

Timee

FY26/4期 第1四半期
決算説明資料

2026.3.12

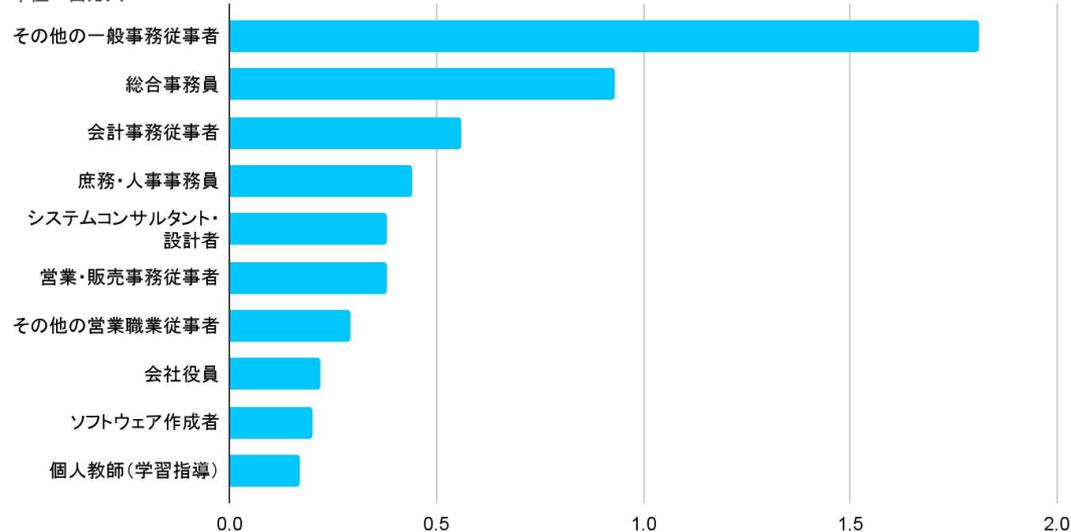
株式会社タイミー
(証券コード：215A)

クライアントのAI活用が事業に与える影響 - ソフトウェアAI -

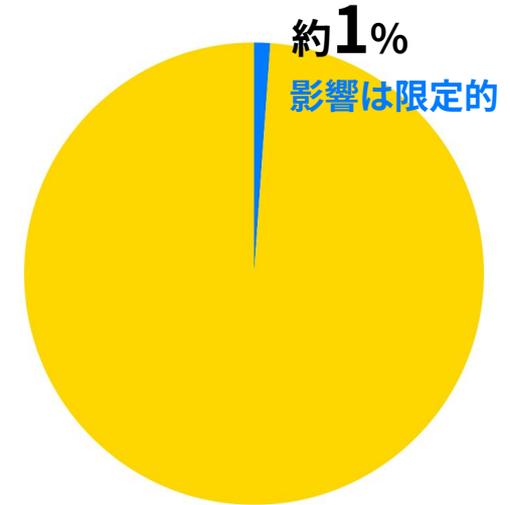
タイミーに掲載される求人のほぼ全てはソフトウェアAIによる直接的な代替が困難な現場作業が必要な業務。
そのため、ソフトウェアAI普及の事業への影響は極めて限定的。

ソフトウェアAI普及時に人手余剰が大きい職種Top10※1

単位：百万人



左記の職種が
タイミープラットフォームに占める割合※2



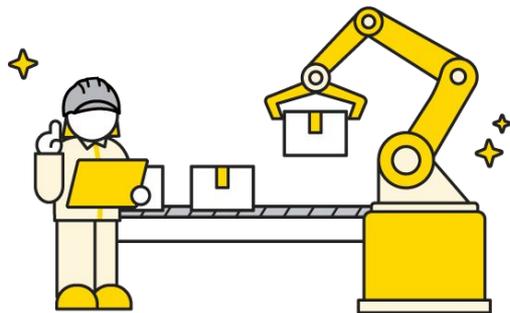
※1：「AIは誰の仕事を奪うのか（第一生命経済研究所）」に記載のソフトウェアAIシナリオにおいて余剰が大きい職種（2050年）

※2：FY25/10 4Q期間の募集件数全体における一般事務従事者、会計事務従事者、情報処理・通信技術者、営業・販売事務従事者、会社役員、その他の専門的職業従事者が占める割合

クライアントのAI活用が事業に与える影響 - フィジカルAI -

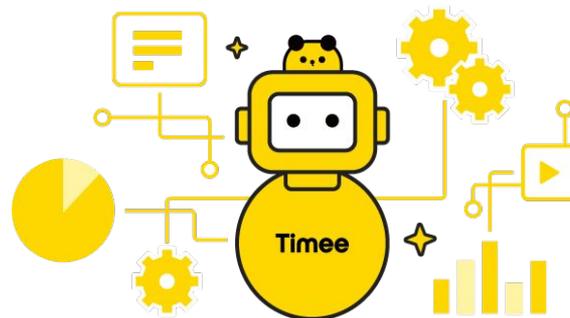
フィジカルAIの今後の見通しは注視が必要であるが、スポットワークを通じて蓄積したアセットはフィジカルAI時代の大きな強みに。

40万拠点を超える人手不足の現場



40万拠点を超える人手不足の現場（登録アカウント）を有し、その多くの現場で簡単な業務の切り出しやマニュアル作成等のBPR（Business Process Re-engineering）を実施。フィジカルAI導入時の“いつ、どの業務をAIに任せ、どの業務を人間（ワーカー）が担うべきか”といったハイブリッドなオペレーション設計が可能に。

膨大な現場データ



BPRを通じて蓄積された膨大な現場のデータは、フィジカルAIにとって重要なインプット情報。フィジカルAIの本格普及を見据え、より質の高い現場データの蓄積を急ぐ。

FY26/4 第1四半期決算概要

FY26/4 1Q決算概要



連結PL

- 売上高は108.5億円 (+25.6% YoY)、営業利益は21.0億円 (+49.2% YoY、営業利益率 19.4%) と増収増益。
- 売上高はスポットワーク・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）共に計画に対して順調に進捗。
- 営業利益も計画を大きく上回るペースで進捗。計画通り戦略的投資を着実に実施したものの、好調な売上高と既存領域での費用の効率化により、利益率がYoY+3.0ptと改善。

Spot Work

- 最繁忙期の1Qに向けたこれまでの営業活動が功を奏し、主要業界・全体共に売上高のYoY成長率がQoQで同水準で推移。注力領域の受入負荷軽減PJ（物流）、介護福祉への進出も順調に進捗。飲食はマイナス成長が継続も、個々の企業では好転の兆し。
- 流通総額は主にAA数の増加を背景に36,172百万円 (+21.0% YoY) と大幅増加。
- 平均テイクレートは最繁忙期の1QもQoQで大きく減少せず、28.8%と高水準を維持。前年同期にボリュームディスカウントにより大きく下落した物流はYoYで+0.5ptの改善。
- 稼働率は84.9%とYoYで+0.3pt改善。受入負荷軽減PJが本格化して初めての最繁忙期でも高い稼働率を維持。
- AA数は飲食では利用低調も、物流・小売・介護福祉が全体を牽引。AA当たり流通総額はYoY成長率が上昇。

Spot Work
以外

- タイミーキャリアプラスは売上高が順調に進捗。戦略的投資も計画通り実施。
- スキマワークスは請負案件が着実に増加し、売上高も順調に進捗。

FY26/4
通期業績
予想進捗※1

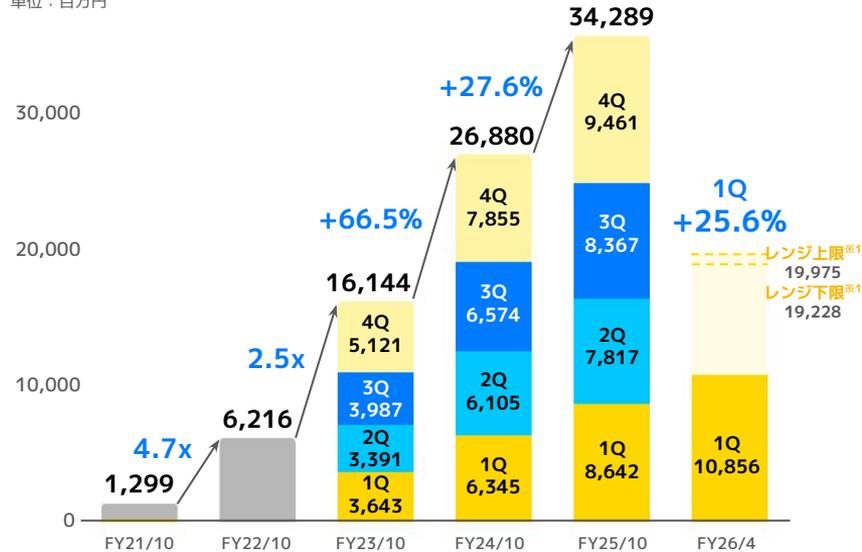
- 通期業績予想進捗率は、売上高が54.3%（レンジ上限） - 56.5%（レンジ下限）、営業利益が57.2%（レンジ上限） - 67.4%（レンジ下限）と共に良好。1Qの実績、2Qの業績見通しを踏まえて、通期業績予想を売上高は205.0 - 209.1億円 (+24.6% - +27.1% YoY)、営業利益は37.4 - 41.3億円 (+14.7% - +26.7% YoY) に上方修正。

連結業績推移（売上高・営業利益）

FY26/4 1Q売上高は108.5億円（+25.6% YoY）、営業利益は21.0億円（+49.2% YoY、営業利益率19.4%）と増収増益。売上高はスポットワーク・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）共に計画に対して順調に進捗。営業利益も計画を大きく上回るペースで進捗。計画通り戦略的投資を着実に実施したものの、好調な売上高と既存領域での費用の効率化により、利益率がYoY+3.0ptと改善。

