

Timee

FY25/10期  
**通期決算説明資料**

2025.12.11

株式会社タイミー  
(証券コード: 215A)

米国で  
「ブルーカラービリオネア」現象  
AI発展で潤う肉体労働者※1

NIKKEI The STYLE 「文化時評」

世界で起きている  
大転換

AI/ロボット時代に  
人と機会をつなぎ伴走する  
社会の架け橋になる

蓄積された信頼をもとにインフラを進化

## 信頼

過去の実績に基づく信用



タイミーを通じて  
得られる期待値

学歴

経歴

免許

資格

金融における信用情報

稼働回数

経験職種

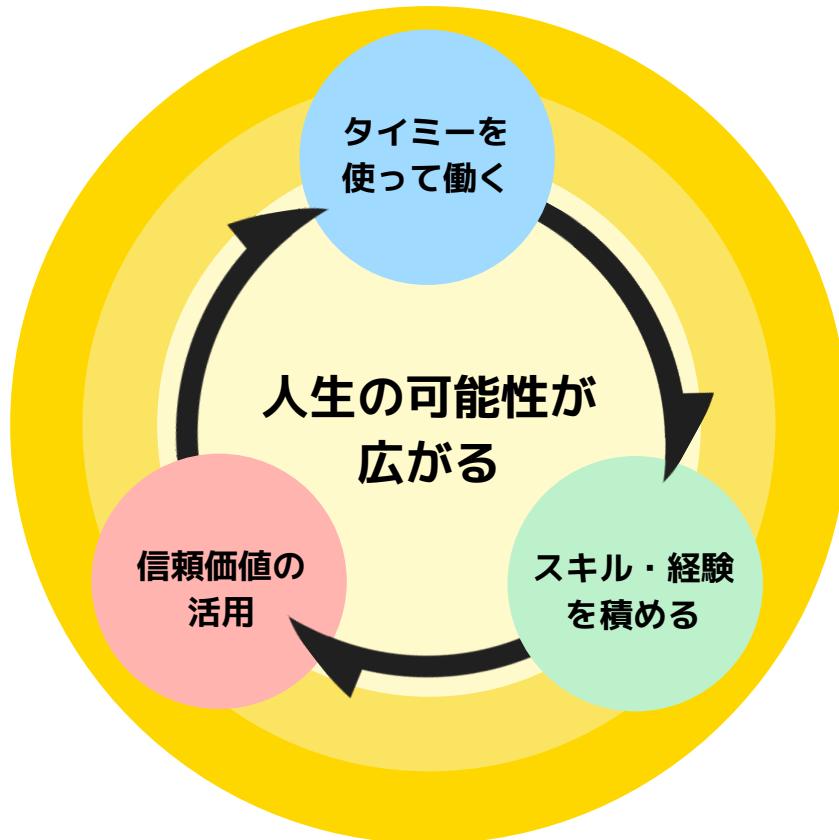
勤務評価

GOOD率

バッジ

高難易度の勤務実績

## タイミーが実現するフライウィール

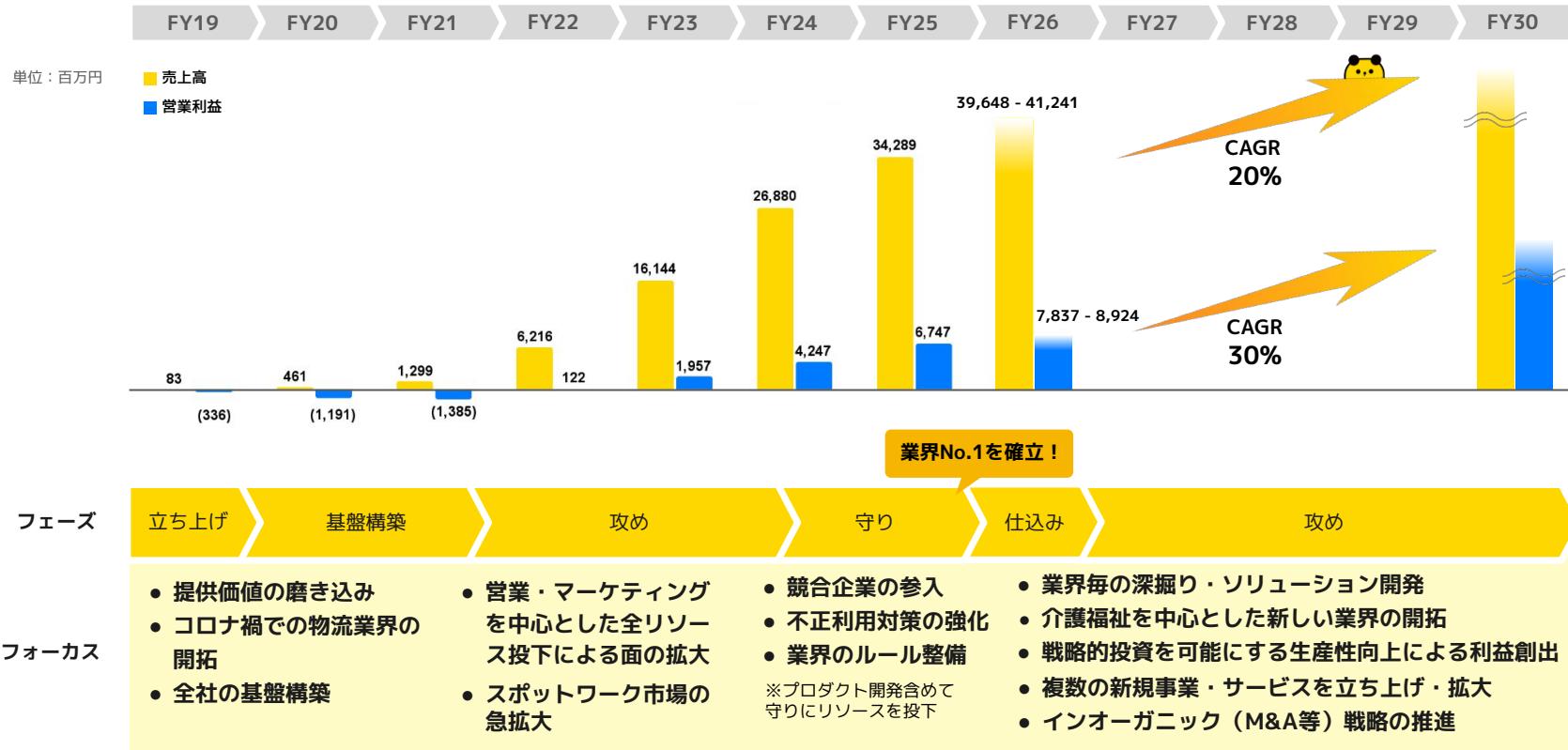


# ワーカーの頑張りを後押しするデータ



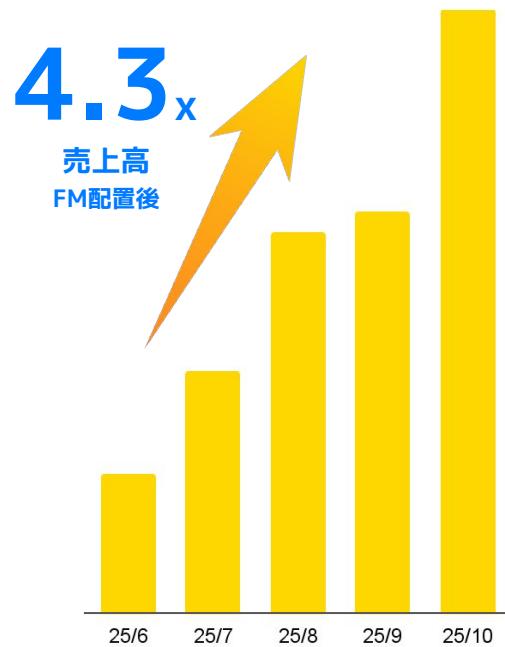
積み重ねた「信頼」が  
報われる社会をつくる

# 守りから攻めへ。スポットワーク市場を更に切り開き、「はたらく」インフラへ

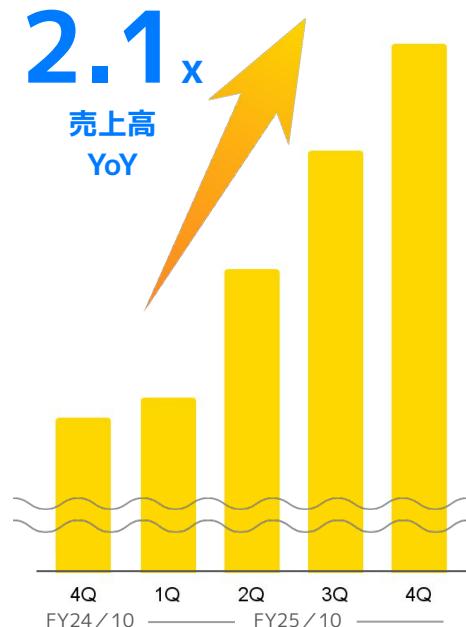


## タイミングのアセットを活用した新たな取り組み

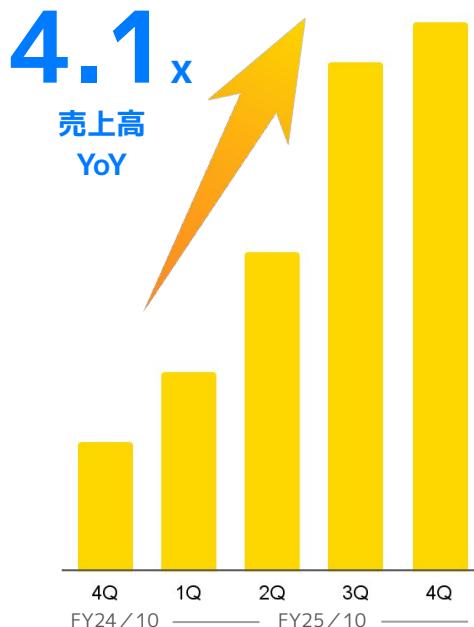
Field Manager (大手物流企業大型拠点)



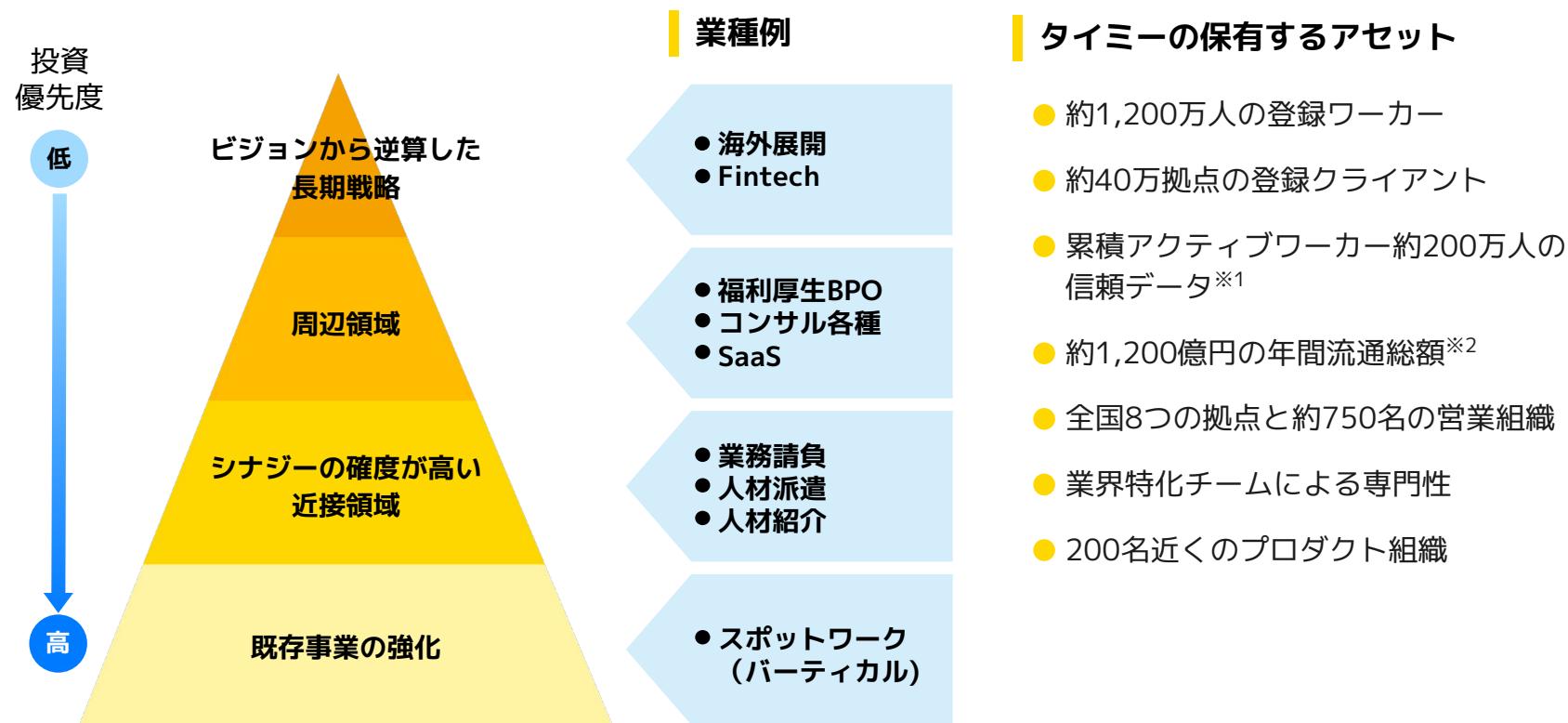
介護福祉業界 (新規業界)



タイミングキャリアプラス (新規事業)



# 膨大なアセットを用いたM&Aの実施



※1：サービス開始から1回以上稼働したワーカー数

※2：FY25/10の1年間のスポットワークの流通総額。後述「主要KPI：全社ベース」を参照

# FY25/10 通期 及び第4四半期決算概要

# FY25/10通期実績の総括（連結※1）

単位：百万円

	FY25/10計画 (修正後)	FY25/10 実績	対計画差額	対前年比
売上高	34,139 — 34,300	34,289	149 — ▲11 +27.6%	
営業利益	6,773 — 7,134	6,747	▲26 — ▲386 +58.9%	
営業利益率	19.8% — 20.8%	19.7%		+3.9pt
経常利益	6,697 — 7,058	6,670	▲27 — ▲387 +70.0%	
経常利益率	19.6% — 20.6%	19.5%		+4.9pt
当期純利益	4,833 — 5,141	5,310	476 — 169 +89.8%	
当期純利益率	14.2% — 15.0%	15.5%		+5.1pt



- 売上高は修正後計画レンジ内、営業利益はレンジ下限で着地。
- 売上高は物流業界が対計画・YoY成長率共に順調に推移した一方、飲食業界を中心にコスト抑制の影響が大きく、飲食業界のYoY成長率はマイナスに転じた。
- 営業利益は4Qで注力領域への戦略的投資をしたもの、全体として規律を持った投資を行うことで、利益率がYoY3.9ptと改善。期初に不正利用対策の強化を行い、その影響として小規模クライアントの獲得効率の悪化が見られたことから、即座に適切なコストマネジメントを講じたことも要因。
- 売上高の成長率鈍化が継続しているが、競争激化による影響を想定範囲にとどめ業界No.1※2としての地位を確立し、成長再加速に向けた施策を各業界で開始。具体的には、物流業界の受入負荷軽減PJの導入、飲食・小売業界の長期採用サポート機能の開発、介護福祉業界への本格的な進出を行い、新規事業としてもスポットワークを通じて蓄積された稼働データを活用したタイミーキャリアプラス（正社員人材紹介サービス）が大きく飛躍※3。

※1：連結ではスキマワークス社の株式取得に伴う支払手数料22百万円（単体では取得原価に含まれる）のみ考慮

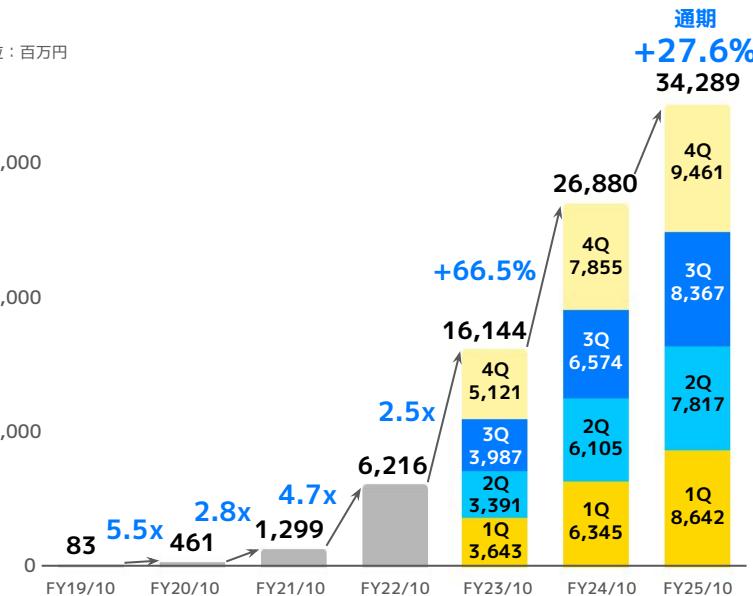
※2：後述「新規参入企業の増加の中でも圧倒的な業界プレゼンスを確立」を参照 ※3：タイミーキャリアプラスのFY25/10の売上高は159百万円（約8.6倍 YoY）

