

**Timee**

# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

2025.12.11

株式会社タイミー  
(証券コード：215A)

# 企業概要

## 企業名

株式会社タイミー / Timee, Inc.

## 設立

2017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

## 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

## 代表取締役

小川嶺（おがわりょう）

## サービス開始

2018年8月

## 所在地

東京（本社）、大阪、名古屋、福岡  
仙台、広島、北海道、長野

## 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。

## 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 慧

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 孝宜

ソリューション  
開発事業担当

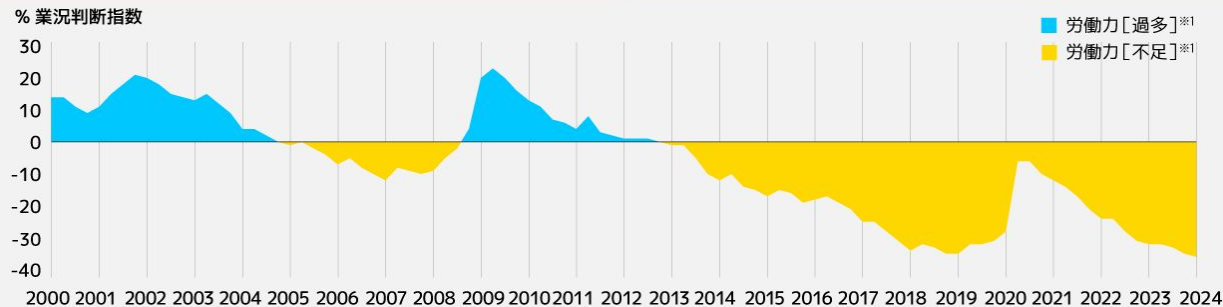
橋爪 健一

コーポレート担当

戸村 裕輔

勞働力過多

勞働力不足



**雇用者中心のサービス**  
選考(履歴書・面接)あり・シフトあり

**労働者中心のサービス**  
選考なし・シフトなし



求人誌(紙媒体)



求人サイト（インターネット）



スキマバイト

※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数）に基づく

※2：イメージ

# 提供サービス一覧



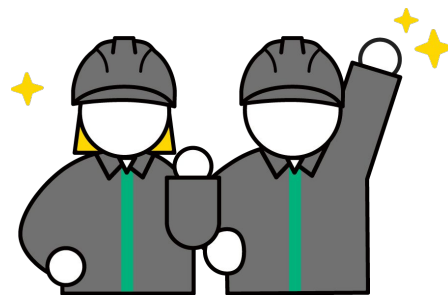
## タイミー

「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

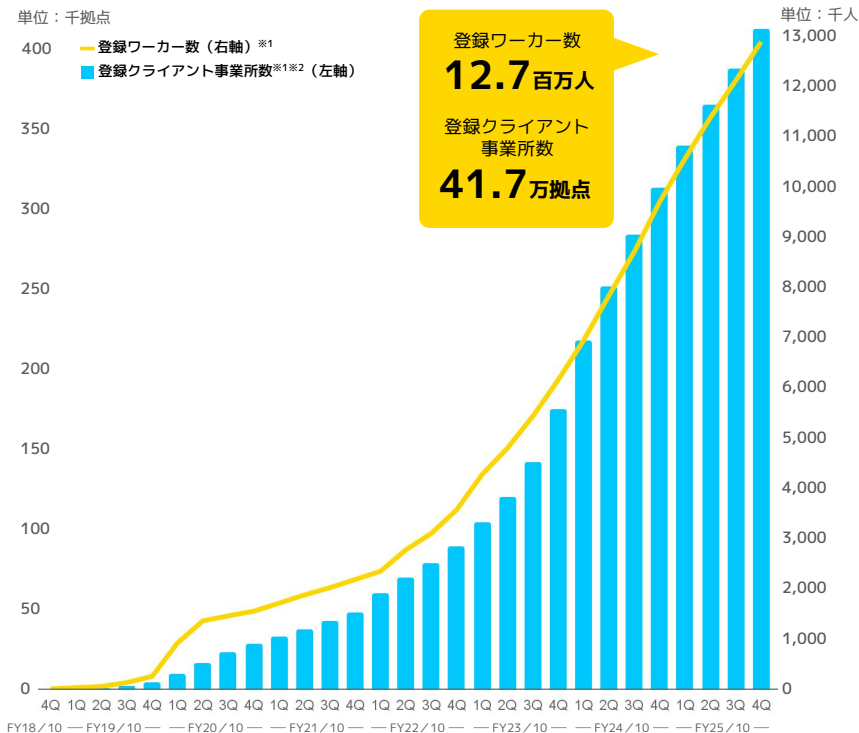
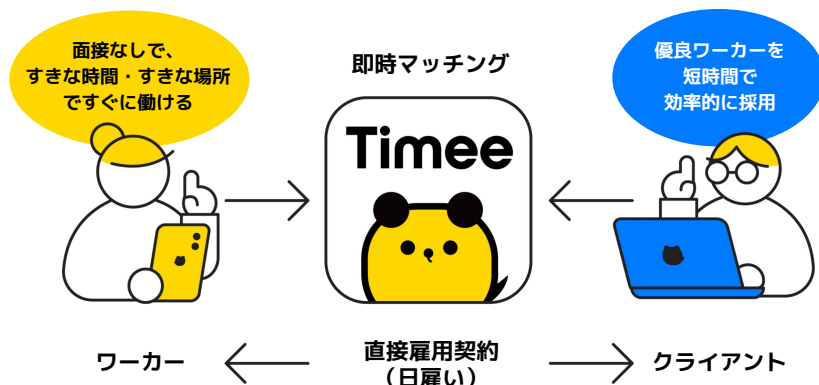


## スキマワークス

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atchingするスキマバイトサービス

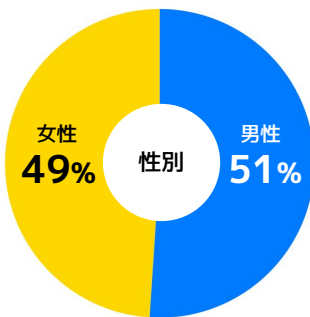
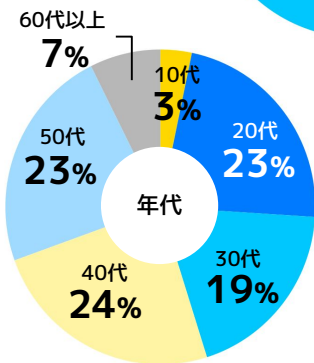
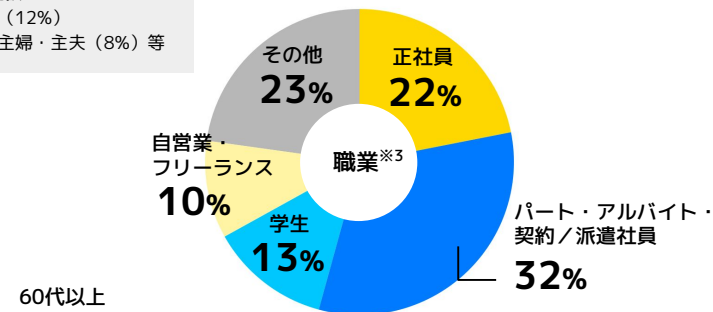


