

ジモティー

2022年12月期
第3四半期決算説明資料

株式会社ジモティー
東証グロース：7082

目次

01 2022年12月期 第3四半期 業績概要

02 中長期戦略の方向性

03 TOPICS

04 APPENDIX

01

2022年12月期 第3四半期 業績概要

2022年12月期 第3四半期の業績概要

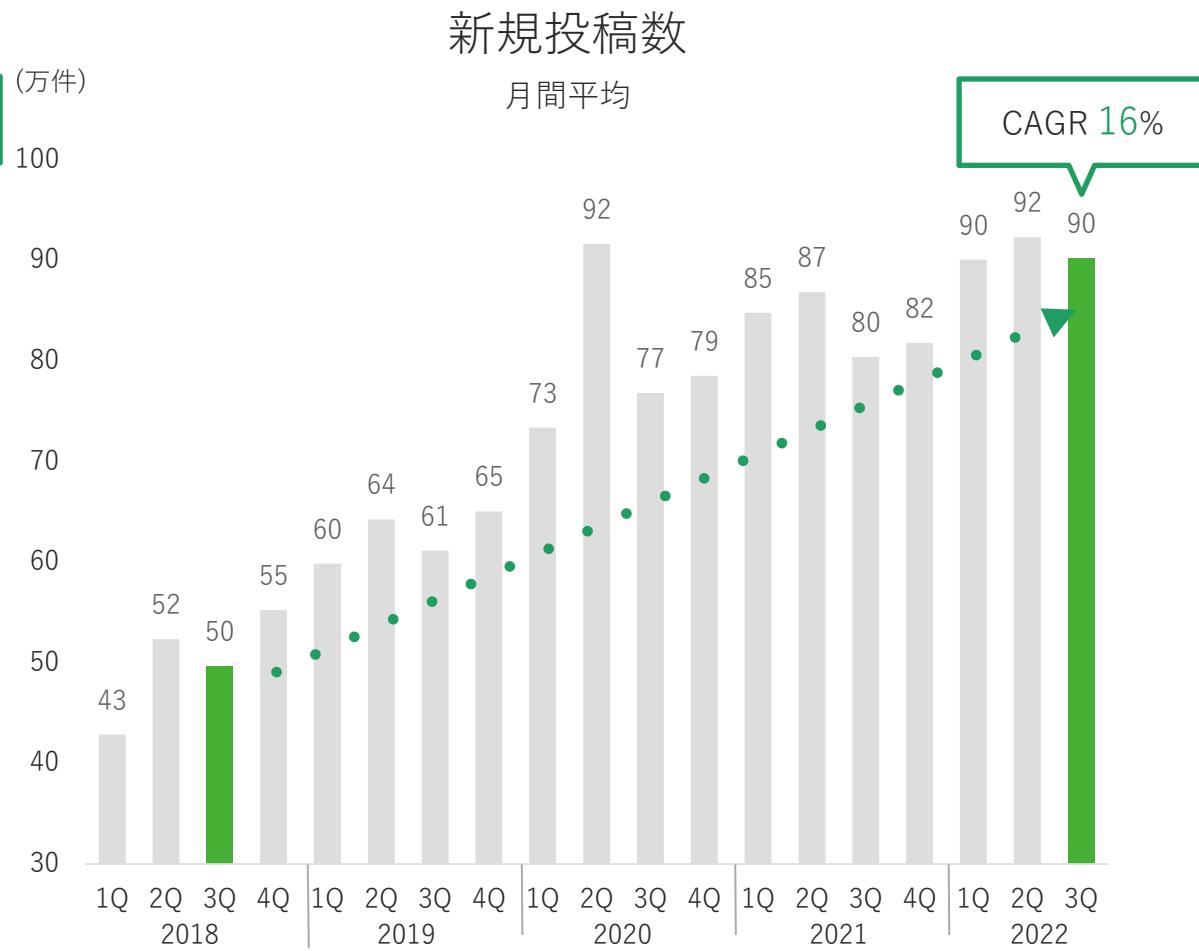
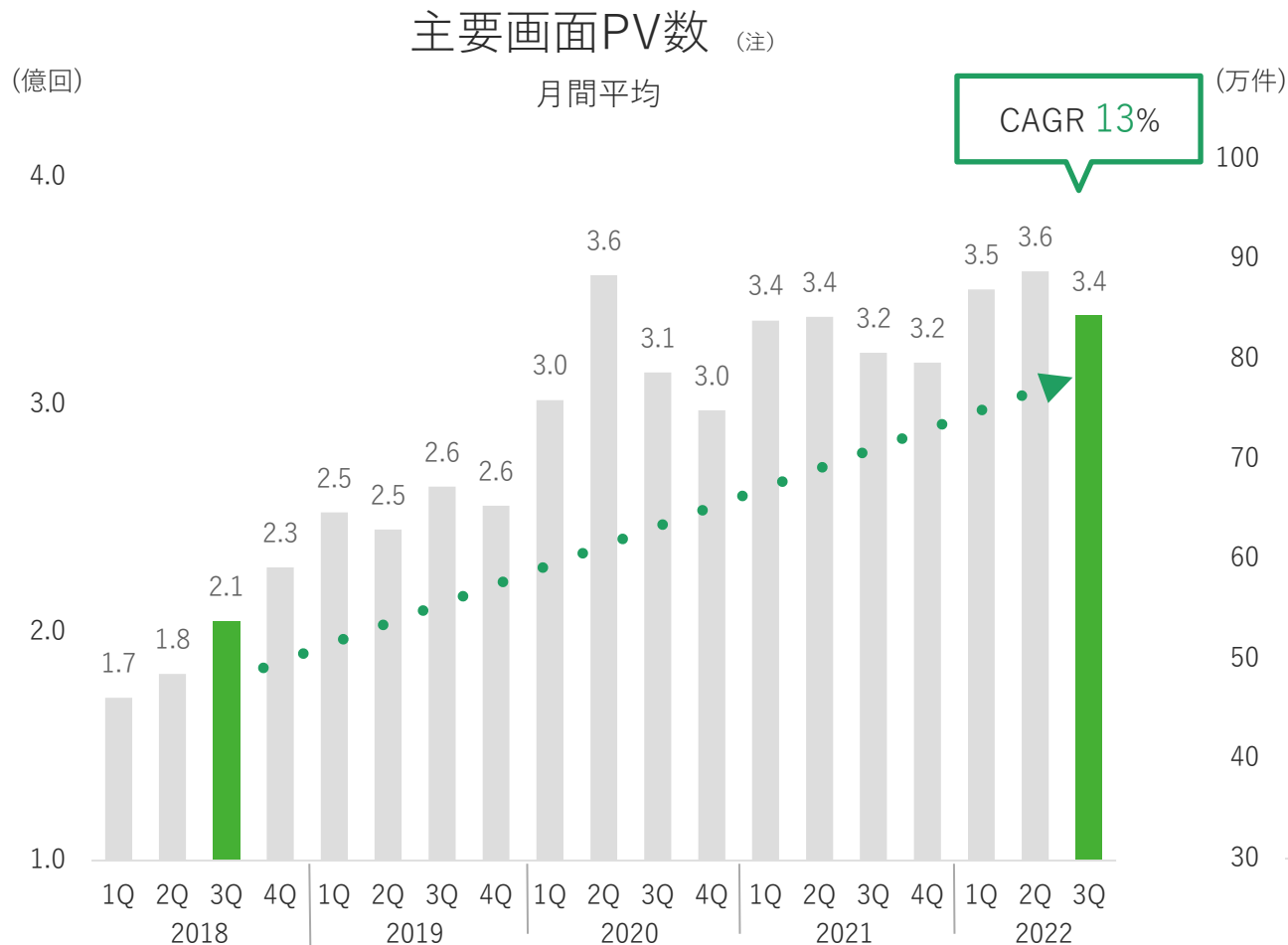
- 第3四半期累計の業績予想に対する達成率は、売上高は95%、営業利益は166%と進捗
- 売上高は、広告市況の影響・中古車事業の停止・広告宣伝の見直しなどにより業績予想達成率95%で着地
- 営業利益は広告宣伝の見直しにより業績予想を大幅に上回る達成率で着地

