

ジモティー

2025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 2025年12月期 4Q及び通期業績概要

02 今後の方針と数値計画

Appendix

01

2025年12月期 4Q及び通期業績概要

エグゼクティブサマリー

1 ジモティースポット（ジモスポ）が順調に成長

- 既存直営店の4Q売上は昨対+26.5%で継続的に成長
- FCは契約は順調に推移、既に未出店契約残24店分があり、2026年度は中計想定 of +37店がミニマム目標
- 店舗当たり収益性を大幅に上げる仕組みづくりが進捗中、ここに人材を集中的に投資予定

2 ネット事業は配信型広告の市況悪化を見越し、マネタイズ手法を見直し

- 2025年12月までは配信型広告の市況感悪化（ネット売上は2025年度1Q-12.8%→4Qネット売上-5.3%で着地）。
- 2026年度は市況悪化がある程度継続する前提で計画(26年度平均で昨対-3.7%で計画、26年1月は昨対+1.2%と改善)
- サービス内のオプション商品の再強化、決済機能の開発などマネタイズ手法を見直す

3 2026年度基本方針は2030年度の営業利益33億を狙うための仕組みづくりへの先行投資

- 2026年度はFC展開を主軸としつつ、店舗あたり収益性を倍増させる仕組みづくりに投資予定
- 営業利益の成長分を原資として投資予定
- 事業計画は手なりの成長率で達成可能な水準のみ設定

2025年度4Q及び通期業績概要

- 2025年度4Qは売上高+20.0%、営業利益+18.9%
- 通期の業績は売上高、営業利益ともに未達
- 直営店の開発速度を抑えFC展開を優先したこと、ネット広告単価が想定より下落したことが主な要因

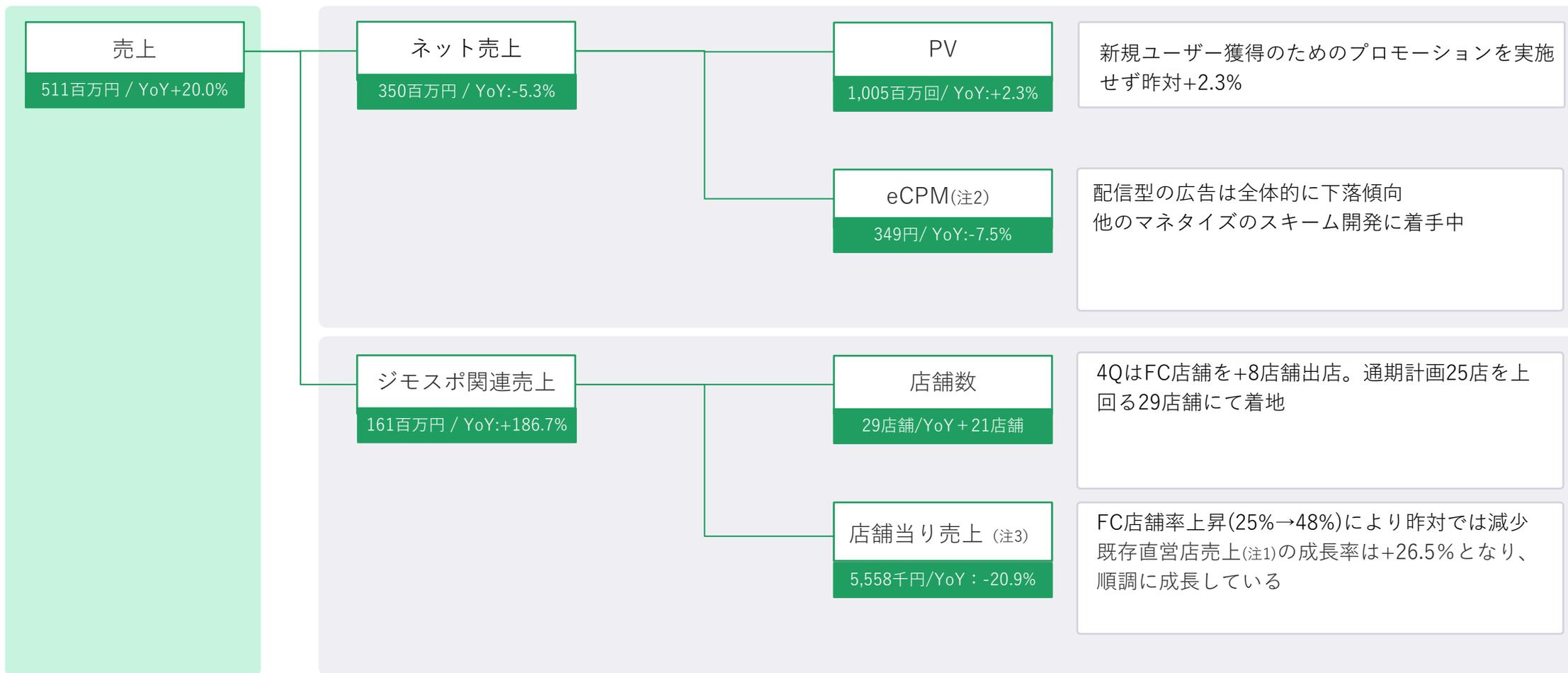
単位：百万円

前年同期比_Q単体	FY2025 4Q単体実績	FY2024 4Q単体実績	前年同期比
売上高	511	426	+20.0%
営業利益	154	129	+18.9%

業績予想達成度_累計	FY2025 通期累計実績	FY2025 通期業績予想	達成率
売上高	1,932	2,028	95.3%
営業利益	549	559	98.3%

KPI比較（4Q単体/前年同期比）

- ネットは昨対-5.3%、配信型の広告単価は今後も下落する想定で他のマネタイズスキームの開発を強化予定
- ジモスポは+186.7%と大幅成長。新規出店のみならず、既存直営店売上(注1)が+26.5%と成長している



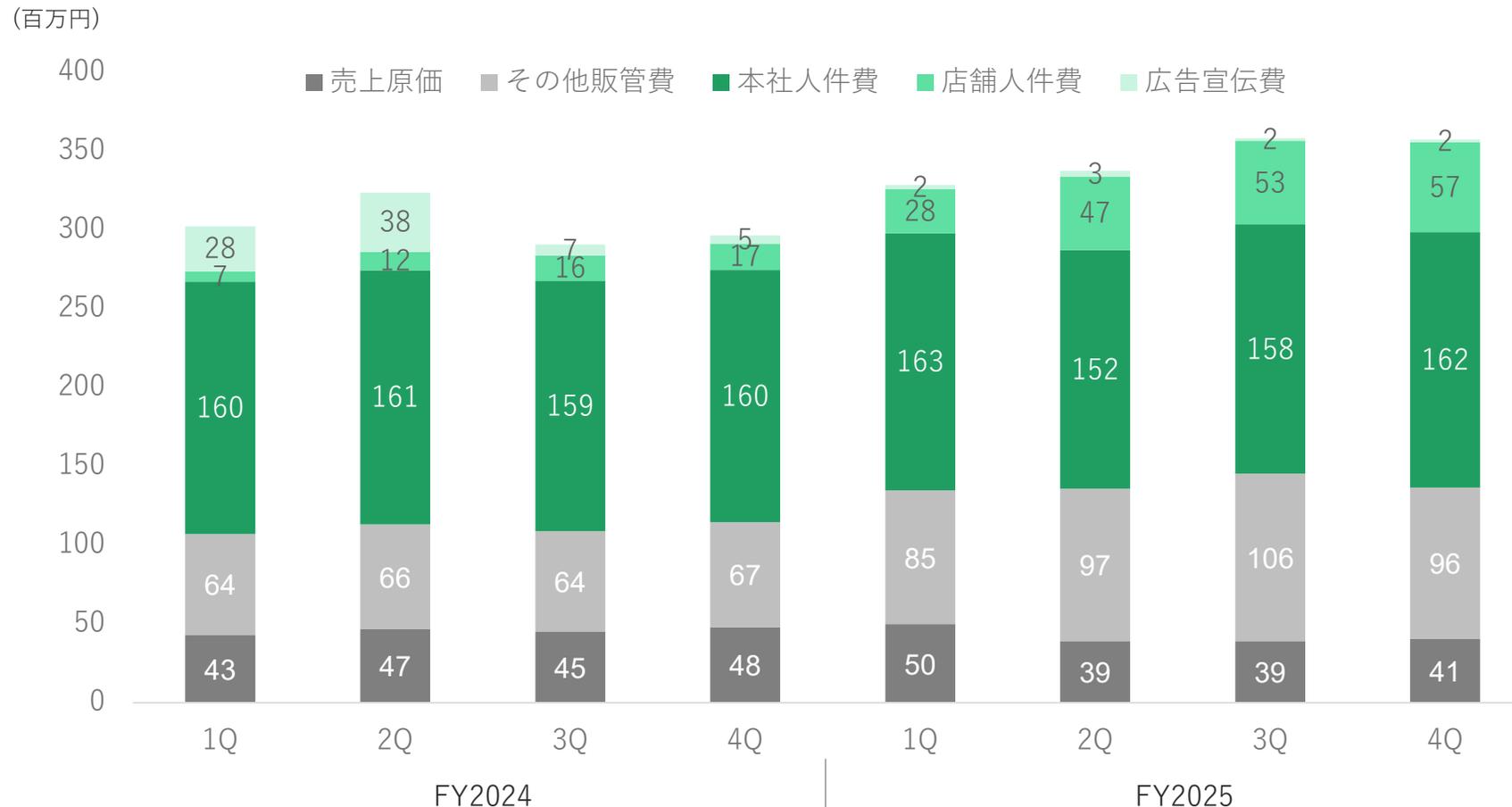
注1：2025年9月末時点において開店後12ヶ月経過している直営店の2025年度4Q売上

