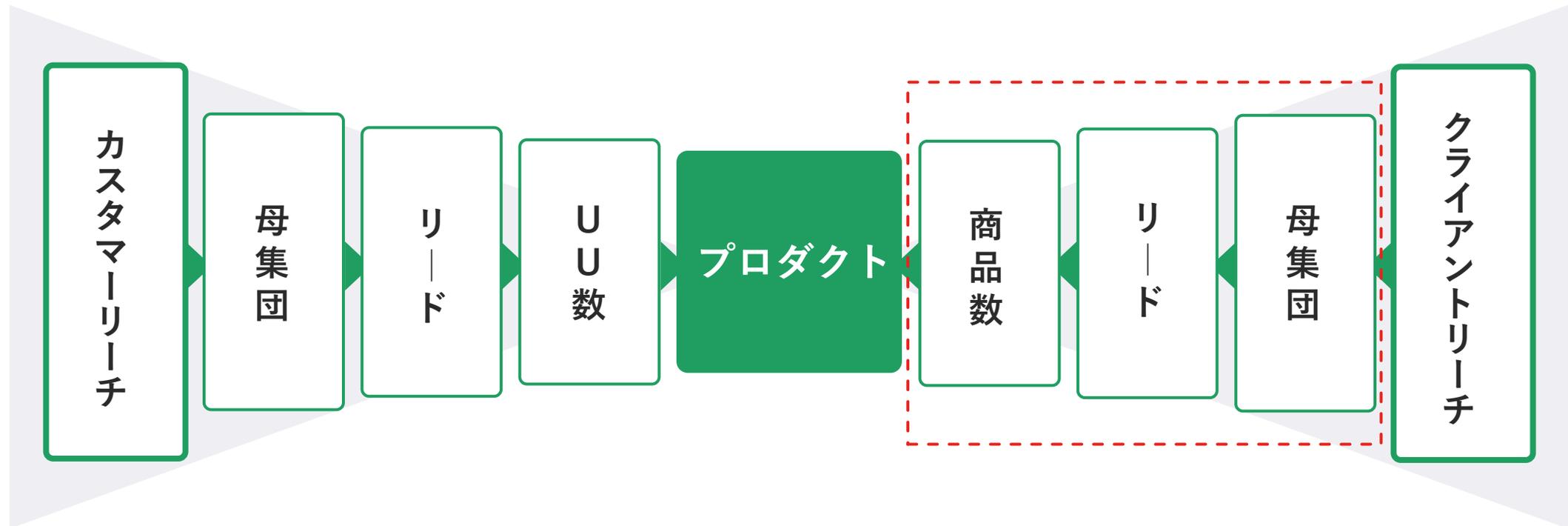


03

## 戦略の進捗

---

# 戦略の最重要ポイント：営業チャネルの開発



これまで

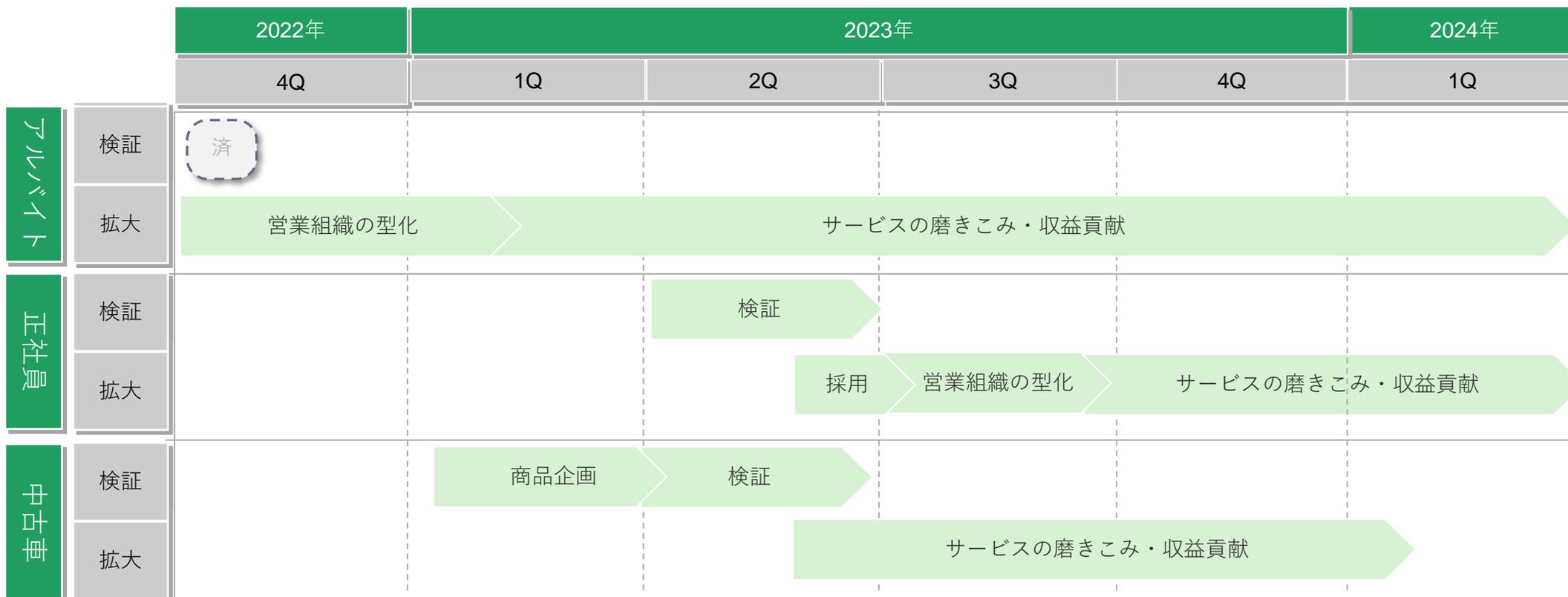
- 売上は自動配信が主体
- 広告もセルフサーブで、営業組織はゼロ

これから

- 営業組織を設け、主体的に規模と利益を追求できるモデルを構築する
- 自動配信主体から営業チャネルで獲得した広告を主体に変えていく

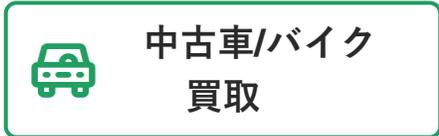
# ①-1 マネタイズを中心となるカテゴリの営業チャネル開発 進捗

- アルバイトカテゴリにおいては**SMB**を起点に大手、代理店スキームへと展開が進捗  
つなぐ**HD**と販売代理店契約を締結し、販売を**2月**から開始
- 正社員カテゴリもアルバイトカテゴリの販売と並行して検証を開始予定
- 中古車領域は代理販売スキームで**4月**に販売を開始予定



## ①-2 アドネットワークの営業チャネル開発 進捗

- アドネットワークにおける直販モデルの勝ちパターンが構築されてきており、順調に進捗
- 勝ちパターンの展開速度をあげて売上に占めるシェアを拡大させていく

ターゲット商材		性別		エリア		家族構成・年齢
	=	男性	×	東京都	×	40代以上
	=	女性	×	全国	×	50代以上
	=	男性	×	八王子市	×	60代以上
	=	女性	×	品川区	×	既婚・子供あり
⋮		⋮		⋮		⋮