(単位：百万円)	2022年12月期 第3四半期累計実績	2021年12月期 第3四半期累計実績	前年比
売上高	1,345	1,237	+9%
営業利益	313	305	+3%
四半期純利益	275	251	+9%

(単位：百万円)	2022年12月期 第3四半期累計実績	2022年12月期 第3四半期累計業績予想	達成率
売上高	1,345	1,418	95%
営業利益	313	189	166%
四半期純利益	275	166	166%

主要KPI

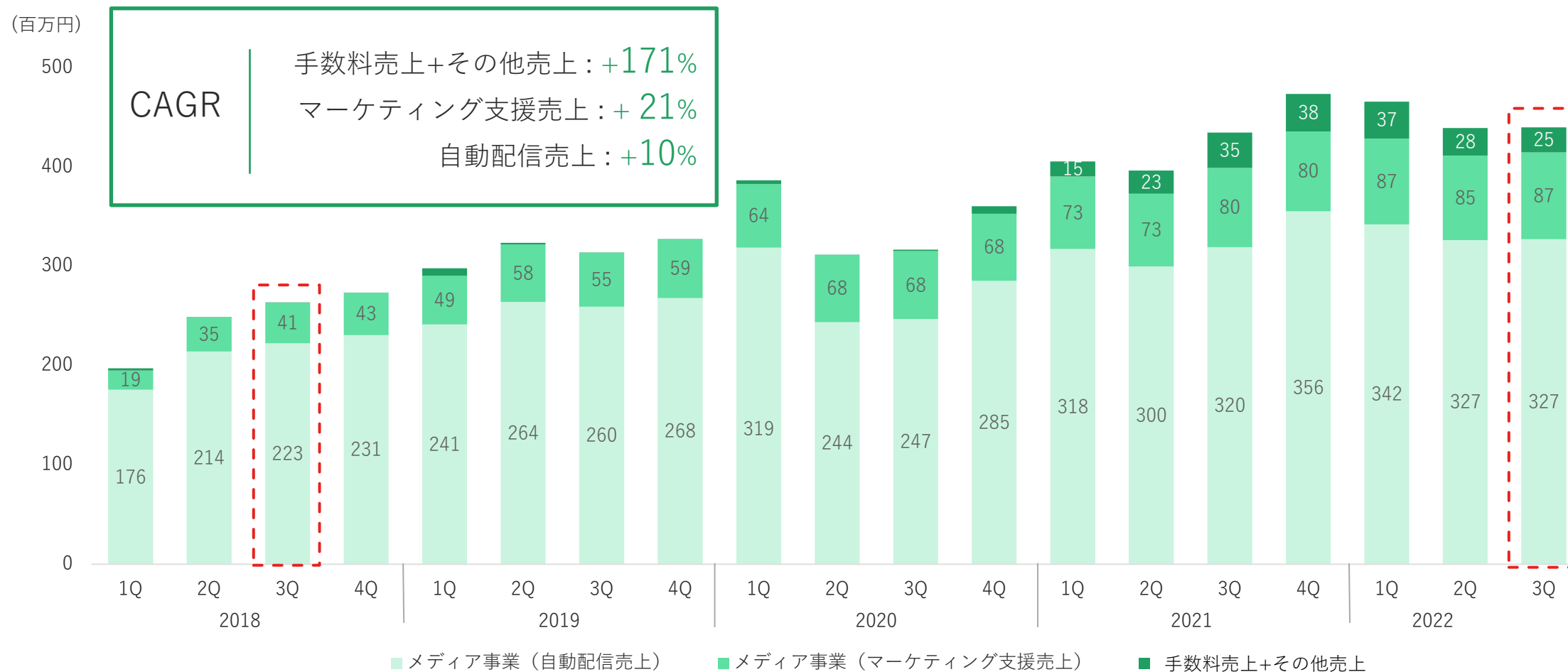
- PV数、投稿数ともにCAGRで13%以上の堅調な成長
- 特に投稿数は法人利用も広がり大きな伸びとなっている