注2：PV1,000回表示あたりの収益

注3：売上には直営商品販売・FCロイヤリティ・その他手数料を含み、四半期末店舗数で割ることにより算出している

コスト構造

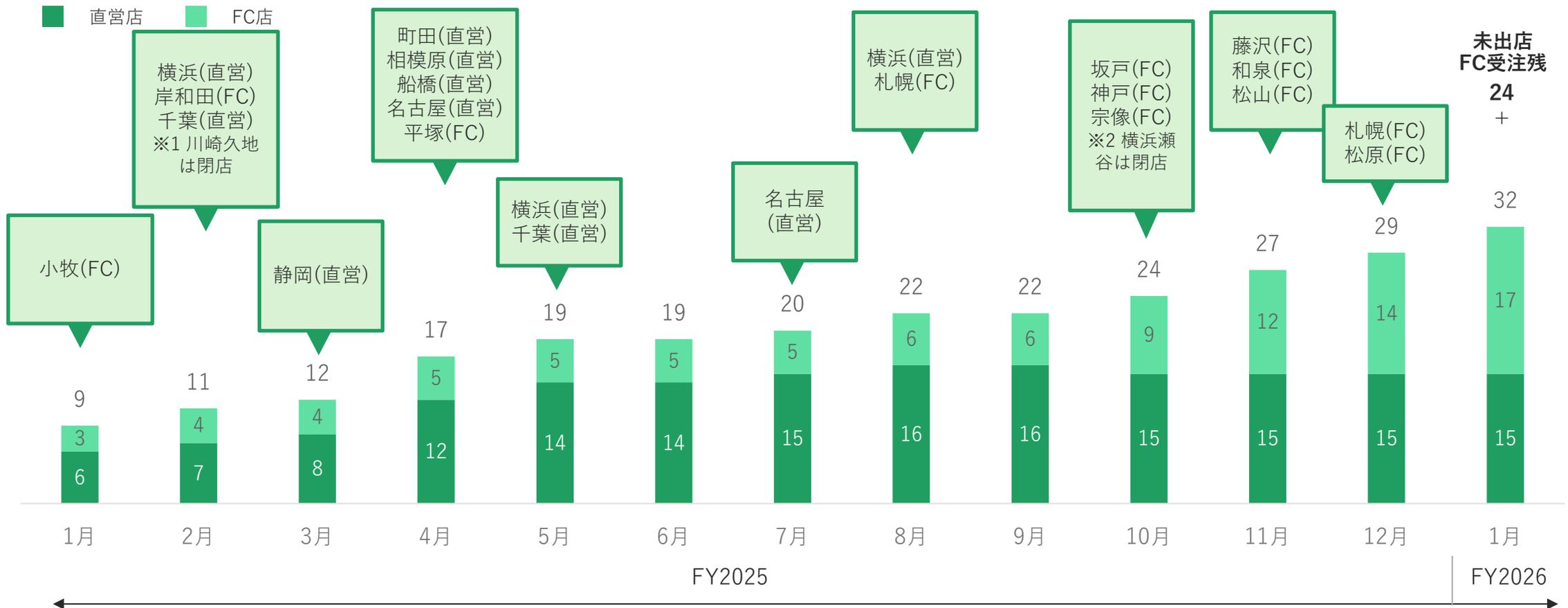
- 2025年度はジモスポ直営店の増加に伴い、店舗人件費及びその他販管費（主に地代家賃、採用費）が増加
- 4Qは本社人件費（主に事業開発人員）への先行投資を進めている



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

ジモスポ_店舗数の成長

- 通期出店計画25店舗に対して12月末は29店舗にて着地。うち直営15店（期初予想18店）、FC14店（期初予想7店）と、期初計画よりもFC出店割合を高めた
- 当期計画における新規出店数+37店のうち24店舗分のFC契約を締結済



※1 2022年オープン of 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
 ※2 横浜瀬谷店は、店内空調設備不良のため継続的な営業が難しく閉店。横浜市は横浜井土ヶ谷店、横浜中山店の2店舗にて運営中

「かわさきSDGs大賞2025」 経営部門・優秀賞を受賞

- 圧倒的なごみ減量の実績のみならず、一般のフリマアプリやリサイクルショップでは流通が難しいとされる「再販価値の低いモノ」において98.7%という極めて高いリユース率を達成したこと、ITを活用した低コスト運営体制の実現等を評価いただいた