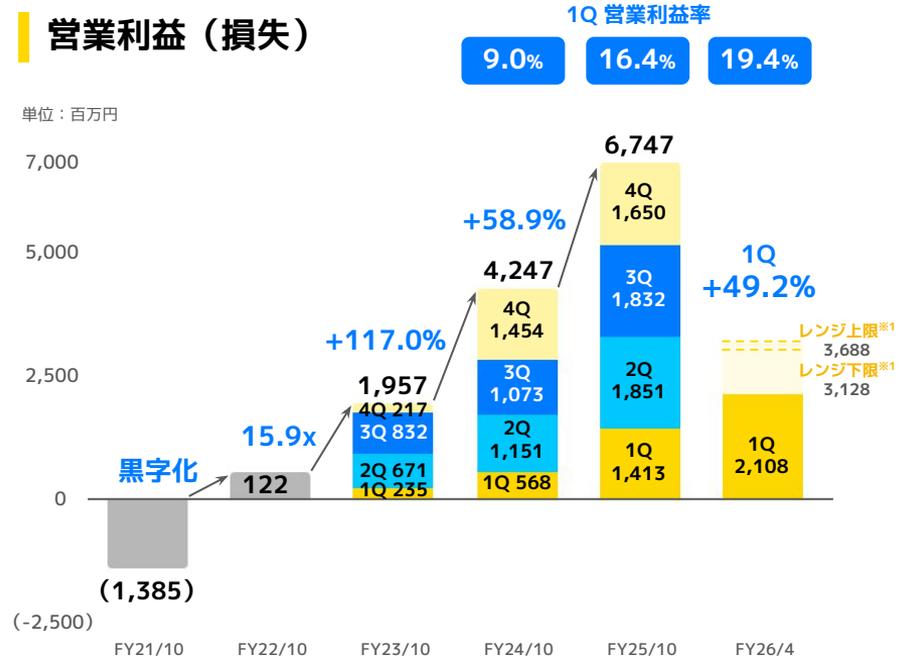
売上高

単位：百万円



営業利益（損失）

単位：百万円



※1：決算期変更のため今期(FY26/4)は25年11月から26年4月の6ヵ月間の変則決算。FY26/4の通期業績予想レンジは修正前の数字を記載。

FY26/4 1Q連結実績

FY26/4 1Q売上高は108.5億円（+25.6% YoY）、売上総利益は100.0億円（+21.8% YoY、売上総利益率 92.1%）、営業利益は21.0億円（+49.2% YoY、営業利益率 19.4%）、親会社株主に帰属する当期純利益は14.3億円（+10.0% YoY、当期純利益率 13.3%）。売上高・営業利益は前述の通りYoYで高い成長を実現。売上総利益率は主にスキマワークスの連結の影響でYoYで▲2.9pt、当期純利益率は昨期1Qが一過性の要因で高かったためYoYで▲1.8ptとなるが、共に想定通りの推移。

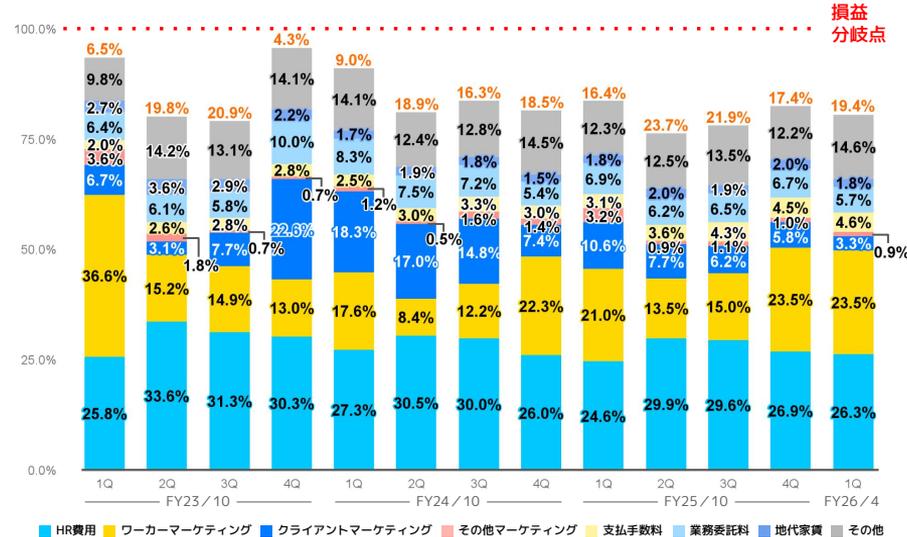
単位：百万円

	FY25/10 1Q	FY26/4 1Q	差額	YoY
売上高	8,642	10,856	2,213	+25.6%
売上総利益	8,210	10,002	1,791	+21.8%
売上総利益率	95.0%	92.1%	-	▲2.9pt
営業利益	1,413	2,108	695	+49.2%
営業利益率	16.4%	19.4%	-	+3.0pt
親会社株主に帰属する当期純利益	1,308	1,439	130	+10.0%
当期純利益率	15.1%	13.3%	-	▲1.8pt

連結業績推移（コスト）

注力領域に戦略的投資をする一方、既存領域は規律を持った投資をする方針を徹底。戦略的投資は計画通り着実に実施し、その効果も確認。費用科目としては、クライアントマーケは計画通り売上高比が減少し全体の利益率改善に貢献。一方で、ワーカーマーケはFM施策、介護福祉の戦略的投資を上期偏重で計画以上に実施、その他費用は主にスキマワークスの連結の影響で売上原価の売上高比が上昇。

コスト内訳（対売上高比率）（四半期推移）※1



戦略的投資の実施状況

全注力領域で計画通り着実に実施

Field Manager施策

FMは計画を上回るペースで採用。
最繁忙期もFM配置拠点は高水準の稼働率を維持。

介護福祉業界

営業人員は倍増。強みであるBPR/営業フォロー強化の体制が整う。
稼働率はワーカーマーケの積極投資を通じて改善に向けた探索を加速。

タイミーキャリアプラス

キャリアアドバイザーは計画通り増加。
ワーカーマーケも想定していた投資対効果を確認し、YoYで大幅な売上増加に寄与。

※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、ワーカーマーケ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。その他は、売上原価（FM費用、キャリアアドバイザー費用、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。

FY26/4 1Q連結実績（サービス毎）

単位：百万円

	FY25/10 1Q	FY26/4 1Q	差額	前年同期比	FY26/4 通期業績予想進捗率※1	
売上高	8,642	10,856	2,213	+25.6%	54.3%	— 56.5%
スポットワーク※2	8,622	10,485	1,863	+21.6%	54.3%	— 56.5%
スポットワーク以外	20	401	381	+1,883.4%	58.0%	
うち、タイミーキャリアプラス	20	72	52	+256.8%	44.2%	
うち、スキマワークス※3	NA	316	NA	NA	61.3%	
連結調整※4		▲31				
営業利益	1,413	2,108	695	+49.2%	57.2%	— 67.4%
スポットワーク	1,463	2,373	909	+62.2%	55.3%	— 63.6%
スポットワーク以外	▲50	▲252	▲202	—	44.3%	
連結調整※4		▲12				

※1：通期業績予想進捗率は、修正前の数字を記載 ※2：スポットワーク手数料に加えて、FM派遣料、長期採用サポートサービスによる売上等も含む

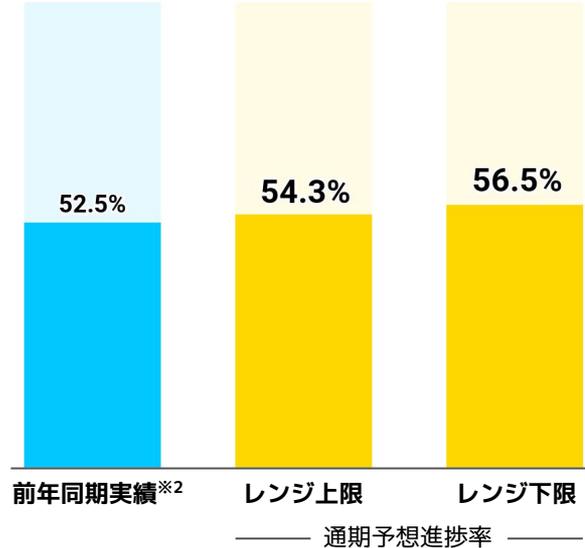
※3：決算短信のセグメント情報に記載の「その他」は、上記「スポットワーク以外」の「スキマワークス」のみが該当し、それ以外のサービスは「タイミー事業」に集計。

※4：主な調整はスキマワークスのスポットワーク手数料（売上高、売上原価）及びのれん償却費（販管費）

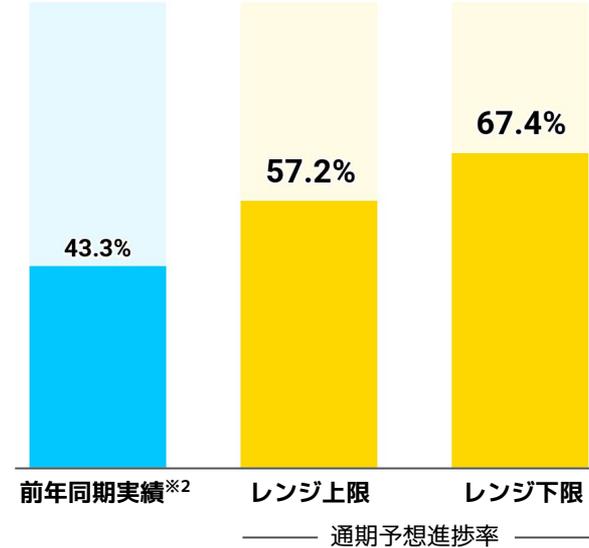
FY26/4 通期連結業績予想に対する進捗率^{※1}

売上高は計画・前年同期の1Q進捗率を上回るペースで順調に進捗。費用面では、戦略的投資を計画通り着実に実施した一方で、既存領域のHR費用や業務委託料で計画以上の効率化が進み、営業利益は計画・前年同期の1Q進捗率を大きく上回るペースで進捗。創出された利益余力は、追加的な戦略的投資への再配分が可能に。

