

ジモティー

2025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 2025年12月期 1Q業績概要
- 02 サービス開発の進捗
- 03 事業内容と今後の成長見通し
- 04 APPENDIX

01

2025年12月期 1Q業績概要

エグゼクティブサマリー

1 全体の業績はほぼ期初予想通りに推移

- ジモティースポットの売上、広告売上ともにほぼ期初予想通りに推移
- ジモティースポットの店舗数は通期予想を上回る速度で展開可能
- 広告売上は自社広告の改善が着々と進んでいる

2 ジモティースポットの展開が順調に推移

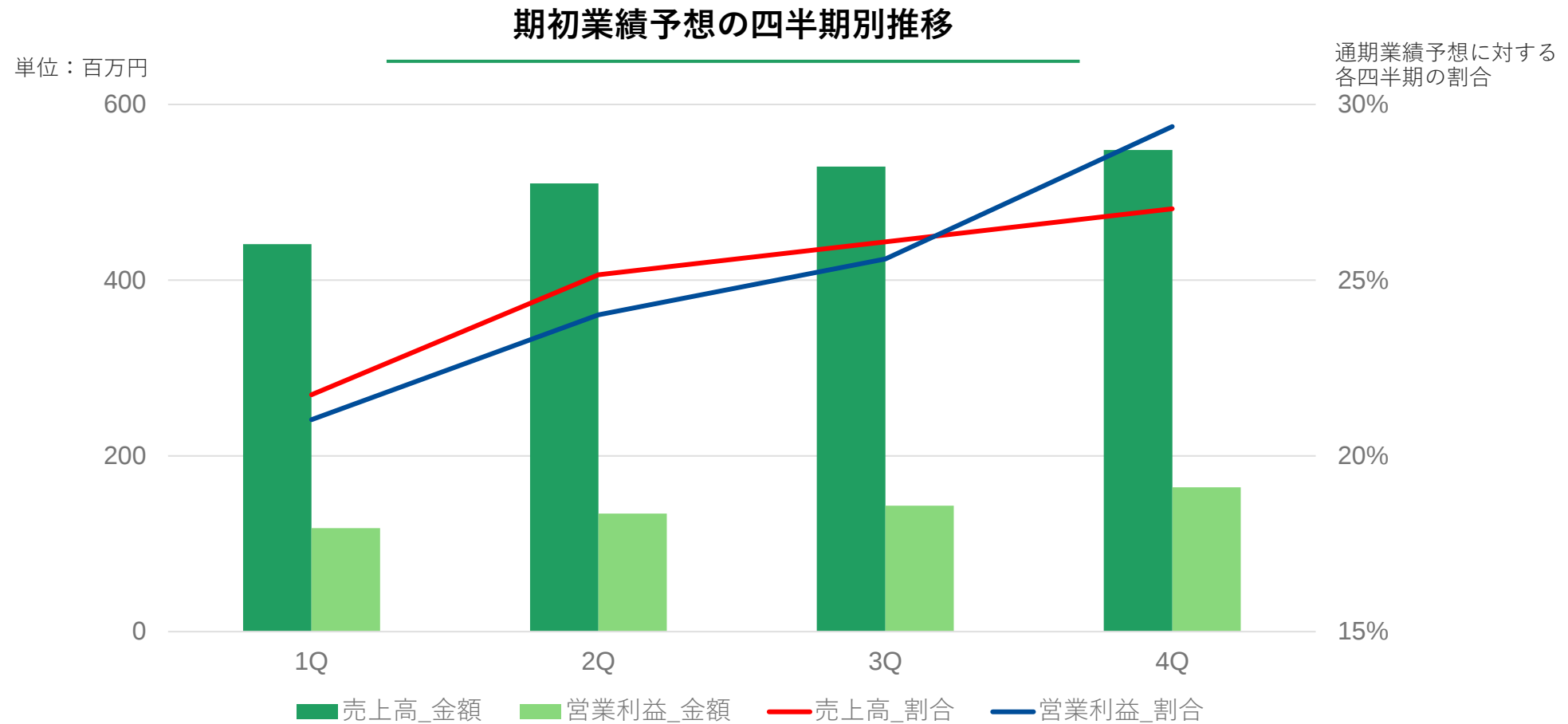
- ジモティースポット店舗開発が順調に進捗、新規店舗数は1Q 5店、2Q 10店（FC含む）に着地予定
- 1Qの業績影響はまだ小さいが下半期にかけて全体貢献度が拡大見込み

3 ネット広告における自社広告商品の機能強化を進行中

- 自社広告ジモティーAdsの機能開発と営業戦略の改善を進行中
- 2Q以降の成果刈り取りを目指す（本四半期における詳細説明は割愛）

2025年度業績推移は下半期偏重を予定

- 四半期別の割合は、売上高/営業利益ともに下半期偏重となる予定
- 上半期はジモティースポット直営店の開発投資を行い、下半期はFC店舗の開発を重点的に行う予定
- 通期の店舗開発数は期初予想を上回る速度で開発したいと考えているが、FC比率を上げることで売上、営業利益ともにアドオンを狙っていききたい



2025年度1Qの業績概要

- 前年同期比、売上高は-19百万円、営業利益は-45百万円
- 売上はHR事業の撤退、24年度2Qから継続してる第三者配信の単価下落の影響（期初計画時に織込み済、ジモスポ展開シナジーを含め25年度2Qからは回復基調）
- 営業利益は主にジモティースポットへの初期的投資が一時的に影響している(2Qから徐々に回収見込み)

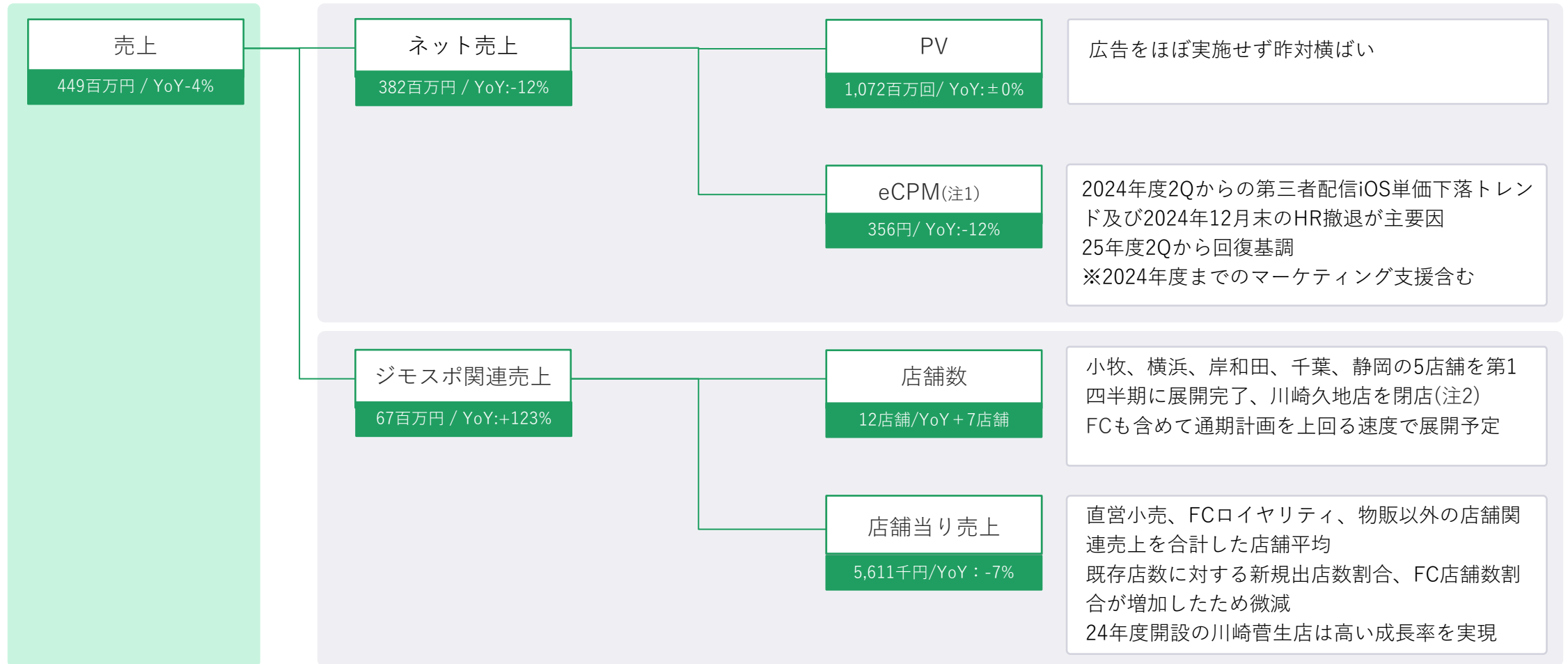
単位：百万円

前年同期比	2025年12月期 1Q実績	2024年12月期 1Q実績	前年同期比
売上高	449	468	-4.1%
営業利益	120	165	-27.3%
純利益	88	114	-23.0%

