

# ジモティー

## 2025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 2025年12月期 3Q業績概要

02 サービス開発の進捗

03 APPENDIX

01

## 2025年12月期 3Q業績概要

---

# エグゼクティブサマリー

## 1 3Qは前年同Q比 売上高+11.3%、直営店の展開抑制と広告単価下落でやや低調

- ・ ジモスポはFC獲得が想定より順調に進んだため直営店の新規出店を抑え、FC店の割合を高めている。短期的に売上が予測を下回っているが長期的に利益貢献度が高くなると想定している
- ・ ネット売上は第三者配信の単価が想定より下落したため低調、4Qは昨対減少幅が改善の見込み

## 2 ジモspo FCの新規出店と受注が好調

- ・ 11月14日時点で確定している店舗が27店舗（計画 直営18店：FC7店→確定 直営15店：FC12店）と、期初予想の25店舗を上回るペースにて新規出店
- ・ FCの新規受注も好調、上述の28店舗に加えて、未出店FC契約受注残を20店舗分積み上げている
- ・ 特に、リサイクルショップ及び廃棄物事業者との相性が良く、大きなシナジーを生んでいる

## 3 営業利益は3Q単体で昨年対比で-19百万、事業開発の人材の採用費などを中心 に先行投資中

- ・ 3Q単体ではジモspoの開発を中心とした採用を強化。採用費を中心に先行投資中
- ・ FCの受注が順調に進んでいるため、問題なく短期的に投資回収可能と考えている

# 2025年度3Qの業績概要

- 通期業績予想に対する進捗率は売上高70.0%、営業利益70.8%
- 中長期の利益効率を最優先し、直営店展開を抑制しFC開発を大幅に増加させる
- また、そのための人材投資を優先的に行なっている

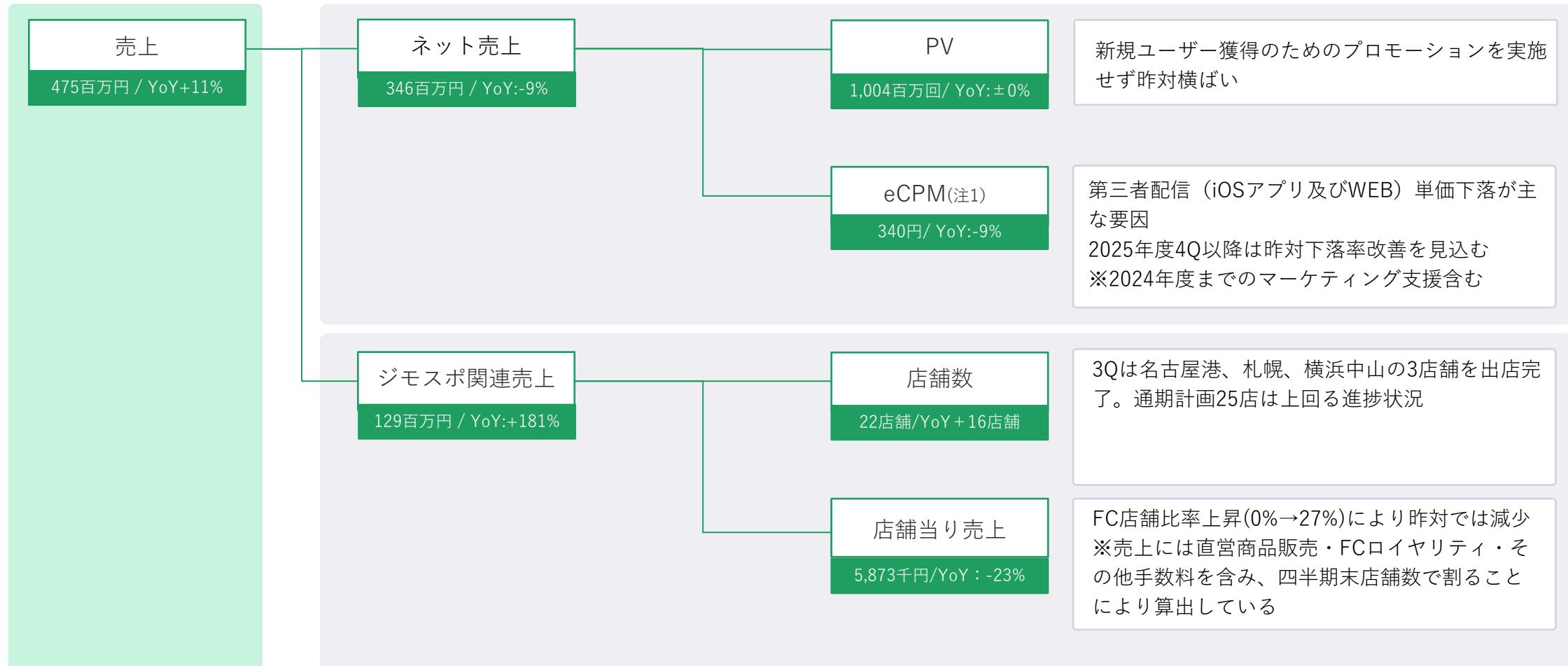
単位：百万円

| 前年同期比_単体 | 2025年12月期<br>第3四半期単体実績 | 2024年12月期<br>第3四半期単体実績 | 前年同期比  |
|----------|------------------------|------------------------|--------|
| 売上高      | 475                    | 427                    | +11.3% |
| 営業利益     | 116                    | 136                    | -14.1% |

| 業績予想進捗_累計 | 2025年12月期<br>第3四半期累計実績 | 2025年12月期<br>通期業績予想 | 進捗率   |
|-----------|------------------------|---------------------|-------|
| 売上高       | 1,420                  | 2,028               | 70.0% |
| 営業利益      | 395                    | 559                 | 70.8% |