※2022年11月～2025年2月実績

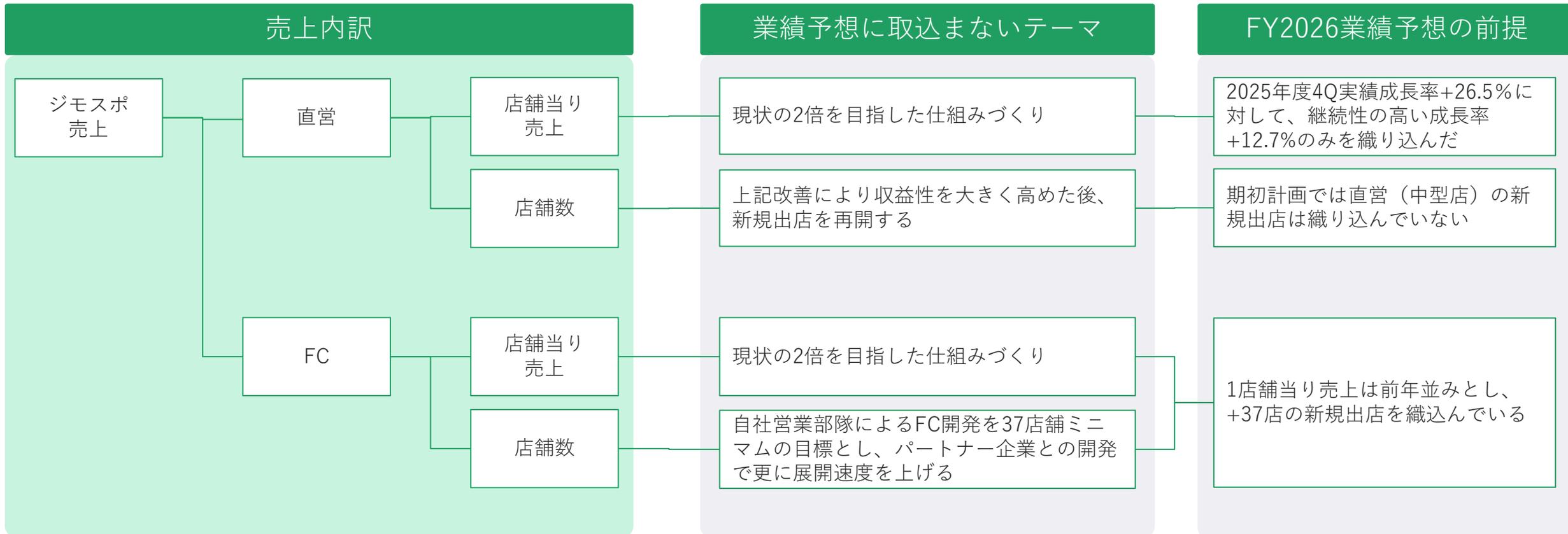


02

今後の方針と数値計画

ジモスポ売上予測の前提補足

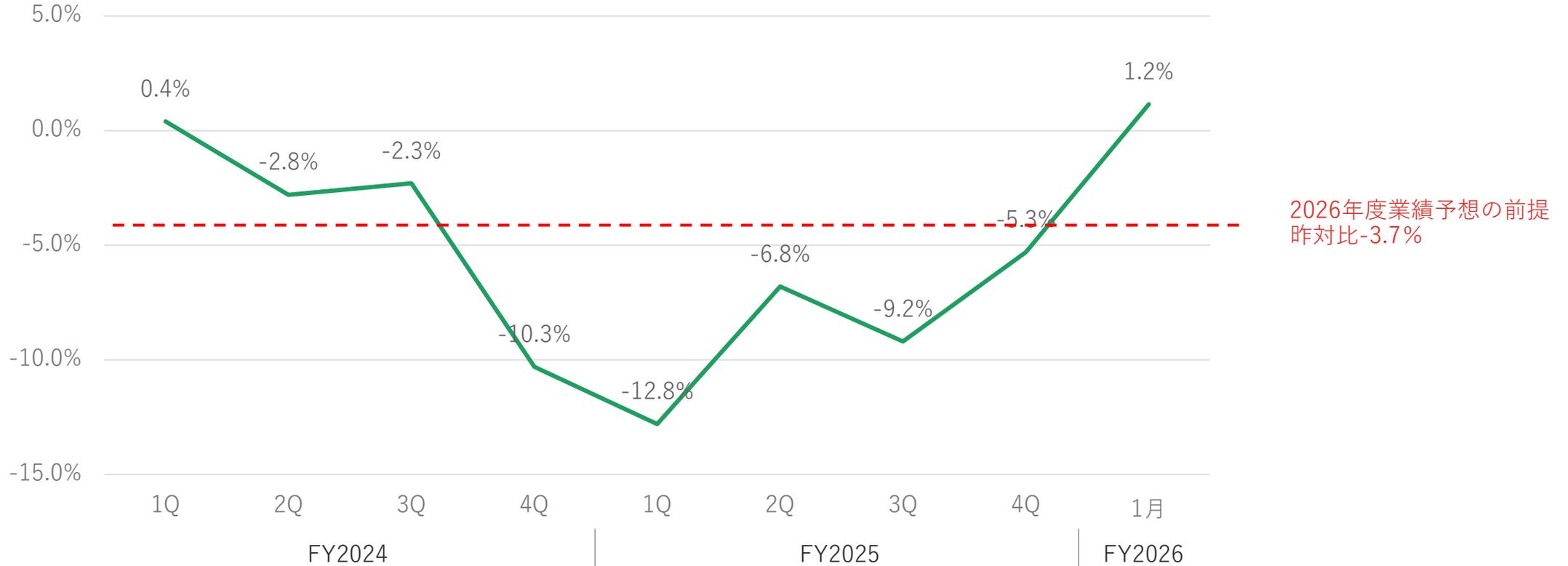
- 2026年度の期初出店計画はFCのみ
- 直営展開のリソースは新たな仕組みづくりへ寄せて人材の投資を行う



ネット売上予想の前提補足

- 2026年度業績予想のネット売上は直近2年のトレンドとチャネル別の变化要因を加味して昨対-3.7%と置いている
- 参考：2026年1月のネット売上は昨対+1.2%、2月は昨対±0%水準で推移しているが、第三者配信の広告単価は不安定性が高いと考えている

ネット売上の昨対比推移



2026年度 業績予想（通期）

- 売上高+10.5%、営業利益前年並みを計画
- ネット昨対-3.7%のトレンド、ジモスポFCのみ+37店舗展開を主な係数として計画
- 上振れ余地としてネット売上の改善、店舗当り収益率改善、直営店展開の影響があり得る

単位：百万円

	FY2026 通期業績予想	FY2025 通期実績	前期比	主な前提
売上高	2,135	1,932	+10.5%	ネット：昨対-3.7%（-54百万） ジモスポ：新規+37店(FCのみ計画反映)
営業利益	549	549	± 0.0%	+ジモスポ37店舗分の利益成長分 -ネット減少分を保守的に見る -新規事業開発領域に50百万投資

中期数値計画

- 昨年発表の通り2030年度営業利益（33億円）を中期目標とする
- 2030年度の利益最大化を最優先し、売上高及び営業利益率の水準は定めないこととした
- 店舗数329×店舗当り利益（本部コスト控除前）1,000万/年をベース目標とする(店舗数目標は店舗あたり収益性とトレードオフで修正する可能性がある)
- ネット利益と本部コストがほぼ同額になる想定

単位：百万円

	FY2025 実績	前回公表 FY2030 中期数値計画 ※2025年2月公表	今回修正 FY2030 中期数値計画
売上高	1,932	13,500	— (定めない)
営業利益（注）	549	3,375 (利益率：25%)	3,375 (利益率：定めない)
店舗数 (年度末)	29	329	329

注：マス広告等の戦略投資実行前の営業利益

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
自治体との共同リユース拠点「ジモテースポット」の企画・開発・運営

従業員数

248名（2025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 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

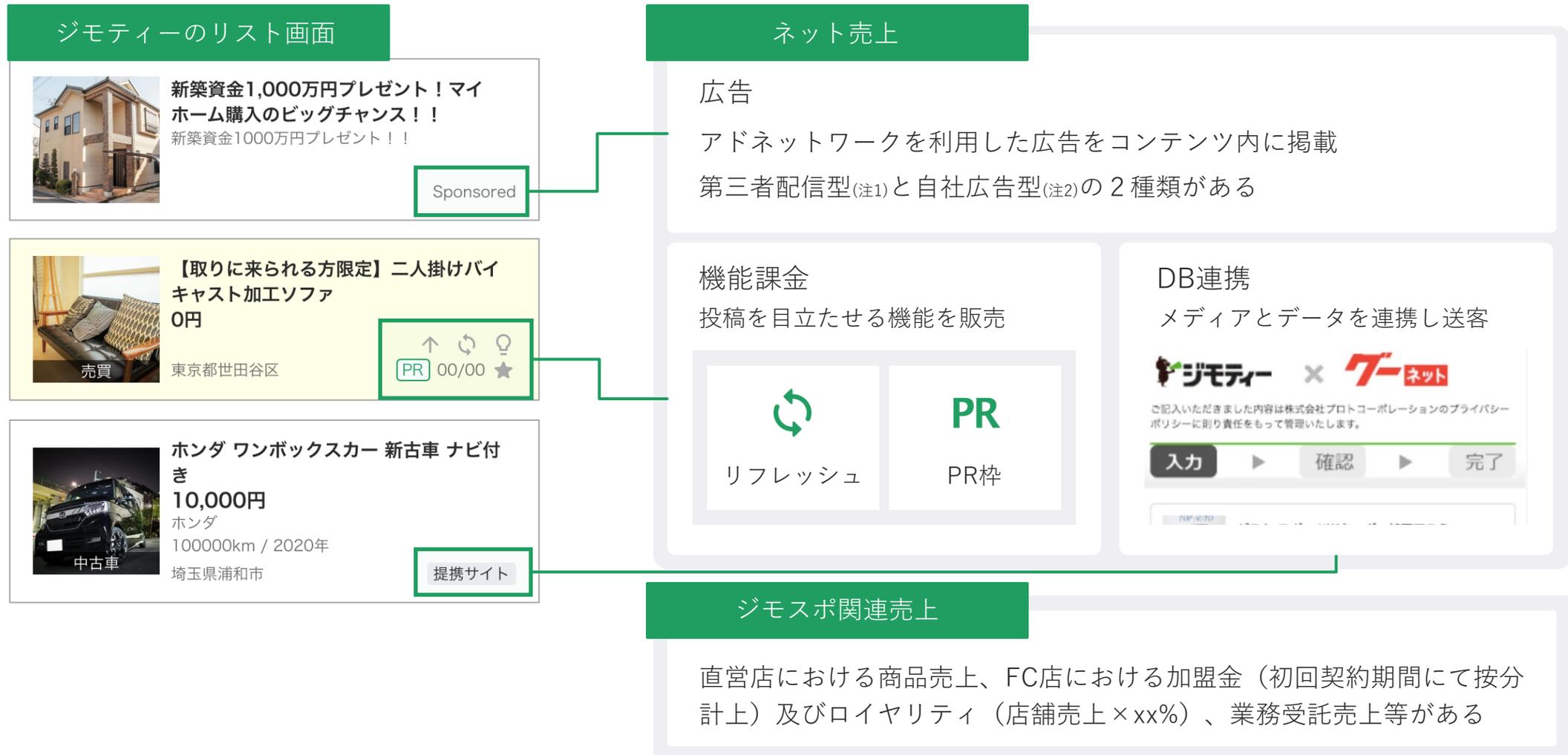


松本行哲 / 社外取締役

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、事業法務及び戦略法務全般を担当
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

