

ジモティー

2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

2026年5月15日

株式会社ジモティー

東証グロース：7082

エグゼクティブサマリー

1 1Q売上高は昨対比+22.0%、営業利益+52.7%と大幅な増収増益

- ジモティースポット（ジモスポ）関連売上、ネット売上ともに期初予想を上振れるペースにて推移
- ジモスポ成長が全社売上・利益成長に直接寄与するフェーズへ移行

2 ネット売上が底堅く推移

- 従来下落要因となっていたiOSやブラウザ等のCookie規制等が一巡し、広告売上が安定的に推移
- 加えて、前年度から進めていた漸次的改善の積上げにより、DB連携・EC等のPVに依存しない売上が成長

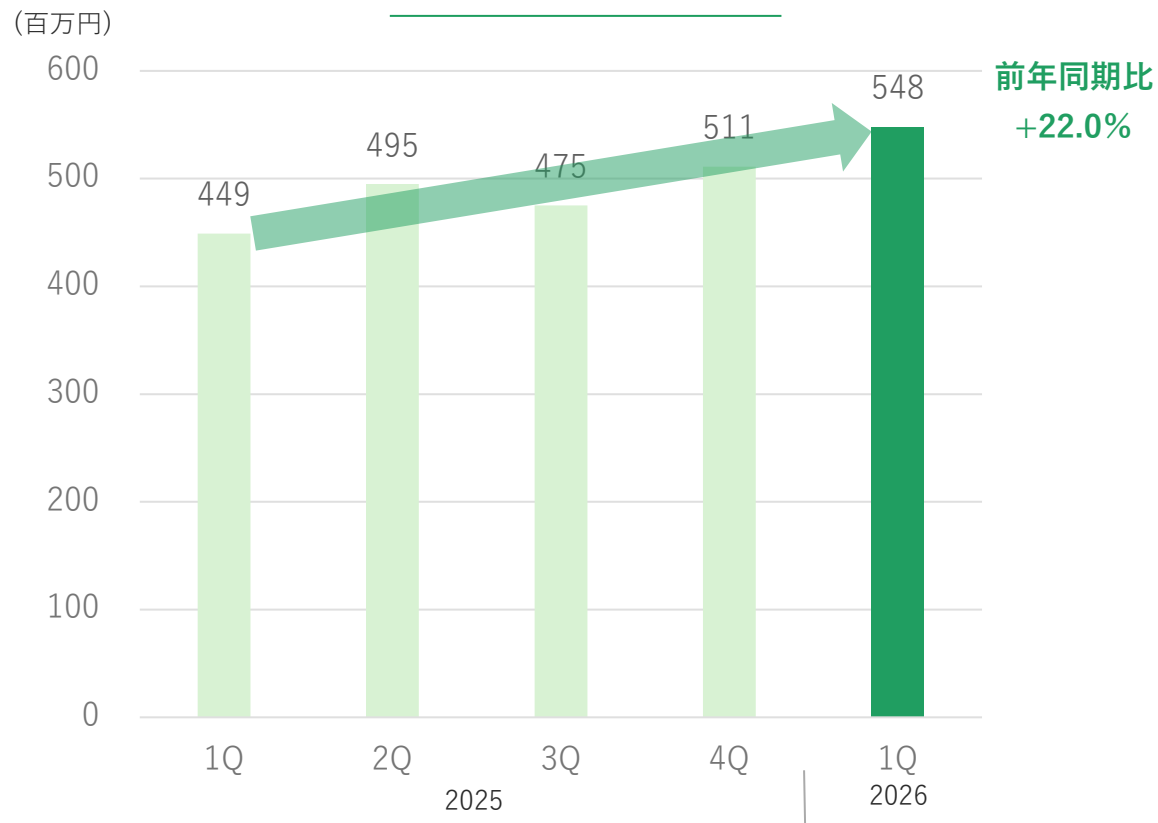
3 ジモスポ1店舗当たり利益を成長させる提携をリリース

- 後述のカクヤスとの提携による不要品回収専用拠点「ジモティースポットミニ」の展開
- 上半期は1店舗当たり利益を増加させる施策の推進に注力し、下半期にかけて店舗展開スピードを高めることで、中期数値計画であるFY2030戦略投資実行前営業利益33.7億円の実現を目指す

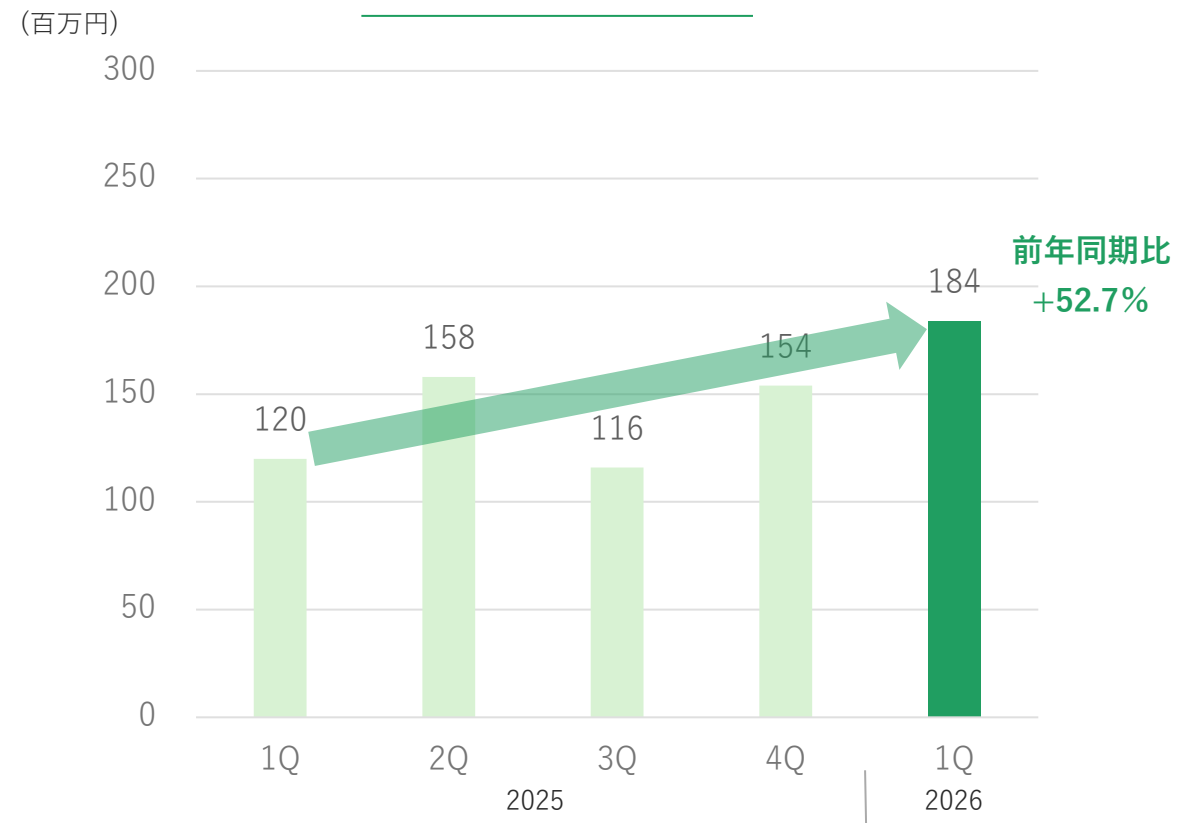
2026年度1Qの業績概要

- 2026年度1Qは売上高は昨対+22.0%、営業利益+52.7%
- ジモスポが利益創出フェーズに入ったため営業利益率は33.6%まで上昇（前年度通期は28.5%）
- 通期業績予想に対する進捗率は、売上高25.7%、営業利益33.5%

