

ジモティー

2023年12月期

第1四半期 決算説明資料

株式会社ジモティー

東証グロース：7082

目次

- 01 2023年12月期 第1四半期 業績概要
- 02 中長期戦略の方向性
- 03 戦略の進捗
- 04 APPENDIX

01

2023年12月期 第1四半期 業績概要

2023年12月期 第1四半期の業績概要

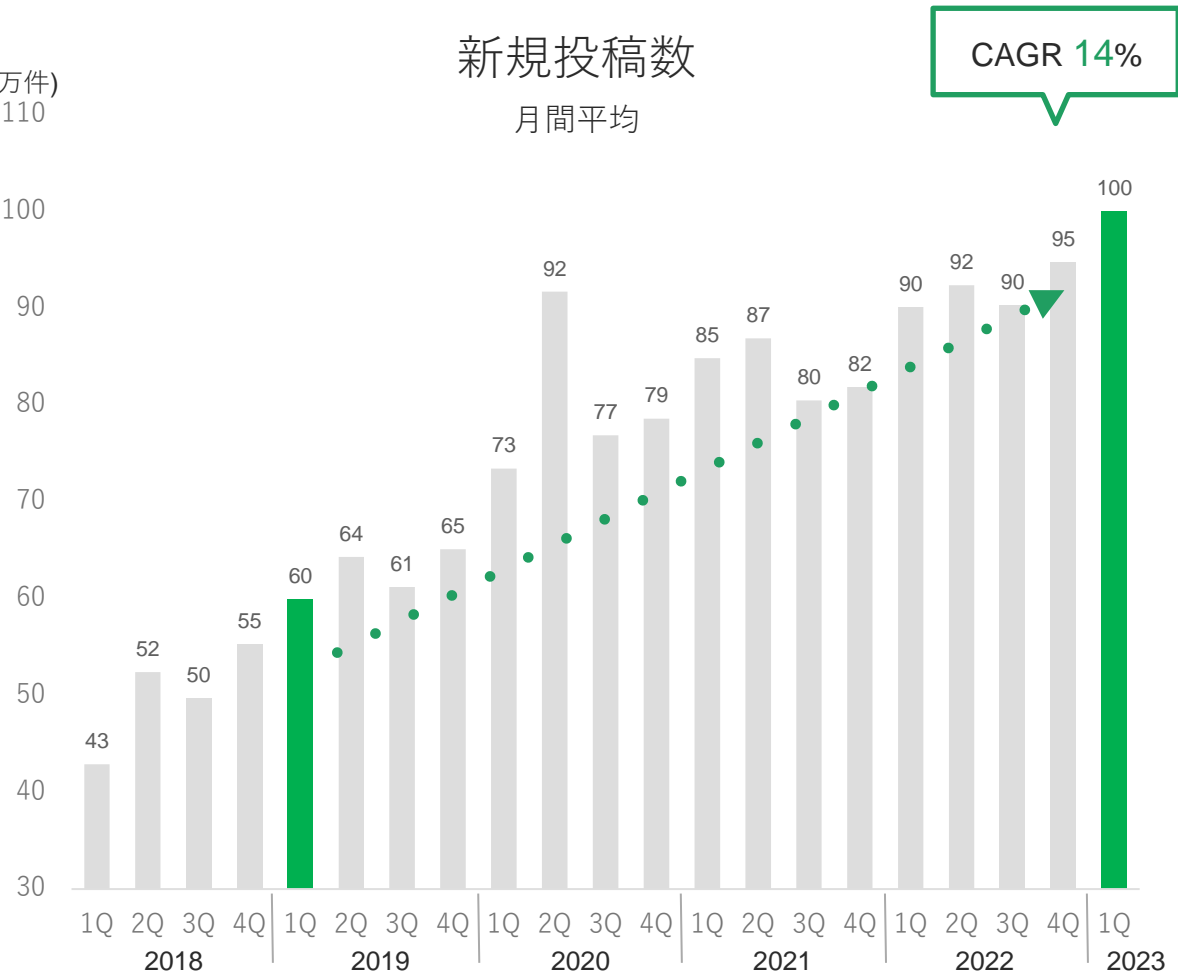
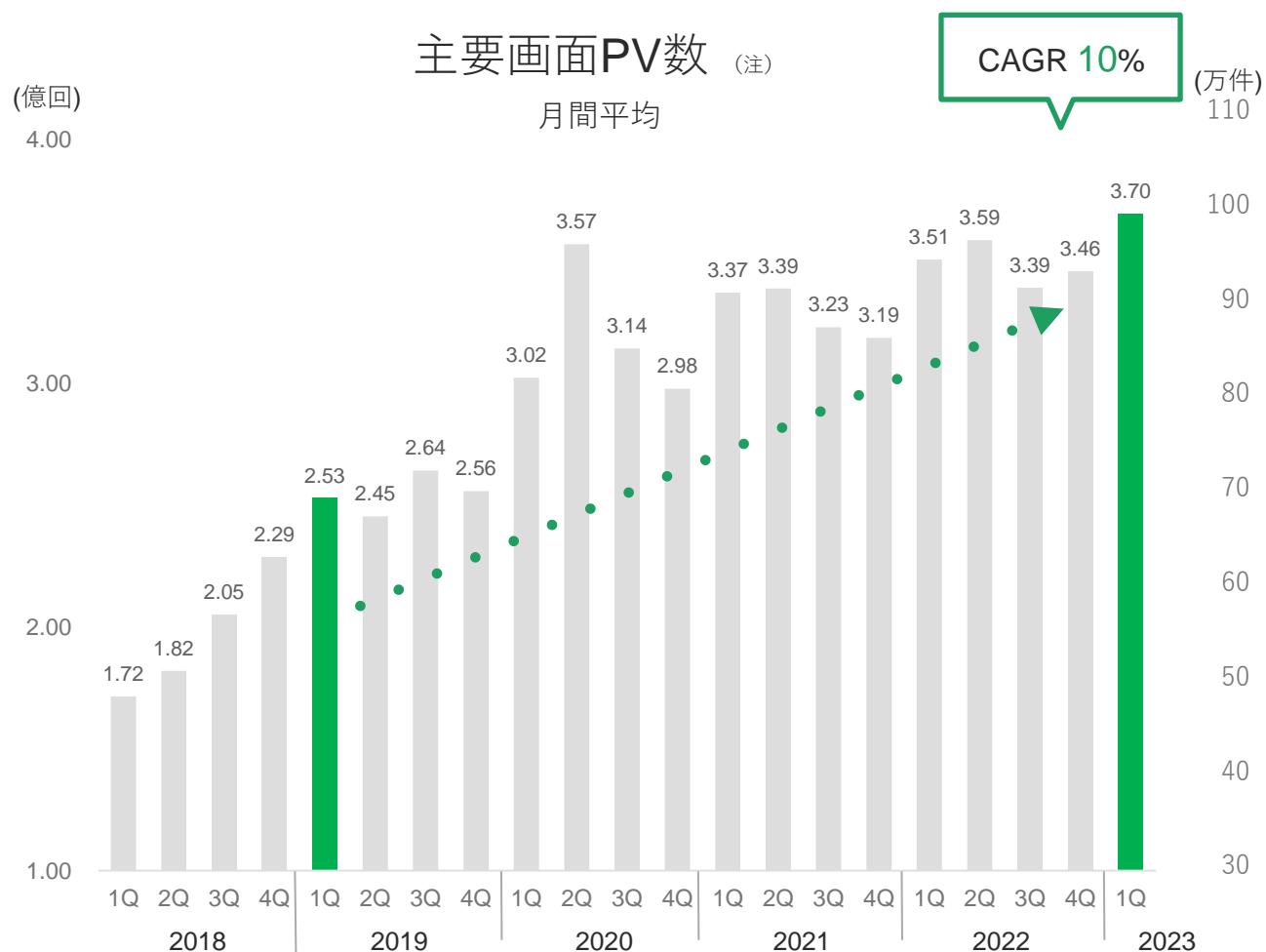
- 昨年実施した**CM**はコスト効率を鑑みて**CM**実施を見送り
- 前年実績対比では主に**CM**有無とアドネットワークの市況影響で売上高は微減、営業利益が大幅に改善
- 第2四半期以降は新商品が全体の成長率を押し上げる見込みとなってきた（詳細後述）