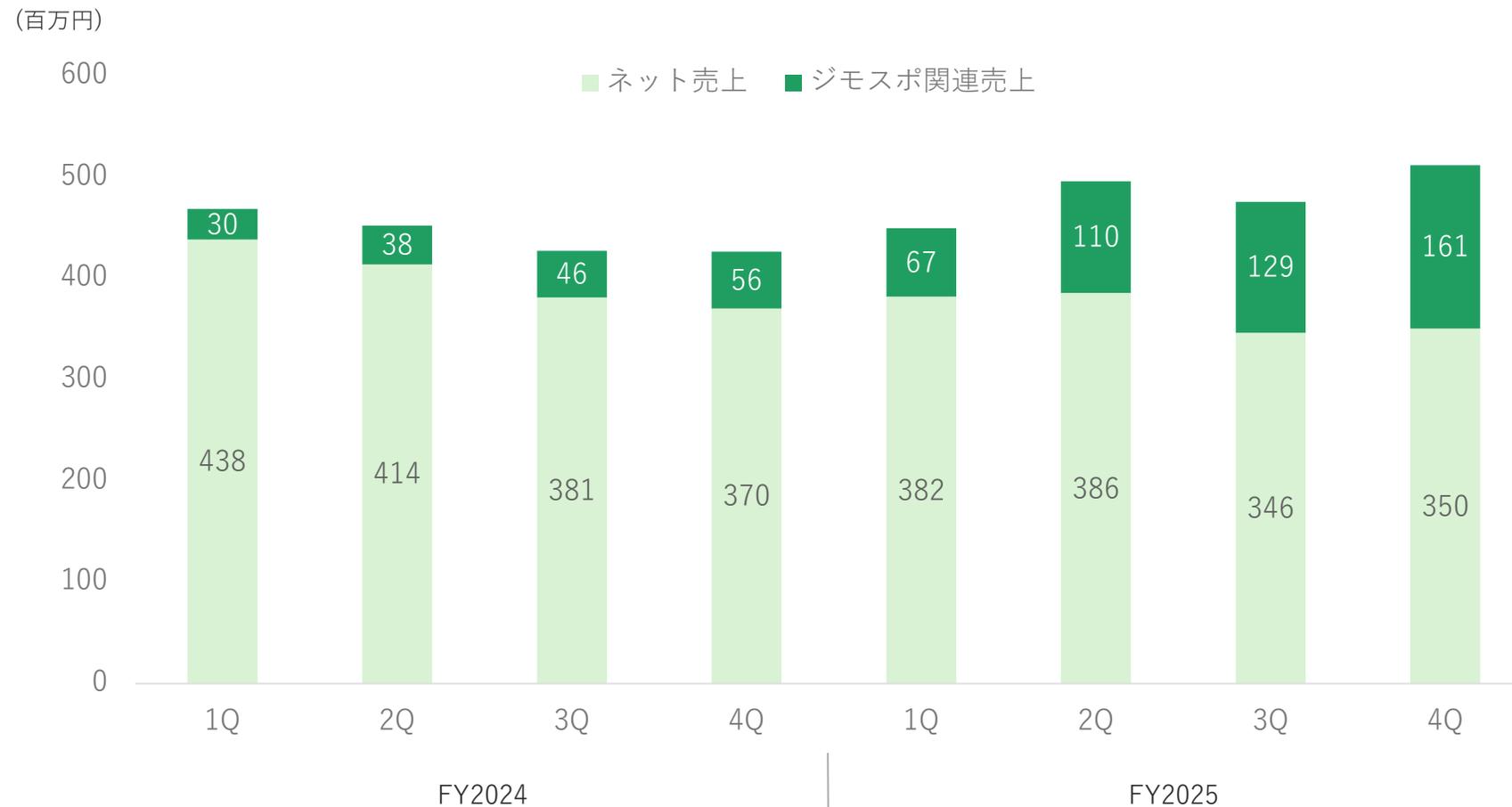


注1：広告主から媒体（ジモティー）に広告を直接配信せず、媒体を横断した広告管理や効果測定ができるサーバー（3rd party）を介して配信する手法

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

売上内訳

- ジモスポ成長が牽引し、2025年度4Q売上高は+20.0%と成長トレンド
- 下落トレンドであったネット売上は2025年度3Qから4Qにかけて回復

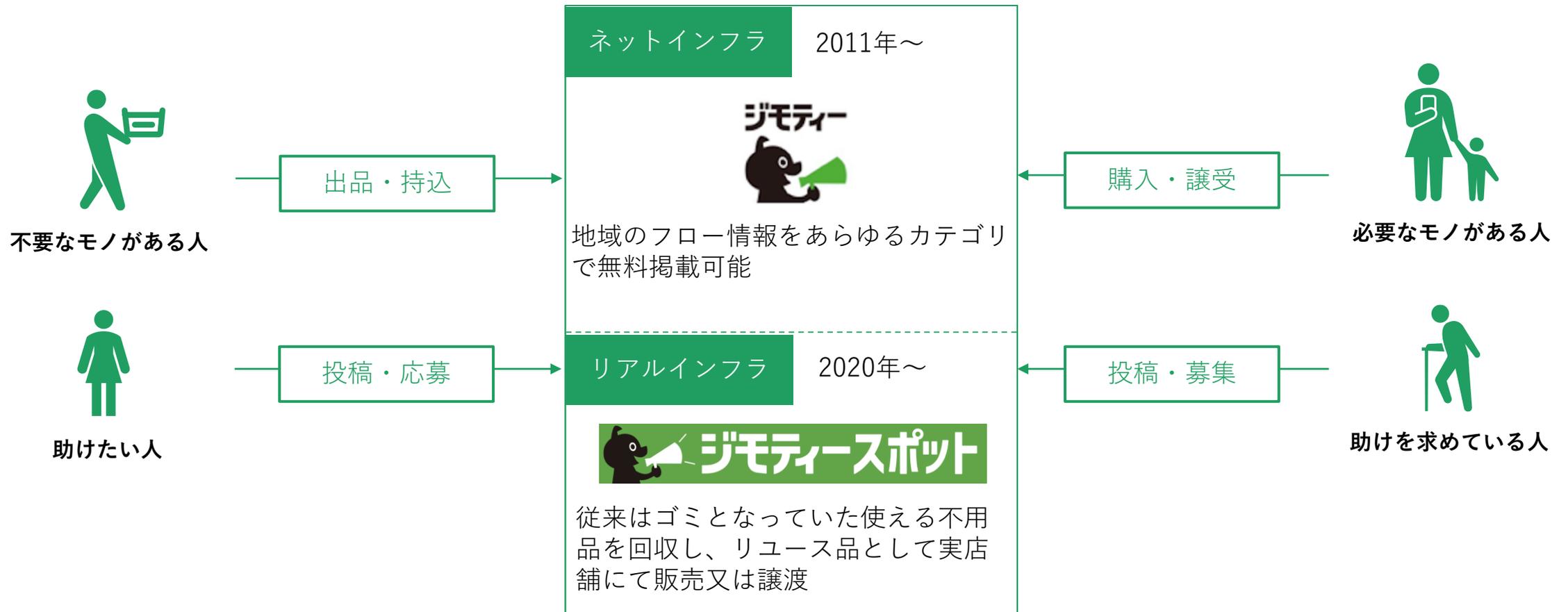


03-2

APPENDIX：サービス概要と進捗

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モノを送り届けている
- 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_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**