売上高

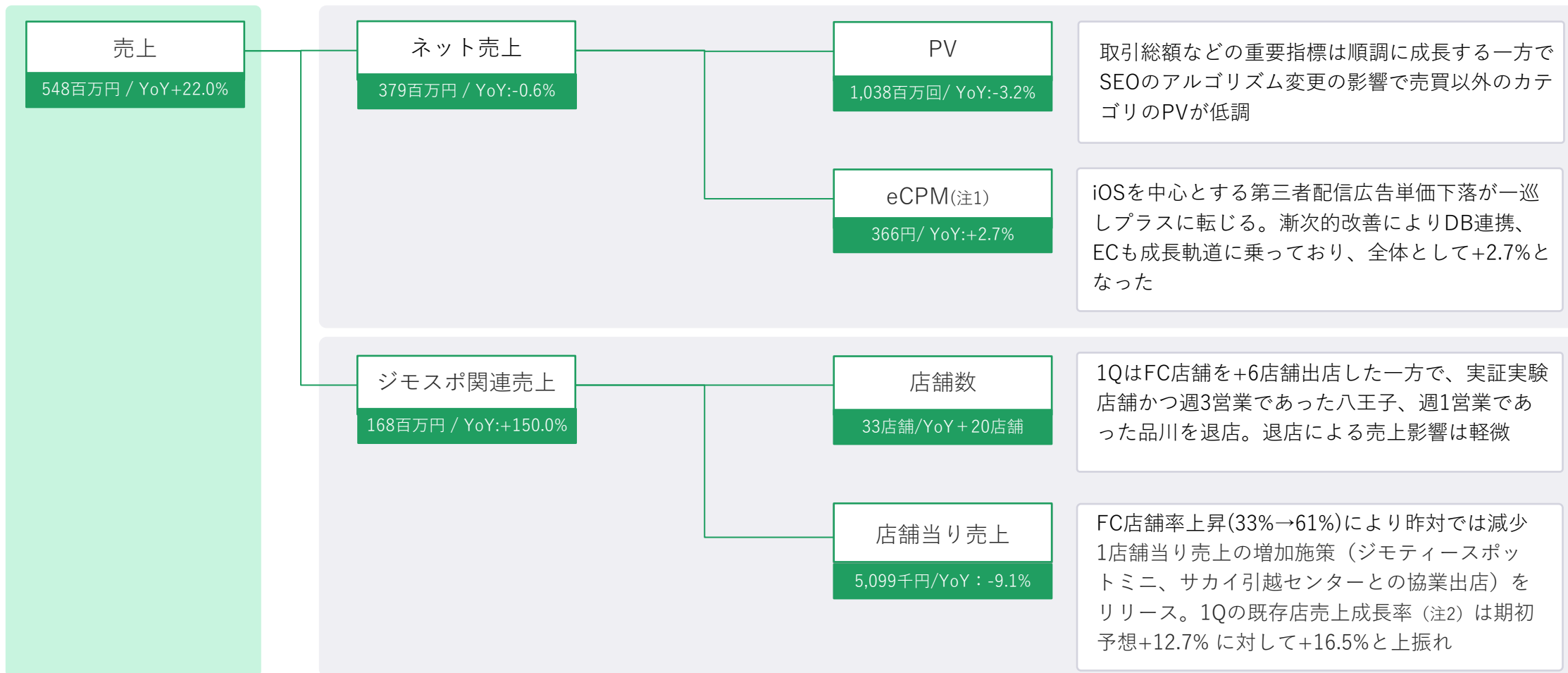


営業利益



KPI比較（1Q単体/前年同期比）

- ネットは前期1Qが昨対-12.8%に対して同-0.6%と改善。第三者配信単価が下げ止まり、DB連携・EC等のPVに依存しない売上が好調
- ジモスポは+150.0%と大幅成長。上半期は店舗当り売上の増加施策を最優先に進め、下半期に新規出店ペース加速予定