業績予想比	2025年12月期 1Q実績	2025年12月期 通期業績予想	進捗率
売上高	449	2,028	22.2%
営業利益	120	559	21.6%
純利益	88	465	19.0%

KPI比較（1Q/前年同期比）

- ネット売上は、2024年度2Q以降のiOS単価の下落が一巡前のため-12%
- ジモスポ関連売上は、新規出店が2月末～3月が中心となったため四半期の業績影響はまだ小さいが昨対で+123%と増収

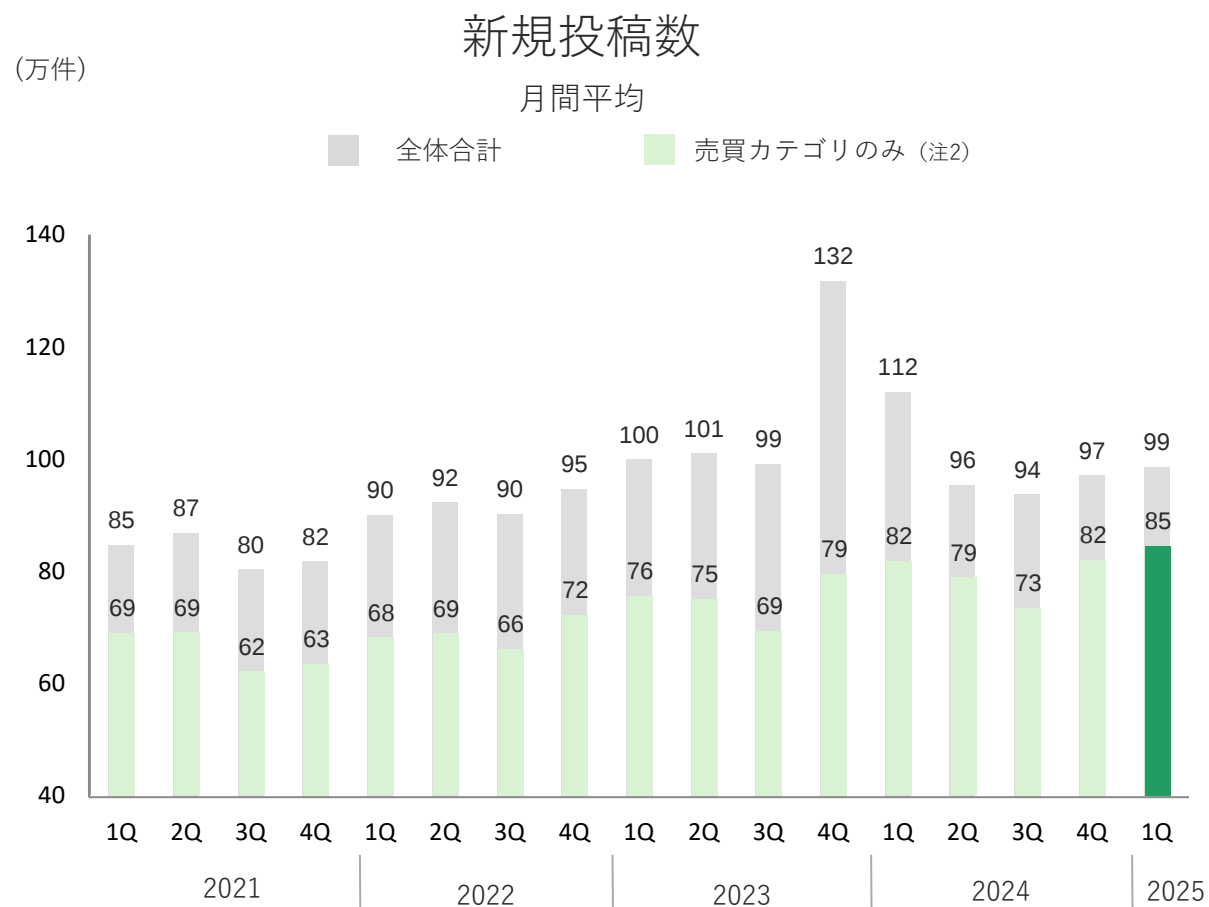
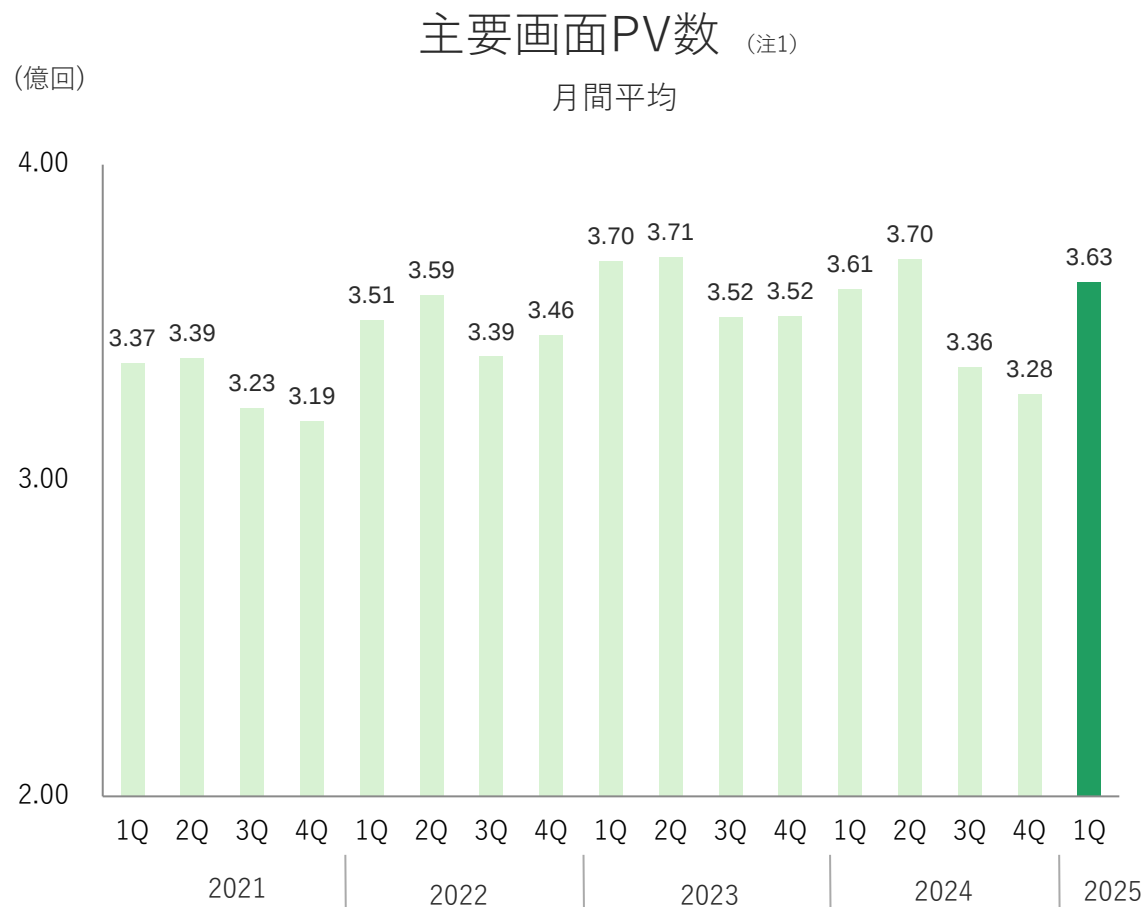


注1：PV1,000回表示あたりの収益

注2：2022年オープンした川崎久地店（約20坪）は、近隣エリアに2024年にオープンした川崎菅生店（約70坪）への移行が完了し、役割を終了したため閉店

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数は前年同期比で微増、投稿数は増加傾向
- ジモスポの開発→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



注1 広告売上と相関性の高いPV数として広告をメインに掲載している画面（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