※1：2025年10月末時点。サービス開始以降の累計。※2：各登録クライアント事業所は、通常クライアントの1事業拠点に対応

# ワーカー※1とクライアント※2の属性

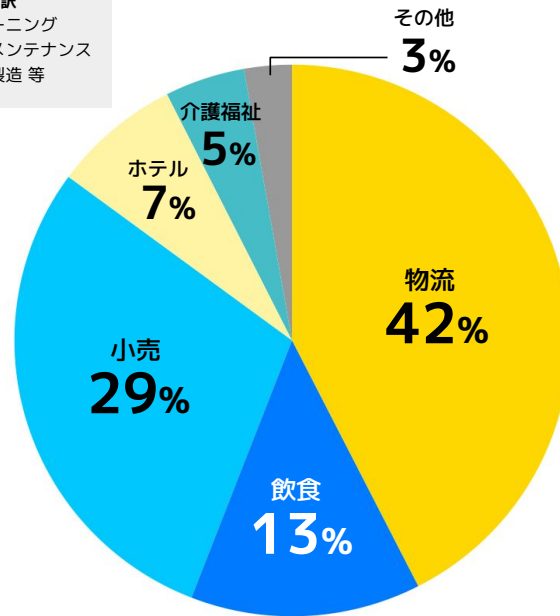
## その他内訳

- 無職（12%）
- 専業主婦・主夫（8%）等



## その他内訳

- クリーニング
- ビルメンテナンス
- 食品製造 等



※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%）

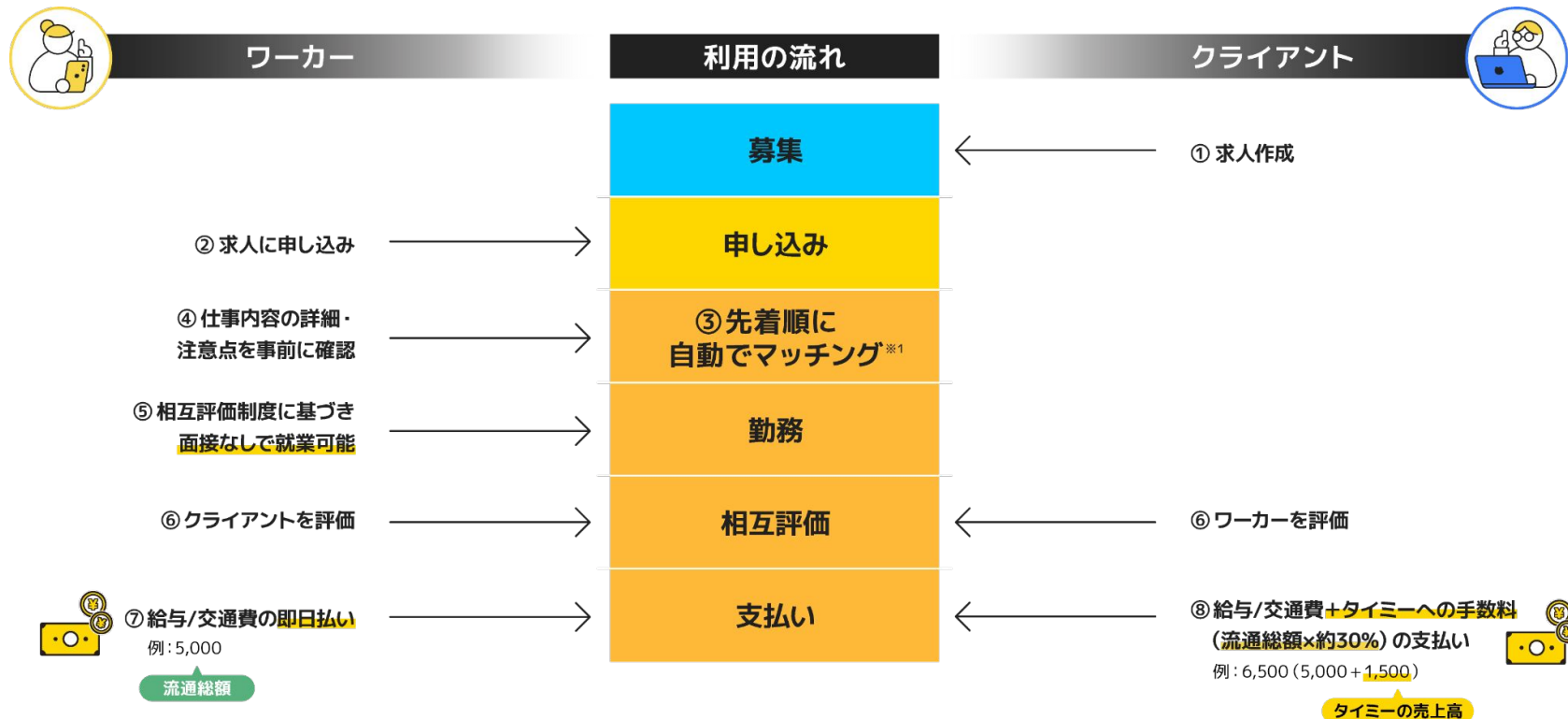
# ワーカー・クライアントの双方に価値を提供

## ワーカーとクライアントから選ばれるサービス設計



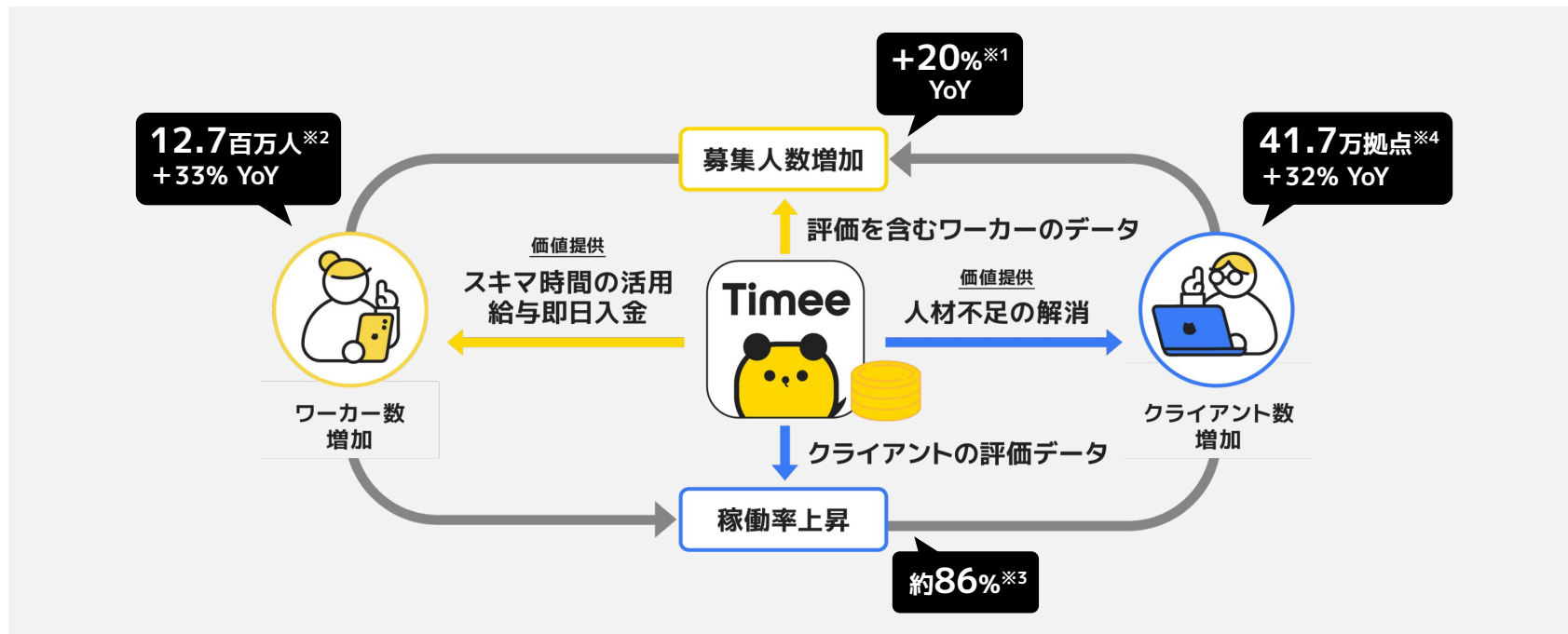
※1：長期採用サポート機能の利用を除く

# 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変。

### 競争優位性①

**人が集まる**

稼働率：86%※1

### 競争優位性②

**ワーカーの  
働きぶりが良い**

リピートワーカー率：65%※2  
無断欠勤率：約 0.4%※3

### 競争優位性③

**営業による  
手厚いサポート**

営業人数：757人※4

日本におけるパイオニアとしての  
No.1のポジション※5



※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

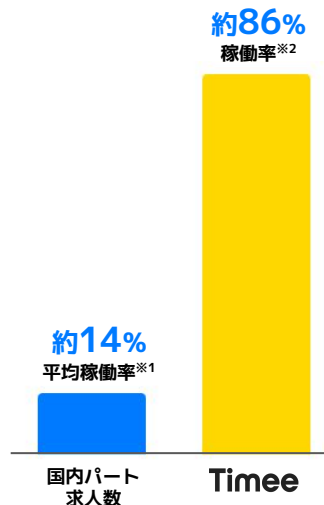
※7：調査機関 日本マーケティングリサーチ機構 調査期間 2025年5月13日から2025年6月12日 調査概要 2025年6月期\_スキマバイトにおける市場調査

※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>）

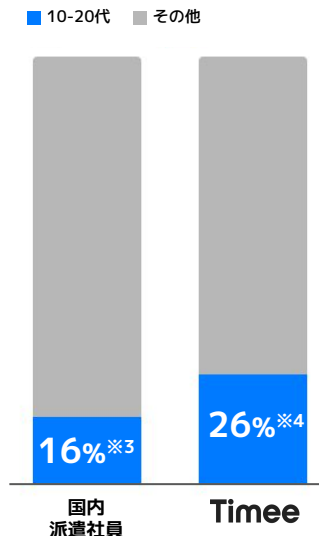
# タイミーの導入によるメリット

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コストですぐに確保可能に

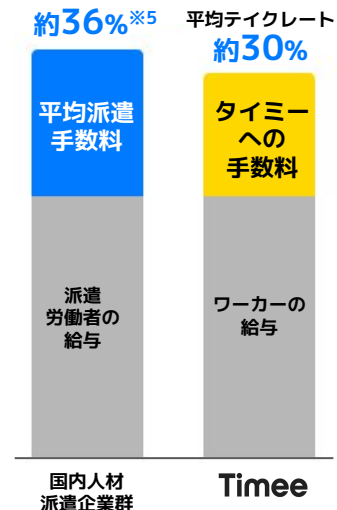
## 必要なワーカー数の確保



## 「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

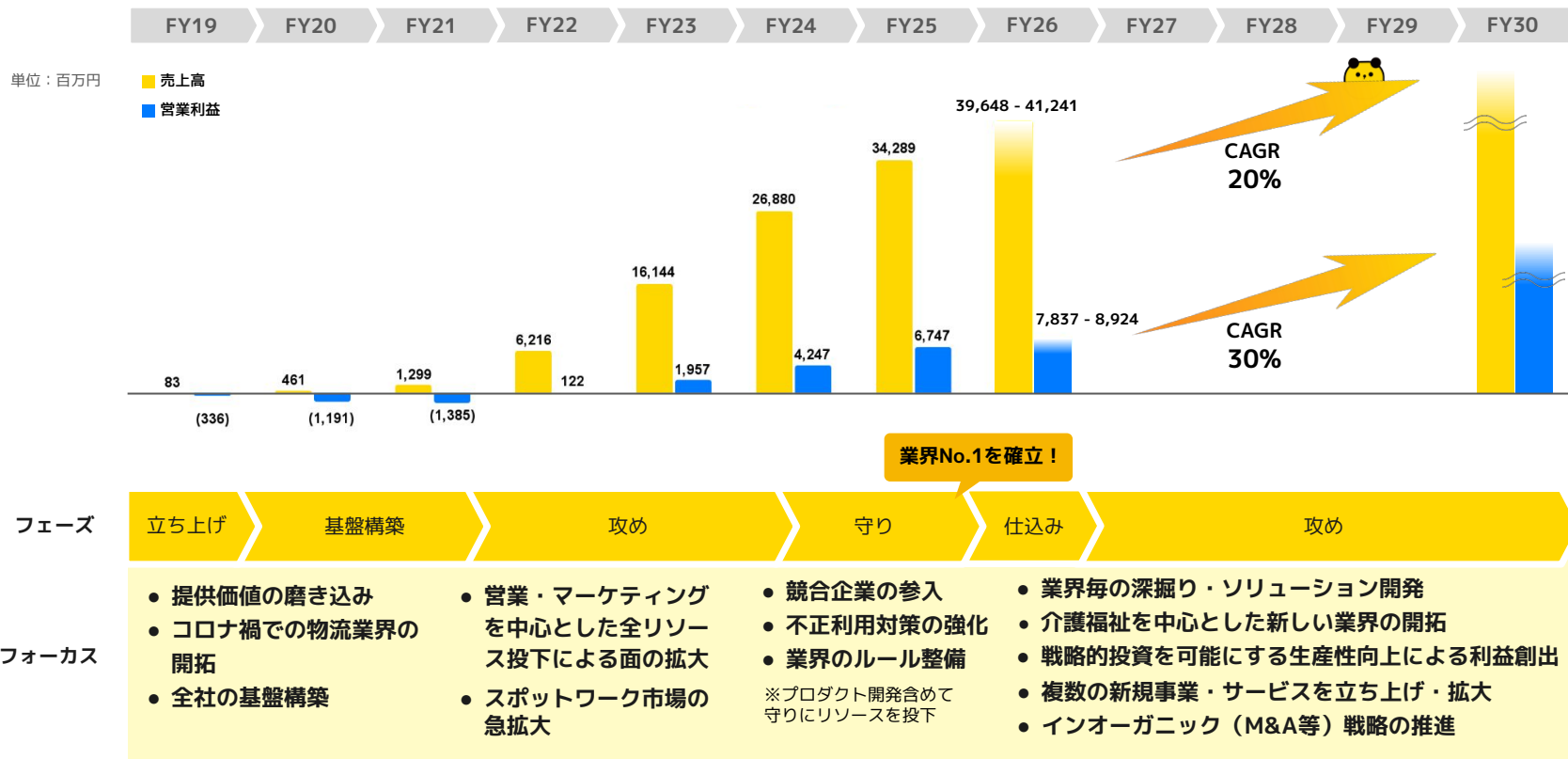
※4：2025年10月の稼働人数における10-20代のワーカーの割合。アプリの登録情報に基づく（回答者のみ）