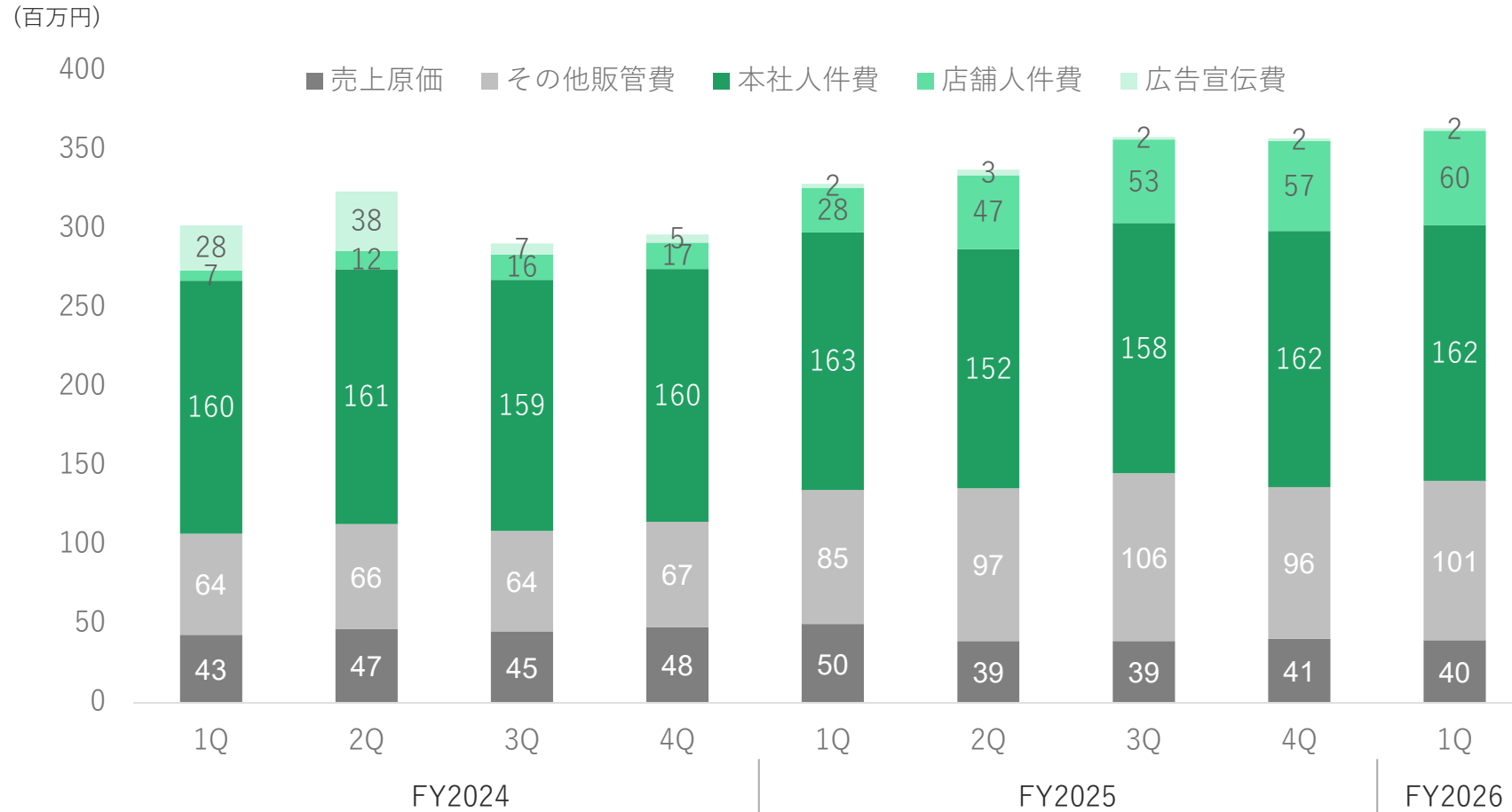


注1：PV1,000回表示あたりの収益

注2：開店後12ヶ月経過している直営店売上の前年同期比成長率

コスト構造

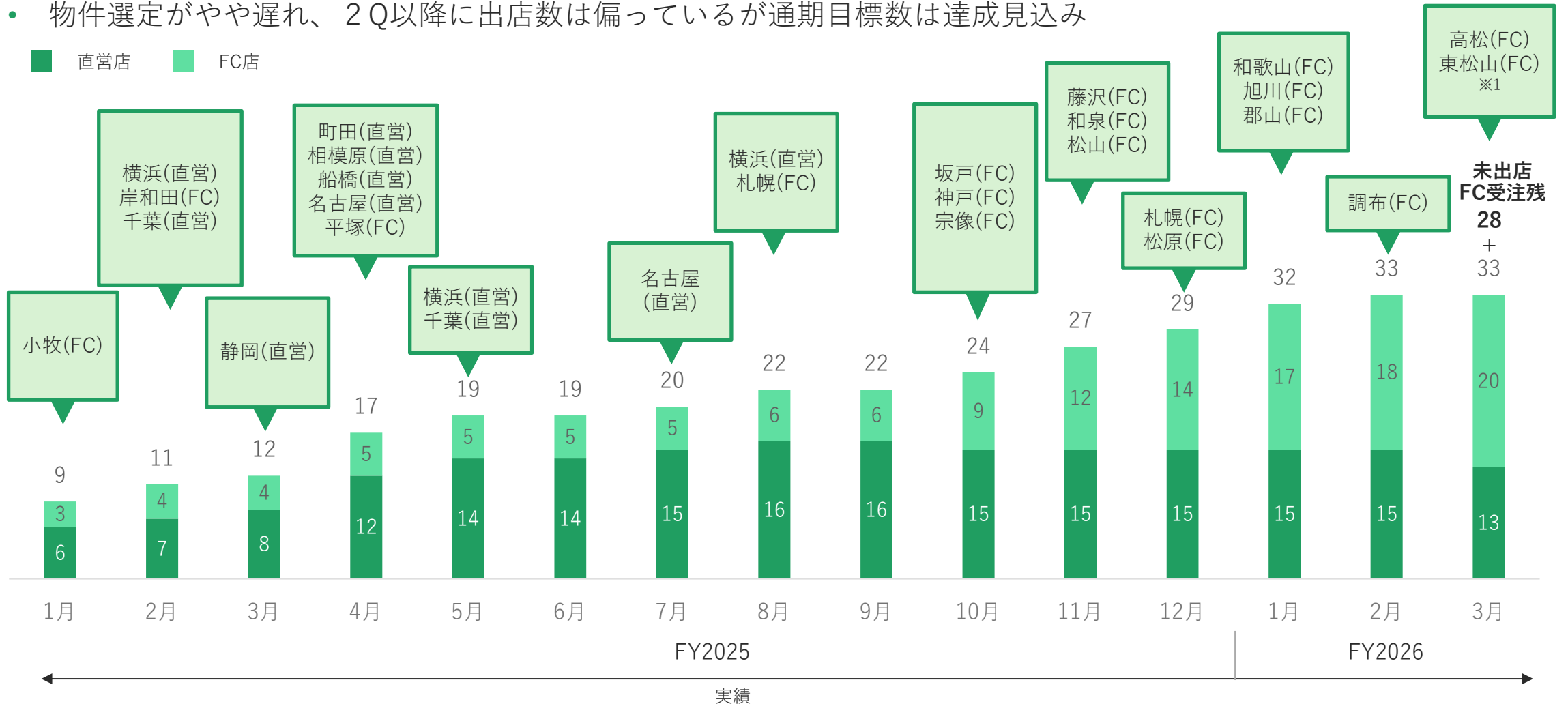
- 2025年度4Qとほぼ同様のコスト水準にて推移



注：採用費は「その他販管費」に含まれます

ジモスポ_店舗数

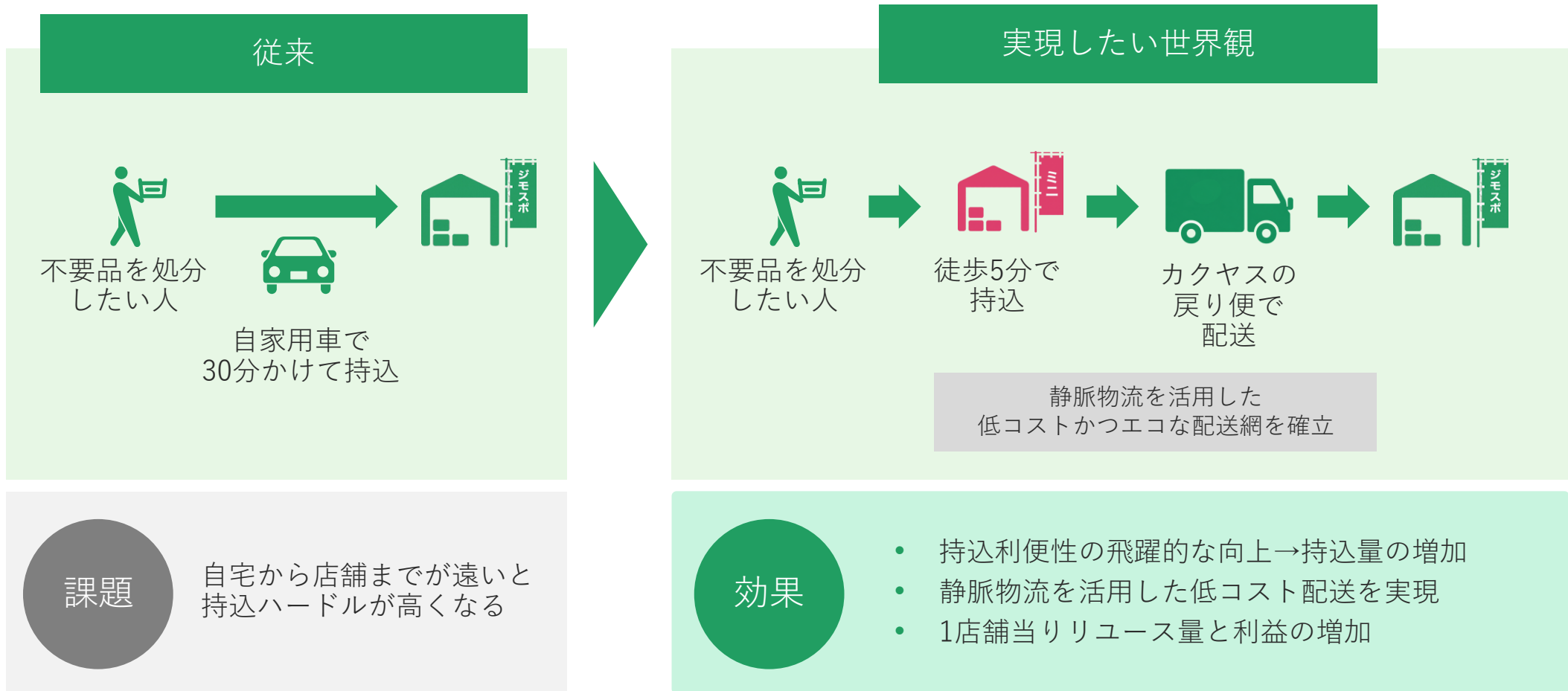
- 当期計画における新規出店数+37店のうち1Qは+6店舗を新規出店
- 1Q末における未出店FC受注残は28店舗分（契約締結済）であり、見込み客も含めたパートナー獲得は順調
- 物件選定がやや遅れ、2Q以降に出店数は偏っているが通期目標数は達成見込み



