

**ZIGE×N**  
Update Your Story

株式会社じげん | 統合報告書2021

# ZIGE×N REPORT 2021

# Philosophy



創業以来大切にしていること

## 基本理念

ZIGExNは、「生活機会の最大化」を目指し、インターネットを通じて宇宙(せかい)をつなぐプラットフォームを提供することで、社会との調和を図り、共に持続的発展を追求してまいります。

## 経営理念

**OVER the DIMENSION!**  
**次元を超えよ!**

圧倒的に突き抜けたサービス、圧倒的に突き抜けた会社を創り、世の中の常識や価値観を覆す。

# Purpose



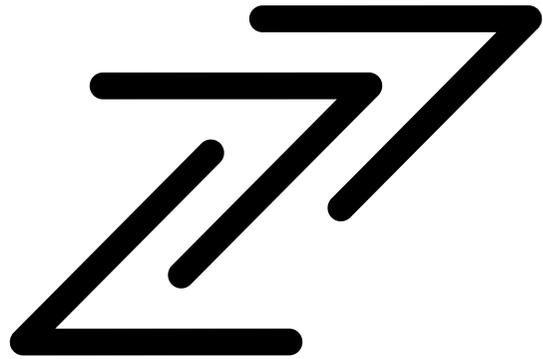
私たちは社会に何ができるか

## Update Your Story あなたを、未来に。

創立15周年を機に、企業の存在意義「パーパス」を新設しました。「Update Your Story あなたを、未来に。」この言葉には、「人生の主役は自分。じげんのサービスをきっかけとして人生を進化させてほしい」という思いが込められています。

事業やサービス、ガバナンスからESGまで、すべての経営にパーパスの精神を取り入れ、人生の岐路に立つすべての人の未来をアップデートする「総合ライフプラットフォームカンパニー」を目指していきます。

# 15th Vision



**ZIGE×N**  
**Update Your Story**

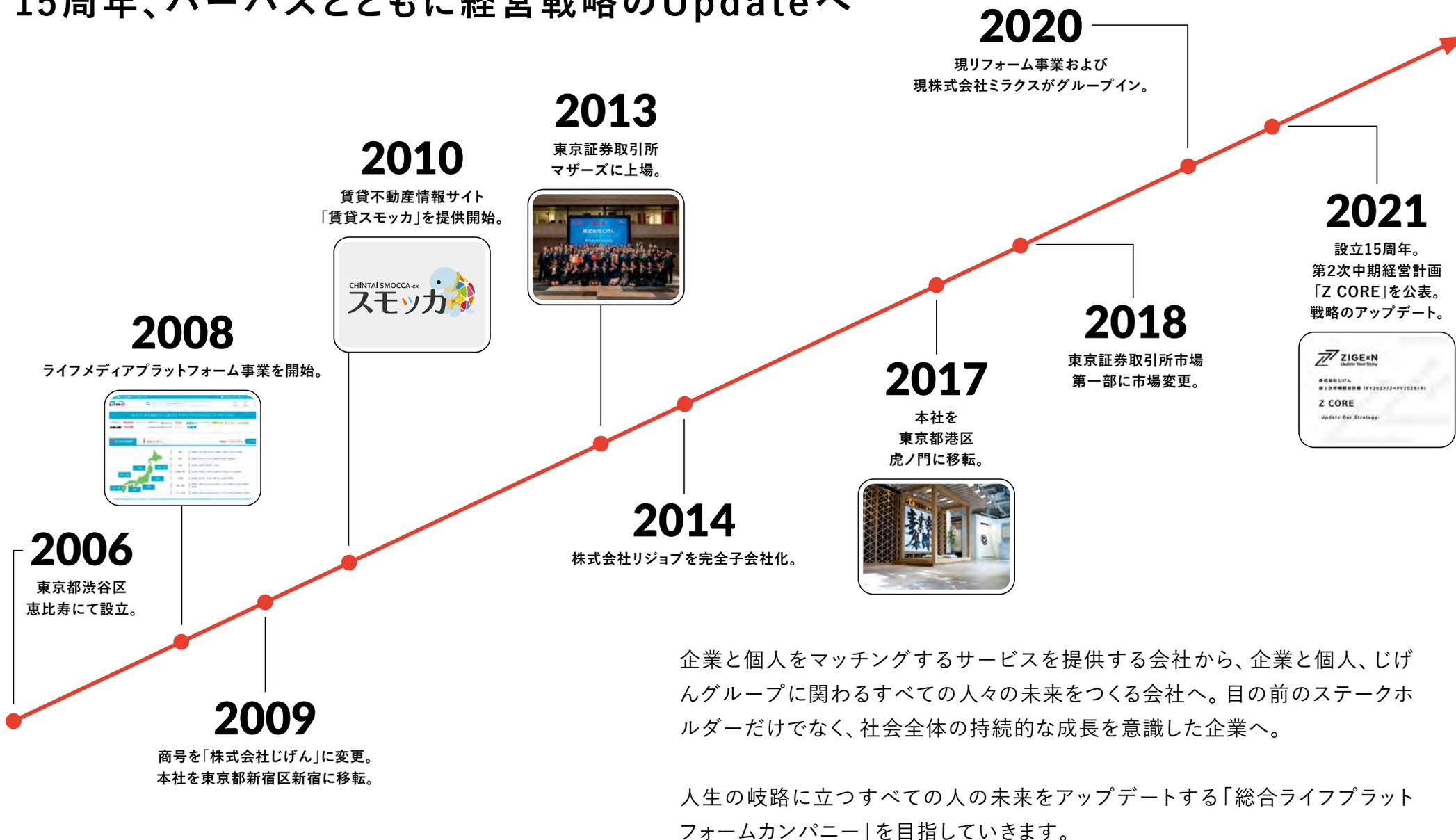
## 社会と共存共栄し、 持続的な成長を目指す企業に

新しいロゴは、じげんの頭文字の「じ」と「Z」をモチーフに、非連続的な成長性、そして、社会と共存共栄し持続的な成長を目指す企業に変化していくことを表現しました。

白黒のカラーは、動物の「ゼブラ(しまうま)」をイメージしています。サステナビリティを重視し、共存性を価値とするスタートアップは「ゼブラ企業」と呼ばれます。また、短時間で突出した成長を遂げた企業は「ユニコーン」と呼ばれます。当社のゼブラのようなユニカラーのロゴには、従来では両立が難しいと言われているそれら2つを融合させた企業を目指したいという思いも込められています。

# History

## 15周年、パーパスとともに経営戦略のUpdateへ



企業と個人をマッチングするサービスを提供する会社から、企業と個人、じげんグループに関わるすべての人々の未来をつくる会社へ。目の前のステークホルダーだけでなく、社会全体の持続的な成長を意識した企業へ。

人生の岐路に立つすべての人の未来をアップデートする「総合ライフプラットフォームカンパニー」を目指していきます。

# Message



代表取締役 社長執行役員 CEO  
**平尾 丈**

1982年生まれ。2005年、慶應義塾大学環境情報学部卒業。大学在学中に2社を創業し、1社を経営したまま、2005年リクルート入社。人事部門・インターネットマーケティング局・事業開発室などを経て、じげんの前身となる企業の取締役となる。その後代表取締役社長に就任し、MBOを経て独立。2013年東証マザーズ上場、2018年6月、東証一部へ市場変更。2011年より9年連続で、「日本テクノロジー Fast50」受賞。2018年より「Forbes Asia's 200 Best Under A Billion」に2年連続選出。

## 社会と共存共栄し 持続的な成長を目指す企業に

### 15周年を機に、じげんの進化を図る

2021年6月、じげんは創業15周年を迎えました。これを機に、企業の存在意義を示すパーパスとして「Update Your Story あなたを、未来に。」を新設しました。

コーポレートロゴも一新しました。じげんの「じ」をモチーフに、頭文字の「Z」を使い、非連続な成長性、社会と共存共栄して持続的な成長を目指す企業に変化していくことを表現しています。

じげんという社名には、ベンチャー企業であるからには突き抜ける会社を作りたい、「次」の「元」になるものを作っていきたい、という思いが込められています。「OVER the DIMENSION!」という言葉を原点として、世の中の情報格差をなくし、誰もがより多くの選択肢から最良の意思決定を行える機会を創出したいと考え、多様なサービスとマーケティング力を強みとして、技術を磨いてきました。

創業以来、じげんグループは13期連続で増収を達成しています。法人顧客数もこの10年あまりで200社から2万社と100倍近くになりました。2020年に入ってから新型コロナウイルス感染症の強い影響を受けましたが、分散した事業のポートフォリオのおかげで2021年1～3月の四半期では、前年対比増収増益に転じています。

# Message

しかしながら、昨年からのコロナ禍において想定し得ないリスクに対する蓄えは不十分だと認識しました。この1年間、いま私たちにできることを考え続けて出した結論は、15周年を機に、じげんの進化を図ることでした。企業としての力をベースに、さらに思い切ったことに踏み込む。利益と成長を維持しながら投資も進め、事業の運用も尖鋭化させる。中期経営計画「Z CORE」には、事業戦略におけるじげんの進化の方向性と目標を示しています。

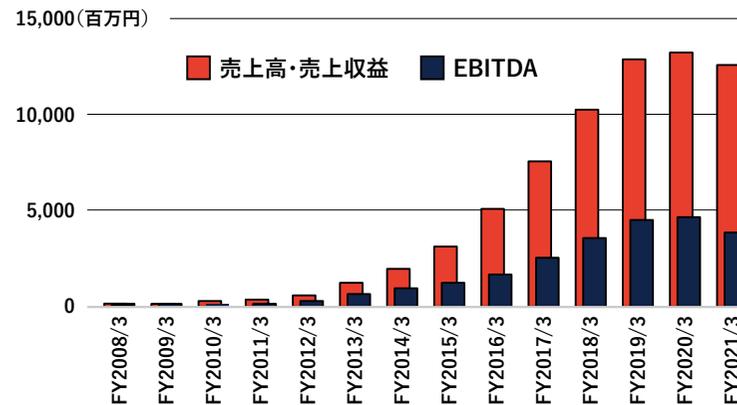
## 売上収益100億円超の「Z CORE」創出の戦略

「Z CORE」は、中期経営計画において創出を目指す、市場堅調性または成長性の高い領域における売上収益100億円超の事業を指します。その骨子は3つ。「選択と集中」、「マッチングテクノロジーの拡張」、そして「顧客基盤の拡大」です。

事業戦略には選択と集中でドメインを絞り込む、従来とは逆の視点も取り入れました。独自の事業ポートフォリオ分析「ZPM(ZIGExN Portfolio Management)」によって、主力事業に集中的に投資を行い、売上収益100億円超の「Z CORE」を実現していきます。

同時に、セグメンテーションの見直しを実施しました。従来の人材、不動産、生活という区分を、主力事業から構成される「Vertical HR」と「Living Tech」という2つのセグメントと、「Life Service」を加えた計3つに改編しました。「Life Service」においては、安定的なキャッシュ・フローの創出およびマッチングテクノロジーの源泉であるデータベースの拡張などを行うことで、そのノウハウや人材、創出されたキャッシュなどを経営資源として活かし、主力事業のさらな

## ●売上・EBITDA推移



る成長につなげます。

投資戦略については、引き続き積極的なM&Aによって、将来の主力事業となり得る事業に戦略的な投資を行います。既存事業の成長をベースに、2026年3月期の売上収益350億円超、EBITDA100億円超を目指していきます。

これまで実施したM&Aでは、2021年3月期におけるEV/EBITDA倍率から見た年間投資収益率は27%、累計で155%と高い投資対効果を得ています。それを支えるのが、じげんグループ独自の合併後の統合手法「ZVI: ZIGExN Value Integration」です。サービスや事業の要であるコンバージョン率を改善し、マッチング技術を活用することで、短期間で飛躍的に企業価値を高めてきました。M&Aによる多様なカルチャーを強みに変え、さらに拡大再生産のスパイラルを進めていきます。



# Message



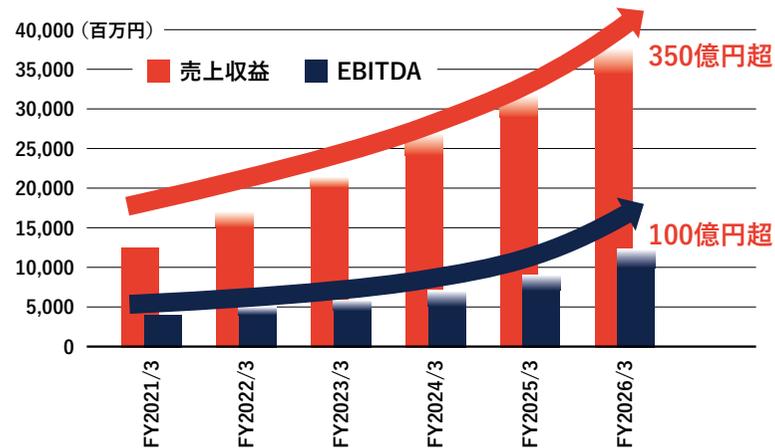
## 努力と挑戦を続け、さらなる成長へ

じげんグループの組織も進化させます。これまで「一人ひとりが事業家たれ」という気持ちで社員のエンプロイアビリティを育ててきましたが、それ以外にもやるべきことは大いにあります。