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
 注 主要画面PV数は過去に遡って一部の集計方法の誤りを修正。売上高に影響なし

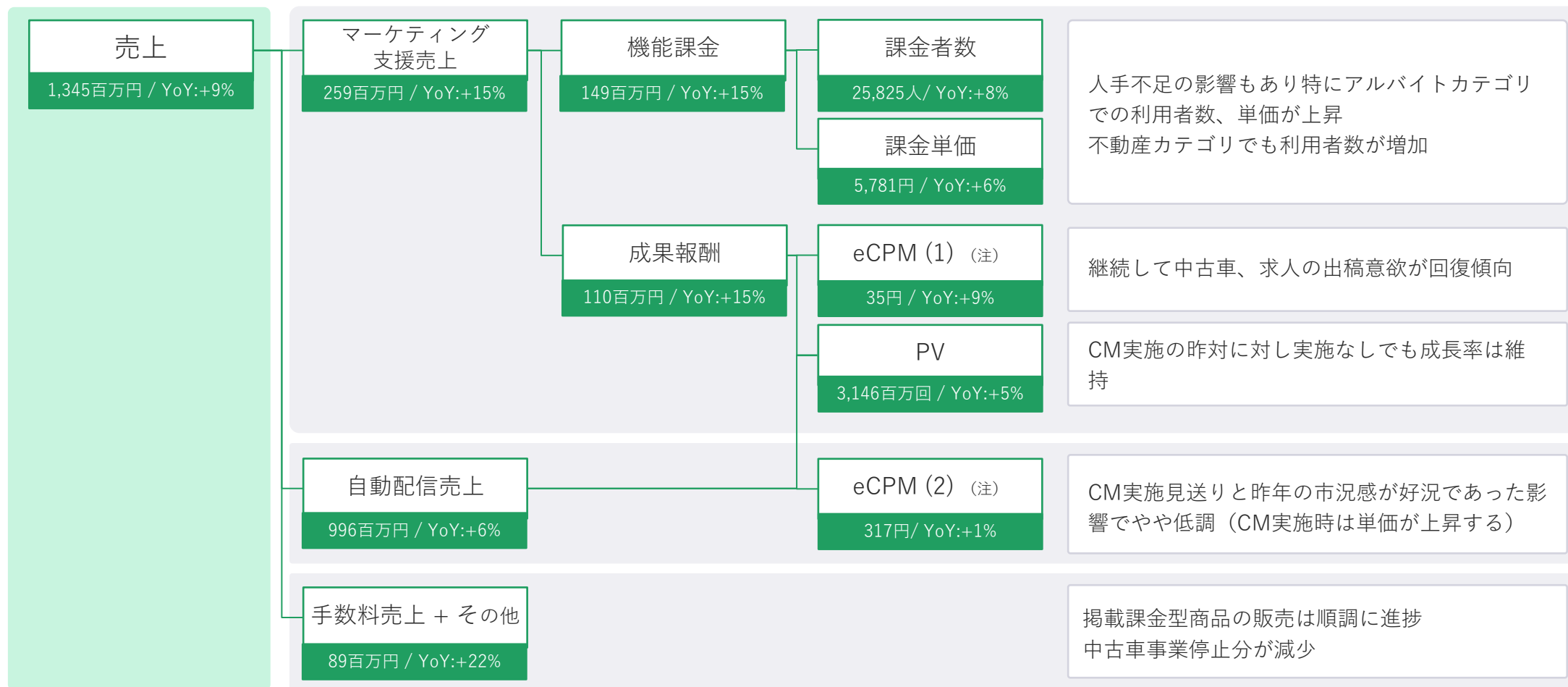
売上（セグメント別）

- CAGRで自動配信売上は+10%の伸び
- 前年対比では中古車割賦販売の停止によりその他売上が減少
- マーケティング支援は順調に増加



2022年第3四半期累計と2021年第3四半期累計のKPI比較

- マーケティング支援売上は前年比で+15%と高い成長率
- 自動配信売上は2021年9月に実施したCMの影響と市況もありやや低調
- 掲載課金型の商品は順調な滑り出し



注 1,000回表示あたりの収益

コスト構造

- 2021年9月に実施したCMは今期はパフォーマンス型広告に変更
- 第4四半期もCM実施予定はなし

(百万円)