※1 2022年オープンの実証実験モデル2店舗（週1〜3営業の小規模店）を退店。同地域における中型モデル店の再出店に向けて準備中

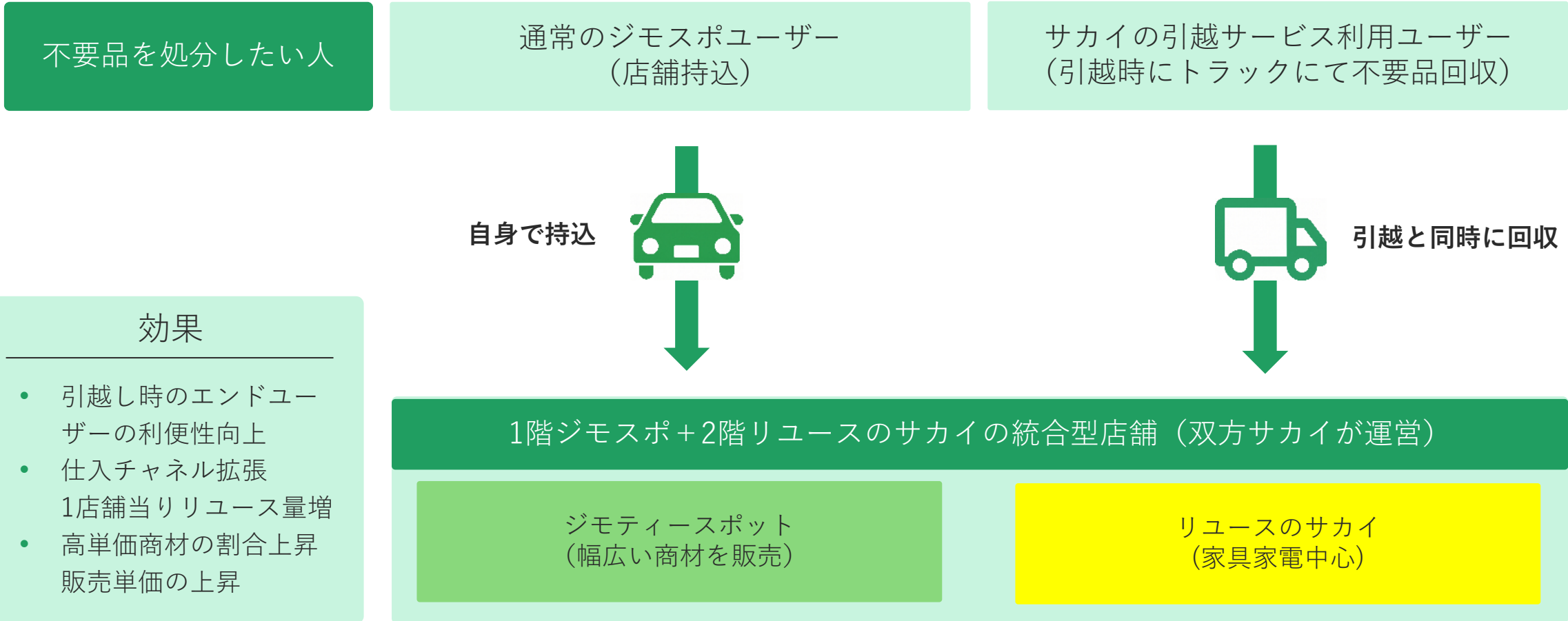
ジモティースポットミニの開発

- 1店舗当り持込数を非連続に成長させる施策として、既存のジモスポの周辺に回収専門スポットである「ジモティースポットミニ」を開設
- 第一弾として「カクヤス」と提携し、4月28日より横浜市内に2か所設置



提携TOPICS：引越顧客からの不要品回収

- サカイ引越センター（以下「サカイ」）をFCオーナーとする「ジモティースポット柏豊四季店」を5月29日にオープン予定
- 引越時に発生する不要品をサカイが回収し共同店舗で販売することで、1店舗当りリユース量と利益の向上を目指す



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1-2-10		
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	253名（2026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	監査役 川波拓人
	取締役	堀直之	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