※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

# 中長期成長戦略

---

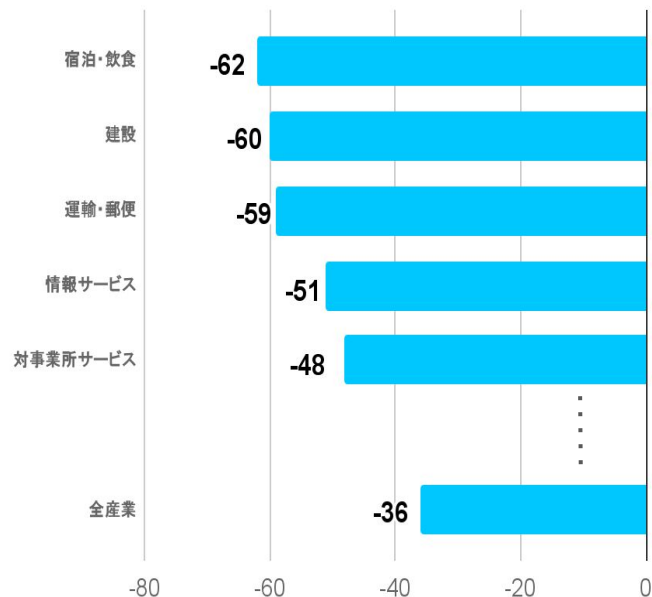
# 守りから攻めへ。スポットワーク市場を更に切り開き、「はたらく」インフラへ



※ 2024年12月12日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」内のスライド「営業利益率の改善ポテンシャルと長期目標」にて営業利益率の長期目標を開示していたが、今回から中長期の数値として売上高・営業利益のCAGRを開示。

# タイミーを取り巻く社会問題 — 深刻な労働力不足

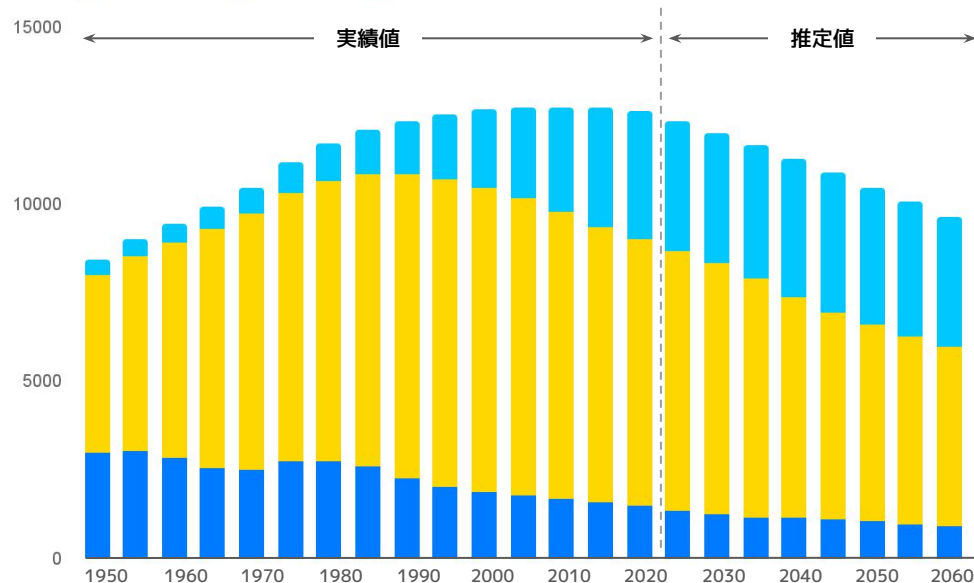
## 労働力不足に悩まされる日本※1



## 労働人口の減少により問題はさらに深刻化する見込み※2

単位：万人

0-14歳 15-64歳 65歳以上



※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数（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）

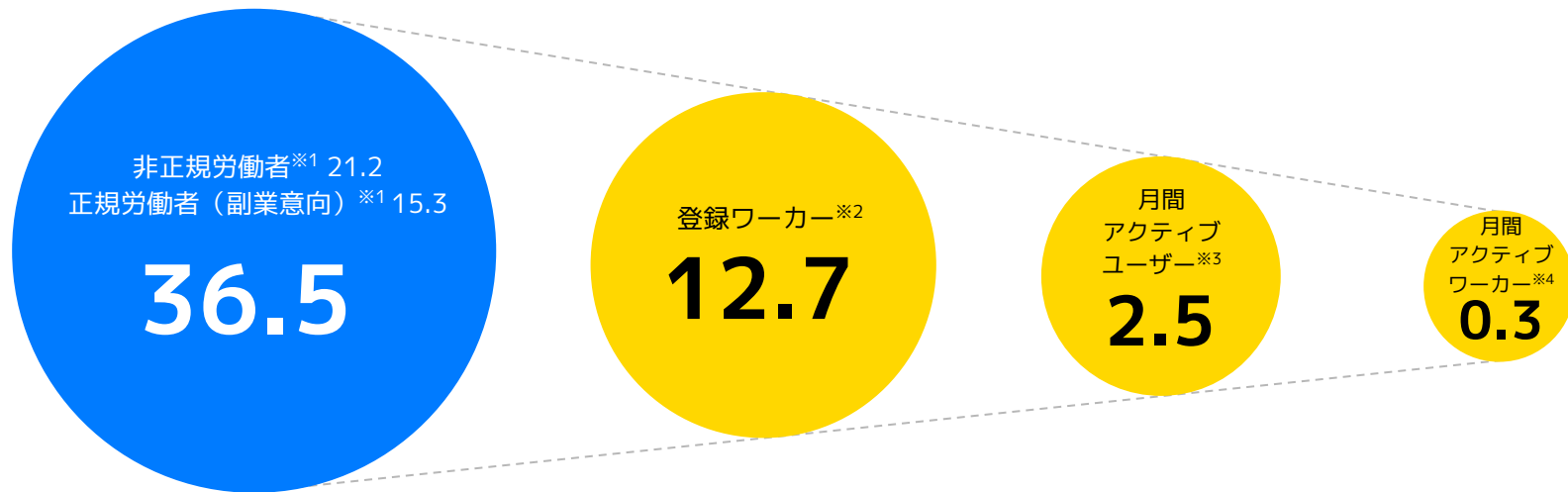
## 人手不足の時代に、多くのワーカーが仕事を待ち望んでいる

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。

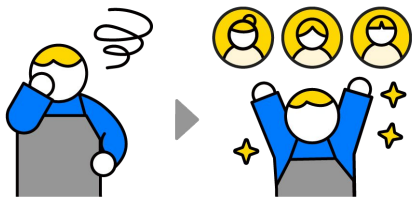
世の中のあらゆる仕事を  
**スキマバイト・シフト** して、  
軽やかな「はたらく機会」に  
変えていく

## 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

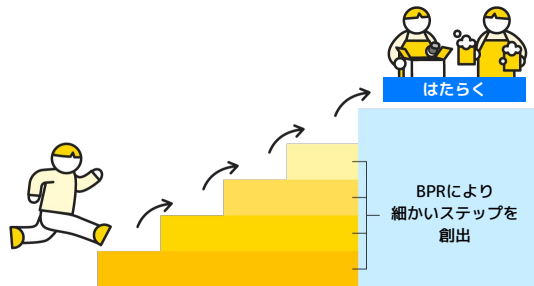
深刻な  
人手不足の解消



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

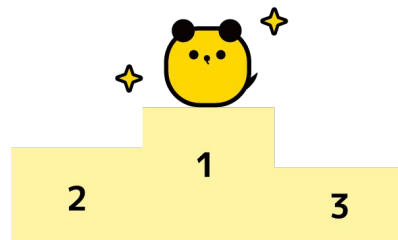
新しい  
「はたらく」への架け橋



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

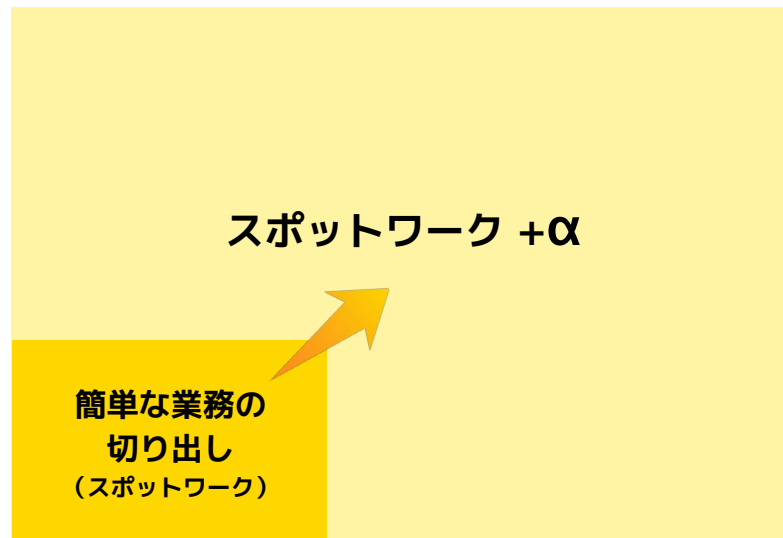


BPRが出来る営業人員と  
膨大なノウハウが  
圧倒的な競争優位に

## 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+α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+αのソリューション