02

サービス開発の進捗

自治体との提携実績

- 2025年3月31日時点で219の自治体とリユース協定を締結
- リユース協定を締結した自治体を中心にジモティースポットの展開を進めていく

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

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

（事例）パターン3協定先
世田谷区、日野市、八王子市
品川区、川崎市、横浜市、町田市
相模原市、静岡市、名古屋市、
小牧市、岸和田市、貝塚市 等



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

（事例）ジモスポ出店のリード
札幌市、京都市、神戸市
福島市、さいたま市
津市、大阪市、長崎市
高松市、宮崎市など多数



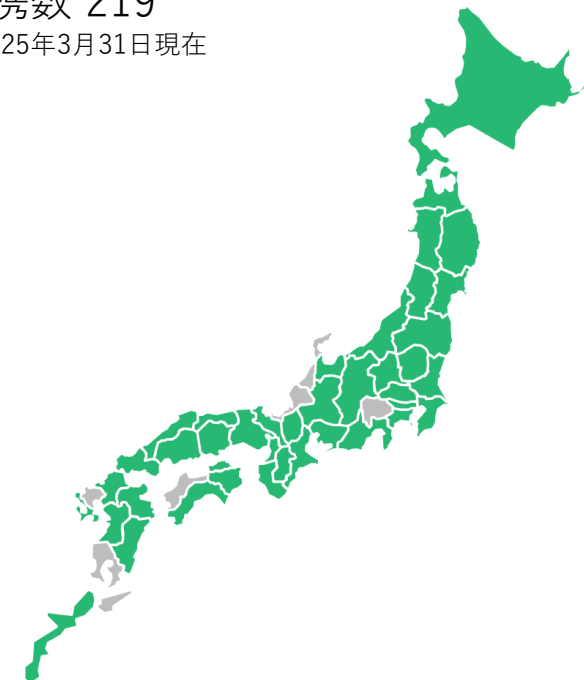
パターン1：リユースの啓発

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

提携自治体

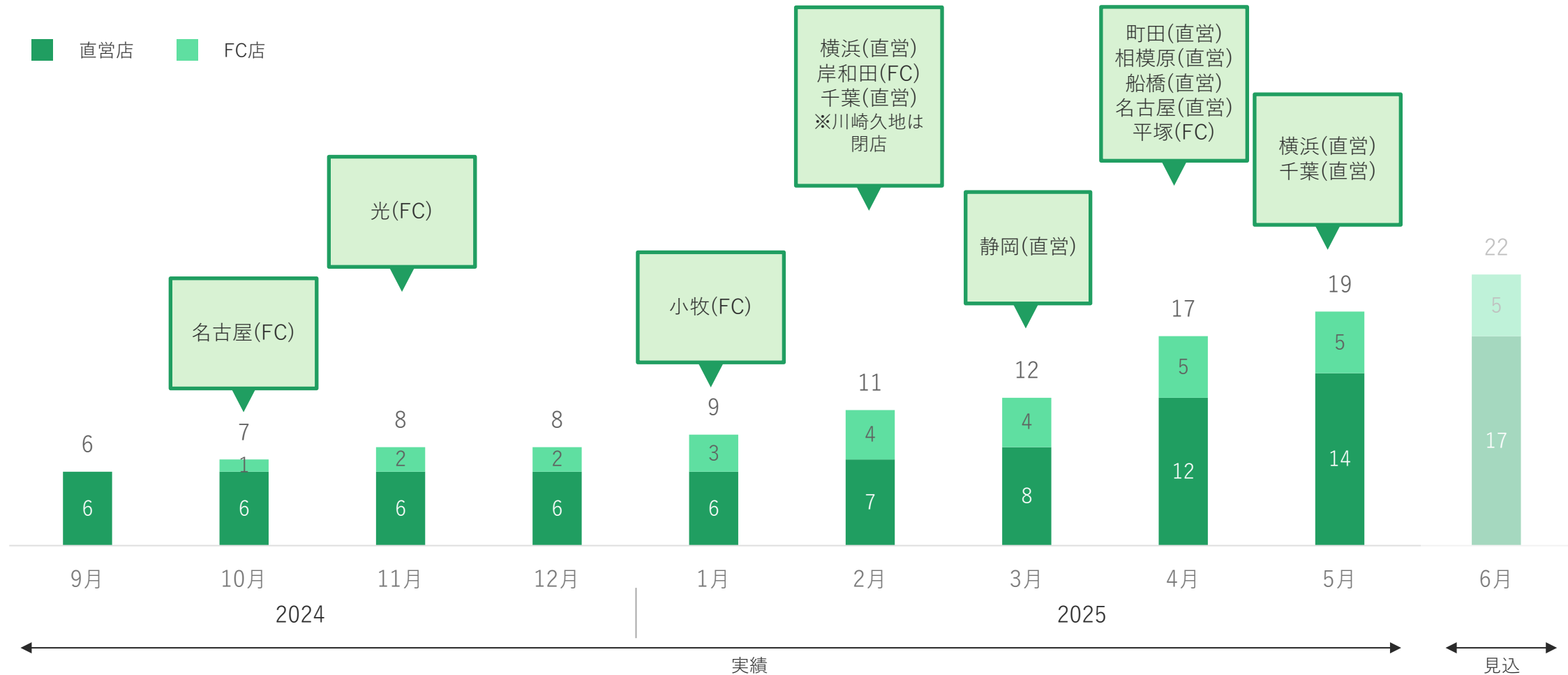
提携数 219

※2025年3月31日現在



ジモティースポット出店の進捗

- 2024年度4Qの意思決定以降、新規出店スピードを加速
- 自治体/物件開拓ともに順調に推移しており、通期出店計画を上回る速度で展開が可能と考えている



※2022年オープンの川崎久地店（約20坪）は、近隣エリアに2024年にオープンした川崎菅生店（約70坪）への移行が完了し、役割を終了したため閉店

直近の出店実績

- モール内出店やゴミ処理施設の併設により単独スポットよりも集客効果が上がることが確認されている
- 名古屋FCのように一般廃棄事業者など地域の事業者と連携した施設を作ることによって収益性の向上が見込まれる

千葉店（直営）
イオンタウン稲毛長沼
出店時期：2025年3月
売り場面積：約100坪



静岡店（直営）
自治体施設
（ゴミ処理施設に併設）
出店時期：2025年3月
売り場面積：約40坪



小牧店(FC)
半官半民施設
出店時期：2025年1月
売り場面積：約40坪



名古屋上小田井店(FC)
FC所有物件
出店時期：2024年10月
売り場面積：約40坪



FCパートナーの事例

- サービス理念への共感度や地元貢献意欲が高い各地域の名士企業からの引合いが多い
- 下半期に向けてFCパートナー開拓が順調に進捗している
- 物件開拓、本業とのユーザー相互送客等、事業シナジーも見込めるため、今後も様々な事業者と開発を進めたい



名古屋上小田井店
出店時期：2024年10月

会社名：大昭工業株式会社
事業内容：一般廃棄物収集運搬 等



小牧店
出店時期：2025年1月

会社名：株式会社メイプル名古屋
事業内容：鍼灸用品/治療用品の販売 等



岸和田店
出店時期：2025年2月

会社名：株式会社イベントレイ
事業内容：お菓子屋/飲食店の経営 等



平塚店
出店時期：2025年4月

会社名：株式会社ユーミーネット
事業内容：不動産賃貸物件仲介業 等

サカイ引越センターとの業務提携

- 2025年4月30日にサカイ引越センターと業務提携契約を締結
- 1号店の出店も決定しており、今後、同社と共同で循環型システムの創造に向けた共同事業開発を進める

併設出店

不要品を持っている方

店舗に持込が可能な方
(通常のジモスポ対象ユーザー)

引越のタイミングで
不要品が発生した方

自身で持込



引越日と
同時に回収



ジモティースポット



Reuse

リユースのサカイ

相互送客



株式会社サカイ引越センター

上席執行役員
笠原 悟志 氏

【コメント】

従来より、引越時に発生する不要品の対応には取り組んでいましたが、生活スタイルの変化等、不要品は多種多様を極め、すべてに対応できないのが課題でした。今回の提携により、双方の強みを活かした取組ができると確信をしております。社会課題の解決、サステナブルな社会の実現へ更なる取り組みを進めて参ります。