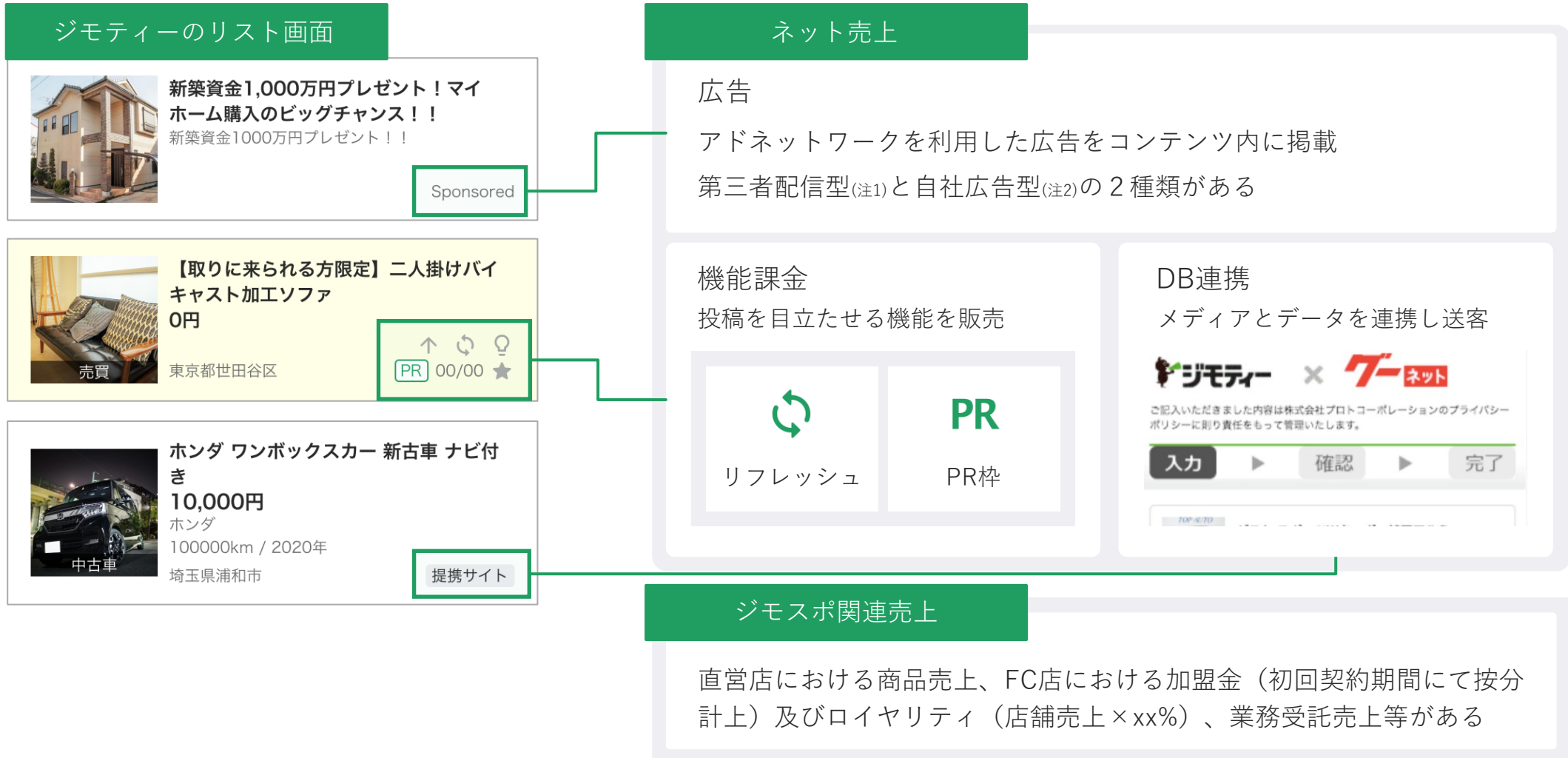


松本行哲 / 社外取締役

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

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



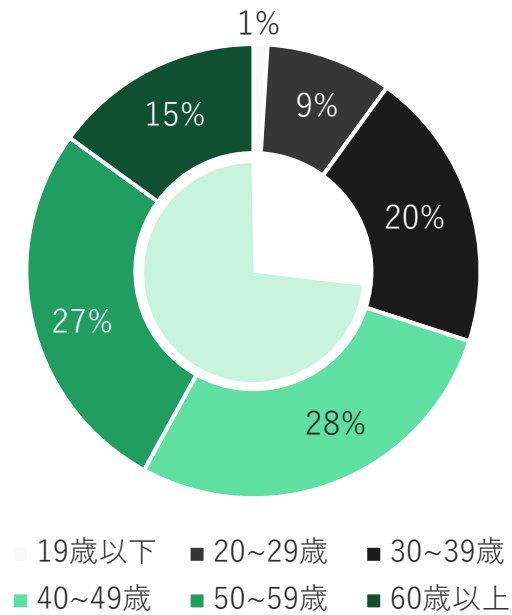
注1：問合せユーザーの認証は一部カテゴリでは任意

注2：「売ります・あげます」カテゴリにおける取引例

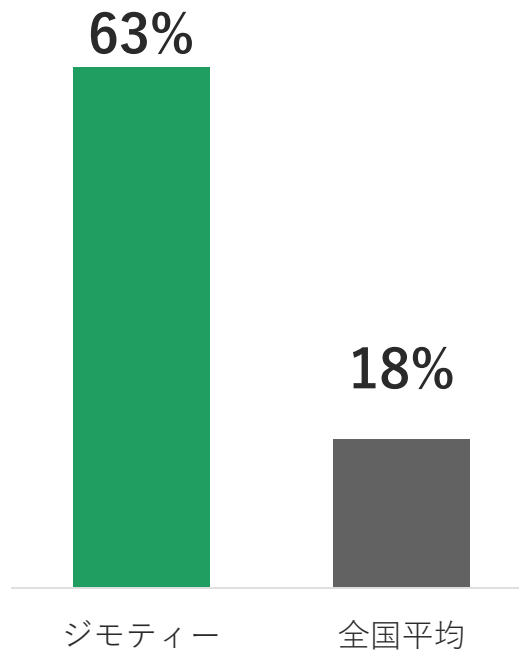
ジモティー_ユーザーの特徴

- 40代以上の子供のいる女性が多く利用

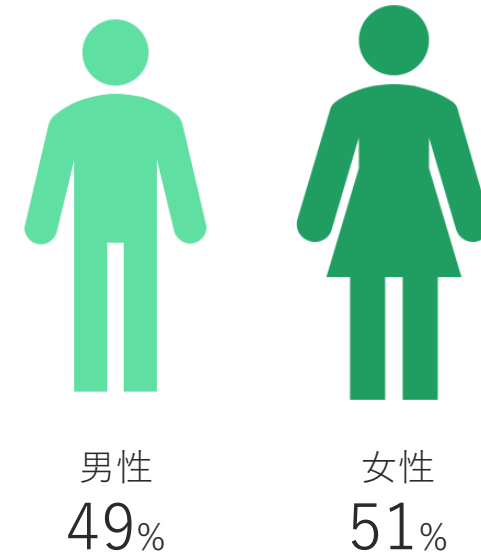
40代以上で全体の70% (注)



子供有り世帯は平均の約3倍以上 (注)



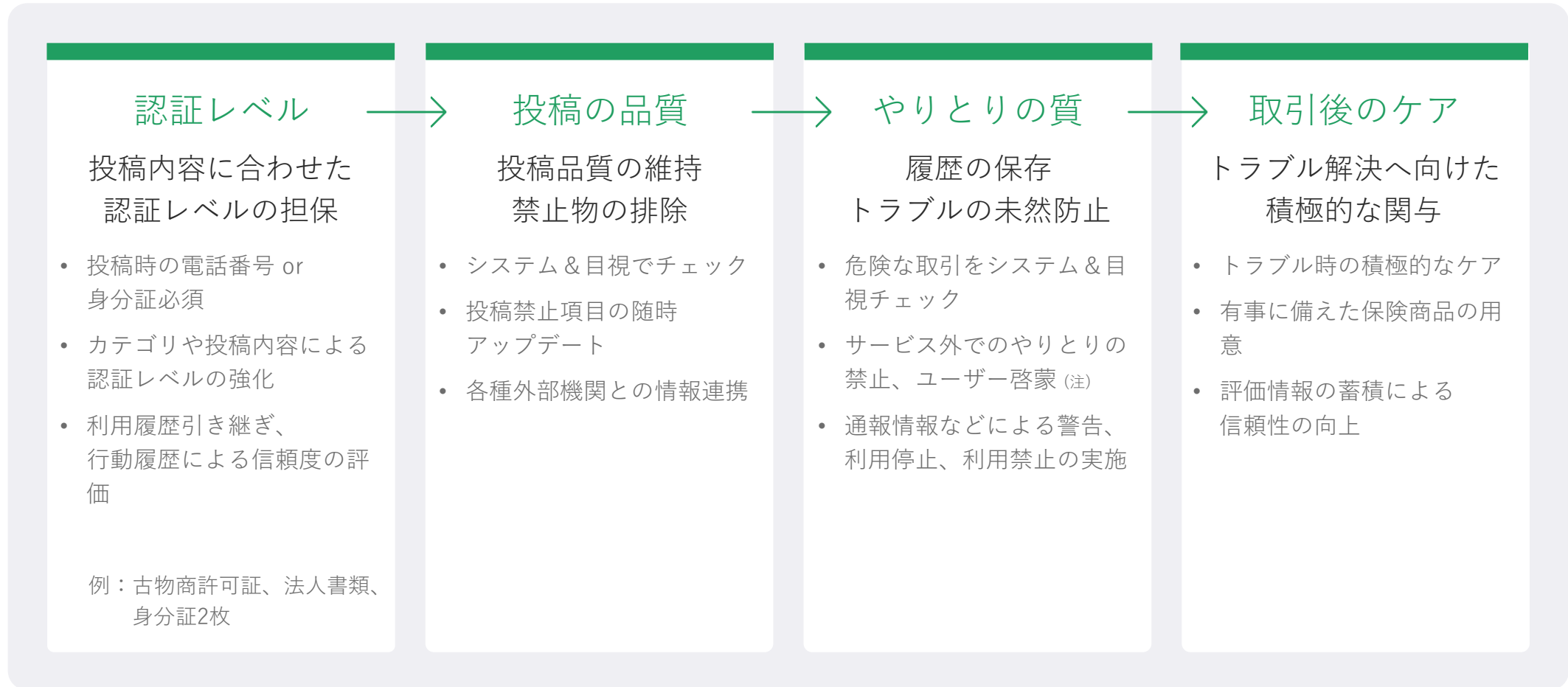
女性の利用が51% (注)