たとえば社員の育児や介護、教育などの支援。また、コロナ禍によるリモートワークの拡張は、社員だけではなくさまざまな方々のエンゲージメントを高める機会となるはずです。

フレックス制度や時短勤務、地域限定勤務などフレキシブルな働き方によって個人のwell-beingを高め、さらに会社視点でビジネスのwell-doingに磨きをかける。そして、グループの社員一人ひとりの豊かな人生、「Update Your Story」につなげていきます。

### ●業績推移イメージ



ESGやSDGsについての取り組みも進めます。4月にはサステナビリティ推進室を立ち上げ、活動を開始しました。トップダウンでKPIも設計し、経営と同様にコミットする体制を作ります。

もともと私たちの事業ドメインは「情報の非対称性」という格差解消にフォーカスしてきました。引き続き社会全体の持続的な成長を意識しつつ、企業の成長と社会課題解決の両立を追求していきます。

そして、今後はグローバル展開も視野に入れていきます。じげんという、ひらがなの社名は日本から世界に向かって発信したいという思いからです。

現在、日本の上場IT企業の中で、アフリカに投資しているのは私たちだけです。欧米だけでなく、アジア、中東、南米など、さまざまなエリアに目を向け、素晴らしいカルチャーがある日本型インターネットのポテンシャルを世界で活用していきたいと考えています。

経営資源は世界中にあふれています。それを、これからの15年でどんどん広げていきたい。このタイミングでアップデートして良かった、より強い企業になった、と言っていただけるよう、さらなる努力を続けていきます。

2021年8月11日

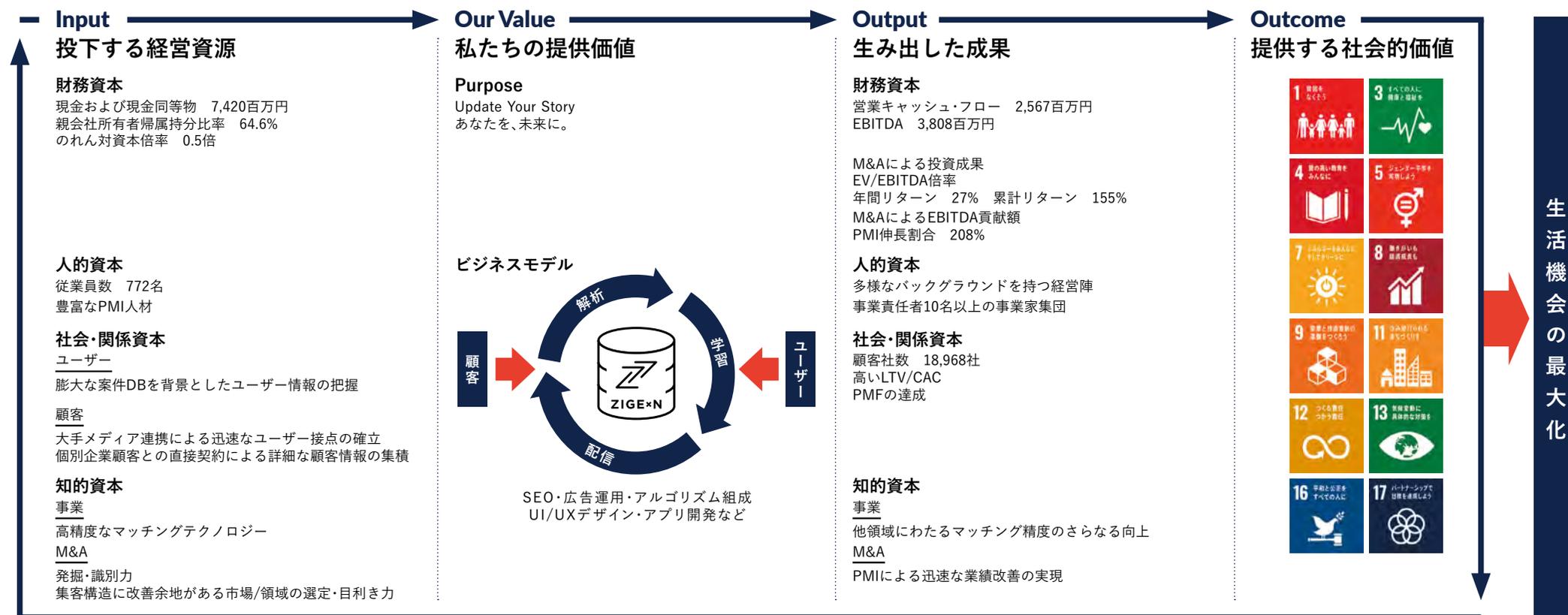
# Corporate Value

## ZIGExNの価値創造プロセス

じげんグループは、最も重要な経営資源である人的資本をもとに、高精度なマッチングテクノロジーを私たちの提供価値とし、M&Aなどの活用を通じて、中長期的な成長を実現します。

そして、じげんのライフサービスプラットフォームを介して、当社に関わるあらゆるステークホルダーへ社会的価値を提供し、私たちのビジョンである「生活機会の最大化」の実現を目指します。

### ● 価値創造プロセス



注: 数字は2021年3月末時点

# Corporate Value

## 価値創造① | 高精度なマッチングテクノロジー

### 蓄積したデータを独自の技術で学習・配信・解析

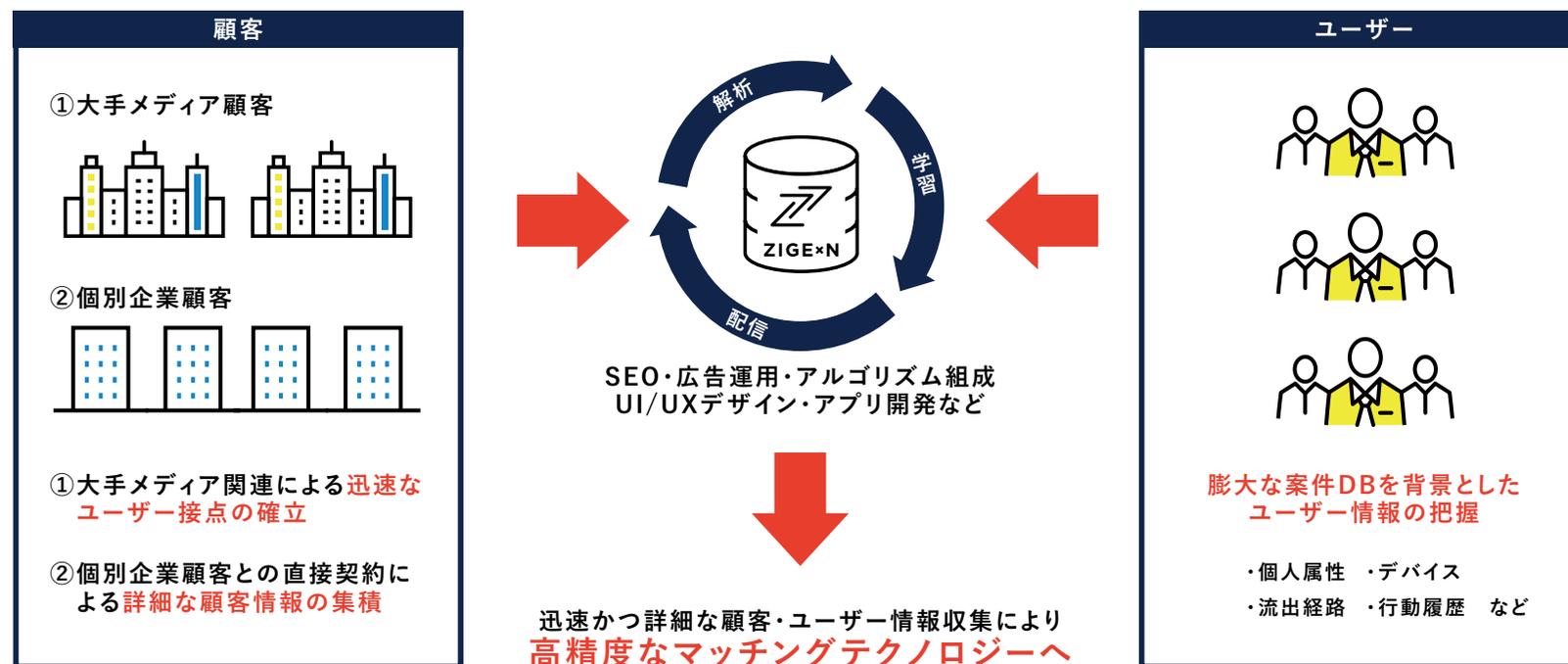
じげんが考えるインターネットメディアの役割は、大きく2つあります。1つ目はユーザーを集めること、そしてもう1つはユーザーを動かすことです。とくに、当社はユーザーを動かすことに長けたメディアで事業を伸ばしてきました。

創業以来培ってきた高精度なマッチングテクノロジーを強みとして、

ユーザーデータと顧客企業のデータの学習・配信・解析を積み重ねた、日本でも特有の技術を有しています。

顧客企業およびユーザーとの接点を迅速に構築し、10年以上にわたって双方の情報を収集・解析し、データベース主導でユーザーの行動を促進する、集めて動かす高精度なマッチングテクノロジーを実現しました。

### ●じげんのコアテクノロジー



# Corporate Value

## 価値創造② | ZVI活用によるM&A戦略

### 独自のPMI手法で、M&Aの成功確率を上げる

じげんグループは上場以来、累計19件のM&Aを実施してきました。当初よりM&A後のPMIに注力しノウハウを蓄積しています。

PMIを成功に導く独自のしくみ「ZIGExN Value Integration (ZVI)」によってユーザーの集客における課題を特定し、高精度なマッチングテクノロジーを駆使したマーケティングで経営改善を実現しています。課題の特定から強みの活用、PMIの成功までの迅速なス

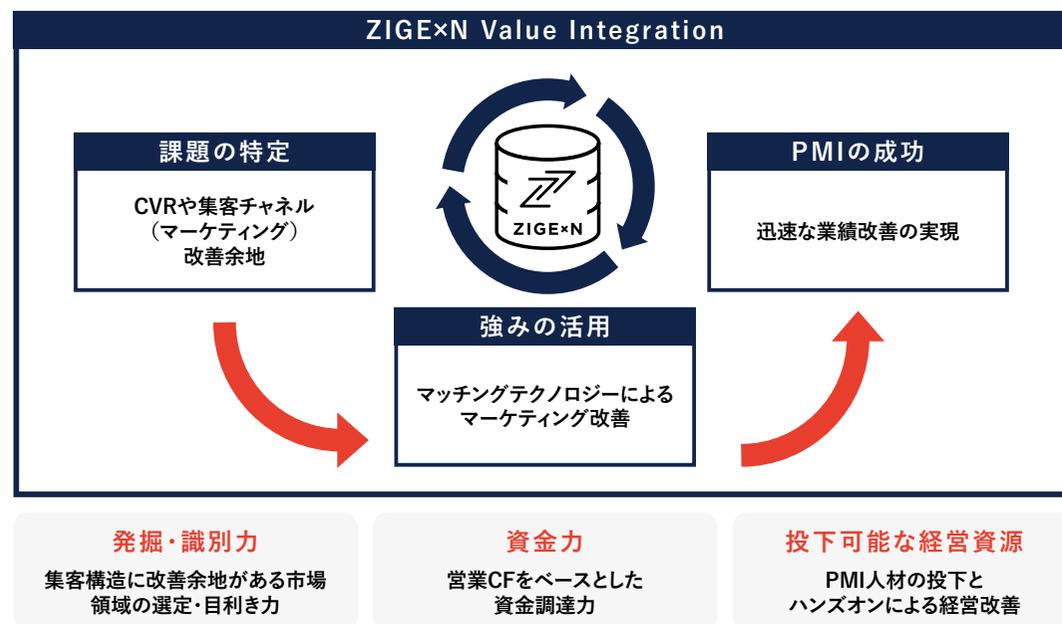
パイラルによって、統合からわずか3か月で明らかな成果を達成した事例もあります。

こうしたPMIの積み重ねにより、M&A対象事業の取得当時の累計EBITDAに対し、PMIによるEBITDA伸長分、すなわちPMI貢献割合は208%となっています。累計19件のうち、売却済み1社と直近1年間で実施した4件を除く計14件において、EV/EBITDA倍率では年間投資収益率27%、累計で155%と高い投資対効果を得ています。