売上高



営業利益



※1：決算期変更のため今期(FY26/4)は25年11月から26年4月の6ヵ月間の変則決算。通期業績予想進捗率は、修正前の数字から算出

※2：前年同期(FY25/10 上期)における1Qの割合

FY26/4 通期連結業績予想の上方修正

好調な1Qの実績及び2Qの見通しを踏まえて、売上高・利益共にFY26/4通期業績予想の上方修正を実施。売上高は205.0- 209.1億円（+24.6% - +27.1% YoY）、営業利益は37.4- 41.3億円（+14.7% - +26.7% YoY）。利益面については1Qで利益率がYoYで大幅に改善しているものの、更なる売上高成長を企図して1Qで創出された利益余力を2Qで追加投資に回すため、通期で見た営業利益率はYoYでほぼ同水準に着地する想定。

単位：百万円

	前年同期 (24年11月-25年4月)	FY26/4 (前回発表予想)	FY26/4 (今回予想)	増減額	増減率
売上高	16,460	19,228 - 19,975	20,503 - 20,913	1,274 - 937	6.6% - 4.7%
売上高成長率	+32.2%	+16.8% - +21.4%	+24.6% - +27.1%		
営業利益	3,264	3,128 - 3,688	3,746 - 4,137	617 - 448	19.7% - 12.2%
営業利益率	19.8%	16.3% - 18.5%	18.3% - 19.8%		
経常利益	3,222	3,078 - 3,638	3,706 - 4,097	627 - 458	20.4% - 12.6%
経常利益率	19.6%	16.0% - 18.2%	18.1% - 19.6%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,564	2,102 - 2,662	2,754 - 3,021	651 - 359	31.0% - 13.5%
当期純利益率	15.6%	10.9% - 13.3%	13.4% - 14.4%		

FY26/4 通期連結業績予想の上方修正（サービス毎）

単位：百万円

	FY26/4 (前回発表予想)	FY26/4 (今回予想)	増減額	増減率
売上高	19,228 - 19,975	20,503 - 20,913	1,274 - 937	6.6% - 4.7%
スポットワーク	18,559 - 19,306	19,725 - 20,135	1,165 - 828	6.3% - 4.3%
スポットワーク以外	692	831	138	19.9%
うち、タイミーキャリアプラス	163	185	22	13.5%
うち、スキマワークス	516	587	71	13.8%
連結調整	▲23	▲53	▲29	—
営業利益	3,128 - 3,688	3,746 - 4,137	617 - 448	19.7% - 12.2%
スポットワーク	3,732 - 4,292	4,264 - 4,655	532 - 363	14.3% - 8.5%
スポットワーク以外	▲570	▲493	76	—
連結調整	▲33	▲24	8	—

物流



- 物流業界は、受入負荷軽減PJが本格化して初めての最繁忙期を無事通過。FMの採用も計画対比で順調に進捗。また、閑散期は外注人件費をこれまで以上に抑制する一方、繁忙期は積極的に投入する業界トレンドを再確認。中・小規模クライアントの売上高のYoY成長率もQoQで反転。
- 新ソリューションである請負（スキマワークス）も計画対比で順調に進捗。

飲食・小売



- 飲食業界は、全体としてはマイナス成長が継続するも、個々の企業では経営/本部に対するソリューション提案により好転の兆し。給食・食堂運営等のコントラクト業務は引き続き好調を維持。
- 小売業界は、前期3Q頃からコスト抑制が見られていた一部大手グループ等が徐々に回復。サブインダストリーでは、注力先のドラッグストアが拡大フェーズへ。
- 長期アルバイトの採用支援サービスは正式リリースに向けてサービスの磨き込みが順調に進捗（飲食・小売共通）。

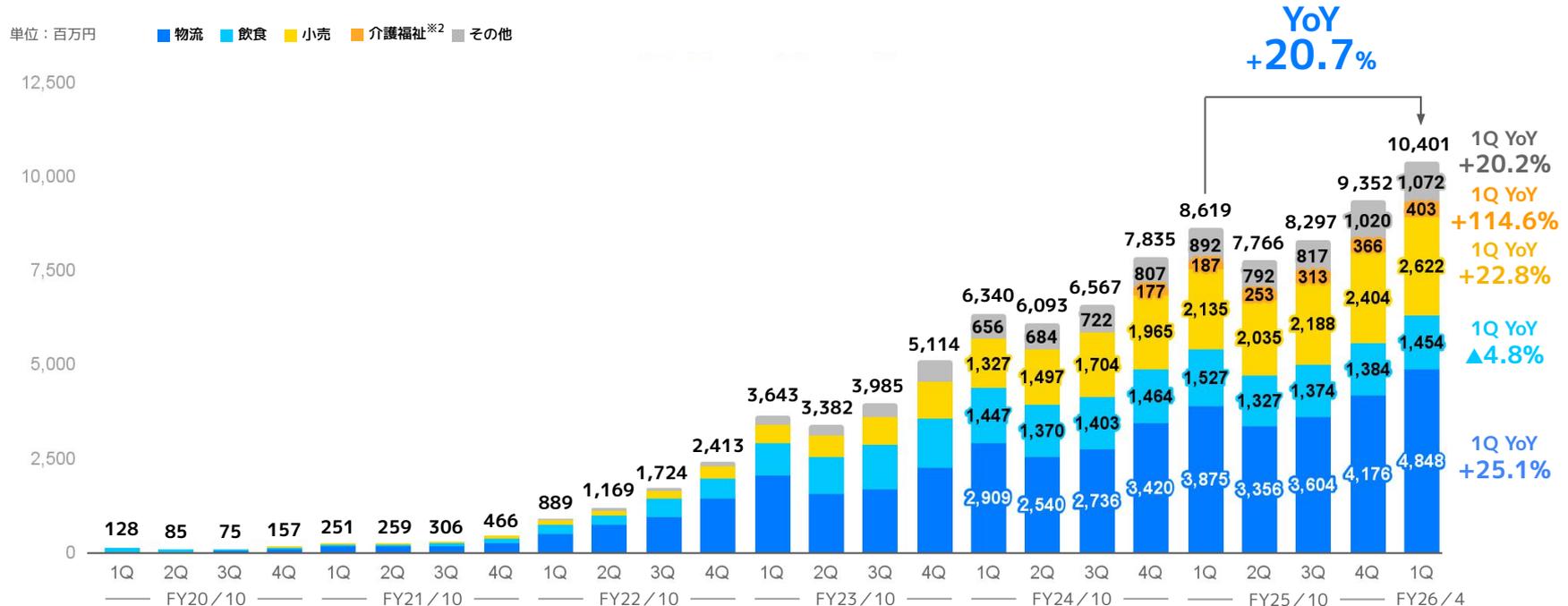
介護福祉



- 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計画通り実施。強みであるBPR/営業フォロー強化の体制が整うと共に、稼働率改善に向けた探索も加速。

最繁忙期の1Qに向けたこれまでの営業活動が功を奏し、主要業界・全体共にYoY成長率がQoQで同水準を維持。注力領域の受入負荷軽減PJ（物流）、介護福祉への進出も順調に進捗。飲食はマイナス成長が継続も、個々の企業では好転の兆し。

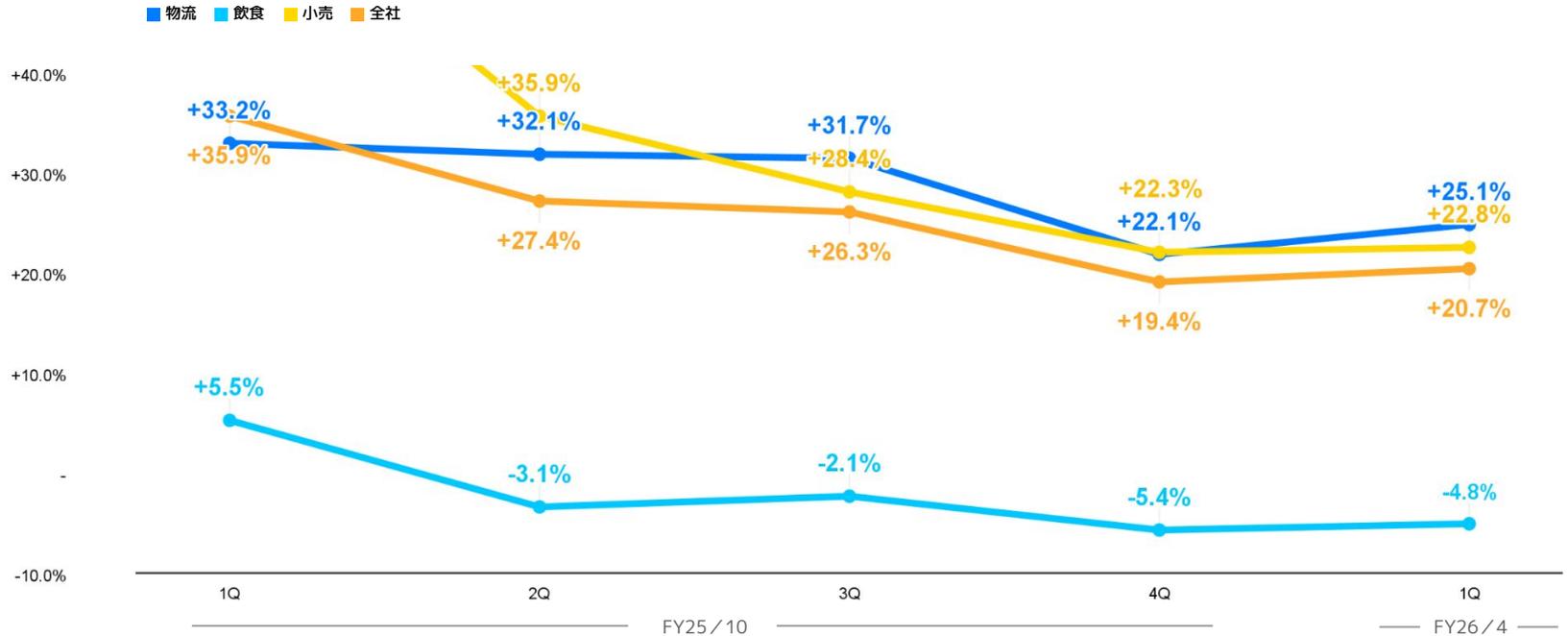
売上高（スポットワーク手数料※1、四半期推移）



※1：ネットベースの収益（流通総額 x テイクレート）。スキマワークスのスポットワーク利用分を含む（連結調整前）。 ※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