(単位：百万円)	2023年12月期 第1四半期累計実績	2022年12月期 第1四半期累計実績	前年比
売上高	451	466	-3%
営業利益	167	-2	—
純利益	139	0	—

(単位：百万円)	2023年12月期 第1四半期累計実績	2023年12月期 第1四半期累計業績予想	達成率
売上高	451	466	97%
営業利益	167	-36	—
純利益	139	-27	—

主要KPI

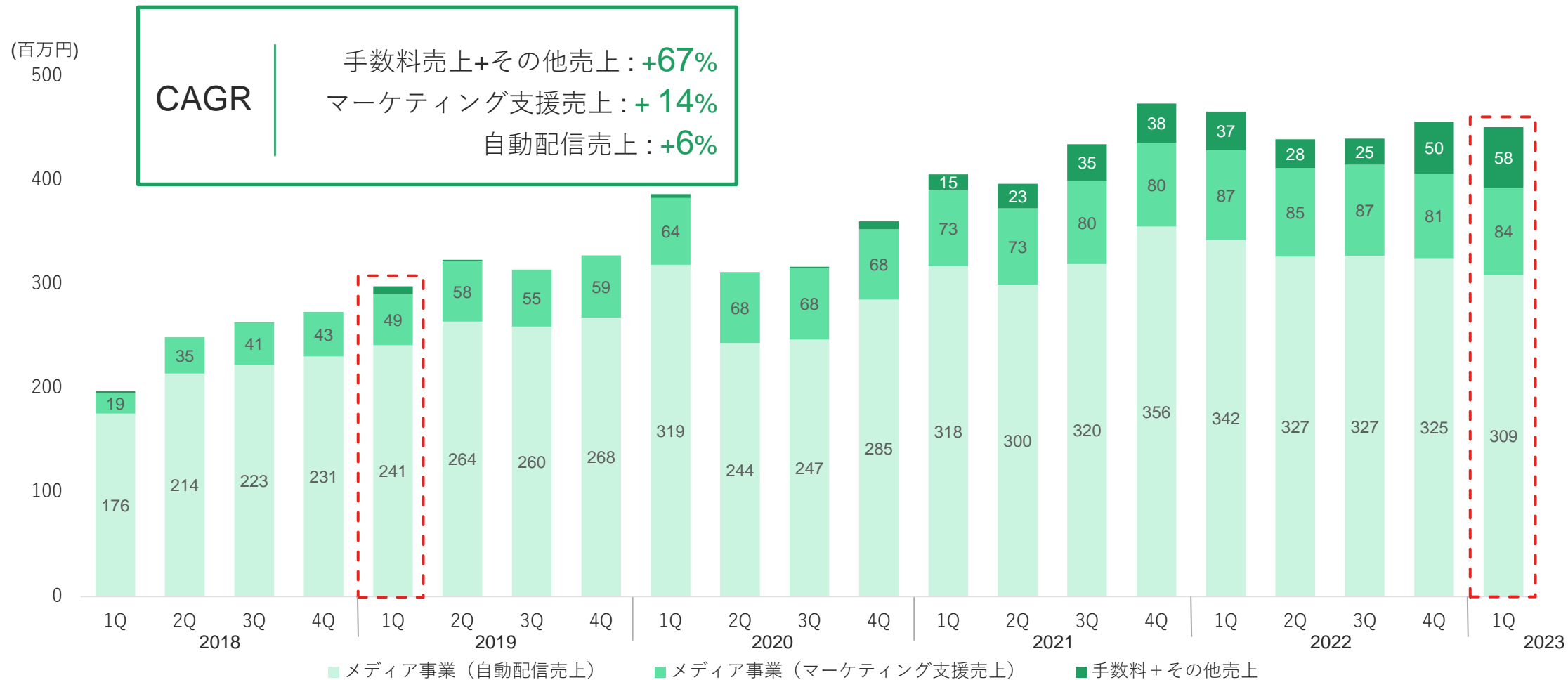
- CM実施無しでも堅調に成長
- サービス改善でさらに成長率の上昇を狙っていく