03

事業内容と今後の成長見通し

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

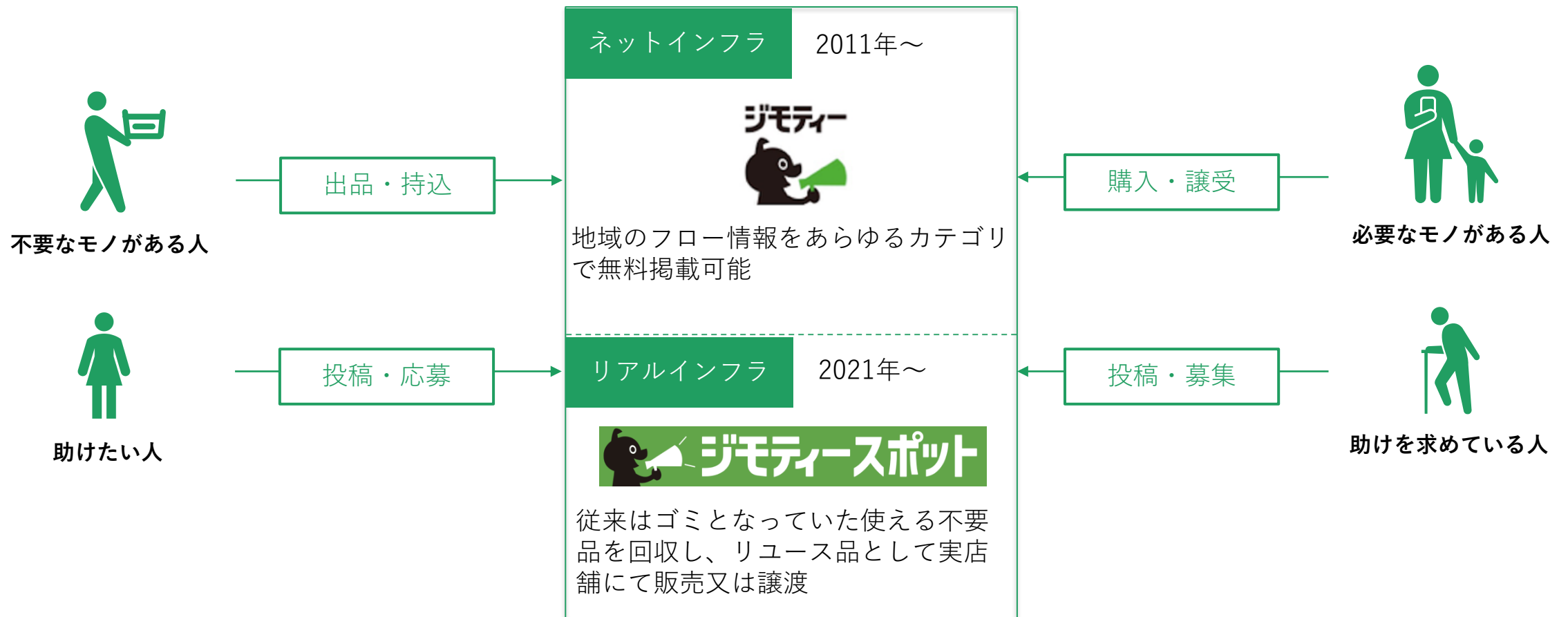
可視化のUP

流れの阻害要因を除く

つながりのUP

ジモティーが提供する社会インフラ

- ネットとリアル両インフラを通じて必要な人へ必要なものを送り届ける
- 誰かの役に立ちたいという気持ちを地域で活かし、助け合う
- 人とモノのリソースを円滑に地域で受け渡すためのプラットフォームを作る



ジモスポの提供価値

真の循環型システムを構築し、環境負荷低減と経済成長を同時に実現する

主な取り扱い品

高級品
金プラ・ブランド・骨董品

リセールバリューが
一定以上ある品物

ゴミとして廃棄されてしまう
可能性が高いもの
(相対的に価値が低いもの)