# KPI比較（3Q単体/前年同期比）

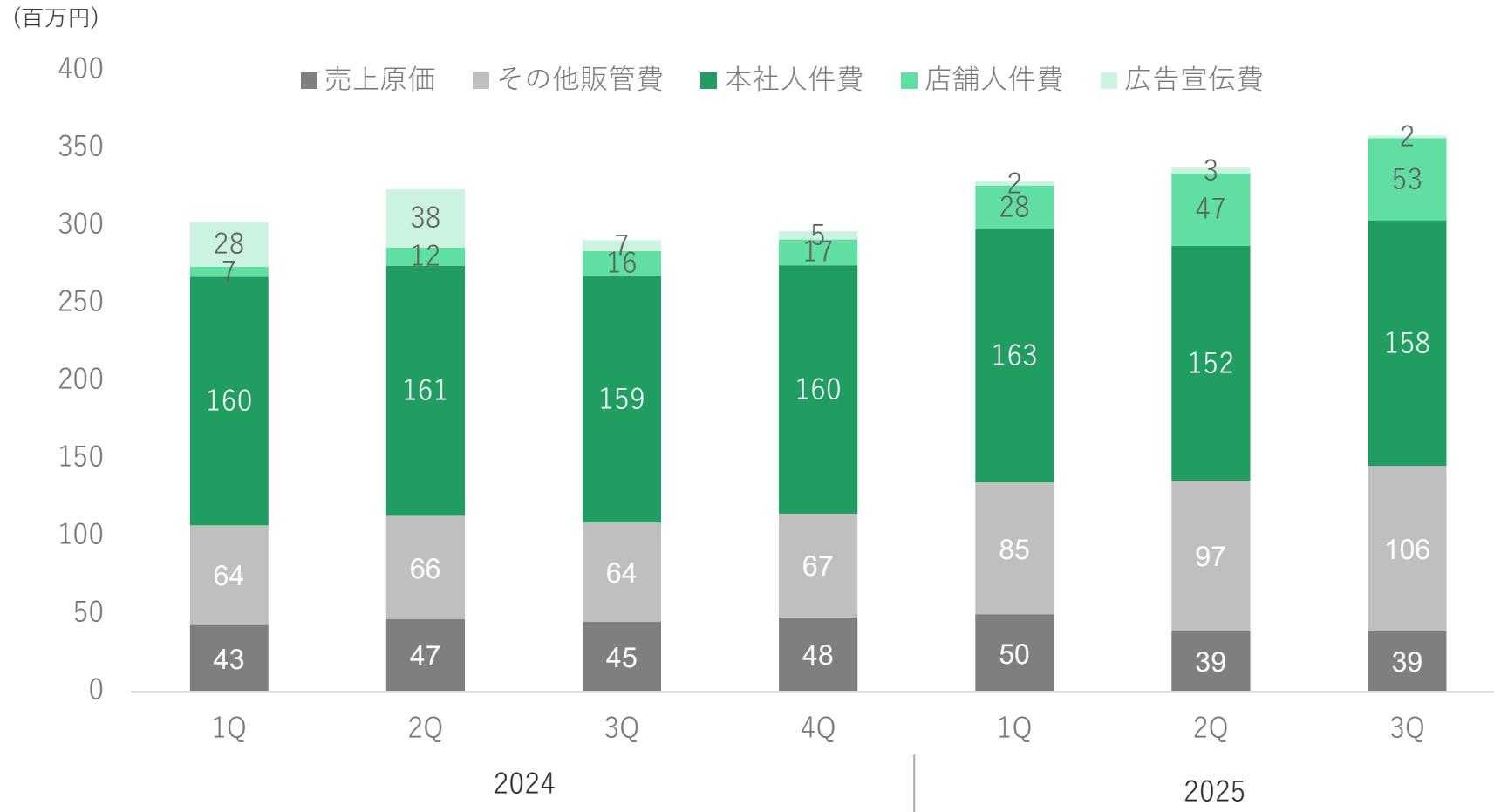
- ネットは昨対-9% (-35百万円) 主な要因は第三者配信広告の単価下落（主にiOSアプリ及びWEB）
- ジモスボは+181% (+84百万円) と大幅成長している。短期的な売上成長の大きな直営店よりも中長期の利益貢献の高いFCの展開比率を上げていく想定



注1：PV1,000回表示あたりの収益

## コスト構造

- 成長加速に向けて事業開発の人員に先行投資を行なっている



注：2025年度2Q決算説明資料まで「売上原価」「その他販管費」「人件費（採用費含む）」「広告宣伝費」の4分類で開示しておりましたが、2025年度3Qより  
「売上原価」「その他販管費（採用費含む）」「本社人件費」「店舗人件費」「広告宣伝費」の5分類へ変更しております

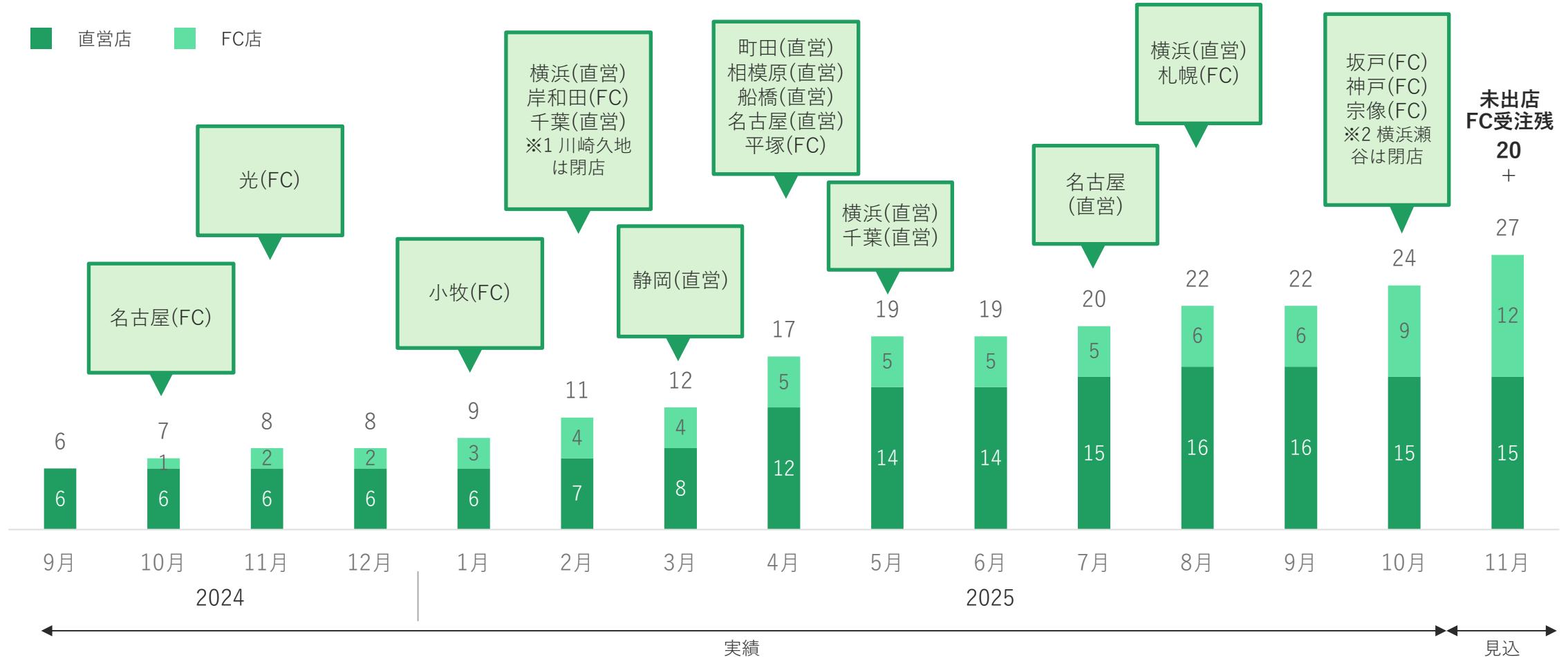
02

## サービス開発の進捗

---

# ジモティースポット出店の進捗

- 通期出店計画25店舗に対して11月末までに27店舗の出店が確定している。うち直営15店（期初予想18店）、FC12店（期初予想7店）と、期初予想よりもFC出店割合を高めている
- 中期出店計画（2025/2公表）における2026年度新規出店数+37店のうち20店舗分のFC契約を締結済