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

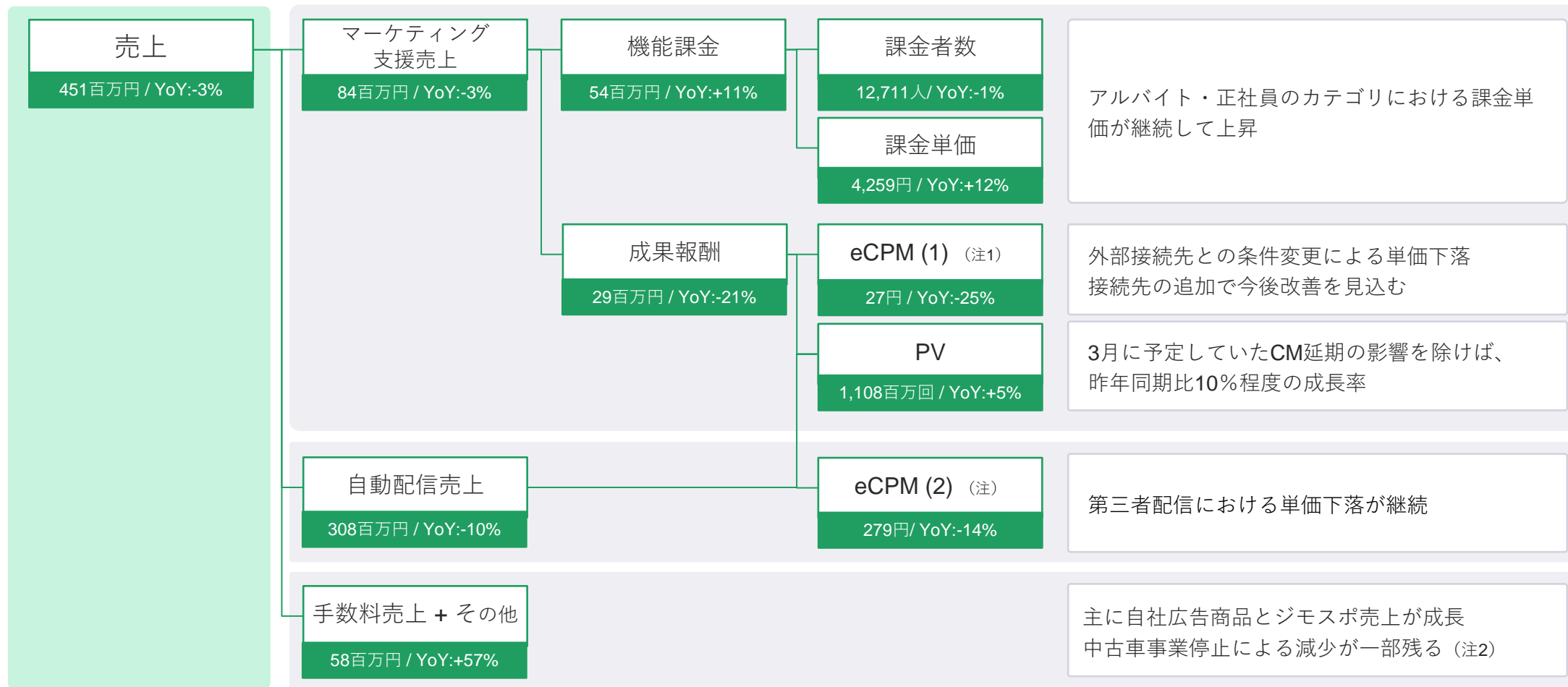
売上（セグメント別）

- 自動配信（第三者配信）は広告市況悪化トレンドが継続しており、広告単価が下落
- 単価の下落した第三者配信の枠を一部、自社広告商品にスイッチし売上比率、全体の収益性が伸長（自社広告はその他売上に含む）



2023年第1四半期累計と2022年第1四半期累計のKPI比較

- 第三者配信の単価下落が継続しているが、自社広告の販売が好調でその穴埋めをする規模まで成長（その他売上）
- 自社広告は第三者配信に対して売上シェア10%超の規模となり収益性は2倍程度のため、今後シェアの拡大と共に成長率を押し上げる想定（KPIセグメントの見直しについてはシェアの変化に合わせて検討中）



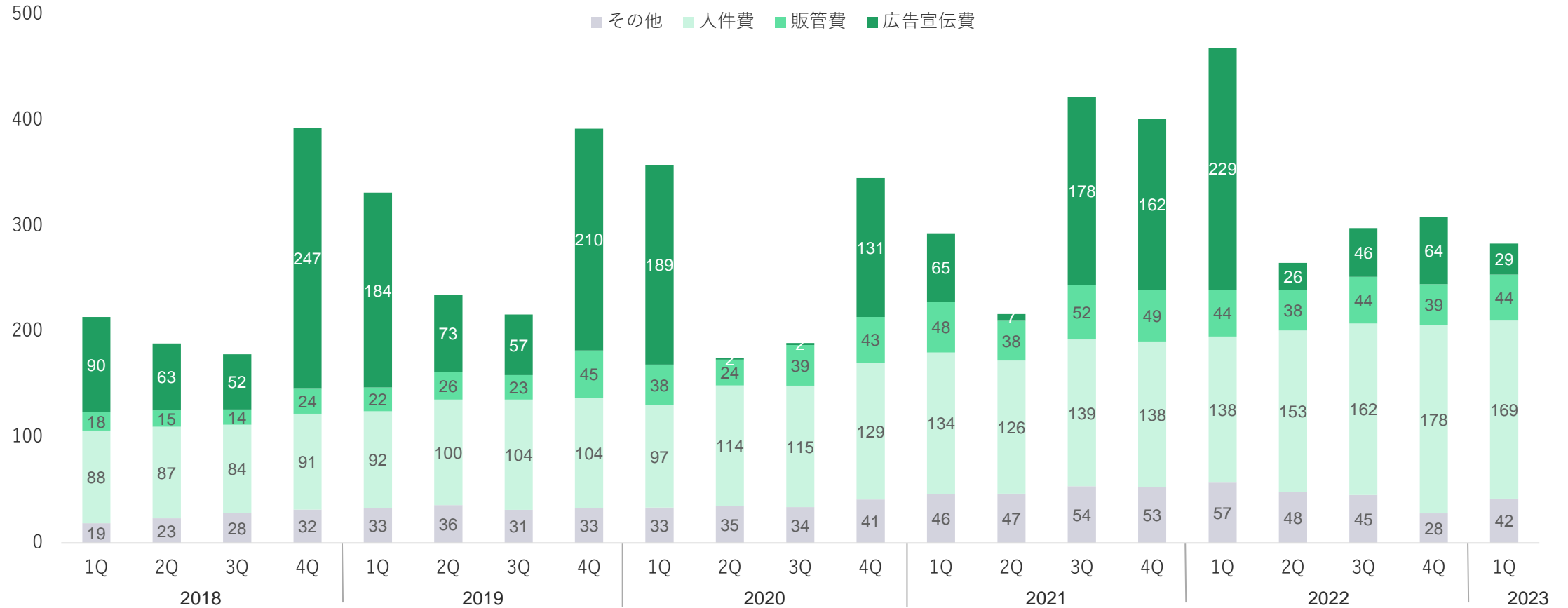
注1：1,000回表示あたりの収益

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2022年2Qに実施

コスト構造

- 投資の重点ポイントとして人件費（採用）を設定していることは継続
- **CM**を含む広告宣伝は全体の戦略に合わせて実施を検討予定

(百万円)