500

400

300

200

100

0

1Q 2Q 3Q 4Q | 1Q 2Q 3Q 4Q | 1Q 2Q 3Q 4Q | 1Q 2Q 3Q 4Q | 1Q 2Q 3Q

2018

2019

2020

2021

2022

■ その他 ■ 人件費 ■ 販管費 ■ 広告宣伝費



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

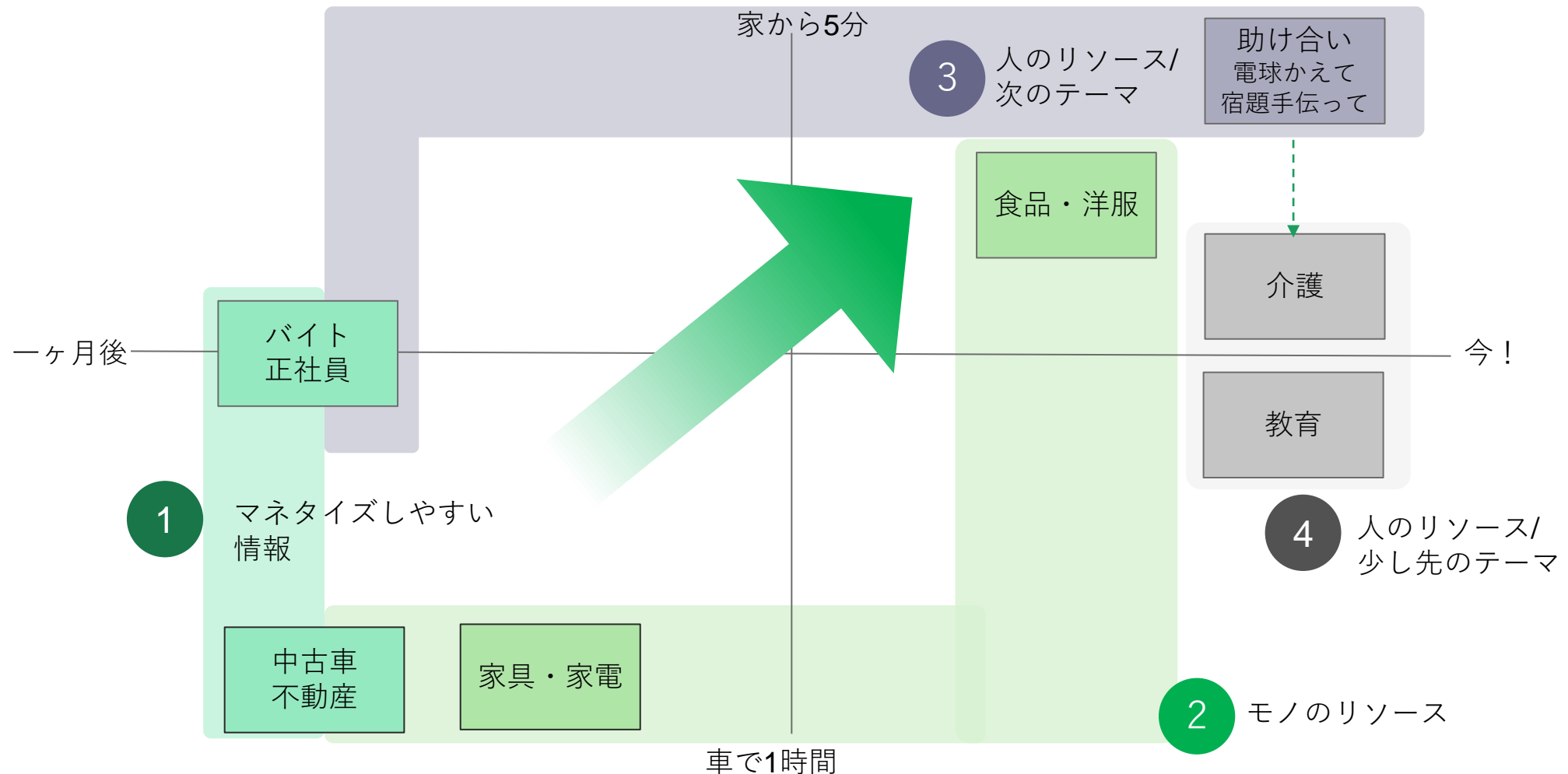
可視化のUP

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

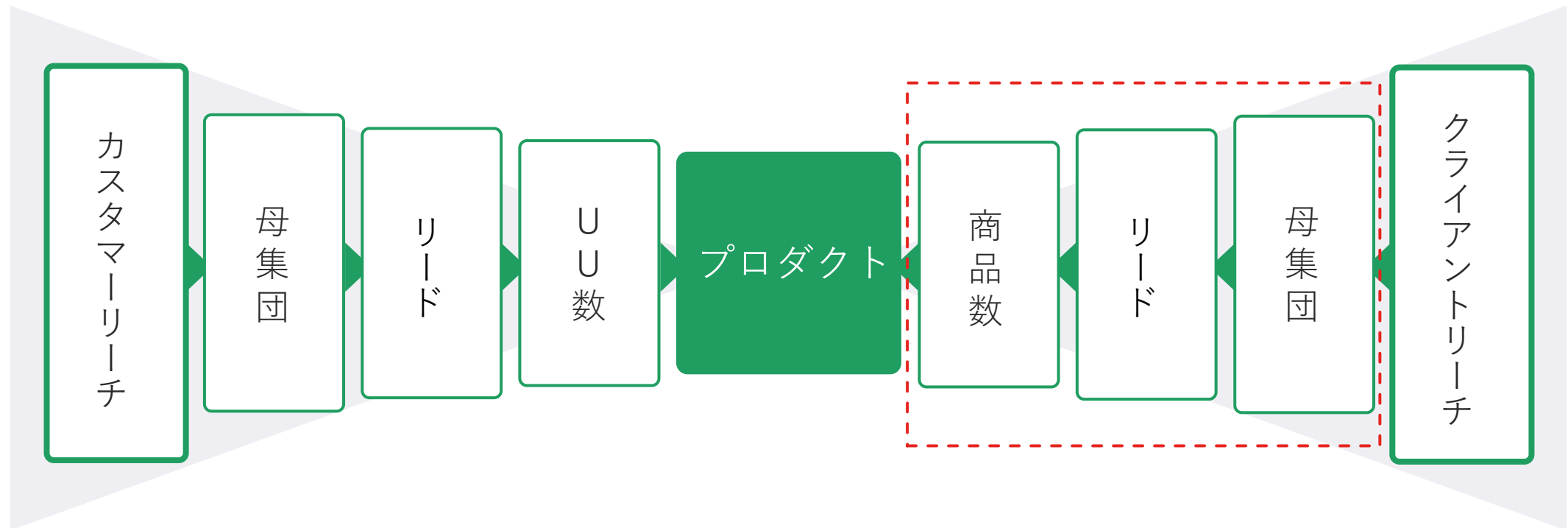
- 人とモノのリソースを可視化し、地域の課題を解決しながらマネタイズを同時に実現していく
- ①マネタイズはバイト、正社員、中古車などのカテゴリを中心に強化（進捗を後述）
- ②モノのリソースを有効活用するスキームとしてジモティーのアプリはもちろん、リアルスポットを強化中（進捗を後述）