## 業績推移（売上高・営業利益）（連結）

FY25/10 通期売上高は342億円（+27.6% YoY）、営業利益は67億円（+58.9% YoY、営業利益率19.7%）と増収増益。売上高は物流業界が対計画・YoY成長率共に順調に推移した一方、飲食業界を中心にコスト抑制の影響が大きく、飲食業界のYoY成長率はマイナスに転じた。一方、営業利益は4Qで注力領域への戦略的投資をしたもの、全体として規律を持った投資を行うことで、利益率がYoY3.9ptと改善。

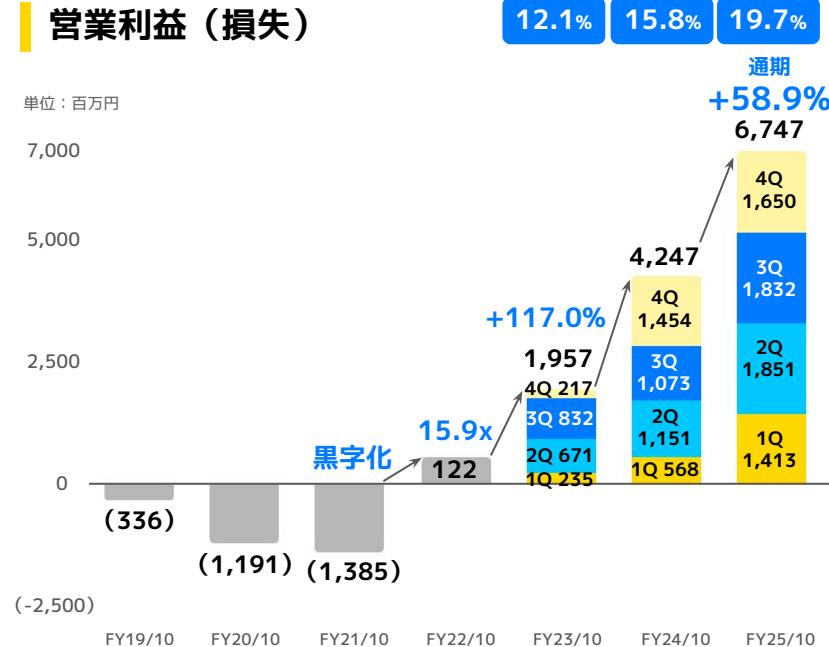
### 売上高

単位：百万円



### 営業利益（損失）

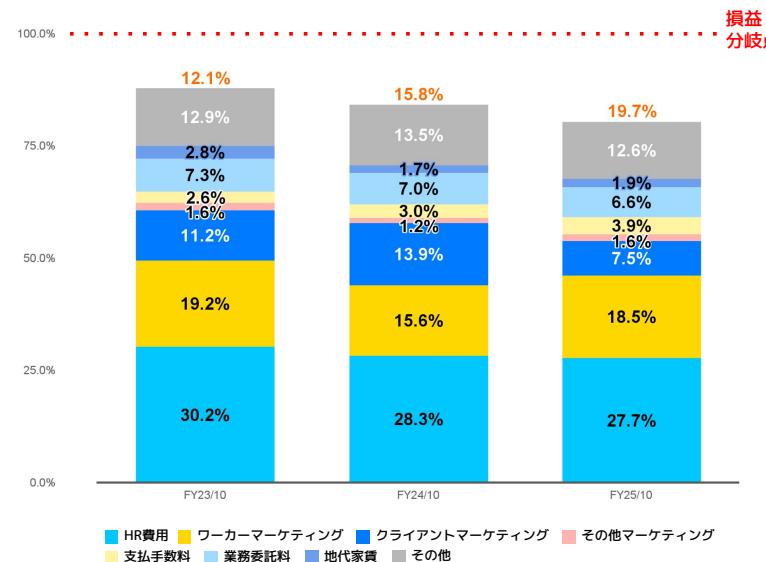
単位：百万円



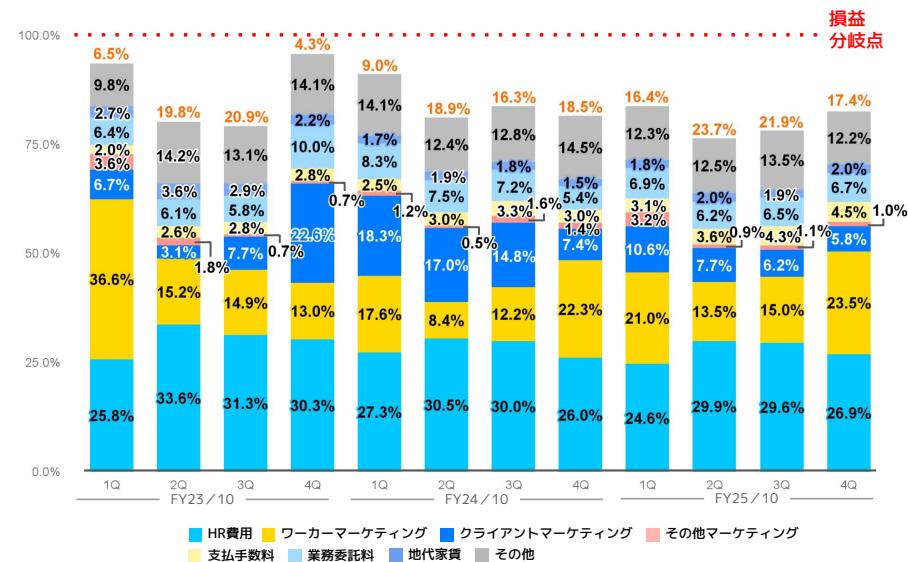
## 業績推移（コスト）（連結）

FY24/10は1-3Qで試験的にクライアントマーケティング・BPO費用を大幅に計上したものの、FY25/10は売上高の拡大及び不正利用対策の影響を踏まえた規律を持った投資により同コストの対売上高比が大きく縮小。その上で、効率的な投資が可能なワーカーマーケティングにマーケティング予算を厚めに配分。更に、4Qは介護福祉業界の有資格ワーカー獲得に向けた大型の戦略的投資も実施。

コスト内訳（対売上高比率）（年次推移）※1



コスト内訳（対売上高比率）（四半期推移）※1

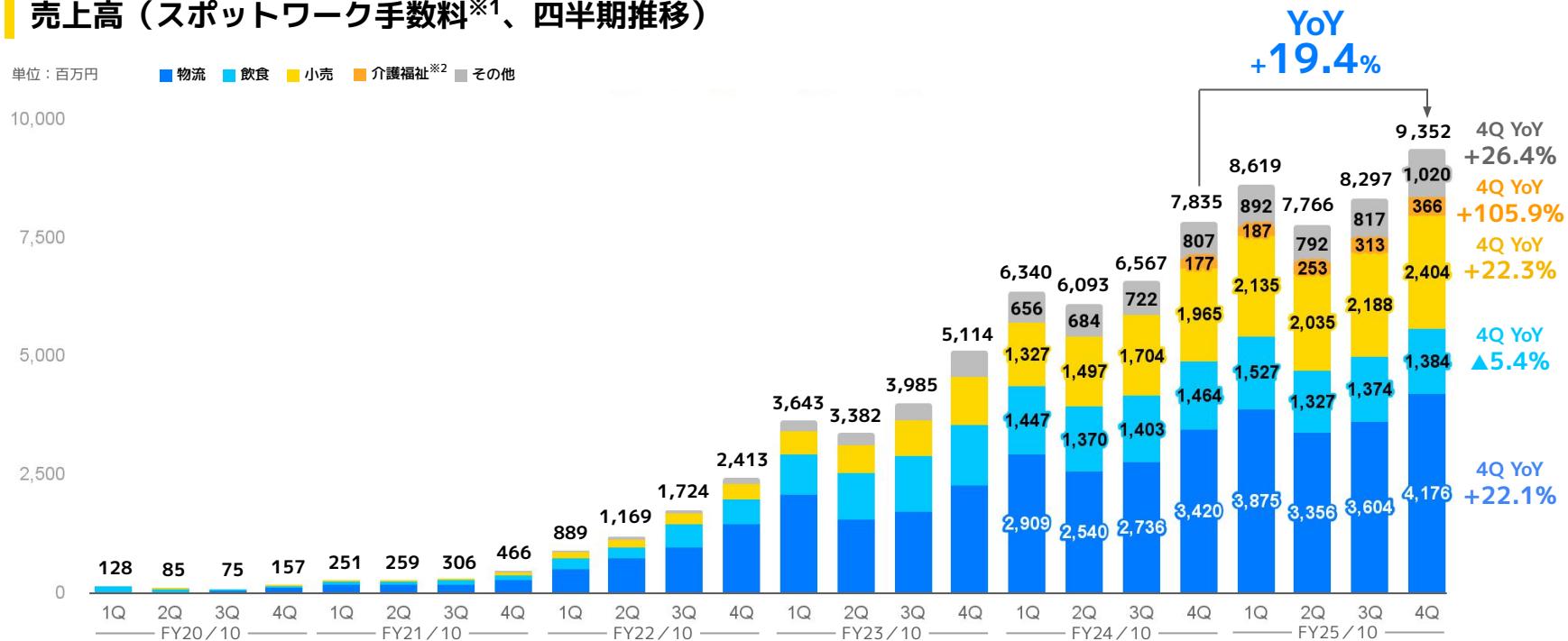


※1: 販売費及び一般管理費の内訳はNon-GAAP指標。HRは営業チーム、バックオフィスなどの給与、採用関連費用を含む。ワーカーマーケティング費用とクライアントマーケティング費用は、ワーカー又はクライアントの獲得のための広告宣伝費（デジタル広告が大半）。その他マーケティング費用は、販売促進費を含む。支払手数料は、スキマワークス社の株式取得に伴う支払手数料を含む。その他は、売上原価（FM費用、プロダクト改善に要するエンジニア費用等を含む）、販売代理店手数料、その他費用・手数料を含む。

# 深刻な人手不足を背景とした順調な売上高の拡大

コスト抑制の影響で飲食業界はYoYでマイナス成長が継続、小売業界も成長率が鈍化。物流業界は中・小規模企業が業界環境の変化により成長率が鈍化するも、注力先大規模企業は受入負荷軽減PJが順調に進捗し、全社でもYoYで増収。

## 売上高（スポットワーク手数料※1、四半期推移）

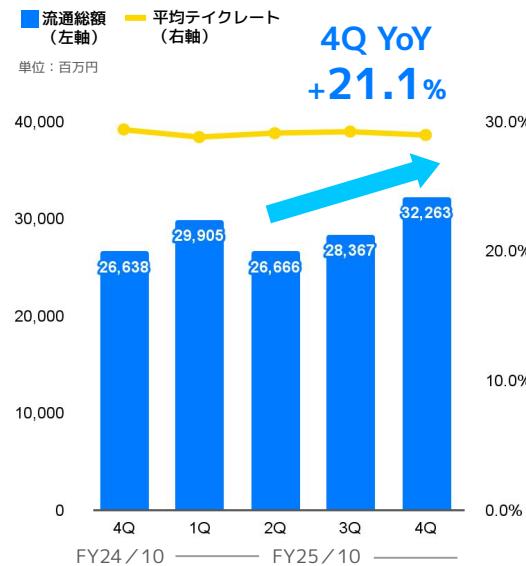


※1：ネットベースの収益（流通総額 x テイクレート） ※2：介護福祉業界はFY24/10 4Qよりその他業界から外出しして開示

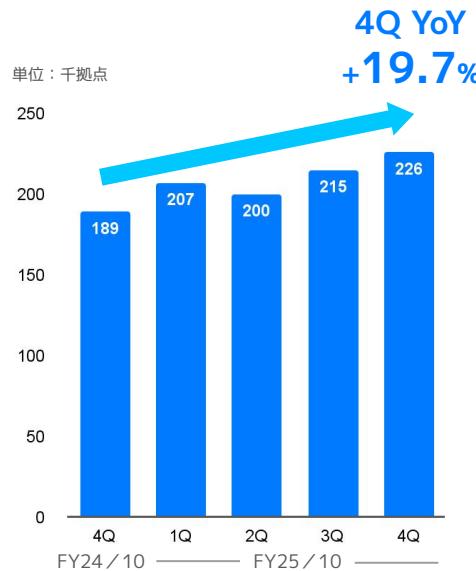
## 主要KPI：全社ベース

安定した平均ティクレートにより流通総額は売上高と同様の推移。AA数は飲食業界では利用低調も、物流・小売業界等が全体を牽引。AA当たり流通総額はYoYでのプラス成長を維持。

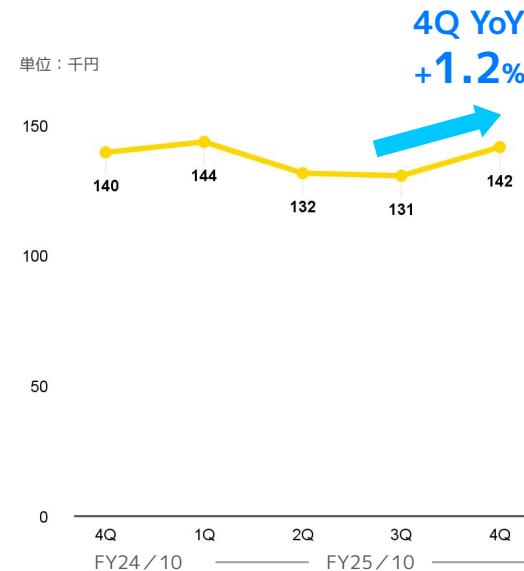
### 流通総額<sup>※1</sup>/平均ティクレート<sup>※2</sup>



### アクティブアカウント数<sup>※3</sup>



### AA当たり流通総額



※1：クライアントからワーカー（特に記載がない場合、「ワーカー」とは「スポットワーカー」のことをいう）に支給される給与+交通費

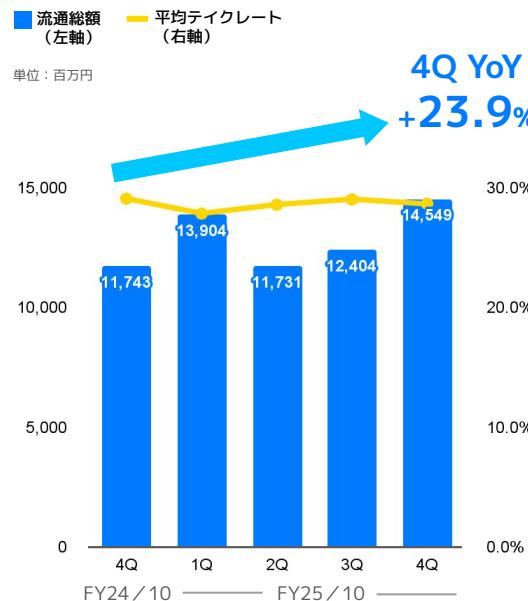
※2：クライアントに請求する手数料率。タイミープラットフォームの売上を流通総額で除して算出

※3：月に少なくとも1つの求人を掲載したクライアント事業所数。3ヶ月毎（四半期毎）のアクティブアカウント数の合計を示しており、かかる数値は3ヶ月中に1つの求人を掲載したクライアント数よりも大きくなる可能性がある。

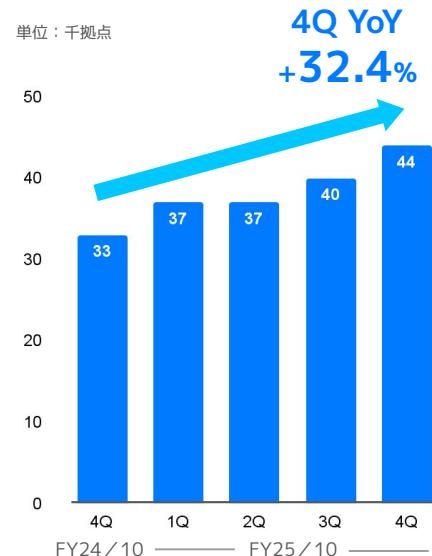
## 主要KPI：物流業界

流通総額は中・小規模企業が業界環境の変化によりYoY成長率が鈍化。一方で、注力先大規模企業は受入負荷軽減PJが順調に進捗し、Field Manager配置拠点の流通総額が大きく増加。同一企業内のAA数増加の副次的効果も。