- スポットワーカーの受入負荷軽減/生産性改善  
スポットワーク +

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  
スポットワーク +

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  
スポットワーク +

有資格

## 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

学歴

経歴

免許

資格

金融における信用情報

タイミーを通じて  
得られる期待値

稼働回数

経験職種

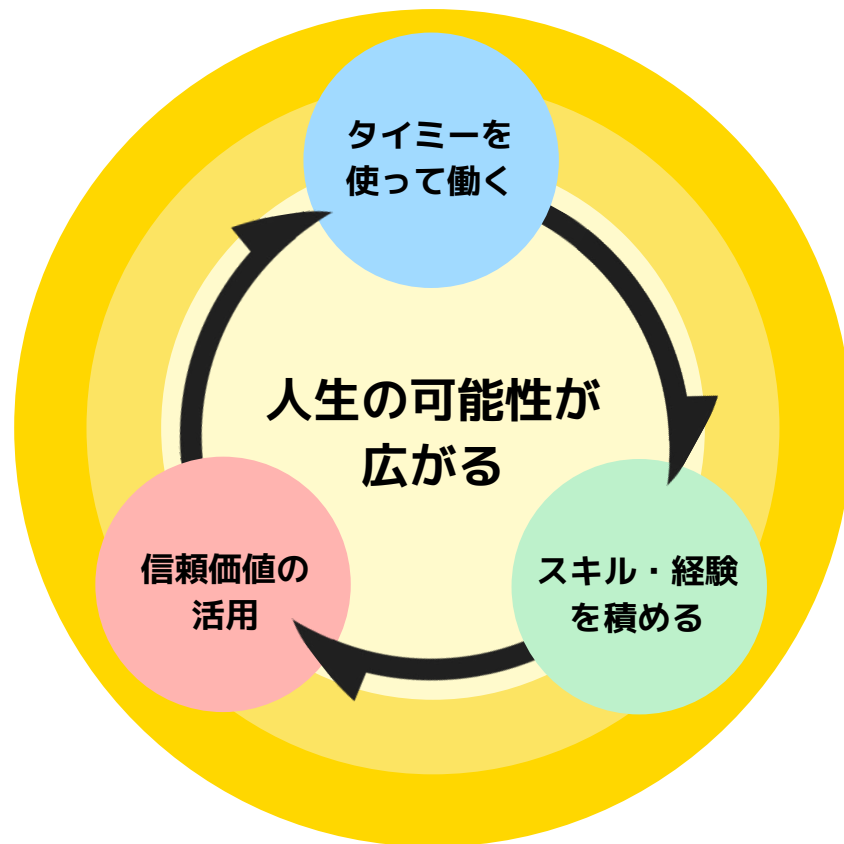
勤務評価

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**

# 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。

※ 2024年12月12日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載の成長戦略（スポットワークの主要KPI（AA当たり流通総額、AA数、稼働率）と新規事業の戦略）に対する進捗は次の通り。

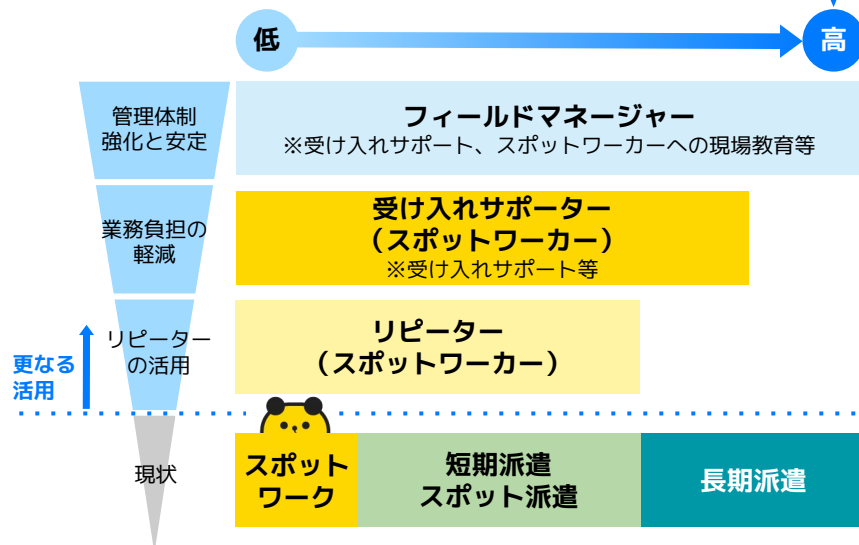
AA当たり流通総額については、全業界でBPRを通じた対応可能職種の拡大。加えて、物流業界等においては受入負荷軽減PJを推進。AA数については、飲食・小売業界において長期採用サポート機能の開発し、新業界である介護福祉業界に本格的に進出。稼働率については、特に介護福祉業界において、マーケティング予算を集中投下して、有資格ワーカーを獲得を目指す。新規事業については、スポットワークのプラットフォームと蓄積された膨大なデータをもとに、イメージでしか実現できないソリューションを他領域でも開発（例 タイミーキャリアプラス）すると共に、インオーガニック（M&A等）戦略を推進。

# 1 物流業界：受入負荷軽減プロジェクト

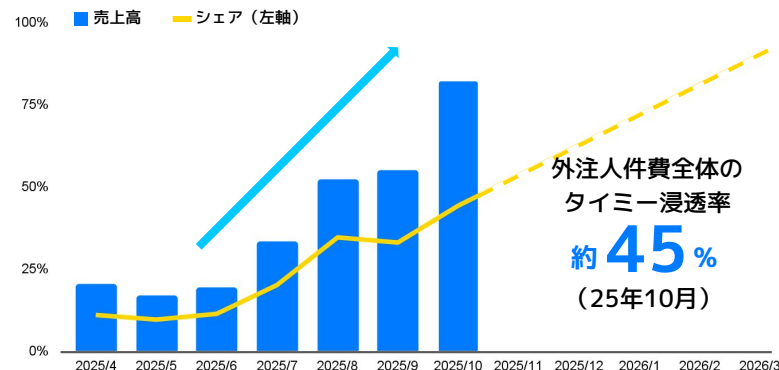
主に物流業界において、まるっと業務を任せられるField Managerの配置や受け入れサポーターの育成を始めとする受入負荷軽減プロジェクト。既存クライアントのポテンシャルはまだ大きく、募集人数大幅増加と高い稼働率を両立させながら、浸透率上昇を目指す。

## 1拠点当たりの タイミー浸透率上昇の余地

大手1社当たり  
月間2桁億円の  
ポテンシャル※1  
(流通総額ベース)



## 事例（大手物流企業大型拠点）



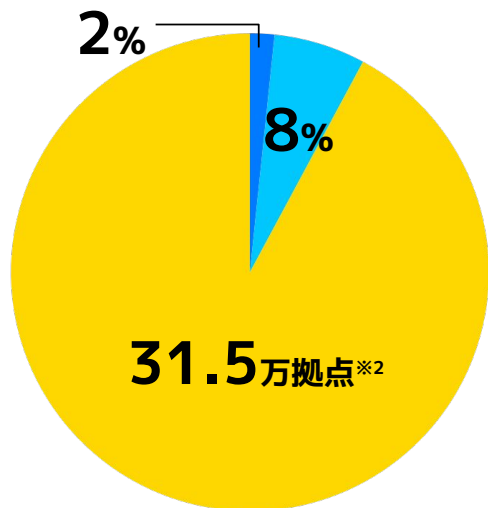
- FM配置により外注人件費におけるタイミーの浸透率は約45%まで上昇。
- スポットワーカーの受け入れだけでなく、拠点全体の物量を踏まえた適切な人員配置や生産性アップにつながるレイアウトの改善を提案し、クライアントのコスト最適化に大きく寄与。
- 高い稼働率を維持しながら、浸透率90%を目指す。

## 1 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」ハードルを下げた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。

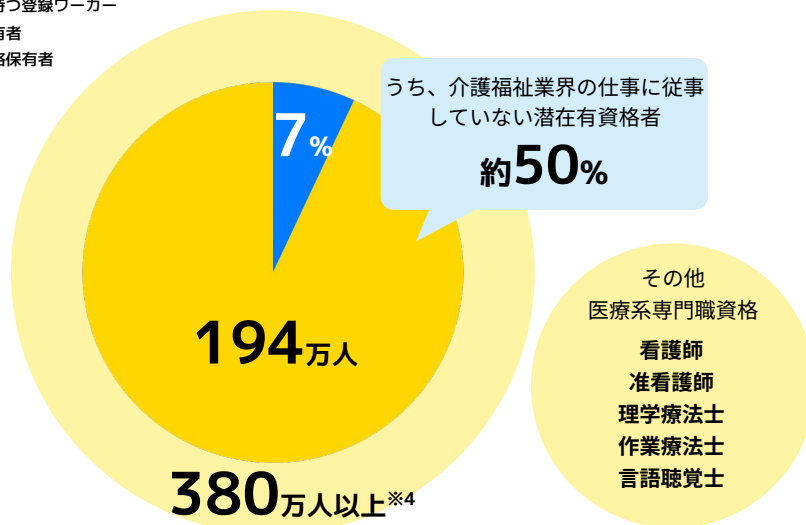
### 介護サービス施設・事業所数のポテンシャル

■ アクティブアカウント※1 ■ 登録アカウント※1 ■ 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※3）

■ 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



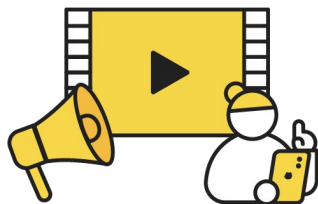
※1：アクティブアカウント数、登録アカウント数は25年10月時点。※2：介護サービス施設・事業所数は「令和5年介護サービス施設・事業所調査（厚生労働省）」の合計。複数のサービスを提供している事業所は、各々に計上。

※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。

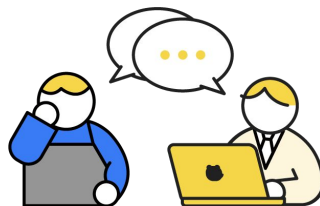
### ワーカー獲得



#### 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、有資格者内での「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 x 無資格/有資格）によりタイミー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