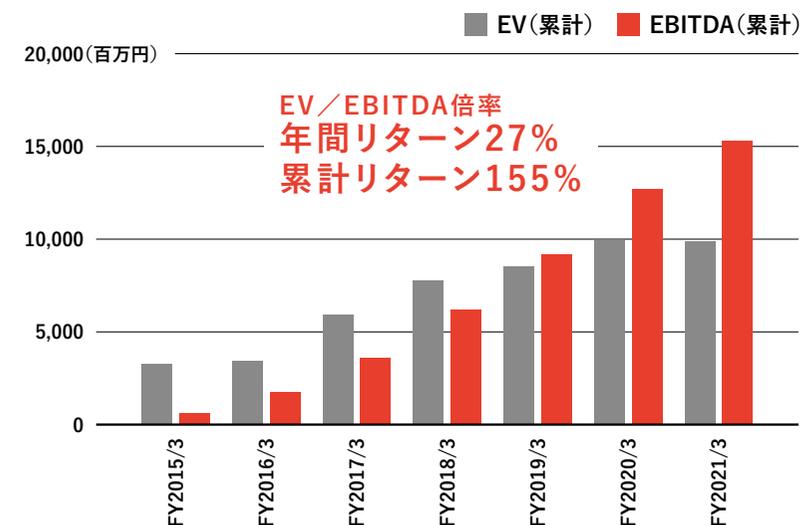
PMI

Post Merger Integrationの略。  
M&A（企業の合併・買収）成立後の統合プロセス。統合後の成果を最大にするための具体的な経営・業務・意識。

### ● ZVI活用によるM&A戦略



### ● M&Aによる投資成果推移



注：年間リターンはFY2021/3実績を参照。

# Corporate Value

## 価値創造⑥ | 事業家マインドを備えた事業責任者

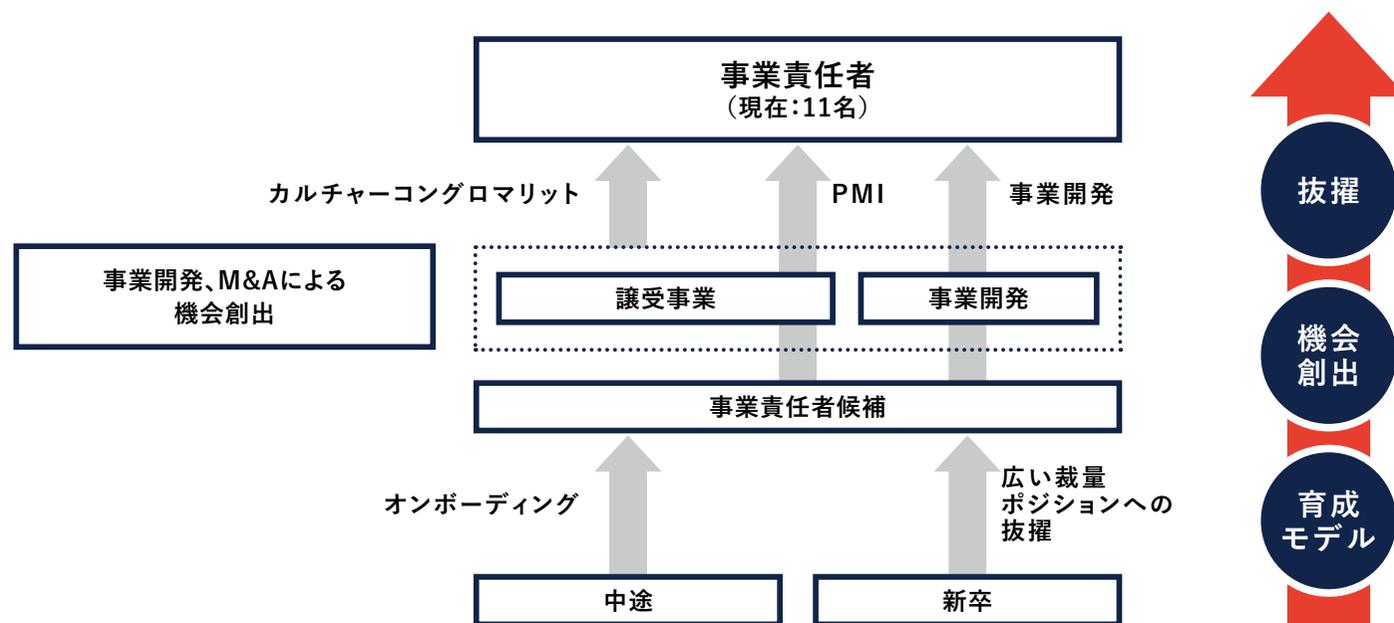
### 裁量権と意思決定の経験が、個人と企業を伸ばす

じげんグループは、変化の激しいIT業界において非連続な成長を続けてきました。今後もM&Aや事業の立ち上げ、外部とのアライアンスによって多くの新事業やグループ会社を創出していきます。その際に求められるのが、事業をリードする「経営」を担える人材です。じげんグループの事業責任者が任される範囲は広く、まさにヒト・モノ・カネの「経営」にほかなりません。

事業責任者は、事業の拡大によって裁量の大きい仕事をつかむ豊富な機会を得て、アントレプレナーシップ、すなわち「事業家」マインドを持って多方面からビジネスを牽引することが期待されます。「裁量を持ち、自分が意思決定できる範囲や量を重ねることが成長につながる」という考えからです。新卒、中途採用、M&Aによる参画など、多様なバックグラウンドを持つ社員たちが、実力重視の抜擢と、鍛錬の場の提供により、自分も組織も成長させています。

アントレプレナーシップ  
起業家精神 (entrepreneurship)。  
じげんは社員一人ひとりの起業家  
精神こそ組織力の源泉と考える。

### ● 事業責任者創出サイクル



# Contents

じげんについて	01
代表あいさつ	05
じげんの価値創造プロセス	08

## 第2次中期経営計画

13

「Z CORE」実現のために	
ZPMによる事業の選択と集中	14
マッチングテクノロジーの拡張	15
顧客基盤拡大を加速させる投資	16

## 主力事業の紹介

18

ライフサービスプラットフォーム事業	19
じげんの核となるビジネスモデル	20
主力事業の責任者に聞く	21

## ESG/SDGsの取り組み

25

じげんが掲げるSDGsマテリアリティ	26
ESG/SDGsの主な取り組み	27
人への投資	28

## コーポレート・ガバナンス

31

コーポレート・ガバナンスの体制	32
取締役会・監査役会	33
執行体制	34
コンプライアンス	35

## 財務データ・企業情報

36





## 第2次中期経営計画 「Z CORE」実現のために

第2次中期経営計画では、売上総額100億円超の主力事業群「Z CORE」の創出を目指します。そのために、①テールリスクやマーケットの伸張性をふまえた事業の選択と集中、②強みであるマッチングテクノロジーの拡張、③拡張性・制御性・持続性の高い顧客基盤の拡大を加速させる先行投資の3つを主要戦略として掲げます。

また、新たな事業セグメントにおいて、美容・介護保育求人事業からなる「Vertical HR」、不動産・リフォーム事業からなる「Living Tech」を主力事業群とし、集中的に先行投資を行うことで「Z CORE」への昇華を図ります。

①事業の選択と集中 ②マッチングテクノロジーの拡張  
③顧客基盤拡大を加速させる先行投資

↓  
「Z CORE」の創出

↓  
2026年3月期における  
売上収益350億円超  
EBITDA100億円超達成

# Strategy

## 戦略① | ZPMによる事業の選択と集中

### ZIGExN Portfolio Managementによる経営分析

事業の選択と集中を図るために、独自の視点を入れたポートフォリオ「ZPM (ZIGExN Portfolio Management)」を策定しました。売上成長率と収益力の2つを軸に全体の事業を大きく3つの領域に分け、適切なマーケットの選定と経営資源の精緻な配分によって強固な経営体制を築いていきます。

とくに、主力事業である「Vertical HR」と「Living Tech」については、それぞれに目標CAGRを設定して成長を促し、主力事業全体としてCAGR30%を目指します。

### 強固な経営体制で主力事業の成長を促す

また、次期主力事業についても、ZPMのもとでマネジメントを進めていきます。

成長の伸びしろがあり「Z CORE」へ昇華する可能性が高い「ポテンシャル領域」には、投資に耐える健全なコスト体制を整備。高い利益率を持ち収益力の高い「ファンダメンタル領域」では、収益力を維持しつつ成長率を改善。残った「ターンアラウンド領域」については事業方針を見直しながら他領域への移行を図り、中期的に「Z CORE」の候補事業を量産する体制を整えます。

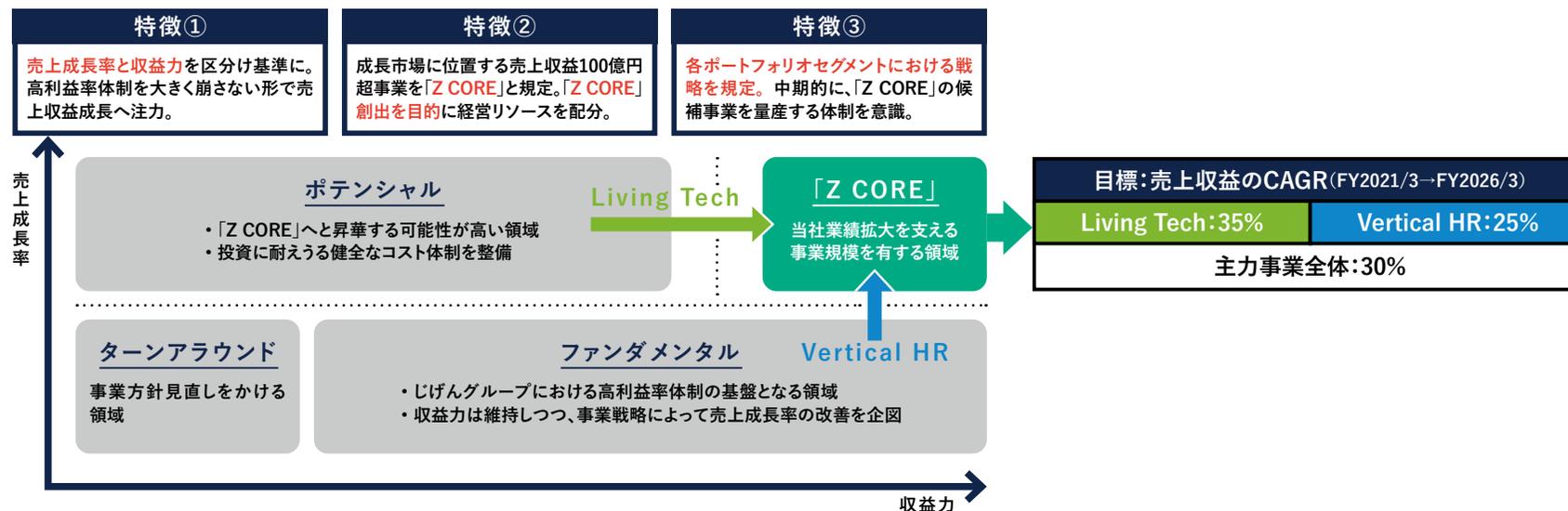
### ZPM

ZIGExN Portfolio Managementの略。一般的なPPM分析をベースに、じげん独自のセグメンテーションやセグメントごとの戦略方向性を規定したポートフォリオマネジメント手法。

### CAGR

年平均成長率 (compound annual growth rate)

### ●「Z CORE」に向けた選択と集中



# Strategy

## 戦略② | マatchingテクノロジーの拡張

### 集客以外の領域において提供価値の最大化を

じげんグループは、ユーザーを「集めて」「動かす」高精度なマatchingテクノロジーを強みとして、幅広い領域で集客支援などの事業を展開してきました。

今後は、事業モデルにおける顧客との接点を企業のバリューチェーンの前後に拡張し、企業の課題解決に貢献する業務効率化サービスなどを提供していくことで、ユーザーやクライアントへの提供価値の最大化を図っていきます。

たとえば、集客したユーザー管理のためのプロダクトの開発・提

供、DXによる業務支援領域への進出、さらに、LTVの向上などに努めることで、じげんとお客さま双方の利益を拡げていきます。

### 集客以外の領域においてもサービスを拡張

すでに、集客後の支援については不動産領域事業で実効性調査も開始しており、よい評価をいただいています。また、集客前のセールスや業務全体の支援サービスも具体化していく予定です。