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

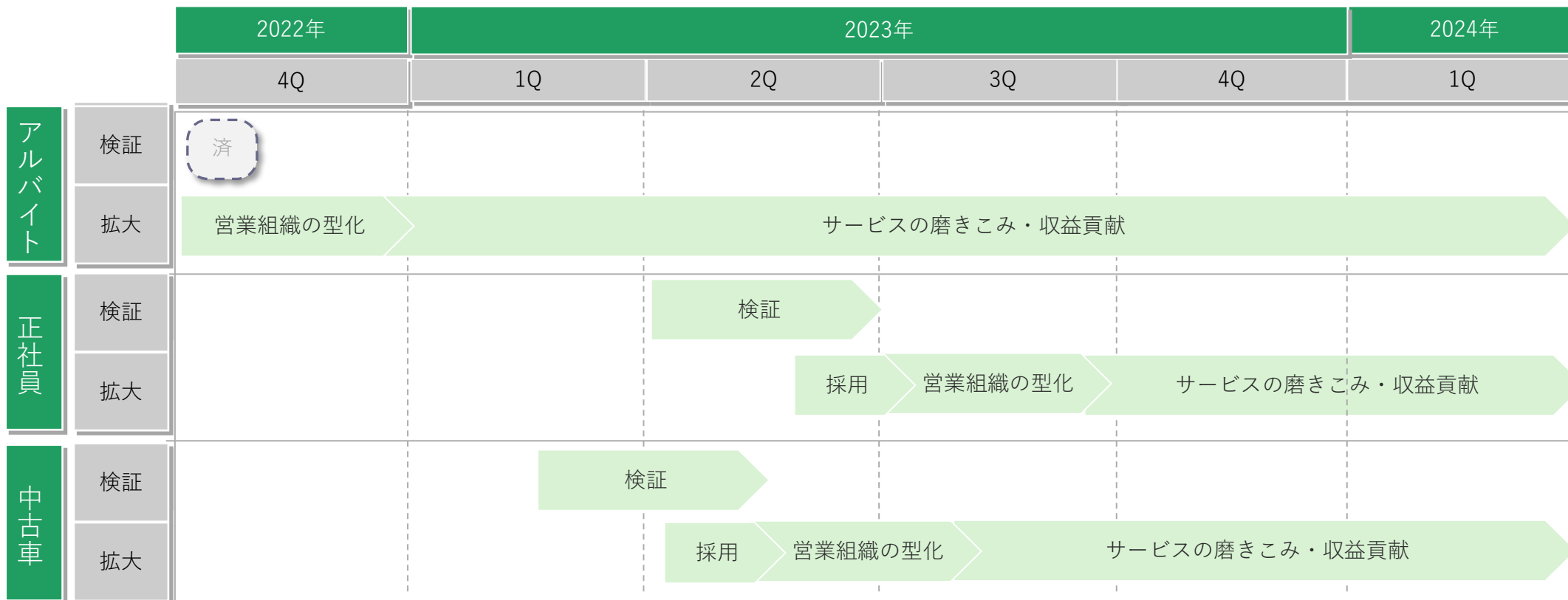
- 売上は自動配信が主体
- 広告もセルフサーブで、営業組織はゼロ

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 マネタイズを中心とす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初期の採用・教育が順調に進捗。今後は拡大、収益貢献化を一気に進める
- 正社員への展開は2023年の第2四半期頃を予定。すでにバイト領域の営業の中でニーズは見えている
- 中古車領域は提携、代理店など含めてスキームの検討をすでに開始



営業チャネルの開発①バイトカテゴリ

- 8月から開始したアルバイトカテゴリにおける掲載課金型商品の販売は順調に進捗
- コール→商談→掲載→リピートまでのバリューチェーンを磨きこみながら規模拡大中

【日払い・前払いOK】ネットスーパードライバー
【休日相談OK】 案件No.20220719-001-①
(投稿ID : w9nc8)

★ 119 お気に入り登録

更新2022年10月15日 14:33
作成2022年10月15日 14:33
閲覧数 : 4575



雇用形態 -
職種 **ドライバー**
給与 日給20,000円
地域 **世田谷区、杉並区**
小田急小田原線(小田急線) - 千歳船橋駅
勤務地 1都3県に現場多数あり!あなたのお住まいの近くの案件をご紹介することも可能です♪
交通 -
勤務時間 9:00~22:00
社名/店名 **株式会社ワイズ**

安定して稼ぎたい人必見!日給2万円!
日払い・前払い可能なドライバーのお仕事です。
ネットスーパーの配達案件です。
現場は勝どきと世田谷で募集しております!
休日はシフト制なので相談OKです!