# ジモティースポットについて

- 提携実績は着実に増加し、全国76個所の自治体と協定を締結
- 官民共同のモノのリユースモデルであるジモティースポットは5箇所目をオープン済

## 提携自治体数



## 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



### パターン3：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



### パターン2：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。

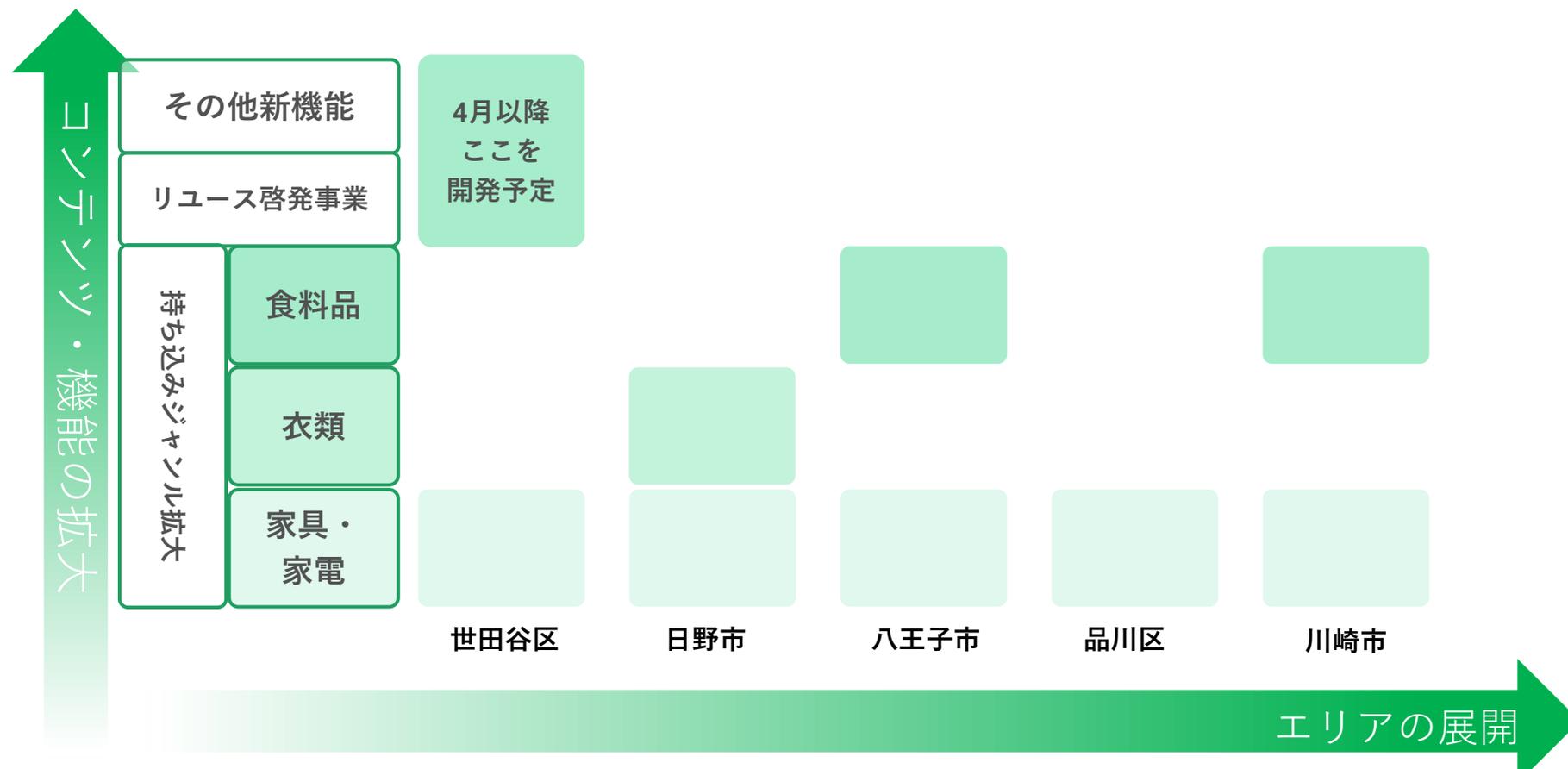


### パターン1：リユースの啓発

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

## ②モノのリソースの有効活用 戦略の進捗

- ジモティースポットを展開し、家具や家電だけでなく衣類や食料品など日常性の高いものも有効活用する
- 世田谷区が行った、エコプラザ用賀・リサイクル千歳台における「清掃・リサイクル普及啓発施設管理運営業務委託」に係るプロポーザルについて、審査結果で候補者第一位に選定



※品川区はリユースの業務委託契約締結  
 ※他自治体はリユースに関する協定締結

04

2023年12月期 業績予想

---

## 2023年12月期の業績予想について

- 売上、利益ともに目標を昨年対比**+10%**と設定
- 自動配信の市況感がかなり不透明なため保守的な目標とし、中長期の高い事業成長に向けた投資を継続
- 利益率は現状同等の**25%**程度を維持することを目標として生産性を維持していく

(単位：百万円)	2023年12月期 業績予想	2022年12月期 実績	前年比
売上高	1,982	1,802	+10%
営業利益	507	461	+10%
経常利益 <sup>(注)</sup>	504	481	+5%
当期純利益	425	406	+5%