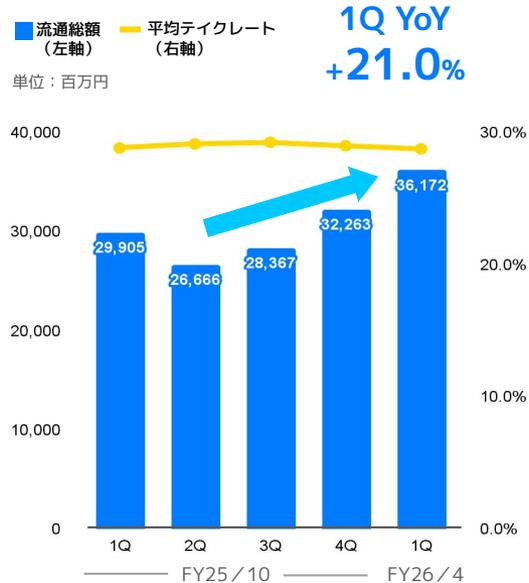
(ご参考) 主要3業界のYoY成長率はQoQで同水準で推移

売上高YoY成長率（スポットワーク手数料、四半期推移）

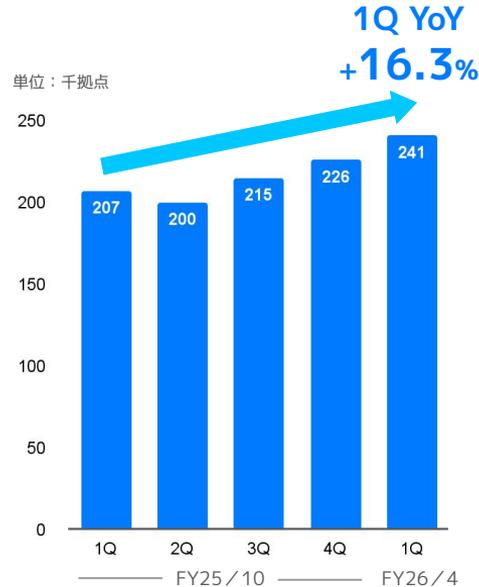


流通総額は主にAA数の増加を背景に大幅増加。平均テイクレートは最繁忙期の1QもQoQで大きく減少せず、28.8%と高水準を維持。AA数は飲食では利用低調も、物流・小売・介護福祉が全体を牽引。AA当たり流通総額はYoY成長率が上昇。

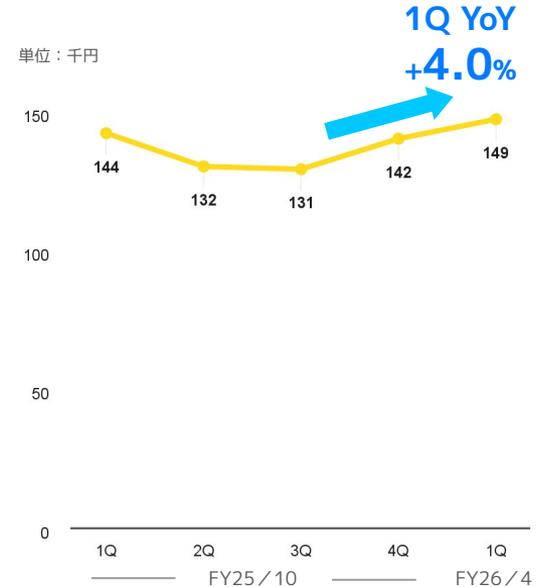
流通総額※2/平均テイクレート※3



アクティブアカウント数※4



AA当たり流通総額



※1：スキマワークスでのスポットワーク利用分を含む（連結調整前）

※2：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

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

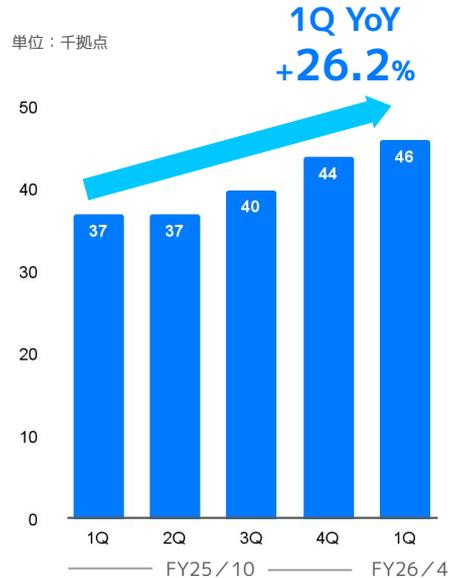
※4：月に少なくとも1つの求人掲載したクライアント事業所数。3ヶ月毎（四半期毎）のアクティブアカウント数の合計を示しており、かかる数値は3ヶ月中に1つの求人掲載したクライアント数よりも大きくなる可能性がある

緻密な稼働率対策の成果により、受入負荷軽減PJが本格化して初めての最繁忙期を無事通過。AA当たり流通総額はYoY成長率が▲2.6%とQoQで大きく改善。より高い稼働率を目指しながら、更なるシェア拡大へ。前年同期にボリュームディスカウントにより大きく下落した平均テイクレートはYoYで+0.5ptの改善し、28%台を維持。

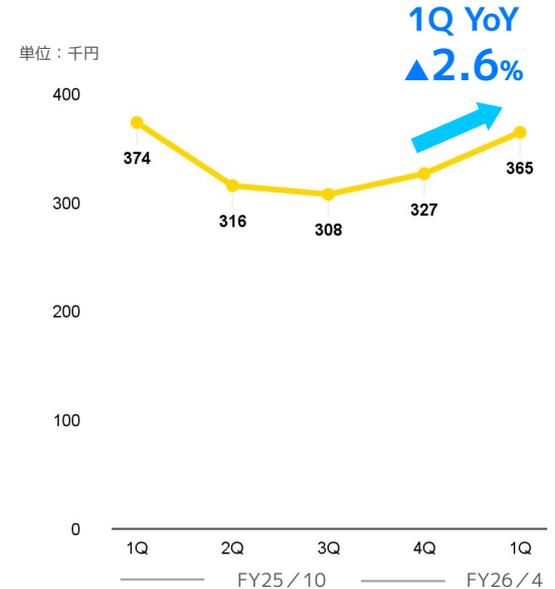
流通総額/平均テイクレート



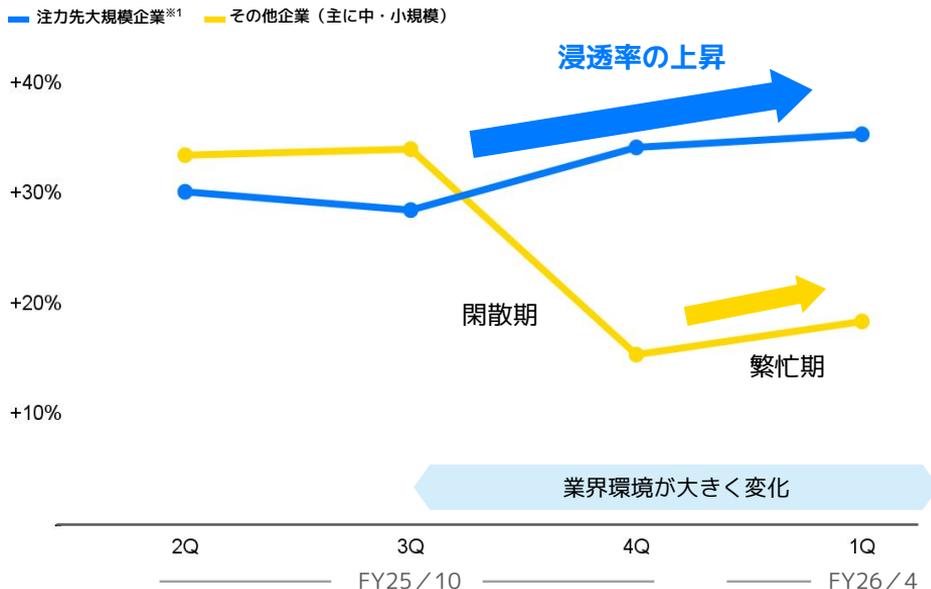
アクティブアカウント数



AA当たり流通総額



売上高YoY成長率推移

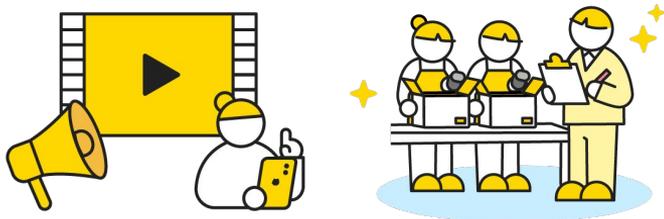


- 前期4Qに引き続き、繁忙の波に応じて外注人件費によりメリハリをつける物流業界の新しいトレンドを再確認。
 - 前Q(8-10月)ではお中元シーズン（繁忙期）終了後、最繁忙期の年末に備えて外注人件費を抑制。
 - 今Q(11-1月)は最繁忙期として積極的に外注人件費を投入。
- 注力先大企業は前Qに引き続き受入負荷軽減PJ等を通じた浸透率を高める施策により、QoQで更に成長率を加速。
- 業界環境の影響を大きく受け、前Qに成長率が減少した中・小規模企業もQoQではしっかりと反転。