# 直近のFC出店事例とシナジー効果

- ・多様な業種とのFC提携を進める中、特にリサイクル/リユース/廃棄物処理/引越事業者とのシナジーが大きいことが確認できている
- ・リサイクルショップとジモスを併設することで、持ち込み、購入共にシナジーが大きいことが確認されており、結果的に当社の売上にもプラスの影響が大きい



坂戸店（2025年10月OPEN/オーナー：(株)宇津木金属/廃棄物・リサイクル事業者）

- ・通常の持込に加えて、本業にて回収した不要品のうちまだ使えるものをジモティースポットにて出品し、顧客価値と売上を高めている
- ・今後、同じ建物内にリユースショップを併設する等、さらなる拡張を検討している

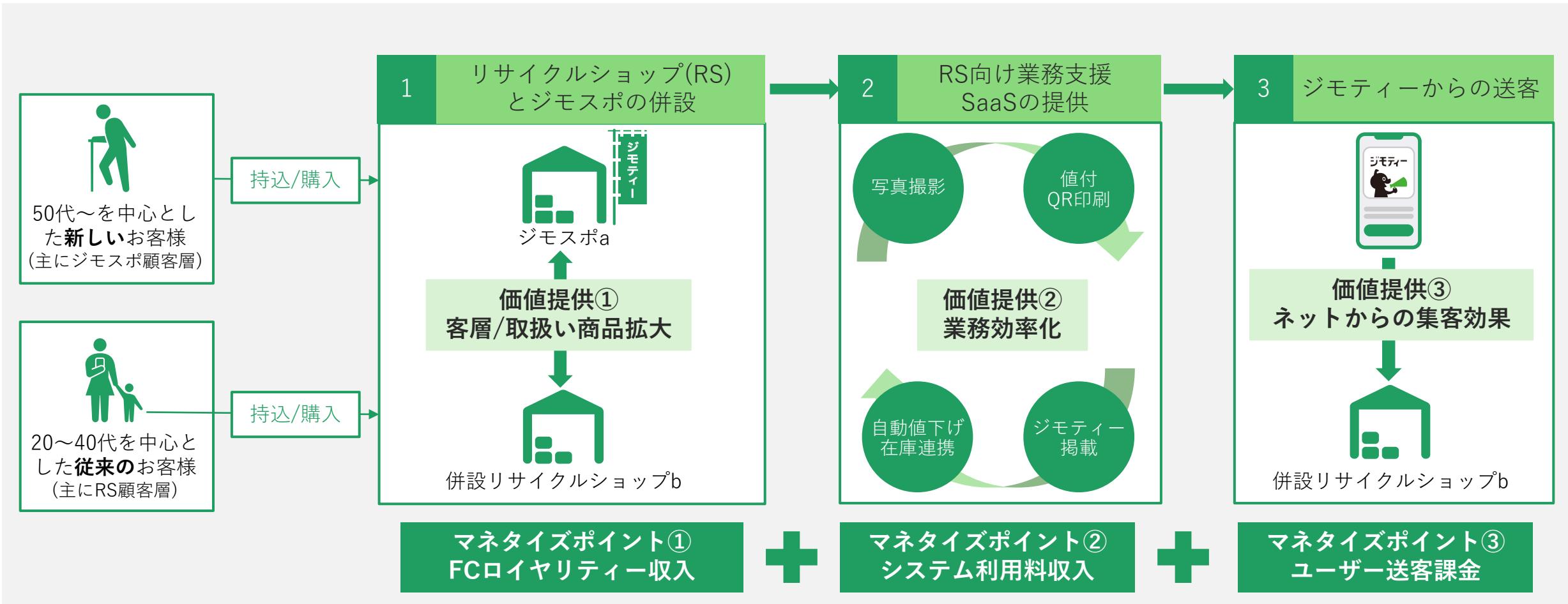


福岡宗像店（2025年10月OPEN/オーナー：北九州商店(株)/リユース事業者）

- ・ジモス内に出張引取の相談・手配窓口を設置。従来のジモスでは取扱いできなかったモノ（リサイクル家電/大型家具等）の取扱いを実施、取扱領域を拡大
- ・今後は、不要品のワンストップサービスとして、行政情報も含めて処分に困った人が気軽に相談できる窓口への発展させていきたい

# リサイクルショップとの併設効果

- ・ リサイクルショップ（RS）や廃棄物処理事業者との提携は店舗あたりの売上効率が非常に高い
- ・ ジモスポの併設、業務支援SaaSの提供、ジモティーへの掲載をセットで販売
- ・ RS全体の売上を伸ばし、生産性を改善することで当該事業から獲得する収益を最大化できる



# 大手企業との業務提携の進捗

- ・ジモス po FCの多店舗展開、顧客価値をさらに高めるモデル開発を目的として大手企業との業務提携を進めている
- ・事業開発、パートナー開発、店舗開発、物流、不要品仕入等に強みを持つ企業と提携し、事業開発スピードをさらに加速させていきたい

|    |                        | 進捗実績                                                             | 今後の構想                                                     |
|----|------------------------|------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| 新規 | 既存                     |                                                                  |                                                           |
|    | カメラのキタムラ               | ジモス po FCの多店舗展開を目的とした業務提携契約を9月に締結。第1弾として11月28日にジモス po 松山店をオープン予定 | ジモス po FC多店舗展開に加えて、同社が強み（特にリペア・リユース領域）を活かした新たなモデルを共同開発したい |
|    | カルチュア・コンビニエンス・クラブ（CCC） | 2025年7月に締結した基本合意の第1弾として、ジモス po 神戸ジェーム斯山店（FC）を10月31日にオープン         | 同社の強みである店舗企画力、コンテンツ等を活かした新たなモデルの共同開発に向けて具体的に協議中           |
|    | サカイ引越センター              | 2025年5月ジモス po 横浜井土ヶ谷と「リユースのサカイ」併設に続き、同2店舗へ当社開発の業務支援SaaSを提供開始※    | 引越過程で出る不要品のリユースも含めた拡張型モデルを共同開発したい                         |