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

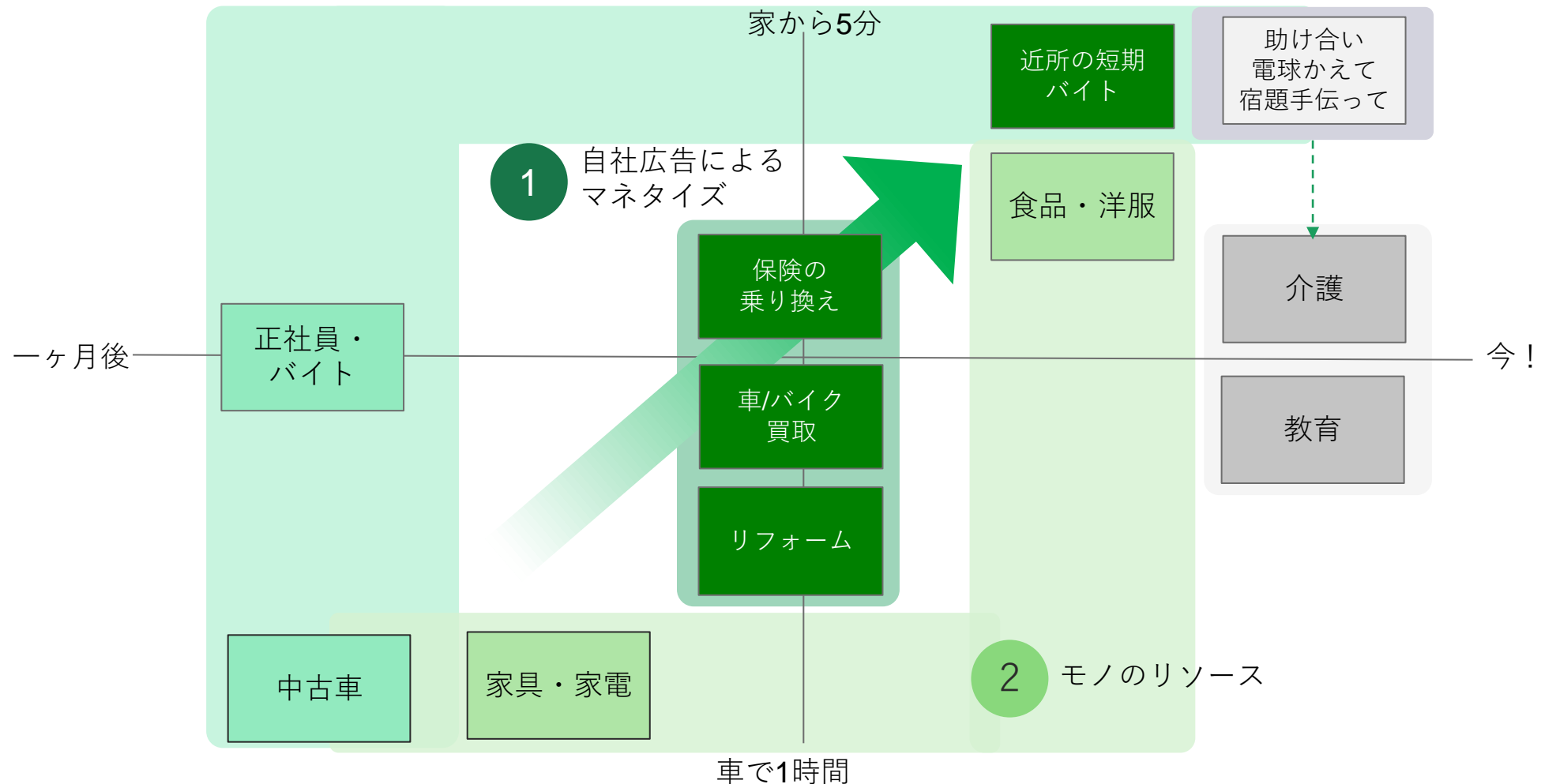
可視化のUP

流れの阻害要因を除く

つながりのUP

ジモティーが見据える可視化する情報の種類

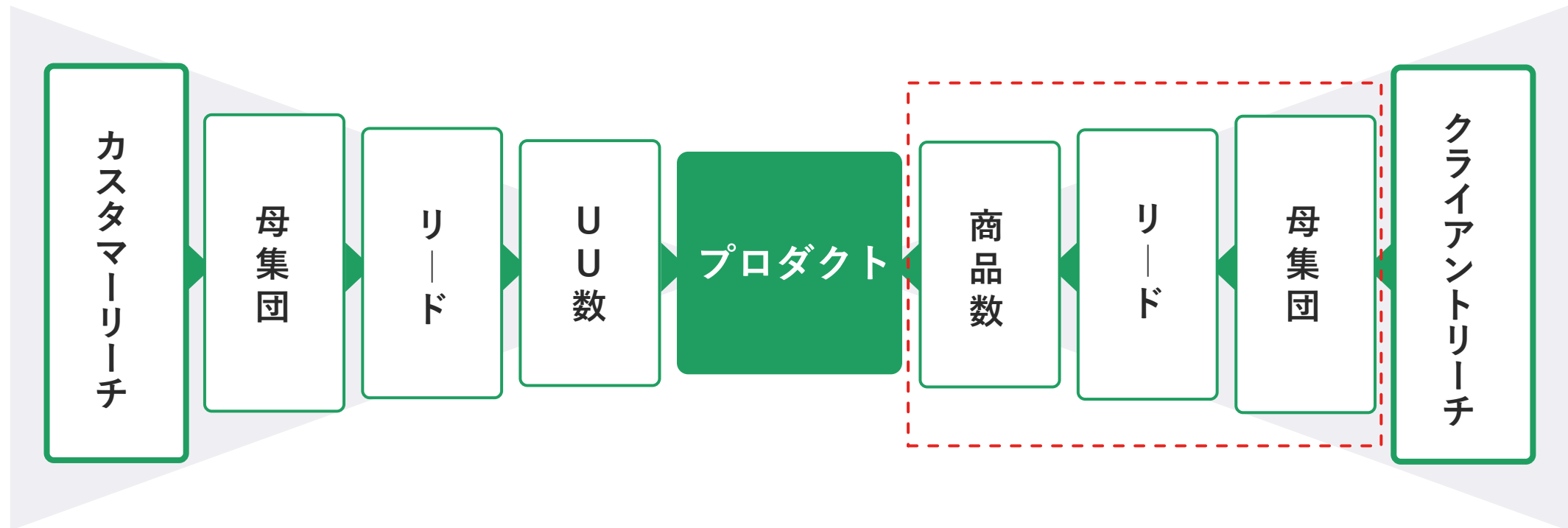
- ①コンテンツとしても有用性のある自社広告の開発（コンテンツとマネタイズの同時実現）
- ②ユーザー数に影響の大きいモノの情報をリアル拠点も含めて獲得速度をあげる