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

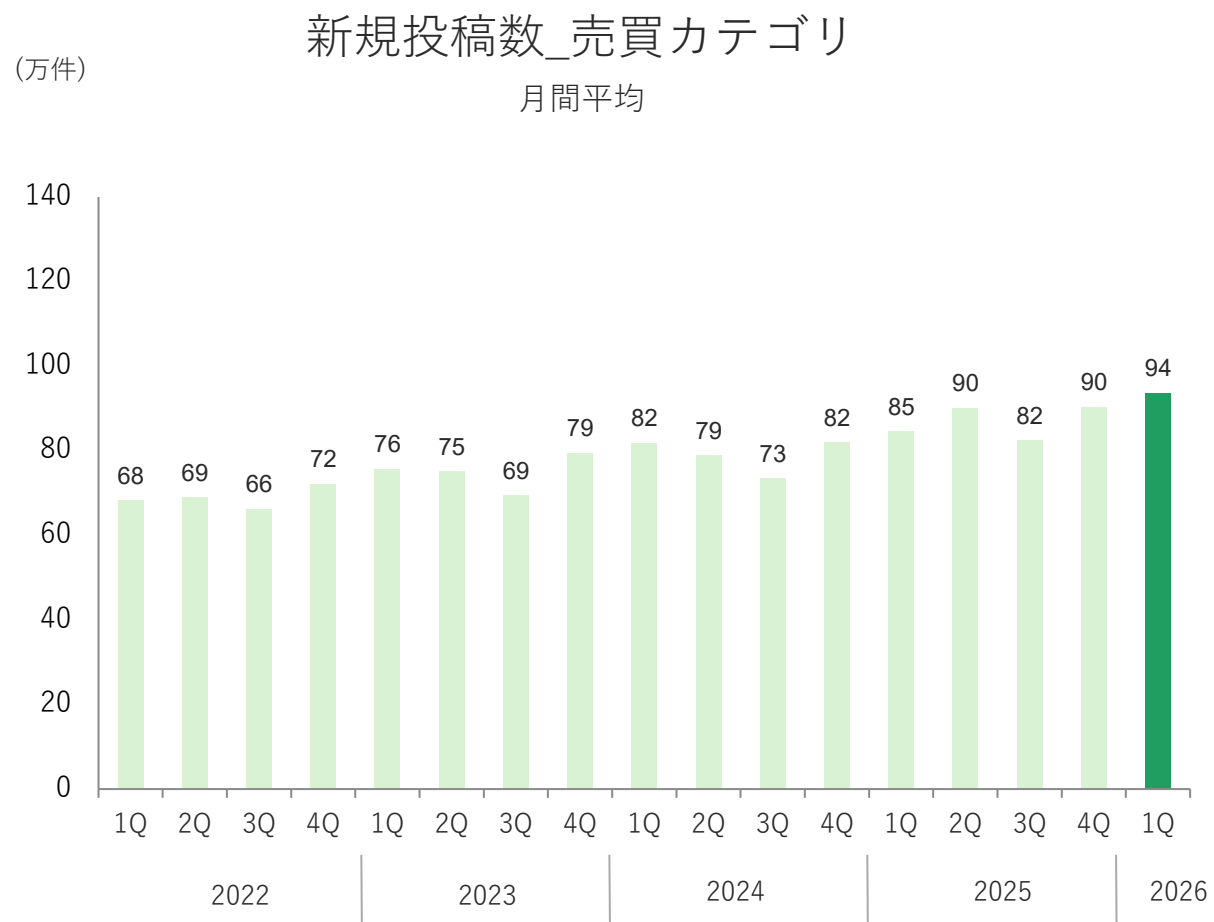
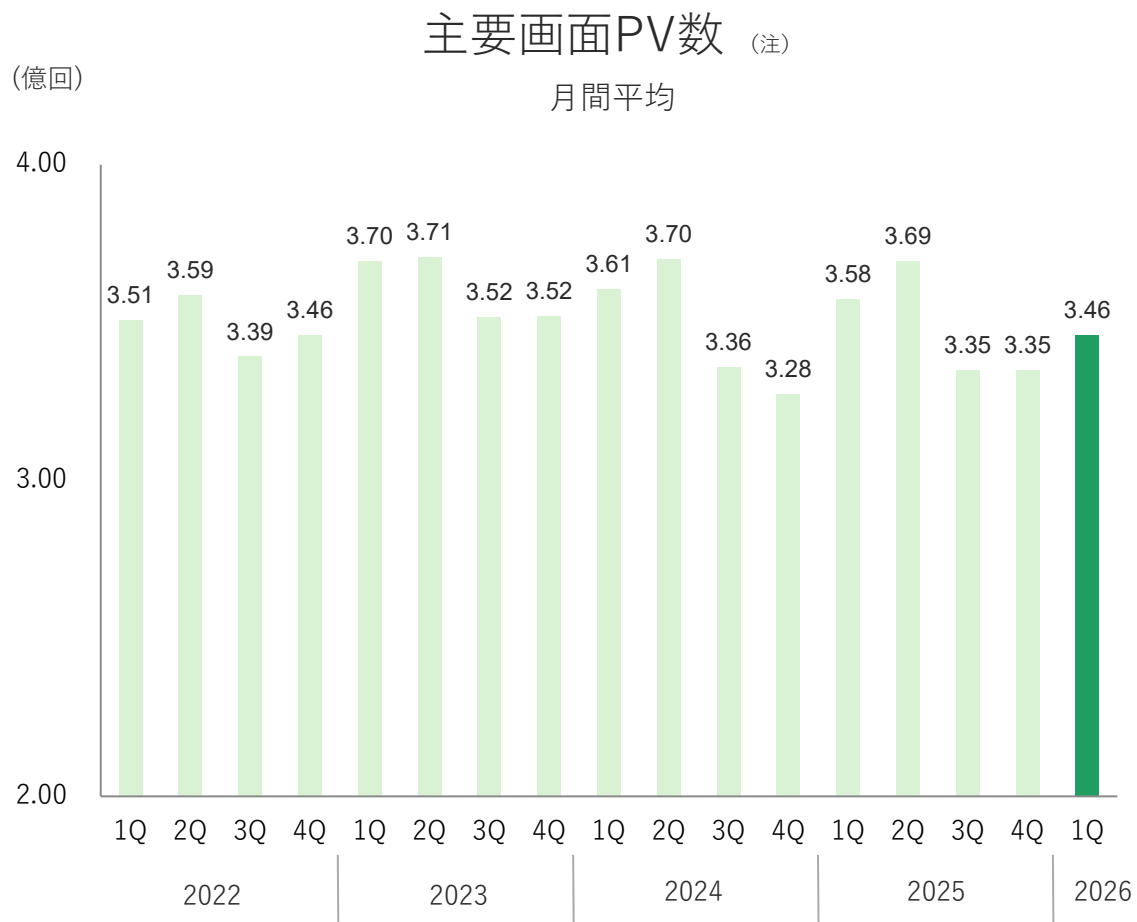
- 健全なサービス提供のため継続的な改善を実施



注：カテゴリにより異なる

PV数と新規投稿数の推移

- 取引総額などの重要指標は順調に成長する一方でSEOのアルゴリズム変更の影響で売買以外のカテゴリのPVが低調
- 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 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

自治体との提携実績

- 2026年3月31日時点で290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
京都市、福島市、さいたま市
津市、大阪市、長崎市
宮崎市など多数