※1 物流業界全体の売上高の約4割を占める

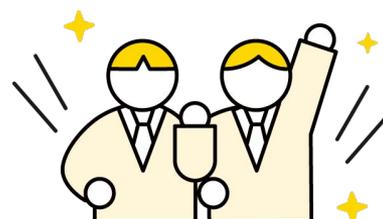
受入負荷軽減Project（Field Manager施策）

最繁忙期の年末を無事通過



最繁忙期の年末に募集人数は大幅増加するも、エリア単位のデジタル広告（ワーカーマーケティング）とカスタマーサクセスによる拠点単位の対策（求人の出し方等）を緻密に行い、高い稼働率を維持。更なる改善を目指す。

FM採用も順調



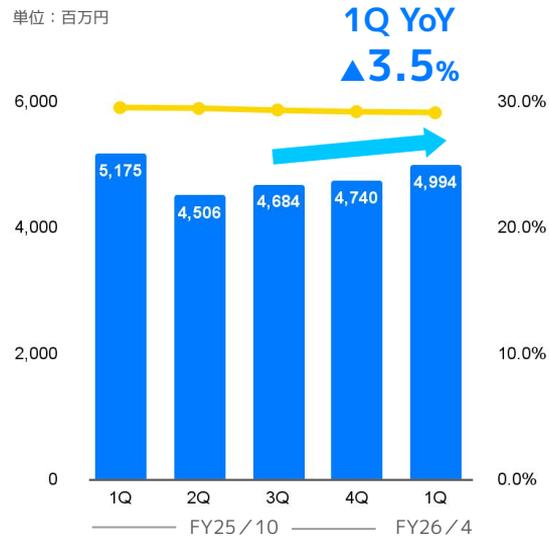
FMに対するクライアントの需要は引き続き強い。需要に応えるため、FMは計画を上回るペースで順調に採用。

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数は一進一退の状況が続く。AA当たり流通総額はQoQでほぼ横這いもYoY成長率はマイナス幅が改善。業界全体の数字として顕著な回復は見られずも、個々の企業では経営/本部に対するソリューション提案により好転の兆し。

流通総額/平均テイクレート

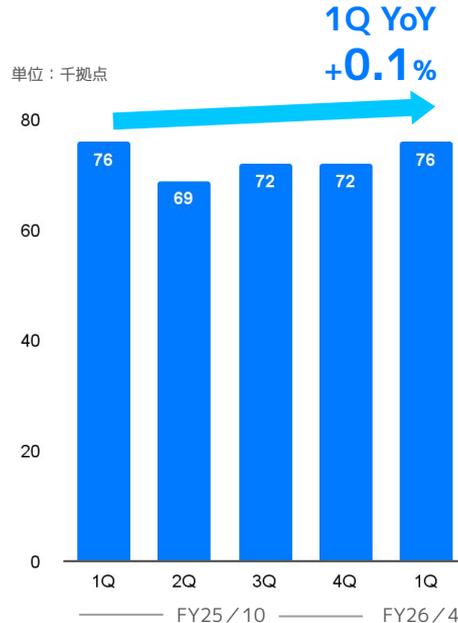
■ 流通総額 (左軸) ■ 平均テイクレート (右軸)

単位：百万円



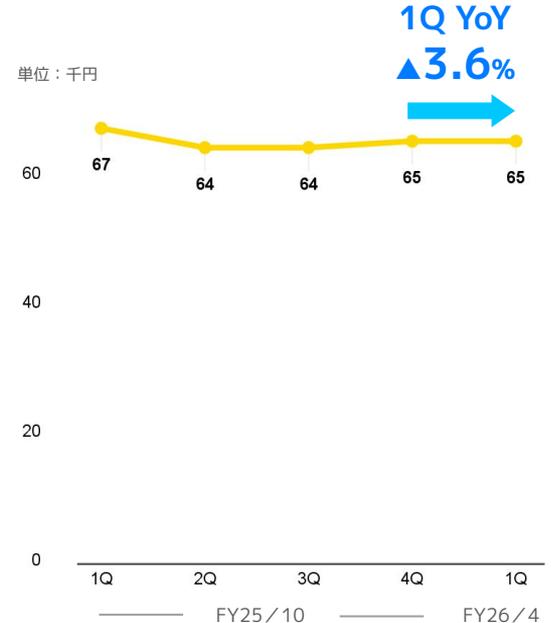
アクティブアカウント数

単位：千拠点



AA当たり流通総額

単位：千円

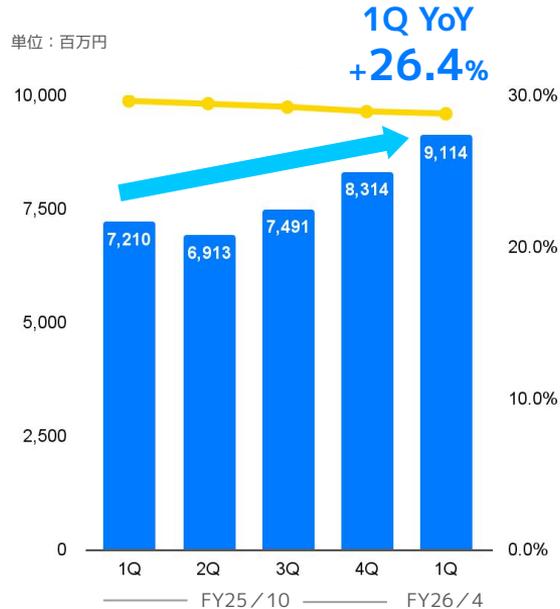


前期3Q頃からコスト抑制が見られてた一部大手グループ等が徐々に回復。継続したBPRの効果と合わせて、AA当たり流通総額はYoY成長率が更に上昇し、流通総額のQoQでのYoY成長率維持に貢献。AA数はYoYで成長鈍化も、開拓中のドラッグストアが拡大フェーズに向かう等、サブインダストリーの横展開に向けた進捗が順調。

流通総額/平均テイクレート

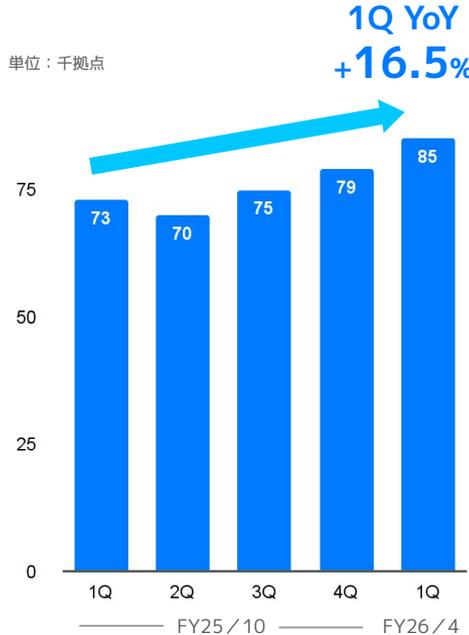
■ 流通総額（左軸） ■ 平均テイクレート（右軸）

単位：百万円



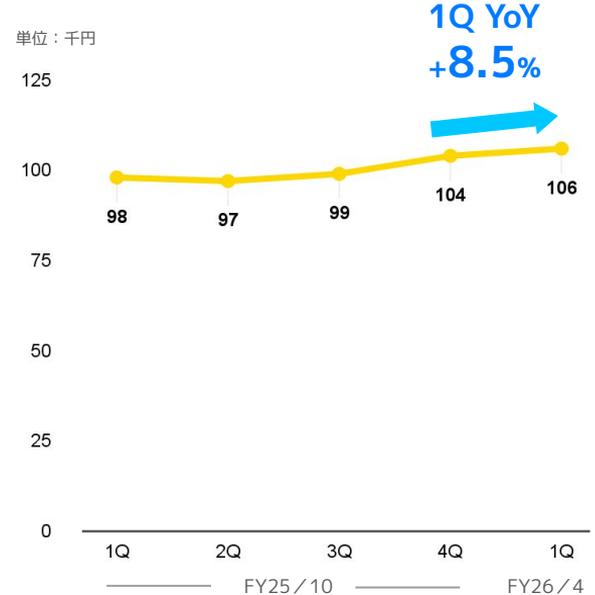
アクティブアカウント数

単位：千拠点



AA当たり流通総額

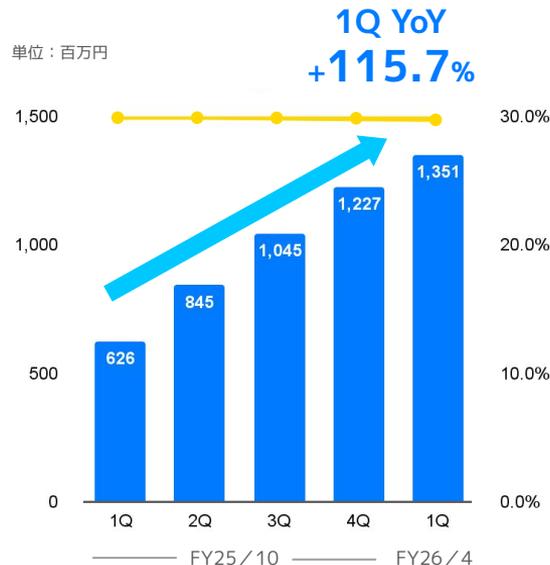
単位：千円



流通総額・AA数共にYoYで高成長を維持。AA当たり流通総額はマイナス成長も、小規模アカウントのインバウンド流入によるクライアント規模のミックスの変化が要因。注力領域として、マーケティング・営業人員共に戦略的投資を計画通り実施。強みであるBPR/営業フォロー強化の体制が整うと共に、稼働率改善に向けた探索も加速。