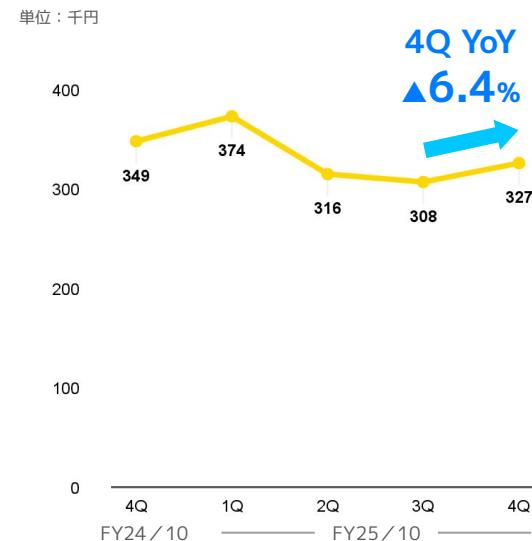
### 流通総額/平均ティクレート



### アクティブアカウント数

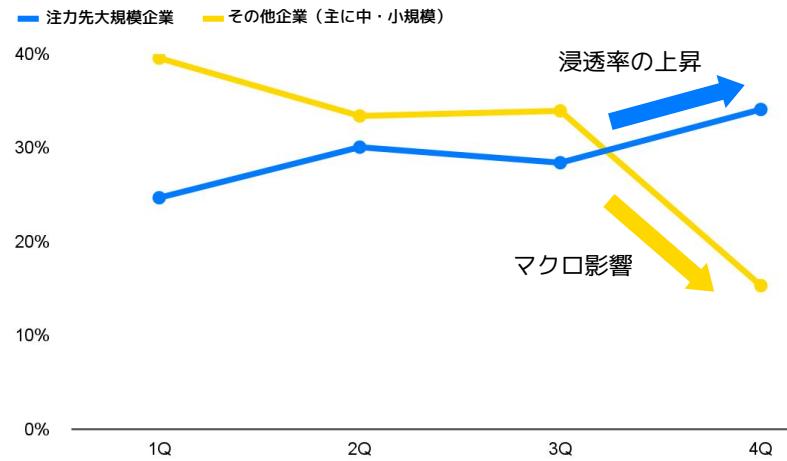


### AA当たり流通総額



# 物流業界の直近のトレンド

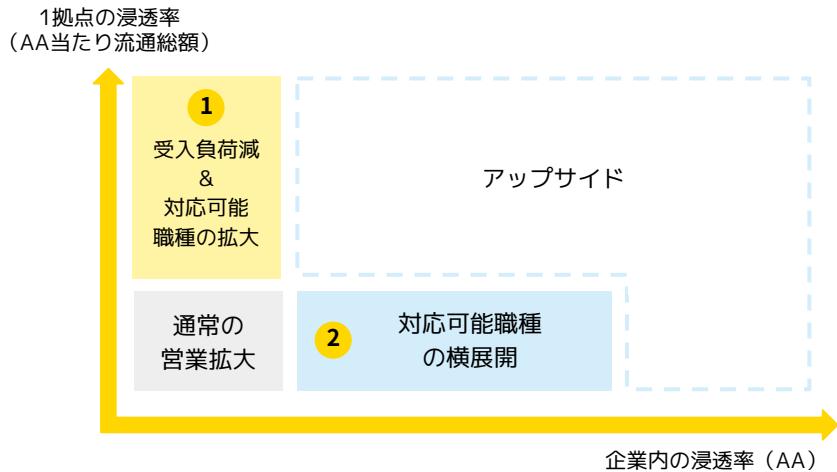
## 売上高YoY成長率推移 (FY25/10)



物流業界のトレンドとして、これまで以上に繁閑の波に応じて外注人件費にメリハリをつける傾向があり、4Q期間(8-10月)ではお中元シーズン（繁忙期）終了後、最繁忙期の年末に備えて外注人件費を抑制する動きが見られた。受入負荷軽減PJ等を通じて浸透率を高める施策を強化している大規模企業<sup>※1</sup>においては、足元の外注人件費の抑制を浸透率の上昇で相殺することで高成長を維持。一方で、中・小規模企業は業界環境変化の影響を受けて成長率が鈍化。

※1 物流業界全体の売上高の約4割を占める

## 注力先大規模企業の状況



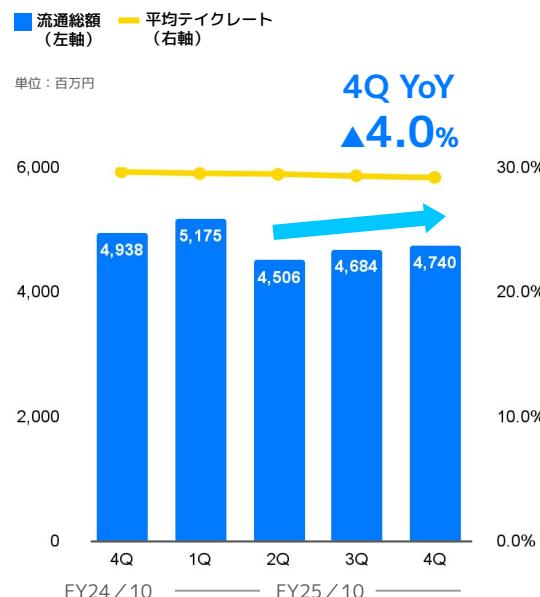
物流業界の方針は、「既存大規模拠点の更なる深堀り」。一方で、足元はAA当たり流通総額の増加が際立つことはなく、企業全体で高成長を維持。

- 1 FMを配置することで受入負荷が軽減され、募集人数が増加。加えて、現場の解像度が上がり対応可能職種が拡大。
- 2 対応可能職種を横展開することで、AA数が順調に増加。

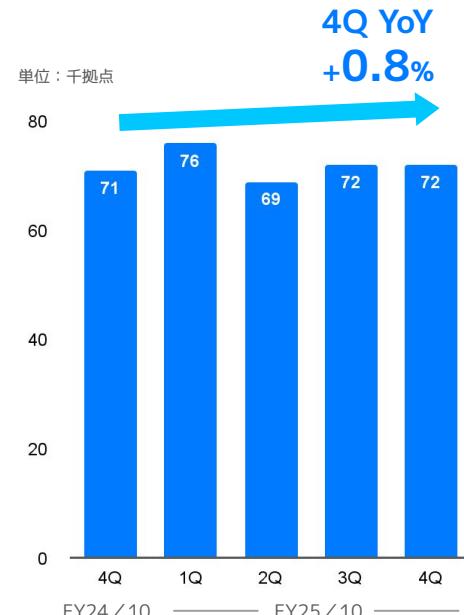
## 主要KPI：飲食業界

流通総額はコスト抑制の影響でYoYでマイナス成長が継続。AA数はプラス成長も一進一退の状況が続く。AA当たり流通総額はマイナス成長も前四半期比で引き続き改善。

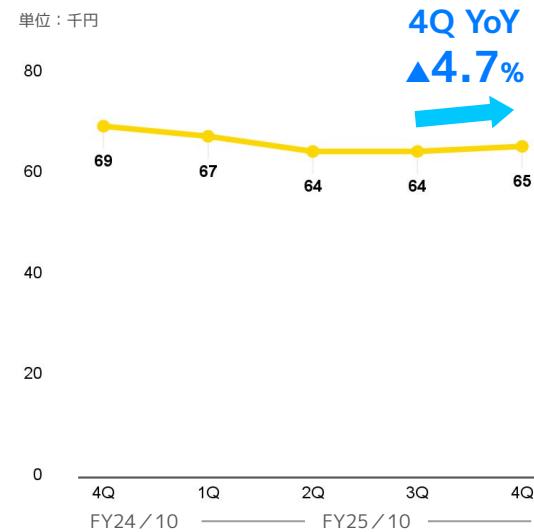
### 流通総額/平均ティクレート



### アクティブアカウント数



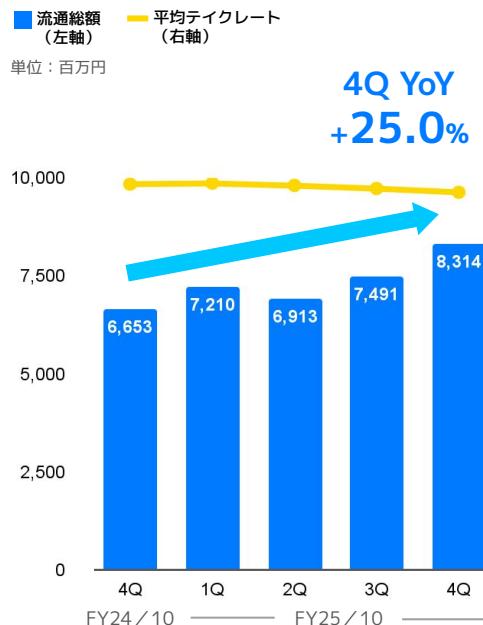
### AA当たり流通総額



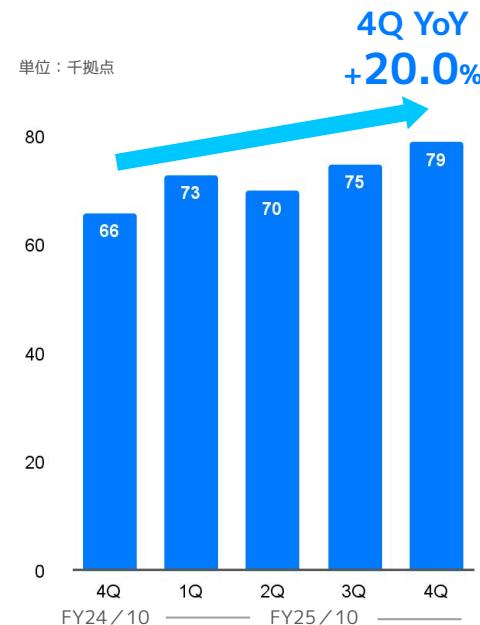
## 主要KPI：小売業界

流通総額・AA数はコスト抑制の影響を受けYoYで成長率鈍化も、サブインダストリーの開拓も進み全体として堅調に推移。継続したBPRによりAA当たり流通総額はプラス成長に転換。