■業務内容
軽貨物の業務委託のお仕事です。
ネットスーパーの商品をお客様にお届けします!

ツイート いいね! イイネ!

上記の原稿は7月末からの掲載で以下の反響





PV数 | 約10,000回

問い合わせ数 | 約200件

CPA | 数百円

営業チャネルの開発②アドネットワーク

- アドネットワークにおいても直販モデル、代理店モデルを開発中
- 自動配信ではなく自社で商品企画することで下記のようなターゲティング広告の販売が可能となる

ターゲット商材		性別		エリア		家族構成・年齢
 外車の中古車買取	=	男性	×	東京都	×	40代以上
 シミ・シワの美容商品	=	女性	×	全国	×	50代以上
 健康食品の特定地域販売	=	男性	×	八王子市	×	60代以上
 ママ向けスクール	=	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59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箇所目をオープン予定

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

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。

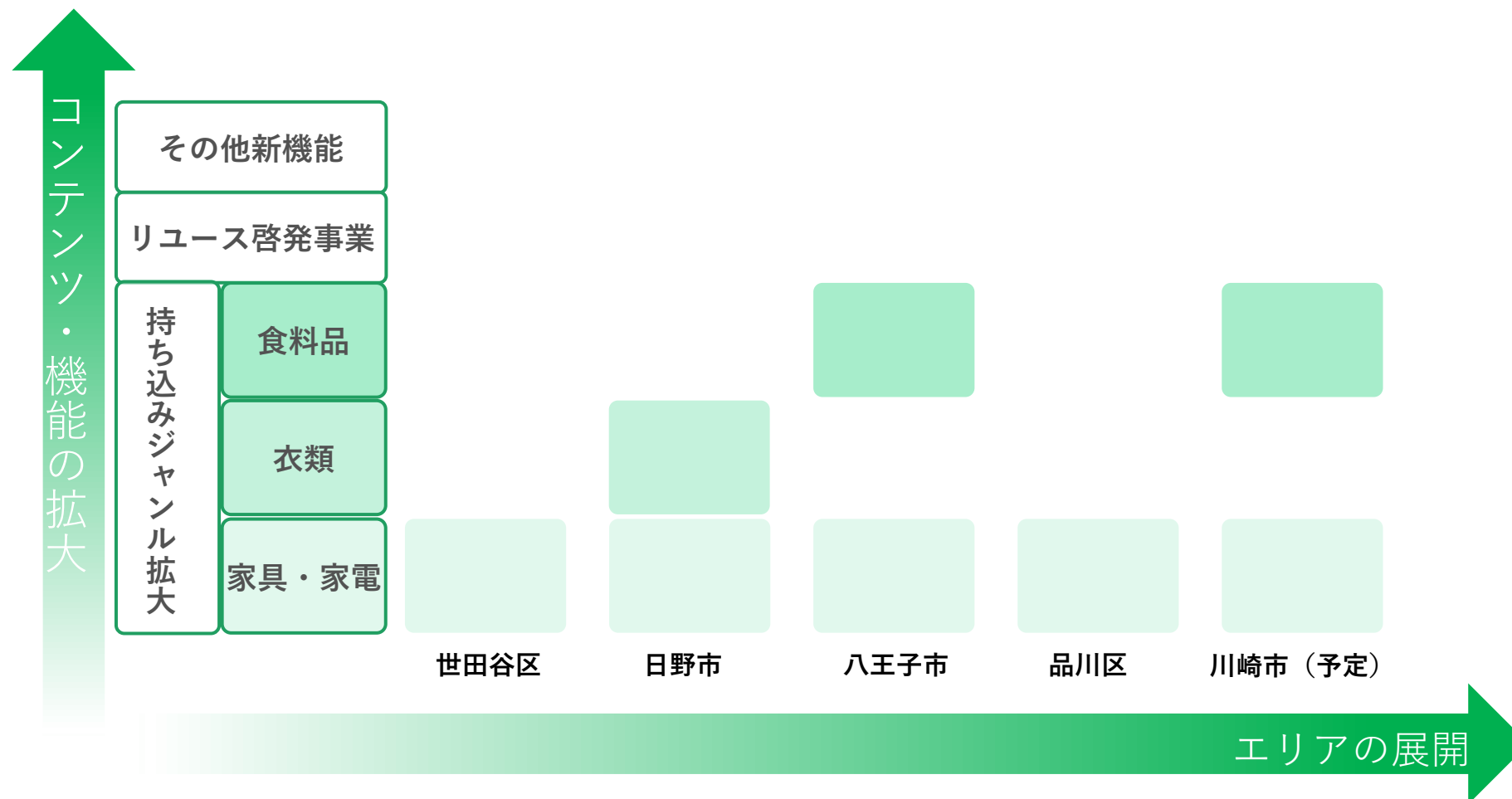
STEP1：リユースの啓発



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

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
- 今後はよりモノのリソースを有効活用するための講座や仕組み作りも行政と一緒にやっていく