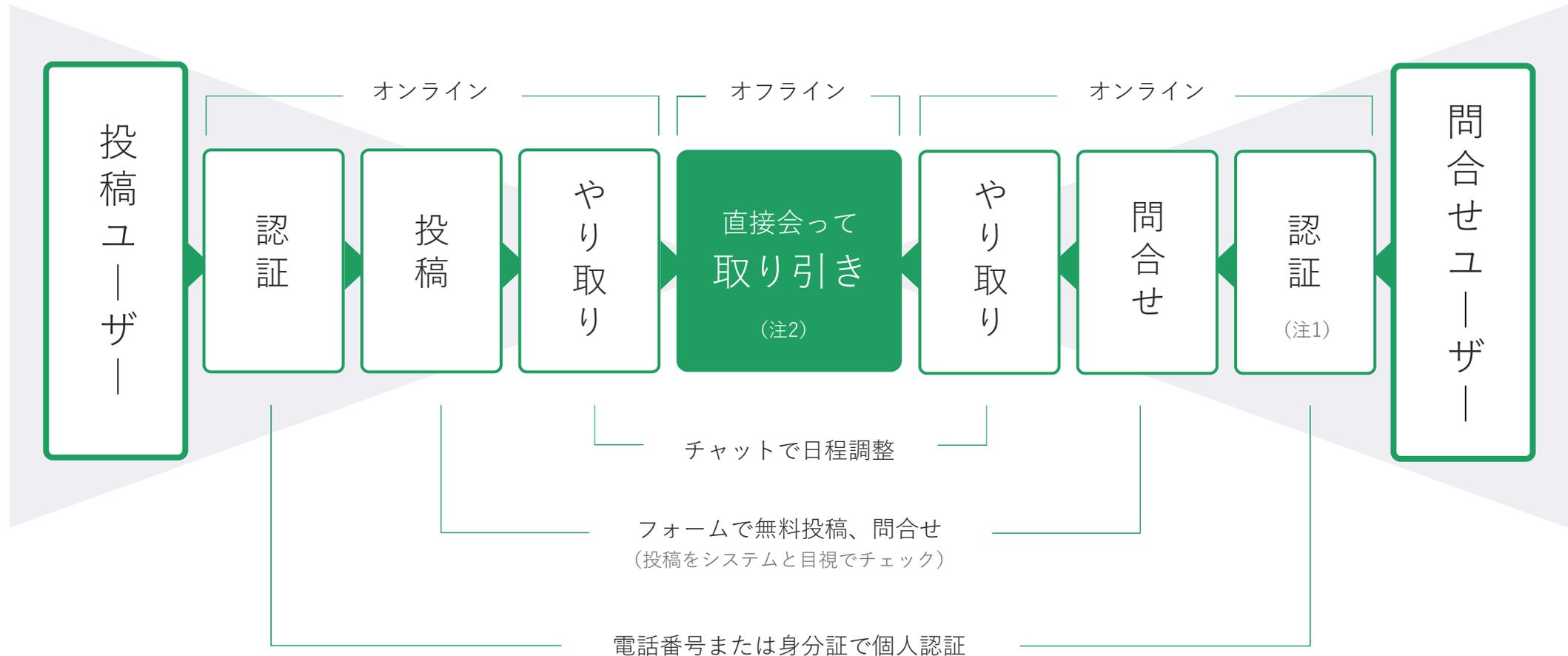


情報を掲載する人

- 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_ユーザーの利用フロー

- 一般的なCtoCフリマアプリと異なり、オフラインで直接取引を行うことがユニークな特徴となっている



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

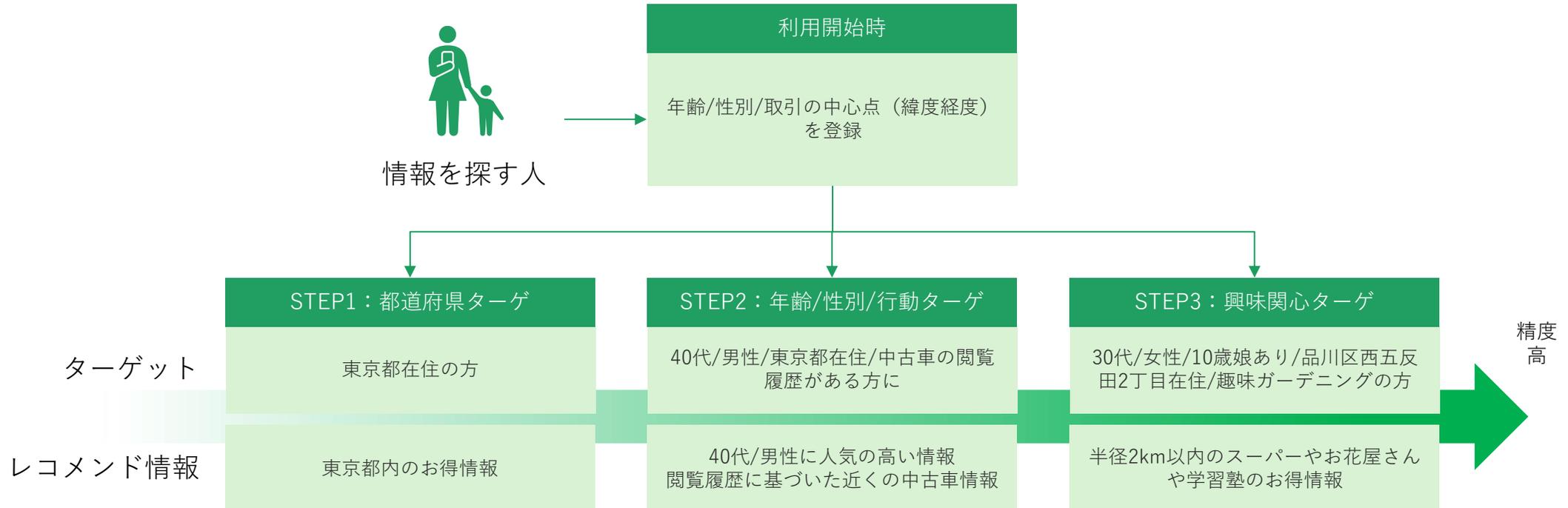
- 地元の人に売るから**郵送料、手間がかからない**
(例：一品、一品を梱包・郵送せずに済む)
- 地元の人に売ると、**次の取引に繋がる**
(例：車を売って修理を受注する)
- 通常は販売できずにゴミとして処分していたものでも貰い手をつけて**ゴミを減らす**ことができる

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た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

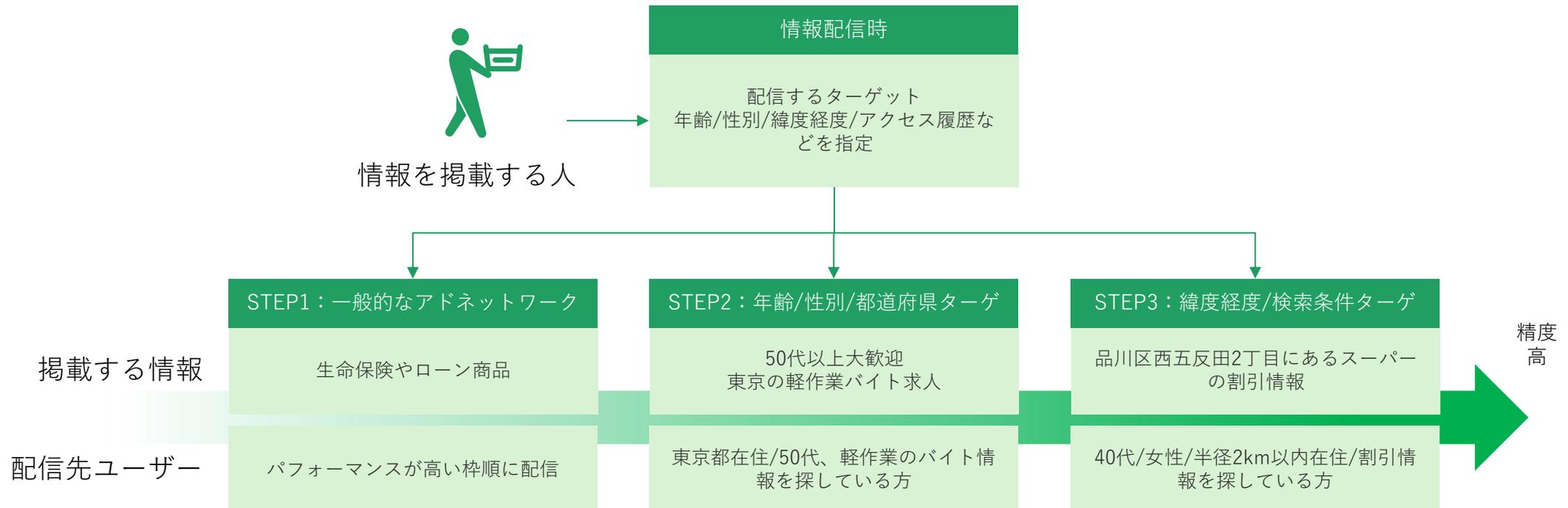


ジモティー_競争優位性：情報を掲載する人

- 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

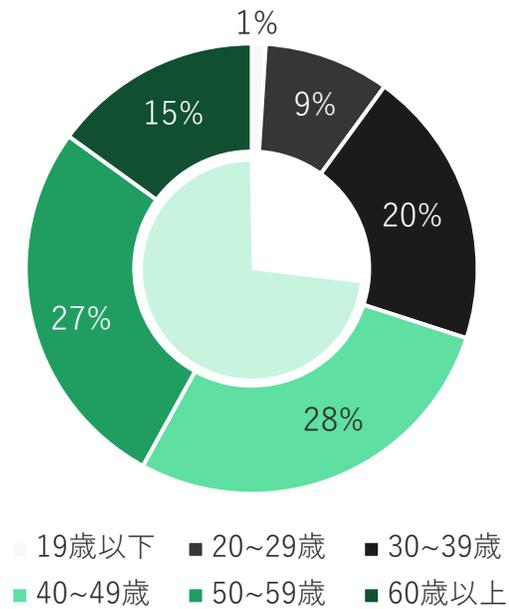
配信するターゲットを細かく指定し
特に狭域の地域情報を広告効果高く配信できる



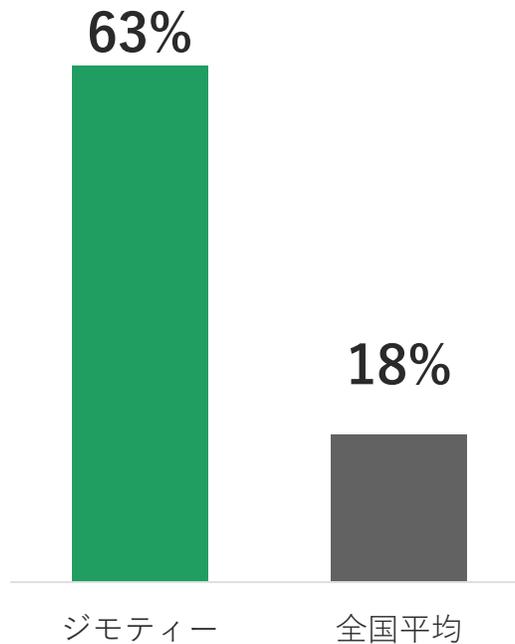
ジモティー_ユーザーの特徴

- 40代以上の子供のいる女性が多く利用

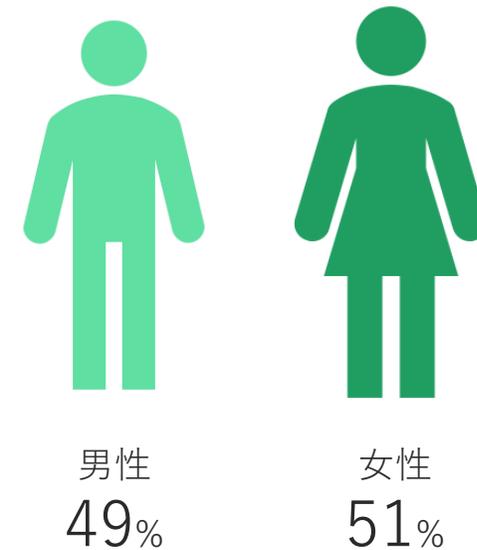
40代以上で全体の70% (注)