コロナ禍による環境の変化をチャンスと捉え、これまでの役割を前後に伸長させることでマatchingテクノロジーを拡張していきます。

### DX

デジタルトランスフォーメーション (Digital Transformation)。データやデジタル技術を活用して製品やサービス、ビジネスモデルを変革し、業務や組織などを変革すること。

### LTV

顧客生涯価値 (Life Time Value)。1人もしくは1社の顧客から生涯にわたって得られる利益のこと。

### ナーチャリング

顧客育成(nurturing)。

### ●顧客との接点の拡張イメージ



集客だけでなく、業務全体の効率化のための選択肢も提供し、生活機会の最大化を図る。  
まず、集客の周辺領域から優先的に取り組む。

# Strategy

## 戦略③ | 顧客基盤拡大を加速させる投資

### 拡張余地の大きい顧客開拓に先行投資を

第2次中期経営計画では、顧客基盤の拡大に重点的に先行投資を行うことを表明しました。とくに法人顧客にフォーカスした先行投資によって、「Z CORE」創出のための売上収益拡大につなげていきます。戦略の背景となる内部要因として、顧客の獲得費用に対してどれほど収益を獲得できるのかを示すLTV/CAC指標でみると、じげんの拡張性は顧客開拓にあると考えられます。M&Aやオーガニックグロースにおいても同様に顧客側がキーとなることが多く、当社の水準から見てこの部分の拡張余地は大きいと考えます。

### DXのニーズにも積極投資で効果を最大化

一方、外部環境としてはコロナ禍によるDXニーズの急速な高まりがあります。これは今後もあらゆる業界で継続すると考えられますが、競合における積極的な投資は未だなされていない分野も多いため、いち早く動き出すことが商機につながります。

こうした競合および業界の環境、当社のPMFの状況などを総合的に俯瞰し、いち早く先行投資を遂行していくことが、効果の最大化を狙える絶好の機会になると判断しました。投資対効果を定期的に確認し、規律ある投資を行っていきます。

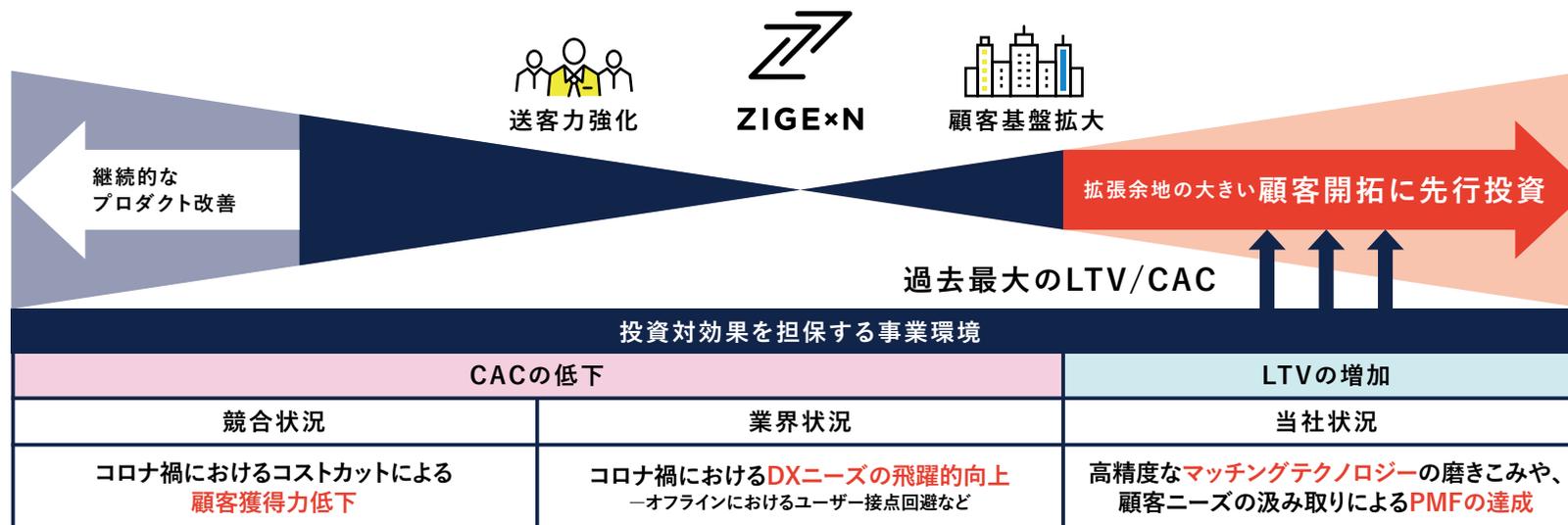
LTV  
顧客生涯価値(Life Time Value)。

CAC  
顧客獲得コスト  
(Customer acquisition cost)。

オーガニックグロース  
有機的・自律的成長 (organic growth)。企業が内部資源を活用し、現状の製品/サービスの売上を伸ばして成長しようとする。

PMF  
プロダクトマーケットフィット (Product Market Fit)。提供しているサービスが、市場に適合し、受け入れられている状態。

### ● 競合、業界、自社の事業環境を俯瞰した効率的投資



図の左側はユーザー、右側が法人顧客。この「リボンモデル」の面積を最大化させることで企業価値も上がっていく。

## 顧客基盤の拡大を起点とする価値循環モデル

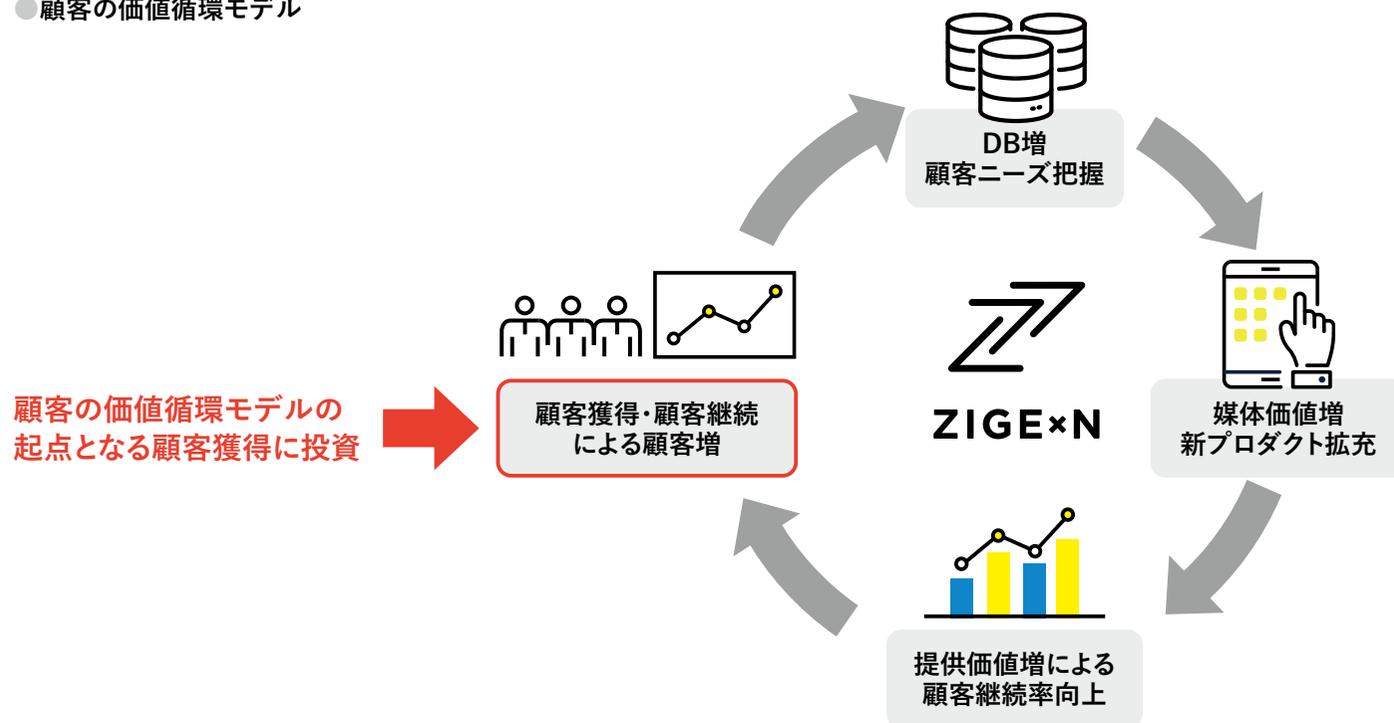
顧客基盤拡大への投資は、じげんの価値循環モデルのキーでもあります。顧客基盤の拡大による詳細なデータベースの蓄積→それによってもたらされるユーザーに対する媒体価値の向上→媒体価値向上に伴う既存顧客の継続率改善→新規顧客獲得と継続というスパイラルこそが、じげんの価値循環モデルなのです。

積極的な先行投資を通じて果敢にアクセルを踏んでいくことで顧客基盤の拡大を推進し、さらに顧客ニーズを踏まえた新たなプロダクトの拡充によって顧客への提供価値の複層化を実現します。そし

て、このような顧客基盤の拡大を顧客の価値循環モデルの起点として、価値循環のスパイラルをしっかりと回転させ、価値を創造していきます。

第2次中期経営計画最終年度である2026年3月期に向けて、2022年から2023年にかけては先行投資期間と位置づけ、その後、最終年度には「Z CORE」の創出、そして第2次中期経営計画の数値目標である売上収益350億円超、EBITDA100億円超の達成を目指して取り組みます。

### ●顧客の価値循環モデル



# Business division



## インターネットメディアで 情報格差の解消を

じげんグループはインターネットメディアを通して企業と個人をマッチングする「ライフサービスプラットフォーム事業」を提供し、情報の格差解消を目指してきました。複数メディアの情報を一括して検索・応募が可能なEXサイト、特定の業種や地域の企業情報を集約した特化型メディアをはじめ、提携先のメディアや企業へのソリューション提供など複数のビジネスモデルを展開しています。

新型コロナウイルス感染症拡大による需要の激変により、当社も大きな影響を受けましたが、これを機にビジネス環境の再評価を行い、事業戦略のアップデートを進めていきます。

# Business division

## ライフサービスプラットフォーム事業

### 主力事業を軸に既存メディアを3つに再編

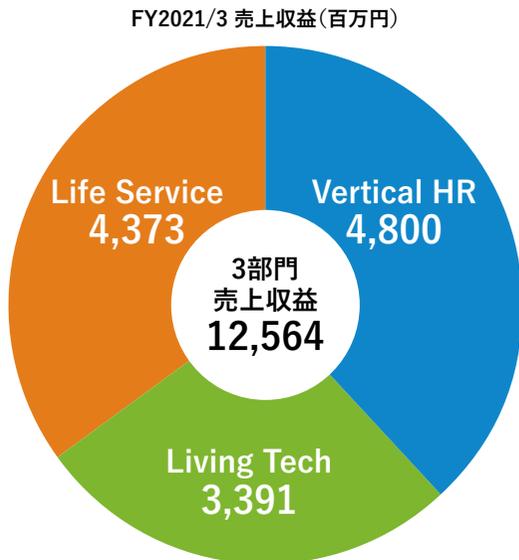
じげんグループのインターネットメディア事業の中核となる「ライフサービスプラットフォーム事業」\*は、これまで「人材」、「不動産」、「生活」の3つのセグメントで40を超えるメディアを保有し、経営資源の土台としてきました。なかでも美容求人メディア「リジョブ」、リフォーム検索メディア「リショップナビ」は業界トップのメディアに成長しています。賃貸・引越し情報を扱う「スモッカ」も業界上位として堅実に拡大し、事業全体を牽引しています。

第2次中期経営計画では、この事業セグメントを大きく見直します。美容・介護関連事業の『リジョブ』、『ミラクス』を「Vertical HR」、不動産領域における賃貸・リフォーム関連事業の『スモッカ』、『リショップナビ』などを「Living Tech」と、主力事業を大きく2つのセグメントに分け、これらへの集中的な投資によって、さらなる収益拡大を図ります。