ジモティースポットの進捗ー環境省のモデル事業に採択

- 環境省が、使用済製品等の適正なリユースを実効的に推進するための先進的事例を創出し、広く情報発信・横展開を図ることを目的に、地方公共団体がリユース関連事業者や市民団体等と連携した先導的なモデル施策を実施する事業の公募を実施
- 当社と東京都八王子市及び神奈川県川崎市それぞれが作るジモティースポットが、先導的かつ総合的なごみ減量・リユース促進事業としてこれに採択
- 八王子及び川崎市民からの使用済み製品などをスポットに集め、地域の情報サイト「ジモティー」を使って周知し、それらを地域住民や福祉施設等に譲り渡す場とし、これまでは廃棄されていた可能性が高いあらゆるカテゴリーの使用済製品をリユースし、ごみを減量する仕組みの構築を目指す



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

164名（2022年9月末時点） ※臨時雇用者数110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 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

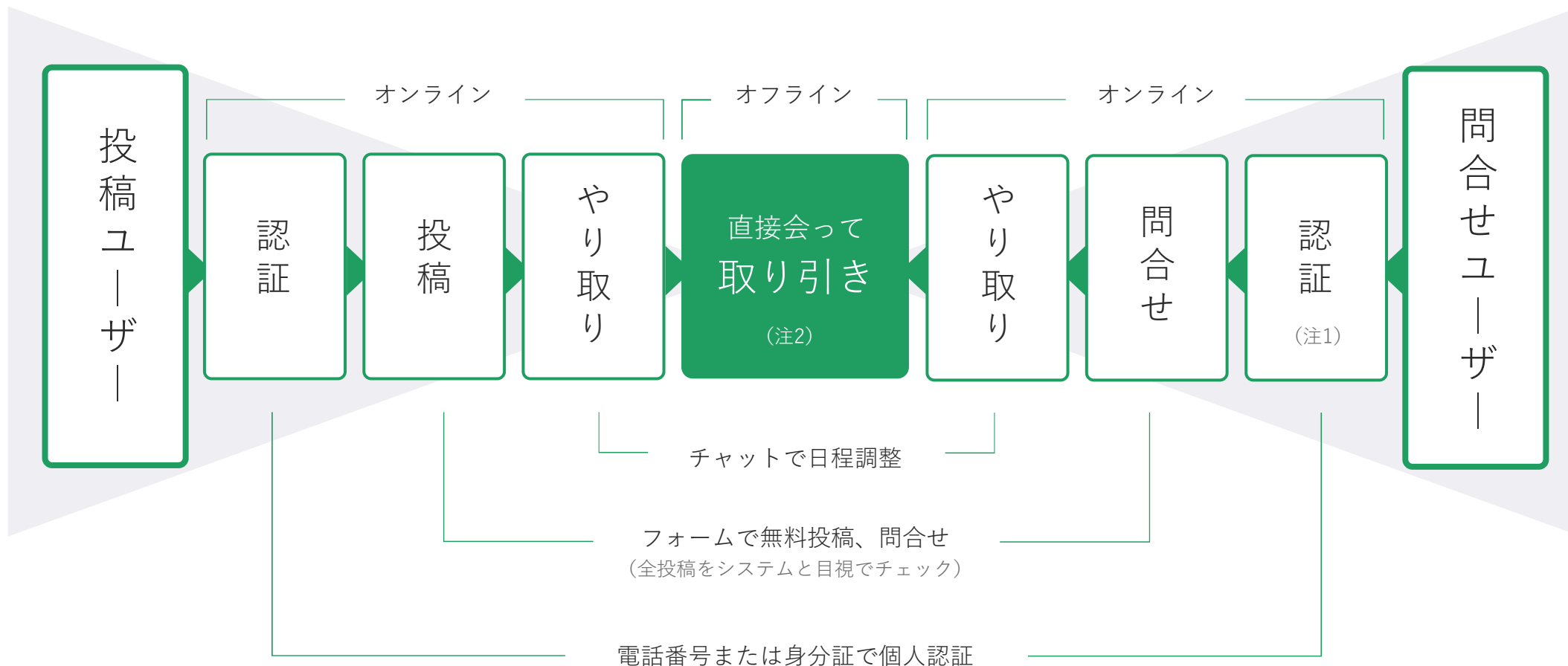


投稿の特徴

 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