ジモティースポット



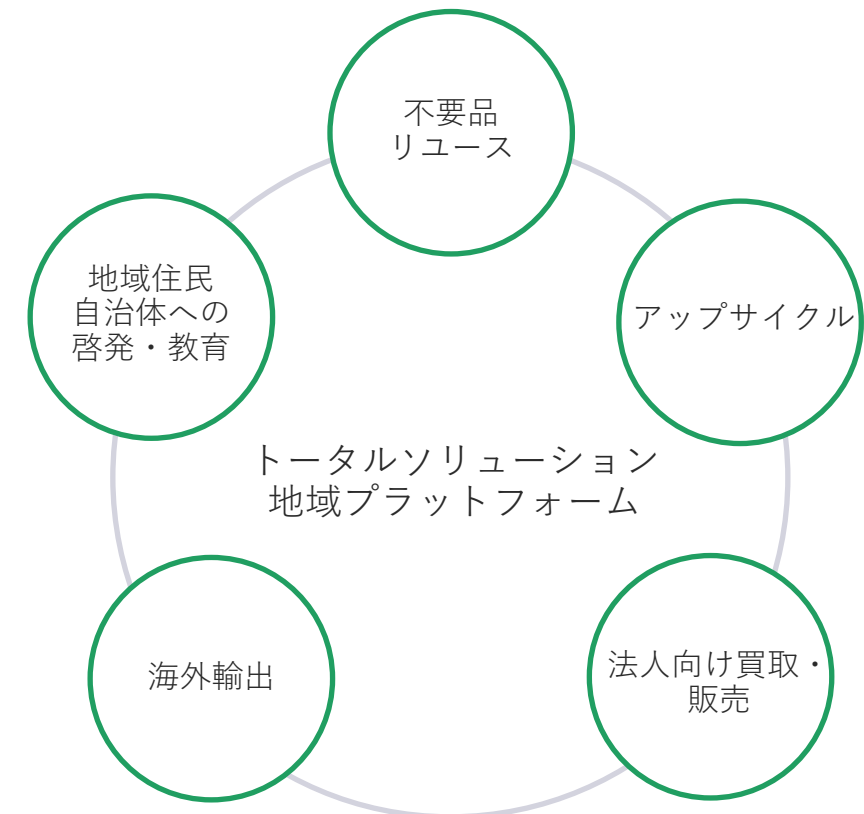
商品展示・販売
いらないものはない
という思想



スタッフ
地域人材・
シルバー人材・
障害者の積極雇用

持込品の98%以上を
リユースするシステム

サービス内容

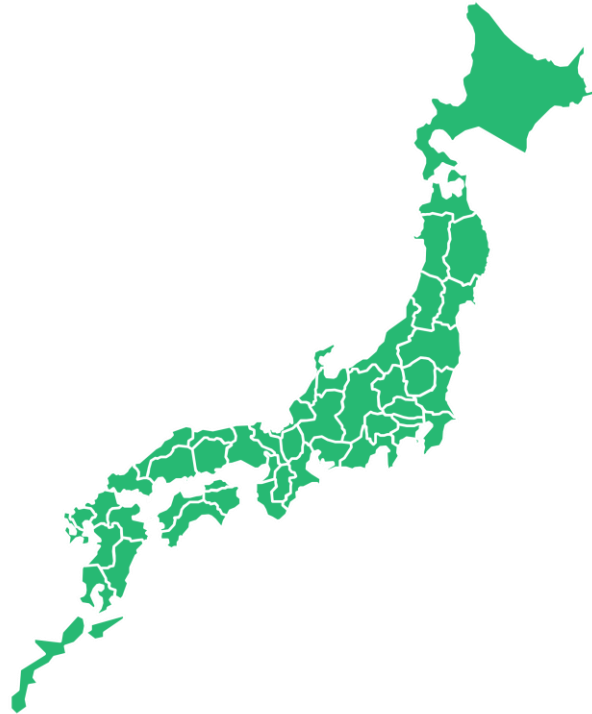


注：上記記載のソリューションは、一部店舗にて既に実績があり

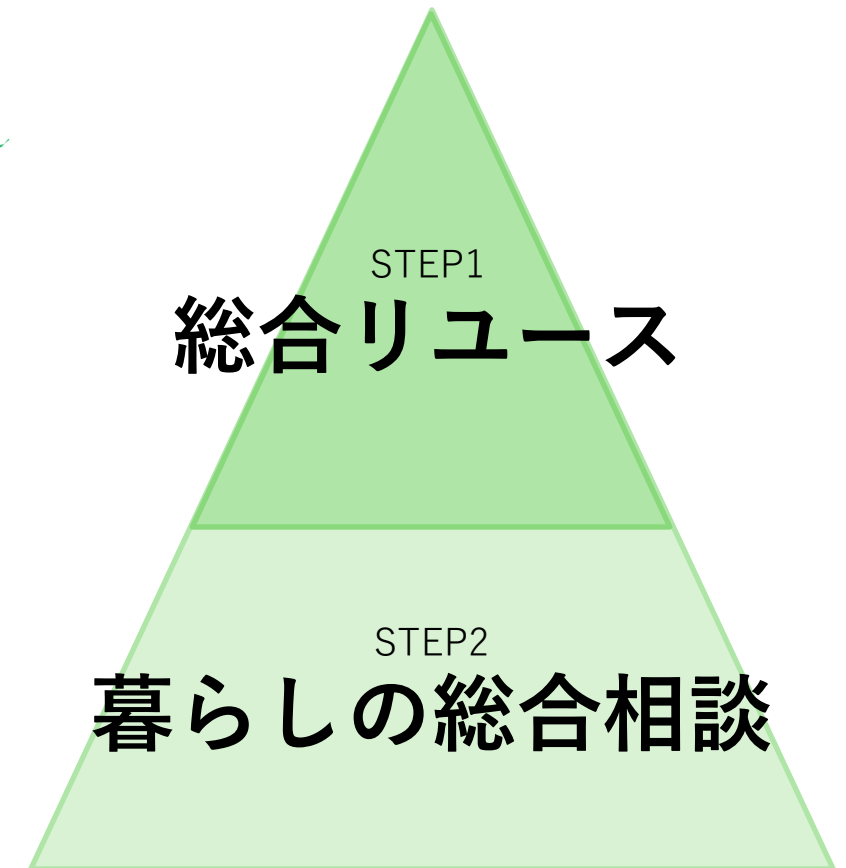
ジモスポが目指す世界観

全ての自治体に存在する、あって当たり前暮らしの総合相談サービスに成長する

展開都市数の目標

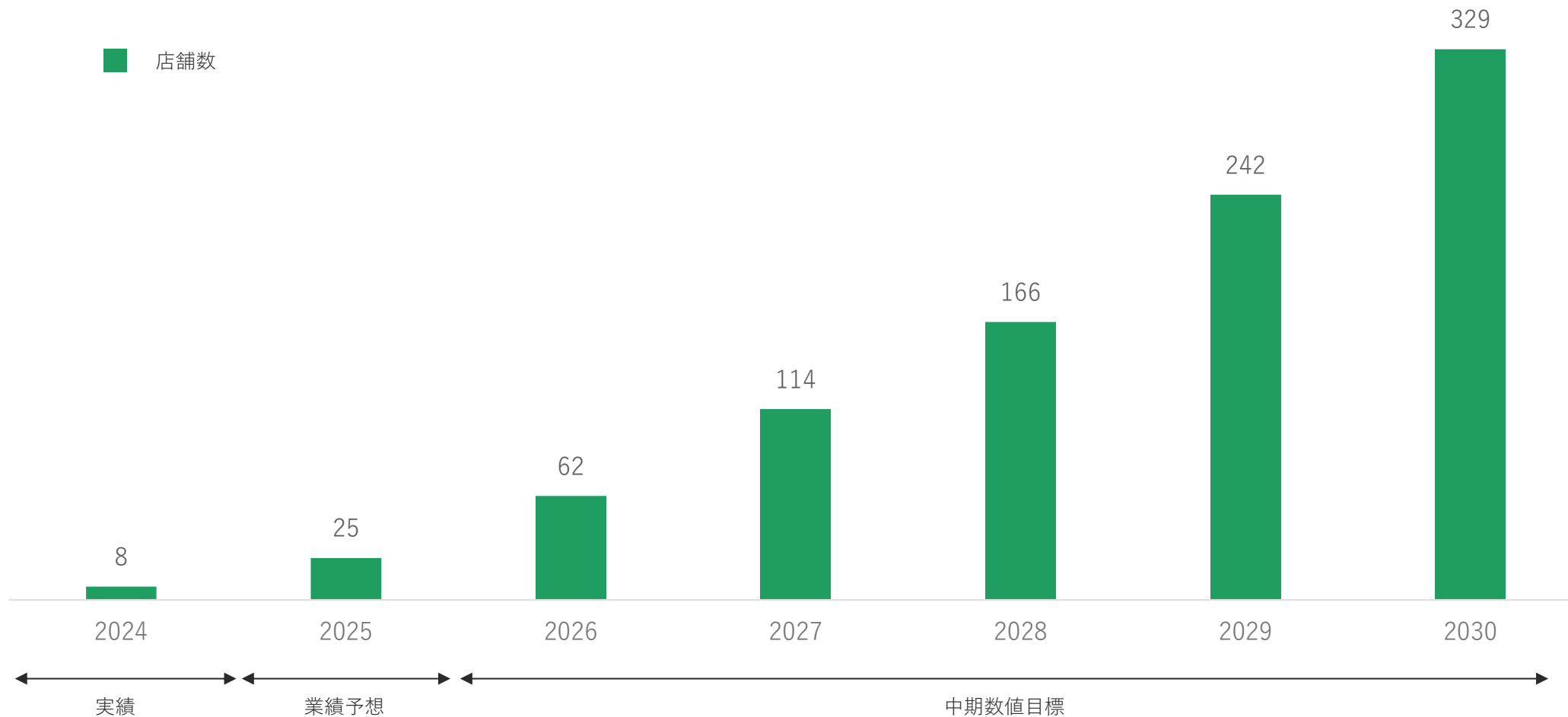


展開サービス



ジモスポ出店計画

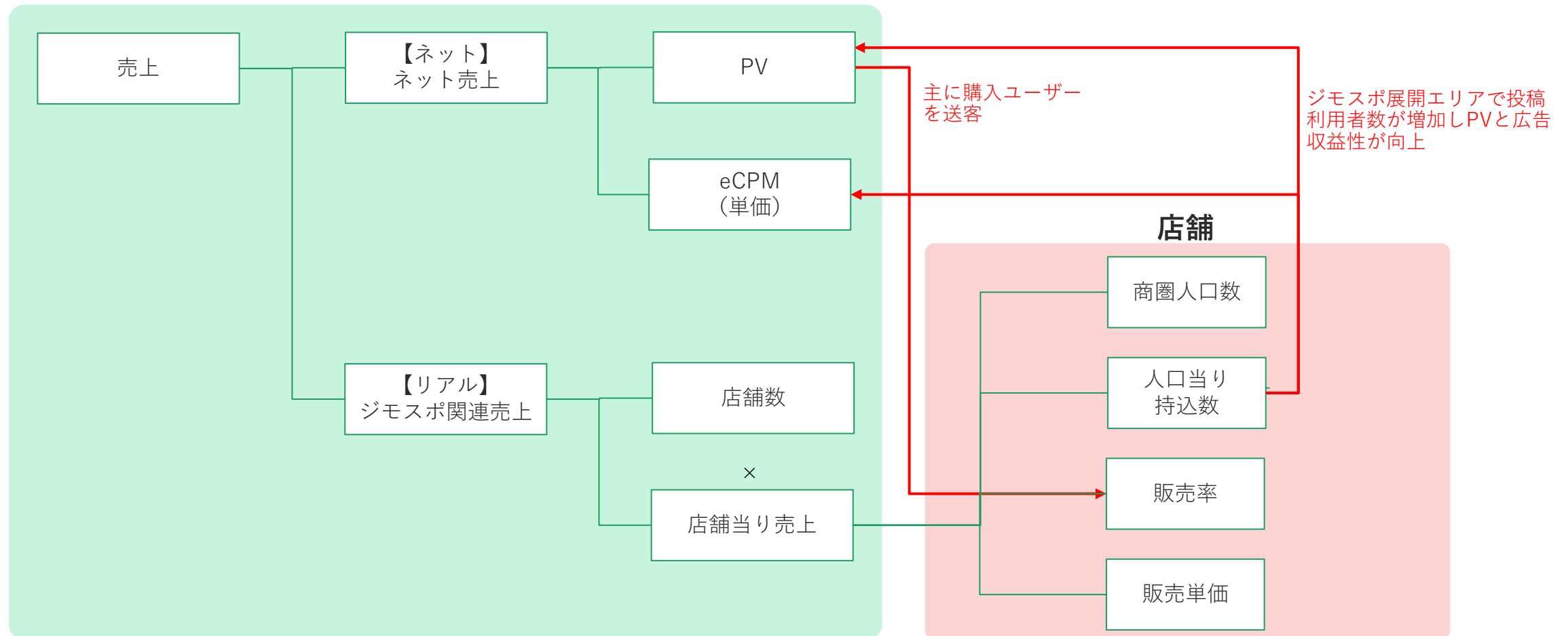
- 出店ターゲットとなる人口5万人以上の自治体554のうち、2030年度までに最低300店舗以上は出店していく
- 直営店とFC店の割合は、成長スピード及び中期利益最大化を基準に柔軟に判断していく