子供有り世帯は平均の約3倍以上 (注)



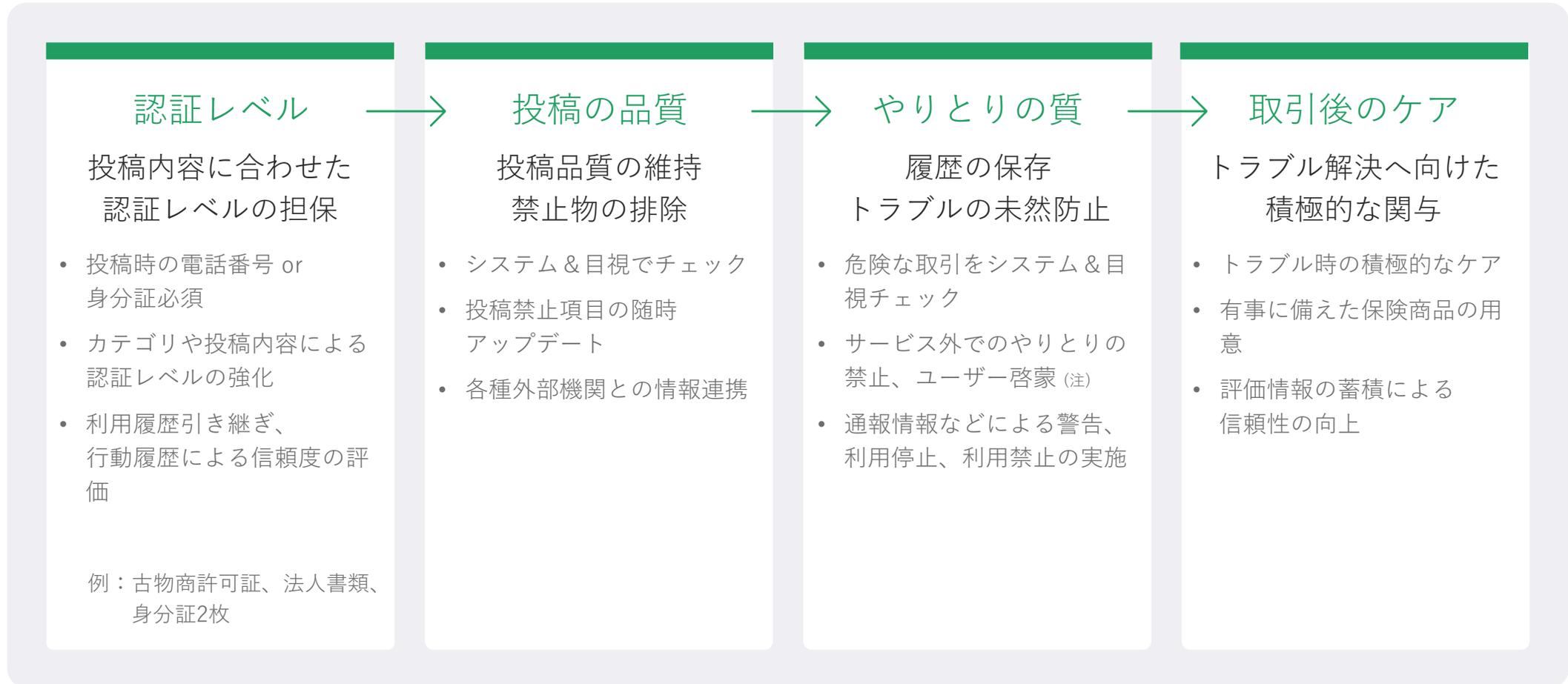
女性の利用が51% (注)



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

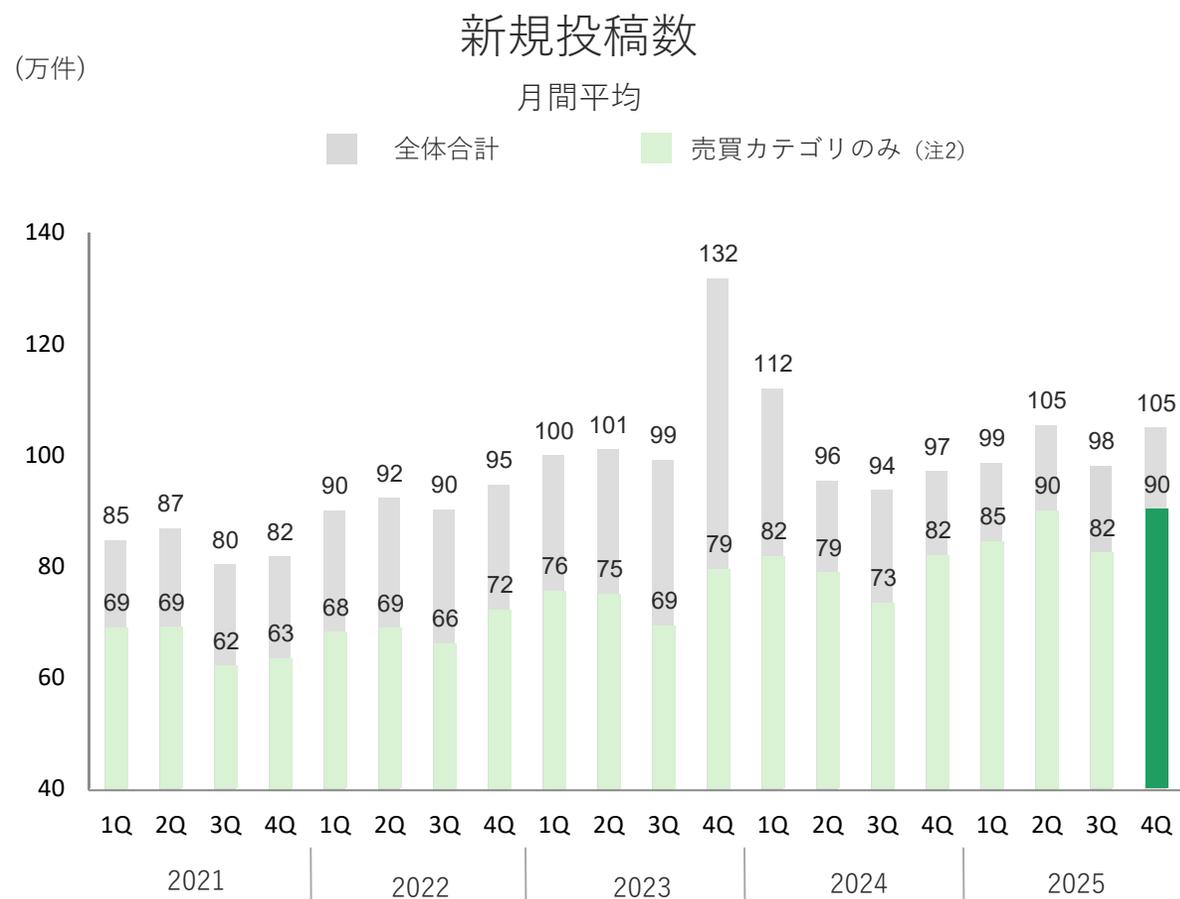
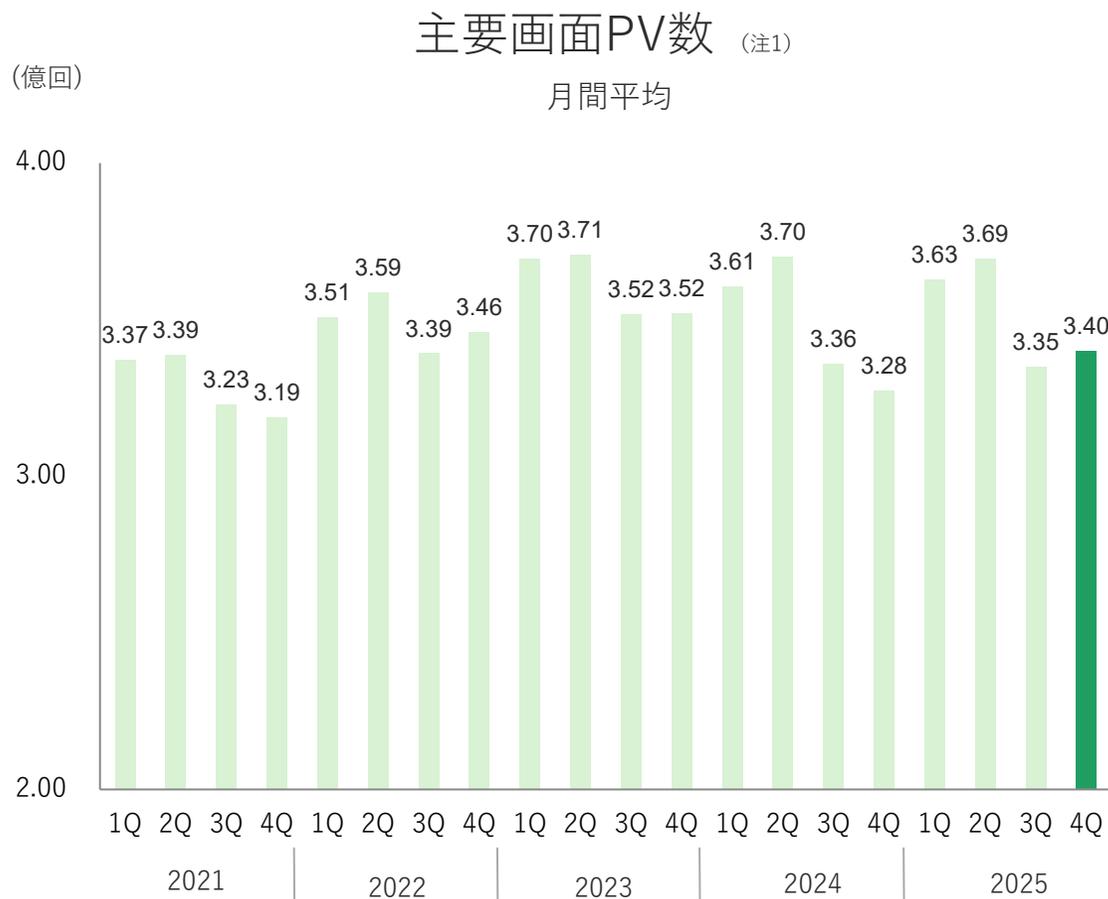
- 健全なサービス提供のため継続的な改善を実施