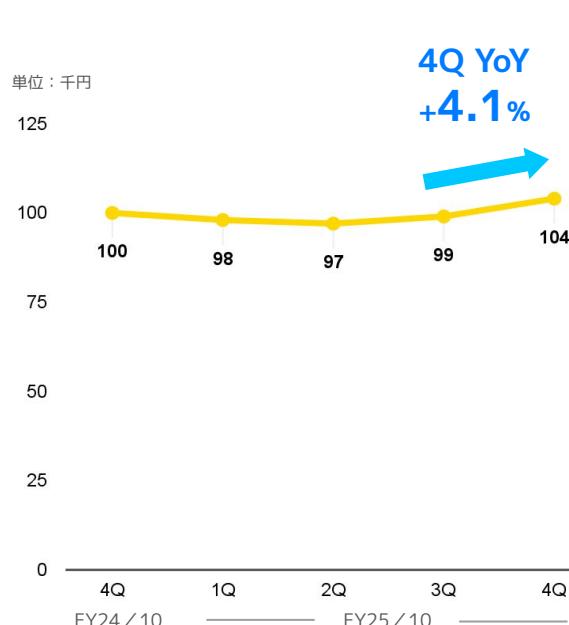
### 流通総額/平均ティクレート



### アクティブアカウント数



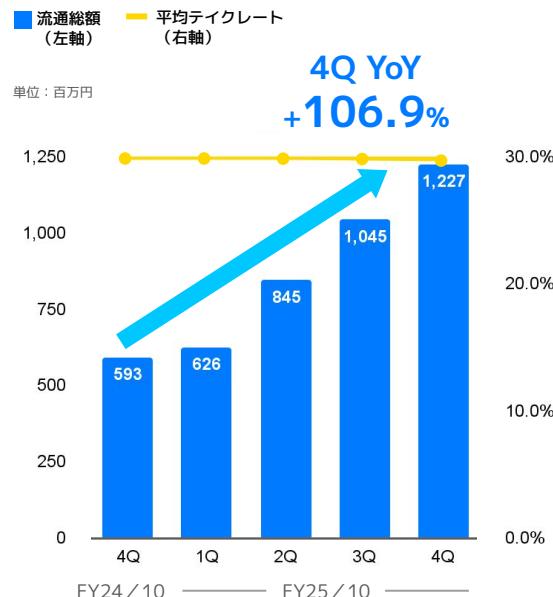
### AA当たり流通総額



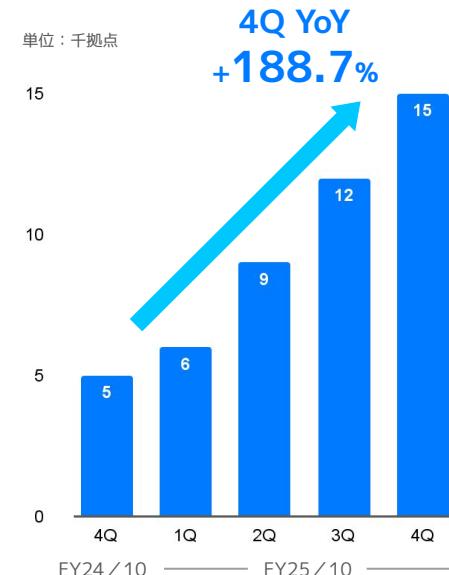
## 主要KPI：介護福祉業界

注力領域として4Qから本格的なリソース投下を開始。流通総額・AA数ともにYoYで高成長を維持。AA当たり流通総額は中・小規模クライアントの獲得も進み下落傾向。

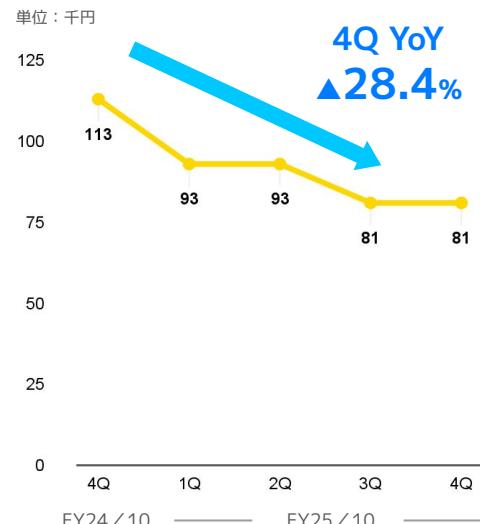
### 流通総額/平均ティクレート



### アクティブラクアント数



### AA当たり流通総額

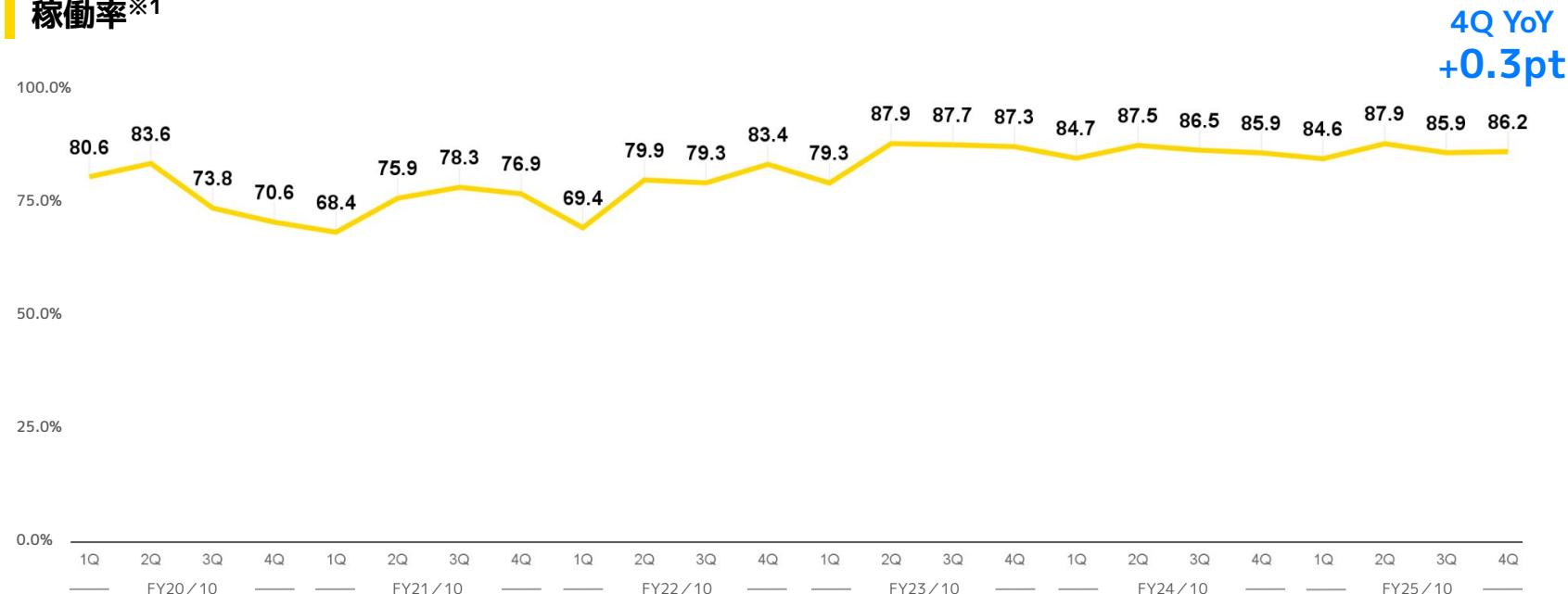


## 安定して高い稼働率を実現

稼働率は安定して高水準を推移し、YoYで+0.3ptと改善。

引き続き介護福祉業界の稼働率改善に注力。有資格ワーカー獲得のためのマーケティング施策を推進していく。

### 稼働率<sup>※1</sup>

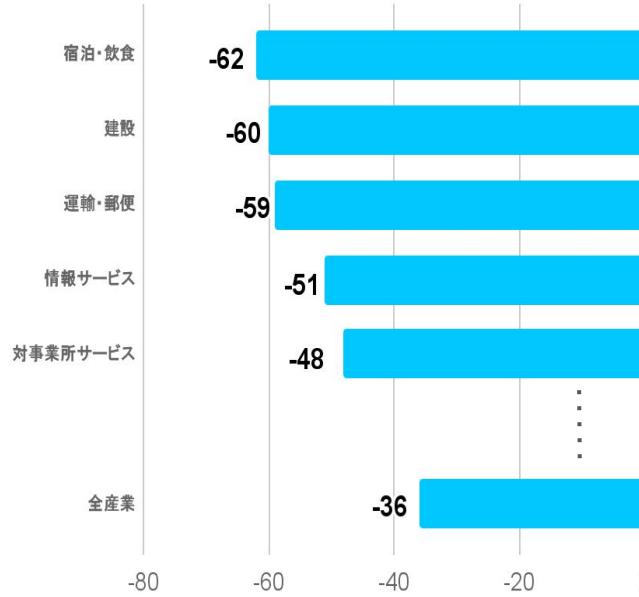


※1：マッチング率。稼働人数を募集人数で除して算出

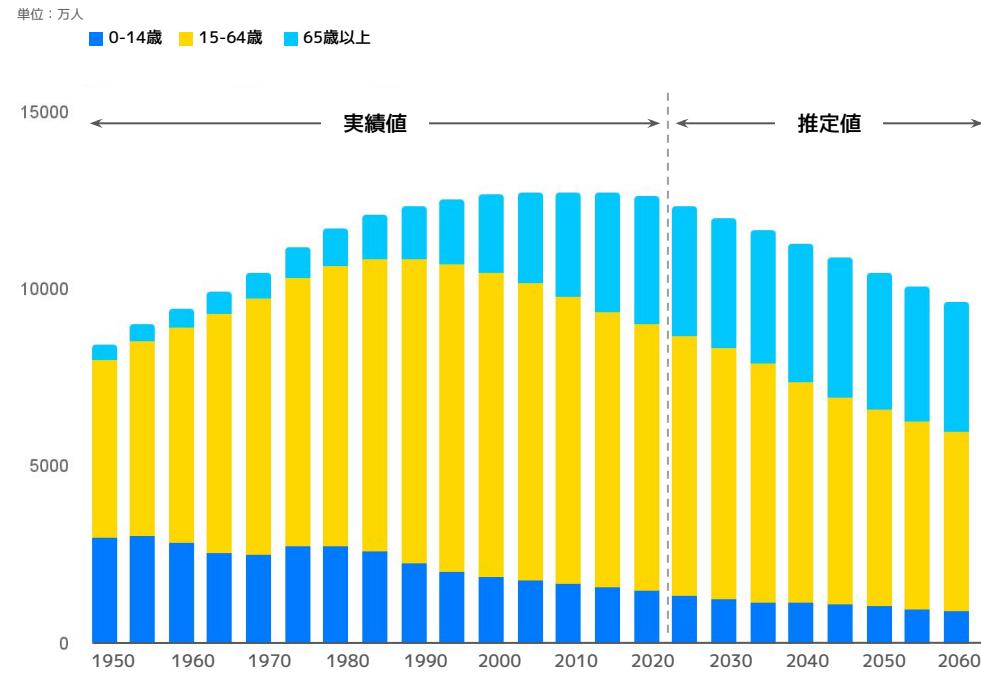
# 中長期成長戰略

# タイミングを取り巻く社会問題 — 深刻な労働力不足

## 労働力不足に悩まされる日本<sup>※1</sup>



## 労働人口の減少により問題はさらに深刻化する見込み<sup>※2</sup>



※1 日本銀行「全国企業短期経済観測調査」に基づく。雇用人員判断について「過剰」の回答数から「不足」の回答数を差し引いて算出した指標（2025年9月調査）

※2 2020年までは総務省統計局「国勢調査」に基づく。2025年以降の推計値は、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」より、出生中位・死亡中位推計の結果に基づく（2023年時点の推計）

# 人手不足の時代に、多くのワーカーが仕事を待ち望んでいる

登録ワーカーの数に対して、月間のアクティブワーカー数はまだ僅か。

アクティブワーカーの約8倍のワーカーが、アプリを開いて仕事を探している状況。

深刻な人手不足の時代に、多くのワーカーが仕事を待ち望んでいる。アクティブワーカーの拡大余地は十分。

単位：百万人



※1：正規労働者数及び非正規労働者数は総務省統計局「労働力調査」（2025年10月公表分）に基づく。正規労働者（副業意向者）数は正規労働者数と副業意向のある正社員の割合の積として算出  
副業意向のある正社員の割合は、パーソル総合研究所「第三回 副業の実態・意識に関する定量調査」（2023年）に基づく

※2：2025年10月末時点。サービス開始以降の累計

※3：登録ワーカーのうち、月に少なくとも1回以上アプリを起動したユーザーの数。2025年10月の1ヶ月間。

※4：月に少なくとも1回以上稼働したワーカーの数。2025年10月の1ヶ月間。

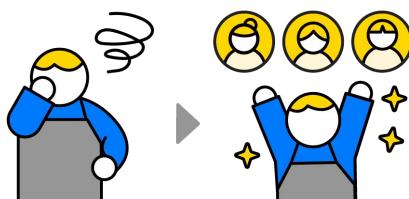
世の中のあらゆる仕事を  
スキマバイト・シフト して、  
軽やかな「はたらく機会」に  
変えていく

## BPRの重要性

スポットワークの活用には、現場の業務プロセスをスポットワーカーが活躍できる業務プロセスにアップデートするBPR(Business Process Re-engineering)が不可欠。BPRにより多くのスポットワーカーが活躍できる求人が創出され、クライアントは人手不足を解消できる。そして、この蓄積されたBPRノウハウは、圧倒的な競争優位性に。

クライアント

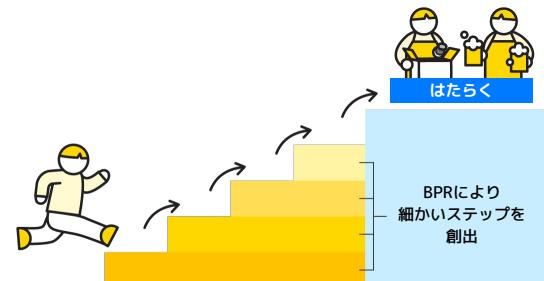
深刻な  
人手不足の解消



BPRによって、  
スポットワーカーが  
即戦力となる業務が創出

ワーカー

新しい  
「はたらく」への架け橋



BPRによって、細かいステップ（業務）が  
創出されスポットワーカーが  
新しい「はたらく」に踏み出せる

競合

圧倒的な  
競争優位



BPRが出来る営業人員と  
膨大なノウハウが  
圧倒的な競争優位に

# ソリューションの更なる進化

スポットワークの浸透は、各業界・各企業毎のBPRの積み重ねによるもの。そして、物流業界における受入負荷軽減PJが代表するように、従来のスポットワークの枠を超えたスポットワーク+ $\alpha$ のソリューションの提供は、スポットワークの飛躍的増加へ。スポットワークのパイオニアとして、クライアントの本質的ニーズにより応えるためにソリューションを進化させていく。

## ソリューションの進化によるスポットワークの飛躍的増加



## 業界毎に創出される+ $\alpha$ のソリューション

- スpotトワーカーの受入負荷軽減/生産性改善  
Spot Work +

Field Manager 受け入れサポーター 請負

- 長期雇用アルバイトの採用、離職率改善  
Spot Work +

長期採用サポート機能

- 有資格/スキルが必要な業務の対応  
Spot Work +

有資格

## タイミーでしか実現できないソリューションラインナップ



スポットワークのプラットフォームと蓄積された膨大なデータをもとに、  
タイミーでしか実現できないソリューションを他領域でも開発

# 業界別成長戦略

## 物流



- 既存大手クライアントの1拠点当たりの浸透率の上昇を目指す。注力領域である受入負荷軽減PJを通じてField Manager、受け入れサポーターの配置を加速させ、スポットワーカーの対応可能職種も拡大。
- クライアントのニーズに合わせて、新ソリューションである請負（スキマワークス）のクロスセルを展開。

## 飲食/小売



- 飲食・小売業界で「店舗の課題解決」から「経営の課題解決」へのソリューションの進化を目指す。FY25/10は現場からの利用ニーズは非常に強いものの、経営のコスト抑制方針でクライアント企業全体として利用が鈍化。クライアント企業の経営目線での適正なスポットワーク利用を支援。
- より広範な人材採用ニーズに応えるため、長期アルバイトの採用支援サービス（PoC中）のクロスセルを展開。
- 飲食業界においては、引き続き給食・食堂運営等のコントラクト業務への横展開を加速。
- 小売業界においては、ドラッグストアをはじめとするサブインダストリーへの横展開を加速させながら、スーパー等の既存サブインダストリーにおいても強みのBPRを通じた対応可能職種拡大に注力。

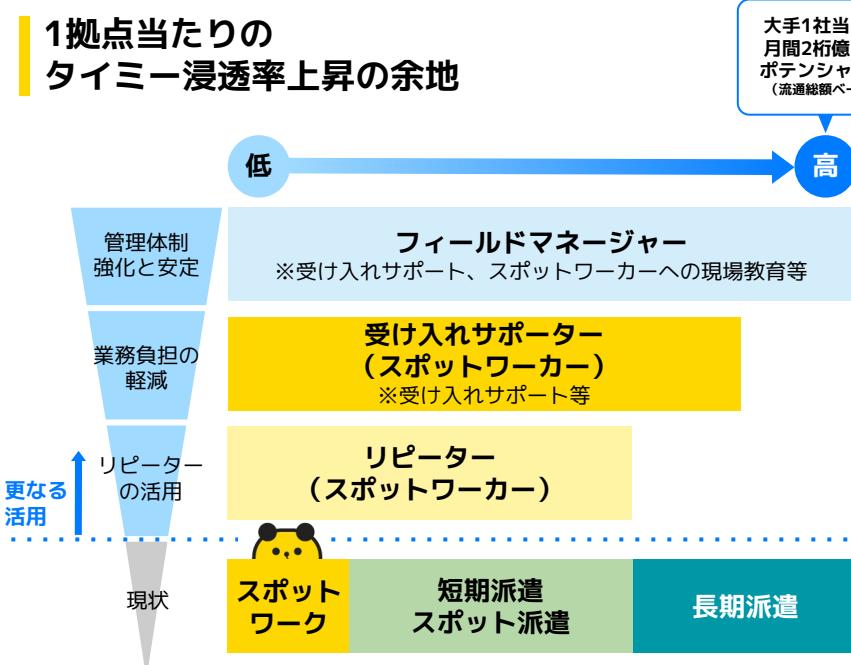
## 介護福祉等 (新業界)



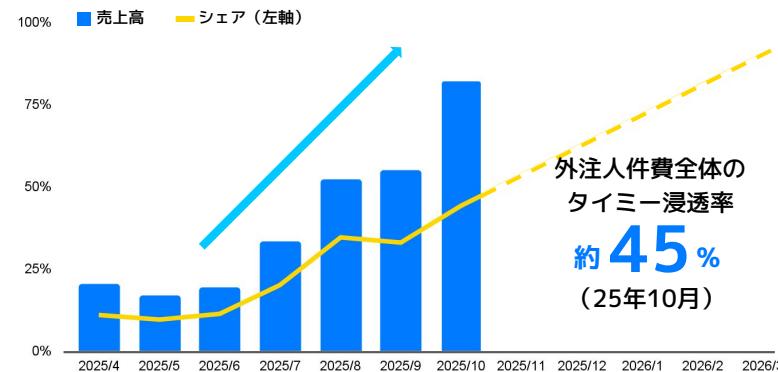
- 注力領域の介護福祉業界は、マーケティング・営業人員共に戦略的投資を行う。FY25/10 4Qから本格化した有資格ワーカー獲得のためのワーカーマーケティングを積極的に行い、営業人員はFY25/10比で倍増させる。
- ホテル業界は、繁閑の波を埋めるためのスポット利用から、派遣領域におけるより恒常的な利用提案を加速。また、日本全国の営業網を活かし、各エリアからの営業フォローを強化。
- 食品製造等の製造業は、営業組織を物流業界と一体化する（主に派遣会社を利用しているため）ことで、物流業界で得た知見・ノウハウを積極的に活用し、受入負荷軽減PJ等のソリューションも展開。

## 1 物流業界：受入負荷軽減プロジェクト

主に物流業界において、まるっと業務を任せられるField Managerの配置や受け入れサポーターの育成を始めとする受入負荷軽減プロジェクト。既存クライアントのポテンシャルはまだ大きく、募集人数大幅増加と高い稼働率を両立させながら、浸透率上昇を目指す。



### 事例（大手物流企業大型拠点）



- FM配置により外注人件費におけるタイミーの浸透率は約45%まで上昇。
- スポットワーカーの受け入れだけでなく、拠点全体の物量を踏まえた適切な人員配置や生産性アップにつながるレイアウトの改善を提案し、クライアントのコスト最適化に大きく寄与。
- 高い稼働率を維持しながら、浸透率90%を目指す。

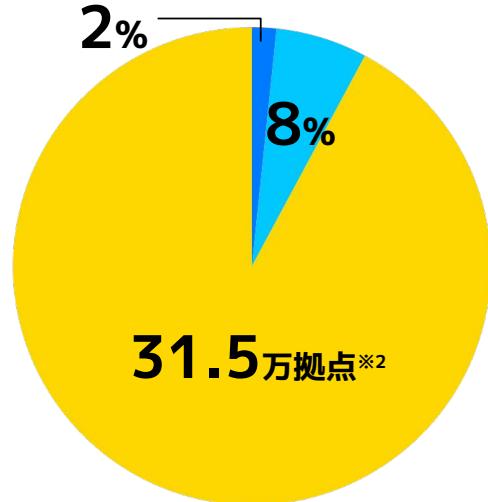
※1：主要物流クライアントへのヒアリングに基づく

## 1 新業界（介護福祉）：膨大なポテンシャル

高齢化に伴い介護の需要が増大する中、労働人口の減少により、介護福祉業界の人手不足は危機的状況。現役従事者の争奪戦をするのではなく、「はたらく」ハードルを下げるスポットワークを通じた潜在有資格者の掘り起こし、無資格者の介護福祉業界への挑戦でこの社会問題を本質的に解決する。クライアント・ワーカー共にポテンシャルは膨大。