注 2022年12月期の経常利益実績には、あんしん決済に係る営業外利益17百万円の営業外利益が含まれている

05

# 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

165名（2022年12月末時点）

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 監査役 平井新也

社外取締役 松本行哲 監査役 川波拓人

社外取締役 山本遼太郎 監査役 神先孝裕

# 経営メンバー



加藤貴博 / 代表取締役社長

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。



片山翔 / 取締役

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。



日向野朋実 / 取締役

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。



伊藤邦宏 / 社外取締役

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。



松本行哲 / 社外取締役

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。



山本遼太郎 / 社外取締役

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

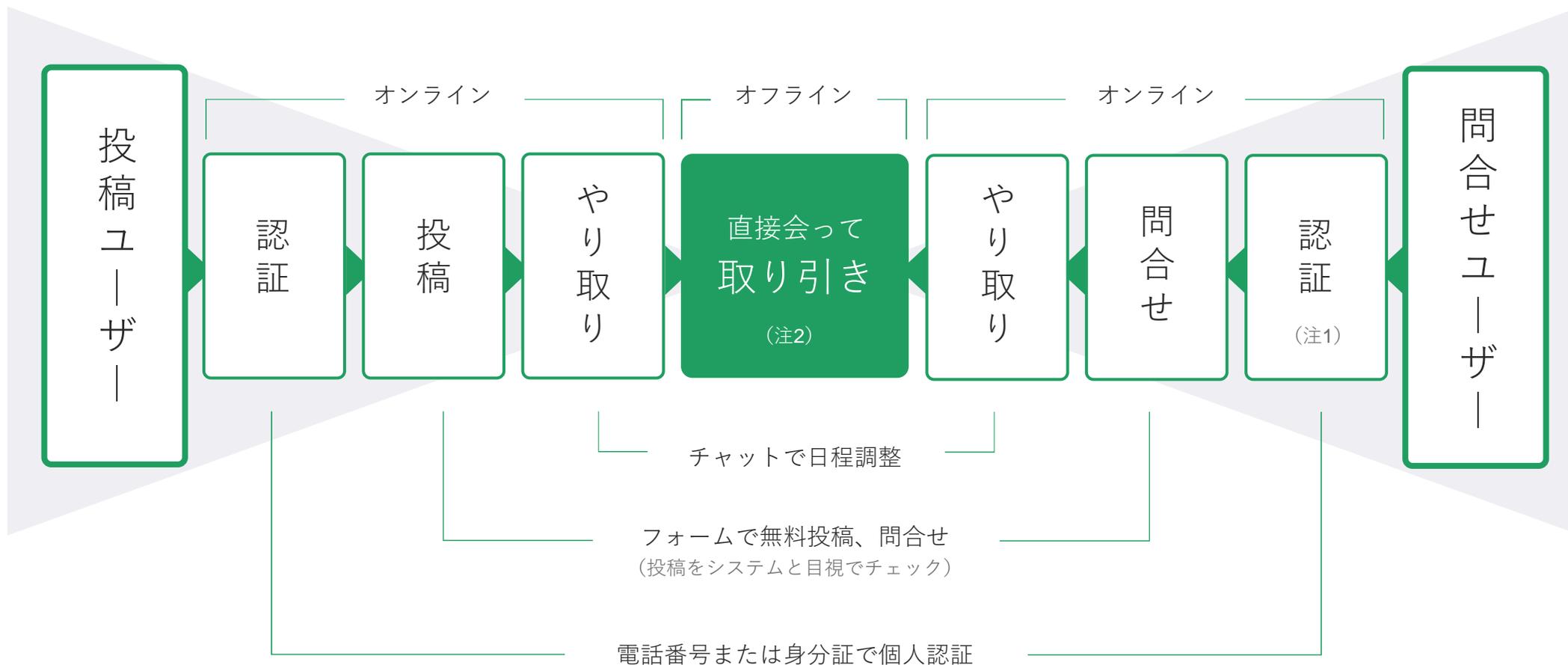
# 具体的な掲載内容

- 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	
 <p>【無料】AQUA 洗濯機 6.0kg 0円 家電 東京都府中市</p>	 不用品の譲渡	<ul style="list-style-type: none"><li>0円で譲渡</li><li>早く処分</li></ul>
 <p>ホンダ ワンボックスカー 新古車 ナビ付き 35,000円 ekワゴン 三菱 190000km / 2005年</p>	 中古車の処分	<ul style="list-style-type: none"><li>高走行処理</li><li>低価格</li></ul>
 <p>【高額日払い】当日現金手渡し！ スタートラインは皆一緒！... 日給11,000円 アップル引越センター 軽作業 東京都大田区</p>	 アルバイト募集	<ul style="list-style-type: none"><li>単発</li><li>日払い</li></ul>
 <p>駅より徒歩3分！！フルリノベーション済のシェアハウスです。... 45,000円 約4.3畳 シェアハウス 東京都墨田区</p>	 不動産の入居者募集	<ul style="list-style-type: none"><li>低価格</li><li>初期費用安</li></ul>