※2025年11月7日「サカイ引越センターにて、リユース店舗向け業務支援SaaS「リユースエンジン」の実証導入を開始」  
[https://jmty.co.jp/archives/24105/news\\_release/](https://jmty.co.jp/archives/24105/news_release/)

03

## APPENDIX

---

03-1

## APPENDIX：会社概要

---

# 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1-2-10                                                |      |     |      |
| 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<br>自治体との共同リユース拠点「ジモティースポット」の企画・開発・運営 |      |     |      |
| 従業員数 | 241名（2025年9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                                                             | 堀直之  | 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 | 臼坂悦子 |

# 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。2017年取締役に就任



堀直之 / 取締役

関西学院大学社会学部卒業後、2007年大和証券SMBC株式会社に入社し、公開引受等の投資銀行業務に従事。2013年より株式会社もしも、株式会社ROXX等のスタートアップにて、CFOとして資金調達、バイアウト、新規事業開発等を経験。  
2023年株式会社ジモティーに入社し、執行役員を経て、  
2025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

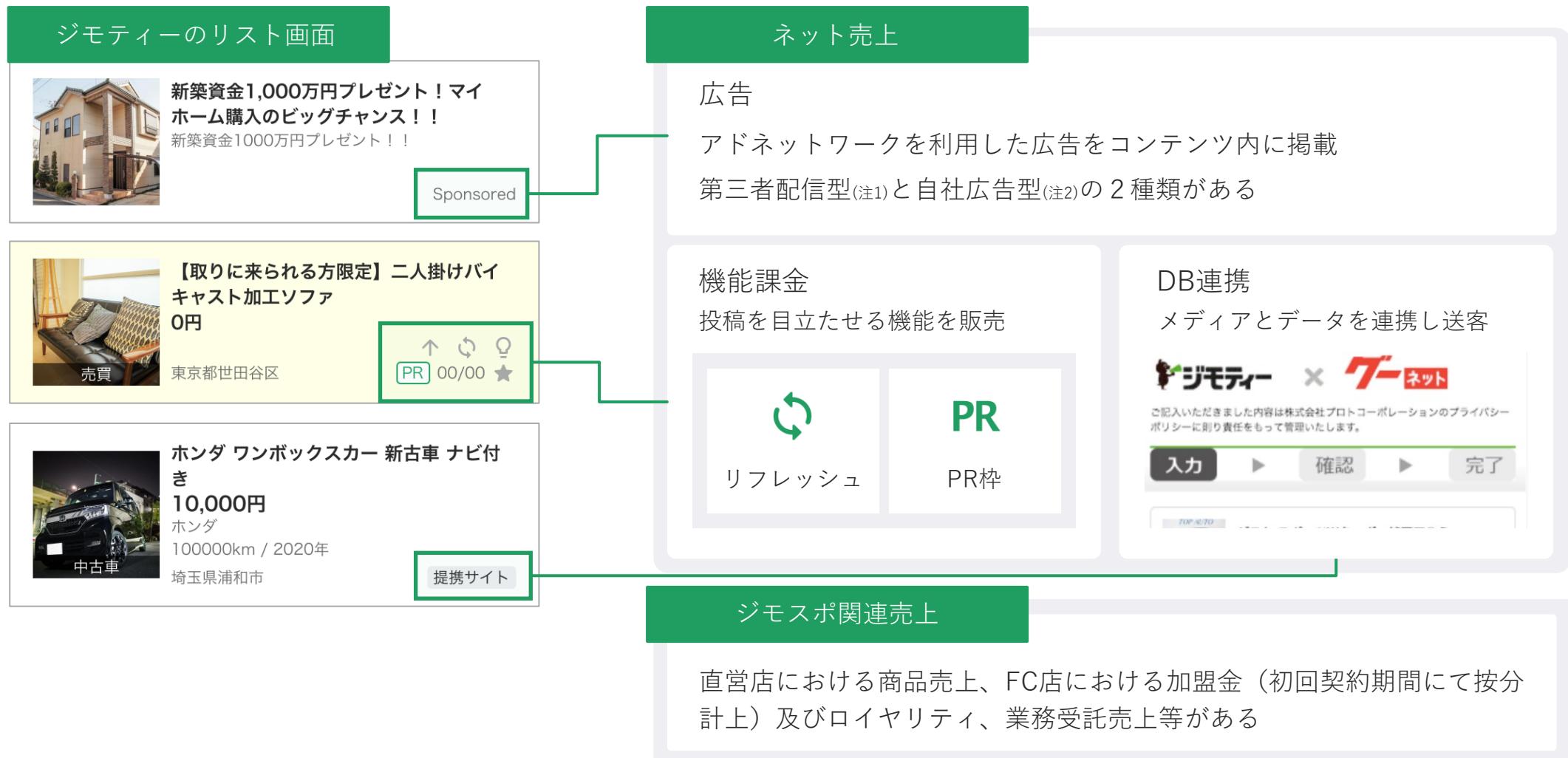


松本行哲 / 社外取締役

中央大学大学院法務研究科修了  
JCOM株式会社入社後、企業内弁護士として、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。2024年10月より、株式会社SHIFT入社。法務部長として、経営法務及び事業法務全般を担当  
2022年株式会社ジモティー社外取締役に就任