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

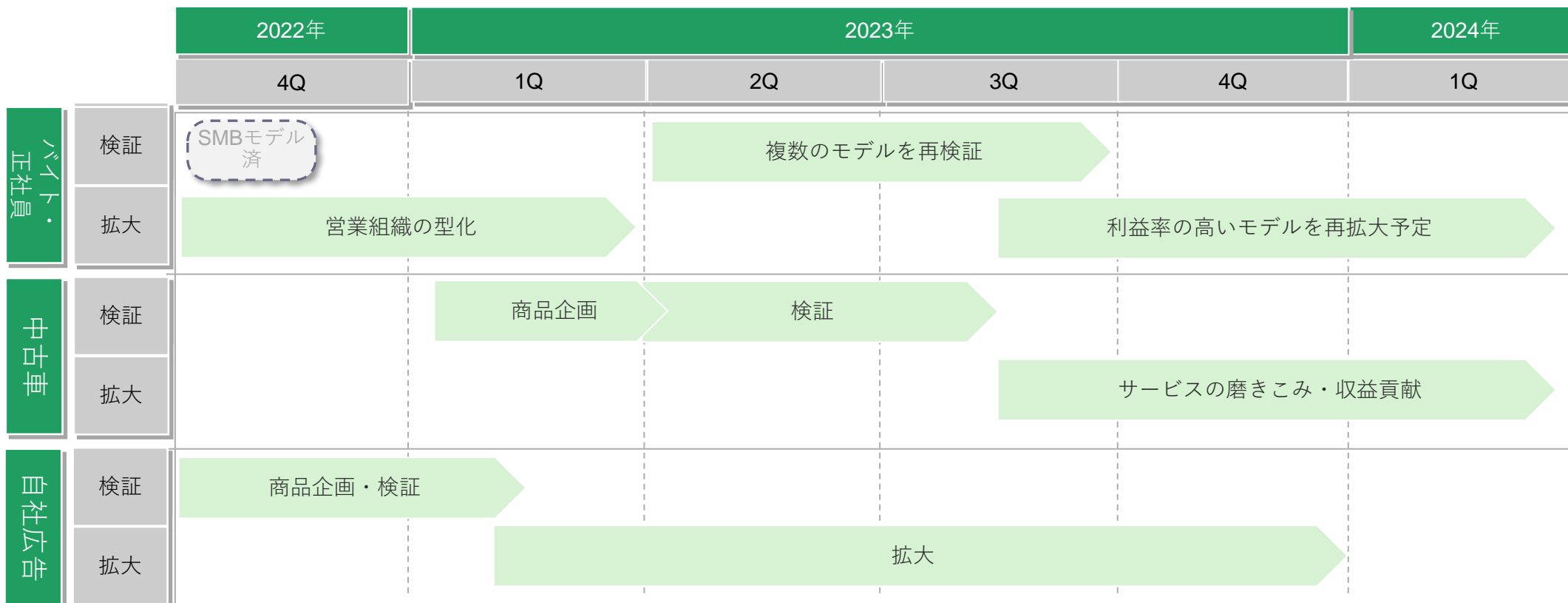
- 売上は自動配信が主体
- 広告もセルフサーブで、営業組織はゼロ

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

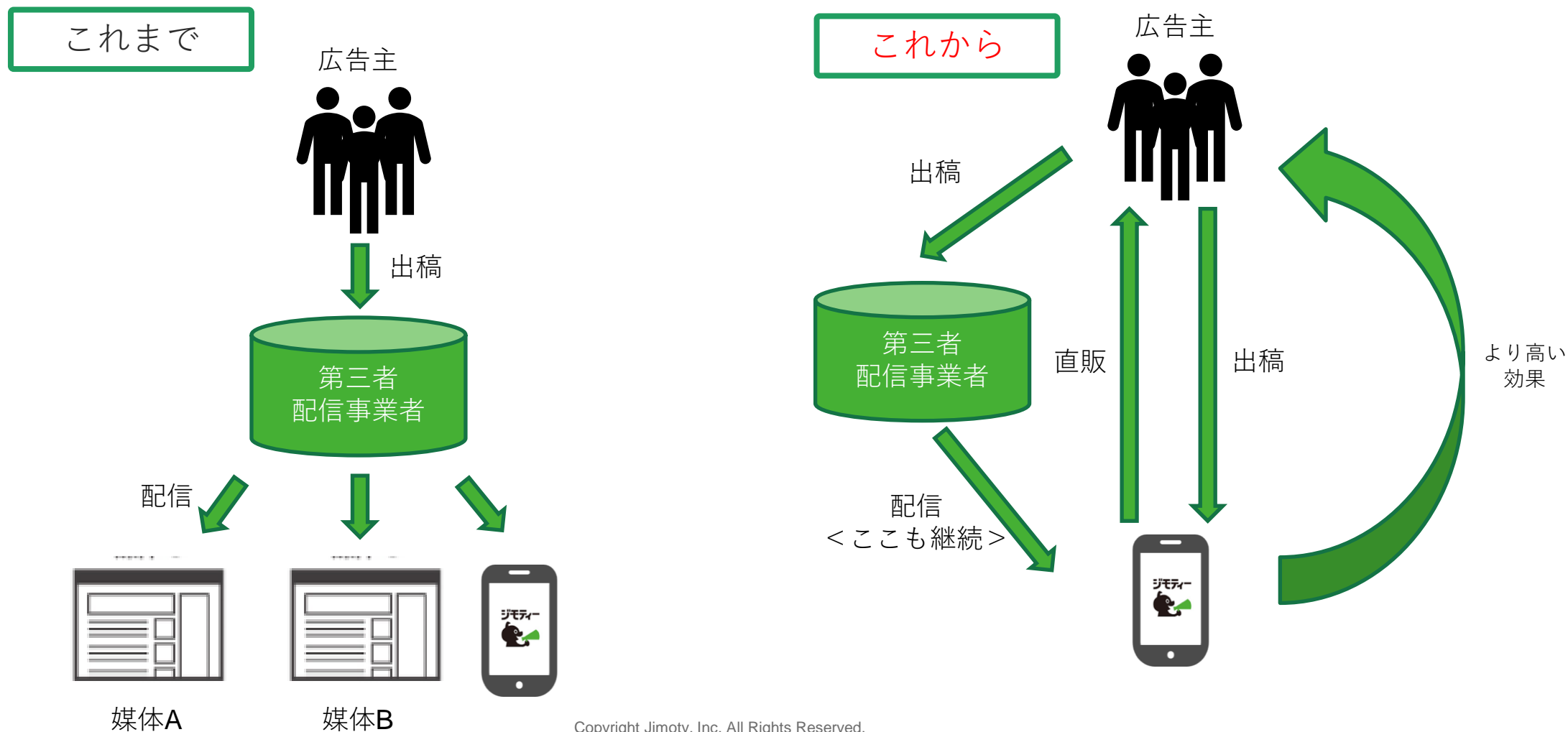
①営業チャネル開発の進捗

- アルバイト、正社員カテゴリにおいては利益率と競争優位性を意識した複数のモデルを再検証中
- 中古車領域は代理販売スキームでプロトコーポレーションと4月から小規模なテストを検証開始
- 自動配信広告の自社広告へのスイッチ営業が順調に進捗、拡大基調に入っている