# 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

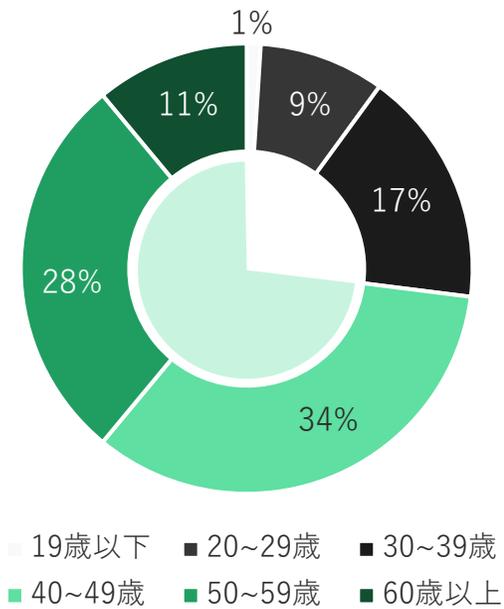


注 (1) 問合せユーザーの認証は一部カテゴリでは任意  
注 (2) 「売ります・あげます」カテゴリにおける取引例

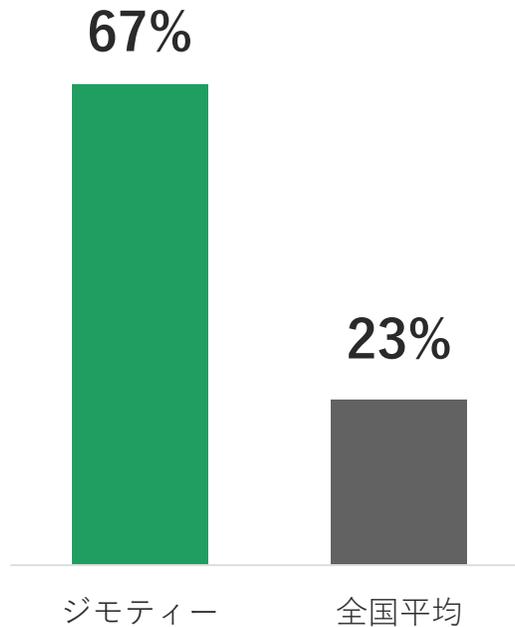
# ユーザーの特徴

- 40代以上の子供のいる女性が多く利用

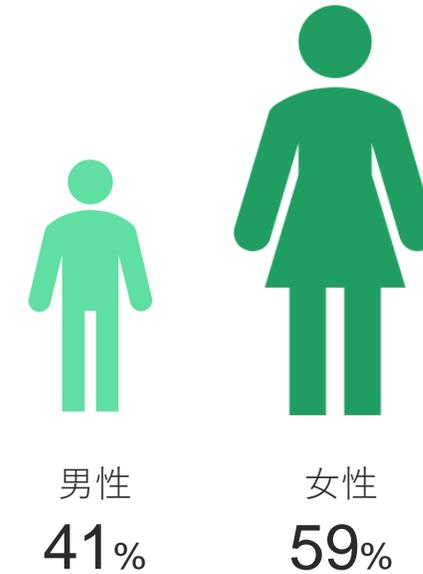
40代以上で全体の70%以上 (注1)



子供有り世帯は平均の約3倍 (注1)