ジモスポとジモティーのKPI構造

- ネット売上はPV数と広告のeCPMで算出され、双方にジモスポの出店が寄与していく想定
- ジモスポ関連売上は「店舗数」×「店舗当り売上」で算出(注)

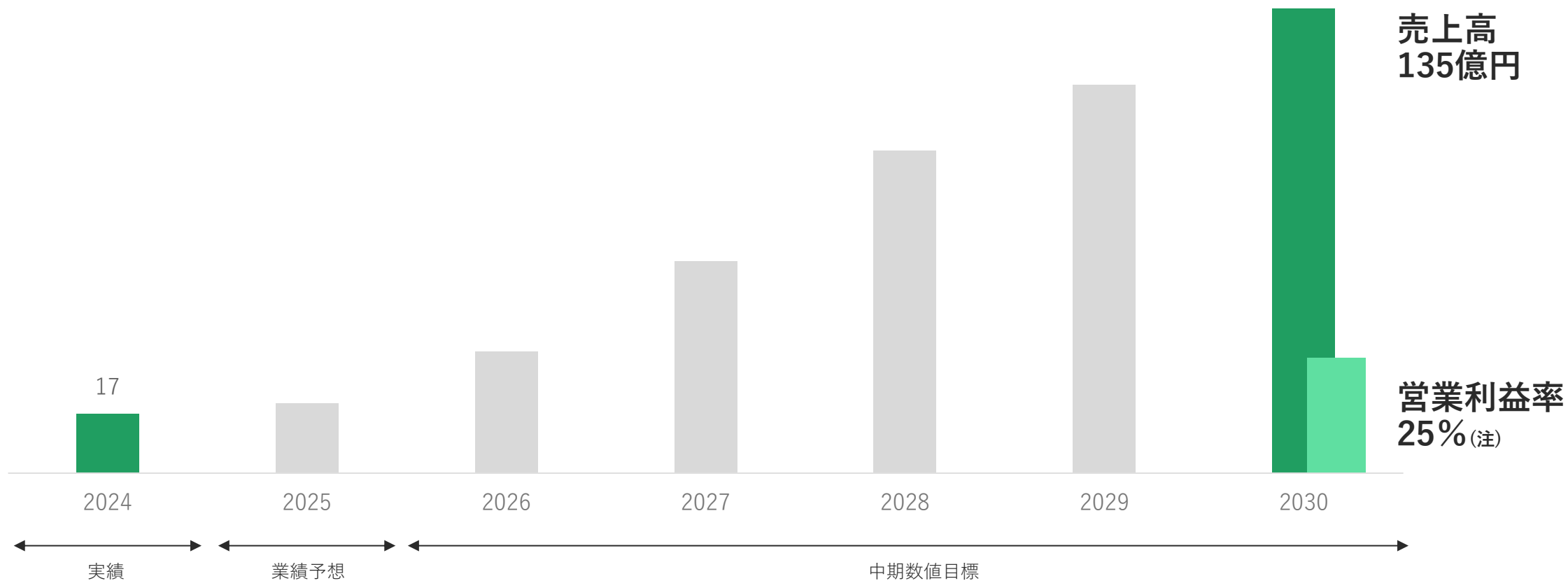
開示KPI



(注) 2月時点ではKPIをカバー人口数と人口あたり売上で想定していたが、当面は店舗数が重要指標になることを踏まえ修正

中期数値目標

- 2030年度の売上高135億円、営業利益率25%の目標に向けて順調に推移している
- 下記数値はジモティースポットの実績から店舗展開及びネットとのシナジー効果だけの成長率で十分達成可能だと考えている



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1-2-10		
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 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	191名（2025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	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10月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ポ関連売上の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

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

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_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
- 双方にとっ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

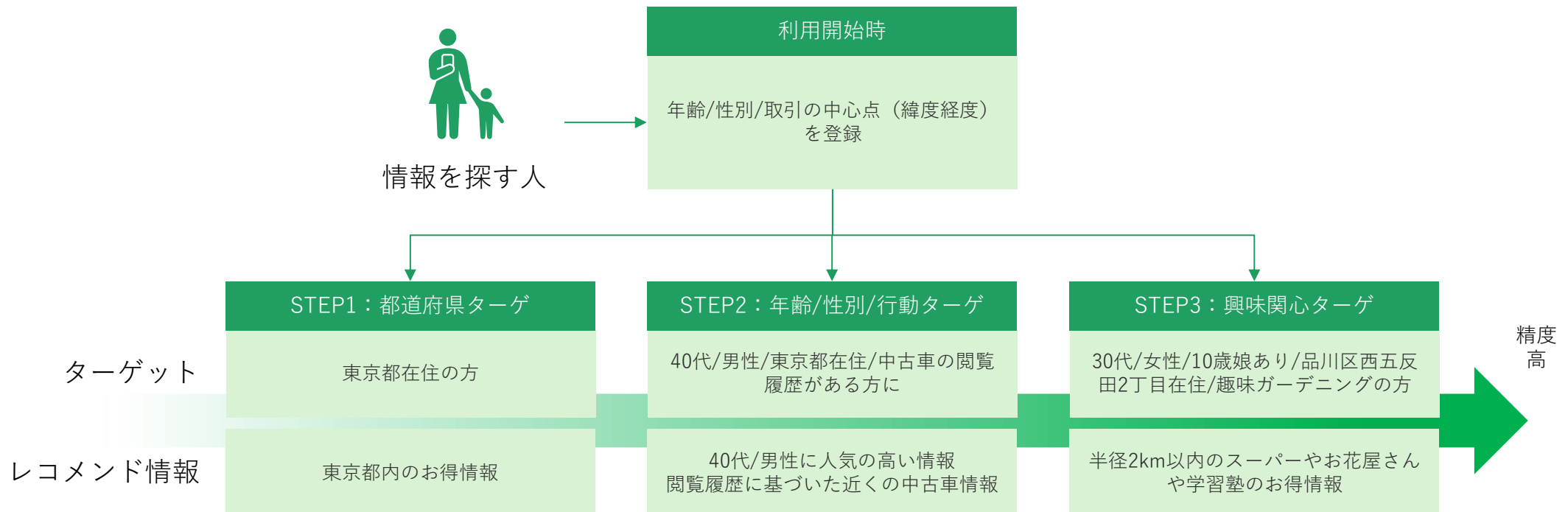
- 地元の人に売るから**郵送料、手間がかからない**
(例：一品、一品を梱包・郵送せずに済む)
- 地元の人に売ると、**次の取引に繋がる**
(例：車を売って修理を受注する)
- 通常は販売できずにゴミとして処分していたものでも貰い手をつけて**ゴミを減らす**ことができる

ジモティー_競争優位性：情報を探す人

- 情報を探す人は基本的に手数料を払うことなく、地域の人と直接取引をすることが可能
- コンテンツを出し分けるため、サービスを閲覧する人の約80%の年齢/性別/緯度経度情報を保有している
- データに基づいたコンテンツ配信を行うことで驚くほどお得な商品や自分が潜在的に求めている地域情報やローカルのサービスに偶発的に出会うこともできる