# 売上の構成

- ネット売上及びジモス関連売上の2種類



注1：広告主から媒体（ジモティー）に広告を直接配信せず、媒体を横断した広告管理や効果測定ができるサーバー（3rd party）を介して配信する手法

注2：広告主から媒体（ジモティー）に広告を直接配信する手法

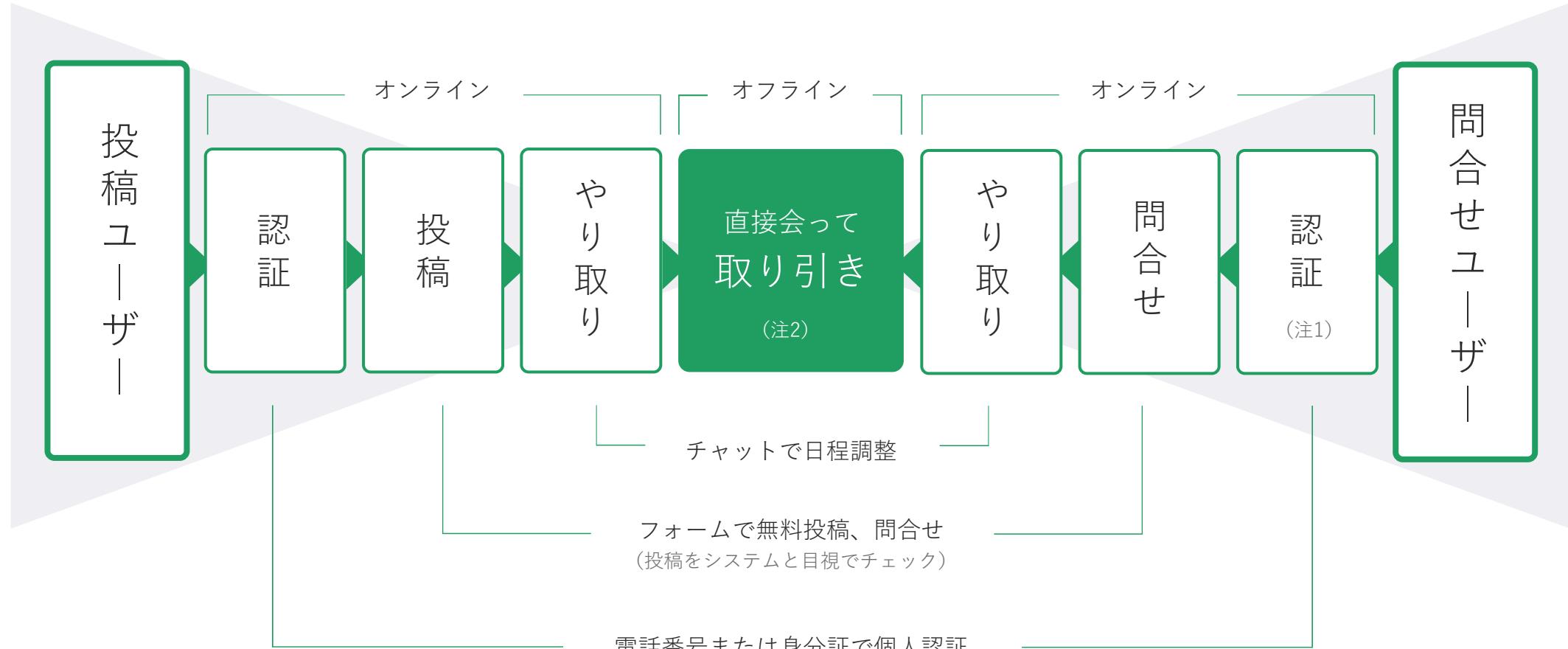
## 03-2

### APPENDIX：サービス概要と進捗

---

# ジモティー\_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

# ジモティー\_サービス概要

- 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に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 |

# ジモティー\_サービスの特徴

- ・ ジモティーは認証済みの人なら誰でも**無料**で情報を掲載できる地域の情報プラットフォーム
- ・ 取引内容は不要品の売買に限らず、中古車やバイクの売買、バイト・正社員の募集や不動産の入居者募集など多岐にわたる



## 代表的なカテゴリと特徴的な内容



### 不要品の譲渡

- ・ 家具、家電などの大きなもの
- ・ バイク、車のパーツ、自転車
- ・ 子供用品や食品までかさばるもの



### 中古車の売買

- ・ 格安車、自社ローン販売車
- ・ 地元の人に販売し修理や車検のアフターサービスを提供



### アルバイト・正社員募集

- ・ 隙間時間バイト、通勤時間がほとんどない近所のバイト
- ・ ドライバーや住み込みの正社員



### 不動産の入居者募集

- ・ オーナー直接掲載物件
- ・ 初期費用格安の物件

# ジモティー\_サービスの特徴

- ・ 近所で直接取引をするので、買う人はお得な価格で信頼できる品物を手に入れることができる
- ・ 売る人は送料や梱包のコストなどをかけずにリピート客となる可能性が高い顧客を獲得できる
- ・ 双方にとて移動や輸送のコストがほとんどかからず、ゴミを減らすことも可能なため地球環境にも優しいサービスになっている



情報を探す人

- ・ なるべく**近所**でなるべく**お得**な情報を探すことができる  
(例: 子供用品を近所のママ同士でまとめて売り買いする)
- ・ 地元の人から買うから品物の状態を直接確認できるし、**信頼**できる  
(例: バイクや車の動作確認を目の前でできる)
- ・ 移動、輸送のコストがかからないから**地球環境**にも**優しい**



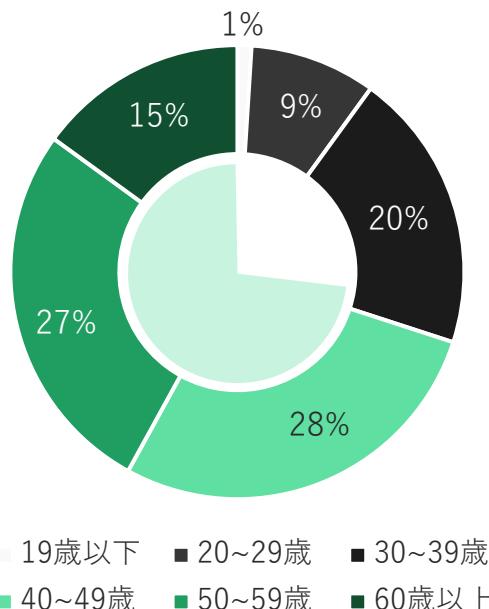
情報を掲載する人

- ・ 地元の人に売るから**郵送料、手間がかかるない**  
(例: 一品、一品を梱包・郵送せずに済む)
- ・ 地元の人に売ると、**次の取引に繋がる**  
(例: 車を売って修理を受注する)
- ・ 通常は販売できずにゴミとして処分していたものでも貰い手を見つけて**ゴミを減らす**ことができる

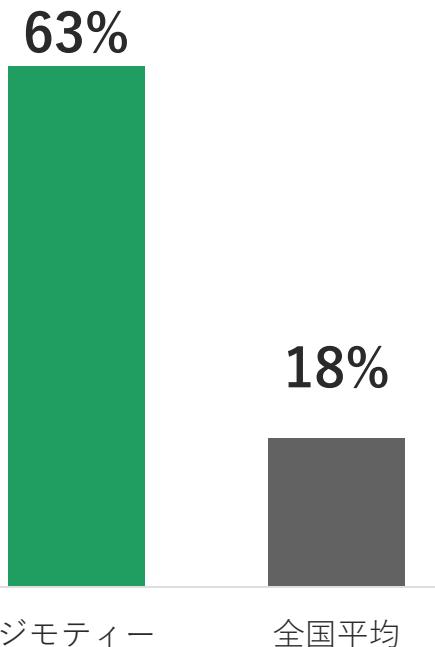
## ジモティー\_ユーザーの特徴

- 40代以上の子供のいる女性が多く利用

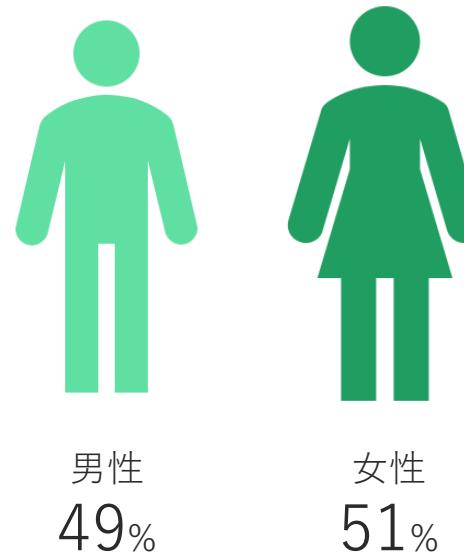
40代以上で全体の70% (注)