注：カテゴリにより異なる

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
- ジモスポの新規出店→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



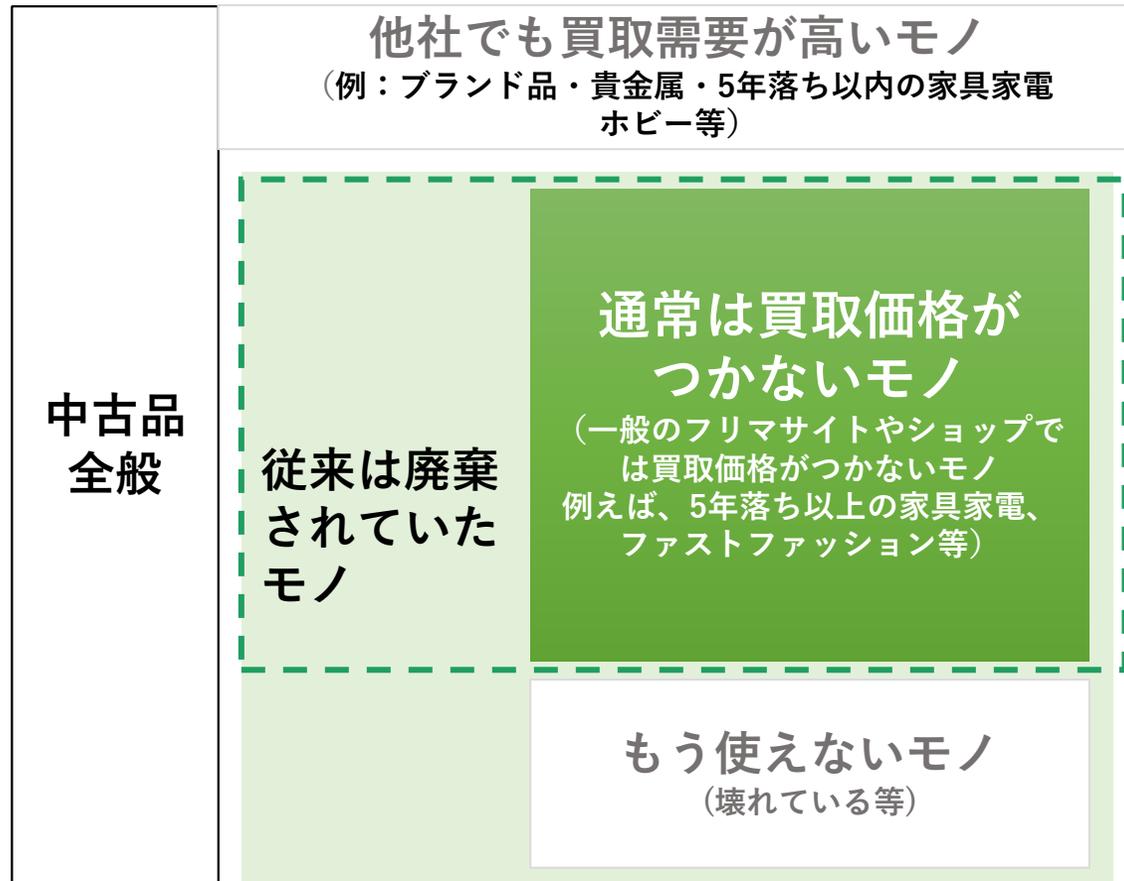
注1 広告売上と相関性の高いPV数として広告をメインで掲載している画面 (TOP・リスト・詳細) のPV数

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

ジモスポ_ポジショニング

- ジモスポでは、主に一般のフリマサイトやリサイクルショップが取り扱わないモノのリユースを実現
- ごみ減量に大きく貢献するとともに、ユニークなポジショニングを確立している

再販価値
高



自治体が介入しなくてもリユースされ続ける
レッドオーシャン領域

自治体×ジモスポ展開により
従来は廃棄されていた
まだ使えるモノのリユースを実現
ごみ減量に大きく貢献している
ブルーオーシャン領域

従来通り、廃棄処分
(ジモスポへの持込不可)