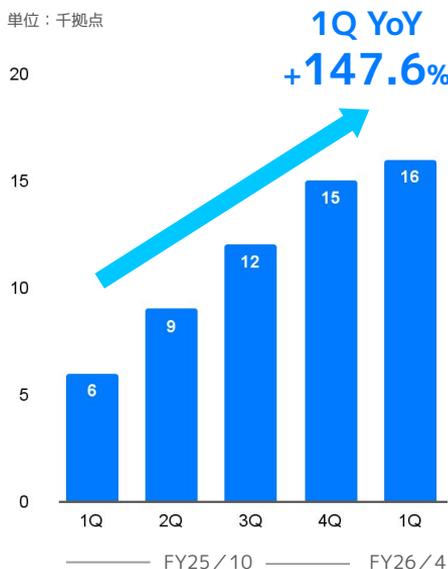
流通総額/平均テイクレート

■ 流通総額（左軸） ■ 平均テイクレート（右軸）



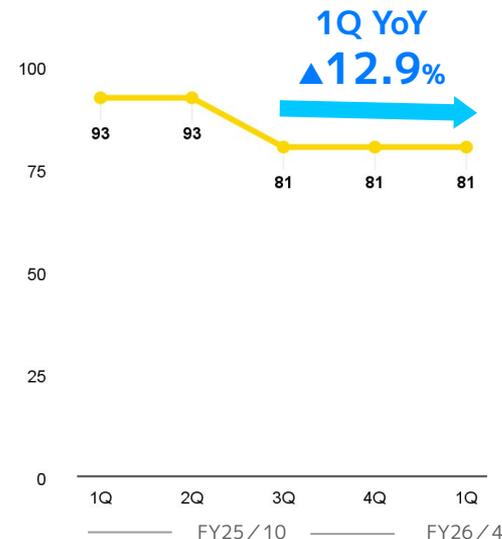
アクティブアカウント数

単位：千拠点



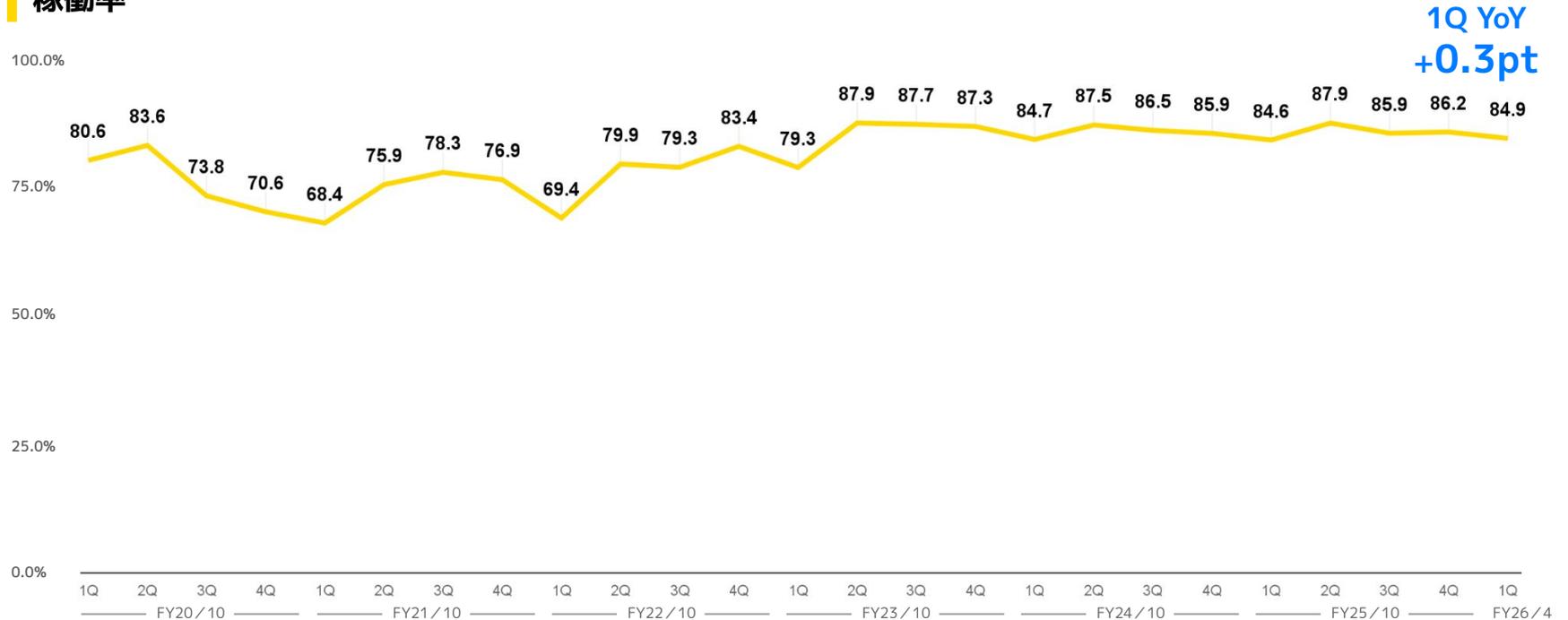
AA当たり流通総額

単位：千円



稼働率はYoYで+0.3ptと改善。物流における受入負荷軽減PJが本格化して初めての最繁忙期でも高い稼働率を維持。引き続き、マーケティング・プロダクト施策を通じた介護福祉の稼働率改善に注力。

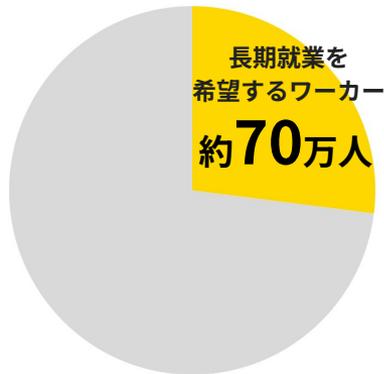
稼働率※1



※1：マッチング率。稼働人数を募集人数で除して算出

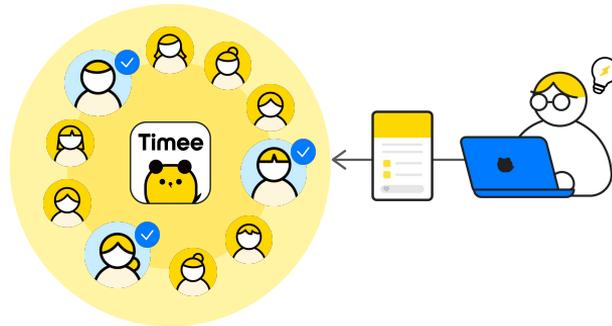
長期就業意向を確認出来たワーカーの数は約70万人まで到達。正式リリースに向けて、順調にサービスの磨き込みを実施。求人広告とは違う長期アルバイト採用に合わせたカスタマーサクセスを実現することで、採用力・定着率は更なる改善へ。

増加する長期希望ワーカー



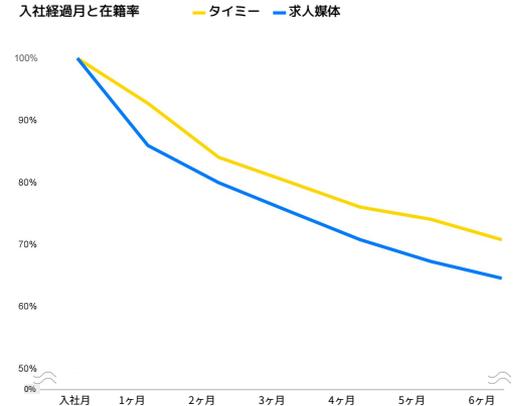
長期就業希望ワーカーは約70万人（全体の約27%）まで増加。^{※1}

長期希望ワーカーと優先的にマッチング



長期就業を希望するワーカーにスポット求人を先行配信し、優先的にマッチング。

高い定着率^{※2}

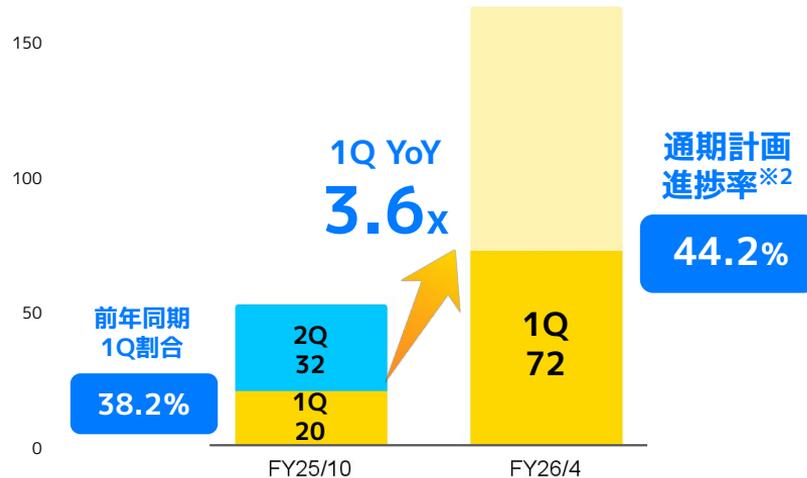


“まず働いてから”の採用の定着率の高さをデータが裏付け。

タイミーキャリアプラス（正社員人材紹介）、スキマワークス（物流倉庫オペレーションの請負）共に計画に対して順調に進捗。

タイミーキャリアプラス

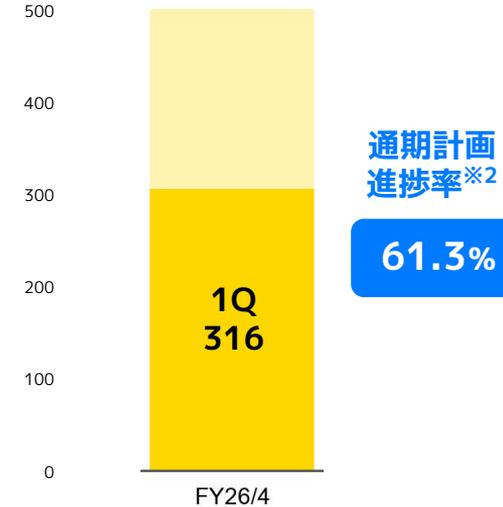
単位：百万円



- 売上高は順調に進捗。戦略的投資（キャリアアドバイザーの採用、ワーカーの獲得（マーケティング））も計画通り実施。
- 同時並行で、独自データの活用で採用プロセスを劇的に効率化するダイレクトリクルーティングプラットフォームの開発も進める。