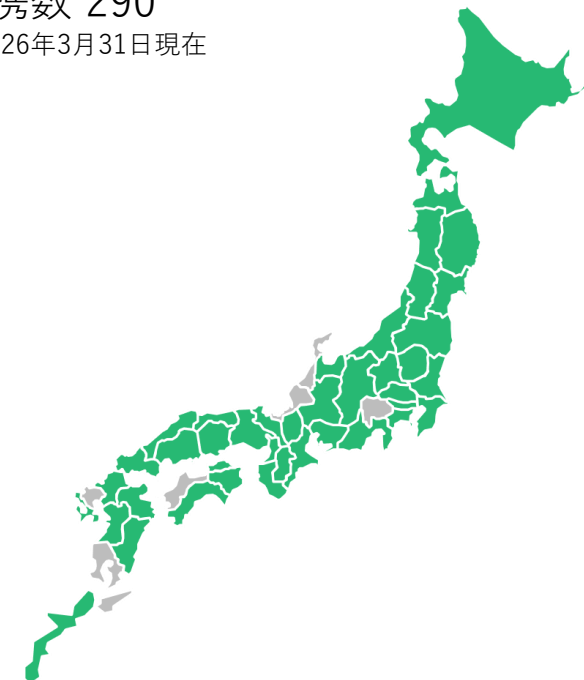
パターン1：リユースの啓発

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

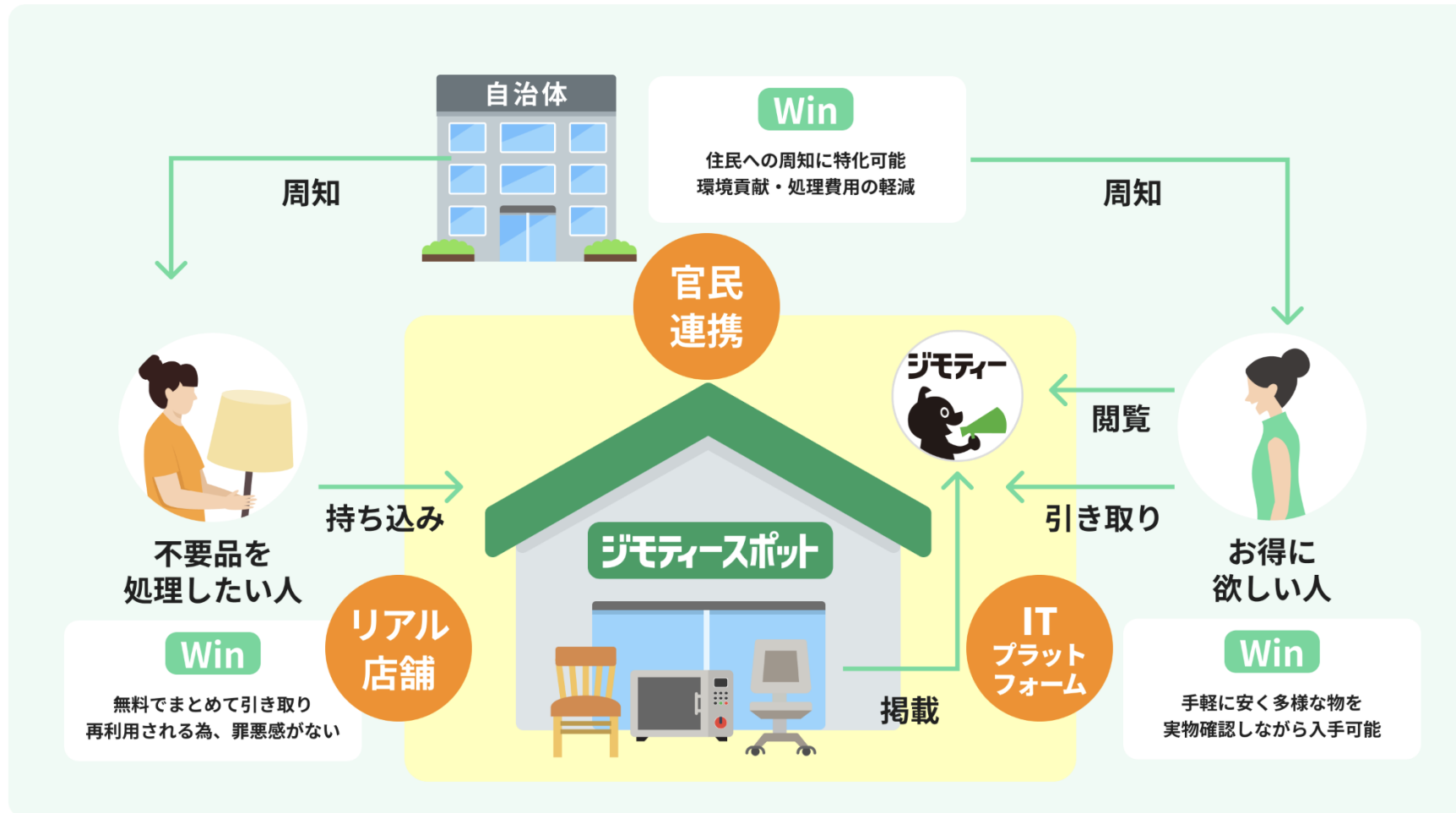
提携数 290

※2026年3月31日現在



ジモスポ_サービス概要

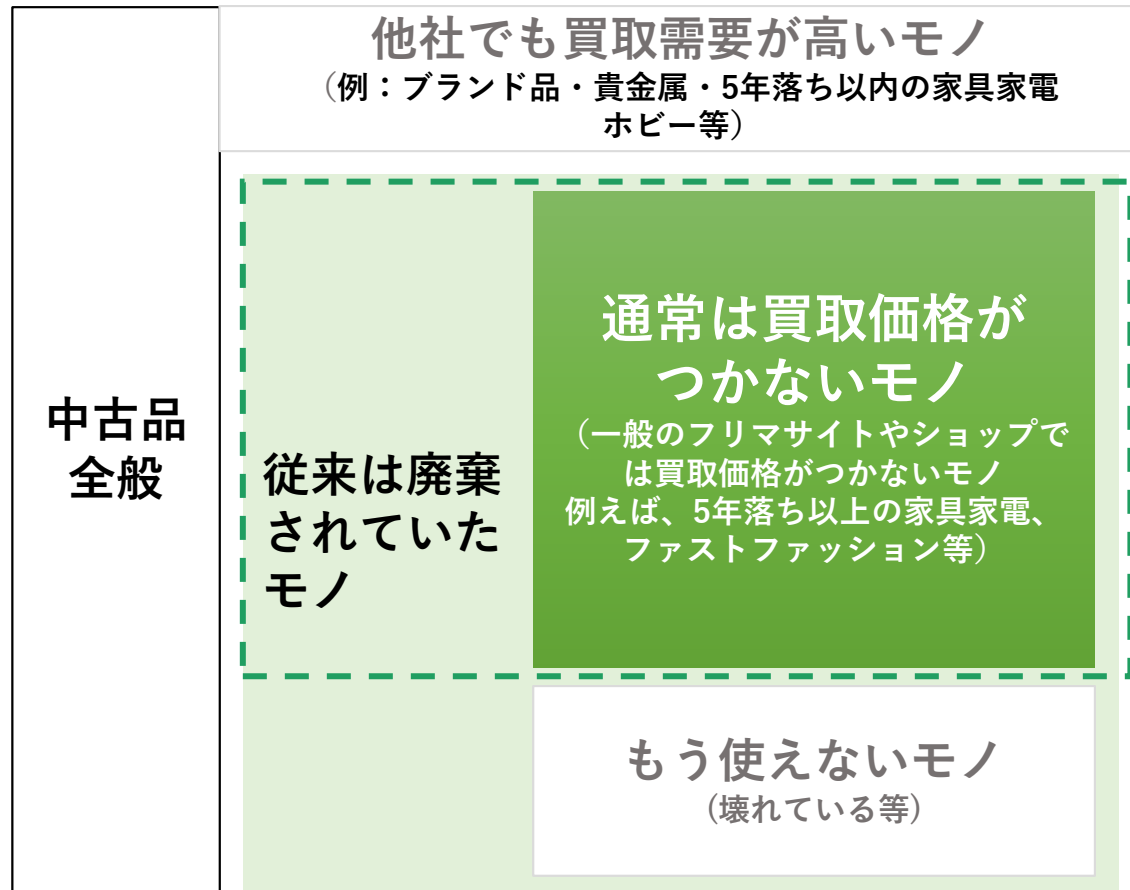
- 自治体HPをご覧いただいた地域住民の皆様がジモティースポットへ不要品を持ち込み
- 持ち込まれた商品が無償で受け取りジモティーマーへ掲載、販売を行うことでゴミ減量しながら収益を獲得できる



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

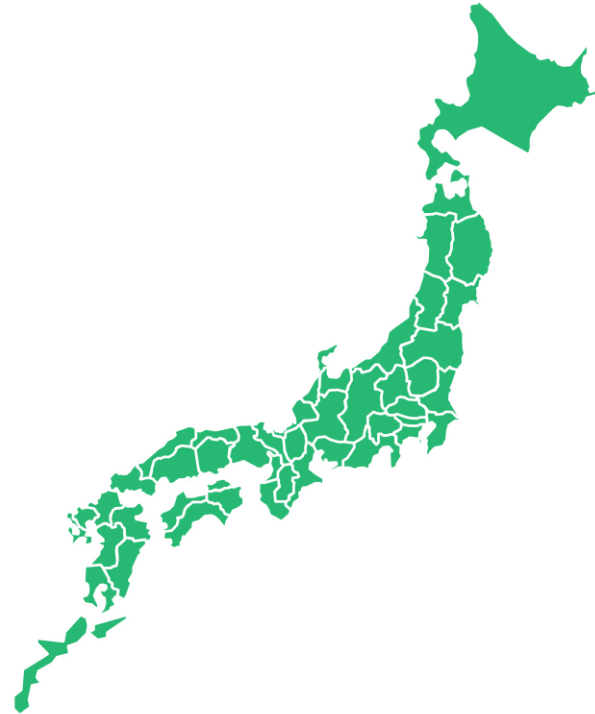
自治体×ジモスポ展開により
従来は廃棄されていた
まだ使えるモノのリユースを実現
ごみ減量に大きく貢献している
ブルーオーシャン領域

従来通り、廃棄処分
(ジモスポへの持込不可)