子供有り世帯は平均の約3倍以上 (注)



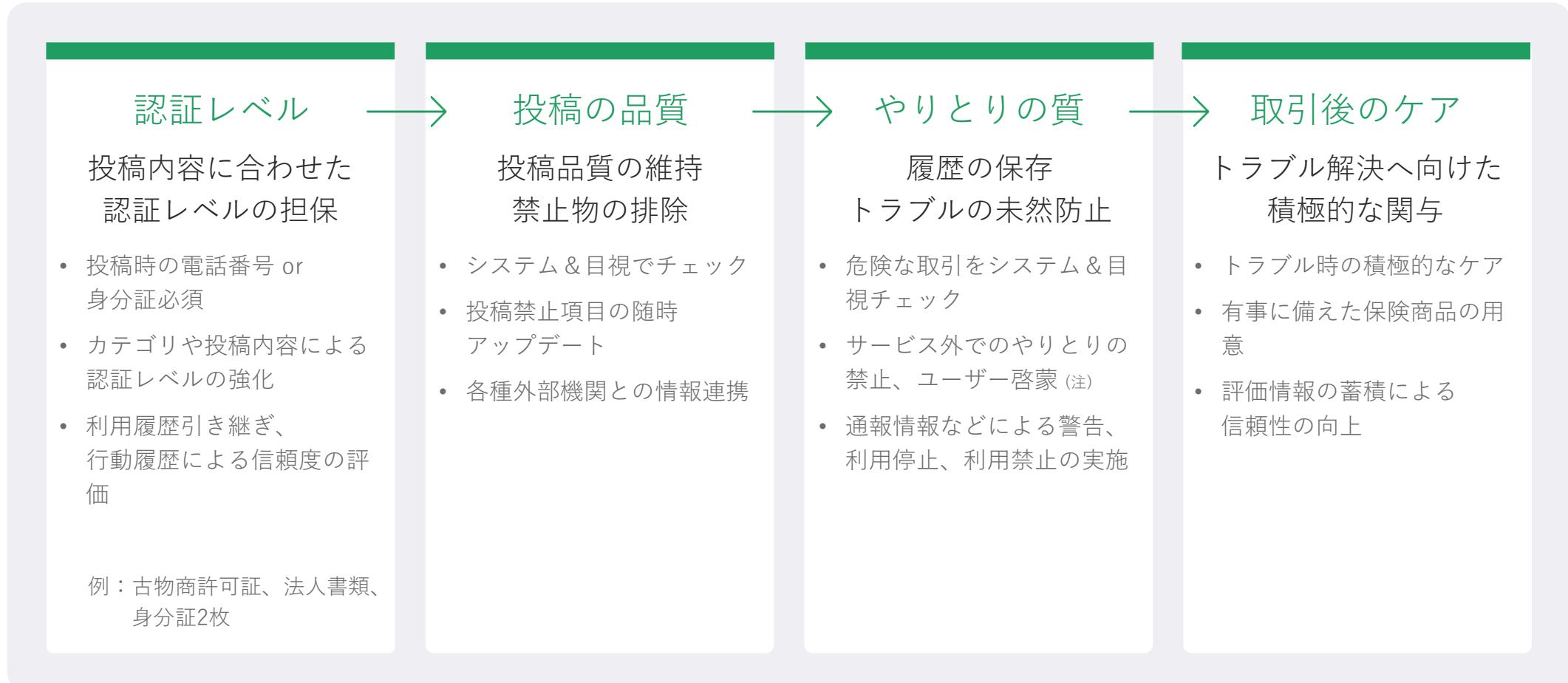
女性の利用が51% (注)