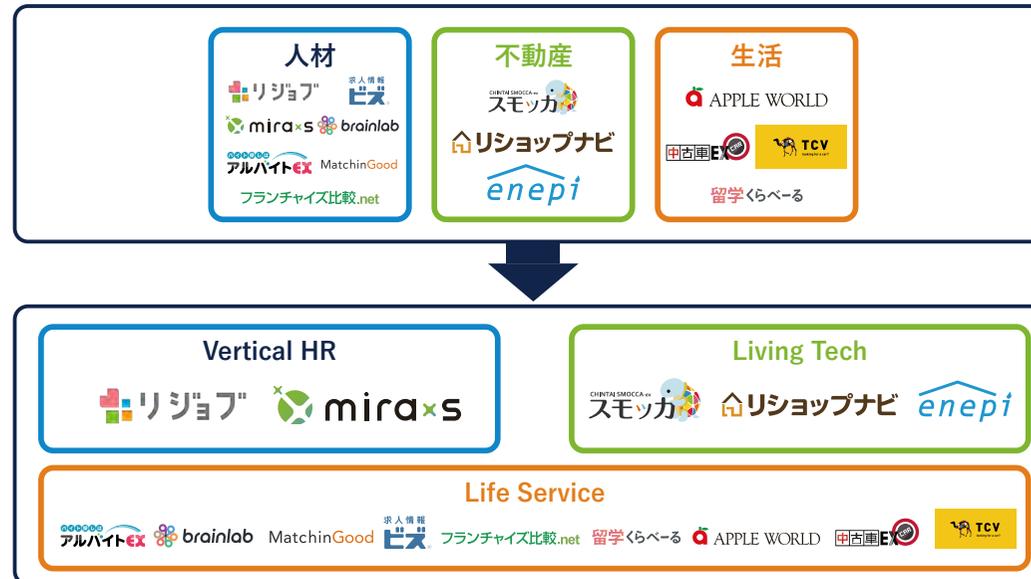
残る分野は「Life Service」としてまとめ、じげんのデータと技術を培う大切な経営資源として引き続き運用していきます。

※2021年4月より「ライフメディアプラットフォーム事業」から変更

### ●事業セグメント売上収益比率



### ●事業セグメントの変更



# Business division

## じげんの核となるビジネスモデル

じげんは美容、介護・保育、住まい、リフォームなど、人々の生活に関わる幅広い領域において、ユーザーと企業を結ぶライフサービスプラットフォーム事業を展開し、効率的かつより最適なマッチングを創出し続けることで、世の中に価値を提供してきました。

そのビジネスモデルは、企業のニーズに合致するユーザーを集めることで企業に価値を提供し、企業より対価を得るモデルとなっています。ユーザーにとっては、欲しい情報が効率的に手に入り、最適な選択を行うことができます。

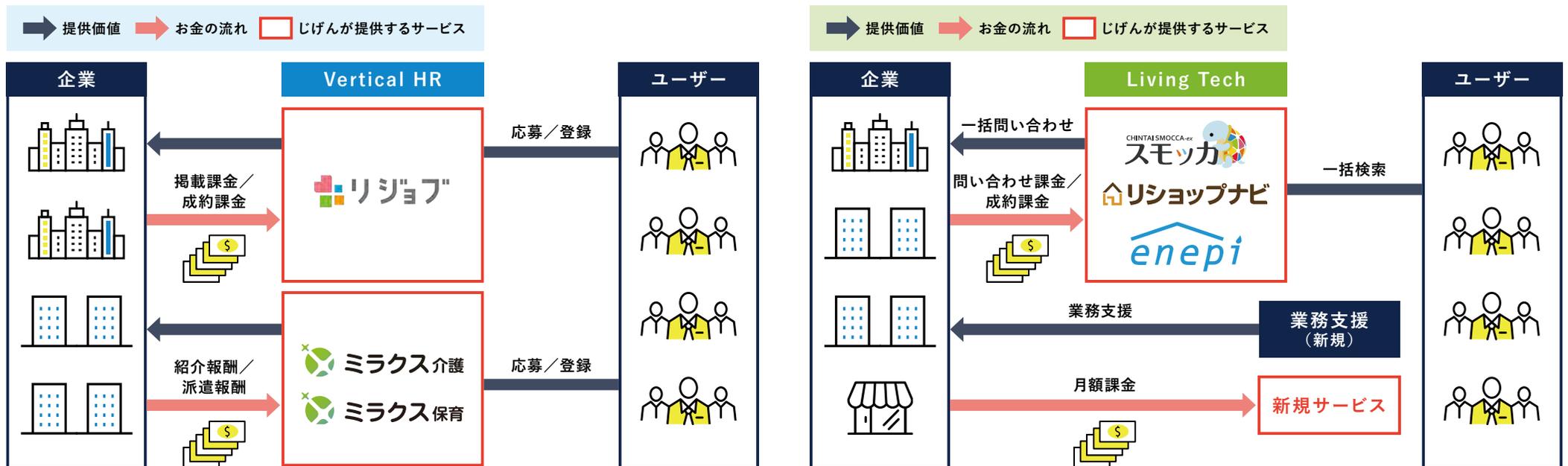
Vertical HRのリジューブは、主に美容領域でサービスを展開し、美容関連の求人情報を求めているユーザーと、採用ニーズのある企業を結びつけ採用につなげることで価値を提供し、企業より対価を得るモデルとなっています。

Living Techの賃貸スモッカは、賃貸不動産情報検索メディアを運営し、問い合わせによる成果課金モデルを軸として、新たに不動産会社の業務を支援する不動産特化型のSaaSの提供により、企業への提供価値の最大化、および価値提供を通じた収益の複層化を行っています。

### SaaS

(Software as a Service)  
直訳すればサービスとしてのソフトウェア。インターネットなどを介して、必要な機能を必要な分だけ利用できるようなソフトウェアや提供形態のこと。

### ●じげんのビジネスモデル



## リジョブ | 美容・ヘルスケアの特化型求人メディア「リジョブ」

(株)リジョブ 代表取締役社長  
鈴木 一平



### 想いを結ぶ出会いと共感を増やしたい

(株)リジョブは、じげんのグループ会社として美容・ヘルスケア業界特化型の求人メディア「リジョブ」を運営しています。業界初の成果報酬型サービスで低コストの採用を実現。会員登録数35万人、掲載店舗数2万9千件と業界最大級の掲載数を誇ります。

リジョブのソーシャルビジョンは「人と人との結び目を世界中で増やし、心の豊かさあふれる社会を創る」。求人情報では必ず企業の「夢・想い」を伝えるほか、早期退職に対する100%の返金保障や就業1年のお祝い金など、離職率が高い業界だからこそ、丁寧な運営で想いを結ぶ出会いと共感を増やしていきたいですね。

### 育成から活躍まで、働き手の支援を拡げる

今後は、介護職やソーシャルワーカーに特化した求人メディア「リジョブケア」の展開を一層強めていきたいと考えています。また、働き方に対するニーズが多様化しているなか、週5日のフルタイム勤務だけでなく就業日数や勤務時間も細かなニーズに沿った働き方を企業とともに増やしていく予定です。

さらに、おもてなし業界(美容・ヘルスケア)のSPA構想(Specialty Platform for Personal Advancement by OMOTENASHI)として、業界の働き手の①育成、②雇用、③活躍まで一貫して支援することで、業界のより良い未来を築いていきたいと思ひます。

## | 介護・保育・医療の特化型求人メディア「ミラクス」

(株)ミラクス 代表取締役社長

天野 孝則



業界最大級の介護求人数  
だから見つかる、希望のお仕事

総求人件数	非公開求人
118,086件	86,064件



### 人的力 × じげんの技術力でサービスを強化

(株)ミラクスは、介護・保育・医療業界特化型の求人メディア「ミラクス」を運営しています。「笑顔で満ち溢れた未来を」をビジョンに掲げ、人生100年時代に、自分も家族も関わる人たちすべての人が笑顔になる事業運営を目指してきました。

業界に詳しいコンサルタントの全国的なネットワークによる採用の人的サポート力が、ミラクスならではの強みです。2020年9月に、新たにじげんのグループ会社となったことで、じげんの高精度なマッチングテクノロジーが加わり、さらに質の高いサービスを実現することができました。

### サービスの進化と創出で、業界と社会に貢献

今後は、じげんグループのマッチングテクノロジーとの連携をさらに深めることで、企業と求職者のベストマッチングを増やしていきたいですね。テクノロジーとビジネスモデルの強化によって、新たなサービスも生み出したいと考えています。

少子高齢化、ダイバーシティ、DXが急速に進む日本において、介護・保育・医療業界では優れた人材のニーズが高まるはずですが、サービスの質向上と新規サービスの創出によって、構造的な人材不足やミスマッチの解消、企業の事業効率化やサービスの品質向上に貢献し、社会の課題解決というミッションを果たせればと思います。



## 賃貸不動産情報検索サービス「賃貸スモッカ」

(株)じげん 住まいDivision執行役員  
**今井 良祐**



クライアント様のご意見を商品に反映。  
顧客満足度は年々上昇！



クライアント  
サポートチーム



スマート電話機能  
設置



見学予約機能  
設置

### 日本最大規模の物件データベースを提供

じげんが運営する「賃貸スモッカ」は、大手ポータルサイトから地域の不動産会社の保有する物件まで、約350万件という日本最大規模の物件データベースから賃貸住宅をまとめて探せる情報検索サイトです。

私たちは、じげんが掲げる理念「生活機会の最大化」を「引越し体験の最大化」と捉え直し、ユーザーの引越し体験の最大化を目指しています。その実現のために、直接ユーザーと接する企業が本来注力して行うべき提案・接客業務に集中できるよう、自動電話システムや顧客管理サービスなどの業務支援も積極的に行っています。

### 企業の業務支援で、引越し体験を最大化

今後は、企業の業務支援をさらに推し進めていくとともに、バリューチェーンの拡大も視野に入れています。

2021年夏には顧客管理サービスシステムの本格リリースがスタートするほか、不動産売買の業務についても営業支援のサービスを展開していく計画です。

企業の業務支援サービスによって、業界の方々がより生き生きと働ける環境づくりを行い、ユーザーの引越し満足度を高めることで、「生活機会の最大化」の理念の実現につなげられればと考えています。

## 🏠リショップナビ | リフォームの見積比較サービス「リショップナビ」

(株)じげん ライフサポートDivision執行役員  
**佐藤 真治**



🏠リショップナビなら**効率的に**  
**リフォーム希望のお客様と出会えます!!**

- 1** リショップナビが選ばれる理由  
カスタマーサポートにて事前にヒアリングします!
- 2** リショップナビが選ばれる理由  
貴社のご希望に沿ったお客様を選定してご紹介
- 3** リショップナビが選ばれる理由  
成約手数料は一切なし! 利益を下げない集客を実現

### M&Aのシナジーで業界トップの利用者数に

「リショップナビ」は、全国の大・小規模工務店、ハウスメーカー、小売店など2000社あまりが加盟する、国内最大級のリフォーム会社比較サイトです。加盟店の口コミやリフォーム事例の閲覧機能、自社のカスタマーサポートによる事前の電話ヒアリングなど、ユーザーが安心してリフォームできるためのサービスを提供しています。

2020年2月に、運営企業(株)アイアンドシー・クルーズがじげんグループとなり、PMIでじげんの得意とするマーケティング力を入れることで集客力をさらに大きく伸ばすことに成功しました。現在は、リフォームポータルサイトでトップの利用者数を誇ります。

### 認知度を上げ、業界の生産性向上にも貢献を

リフォーム業界におけるインターネット普及率は未だに低く、サービスをご利用いただけるユーザーはもっといるはずです。私たちもプロモーションなどを強化してサイトの認知度を上げていく必要があります。また、加盟企業のインターネットを利用した集客もまだまだ少ないため、導入による生産性の向上を訴求していきたいと思えます。新築住宅が減少し中古住宅がより普及していく中で、リフォームの役割はどんどん大きくなるでしょう。リショップナビで、リフォームを少しでも気軽に検討していただけるよう、さらなるサービスの向上に努めていければと思います。

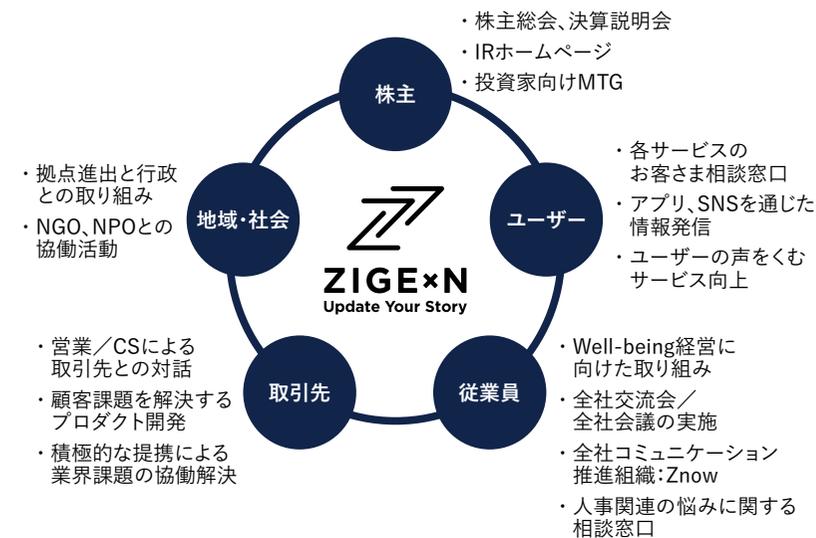
# Sustainability



## 社会課題を事業で解決する 企業を目指して

じげんグループでは、サステナビリティ推進室の主導のもと、経営陣、従業員、外部ステークホルダーとの対話を大切にしながら、持続可能な社会の実現に向けて、事業・組織・社会活動のさらなる推進を図っていきます。