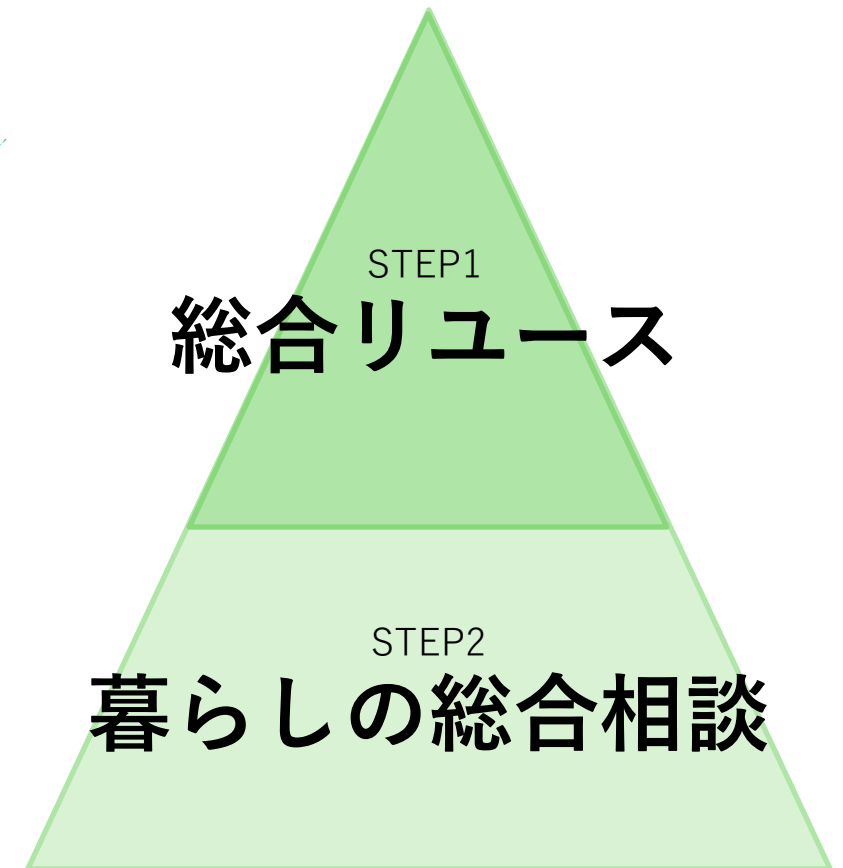
ジモスポが目指す世界観と規模感

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

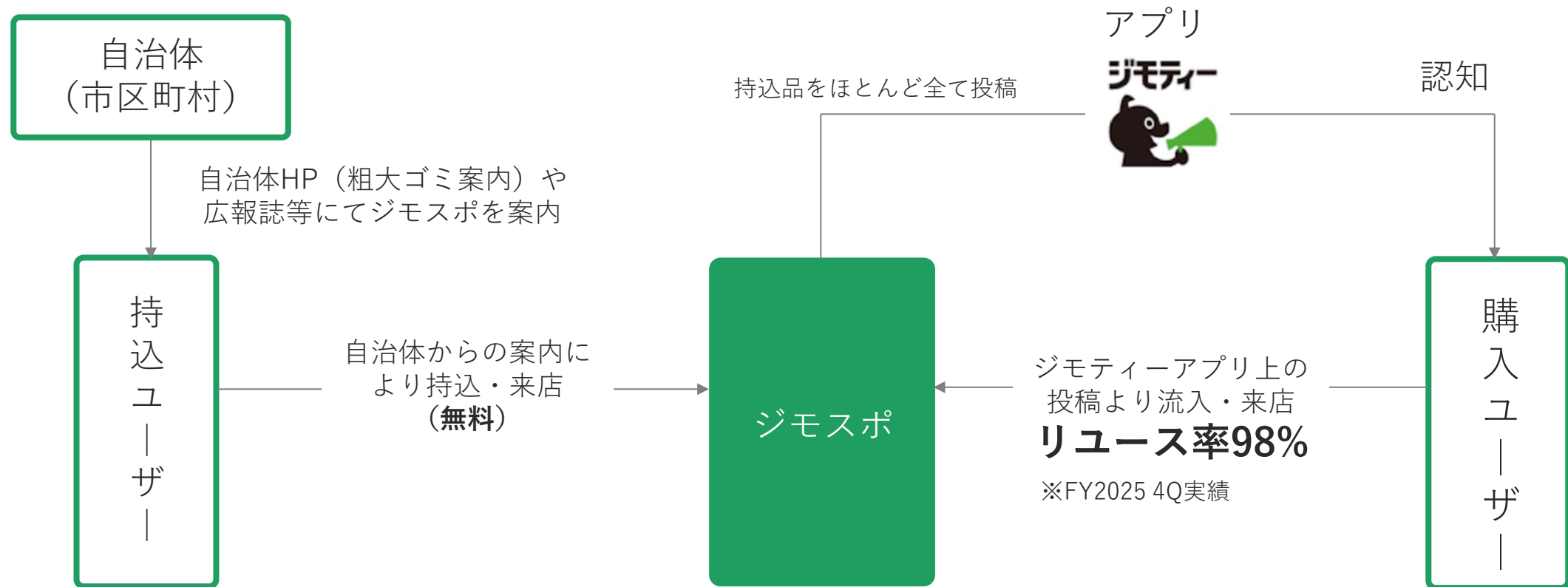


展開サービス



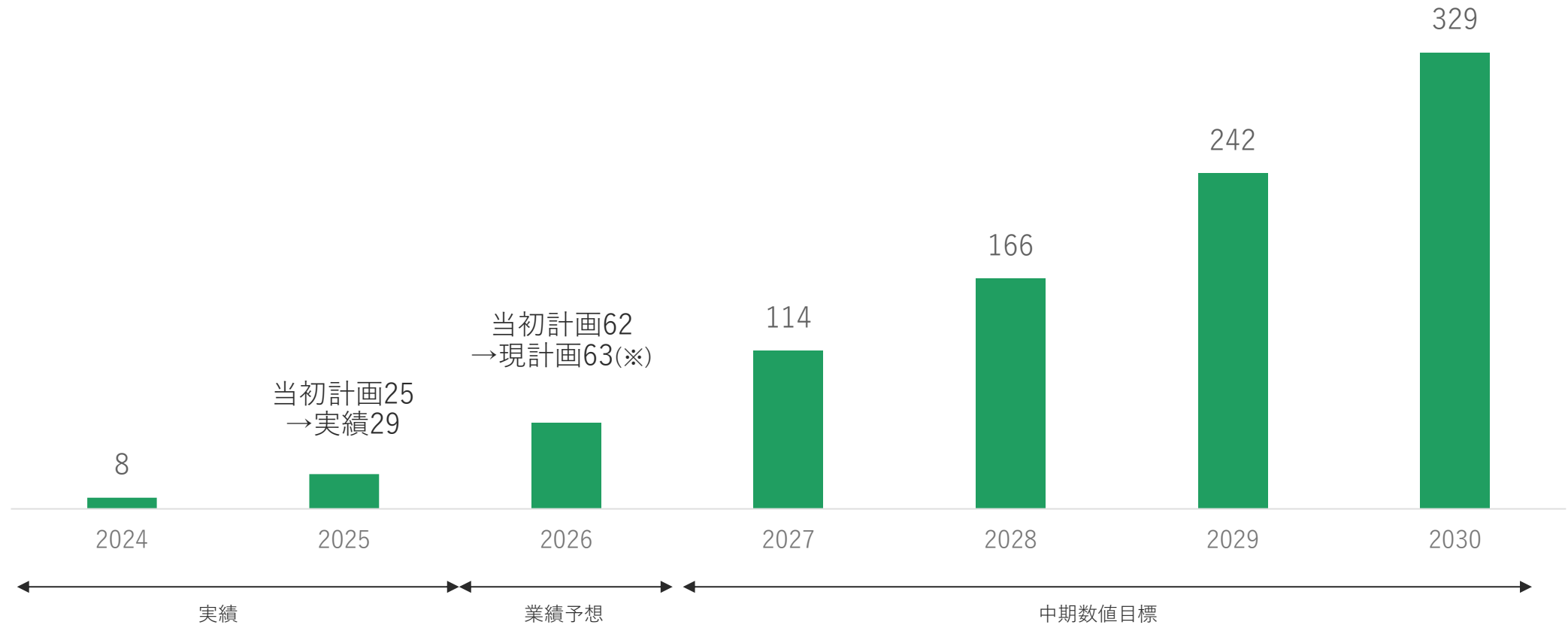
ジモスポ_競争優位性と参入障壁

- 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.

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