低

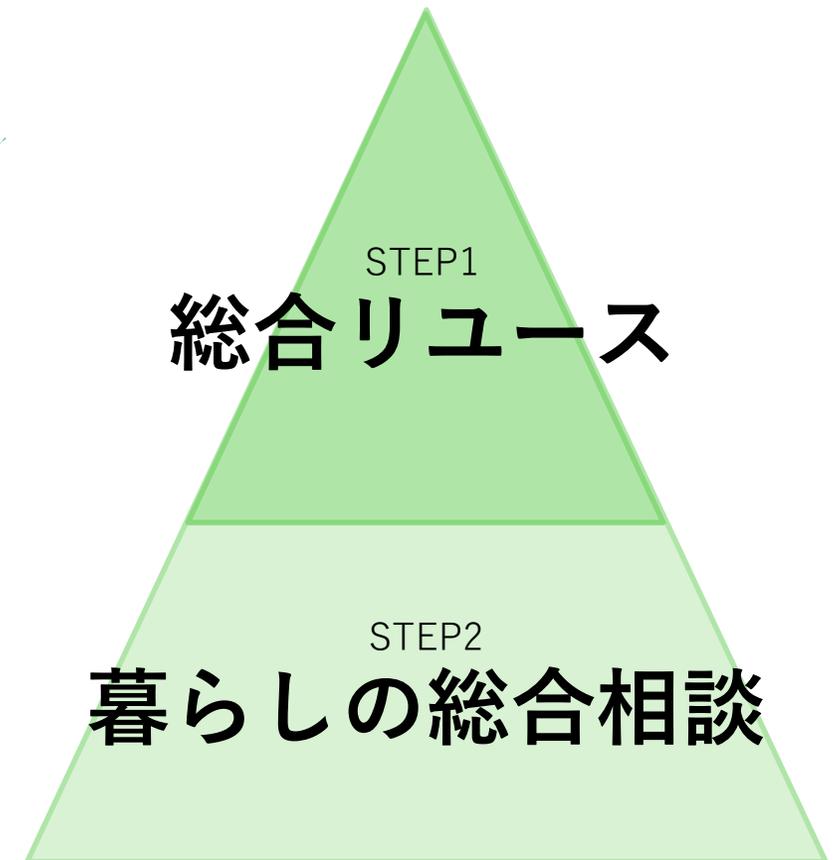
ジモスポが目指す世界観と規模感

全ての自治体に存在する、あって当たり前前の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

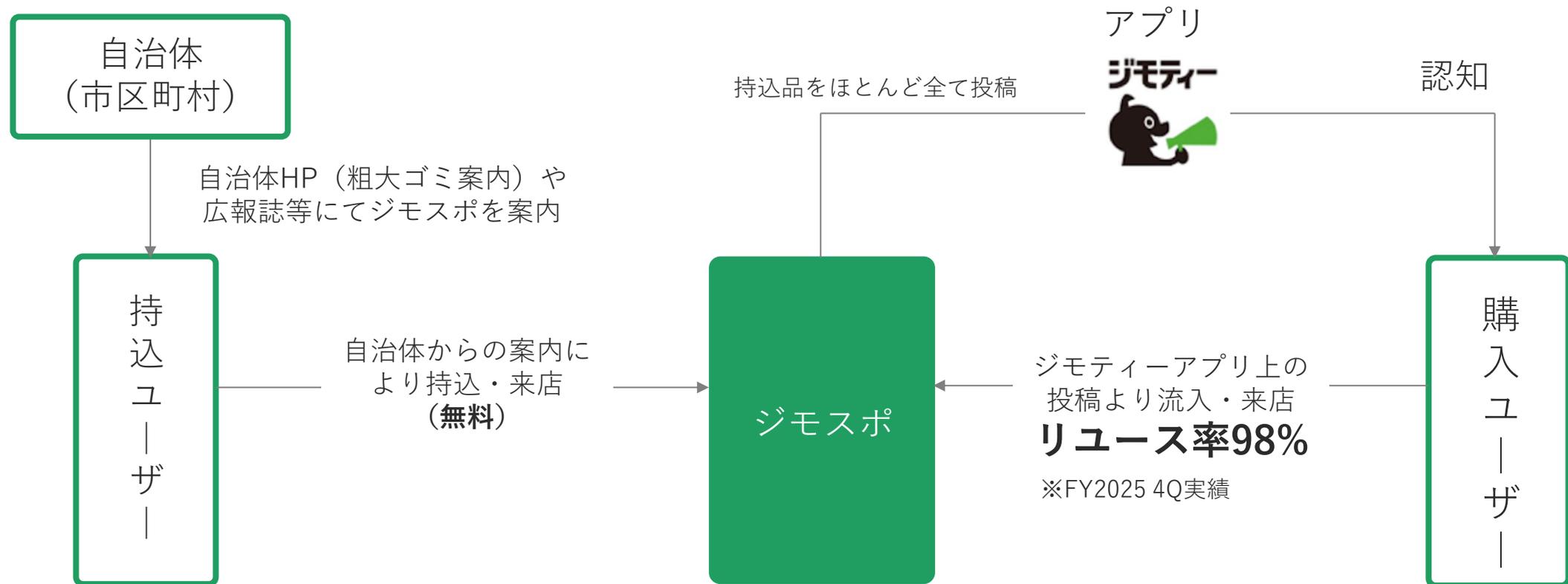


展開サービス



ジモスポ_競争優位性と参入障壁

- ジモスポでは、持込ユーザー（自治体経由）と購入ユーザー（ジモティーアプリ経由）を独自の方法により広告等に依存せず無償で集客している
- 一般的には収益化が難しい「再販価値が高くないモノ」のリユース領域において、低コスト・大量集客・高速在庫回転（リユース率98%）を実現することで、高い参入障壁を築いている



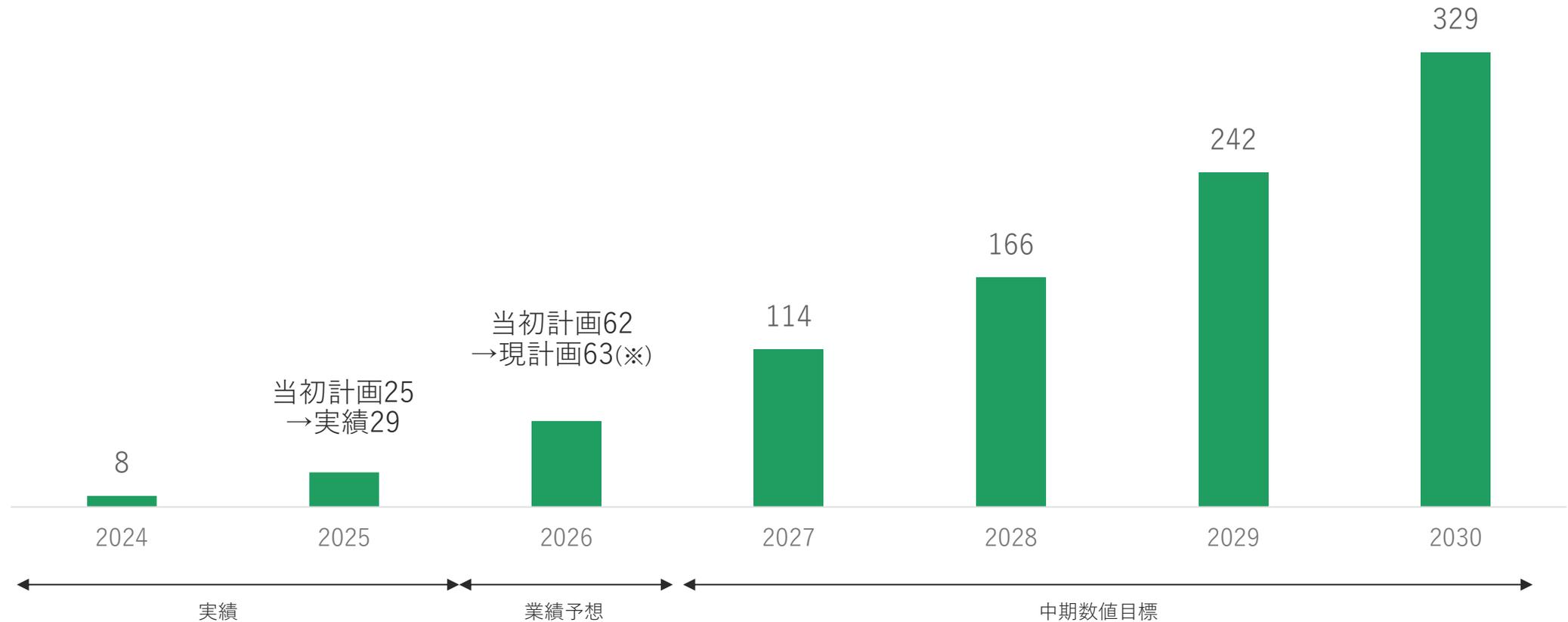
ジモスポ_出店事例



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

ジモスポ出店計画

- 2030年度までに最低300店舗以上を出店していく。中期利益最大化を優先して出店モデル（直営・FC）を選択するため、直営・FCの内訳は定めない
- 2026年度は中計前提の当初計画を上回るペースで出店し、中期数値目標の前倒し及び上振れを狙う



※2026年度は+37店舗の新規出店の他、2023年以前に出店した小規模店の撤退+過去の退店率より統計的に計3店舗の退店を計画織り込んでいる

03-3

APPENDIX：その他

認識するリスク及び対応策について

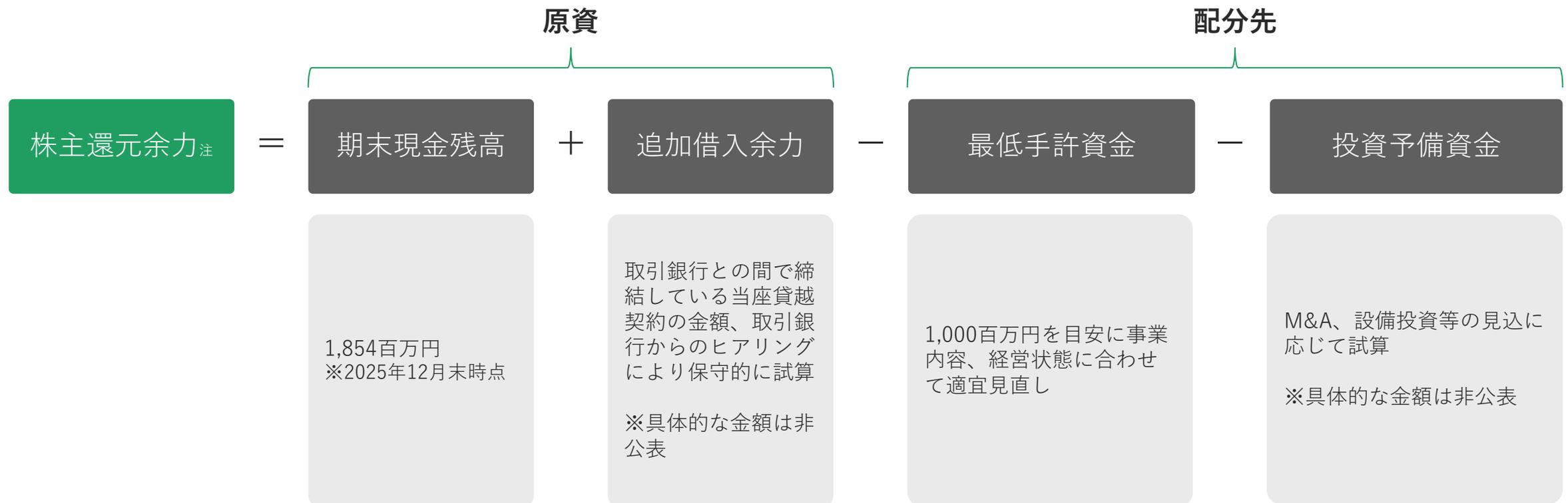
- 当社事業に関するリスクについては以下の通りと認識しており、今後も継続的に対応を実施

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	<p><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。</p>
投稿内容の健全性について	<p><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。</p>
事業拡大に伴うシステム開発について	<p><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。</p>
出店政策について	<p><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の拡大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。</p>
事業運営体制について	<p><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。</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。 Copyright Jimoty, Inc. All Rights Reserved.

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、2025年11～12月に自己株買い118百万円を実施。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 期末	2024年12月期 期末	増減
流動資産	2,180	1,543	+637
現金及び預金	1,854	1,302	+551
固定資産	269	176	+93
総資産	2,450	1,720	+730
流動負債	475	356	+118
固定負債	280	22	+258
有利子負債	362	77	+284
純資産	1,694	1,340	+354
自己資本比率	69%	78%	-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