①-2 アドの自社広告の概要

- これまでは第三者の配信事業者による自動配信が主体となっていた
- 自社のコンテンツにあった広告主を直接営業するため、クライアントが獲得する効果、カスタマーメリット、自社の収益性の全てを改善可能（4月現在で第三者配信の10%超が約2倍の収益性で自社広告に置き換わっている）



①-3 自社広告の掲載事例

- ジモティーならではのお得な情報を掲載し、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



②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99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箇所稼働中

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。

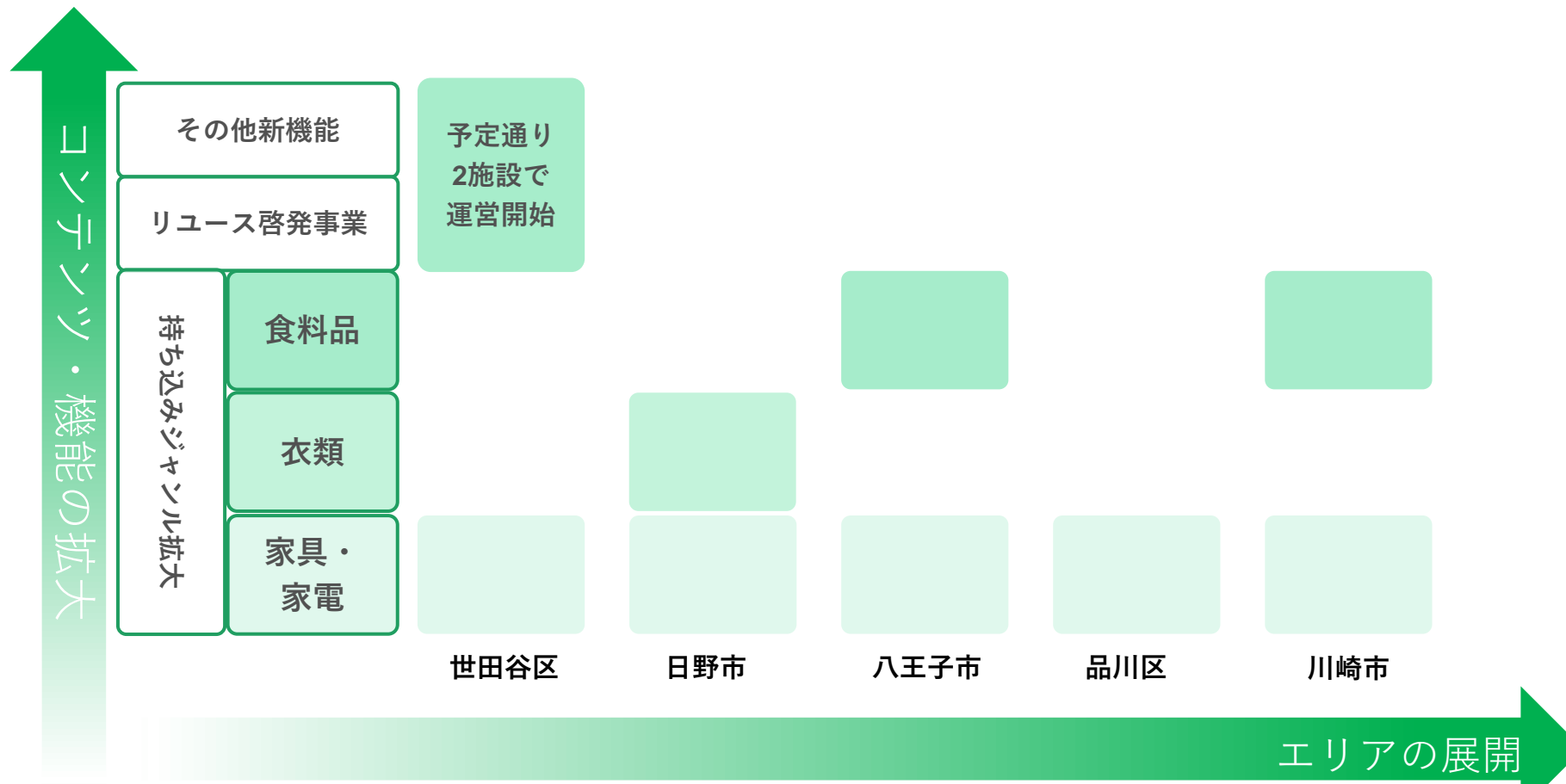


パターン1：リユースの啓発

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

②-2 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
- 予定通り、エコプラザ用賀・リサイクル千歳台における施設運営が4月から開始済み。世田谷区と連携してリユース啓発・その他新機能開発を順次進めていく予定



※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
 ※八王子市における実証事業に関しては一時休止中。

04

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

148名（2023年3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

取締役 佐野星一郎 監査役 川波拓人

社外取締役 伊藤邦宏 監査役 神先孝裕

社外取締役 松本行哲 監査役 白坂悦子

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、代表取締役に就任。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。



佐野星一郎 / 取締役

2008年に大和証券SMBC株式会社入社。M&A等の投資銀行業務及びクライアントのカバレッジ業務に従事。2012年から丸紅株式会社で資源投資に携わり、オーストラリアにある投資先会社での4年間の駐在を経て、2022年に株式会社ジモティーに執行役員CFOとして入社。2023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、M&Aやコーポレート・ガバナンス業務全般、各種業法等の規制法及び消費者関連法対応、並びに労働法務等に幅広く従事。現在は管理本部副本部長兼リスクマネジメント部長として、法務及びリスクマネジメントを担当。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