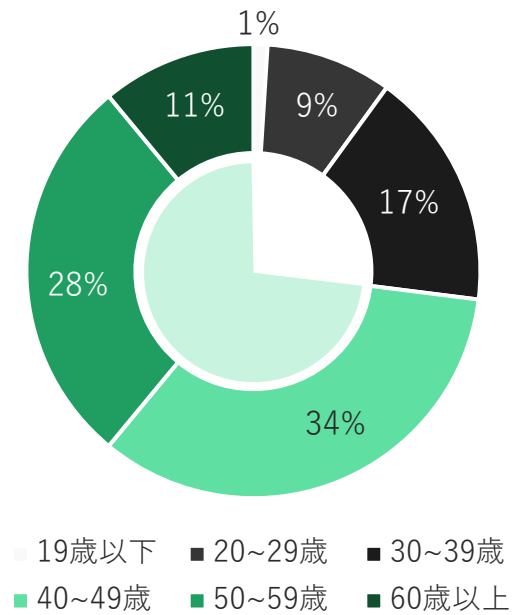


注 (1) 問合せユーザーの認証は一部カテゴリでは任意
注 (2) 「売ります・あげます」カテゴリにおける取引例

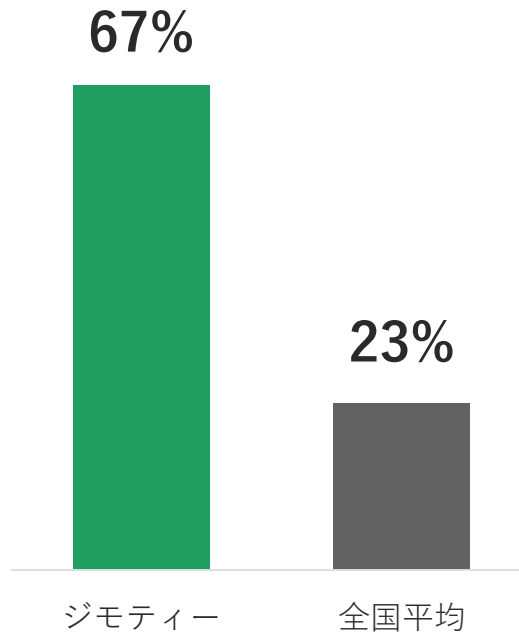
ユーザーの特徴

- 40代以上の子供のいる女性が多く利用

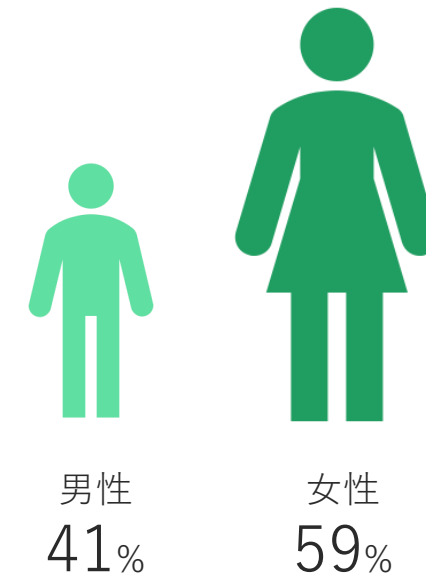
40代以上で全体の70%以上 (注1)



子供有り世帯は平均の約3倍 (注1)



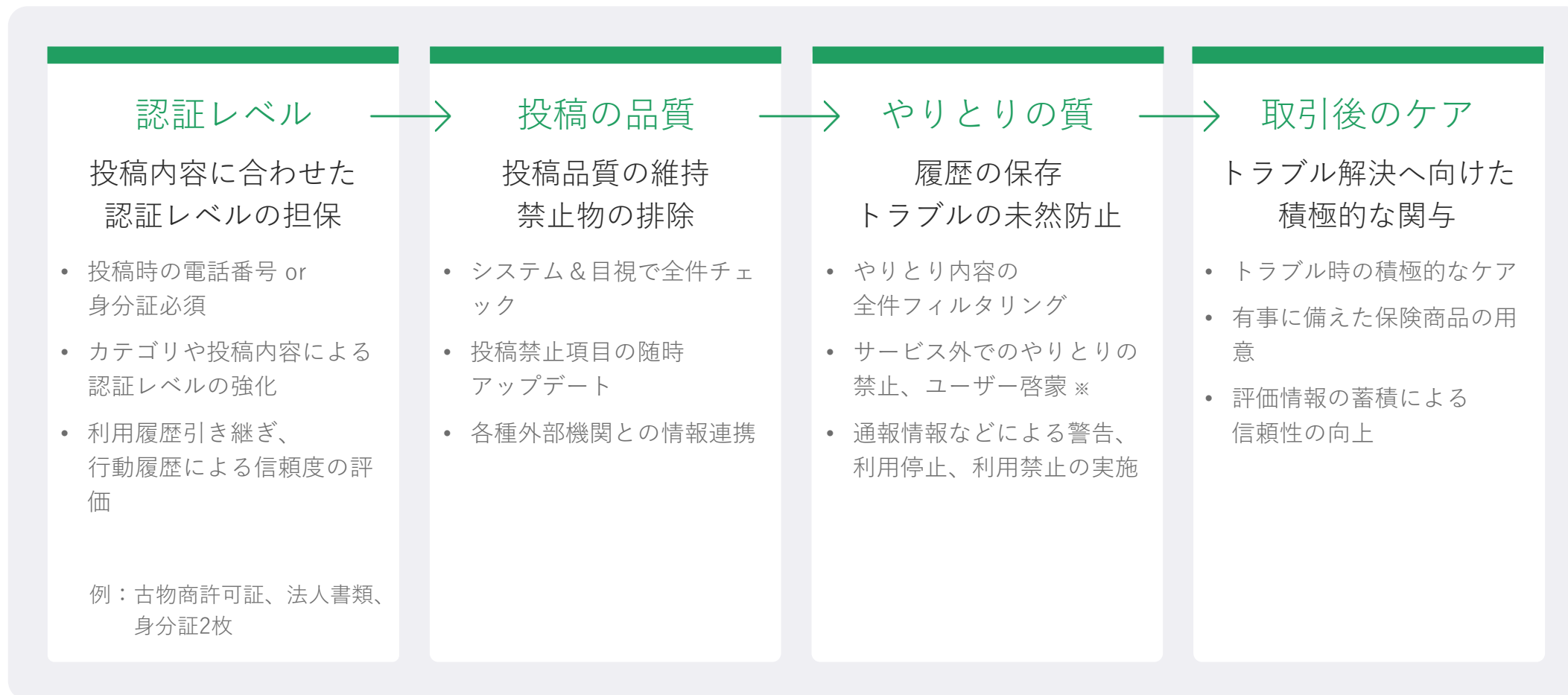
女性の利用が約6割 (注2)



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

- TVCMに関する未払金を支払ったことにより、流動負債が減少。その他は前回開示からの大きな変更なし

(単位:百万円)	2022年12月期 第3四半期	2021年12月期 期末	増減
流動資産	1,469	1,412	56
現金及び預金	1,224	1,183	40
固定資産	160	161	-0
総資産	1,630	1,574	55
流動負債	230	402	-171
固定負債	151	201	-50
純資産	1,248	971	+277
自己資金比率	77%	62%	+15pt

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