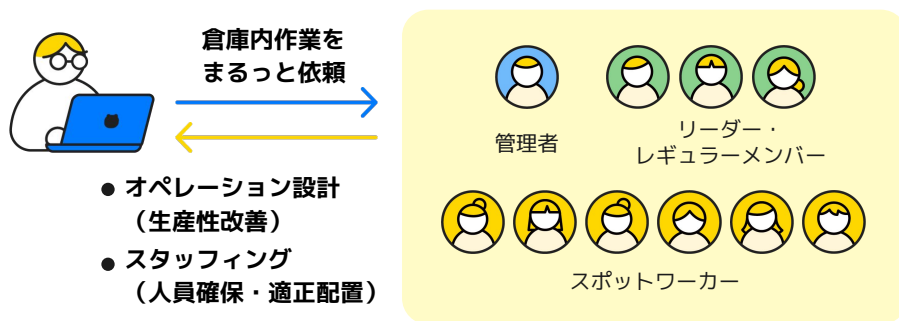
#### 検索体験の向上

- 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。

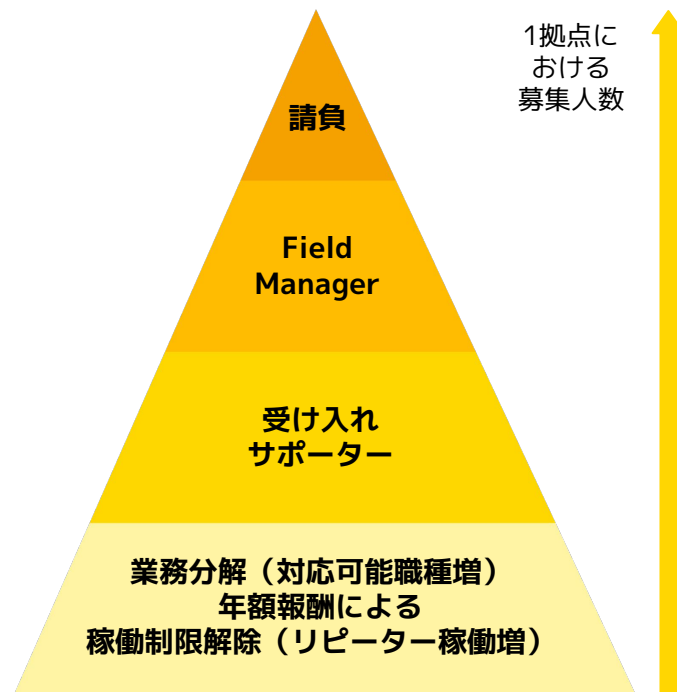
### サービス概要



### 特徴

オペレーション設計力×機動的な人手確保

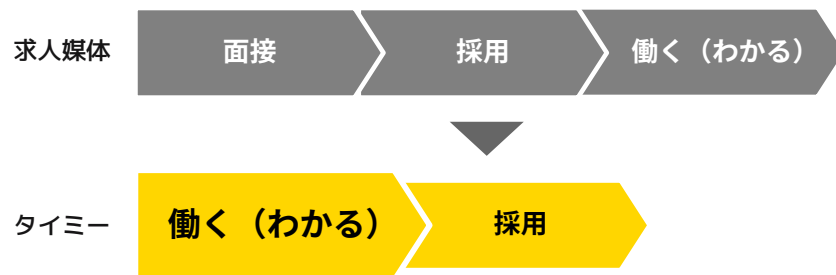
- 各工程を秒単位で管理する緻密なオペレーション設計
- 高い稼働率を誇るタイミープラットフォームを活用した無駄のない機動的な人手確保
- 蓄積されたノウハウによる適切な人員配置



### 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



**まずは働いて、納得。**  
自分にあった職場探しを



#### スポットワーク発の長期採用サポートの提供価値

##### ワーカー

- **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

##### クライアント

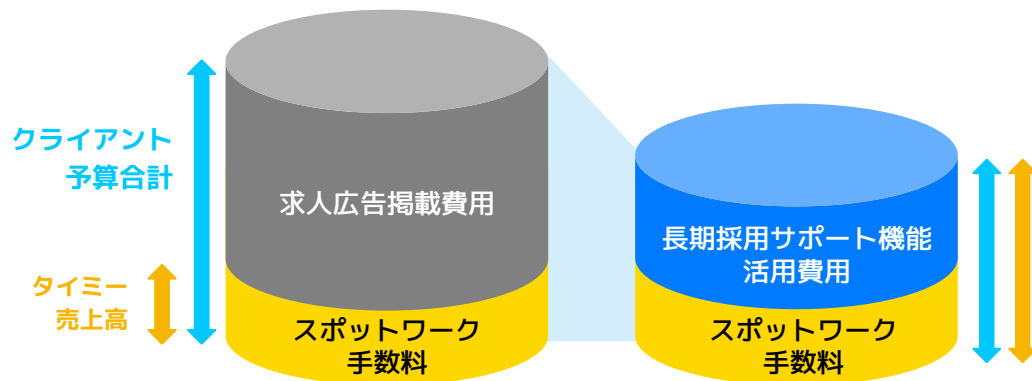
- **採用困難店でも高い集客力**  
地方でも高い稼働率
- **ミスマッチの抑制**  
面接・履歴書ではわからない“働きぶり”で採用
- **現場負担の削減**  
働きぶりの良いワーカーの中から採用  
日々の人手不足対応（スポットワーク活用）と  
長期アルバイトの採用活動の両立

### 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



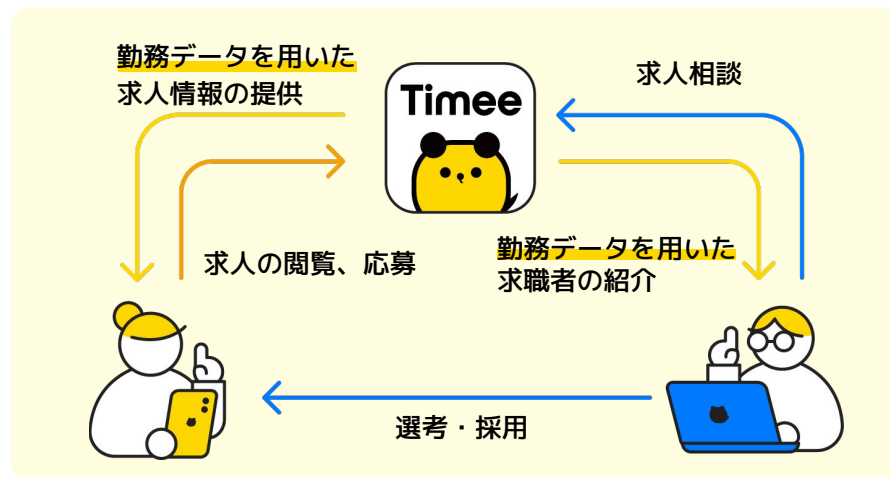
#### PoCの状況

- 大手企業40社270拠点でPoCを実施
- 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ヵ月で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※1

勤務データをもとに自動作成される履歴書

##### 【記載情報】

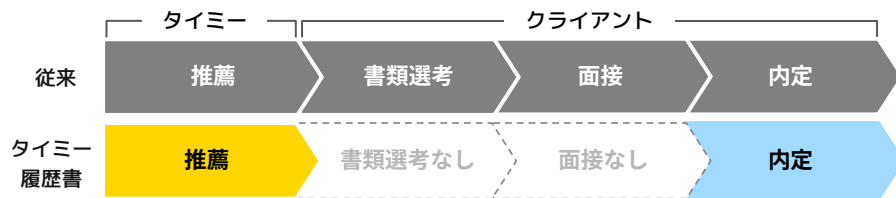
- 保有バッジ
- タイミーを通じて勤務した回数、総勤務時間
- タイミーを通じて勤務した業種
- 就業先からの評価（Good率、レビューコメント）等々

※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

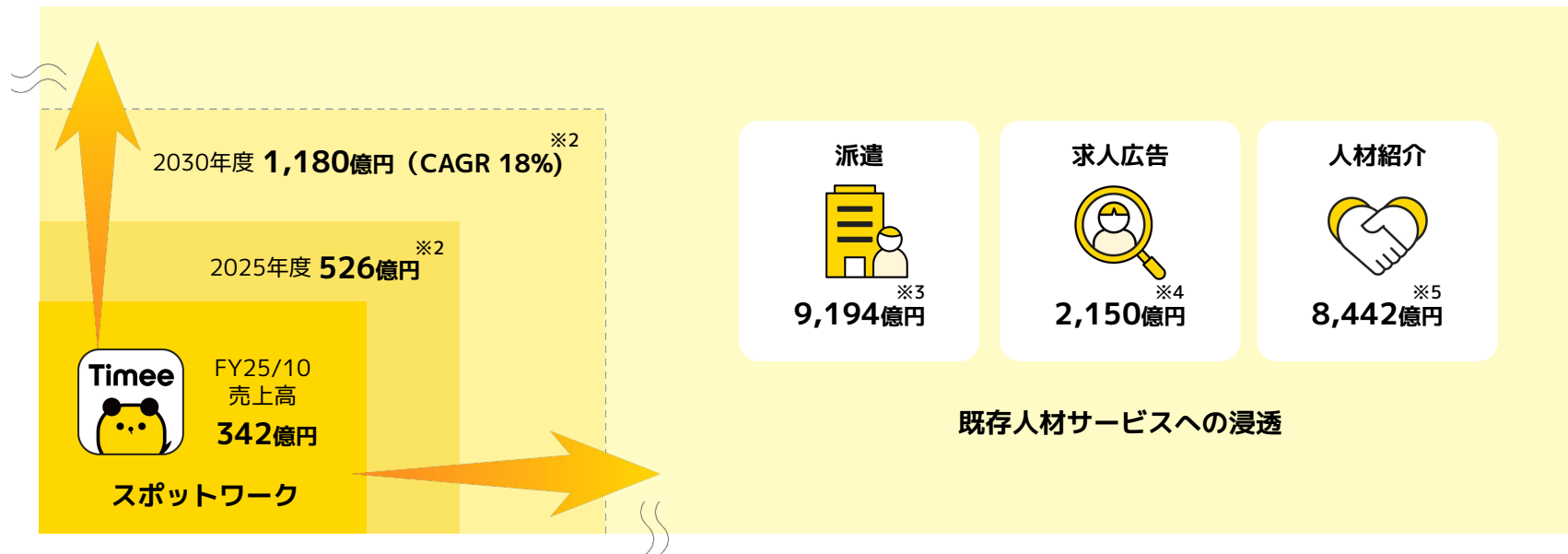
- **内定獲得率の向上**  
正しく実績をアピールできる
- **内定獲得までの時間短縮**  
書類選考・面接をスキップし、キャリアアドバイザーの推薦後、すぐに内定