### ●ステークホルダーとの価値共創



# Sustainability

## じげんが掲げるSDGsマテリアリティ

### 推進室主導でマテリアリティを選定

2021年4月に発足したサステナビリティ推進室が中心となって、マテリアリティの選定を実施しました。

選定にあたってはステークホルダーの関心を従業員や投資家へのアンケートなどによって測り、当社事業との親和性を整理した上

でトピック候補を絞り込みました。その上で経営陣とのディスカッションを経て重要度を決定しました。

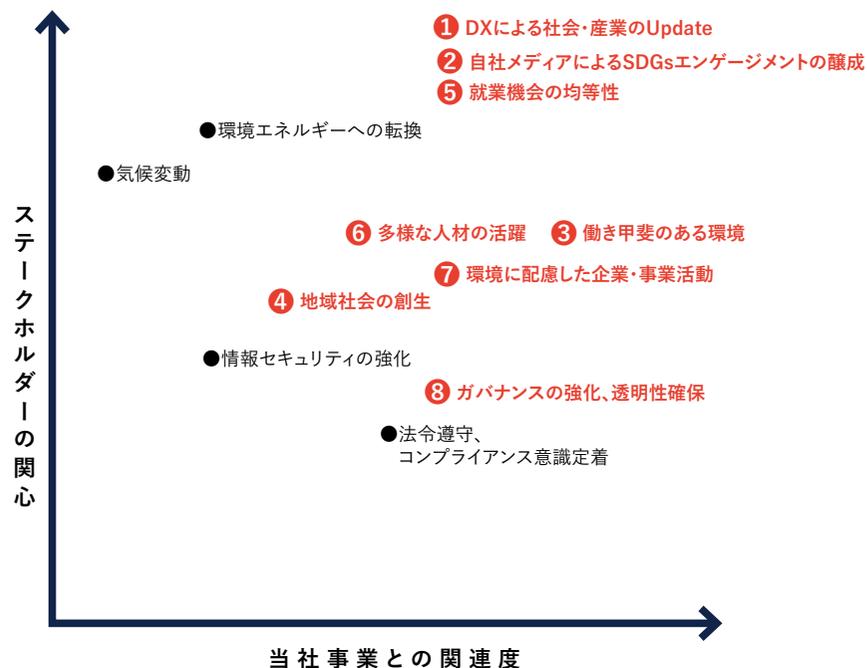
従業員へ実施したアンケートでは、ESG/SDGsへの関心・理解度を測るとともに、当社のサステナビリティとしての取り組みの具体的なアイデアを募り101のアイデアが寄せられました。

### SDGs

持続可能な開発目標 (Sustainable Development Goals)

持続可能な社会を実現するため2015年に国連で採択された2030年までに世界が達成すべき17の目標のこと。

### ● じげんのSDGsマテリアリティ



じげんのマテリアリティ	具体的な取り組み	じげんのマテリアリティ	具体的な取り組み
① DXによる社会・産業のUpdate	・中小企業におけるDX促進を実現	⑤ 就業機会の均等性	・大学や教育機関と連携し、代表講演を実施するなど職業教育の推進
② メディアによるSDGsエンゲージメントの醸成	・じげんメディア×SDGsの推進 (SDGsアワードなどの実施)	⑥ 多様な人材の活躍	・女性活躍推進、女性管理職比率の向上
③ 働き甲斐のある環境	・次世代事業責任者候補の選抜、計画的育成 ・社員向け研修コンテンツの拡充 ・エンゲージメント可視化のためのサーベイ実施	⑦ 環境に配慮した企業・事業活動	・CO2排出量の公開 ・ペットボトル・キャップ回収、紙コップ廃止、コピー用紙の削減、電子契約サービスの導入率向上
④ 地域社会の創生	・大分オフィスにおける雇用創出 ・IT、グローバル人材の育成	⑧ ガバナンスの強化、透明性確保	・ガバナンスを強化し、新プライム市場における企業価値向上に努める

# Sustainability

## ESG/SDGsの主な取り組み



事業を通じて社会課題の解決を

### 地域社会を update

#### ●じげん 大分オフィス新設

大分県における雇用創出およびIT人材の育成を目的に2021年夏、新オフィスを開設。市内企業や教育機関とも連携し地域活性化にもつなげていく。



#### ●スモッカ × 日野市プロジェクト

東京都日野市と連携し、データと情報でその住みやすさを発信する特設サイト「データで見る日野市」をリリース。

<https://www.city.hino.lg.jp/press/1016870/1017292.html>



#### ●リジョブ つぼみプロジェクト

埼玉県内に田んぼを借り、地域の方と協働で稲作体験や炊き出しなどを行い世代を超えたコミュニティを形成。収穫した米は子ども食堂への寄付も行う。



#### ●TCV マスク支援プロジェクト

サービス拠点のあるザンビアの日本国大使館を通じ、同国中央州の小学校へマスクを寄付。マスクのデザイン・生産も現地工場に依頼し生産した。



### 若者の未来を update

#### ●リジョブ 咲くらプロジェクト

世界の美容・リラクゼーション人口を増やすことを目指し、途上国の低所得層を対象にセラピスト養成講座を開講。延べ500名以上の卒業生を輩出している。



#### ●リジョブ 奨学金

美容業界を志す若者の育成・雇用・活躍支援の一環として、専門学校生に給付型奨学金を支給。2017年より業界の未来を応援している。



#### ●じげん 代表による講演活動

大学での講義やピッチイベント、中高生向け講演において自身の起業体験などを伝えることで、社会課題と向き合う起業家や経営人材の育成・輩出を目指す。



#### ●Car-Tana AFRICA DREAM SOCCERTOUR

TVCの前身、Car-Tana.comは、アフリカ3か国で開催されるサッカーのフリースクールツアーをスポンサーし、子どもたちの夢や希望を支援。



# Sustainability

## 人への投資

### 「Well-do-being」の実現

これまでじげんは、従業員のエンプロイアビリティの向上、すなわち「Well-doing」にとくに力を入れてきました。つまり、従業員に健全かつ厳しい鍛錬の場を提供することで、個人一人ひとりの能力を磨き、さらに成長できるような機会の提供を積極的に行ってきたのです。

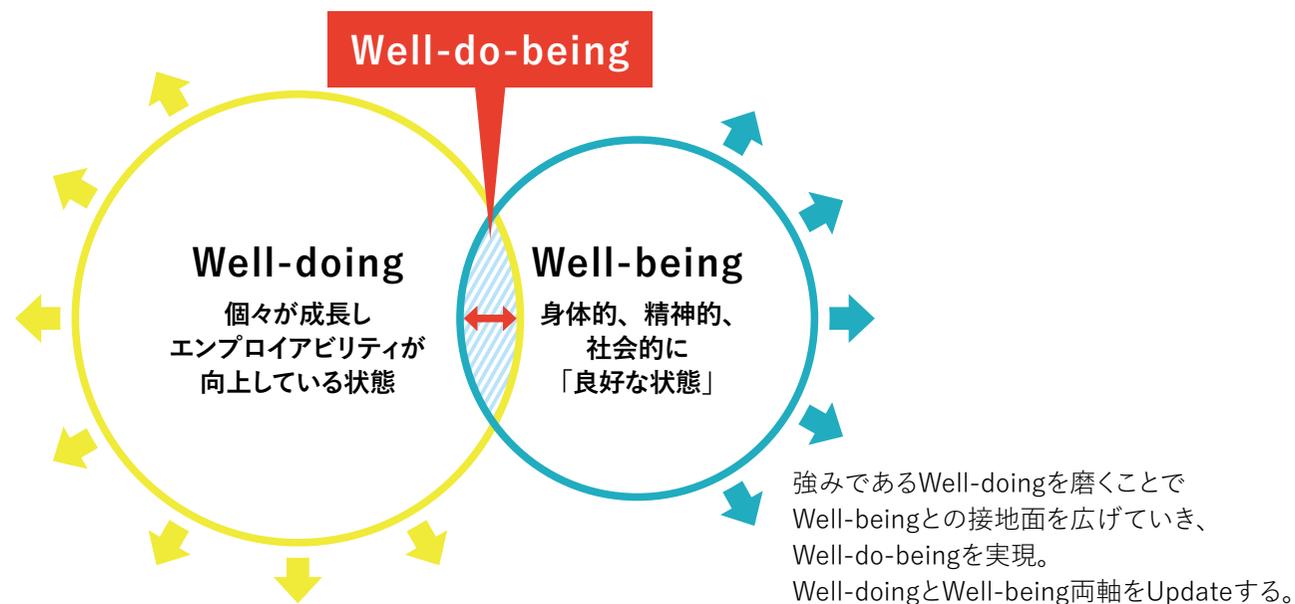
今後は、引き続き「Well-doing」を通じた従業員個人としての、さらなる成長の実現に加えて、「Well-being」すなわち“心身の良好な状態”の実現に向けた取り組みも強化していきます。

昨今では、コロナ禍における雇用マーケットの変化、メンバーシップ型からジョブ型への雇用形態の移行、副業推進による人材の流動性向上などの観点から、従業員各々のキャリア形成および心身に健康的な状態を確保することが、企業と従業員の双方にとって、より重要となってきています。

当社では「Well-doing」と「Well-being」の両立と、さらなる強化を図るという思いのもと、「Well-do-being」という当社ならではの新たな言葉を掲げ、その実現と拡張により一層取り組んでいきます。

**エンプロイアビリティ**  
雇用される能力(employability)  
転職できる能力だけではなく、終身雇用制度が変わりつつある今、企業内外を問わずビジネスパーソンとして高い能力を育成することは発展的な労使関係を保つためにも重要となる。

### ● Well-do-beingの実現とUpdate



# Sustainability

## リーダーの育成と、個人の成長

じげんは10以上の事業を展開し、各事業を伸ばしていく経営者・事業責任者が競争優位の源泉となっています。

実力主義の登用・成長を促すための一段上の業務の任命・開か

## 経営者・事業責任者の育成

### ●事業統括会の開催

代表をはじめとする経営陣が参加し、隔週1回開催。10以上の事業に対し、各事業責任者の事業計画の進捗を細かく確認し、直接フィードバックを行っている。じげん最大の強みである事業責任者の育成と、PDCAサイクルの速度を上げて経営力の向上を実現。

### ●事業ごとの中期経営計画の策定

原則3か年の中期経営計画を事業ごとに作成し、毎年アップデート。代表がすべての事業の中期経営計画を確認し、執行役員・事業責任者・リーダーに直接フィードバックを行う。リーダークラスが経営陣とともに中期的な事業ビジョンを検討、共有することで、若手社員の視座向上を推進。

### ●若手のポジション登用

新卒3年目でマネージャー、5年目で事業責任者に登用、新卒出身者を執行役員に登用するなど、ポテンシャルのある若手も積極的にポジション登用し、役割・場を与え育成。

れた機会の提供などにより、個人の成長を促進しています。各個人の成長機会の最大化がじげん全体としてのさらなる成長、ひいては企業価値の一層の向上に寄与できると考えます。

## エンプロイアビリティの向上

### ●代表自ら行う管理職研修

2021年7月には、代表自ら管理職研修を実施。じげんの管理職として必要な10項目をグループ会社の管理職向けにオンラインで発信。単に育成のみならず、代表の想いを遠隔でグループ会社の管理職まで直接届けることで、リモート下における管理職のエンプロイアビリティ向上を促進。

### ●社内表彰制度「ZEUS」

四半期に1回、業績伸長、業務改善、企業価値向上の3つの観点で、選ばれた社員を全社会議で表彰。受賞者は上司から賞賛をもらい、ZEUS像と賞金を獲得するとともに、成果をあげたポイント・ノウハウをオンラインの全社会議で発信・共有。

### ●四半期ごとに行う人事評価

変化の多い事業環境下で上司と部下のコミュニケーション頻度を上げ、迅速に適応するために、人事評価を四半期ごとに実施。社員個人のPDCAサイクルの速度を上げ成長スピードを加速。