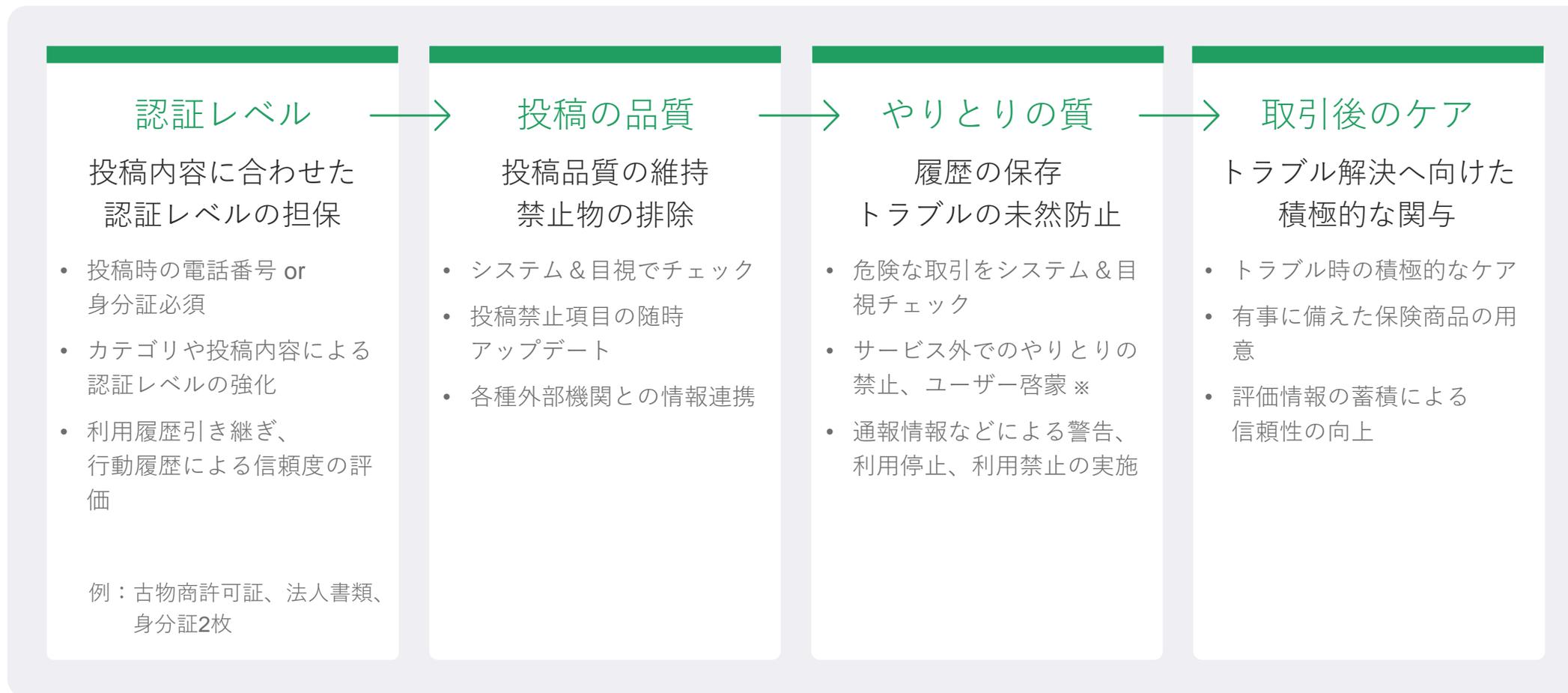
女性の利用が約6割 (注2)



注 (1) 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  
注 (2) 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