自分に合った地域情報が配信される

緯度経度情報等の豊富なユーザー情報を用いているため、
各ユーザーに合った地域情報をレコメンド可能

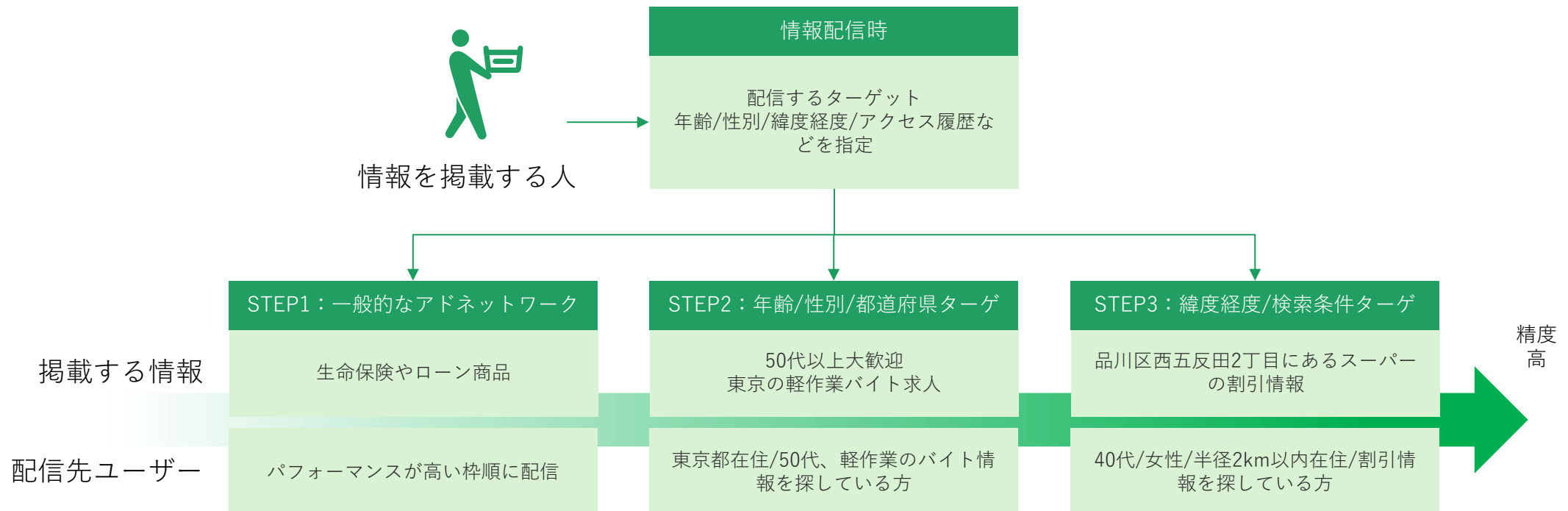


ジモティー_競争優位性：情報を掲載する人

- 基本的に無料で情報を掲載することができる
- 商品決済時に手数料が必要となる仲介サービスを使うかどうかは任意で選択できる
- 有料の商品を使うことで年齢/性別/地域/関心カテゴリに合わせたターゲティングを行うことができ、高い広告効果を上げることが可能となる

地域情報を効果高く配信できる

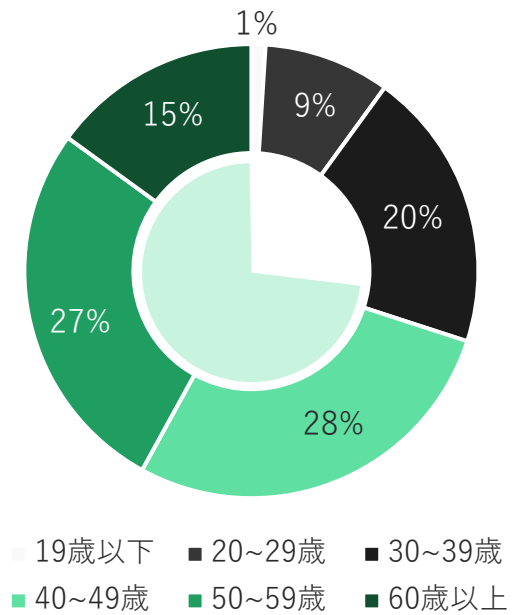
配信するターゲットを細かく指定するし
特に狭域の地域情報を広告効果高く配信できる



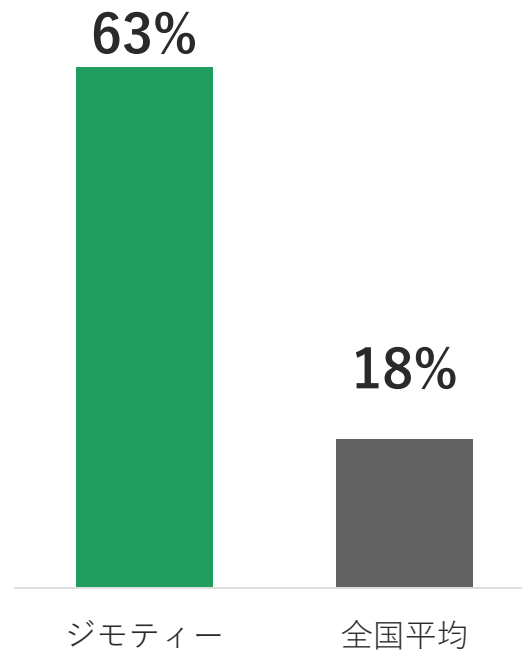
ジモティー_ユーザーの特徴

- 40代以上の子供のいる女性が多く利用

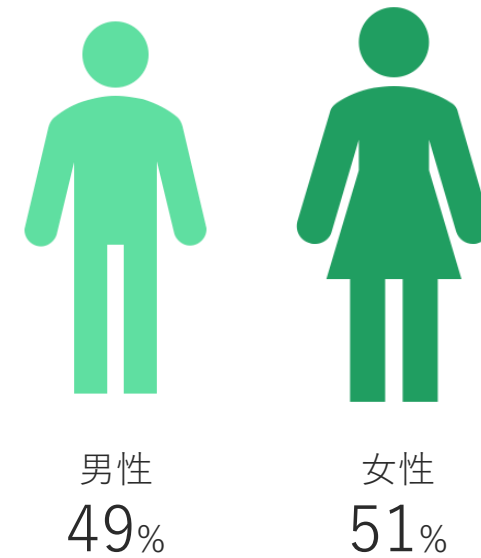
40代以上で全体の70% (注)



子供有り世帯は平均の約3倍以上 (注)



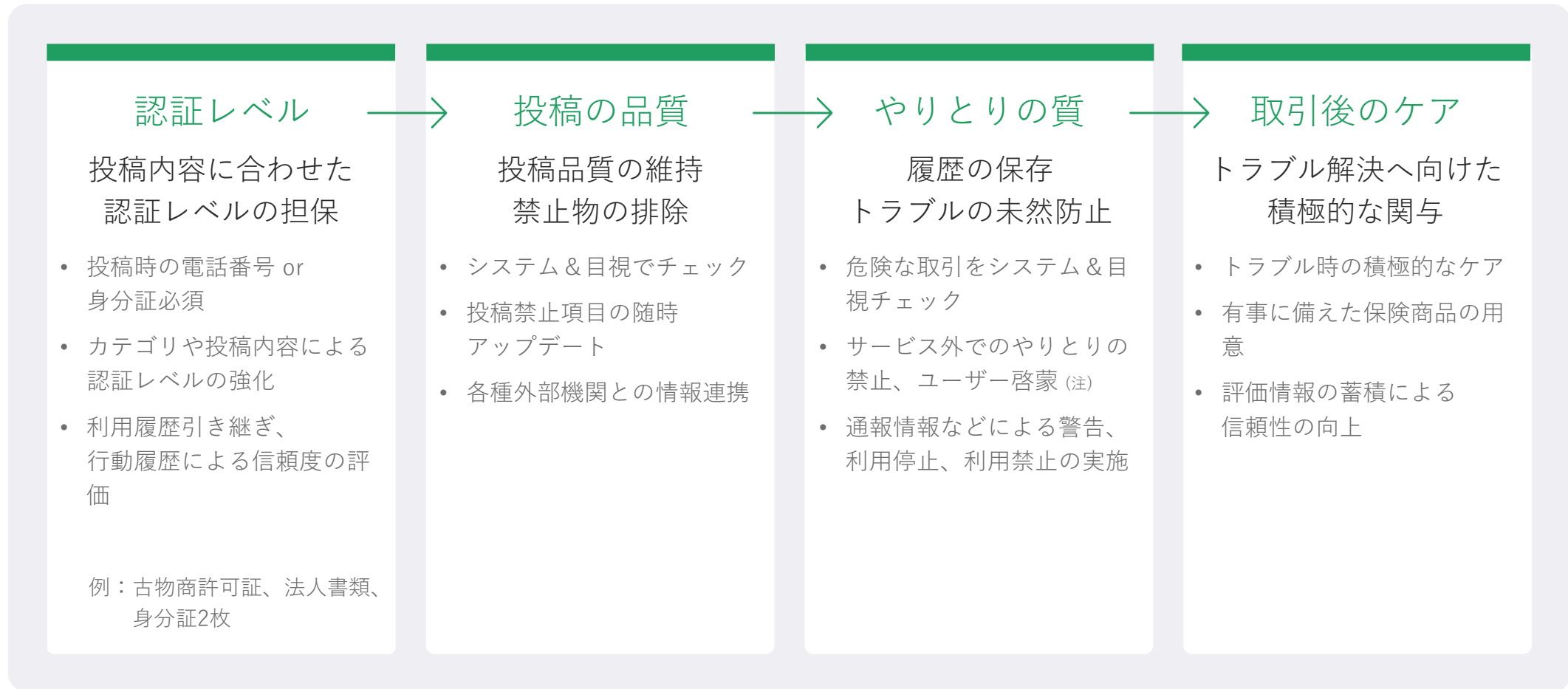
女性の利用が51% (注)