スキマワークス※1

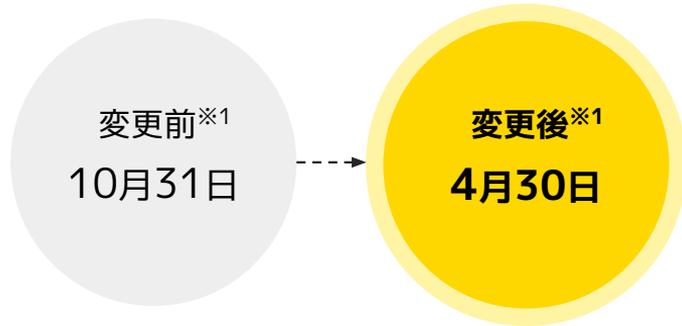
単位：百万円



- 請負案件は順調に増加し、売上高の進捗率も良好。いつでも人が集まる「タイミー」の強みを活かし、夜間等の人手確保の難易度が高い現場も対応。

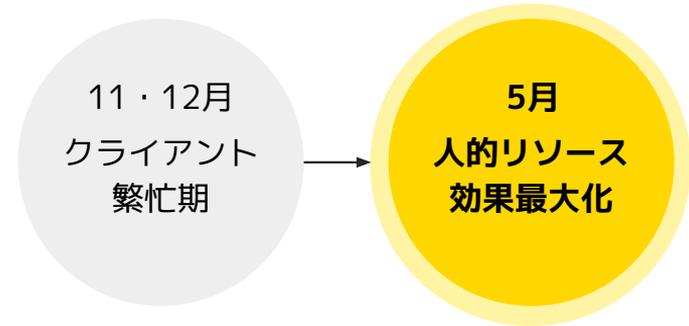
決算期変更の主なポイント

決算期変更



- 変更前:11月1日-翌年10月31日までの1年
- 変更後:5月1日-翌年4月30日までの1年

背景



- 決算期末・期初がクライアントの最繁忙期・準備期間と重なり、期初の社内対応で最繁忙期に向けた営業活動を中心とした人的リソースの効果が最大化できていない。
- 事業年度の開始月を11月から5月に半年ずらし、最繁忙期における人的リソースの効果を最大化する。

Appendix

タイミーについて

企業概要

企業名

株式会社タイムー / Timee, Inc.

設立

2017年8月

提供サービス

タイムー
タイムーキャリアプラス
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1,310名、及び取締役6名
監査役3名、アルバイト603名

Vision

一人ひとりの時間を豊かに

Mission

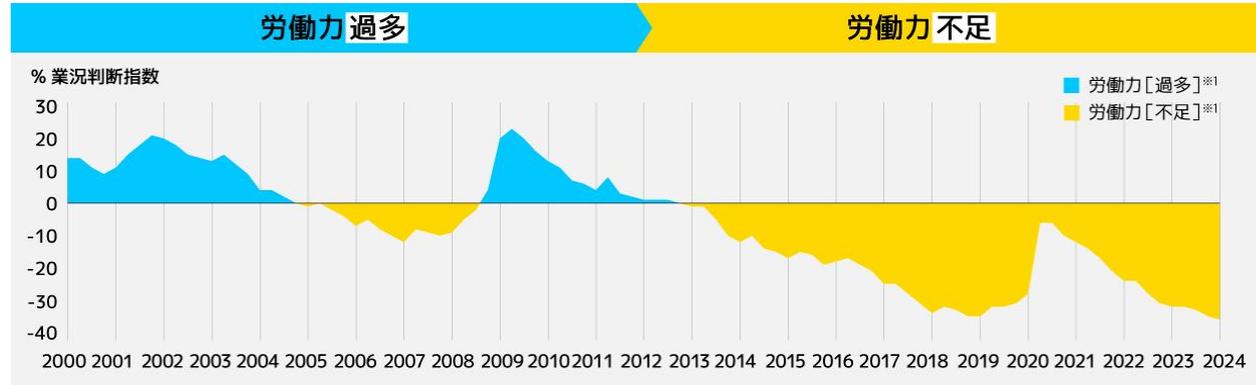
「はたらく」を通じて
人生の可能性を広げるインフラをつくる



※1：2026年1月時点。正社員・アルバイトは連結、取締役・監査役は株式会社タイムー（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※1



ソリューション※2



※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



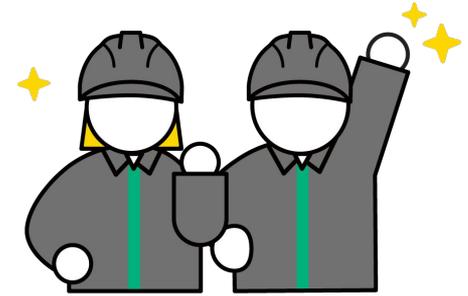
タイミー

「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

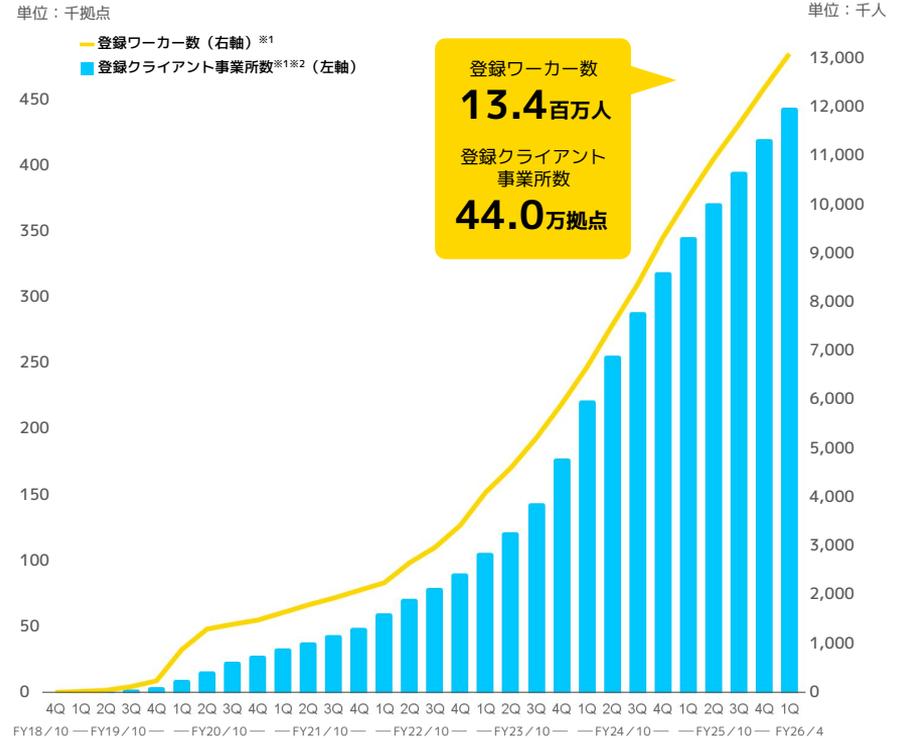
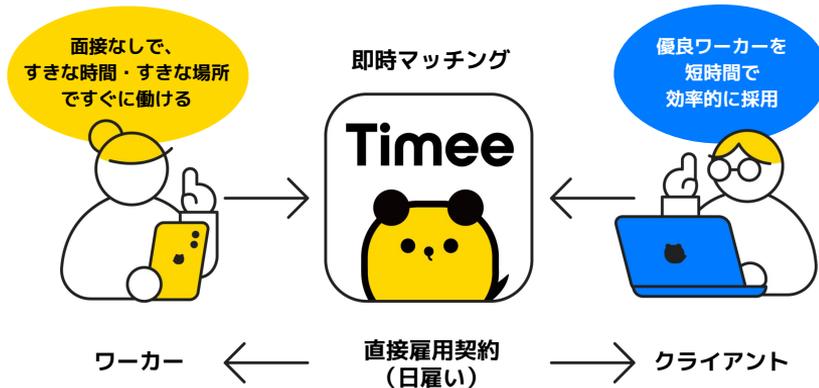