### 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（店舗改装、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※1

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9.58兆円（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（プラットフォーム上の平均時給×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、物品賃貸業、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%）

# 財務サマリー

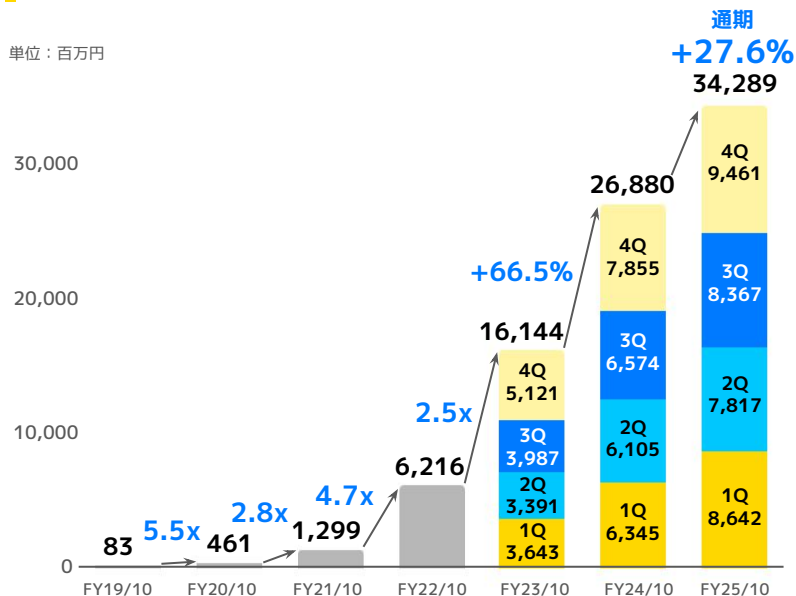
---

## 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。

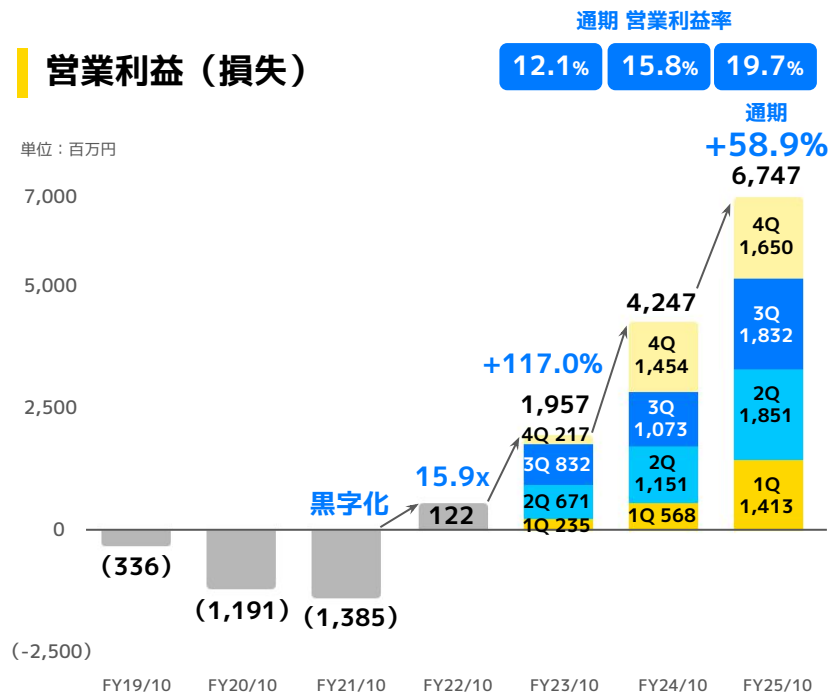
### 売上高

単位：百万円



### 営業利益（損失）

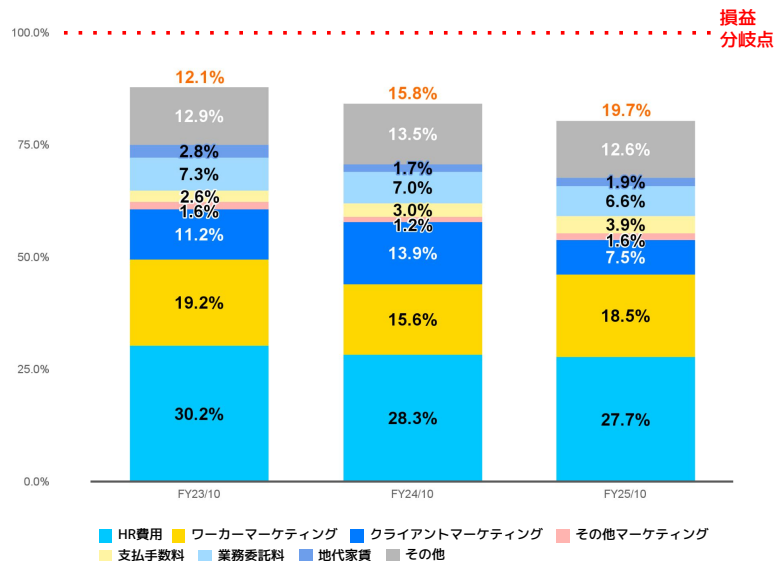
単位：百万円



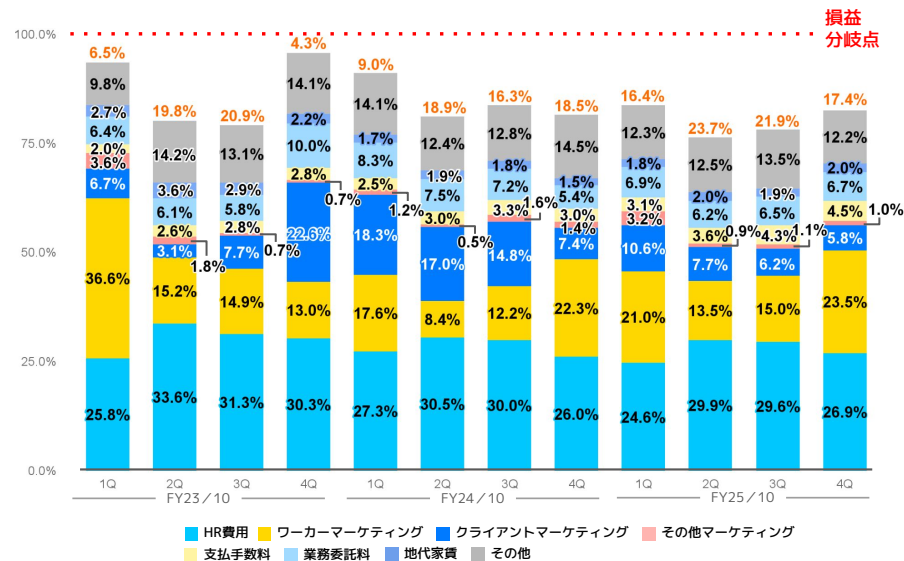
## 業績推移（コスト）（連結）

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。

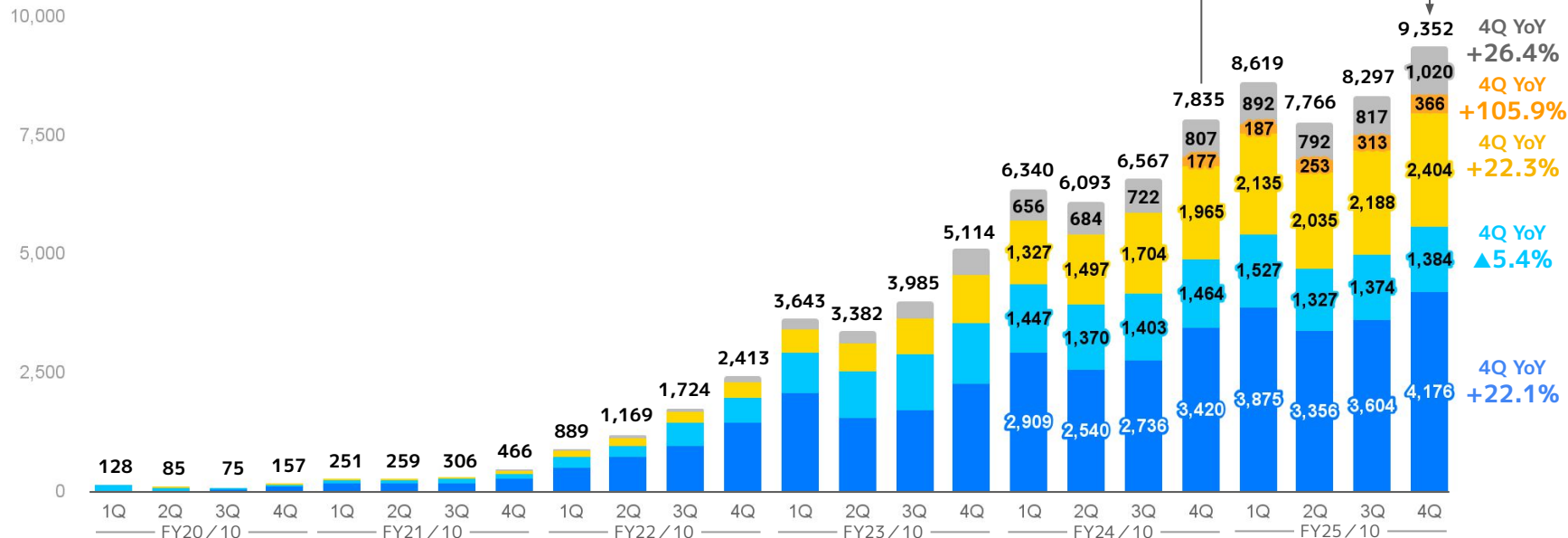
## 深刻な人手不足を背景とした順調な売上高の拡大

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）

単位：百万円

■ 物流 ■ 飲食 ■ 小売 ■ 介護福祉※2 ■ その他

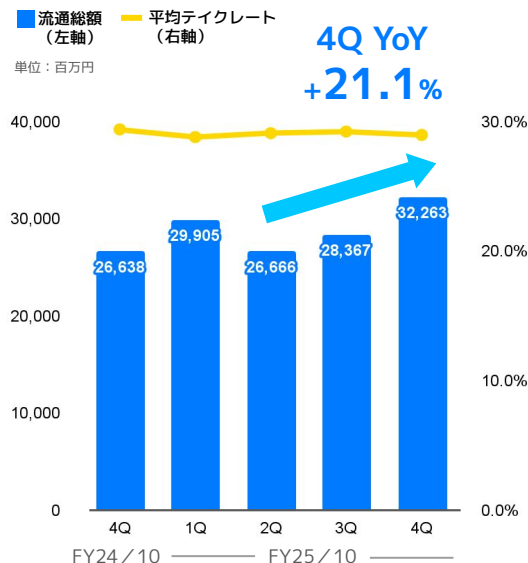


※1：ネットベースの収益（流通総額 x テイクレート） ※2：介護福祉業界はFY24/10 4Qよりその他業界から外出して開示

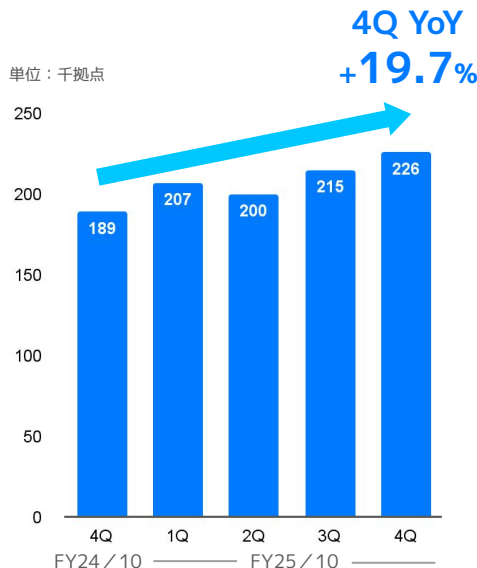
## 主要KPI：全社ベース

安定した平均テイ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。

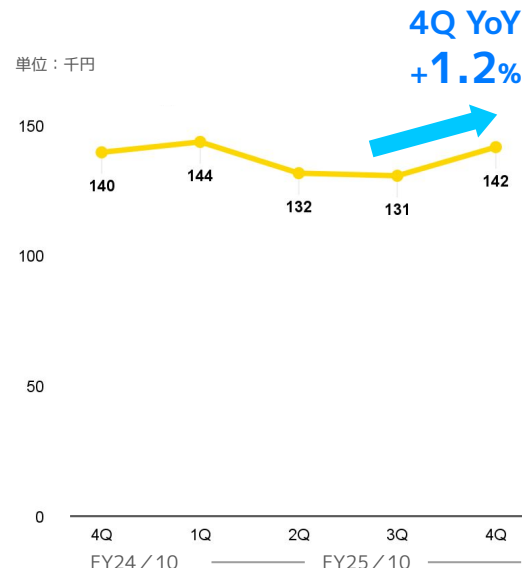
### 流通総額※1/平均テイクレート※2



### アクティブアカウント数※3



### 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

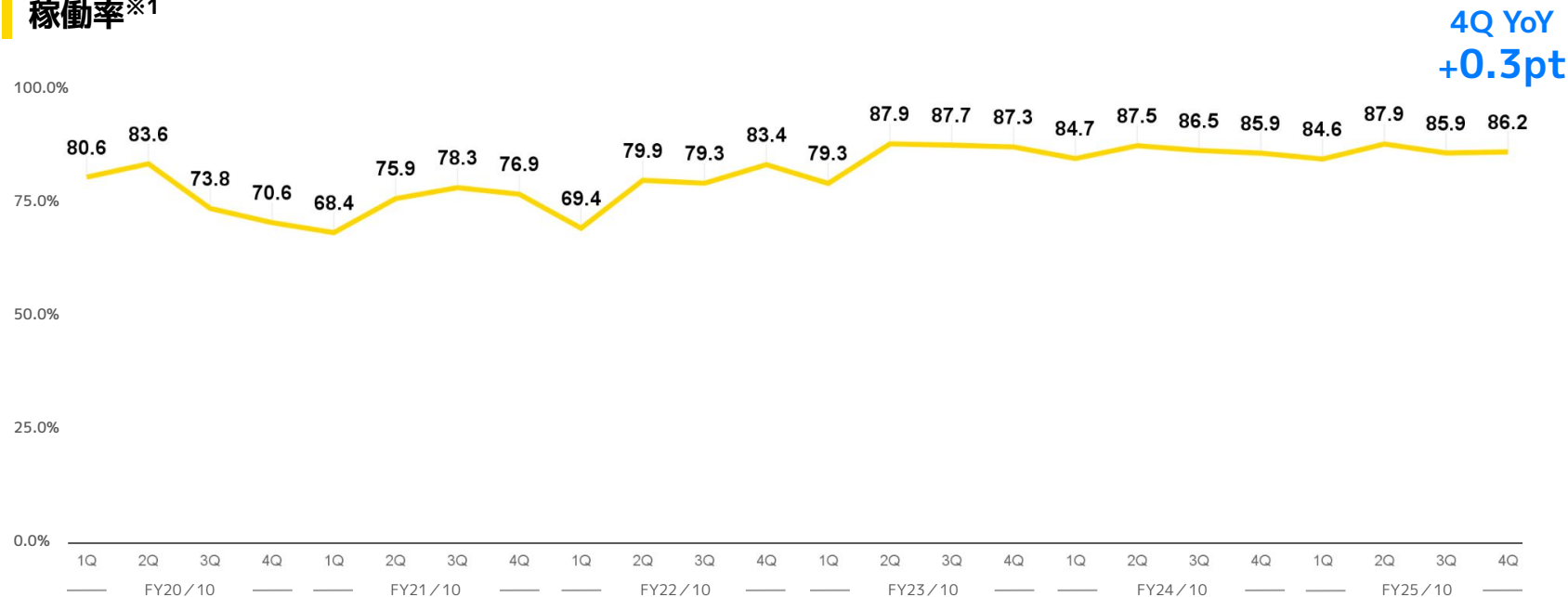
※3：月に少なくとも1つの求人を掲載したクライアント事業所数。3ヶ月毎（四半期毎）のアクティブアカウント数の合計を示しており、かかる数値は3ヶ月中に1つの求人を掲載したクライアント数よりも大きくなる可能性がある。

## 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※1



※1：マッチング率。稼働人数を募集人数で除して算出。2024年12月12日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」内のスライド「コアワーカーの拡大による安定した稼働の実現」にてコアワーカーの比率を開示。コアワーカー比率は直近も同水準で推移しており、今後も引き続き、新規ワーカーとのバランスを取りながらコアワーカー比率の高水準を維持していく。

FY25/10通期実績の総括（連結※<sup>1</sup>）

単位：百万円



	FY25/10計画 (修正後※ <sup>2</sup> )			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※<sup>3</sup>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※<sup>4</sup>。

※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

※2：2025年9月11日に「通期業績予想の修正に関するお知らせ」を開示

※3：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 ※4：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）

## 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ー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)

- 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

スキマワークス

請負案件獲得数の増加（販路拡大による効果）

下限

マクロ環境の悲観シナリオ

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※1

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※2

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（プ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ブ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