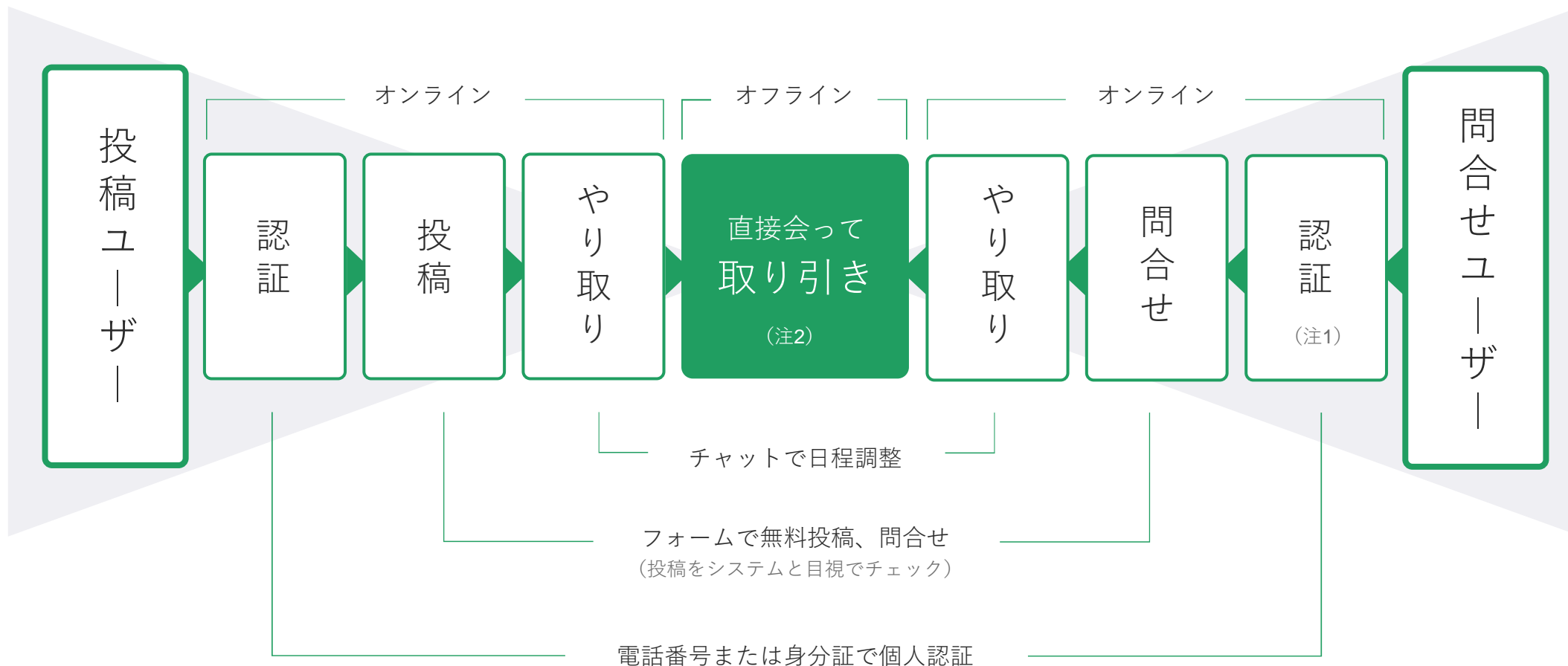
実際の投稿例

投稿の特徴

 不用品の譲渡	<ul style="list-style-type: none">0円で譲渡早く処分
 中古車の処分	<ul style="list-style-type: none">高走行処理低価格
 アルバイト募集	<ul style="list-style-type: none">単発日払い
 不動産の入居者募集	<ul style="list-style-type: none">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

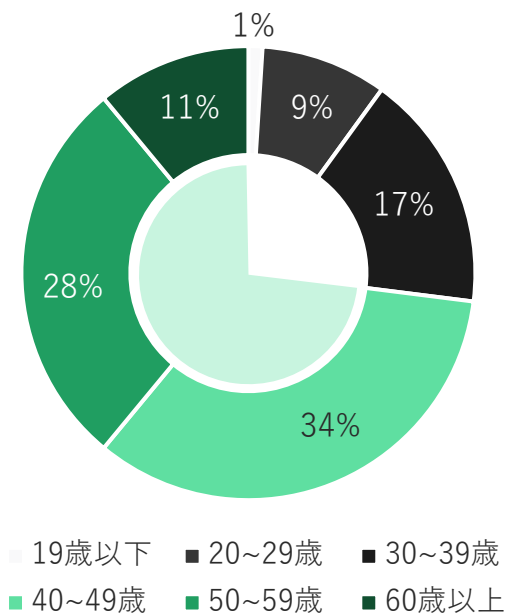


注 (1) 問合せユーザーの認証は一部カテゴリでは任意
注 (2) 「売ります・あげます」カテゴリにおける取引例

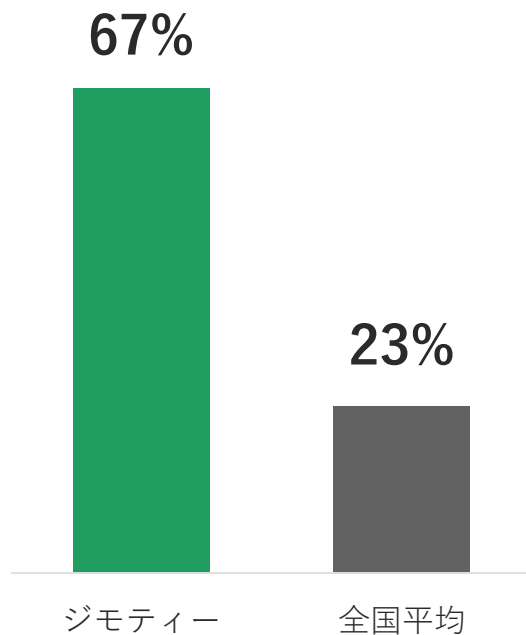
ユーザーの特徴

- 40代以上の子供のいる女性が多く利用

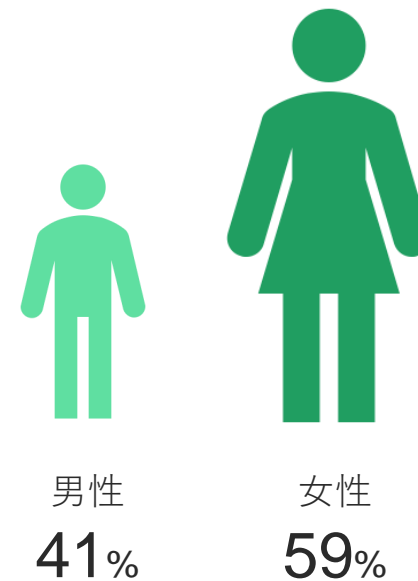
40代以上で全体の70%以上 (注1)



子供有り世帯は平均の約3倍 (注1)