# Sustainability

## コミュニケーションと多様な働き方の促進

じげんでは、職場内の「タテ・ヨコ・ナナメのコミュニケーション」を促し、多様で自由な働き方を支援する制度を多数導入しています。

## コミュニケーションの促進のために

### ●アニバ

創立記念日を全社で祝うアニバーサリー行事。役員やOBの体験談などを学び、交流する場ともなっている。15周年を記念した2021年5月開催のアニバでは、開催後に5段階評価で満足度の評価を行い、回答者の約8割が「4」以上と高い満足度を獲得。

### ●シャッフルランチ

四半期に1度、部門を越えた少人数グループでランチを実施。コロナ禍においてもオンラインで行い「コロナが終わったら何をしたいか」など共通テーマを設け、社員がお互いを知る機会になっている。

### ●わくらぶ

会社公認の社内サークル。活動費の補助もあり、10以上の趣味のクラブで横のつながりを促進。

### ●社内通貨GAT

「ありGAT！（ありがとう!）」を伝える社内通貨「GAT」で毎月上司や同僚に感謝の心を送る。1GATごとに1,000円のアマゾンギフト券に交換。

これらの制度は、社員の声も取り入れて常に見直し、時代に即した制度にUpdateしています。

## 多様な働き方の促進のために

### ●在宅勤務制度

恒常的に在宅勤務制度を導入し通勤時間などを削減することで、社員の自由な時間の確保や、自炊による健康促進を支援。

### ●フレックスタイム制度

2021年10月よりフレックスタイム制に移行予定。同時に人事評価制度では、成果に対する比重を高め、フレックス制度と在宅勤務を組み合わせることで、多様な社員が自律的に働き方を選択し、成果を上げられる体制を目指す。

### ●P-day

1時間単位で取得できる時間有給休暇制度。子育てや通院など、個人の都合に合わせて最大で年間24時間まで取得可能。

### ●限定正社員制度

時間に制限のある時短正社員、転勤の制限がある地域限定正社員の制度を導入。個人のライフスタイルに合わせた働き方を支援。



# Corporate Governance



## さらなる企業価値向上に向けて

じげんは、企業活動の根幹となる基本理念、経営理念に基づき、個々の役職員が共有すべき価値観・行動軸となる行動規範を定めています。

行動規範に基づいた活動の実践を通じて、基本理念の実現に向けた持続的成長と中長期的な企業価値の向上を図り、株主をはじめとするステークホルダーの皆さまから信認が得られるよう、適切な経営判断を迅速に行ってまいります。同時に、高い経営の透明性と経営監視機能を発揮するコーポレート・ガバナンス体制を確立し、企業価値の向上に努めます。

※詳細は、「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」をご参照ください。  
<https://www2.tse.or.jp/disc/36790/140120210701460703.pdf>

# Corporate Governance

## コーポレート・ガバナンスの体制

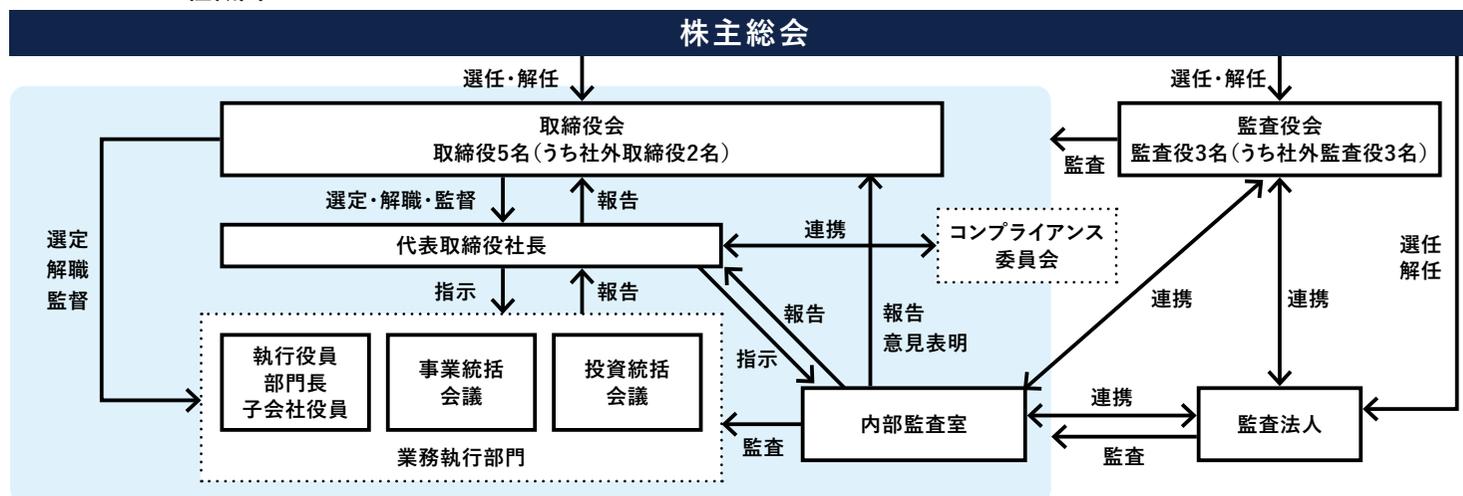
### コーポレート・ガバナンスの体制

じげんは、会社法に基づく機関である株主総会、取締役会、および監査役会のほか、日常的に事業を監視する役割として内部監査室を設置し、相互に連携することで経営の健全性・効率性の確保に努めています。また、常勤取締役を含む執行役員、各事業や子会社における事業責任者、常勤社外監査役からなる「事業統括会議」と「投資統括会議」を設置し業務を執行します。

### 取締役会実効性評価

2021年4月に取締役4名、監査役3名に対して、取締役会実効性に関する17項目について各自5段階で評価を行い、さらに個別インタビューを行って課題把握と改善施策を検討しました。取締役会開催頻度、議論の質、経営者の監督など、平均点が4.00以上のものが7項目ある一方、人員の適切性、社外取締役の割合、役員へのトレーニングなど、改善すべき課題も見られました。

### ●ガバナンスの組織図



### ●取締役会実効性評価による課題と改善策

項目	課題と改善策
役員構成	2021年6月改正のコーポレートガバナンス・コードでは、取締役の1/3以上を社外取締役とすべきところ、2021年3月期は1名(1/4)にとどまっていたため、2021年6月株主総会で2名に増員。また「事業運営経験」「事業管掌」の取締役も重視。
取締役会資料	M&Aなどにおける資料が膨大で資料の内容理解・把握の難易度が上がっていたため、社外役員の内容把握が困難との指摘を受け、事務局による資料のサマライズ、必要に応じた事前説明の機会提供を検討。
付議・審議事項	取締役会決議事項・報告事項について重要事項に注力するため、内容を見直し簡略化。決議事項の一部を代表取締役社長決裁に変更。経営課題重視の定性的な議論を活性化すべきという指摘を受け、定型的な決議事項を簡略化し、代わりに経営課題に関するディスカッションテーマを設定。
トレーニング	とくに社外役員に対し、じげんを知る機会を増やすため明日会やUpdate MTGなどへの招待を検討。執行役員を取締役会のオブザーバー参加者とし、役員としての経営の意思決定に関する研修機会を増やした。

# Corporate Governance

## 取締役会・監査役会

### 取締役会・監査役会

取締役は、当社グループの企業価値向上に遺憾なく能力を発揮できる人材を多様性と適正規模に配慮し取締役会が選定し、取締役会は経営の重大な意思決定および業務執行の監督を行っています。監査役会は、経営の監督を行っています。また、役員の地位に基づき行った行為に起因する損害賠償責任などに備え、マネジメントリスクプロテクション保険にも加入しています。

### 取締役報酬の決定方針

社外取締役を除く取締役は、他の従業員と同様に職責に応じた等級や職位を付与されています。報酬の決定方針に関しては、それらの等級や職位、業務への関与度合いに応じた報酬水準に加えて、取締役としての経営責任や当社の業績および景気動向などを総合的に判断した上で、固定報酬を取締役会にて審議、決定します。この固定報酬案の決定は人事評価などを参考に代表取締役に一任された上で、取締役会での審議は事前報告と決議のために2回にわたって行います。

社外取締役の報酬は固定報酬のみとし、取締役としての経営責任や当社の業績および景気動向などを総合的に判断した上で取締役会にて審議、決議します。基本報酬は月額固定金銭報酬とし、業績連動報酬等および非金銭報酬等は設けていません。

取締役の個人別の招集などの内容の決定にあたっては、取締役会において決定方針の整合性を含めた多角的な検討を行っているため、決定方針に沿うものと判断しています。

### ● 新社外取締役選任の理由



#### 守安 功 (もりやす いさお)

日本オラクル、ディー・エヌ・エー取締役兼執行役員COO、代表取締役社長兼執行役員CEOを経て、2021年6月より現任。(株)ディー・エヌ・エーで、事業を牽引・推進し続けてきた豊富な経営の経験および実務経験を有しています。当社の経営・意思決定の過程で、その経験と知識に基づいた助言・提言を得るために2021年6月に社外取締役に選任し、(株)東京証券取引所に独立役員として届け出しています。



#### 薄葉 康生 (うすば やすお)

リクルート、日本IBM、GEコンシューマー・ファイナンス、グーグルチャネルセールスなどを経て、現在、LocationMind取締役COO。これまでの企業活動により、経営戦略、マーケティングおよびセールスに関する豊富な実務経験を有しています。当社の経営・意思決定の過程で、その経験と知識に基づいた助言・提言を得るために2021年6月に社外取締役に選任し、(株)東京証券取引所に独立役員として届け出しています。

### ● 取締役とダイバーシティ/スキルマトリクス

	独立性	性別	年齢	企業経営	経営戦略	テクノロジー	組織・人事労務	会計・ファイナンス	M&A/PMI	ESG/SDGs
代表取締役 平尾 丈	社内	男性	38歳	●	●	●	●		●	●
取締役 天野 孝則	社内	男性	41歳	●			●		●	●
取締役 波多野 佐知子	社内	女性	38歳				●	●	●	●
社外取締役 守安 功	独立	男性	47歳	●	●	●	●			●
社外取締役 薄葉 康生	独立	男性	58歳	●	●	●	●	●		

#### 常勤社外監査役 尾上 正二

三井金属鉱業執行役員、カルチュア・コンビニエンス・クラブ常勤社外監査役などを経て2013年より当社常勤社外監査役。

#### 社外監査役 宮崎 隆

長島・大野・常松法律事務所パートナー。弁護士。2016年より当社社外監査役。

#### 社外監査役 和田 健吾

あずさ監査法人、GCAなどを経て、エイ・アイ・パートナーズ設立代表取締役。公認会計士、税理士。2017年より当社社外監査役。

# Corporate Governance

## 執行体制

じげんグループでは、プロパー、中途入社、M&Aによる統合など多岐にわたる経歴と多様なスキルを持つ潤沢な執行体制のもと、事業の成長とコーポレート機能拡充の両軸から業務執行機能の高度化を推進します。



### 天野 孝則

執行役員、経営推進部部长  
サステナビリティ推進室室長  
ミラクス代表取締役社長  
リクルートグループを経て、  
2016年当社入社。



### 波多野 佐知子

執行役員  
経営管理部部长  
あずさ監査法人(現・有限責任  
あずさ監査法人)、ライフネット  
生命保険を経て、2018年当社入  
社。



### 平尾 丈

社長執行役員CEO  
学生起業家、リクルートを経て、  
2008年当社代表取締役社長就  
任。



### 鈴木 一平

執行役員  
リジョブ代表取締役社長  
ヴォラーレ(現・ナイル)取締役  
等を経て、2011年当社入社。



### 代田 晴久

三光アド代表取締役社長  
BizMo代表取締役社長  
太陽企画(リクルート代理店)営  
業グループ責任者を経て、2019  
年当社入社。



### 中江 典博

ブレイン・ラボ代表取締役社長  
スタッフサービス、アスタリスク、  
テックファームを経て、2014年当  
社入社。



### 深田 健史

アップルワールド代表取締役社長  
SAPジャパン、KPMG FAS、  
DeNAトラベルなどを経て、2018  
年当社入社。



### 小澤 直樹

TCV取締役社長  
カーチスホールディングス、ア  
ガスタ代表取締役社長を経て、  
2016年当社入社。



### 早川 翔

経営戦略部部长  
森・濱田松本法律事務所、当社  
への一年間の出向期間を経て、  
2020年当社入社。



### 鷹野 勇二

情報システム室室長  
SE ホールディングス・アンド・イ  
ンキュベーションズ、エアトリな  
どを経て、2018年当社入社。



### 武谷 遼太

内部監査室室長  
ヤフー、PwCあらた有限責任監  
査法人・ディー・エヌ・エーなど  
を経て、2020年当社入社。

注1:じげん執行役員、主要なグループ会社の代表取締役、  
コーポレート責任者を記載。

注2:役職は、2021年7月時点のものを記載

# Corporate Governance

## コンプライアンス

当社および当社の子会社の取締役および使用人は、法令および定款を遵守し、高い倫理観をもって行動します。コンプライアンス体制を整備・推進するために、取締役会の下部組織として代表取締役社長執行役員CEOを委員長とする「コンプライアンス委員会」を設置し、定期的を開催しています。