# FY26/10 業績予想：スポットワーク以外（タイミーキャリアプラス、スキマワークス等）※1 Timee

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

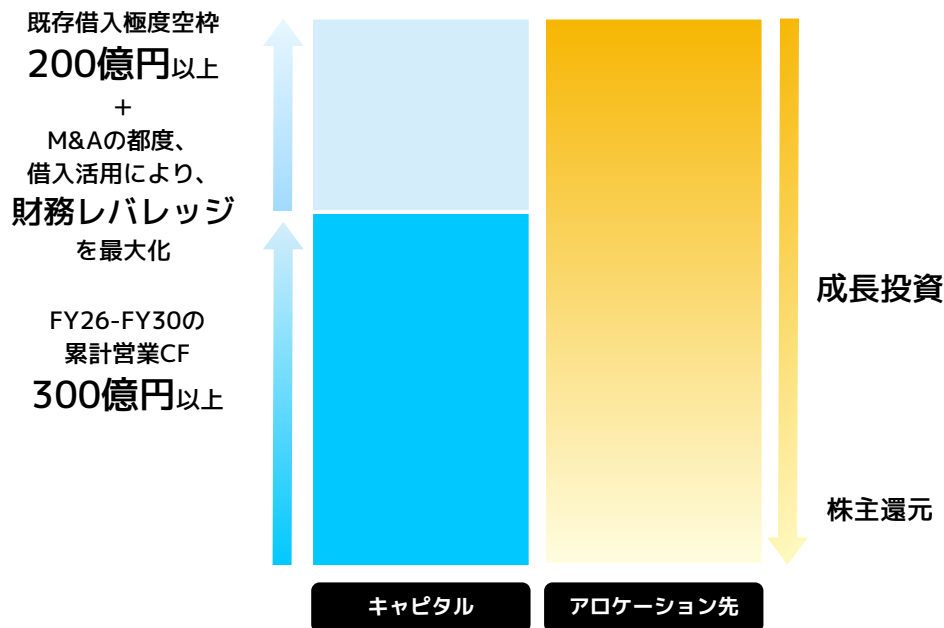
戦略的投資は想定せず、基本的なコスト構造は大きく変わらず

※1：スキマワークスの連結調整前

# 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おり、その上で更なる非連続成長を目指す

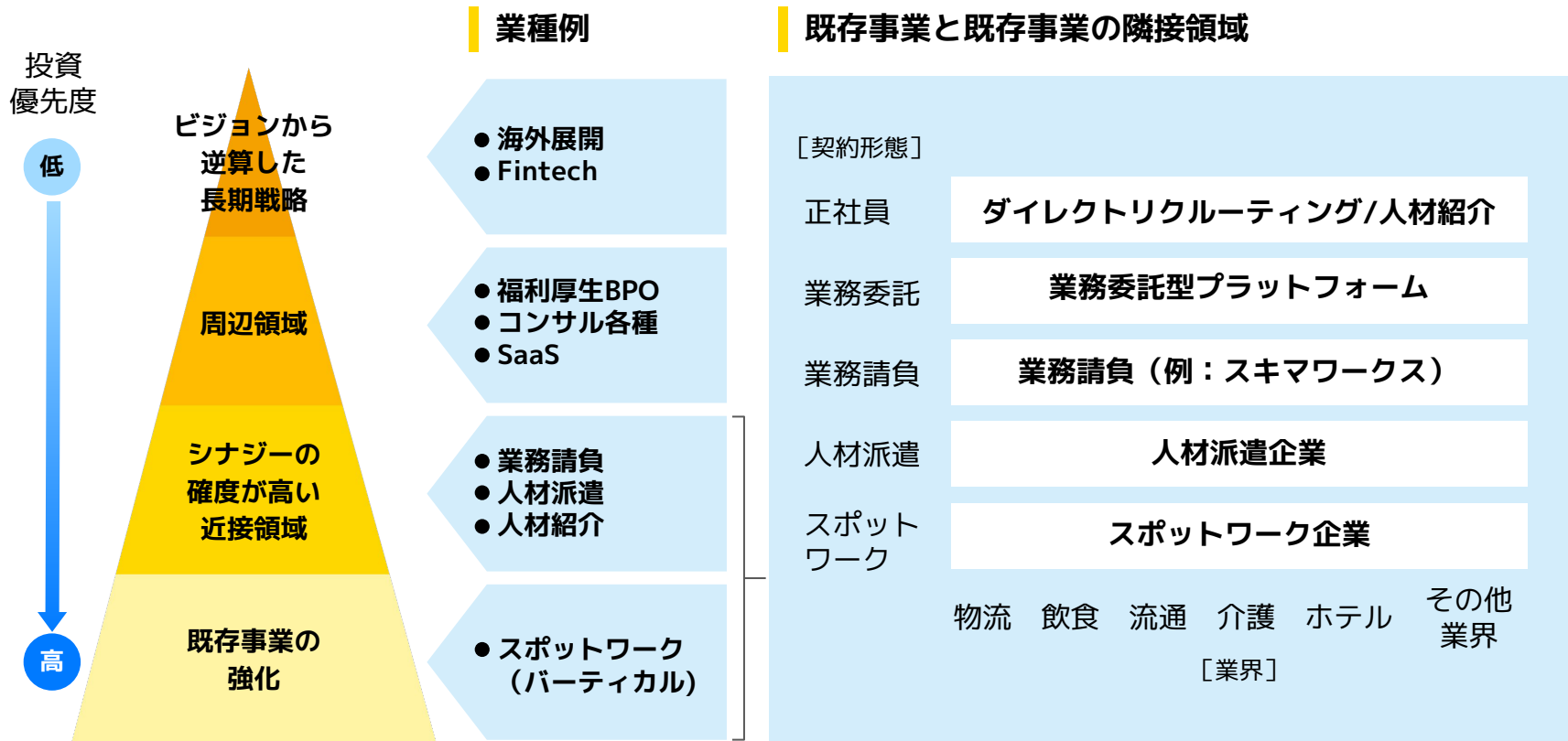
### 成長投資（M&A、出資等）

- 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&amp;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>

# 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>

# スポットワークの収益・コスト構造のイメージ



※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を含む。マーケティング費用はワーカー・クライアントの獲得のための広告費（デジタル広告が大半）、販売促進費、その他マーケティング費用。その他は、外部委託費、販売代理店手数料、回収業者費用、その他費用・手数料を含む

# リスク情報

---

# 主要なリスク及び対応策

主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	発生時期
<p><b>競合の参入について</b></p> <p>当社は、主に同種のビジネスを国内外で展開する企業と競合するほか、人材派遣業を展開している企業やクラウドソーシング事業を展開している企業とも競合しており、また、IT企業、プラットフォーム、求人情報サービス企業による新規参入が見られます。現在及び潜在的な競合他社の中には、知名度や社歴の長さ、安定した財務基盤・顧客基盤等の点で競争優位性を有する企業もあり、これらの企業が今後事業を拡大等する場合や新規参入を含む競合他社が手数料の無料化を含む価格攻勢を強める場合等には、競争が激化し、手数料率の低下や広告宣伝費の増加、あるいは流通総額の減少等により、先行者として獲得した現在の収益性を維持できない可能性があります。また、当社が属するスキマパイサービス市場は近年急速に拡大している分野であるため、さらに多数の競合企業が参入する可能性があります。価格競争等を含む競争環境の変化にともなって、当社や当社のサービス等に対する評価や信頼性を維持することができず、又はその優位性が失われる場合には、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>	<p>当社は、これまで培った独自の開発ノウハウを活用したサービスを提供し、また、新規クライアント獲得のための戦略的な施策の展開及びワーカーとの接点拡大をすることで、継続的な事業成長及び市場シェアの拡大に努めております。</p>	高	特定時期なし
<p><b>サービスの健全性維持について</b></p> <p>当社が運営するプラットフォームでは、これまで大・中規模のクライアントの利用が中心でしたが、2023年1月のスマート開設機能（クライアント向けの営業担当を介さないアカウント作成機能）の実装、FY23/10-4Qの小規模のクライアントの獲得を目的としたクライアントマーケティングの本格的開始を背景に、直近は小規模のクライアントの利用も拡大しております。そして、そのような小規模クライアントの中には、当社のサービスを不正に利用しようとする事業者が含まれるリスクがあります。</p> <p>また、当社のプラットフォームにはクライアントが投稿した求人に対してワーカーが応募をし、勤務終了後にクライアントとワーカーが相互レビューをし、レビューコメントにて自由に情報を発信できる機能を提供しておりますが、レビューコメントにおいて、事実でない情報、誹謗中傷にあたるような情報等が記載されるリスクがあります。</p> <p>サービスの不正利用や不適切なレビューコメントを当社が発見できなかった、あるいは発見が遅れたことにより、当社が損害を被る可能性や、当社が責任を問われる可能性があるほか、インターネット上の悪意のある口コミ投稿などにより、サービス運営者として当社の信用が低下又はイメージが悪化した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。また、クライアントとワーカー間で生じたトラブルを原因として当社又は当社のサービスの信用が低下又はイメージが悪化する可能性があり、その場合にも、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>	<p>当社は、サービスの不正利用防止のために以下の取り組みを実施しております。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 不正な事業者に使わせない           <ul style="list-style-type: none"> <li>・既存事業者の実態を再確認し、確認がとれなかった事業者の求人掲載を停止</li> <li>・新規事業者は公的書類の提出等が必須</li> <li>・過去に不正利用で利用停止になった事業者と特徴が一致する場合は、自動的に利用停止</li> </ul> </li> <li>■ 不正な求人を掲載させない           <ul style="list-style-type: none"> <li>・24時間365日、求人原稿を掲載前に全件チェックする体制を構築</li> <li>・万が一不適切な可能性がある求人が掲載されてしまった場合に備え、ワーカーからの通報機能も搭載</li> </ul> </li> <li>■ 働き手の保護           <ul style="list-style-type: none"> <li>・緊急連絡先として渡されるワーカーの電話番号は勤務直前まで非開示</li> <li>・マッチング後に利用が可能となる事業者とワーカーのメッセージ機能の中にも、通報機能を設置</li> <li>・ワーカー向けの不正求人に関する啓発活動を実施</li> </ul> </li> </ul> <p>また、投稿されたレビューコメントの監視を行い、事実でない情報、誹謗中傷等、当社が不適当と判断した場合には、その内容を削除する等、サービスの健全性の維持を図っております。クライアントとワーカー間でトラブルが発生した際には、当社のカスタマーサポートが間に入り、双方へのヒアリングを実施した上で、円滑に問題解決をする運用を構築しており、クライアント・ワーカー共に問題行動が頻発した場合には、問題行動を起こしたクライアント・ワーカーを利用停止にするなどの対応を講じることもあります。</p>	高	特定時期なし

※1：その他のリスクについては、有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

# 主要なリスク及び対応策

主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	発生時期
<b>法的規制について</b> <p>当社の「タイミー」事業により提供するサービスを規制する主な法律として「職業安定法」、「労働基準法」、「職業安定法施行令」及び「職業安定法施行規則」等があります。規制当局の動向及び既存の法規制の改正動向等について、当社がこれに適時かつ適切に対応できない場合や、当社が事業を展開する業界に関する規制等の新たな制定又は改定が行われた場合には、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>	<p>当社では、社内の管理体制の構築等により、これらの法令等を遵守する体制を整備しているとともに、当社のサービスを利用するクライアント及びワーカーに対しても、これらの法令等の遵守を促すよう当社利用規約に明記している他、当社ホームページ上のヘルプページやセミナー等によって周知しております。また、当社は業界団体であるスポットワーク協会等を通じて規制当局と円滑なコミュニケーションを図り、規制当局の動向及び既存の法規制の改正動向等を把握し、適切に対応していく予定であります。</p>	中	特定時期なし
<b>事業拡大の貸借対照表への影響について</b> <p>当社は、ワーカーに支払われる賃金報酬等について、勤務終了後に立替払いを行うとともに、当該立替に伴うクライアント向け債権の一部を、他の債権回収業者に売却しております。この結果、当社は足元の急激な事業拡大に伴って立替を行うための短期的な借入金第8期事業年度末10,500百万円から、第9期事業年度末に11,112百万円と大きく増加する一方で、立替金も第8期事業年度末9,747百万円から第9期事業年度末11,845百万円と大きく増加し、バランスシートが急拡大しております。金融情勢の変動によって金利上昇や借入金の調達が困難になる場合や、債権回収業者に対する手数料が引き上げられる場合、あるいは何らかの事態が発生してクライアント宛立替金や債権回収業者宛売却代金の回収に支障が生じた場合には、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>	<p>当社は必要な資金を確保できるように複数の金融機関と借入枠の契約を締結するなど、キャッシュ・フローに留意して経営を行っており、また、新規及び既存クライアントについて与信管理を徹底し債権の貸倒の発生を防ぐとともに、債権管理を行い、貸倒のリスクを管理しております。</p>	中	特定時期なし
<b>人材採用と育成について</b> <p>当社は、今後の企業規模の拡大に伴い、当社の理念に共感し高い意欲を持った優秀な人材を継続的に採用し、強固な組織を構築していくことが重要であると考えております。今後、積極的な採用活動を行っていく予定ですが、特にプラットフォームの新機能や機能強化の開発や導入に必要なエンジニアなど、当社の求める人材が十分に確保・育成できなかった場合や、人材流出が進んだ場合には、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>	<p>当社は、社員が働きやすさとやりがいを持って働けるよう、事業の成長を通して本人が挑戦し成長できる環境を作り、魅力的な人事制度の構築を継続的に推進してまいります。</p>	中	特定時期なし

# 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関し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、資金の変動、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もないため、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。本資料のアップデートについて、今後、年度末決算の発表時期（12月頃）を目途として開示を行う予定です。

はたらくに“彩り”を。