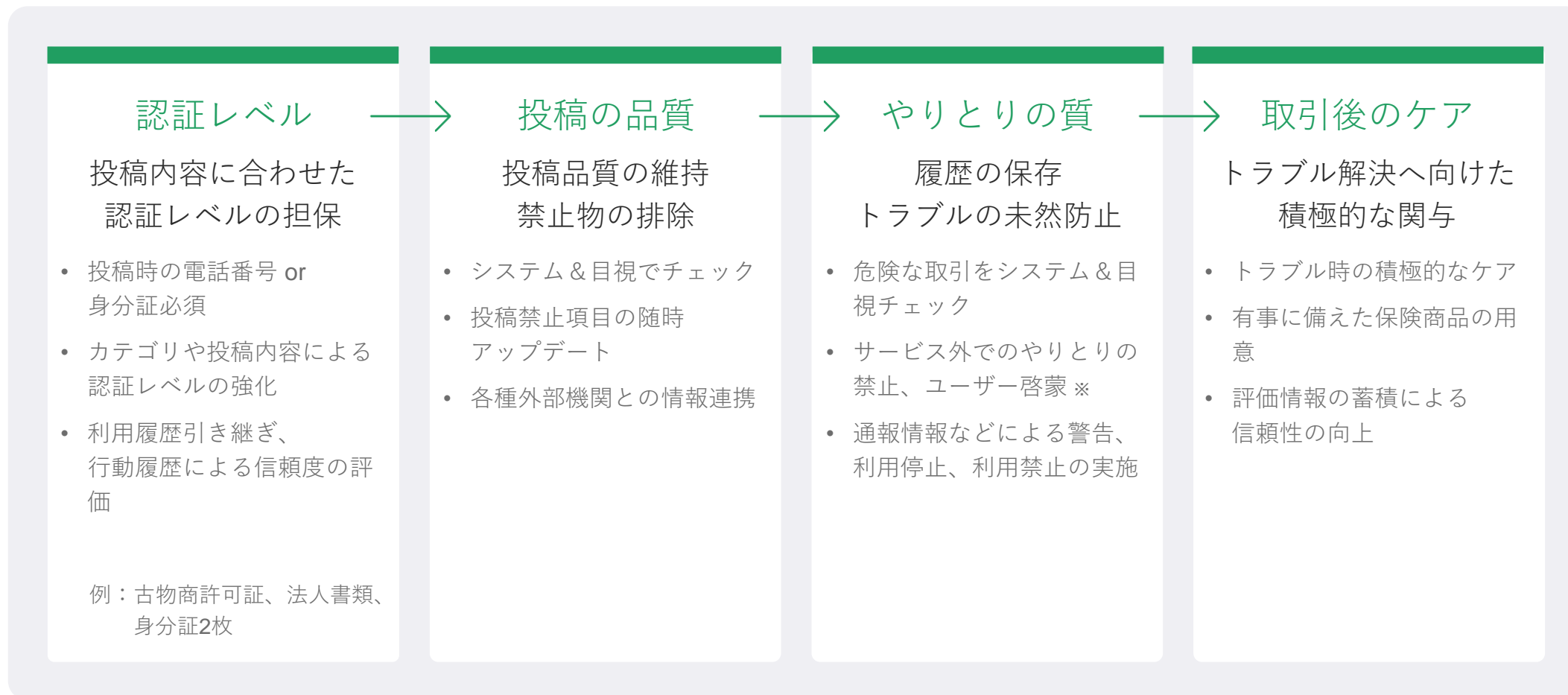
女性の利用が約6割 (注2)



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

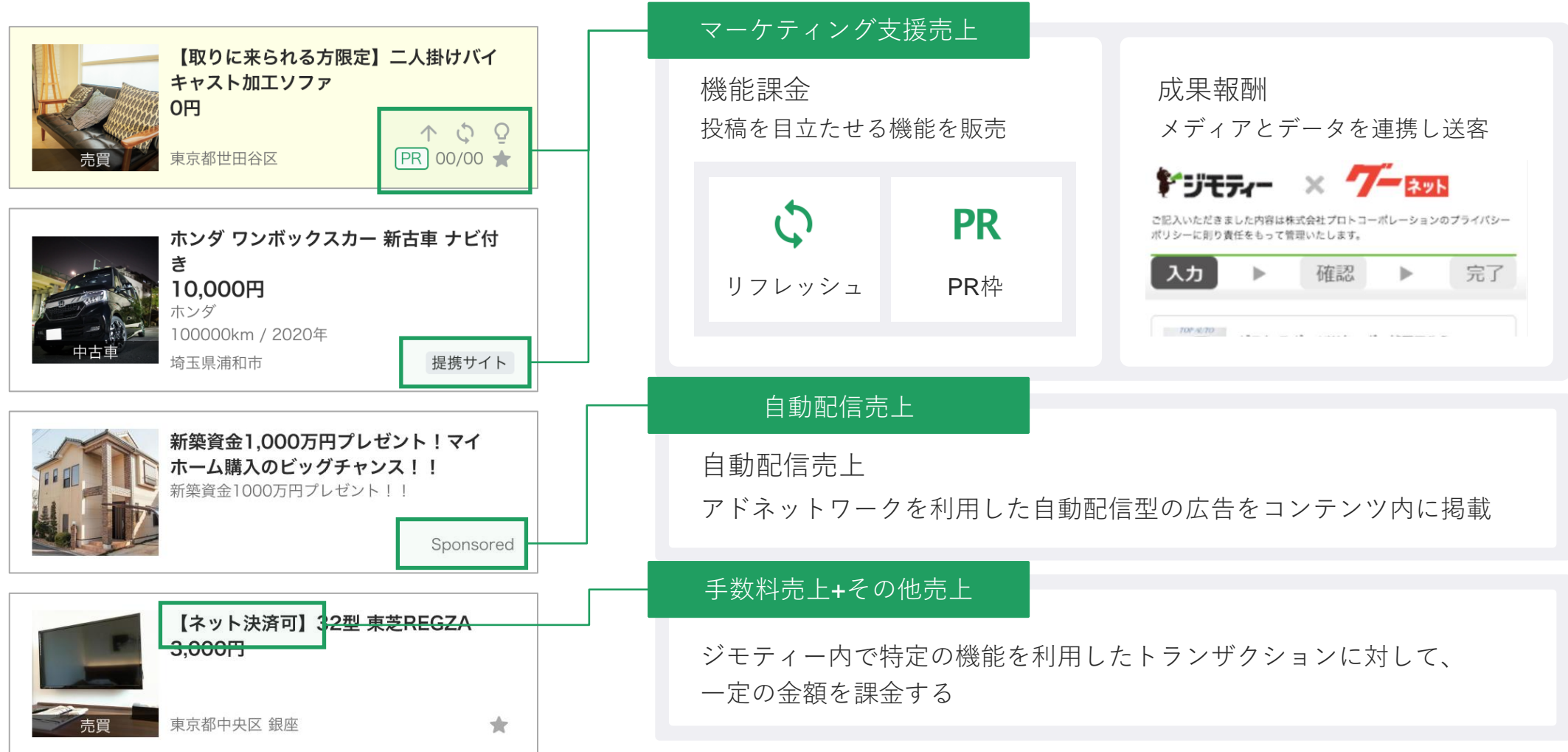
- 健全なサービス提供のため継続的な改善を実施



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



貸借対照表

- 財務基盤は引き続き堅固な状態を維持。
- 昨年同期比、CM費用の未払金が減少

(単位:百万円)	2023年12月期 第1四半期	2022年12月期 第1四半期	増減
流動資産	1,448	1,417	+30
現金及び預金	1,190	1,169	+21
固定資産	145	162	-17
総資産	1,593	1,580	+13
流動負債	242	426	-184
固定負債	121	181	-60
純資産	1,230	973	+257
自己資金比率	77%	62%	+16pt

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

自己株式取得の概要

自己株式取得の概要	200,000株（上限）
株式の取得価格の総額	364,000,000円（上限）
株式取得予定期間	2023年5月16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

（参考）2023年4月30日時点の自己株式の保有状況

発行済株式総数 （自己株式を除く）	5,271,913株
自己株式数	724,452株

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。



ジモティー