注 会社資料 2023年7月のサービス利用者調査。サンプル数約1,000人

# ジモティー\_安心・安全の取組み

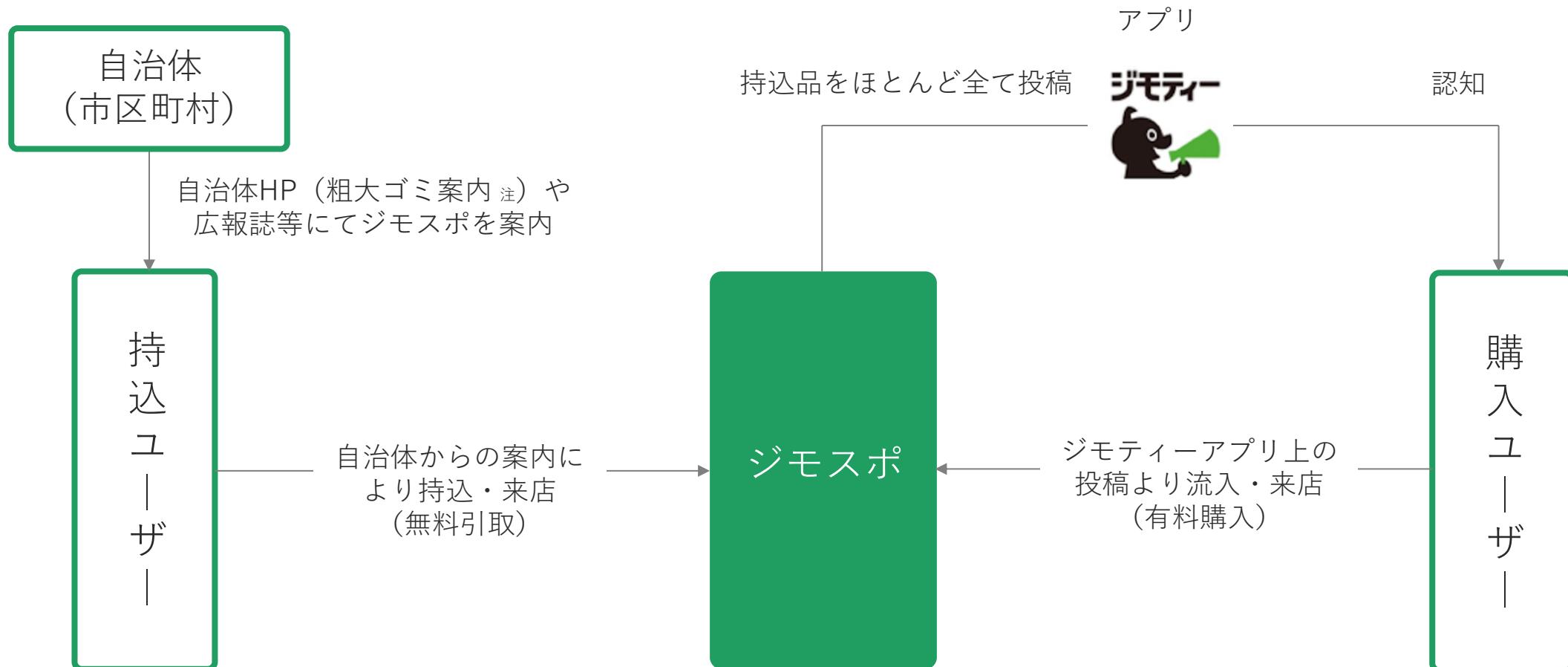
- 健全なサービス提供のため継続的な改善を実施



注：カテゴリにより異なる

# ジモス po\_ サービスの流れと特徴

- ・持ち込みは自治体告知を基本とし、販売はジモティー掲載を基本とするため販促費がかからない
- ・そのため、低単価商品をメインで取り扱ったとしても十分な収益性が担保できるモデルとなっている



注：日野市のHP（粗大ゴミの出し方）におけるジモス po 案内事例（<https://www.city.hino.lg.jp/kurashi/gomi/kihon/sodai/1002904.html>）