また、当社の業務に従事する者からのコンプライアンスに関する申告などに応じる窓口を設置し、「内部通報規程」を定めて法令違反行為などの早期発見に努めます。当社子会社についても適切な内部通報制度の整備を行っています。

反社会的勢力および団体に対しては、警察当局、弁護士などと連携し、断固とした姿勢で組織的に対応します。業務の適正を確保するため「内部統制システム構築の基本方針」を定めるとともに、「職務権限規程」や「内部通報規程」などを整備し、規程の遵守を徹底し、内部統制システムの確立を図ります。

## コンプライアンス委員会、ハラスメント防止委員会

コンプライアンス意識の啓発、法令違反行為の監視、ハラスメント防止のために、代表取締役社長、取締役執行役員、代表取締役社長、取締役執行役員、社外監査役2名などで構成するコンプライアンス委員会、ハラスメント防止委員会を設置し、取締役会の下部組織として取り組みの推進を行っています。

## リスク管理体制の整備状況

リスクに備えるため「危機管理規程」を定め、自然災害、知的財産権の侵害、情報漏洩などのリスク対応について文書化し、発災時には、当社または各子会社の代表取締役を本部長とした緊急対策本部を設置するなどの対策を講じ、迅速な対応および管理が行えるようにしています。また、インシデント管理事務局を設けて各事業部門との連携を図り、常に情報を収集・共有することにより、リスクの早期発見と防止に努めます。

## 情報セキュリティ

事業の運営上、取り扱う多数の個人情報および機密情報管理を適正に行うため、個人情報保護規定を定めるとともに、2010年8月に「プライバシーマーク(JIS Q 15001)」の認定を受けています。

また、社内規定を厳格に運用すると同時に、定期的な社内教育の実施やセキュリティシステム整備などにより、情報管理体制の強化を図っています。



# 財務データ・企業情報

## ● 連結業績ハイライト

### 業績指標

	FY2017/3	FY2018/3	FY2019/3	FY2020/3	FY2021/3
売上収益	7,534	10,267	12,854	13,199	12,564
EBITDA	2,677	3,590	4,509	4,619	3,808
営業利益 (△は損失)	2,483	3,322	4,077	3,806	△1,062
税引前当期利益 (△は損失)	2,475	3,318	4,075	3,800	△1,069
親会社の所有者に帰属する当期利益 (△は損失)	1,473	2,170	2,811	2,669	△1,964
基本的1株当たり当期利益 (円) (△は損失)	14.00	19.69	25.23	24.02	△18.05

(単位: 百万円)

## ● 連結財政状態

### 財務指標

	FY2017/3	FY2018/3	FY2019/3	FY2020/3	FY2021/3
資産合計	14,116	18,378	20,047	22,406	20,101
親会社の所有者に帰属する持分	6,596	11,378	13,802	16,261	12,988
親会社所有者帰属持分比率 (%)	46.7	61.9	68.8	72.6	64.6
のれん対資本倍率 (倍)	0.8	0.7	0.6	0.6	0.5
1株当たり親会社所有者帰属持分 (円)	61.70	102.53	124.27	146.34	120.13

(単位: 百万円)

## ● 連結キャッシュ・フローの状況

### 連結キャッシュ・フロー

	FY2017/3	FY2018/3	FY2019/3	FY2020/3	FY2021/3
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,036	2,866	3,139	2,144	2,567
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,539	△2,585	△729	△1,642	△1,746
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,388	783	△2,068	△1,160	△29

(単位: 百万円)

● 連結財政状態計算書

2020年および2021年3月31日現在

	(単位：百万円)	
	FY2020/3	FY2021/3
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	6,631	7,420
営業債権及びその他の債権	2,014	1,976
その他の金融資産	3	1
その他の流動資産	783	563
流動資産合計	9,430	9,960
非流動資産		
有形固定資産	141	101
使用権資産	1,211	926
のれん	9,428	6,655
無形資産	1,348	1,251
その他の金融資産	470	444
繰延税金資産	378	763
その他の非流動資産	1	1
非流動資産合計	12,977	10,141
資産合計	22,406	20,101

	(単位：百万円)	
	FY2020/3	FY2021/3
負債及び資本		
負債		
流動負債		
借入金	431	637
営業債務及びその他の債務	861	841
その他の金融負債	1,379	1,189
未払法人所得税等	535	423
引当金	170	118
リース負債	416	410
その他の流動負債	769	653
流動負債合計	4,560	4,271
非流動負債		
借入金	622	2,132
引当金	128	157
リース負債	753	500
繰延税金負債	44	13
その他の非流動負債	35	32
非流動負債合計	1,582	2,834
負債合計	6,142	7,105
資本		
資本金	2,552	2,552
資本剰余金	2,538	2,538
利益剰余金	11,578	9,281
自己株式	△401	△1,399
その他の資本の構成要素	△6	16
親会社の所有者に帰属する持分合計	16,261	12,988
非支配持分	2	8
資本合計	16,264	12,997
負債及び資本合計	22,406	20,101

● 連結損益計算書

2020年および2021年3月31日終了連結会計年度

	(単位：百万円)	
	FY2020/3	FY2021/3
売上収益	13,199	12,564
売上原価	△2,069	△2,081
売上総利益	11,130	10,484
販売費及び一般管理費	△7,393	△7,661
その他の収益	76	131
その他の費用	△7	△4,016
営業利益 (△は損失)	3,806	△1,062
金融収益	1	0
金融費用	△7	△7
税引前当期利益 (△は損失)	3,800	△1,069
法人所得税費用	△1,131	△889
当期利益 (△は損失)	2,670	△1,958
当期利益 (△は損失) の帰属		
親会社の所有者	2,669	△1,964
非支配持分	0	6
1株当たり当期利益		
基本的1株当たり当期利益 (△は損失) (円)	24.02	△18.05
希薄化後1株当たり当期利益 (△は損失) (円)	24.02	△18.05

● 連結包括利益計算書

2020年および2021年3月31日終了連結会計年度

	(単位：百万円)	
	FY2020/3	FY2021/3
当期利益 (△は損失)	2,670	△1,958
その他の包括利益		
純損益に振り替えられる 可能性のある項目		
在外営業活動体の換算差額	△7	7
純損益に振り替えられる 可能性のある項目合計	△7	7
その他の包括利益合計	△7	7
当期包括利益	2,663	△1,951
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	2,662	△1,957
非支配持分	0	6

● 会社概要

会社情報

社名 株式会社じげん(ZIGExN Co., Ltd.)  
 所在地 〒105-0001 東京都港区虎ノ門三丁目4番8号  
 代表者氏名 代表取締役 社長執行役員 CEO 平尾 丈  
 設立年月日 2006年6月1日  
 株式公開 東京証券取引所 市場第一部(証券コード:3679)  
 資本金 2,552百万円(連結・2021年3月末時点)

役員

取締役 執行役員 天野 孝則  
 取締役 執行役員 波多野 佐知子  
 社外取締役 守安 功  
 社外取締役 薄葉 康生  
 常勤社外監査役 尾上 正二  
 社外監査役 宮崎 隆  
 社外監査役 和田 健吾

事業内容 ライフサービスプラットフォーム事業  
 主要取引銀行 みずほ銀行 三井住友銀行 三菱UFJ銀行 リそな銀行  
 従業員数 772名(連結・2021年3月末時点)

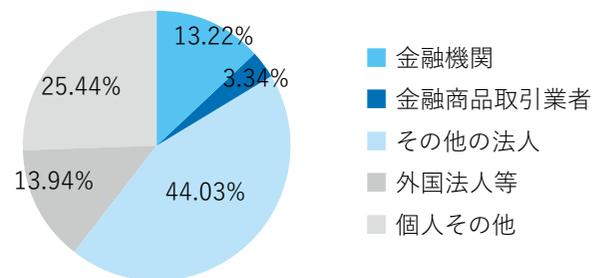
株式基本情報

上場市場 東京証券取引所 市場第一部  
 証券コード 3679  
 上場日 2013年11月22日  
 事業年度 4月1日～3月31日  
 株主確定基準日 3月31日  
 定時株主総会 毎年6月  
 株主名簿管理人 三井住友信託銀行  
 〒100-8233 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
 株式手続きに関するご連絡先 三井住友信託銀行 証券代行部  
 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
 公告掲載方法 電子公告の方法により行います。  
 ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告を  
 することができない場合は、日本経済新聞の紙面にて行います。  
 公告URL: [http://zigexn.co.jp/ir/public\\_notice](http://zigexn.co.jp/ir/public_notice)  
 発行可能株式総数 200,000,000株  
 発行済株式総数 111,700,000株

大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社じょうげん	48,900	45.22
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	7,303	6.75
平尾 丈	5,054	4.67
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,442	3.18
BBH FOR FIDELITY PURITAN TR:FIDELITY SR INTRINSIC OPPORTUNITIES FUND	1,950	1.80
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	1,886	1.74
吉岡 裕之	1,300	1.20
モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社	996	0.92
GOVERNMENT OF NORWAY	830	0.76
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	805	0.74

株式分布状況



● 沿革

2006年	6月	コーポレート	東京都渋谷区恵比寿にて創業。
	3月	サービス	ライフメディアプラットフォーム事業を開始、転職情報検索サイト「転職EX」サービス提供開始。
2008年	7月	サービス	自動車検索サイト「自動車EX」サービス提供を開始。
	8月	サービス	派遣情報検索サイト「派遣EX」サービス提供を開始。
	8月	コーポレート	本社を東京都新宿区高田馬場に移転。
	9月	サービス	アルバイト情報検索サイト「アルバイトEX」サービス提供を開始。
2009年	9月	コーポレート	商号を株式会社じげんに変更。
	9月	コーポレート	本社を東京都新宿区新宿に移転。
	12月	サービス	看護師求人情報検索サイト「看護師求人EX」サービス提供を開始。
2010年	2月	サービス	引越し見積もり情報サイト「引越し見積もりEX」サービス提供を開始。
	6月	サービス	賃貸不動産検索サイト「賃貸SMOCCA!-ex」サービス提供を開始。
	8月	コーポレート	プライバシーマーク(JIS Q 15001)認証取得。
2011年	9月	コーポレート	株式会社じげんホールディングスを設立し、当社株式をすべて取得。
	4月	コーポレート	当社を存続会社として株式会社じげんホールディングスを吸収合併。
2012年	2月	コーポレート	当社子会社として株式会社にじげんを設立。
	2月	コーポレート	本社を東京都港区赤坂に移転。
2013年	1月	コーポレート	海外戦略子会社としてZIGExN VeNtura Co., Ltdを設立。
	11月	コーポレート	東京証券取引所マザーズに上場。
2014年	3月	コーポレート	本社を東京都新宿区新宿に移転。
	7月	コーポレート	株式会社ブレイン・ラボの全株式を取得。
	9月	コーポレート	株式会社リジョブの全株式を取得。
2015年	3月	サービス	不動産活用の総合比較サイト「マイスマEX」サービス提供を開始。
2016年	4月	コーポレート	株式会社エリアビジネスマーケティングの全株式を取得。
	6月	コーポレート	当社を存続会社として株式会社エリアビジネスマーケティングを吸収合併。
2017年	1月	コーポレート	株式会社三光アドの全株式を取得。
	1月	コーポレート	本社を東京都港区虎ノ門に移転。
2018年	2月	コーポレート	アップルワールド・ホールディングス株式会社の全株式を取得。
	6月	コーポレート	東京証券取引所 市場第一部へ上場市場を変更。
	12月	コーポレート	株式会社トレードカービューの全株式を取得。
2019年	1月	コーポレート	マッチングッド株式会社の全株式を取得。
	4月	コーポレート	株式会社ブレイン・ラボを存続会社として、マッチングッド株式会社を吸収合併。
	12月	コーポレート	株式会社トレードカービューから株式会社TCVへ社名変更。
2020年	2月	コーポレート	株式会社アイアンドシー・クルーズの全株式を取得。
	7月	コーポレート	当社を存続会社として株式会社アイアンドシー・クルーズを吸収合併。
	9月	コーポレート	PCHホールディングス株式会社の全株式を取得。HITOWAキャリアサポート株式会社を孫会社化。
	12月	コーポレート	「フランチャイズ比較.net」「結婚相談所比較ネット」等の比較メディア事業の譲受。
2021年	1月	コーポレート	HITOWAキャリアサポート株式会社から株式会社ミラクスへ社名変更。