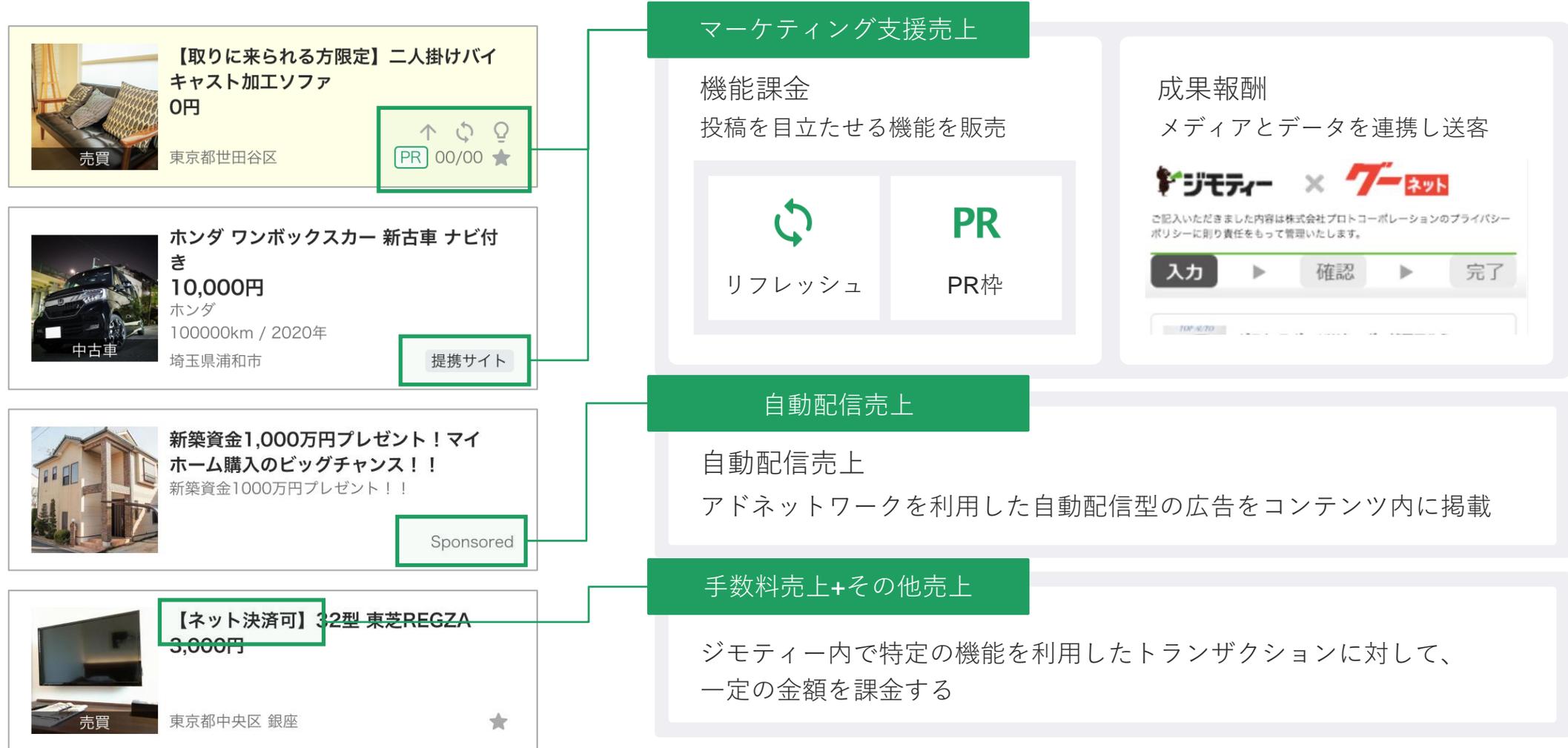
- 健全なサービス提供のため継続的な改善を実施



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



## (再掲) 当社が既に有している媒体価値の一部と検証結果

- プラットフォーム全体のユーザー数増加に伴い、各カテゴリが年間で約20億円程度の広告効果を既に創出
- 各領域でジモティーならではのユーザー層の送客が可能であり、集客コストがかからない点も含め競争優位性が作れると想定

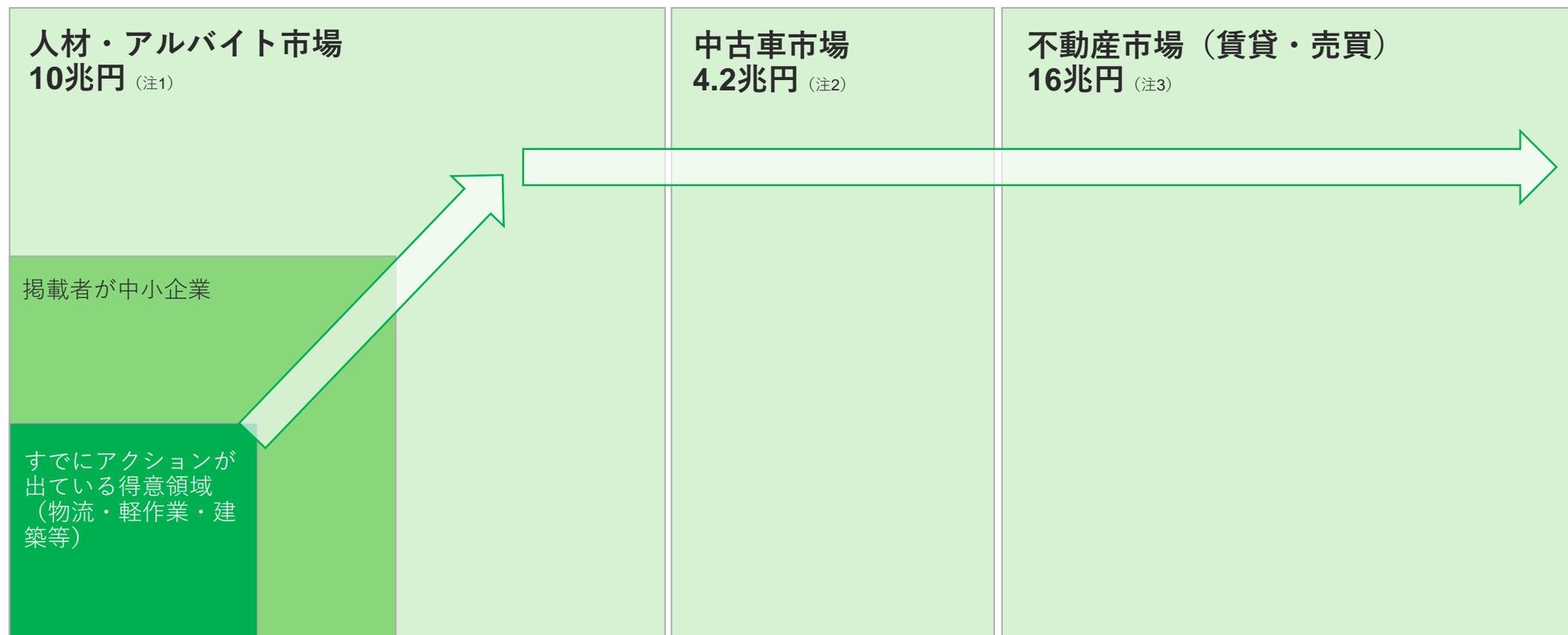
	月間応募/問合せ数 (2022年7月実績)	1応募/問合せの リードの価値 (注)	既に有している 送客価値/月	組織とコスト検証の 現状	今後の見通し
アルバイト 領域	約45,000件	3,000円～5,000円 (採用単価2万円程度の 相場観に基づき試算)	約1.8億円/月	<ul style="list-style-type: none"> <li>既に10名程度の営業組織が稼働中</li> <li>コスト効率も想定通り</li> </ul>	品質を維持しながら販売体制の拡大を早期に行う
正社員 領域	約6,000件	2万円～3万円 (採用単価10万円程度として試算)	約1.5億円/月	今後検証予定	アルバイト領域の次に領域を横展開していく計画
中古車 領域	約45,000件	3,000円～5,000円 (成約単価3万円程度として試算)	約1.8億円/月		