# ジモスポ\_出店事例

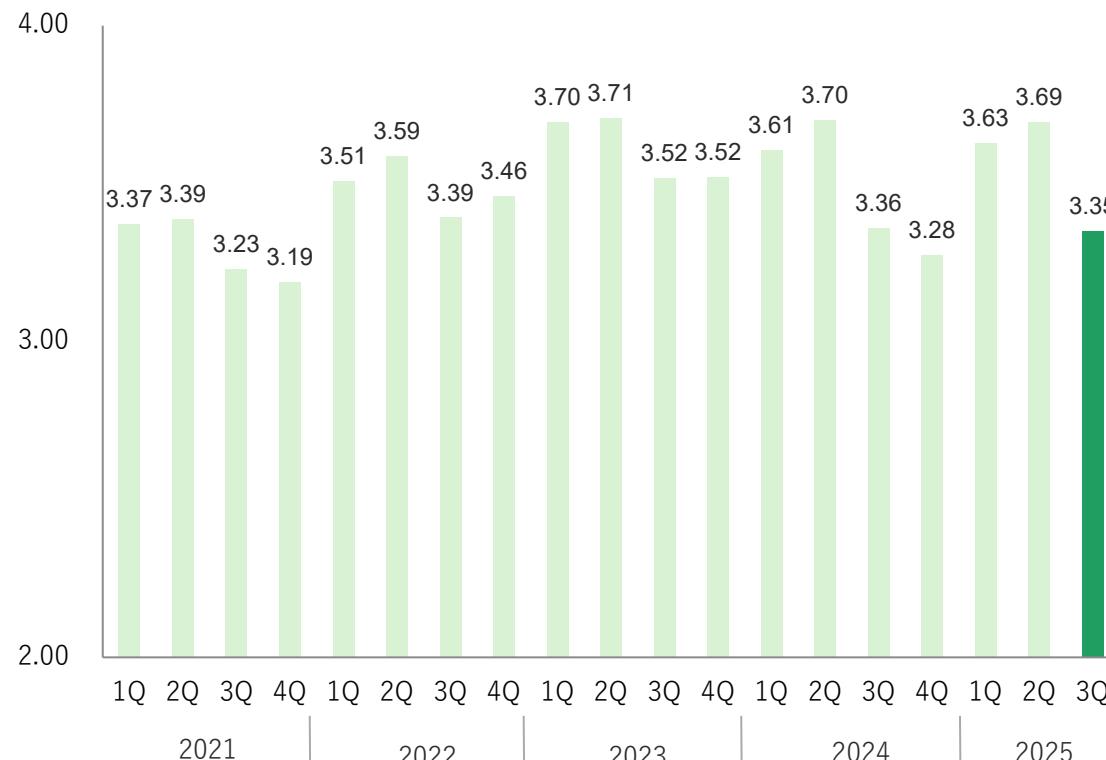


ジモティースポット川崎菅生店  
川崎市宮前区菅生4丁目14-5  
店舗面積約70坪 駐車場15台

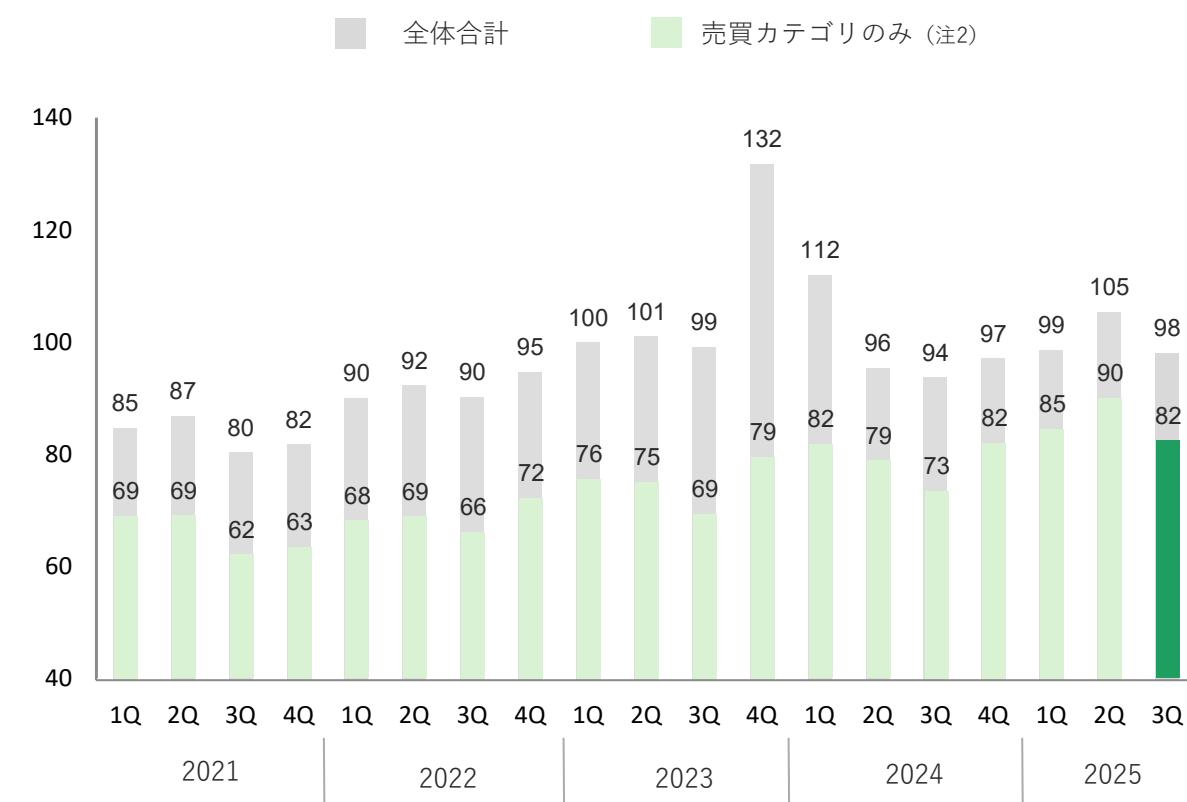
# PV数と新規投稿数の推移

- ユーザー獲得プロモーションを全く投下しなかったもののPV数は前年同期比で横ばい、投稿数は増加傾向
- ジモスの新規出店→ネットのコンテンツ増加でPV数、投稿数の増加を図っていく

主要画面PV数 (注1)  
(億回)



新規投稿数  
(万件)



注1 広告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2 売買以外のカテゴリにおいて特定のヘビーユーザーからの異常な数の投稿があったため、これを除外した売買カテゴリのみの新規投稿数を併せて掲載しています

## 03-3

### APPENDIX：その他

---

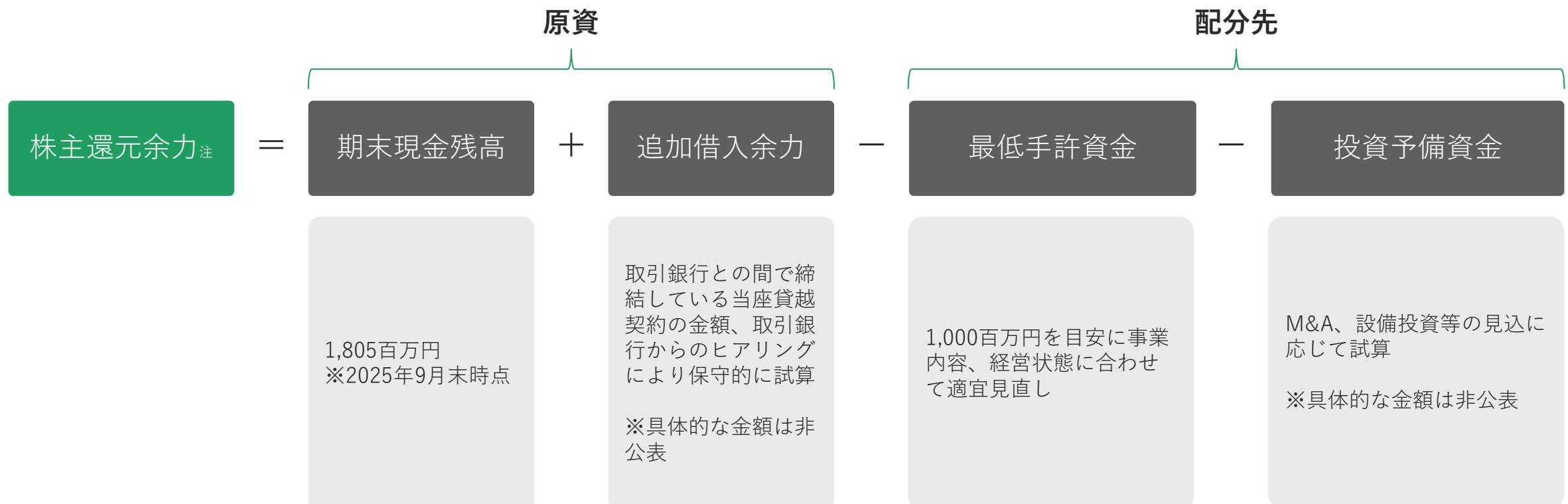
# 認識するリスク及び対応策について

- 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 | <顕在化可能性：中／影響：中><br>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。                                                                                                                                                                                   |
| 投稿内容の健全性について        | <顕在化可能性：低／影響：大><br>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。 |
| 事業拡大に伴うシステム開発について   | <顕在化可能性：低／影響：中><br>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。                                                                |
| 出店政策について            | <顕在化可能性：中／影響：中><br>当社が運営する「ジモティースポット」では、新規店舗展開を推進し、新規出店及び他社との業務提携などによるフランチャイズ出店を実施しております。今後さらに当社店舗網を加速させていく計画であるため、出店の成否が当社の成長力に大きな影響を及ぼす可能性があります。従いまして、今後、新規出店等の案件が継続的に成立するとは限らず、そのような場合には当社の成長力が鈍化する可能性があります。                                                                                                                                                            |
| 事業運営体制について          | <顕在化可能性：低／影響：低><br>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。                                                                                                                                                          |

# 株主還元に関する考え方

- 中長期的な株主価値を目的として、下記考え方に基づき余力を試算し、株主還元を実施していく予定  
計算式) 株主還元余力 = 期末現金残高 + 追加借入余力 - 最低手元資金 - 投資予備資金
- 手法は自己株式取得を主軸に考えている。配当については、今後の事業成長及び経営安定度を加味して継続検討



注) 株主還元余力は、必ずしも即時に全額を還元するわけではなく、経営環境、市場関係、株価等を加味して株主還元の意思決定をする予定

## 貸借対照表

- 2025年4月に400百万円の長期借入を実施。財務基盤は引き続き堅固な状態を維持

| (単位:百万円) | 2025年12月期<br>第3四半期末 | 2024年12月期<br>期末 | 増減   |
|----------|---------------------|-----------------|------|
| 流動資産     | 2,093               | 1,543           | +549 |
| 現金及び預金   | 1,805               | 1,302           | +502 |
| 固定資産     | 277                 | 176             | +100 |
| 総資産      | 2,370               | 1,720           | +650 |
| 流動負債     | 412                 | 356             | +55  |
| 固定負債     | 301                 | 22              | +278 |
| 有利子負債    | 392                 | 77              | +315 |
| 純資産      | 1,657               | 1,340           | +316 |
| 自己資本比率   | 70%                 | 78%             | -8pt |

## 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、お願ひいたします。
- ・「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