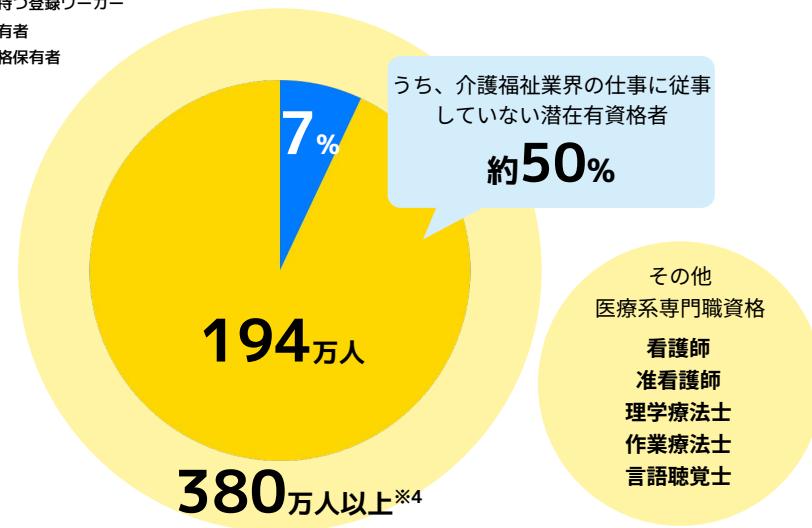
### 介護サービス施設・事業所数のポテンシャル

■ アクティブアカウント<sup>※1</sup> ■ 登録アカウント<sup>※1</sup> ■ 未登録のサービス施設・事業所



### 有資格者ワーカーのポテンシャル（介護福祉士のケース<sup>※3</sup>）

■ 介護福祉士資格を持つ登録ワーカー  
■ 介護福祉士資格保有者  
■ その他介護関連資格保有者



※1：アクティブアカウント数、登録アカウント数は25年10月時点。※2：介護サービス施設・事業所数は「令和5年介護サービス施設・事業所調査（厚生労働省）」の合計。複数のサービスを提供している事業所は、各々に計上。

※3：介護福祉士の登録者数は「介護福祉士の登録者数の推移（厚生労働省）」の令和5年度の人数。介護福祉業界の仕事に従事していない潜在有資格者の割合は、「令和5年介護サービス施設・事業所調査（厚生労働省）」の職種別にみた従事者数から弊社推計。登録ワーカーは介護福祉士資格を持つ登録ワーカー（25年1月時点）※4：「介護人材の確保について（厚生労働省）」に記載の訪問介護員要請研修修了者（平成3年～24年度までの累計）約380万人を基に弊社推計（※3の介護福祉士194万人を含む）。

## 1 新業界（介護福祉）：マーケティング予算・営業リソースを集中投下

注力領域である介護福祉業界は、マーケティング投資と営業リソースを集中投下。業界特化のプロダクト開発も優先的に取り組み、介護福祉業界においても圧倒的No.1の地位を築く。

### ワーカー獲得



#### マーケティング予算の集中投下

- 介護福祉業界特化のクリエイティブの制作、専門メディアへの露出で、有資格者内の「タイミー」の認知獲得。
- 早期に有資格者の自社データを蓄積し、デジタル広告の配信効率を上げる。

### クライアント獲得



#### 営業人員の倍増 (FY25/10比)

- 細かな業務分解（未経験者/経験者×無資格/有資格）によりタイミングでしか実現できない求人を創出。
- 手厚い営業フォロー（BPR・マニュアル作成等）を通じてワーカーの受入環境の改善を図り、無資格・潜在有資格ワーカーの「はたらく」ハードルを下げる。

### プロダクト開発



#### 検索体験の向上

- 介護福祉業界で働きたいワーカーが介護福祉業界の仕事を見つけ易くなる導線を構築し、検索体験を向上。現行のホリゾンタルに業界展開している強みとの両立を目指す。
- 約1,200万人の登録ワーカーの資格保有情報を精緻に把握し、プラットフォーム上の有資格ワーカーを可視化。

## 2 請負：スキマワークス

スポットワークを活用した物流倉庫オペレーションの受託。1拠点における募集人数の最大化を目指す。

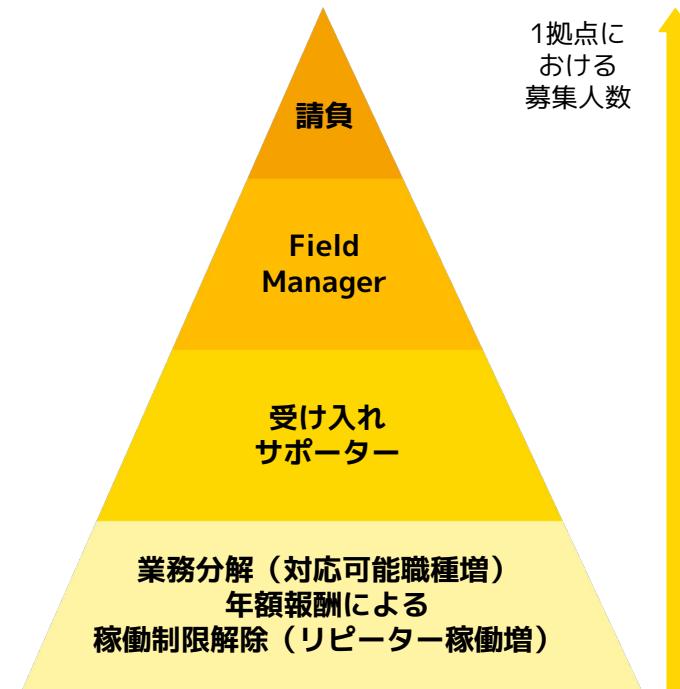
### サービス概要



### 特徴

オペレーション設計力×機動的な人手確保

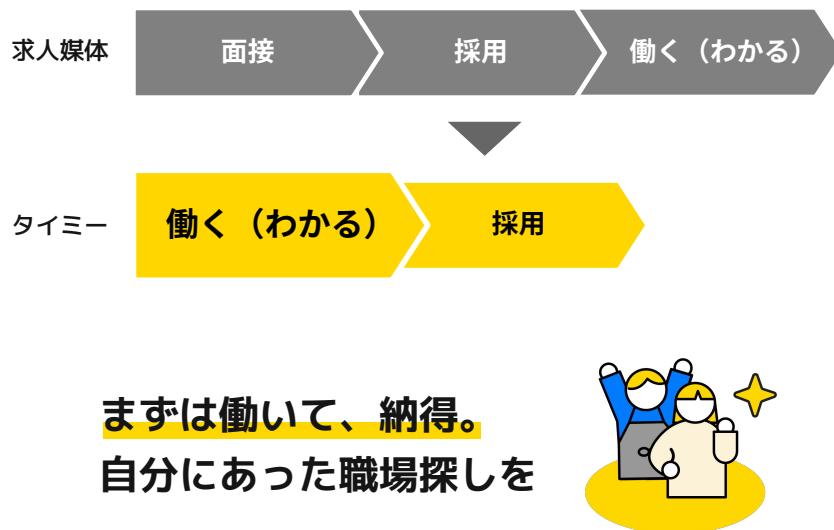
- 各工程を秒単位で管理する緻密なオペレーション設計
- 高い稼働率を誇るタイミープラットフォームを活用した無駄のない機動的な人手確保
- 蓄積されたノウハウによる適切な人員配置



### 3 飲食・小売業界：長期採用サポート機能の開発

従来のスポットワークに長期採用サポート機能の追加を予定。クライアントはスポットワーカーに対して効率よく長期採用のアプローチが可能に。飲食・小売業界の成長再加速を目指す。

#### サービスコンセプト



#### スポットワーク発の長期採用サポートの提供価値



- 報酬をもらいながら仕事探し  
スポットワークを通じて職場を探せる



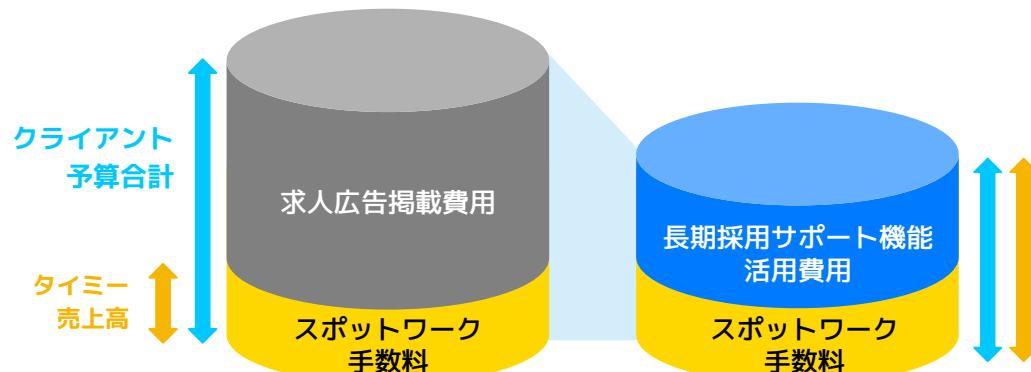
- 事前に確認できる  
働く前に職場の雰囲気を確認
- 高時給スタート  
タイミーでの実績が時給に反映
- 採用困難店でも高い集客力  
地方でも高い稼働率
- ミスマッチの抑制  
面接・履歴書ではわからない“働きぶり”で採用
- 現場負担の削減  
働きぶりの良いワーカーの中から採用  
日々の人手不足対応（スポットワーク活用）と  
長期アルバイトの採用活動の両立

### 3 飲食・小売業界：長期採用サポート機能の開発

求人広告掲載費には膨大な予算が残る。クライアントの長期アルバイト採用ニーズに直接的にアプローチすることで、スポットワークでは苦戦していた求人広告掲載費予算の獲得を目指す。

#### 予算獲得イメージ

- コストインフレーションを背景にスポットワークに対する予算は抑制傾向
- 一方で、長期雇用アルバイト採用のための求人広告掲載費用には引き続き膨大な予算が残る
- スポットワークだけでなく、長期雇用アルバイトも含めてクライアントの人材採用ニーズに応えることで予算獲得を目指す



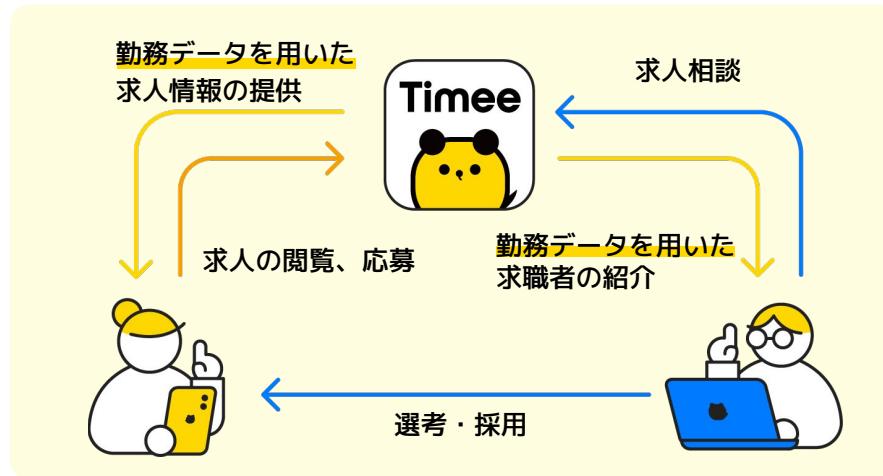
#### PoCの状況

- 大手企業40社270拠点でPoCを実施
- クライアントの求人広告予算の約2割（月間ベース）を本PoCで獲得する事例も
- 大手飲食企業の都内8店舗（約1年間で7名の採用（求人広告経由））でのトライアルにて、僅か2カ月で32名採用の実績も

## 4 正社員人材紹介：タイミーキャリアプラス

スポットワークで蓄積された膨大な働き手の勤務データを活用した正社員（ノンデスクワーカー層）の人材紹介サービス。従来の正社員採用プロセスを劇的に効率化。

### サービス概要



### 料金体系

入社1名あたり年収の30%

### 特徴

#### 膨大な働き手の勤務データ

- 膨大な働き手の勤務データは、スポットワークのリーディングプレイヤーであるタイミーのみが保有するデータ
- このデータを活用することで正社員採用プロセスの劇的な効率化と精度の高いマッチングを実現

**タイミー履歴書<sup>※1</sup>**

勤務データをもとに自動作成される履歴書

**【記載情報】**

- 保有バッジ
- タイミーを通じて勤務した回数、総勤務時間
- タイミーを通じて勤務した業種
- 就業先からの評価（Good率、レビューコメント）等々

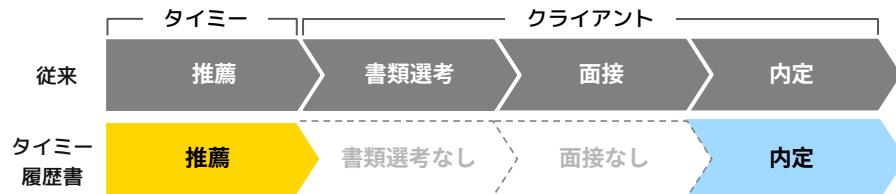
The screenshot displays a resume template for a user named 大塚 伸一郎. It includes a profile picture, basic information like age (30), gender (男), and a photo (1933.5 MB). The resume highlights 132回 (132 times) of work experience, with a total of 1933.5 hours. A detailed section titled '勤務履歴' (Work History) lists numerous work entries, each with a date, location, and a short description. For example, it shows work at '株式会社エムズ' (M's Corporation) in '大塚 伸一郎' (Ota Noboru) from 2023/08/29 to 2023/09/01, with a total of 1933.5 hours. The resume also features a 'Good率' (Good rate) of 98.8% and a 'レビュー' (Review) section with a 5-star rating.

※1：2025/12/11時点の仮名称

## 4 正社員人材紹介：タイミーキャリアプラス（タイミー履歴書）

タイミー履歴書により書類選考と面接をスキップ。クライアントは紹介数が増加し、採用工数も削減。ワーカーは内定獲得率が上昇し、内定獲得までの期間も短縮。働きぶりが正しく評価される世界を実現。

### タイミー履歴書の提供価値



#### クライアント

- **紹介数の増加**  
求人応募におけるワーカーの負担を削減することで、紹介数が増加
- **採用工数の削減**  
面接・履歴書では見極めることが難しい“働きぶり”を効果的に把握

#### ワーカー

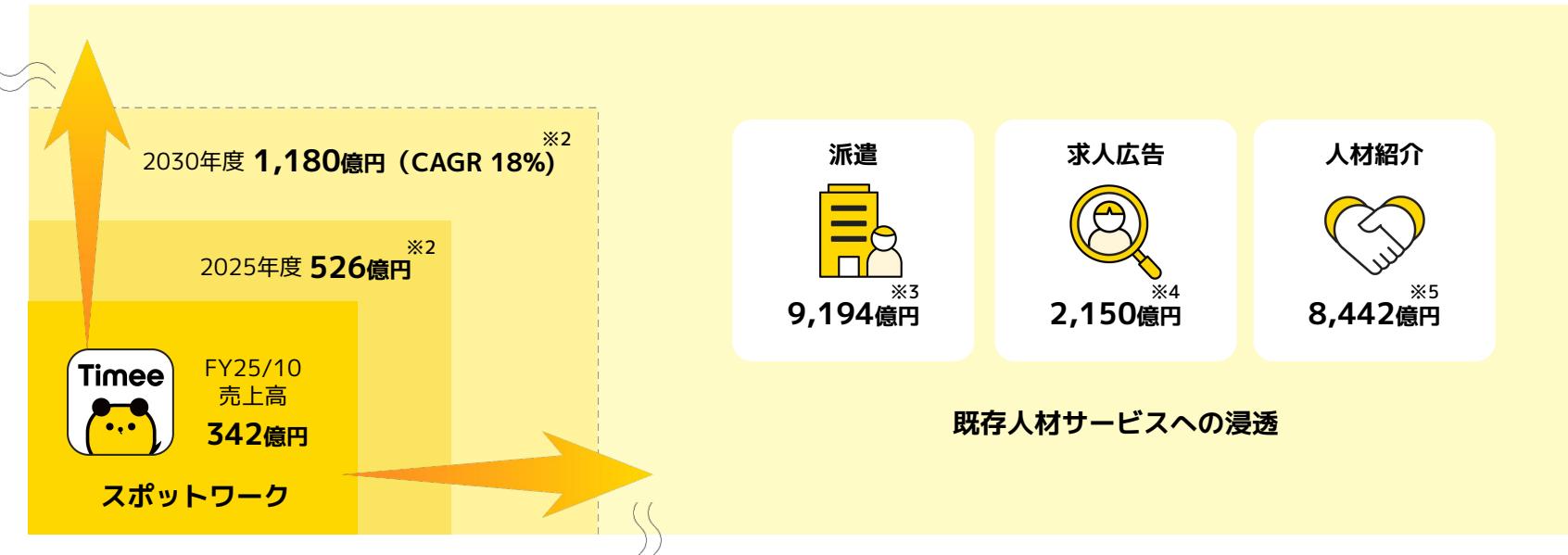
- **内定獲得率の向上**  
正しく実績をアピールできる
- **内定獲得までの時間短縮**  
書類選考・面接をスキップし、キャリアアドバイザーの推薦後、すぐに内定

### タイミー履歴書経由の採用実績

- 現状のスポットワークでは進出できない建設業界において、施工管理の採用多数
- 過去に不採用だった企業からの内定も獲得
- 主な採用ポジション
  - 施工管理
  - 物流ドライバー
  - 物流倉庫（現場管理等）、支店長候補
  - 飲食店業務全般、店長候補
  - スーパー業務全般
  - 小売チェーン（店舗改裝、ディスプレイ設営）
  - ホテル（フロント等）
  - 商業施設、ホテル、オフィスビルの設備点検等々