不動産や地元のお店、教室・スクールカテゴリなども将来的なターゲット。上記領域と同様、既に相当規模の送客価値がある。

注：採用や成約にクライアントがかけられる平均的な相場観を弊社独自に調査。応募や問い合わせ情報からの決定率を加味した場合のリード価値を算出。

## (再掲) ターゲットとなる領域とTAM

- 当社の得意とする、物流・軽作業・建築の求人を中心に掲載課金型商品顧客の開拓を実行中
- 掲載課金型商品を購入した顧客に対して優先的に送客するモデルを展開する予定で、当社サービスと相性の良い、地域に関する情報の専有率を上げていく



注 (1) 出所：一般社団法人 人材サービス産業協会 (2021年) 「2030年の労働市場と人材サービス産業の役割」

(2) 出所：リクルート (2020年) 「カーセンサー中古車購入実態調査2020」

(3) 出所：一般財団法人 日本不動産研究所 (2020年) 「不動産取引市場調査」、みずほコーポレート銀行 (2013年) 「賃貸住宅市場の現状と展望」より当社試算

# 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
<p>プラットフォーム 提供会社の動向について</p>	<p>&lt;顕在化可能性：中／影響：中&gt; 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>
<p>投稿内容の 健全性について</p>	<p>&lt;顕在化可能性：低／影響：大&gt; 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、投稿された内容を監視するための体制の構築や適切なサポート人員の配置をはじめとした施策により、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>
<p>事業拡大に伴う システム開発について</p>	<p>&lt;顕在化可能性：低／影響：中&gt; 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行っ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>
<p>事業運営体制について</p>	<p>&lt;顕在化可能性：低／影響：低&gt; 当社では、専門的知識を有した優秀な人材の確保及び育成が企業成長に向けた重要な課題であると認識しております。事業環境や内容に応じた適切な人材の確保に取り組むとともに、教育・研修制度も充実させてまいります。しかしながら、事業の急速な拡大や事業環境の急激な変化等により、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

- 財務基盤は引き続き堅固な状態を維持。前年同期比で大きな変更なし

(単位:百万円)	2022年12月期 期末	2021年12月期 期末	増減
流動資産	1,390	1,412	-22
現金及び預金	1,123	1,183	-60
固定資産	154	161	-7
総資産	1,544	1,574	-30
流動負債	312	402	-90
固定負債	141	201	-60
純資産	1,090	971	+120
自己資金比率	71%	62%	+9pt

# 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。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」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。



ジモティー