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

ジモティー_闇バイト問題に向けた取り組み

- 当社では、東京労働局へ相談の上、2023年4月より下記フローを整備・強化し、闇バイト問題の温床となる投稿防止に向けた取り組みを実施している

事前の啓蒙活動等

利用規約にて禁止事項を規定

- 利用規約にて法令又は公序良俗に反する行為を禁止し、投稿ガイドラインにてその温床となる投稿を禁止することにより、ユーザーから該当投稿があった場合に、当社は削除、利用停止、損害賠償等の処分を下すことができる

ユーザーへの啓蒙活動

- ユーザーに対して注意すべき投稿の特徴を啓蒙している
<https://jmtty.jp/support/recruit/>

求人企業審査

書類審査の実施

- 求人広告を掲載可能な投稿者を法人に限定し、かつ、法人の社名/本社所在地/事業内容等が確認できる書類の提出を必須としており、一定の審査を受けた法人のみに投稿を許可している

投稿前チェック

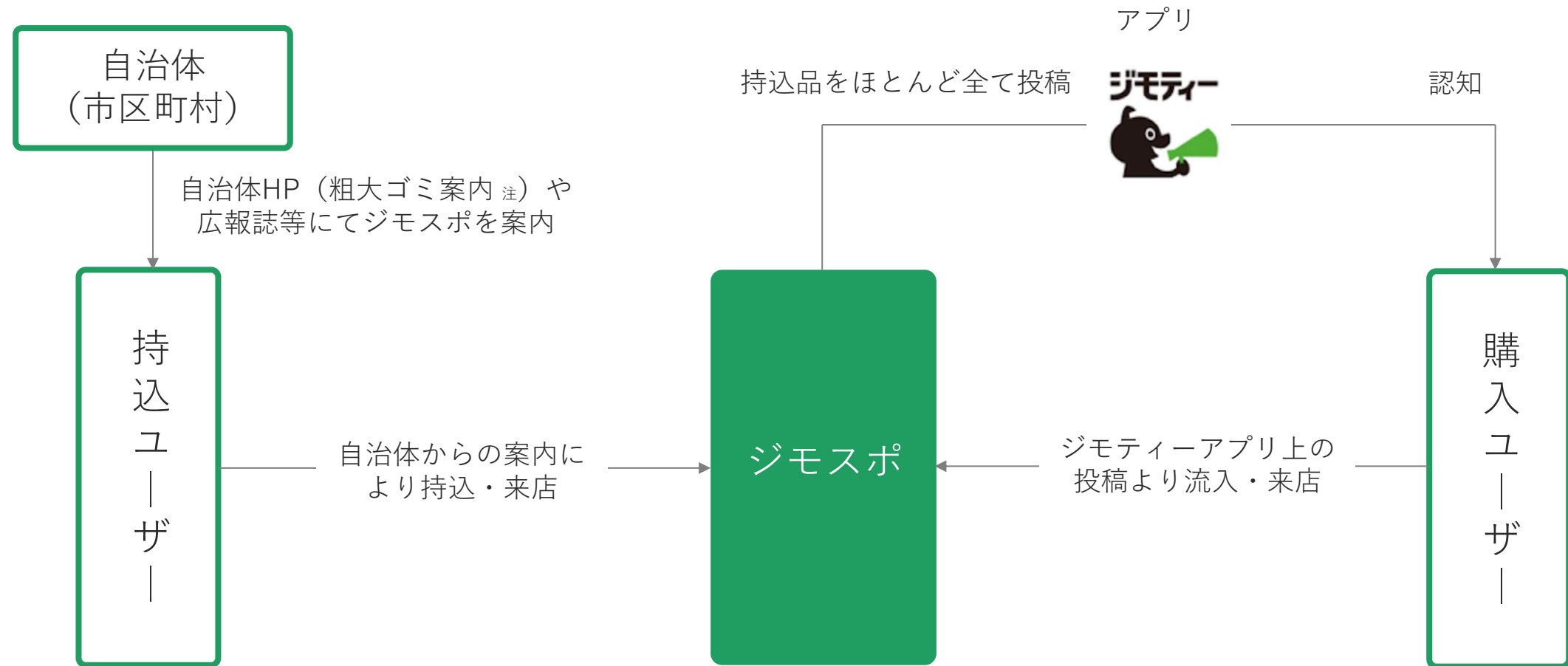
全件目視チェック

- 当社がリスクが高いと定義したカテゴリ等の投稿については、ユーザーの投稿内容は即時反映されず、当社カスタマーサポートスタッフの目検審査を通過したもののみが表示されるフローとしている
- 審査の抜け道を突かれるリスクを下げるために、具体的な審査基準は非公開とするとともに、常に見直しをかけている

上記業務を行うカスタマーサポートスタッフの法令リテラシー向上
(入社時及び定期コンプライアンス研修の実施)

ジモスポ_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利益が出るモデルとなっている



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

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> 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> 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> 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> 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> 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。

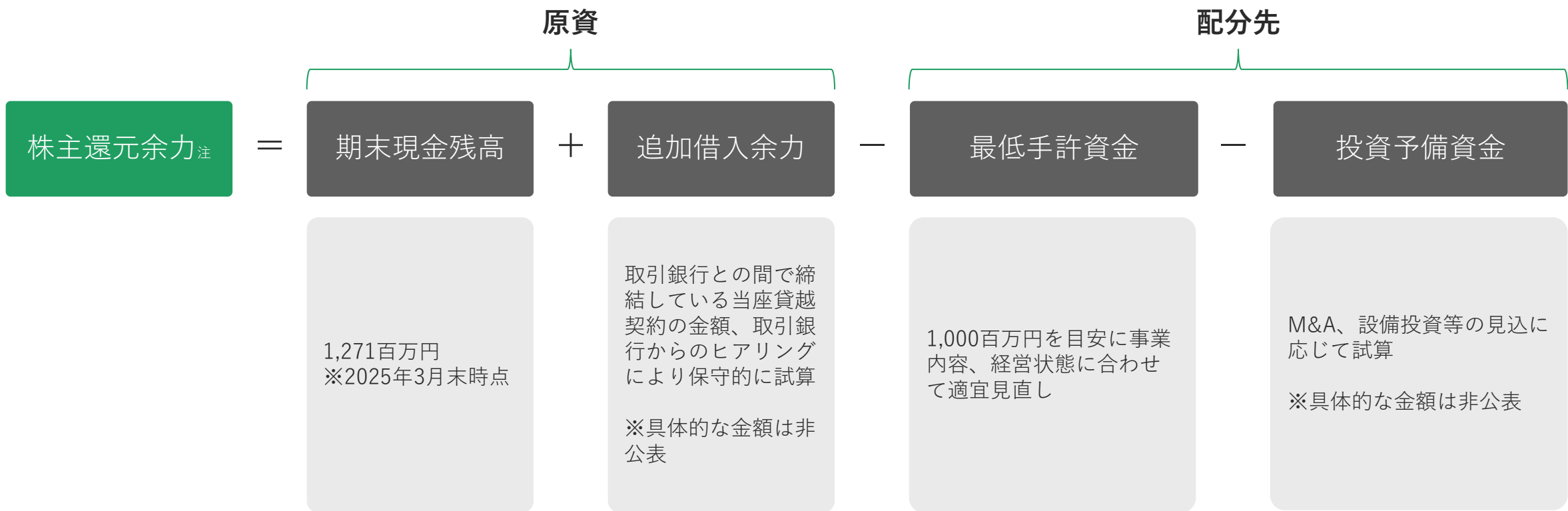
貸借対照表

- 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 第1四半期末	2024年12月期 期末	増減
流動資産	1,569	1,543	+26
現金及び預金	1,271	1,302	-31
固定資産	204	176	+28
総資産	1,773	1,720	+53
流動負債	336	356	-20
固定負債	7	22	-15
有利子負債	56	77	-21
純資産	1,428	1,340	+88
自己資本比率	81%	78%	+3pt

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

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