# スポットワークの枠を超えた巨大な市場機会<sup>※1</sup>

スポットワーク市場はタイミーの浸透と合わせて急速に拡大するも、既存の派遣・求人広告、人材紹介領域にはまだ膨大な予算が存在。



※1：公開情報と当社による一定の前提を基に潜在的な市場規模を示す目的で算出したものであり、実際の市場規模は上記の推定値とは異なる可能性がある  
※2：矢野経済研究所「スポットワーク仲介サービス市場の現状と展望」（2025年度）の単発バイト求人情報サービスに基づく。  
※3：人材派遣業の市場規模：約9.5兆円（矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望」（2025年度））÷ 派遣料金：1,969円（厚生労働省「労働者派遣事業報告書の集計結果」（令和5年度）の社会福祉・一般事務・営業・販売関連事務、外勤事務・商品販売、介護サービス職業、生活衛生サービス、接客・給仕、その他のサービス、農業、林業、漁業、自動車運転、運搬、清掃、包装、その他の運搬・清掃・包装等の平均派遣料金）×タイミー手数料：339円（プラットフォームの平均時給×30%）×当社分析に基づく比較的単純・簡易作業とされる職種に従事する就業者の割合：55.7%（総務省「労働力調査」（2025年10月）の保健医療、販売、サービス職業、農林漁業、生産工程、輸送・機械運転、運搬・清掃・包装等に従事する就業者の全体に対する割合）※4：矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望」（2025年度）のアルバイト・パート・派遣求人情報サービスに基づく。  
※5：正規雇用の転職者数：約2.2百万人（厚生労働省「雇用動向調査結果の概要」（令和6年））×当社分析に基づく人材紹介の対象となりうる職種に従事する就業者の割合：65.8%（厚生労働省「雇用動向調査結果の概要」（令和6年）情報通信業、金融業、保険業、不動産業、物品貿易業、学術研究、専門・技術サービス業、教育、学習支援業、医療、福祉以外の産業の全体に対する割合））×年収400万円未満比率：約48%（国税庁「分民間給与実態調査結果」（令和6年））×タイミーキャリアプラス手数料：約1.2百万円（想定年収400万円×30%）

# FY26/10 通期業績予想

# FY26/10 連結業績予想

スポットワークの売上高は主要業界のYoY成長率鈍化トレンドを織り込む。物流業界の受入負荷軽減PJ、飲食・小売業界の長期採用サポート機能、介護福祉業界への進出と各業界で成長再加速に向けた施策を開始しており、これら施策の早期の売上貢献に向けて、FY26/10は仕込みのフェーズに。そのため、戦略的投資はしっかりと行う一方、既存領域は規律を持った投資を維持することで、全社ベースの営業利益率はYoYで僅かな改善を想定。また、新規事業としてタイミング・キャリアプラス及びスキマワークスの売上貢献も見込む。

単位：百万円

	FY25/10（実績）	FY26/10（予想レンジ）
売上高	34,289	39,648 — 41,241
売上高成長率	+27.6%	+15.6% — +20.3%
営業利益	6,747	7,837 — 8,924
営業利益率	19.7%	19.8% — 21.6%
経常利益	6,670	7,756 — 8,843
経常利益率	19.5%	19.6% — 21.4%
当期純利益	5,310	5,304 — 6,299
当期純利益率	15.5%	13.4% — 15.3%

## 売上高の予想レンジの考え方

### 戦略的投資の効果、M&Aのシナジーが想定以上の楽観シナリオ

- 上限
- スポットワーク（戦略的投資の効果）
  - スキマワークス

- 物流業界における対応可能職種拡大（FM配置による効果）
- 介護福祉業界における稼働率の上昇

### マクロ環境の悲観シナリオ

- 下限
- スポットワーク

- 物流業界の直近の業界環境の変化（主に中・小規模企業での鈍化トレンド）の継続

## 費用の予想レンジの考え方

- スポットワーク
- FMの人数、介護福祉業界のワーカーマーケティング投下量は同じ
  - 戦略的投資以外のマーケティング費用、支払手数料等の変動費は、基本的には売上高レンジに対するコスト比率に合わせて変動

- スキマワークス
- 売上原価は売上高レンジに対するコスト比率に合わせて変動

# FY26/10 業績予想：スポットワーク<sup>※1</sup>

スポットワークの売上高は主要業界のYoY成長率鈍化トレンドを織り込む。物流業界の受入負荷軽減PJ、飲食・小売業界の長期採用サポート機能、介護福祉業界への進出と各業界で成長再加速に向けた施策を開始しており、これら施策の早期の売上貢献に向けて、FY26/10は仕込みのフェーズに。既存領域は規律を持った投資を維持することで、戦略的な投資を織り込んでも、営業利益率はFY25/10から大きく改善。

単位：百万円

	FY25/10（実績）	FY26/10（予想レンジ）
売上高	34,125	38,055 — 39,513
売上高成長率	+27.0%	+11.5% — +15.8%
営業利益	7,145	8,971 — 10,054
営業利益率	20.9%	23.6% — 25.4%

FY26/10の戦略的投資  
(Field Manager、介護福祉)

HR費用 約12億円<sup>※2</sup>

ワーカー  
マーケティング費用 約14億円

既存領域においては大幅な営業利益率の改善を計画

## 売上高の考え方（基本シナリオ）

### 物流

- 大規模企業は堅調な推移、中・小規模企業は直近の業界環境変化の影響を反映
- 受入負荷軽減PJはFM配置による直接的な募集人数増のみ考慮

### 飲食・小売

- 飲食はマイナス成長、小売は緩やかな成長率鈍化を継続
- 長期採用サポート機能からの売上は未考慮（ライシングモデル検討中のため）

### 介護福祉

- AA数増加による高成長を維持

## 費用の考え方（基本シナリオ）

### マーケティング費用

ワーカーマーケティングを中心に大きく効率化し、全体の営業利益率改善に寄与。介護福祉業界向けの戦略的投資を実施する一方、全体としては登録ワーカーのアクティビ化を目的としたリターゲティングに注力しエコノミクスを改善。小規模クライアント獲得のためのクライアントマーケティングは、費用対効果の観点で、BPO施策（業務委託料）に一部配分。

### HR費用

評価制度の変更（賞与制度の導入）により、売上高比率は数pt増加。一方で、既存領域の営業人員は基本的には増やさず、FM、介護福祉業界の営業人員、プロダクト・エンジニア人員等の増加がメイン。

※1：スキマワークスの連結調整前。スポットワーク手数料に加えてField Managerの派遣料、自治体コンサルティングの売上高を含む。※2：売上原価を含む

スポットワーク以外の連結ベースの売上高に対する貢献はまだ小さい。主に新規事業のタイミーキャリアプラス及びグループ会社化したスキマワークスが対象。タイミーキャリアプラスはHR・マーケティング共に戦略的投資を計画。

単位：百万円

	FY25/10 (実績)	FY26/10 (予想レンジ)	
売上高	163	1,644	— 1,791
タイミーキャリアプラス	159	455	
スキマワークス	NA	1,116	— 1,263
売上高成長率	+789.0%	+903.7%	— +993.3%
営業利益	▲375	▲1,068	— ▲1,063
営業利益率	▲229.4%	▲65.0%	— ▲59.4%

## 売上高の考え方（基本シナリオ）

### タイミーキャリアプラス

キャリアアドバイザーの採用強化とデータ活用による生産性上昇によりYoYで約2倍の成長を見込む

### スキマワークス

物流倉庫オペレーションの請負の販路拡大（グループ会社化によるシナジー）を想定

## 費用の考え方（基本シナリオ）

### タイミーキャリアプラス

ワーカーマーケティング費用、HR費用において戦略的な投資を計画

- 正社員人材紹介としての認知獲得のため、ワーカーマーケティング費用は売上高比率で大きく増加
- HR費用はキャリアアドバイザーの採用を強化するも、生産性向上により売上高比率は改善

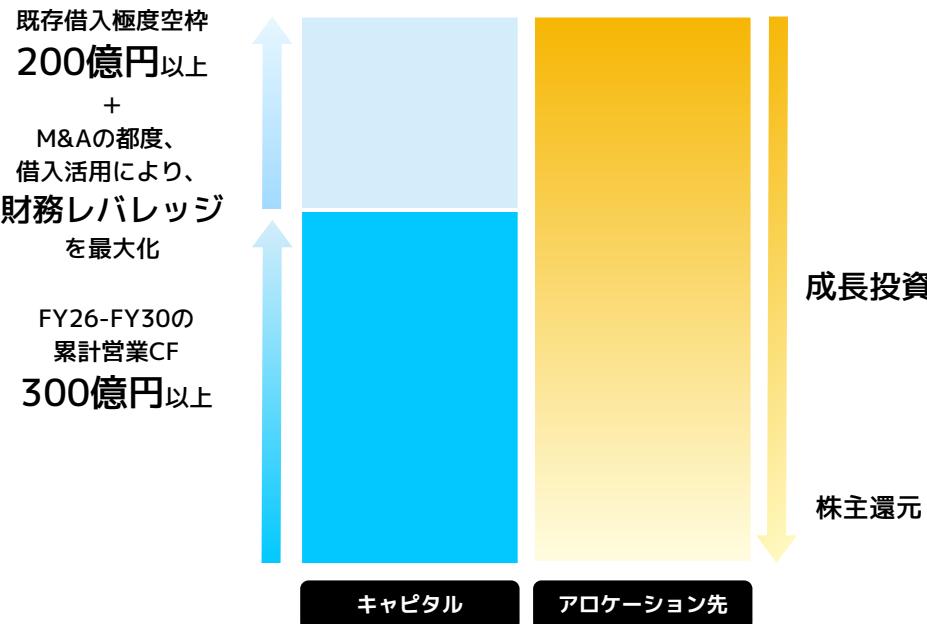
### スキマワークス

戦略的投資は想定せず、基本的なコスト構造は大きく変わらず

# キャピタルアロケーション

スポットワークは既に安定してキャッシュを創出できる事業に成長。キャッシュのアロケーション先はM&A等を通じた更なる成長投資に。一方で、過剰な内部留保の蓄積を防ぐため、成長投資で未消化となったキャッシュは株主に還元する。

## キャピタルアロケーションに関する考え方



営業費用（HR費用、マーケティング費用）としても戦略的投資はすでに行っています。その上で更なる非連続成長を目指す

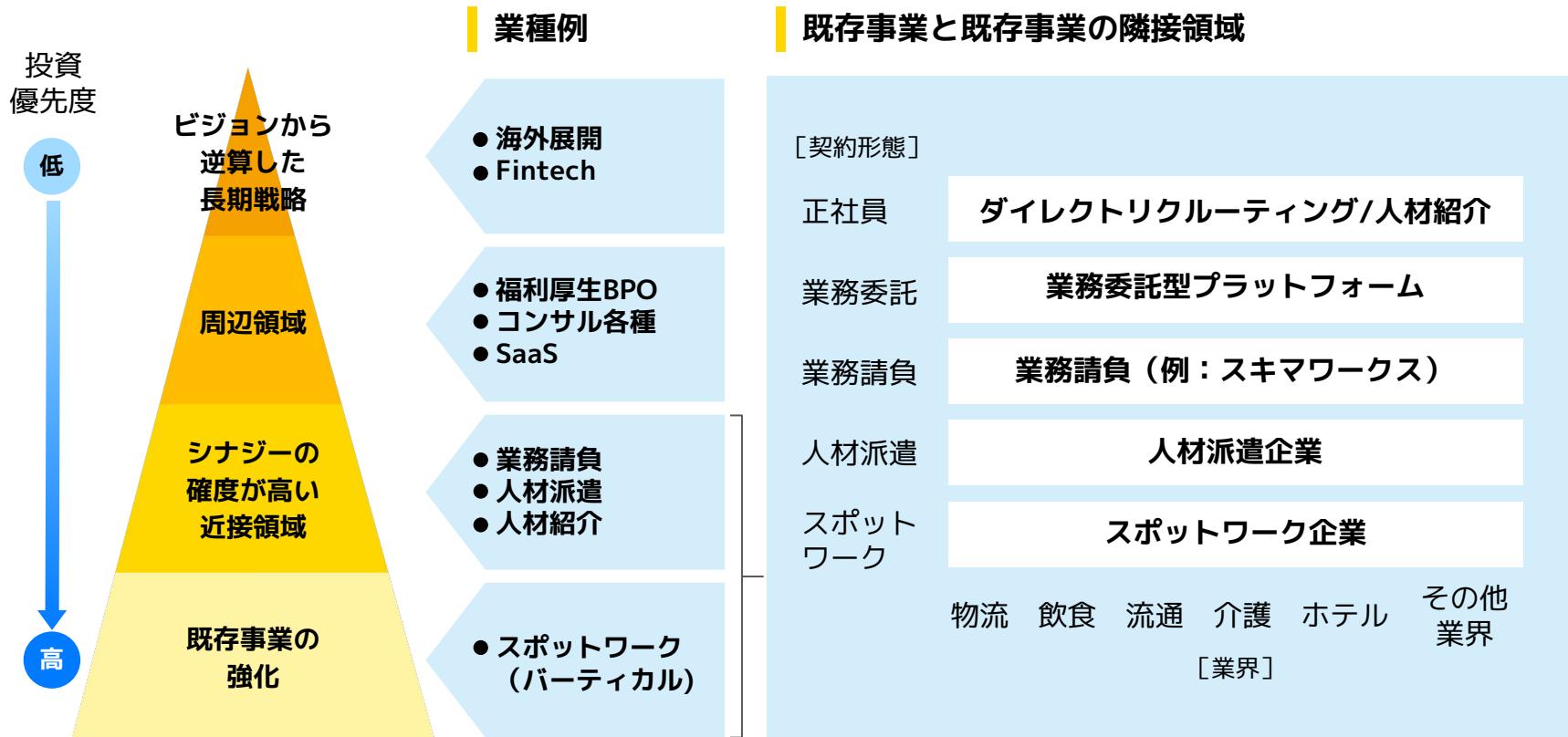
### 成長投資（M&A、出資等）

- 最優先のキャッシュアロケーション先
- 既存事業（スポットワーク）の強化及び既存事業とのシナジーが大きく期待できる近接領域（請負、派遣、人材紹介）が中心
- 1案件あたり数億～数十億程度の規模感を想定

### 株主還元

- 基本的に年間ベースで成長投資で未消化となったキャッシュについて、財務健全性及び手元現預金水準を勘案して株主還元を検討
- 機動的な実施をするために、現時点では自社株買いを選好

# M&A対象領域



## (ご参考) FY26/10 連結業績予想半期毎

単位：百万円

	上期	通期
<b>売上高</b>	<b>19,228 — 19,975</b>	<b>39,648 — 41,241</b>
スポットワーク	18,559 — 19,306	38,055 — 39,513
スポットワーク以外	692	1,644 — 1,791
(うち、タイミーキャリアプラス)	163	455
(うち、スキマワークス)	516	1,116 — 1,263
連結調整	▲23	▲51 — ▲64
<b>営業利益</b>	<b>3,128 — 3,688</b>	<b>7,837 — 8,924</b>
スポットワーク	3,732 — 4,292	8,971 — 10,054
スポットワーク以外	▲570	▲1,068 — ▲1,063
連結調整	▲33	▲66
<b>経常利益</b>	<b>3,078 — 3,638</b>	<b>7,756 — 8,843</b>
<b>当期純利益</b>	<b>2,102 — 2,662</b>	<b>5,304 — 6,299</b>

# タイミングについて

# 企業概要

## 企業名

株式会社タイミー / Timee, Inc.

## 代表取締役

小川嶺（おがわりょう）

## 設立

2017年8月

## サービス開始

2018年8月

## 提供サービス

タイミー  
タイミーキャリアプラス  
スキマワークス

## 所在地

東京（本社）、大阪、名古屋、福岡  
仙台、広島、北海道、長野

## 本社所在地

東京都港区東新橋1-5-2  
汐留シティセンター35階

## 従業員数※1

正社員1,268名、及び取締役5名  
監査役3名、アルバイト555名

## Vision

一人ひとりの時間を豊かに

## Mission

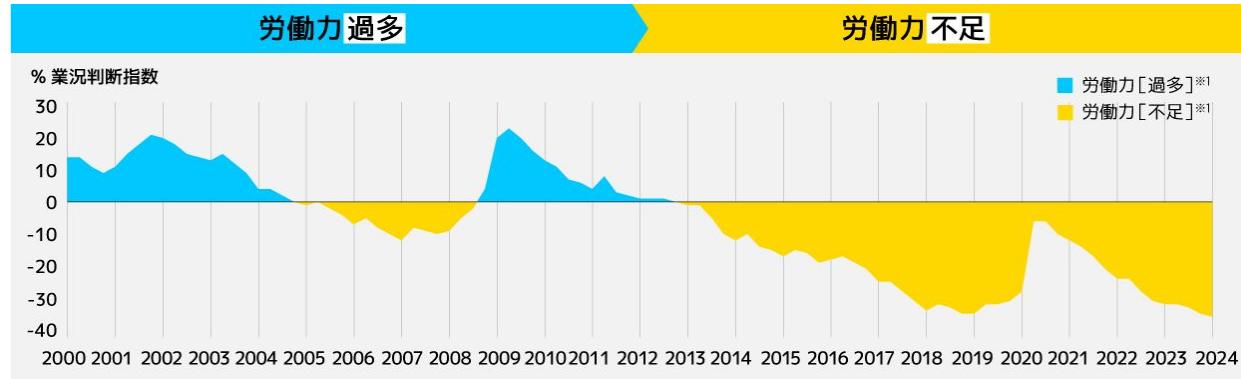
「はたらく」を通じて  
人生の可能性を広げるインフラをつくる

※1：2025年10月時点の連結ベース。取締役・監査役は株式会社タイミー（単体）の人数。



# 「はたらく」の再定義ポテンシャル – 人手確保のソリューションは「労働者」中心に

## 労働市場<sup>※1</sup>



## ソリューション<sup>※2</sup>



※1：日本銀行「全国企業短期経済観測調査(短観)」の全業種全規模の雇用人員判断(「過剰」の回答数から「不足」の回答数を差し引いて算出した指標)に基づく  
※2：イメージ

# 提供サービス一覧



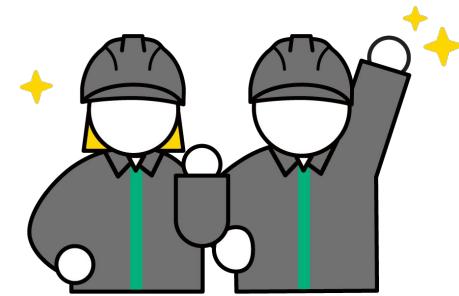
## タイミー

「働きたい時間」と「働いてほしい時間」をマッチングするスキマバイトサービス



## タイミーキャリアプラス

スポットワークで蓄積された膨大な働き手の勤務データを活用した正社員の人材紹介サービス

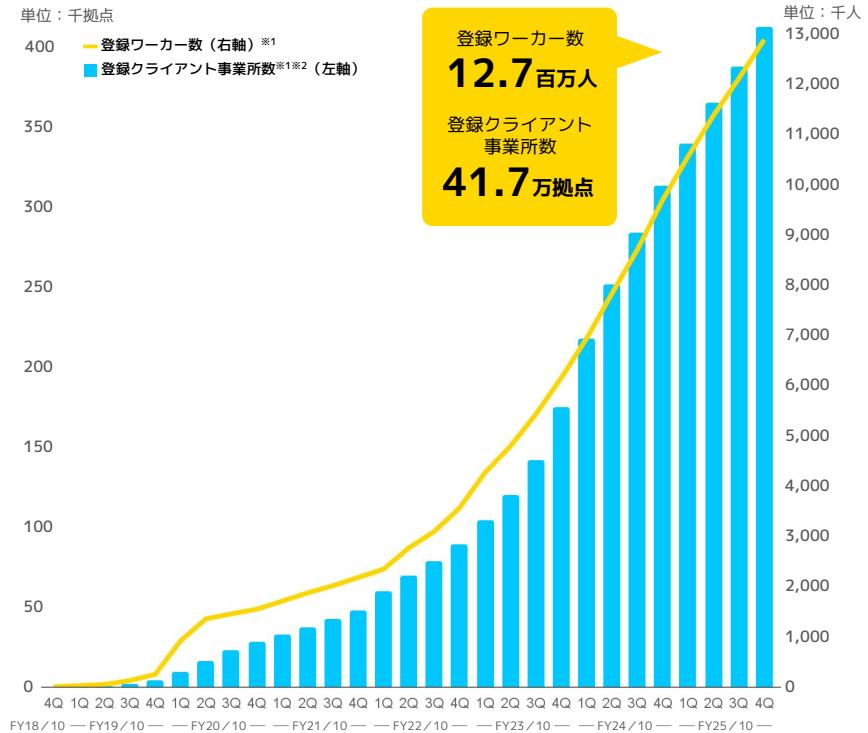


## スキマワークス

スポットワークを活用した物流倉庫オペレーションの受託サービス（請負）

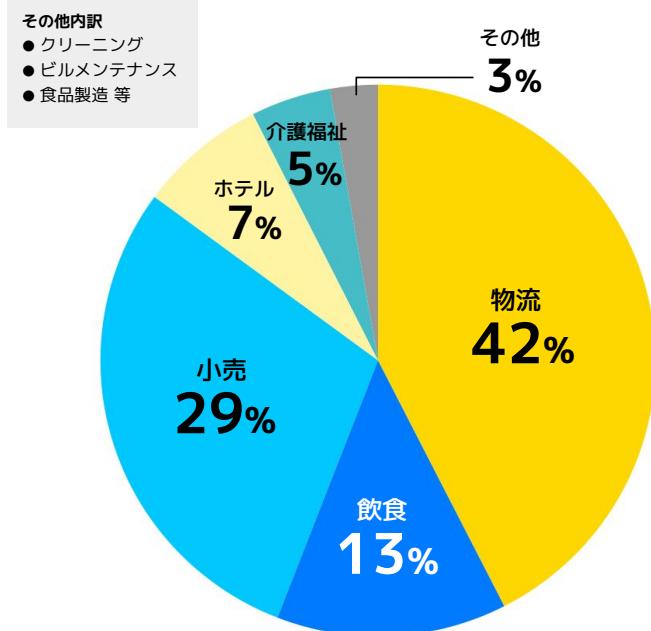
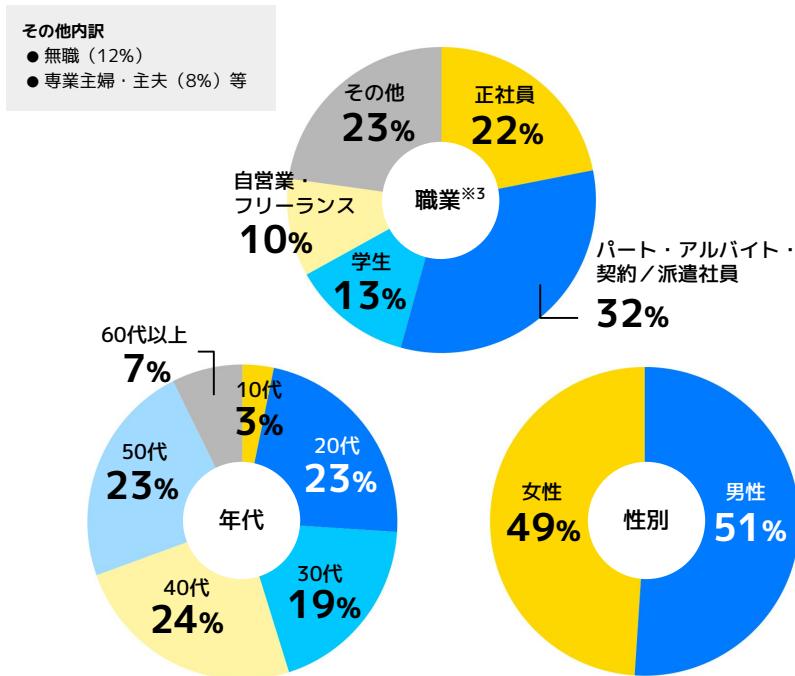
# スキマバイトサービス「タイミー」

従来の「求人サイト」でも「派遣」でもない  
**「働きたい時間」と「働いてほしい時間」を**  
**マッチングするスキマバイトサービス**



\*1: 2025年10月末時点。サービス開始以降の累計。\*2: 各登録クライアント事業所は、通常クライアントの1事業拠点に対応

# ワーカー<sup>※1</sup>とクライアント<sup>※2</sup>の属性



※1：アプリの登録情報と稼働人数に基づいて算出（登録情報は2025年10月末時点、稼働人数は2025年10月の1カ月間）

※2：業界別募集人数を基に算出（2025年10月の1ヶ月間）

※3：2025年10月末時点で職業未登録のワーカーによる稼働を除く（職業未登録のワーカーによる稼働は全体の約29%）

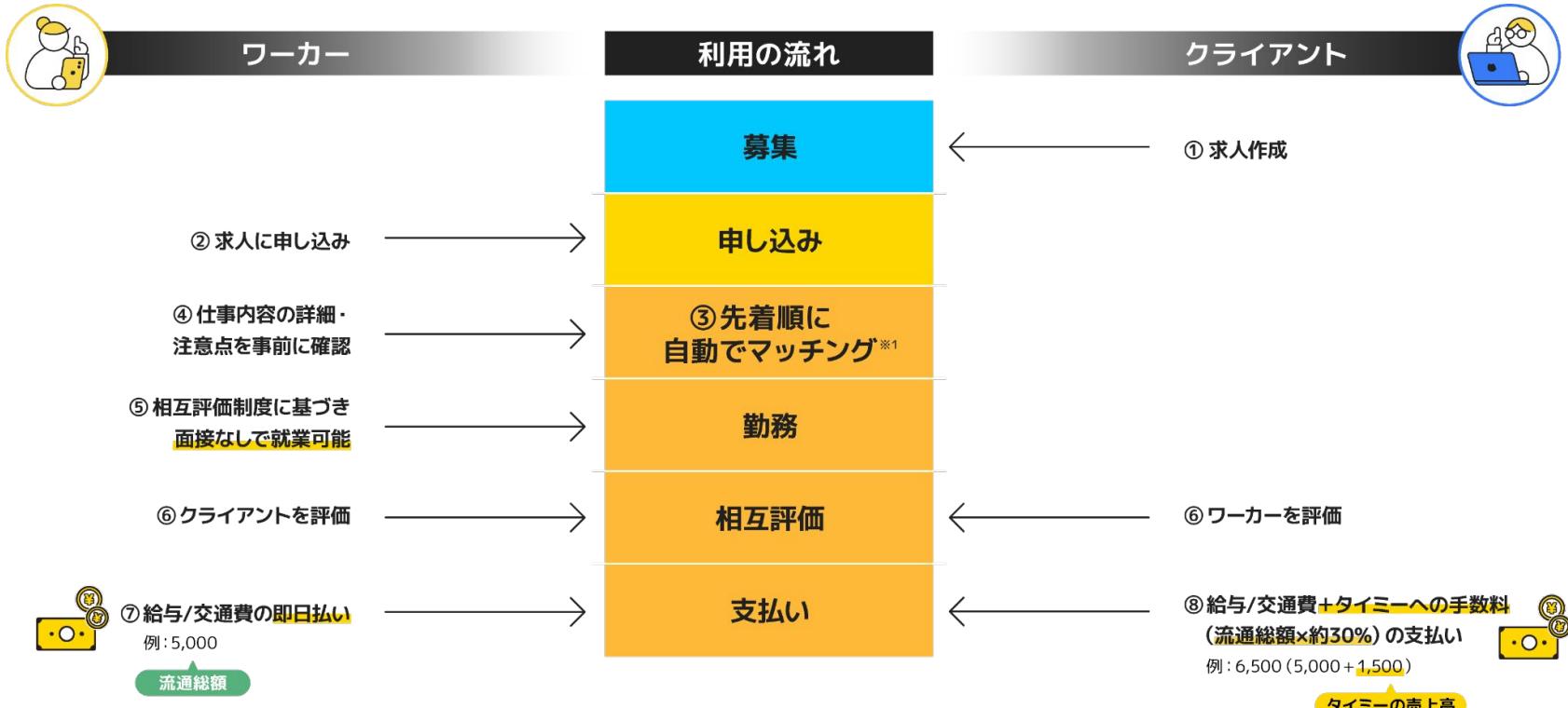
# ワーカー・クライアントの双方に価値を提供

## ワーカーとクライアントから選ばれるサービス設計



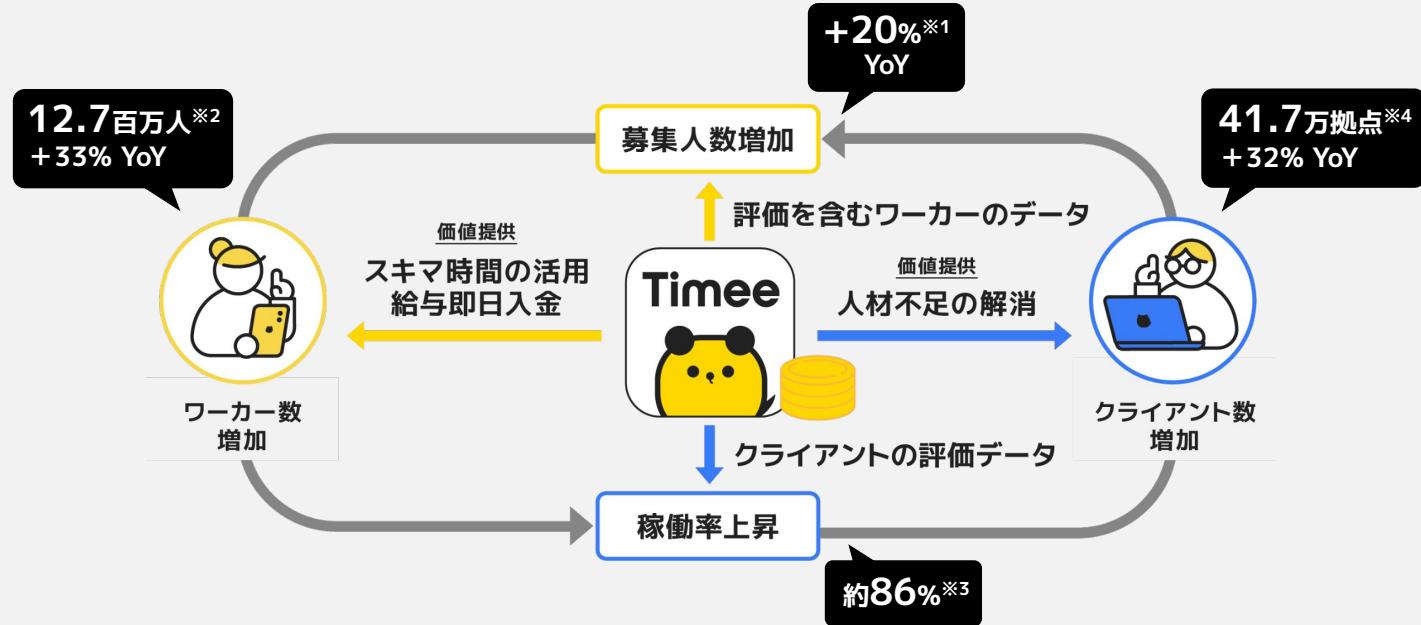
※1：長期採用サポート機能の利用を除く

# ワーカー・クライアントの利用の流れ – 「はたらく」をよりシンプルに



※1：クライアントからの解約は原則不可。解約可能事由に該当しない限りクライアントは休業手当の支払いが必要。

# 明確な提供価値とネットワーク効果による更なるプラットフォームの拡大



\*1: クライアントによる募集人数。FY24/10 4QからFY25/10 4Qまでの増加率

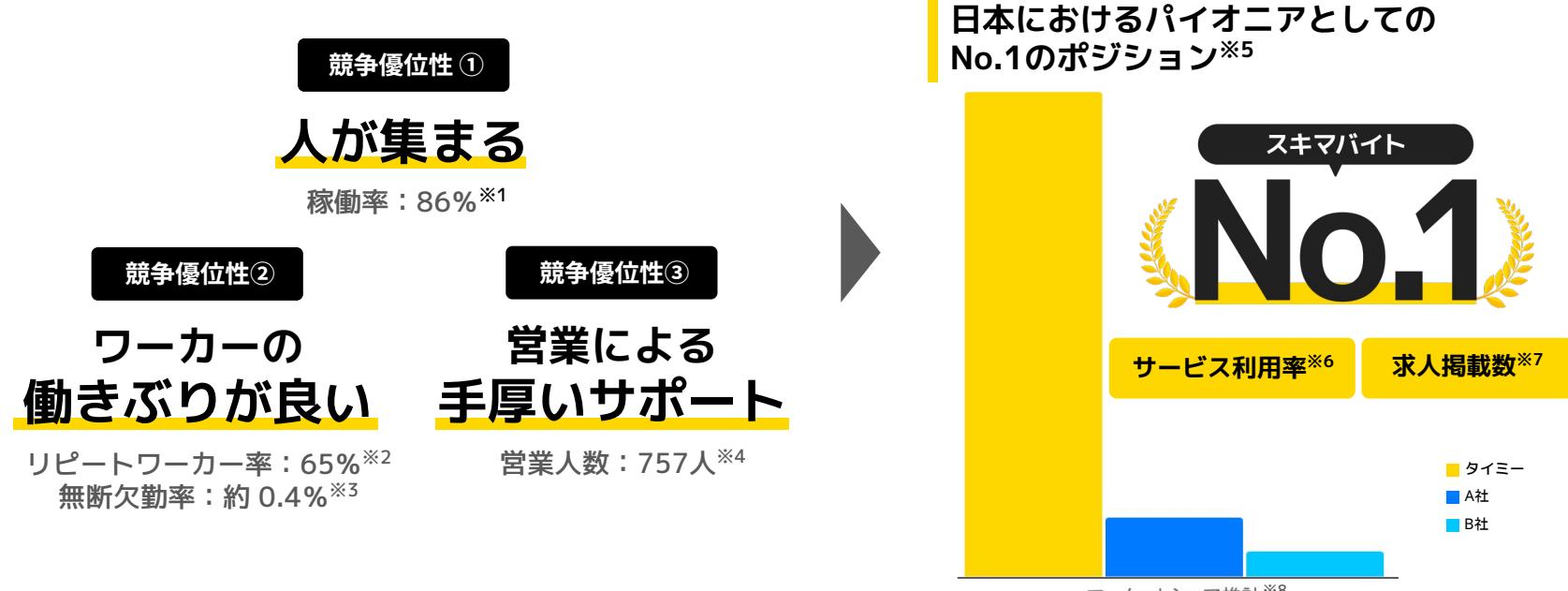
\*2: 2025年10月末時点の登録ワーカー数。サービス開始以降の累計。2024年10月末時点から2025年10月末時点における増加率

\*3: FY25/10 4Qの稼働人数を募集人数で除して算出

\*4: 2025年10月末時点の登録クライアント事業所数。サービス開始以降の累計。2024年10月末時点から2025年10月末時点における増加率

# 新規参入企業の増加の中でも圧倒的な業界プレゼンスを確立

新規参入増加により競争環境に変化が生じるもの、先行者優位性や高い業界知名度により本邦No.1スキマバイトサービスの地位は不变。



※1：FY25/10 4Qの稼働人数を募集人数で除して算出 ※2：2025年10月末時点における、サービス開始以降、レビュー済ワーカーのうち同一の職場で2回以上勤務経験のあるワーカーの割合

※3：無断欠勤は申告なしの欠勤を指す。分子は2025年8月から2025年10月の無断欠勤数。分母は同期間に充足された求人数 ※4：2025年10月時点の営業人数

※5：ワーカーの観点ではサービス利用率※6、クライアントの観点では求人掲載数※7に基づく

※6：調査委託先 マクロミル 調査方法 インターネット調査 調査時期 2025年1月31日から2025年2月4日 調査対象 直近1年以内にスキマバイトを経験したことのある18から69歳の男女1,033人

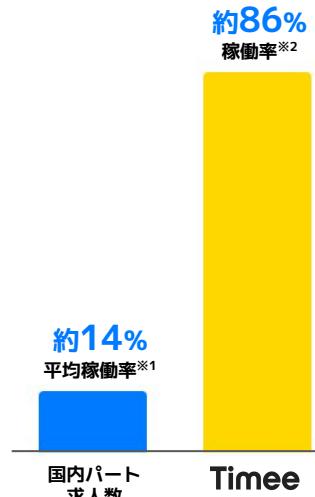
※7：調査機関 日本マーケティングリサーチ機構 調査期間 2025年5月13日から2025年6月12日 調査概要 2025年6月期\_スキマバイトにおける市場調査

※8：スポットワーク市場規模の推計レポート（スポットワーク研究所）（<https://spotwork.timee.co.jp/entry/report/marketsize-2024>）

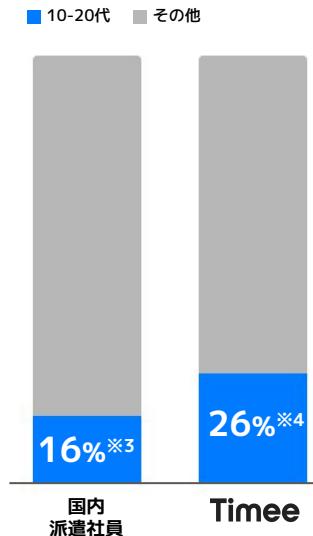
# タイミーの導入によるメリット

タイミーの導入により、クライアントは若年層且つ十分なワーカーを低成本ですぐに確保可能に

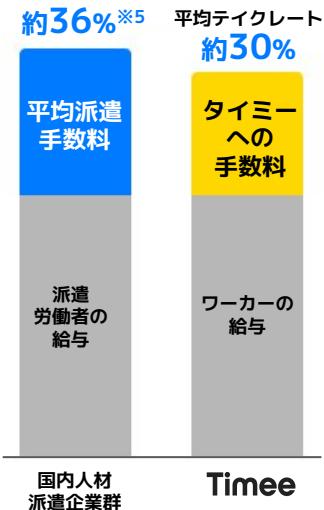
## 必要なワーカー数の確保



## 「若年ワーカー」の確保



## 求人コストの「低減」



※1：パートタイムの稼働率は就職件数を新規求人件数で除して算出。期間は2025年8月から2025年10月。厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」に基づく

※2：タイミーの稼働率はFY25/10 4Qの稼働人数をクライアントによる掲載案件の募集人数で除して算出

※3：日本の派遣会社から派遣された派遣社員の10-20代の割合は、総務省統計局「労働力調査」（2025年10月公表分）に基づく

※4：2025年10月の稼働人数における10-20代のワーカーの割合。アプリの登録情報に基づく（回答者のみ）

※5：派遣会社の利益率。2023年4月から2024年3月までの派遣労働者の平均派遣料金と同期間の派遣労働者の平均賃金の差分を前者で除して算出。厚生労働省「労働者派遣事業報告書」（2023年度）に基づく

# Appendix

---

# 取締役及び執行役員



創業者兼代表取締役

小川 嶺

一般社団法人  
スポットワーク協会 理事



取締役CFO

八木 智昭

経歴  
三菱 UFJ 銀行  
三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券  
モルガン・スタンレー・ホールディングス



取締役事業統括 兼  
CPO/CMO

池田 俊

経歴  
Google



社外取締役

渡辺 雅之

経歴  
マッキンゼー・アンド・カンパニー・ジャパン  
DeNA (共同創業者)



社外取締役

渡邊 一正

経歴  
リクルートホールディングス  
(元執行役員)

第一事業本部担当

寺前 喬

Business Development担当  
VPoBD

金 高恩

カスタマーサポート担当

片桐 俊之

第二事業本部担当

眞玉 京

エンジニアリング  
担当CTO

山口 徹

情報システム担当

亀田 豊

介護福祉事業担当

山岡 和人

プロダクト担当  
VPoP

大歳 華王志

社長室担当

石橋 孝宣

ソリューション  
開発事業担当

橋爪 健一

コーポレート担当

戸村 裕輔

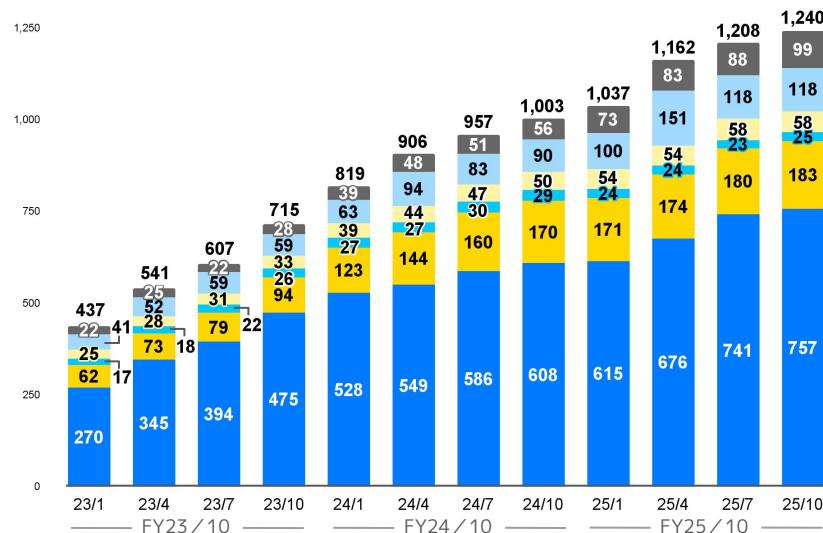
# 従業員数と人件費※1

従業員数の半分以上を営業が占める。直近はエンジニア採用も強化。

## 従業員数（部門別）（四半期推移）※2

単位：人

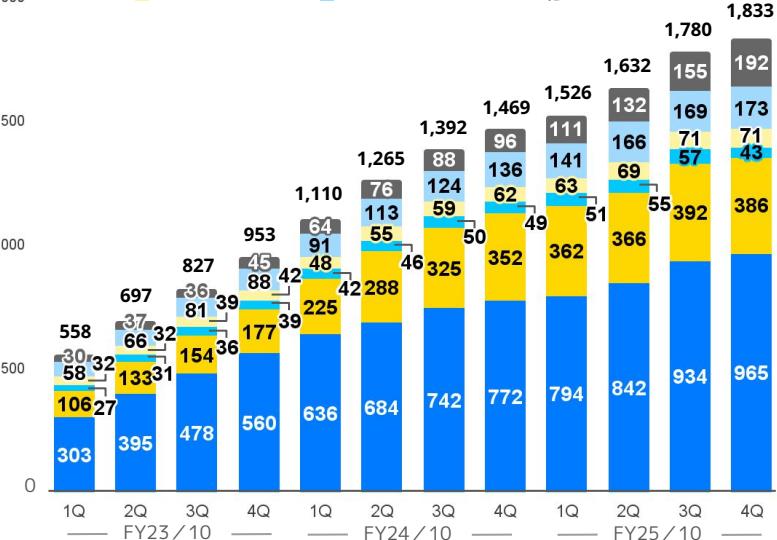
■ 営業	■ プロダクト・エンジニアリング	■ マーケティング
■ カスタマーサポート	■ HR・コーポレート	■ その他



## 人件費（部門別）（四半期推移）※3

単位：百万円

■ 営業	■ プロダクト・エンジニアリング	■ マーケティング
■ カスタマーサポート	■ HR・コーポレート	■ その他



※1：株式会社タイミー(単体)の数値

※2：正社員の合計。Field Managerは営業、タイミーキャリアプラスの人員はその他にカウント。25/4から25/7にかけてHR・コーポレートが大きく減少しているのは新卒(4月入社)の配属の影響。

※3：正社員の人件費（FM、プロダクト改善に要するエンジニア費用等（売上原価）を含む）。法定福利費は除く。

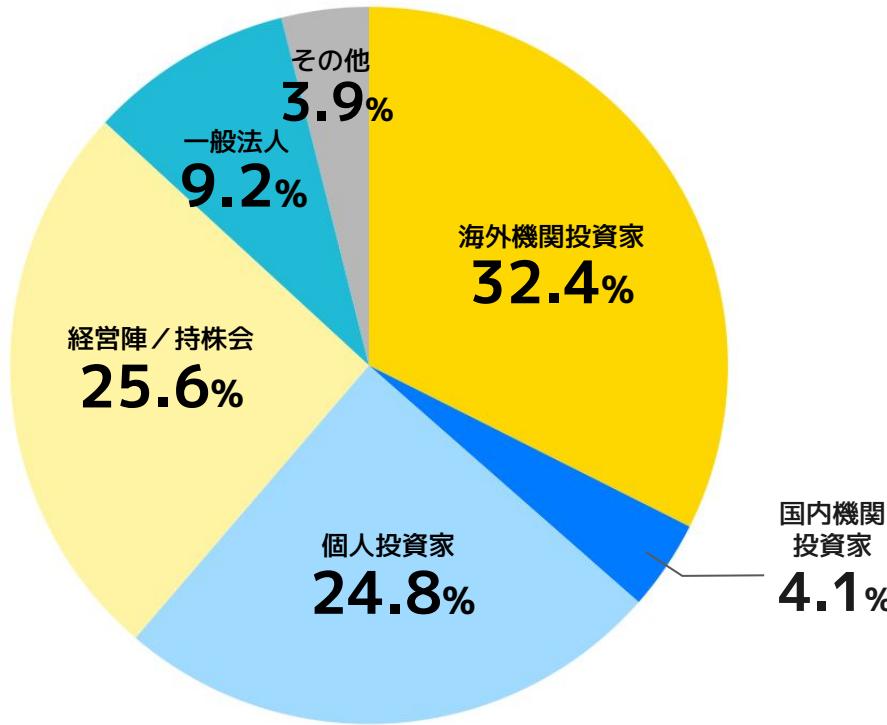
# 連結貸借対照表

単位：百万円

資産の部	2023/10	2024/10	2025/10
<b>流動資産</b>	<b>16,830</b>	<b>25,360</b>	<b>30,528</b>
現金及び預金	7,996	12,238	14,225
売掛金	2,080	3,097	3,859
立替金	6,496	9,747	11,845
その他流動資産	256	276	598
<b>固定資産</b>	<b>970</b>	<b>1,214</b>	<b>3,080</b>
有形固定資産	514	507	796
無形固定資産	0	0	345
投資その他の資産	455	706	1,938
<b>資産合計</b>	<b>17,800</b>	<b>26,575</b>	<b>33,609</b>

負債・純資産の部	2023/10	2024/10	2025/10
<b>流動負債</b>	<b>10,671</b>	<b>16,699</b>	<b>18,399</b>
短期借入金	7,250	10,643	11,252
未払金	1,747	2,185	2,656
未払費用	1,031	1,665	2,136
リース債務	3	3	0
未払法人税等	103	1,366	1,487
その他流動負債	535	835	866
<b>固定負債</b>	<b>926</b>	<b>779</b>	<b>668</b>
長期借入金	908	765	668
リース債務	18	14	0
<b>負債合計</b>	<b>11,598</b>	<b>17,479</b>	<b>19,068</b>
<b>純資産合計</b>	<b>6,201</b>	<b>9,095</b>	<b>14,540</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>17,800</b>	<b>26,575</b>	<b>33,609</b>

## 株主構成（2025年10月時点）※1



※1：海外機関投資家は非居住外国法人、国内機関投資家は信託銀行の保有比率

# 本資料の取り扱いについて

本資料は、当社の会社情報等の開示のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国その他の一切の法域における有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。日本国、米国その他の法域において、適用法令に基づく登録若しくは届出又はこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集又は販売を行うことはできません。

本資料の作成にあたり、当社は当社がその作成時点において入手可能な情報の真実性、正確性及び完全性に依拠し、かつ前提としており、その真実性、正確性及び完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、いかなる目的においても、第三者に開示し又は利用させることはできません。

将来の事業内容や業績等について本資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、「目指す」、「予測する」、「想定する」、「確信する」、「継続する」、「試みる」、「見積もる」、「予期する」、「施策」、「意図する」、「企図する」、「可能性がある」、「計画」、「潜在的な」、「蓋然性」、「企画」、「リスク」、「追求する」、「はずである」、「努力する」、「目標とする」、「予定である」又は将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他の類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、本資料作成時点において入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいて作成しており、これらの記述の中には、様々なリスクや不確定要素が内在します。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の将来における事業内容や業績等が、将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なることとなる可能性があります。このような事態の原因となり得るリスクや不確定要素には、日本における非正規労働者需要の重大な変化、当社のブランド及びサービスの評価・信頼性、当社モバイルアプリに関する問題、当社が事業を営む市場の競争環境、インフレーション、賃金の変動、新しい法律や規制の導入、当社の事業戦略の実行可能性、個人情報及び機密情報の保護、訴訟、大規模災害の発生、その他の要因が挙げられます。が、これらに限られません。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。

本資料には、販売費及び一般管理費の内訳を含む、一般に公正妥当に認められる企業会計の基準に基づかない指標（以下「Non-GAAP指標」といいます。）が含まれております。これらのNon-GAAP指標は、日本会計基準やその他の会計基準に基づき算出された財務数値と比較可能なものではなく、また、これらの財務数値に代替するものでないため、Non-GAAP指標のみに基づいて投資判断を行うことはできません。

当社は、新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更、更新又は訂正する一切の義務を負うものではありません。当社以外の会社又は当事者に関連する情報又はそれらにより作成された情報は、一般的に入手可能な情報及び本資料で引用されているその他の情報に基づいており、当社は、当該情報の正確性及び適切性を独自に検証しておらず、また、当該情報に関して何らの保証もするものではありません。

はたらくに“彩り”を。