スキマワークス

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

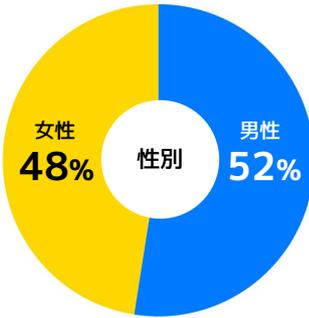
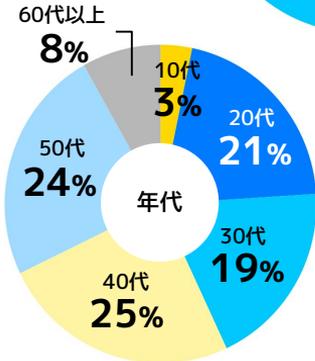
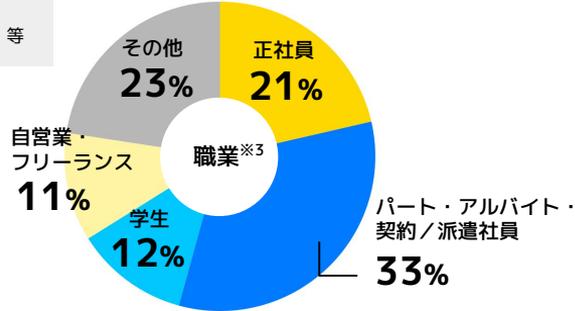


※1：2026年1月末時点。サービス開始以降の累計。※2：各登録クライアント事業所は、通常クライアントの1事業拠点に対応

ワーカー※1とクライアント※2の属性

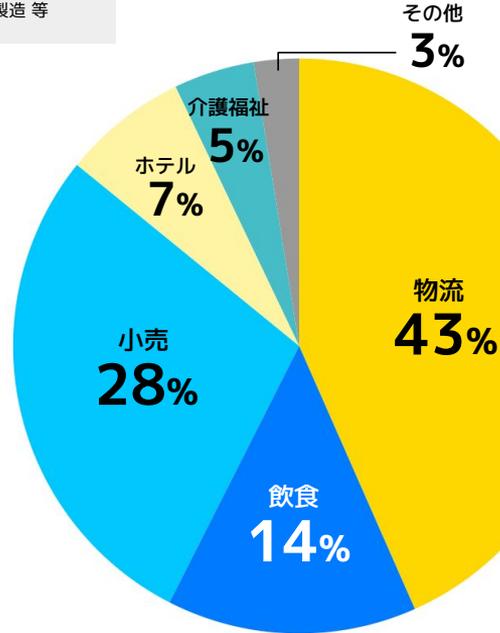
その他内訳

- 無職 (13%)
- 専業主婦・主夫 (7%) 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2026年1月末時点、稼働人数は2026年1月の1カ月間）

※2：業界別募集人数を基に算出（FY26/4 1Q）

※3：2026年1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27%）

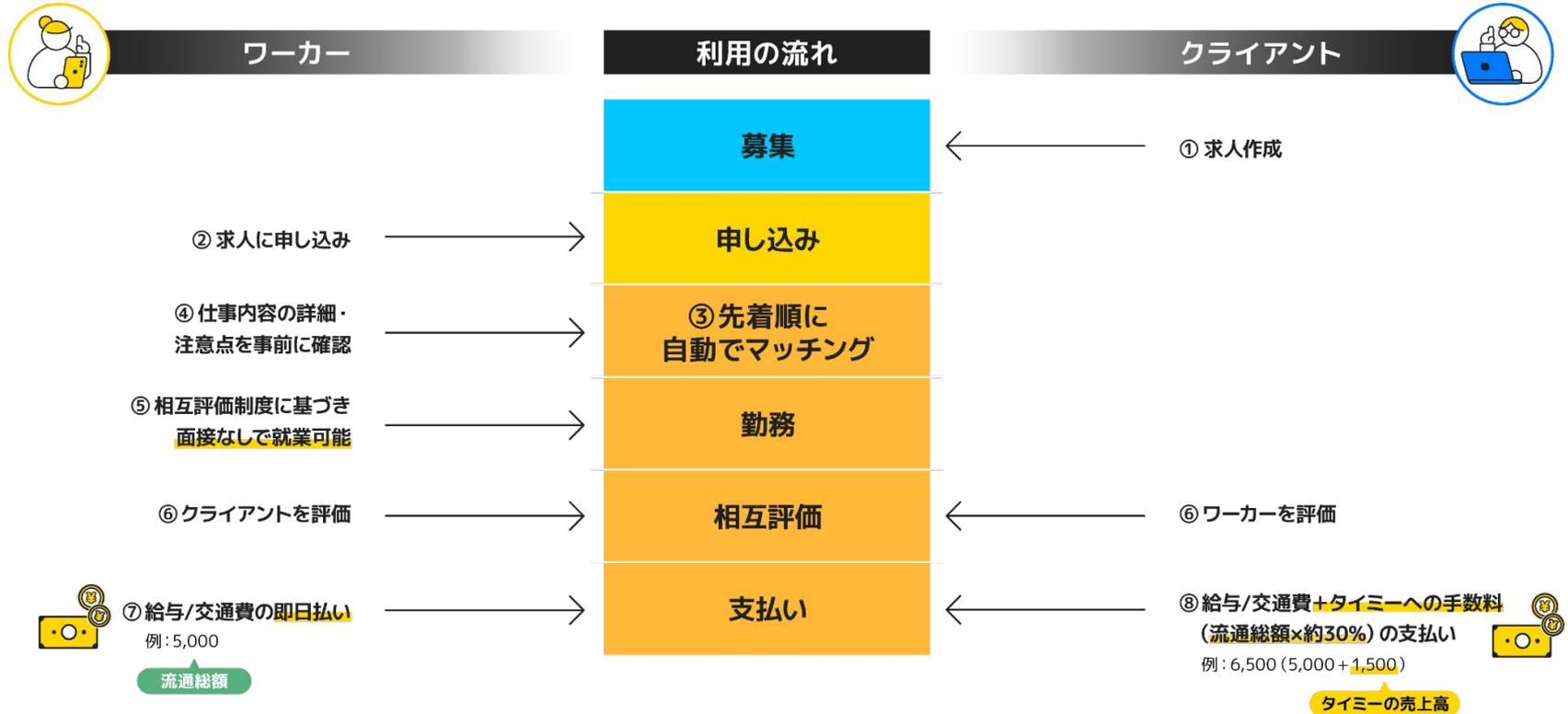
ワーカー・クライアントの双方に価値を提供

ワーカーとクライアントから選ばれるサービス設計

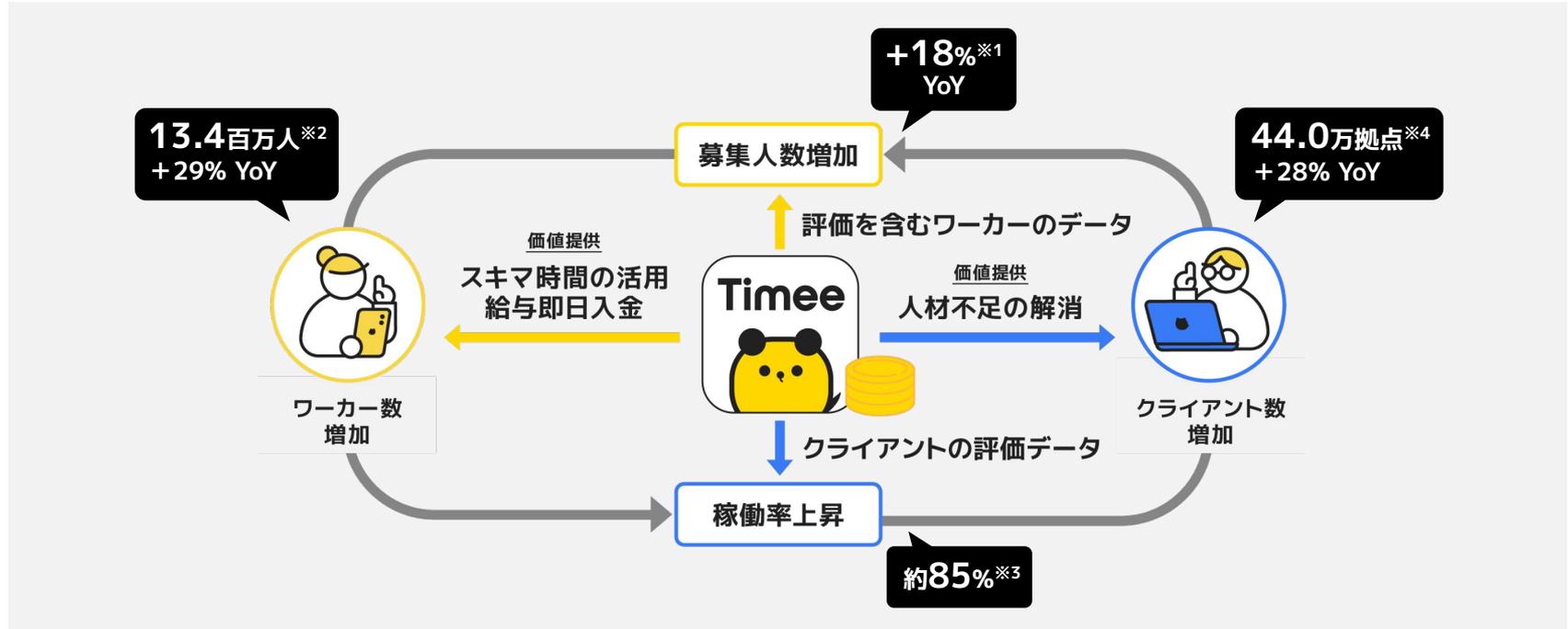


※1：長期採用サポートサービスの利用を除く

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



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。FY25/10 1QからFY26/4 1Qまでの増加率。

※2：2026年1月末時点の登録ワーカー数。サービス開始以降の累計。2025年1月末時点から2026年1月末時点における増加率。

※3：FY26/4 1Qの稼働人数を募集人数で除して算出

※4：2026年1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。2025年1月末時点から2026年1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：85%※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0.3%※3

競争優位性③

営業による
手厚いサポート

営業人数：782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：FY26/4 1Qの稼働人数を募集人数で除して算出 ※2：2026年1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11月から2026年1月の無断欠勤数。分母は同期間に充足された求人数。 ※4：株式会社タイムー（単体）の2026年1月末時点の営業人数

※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

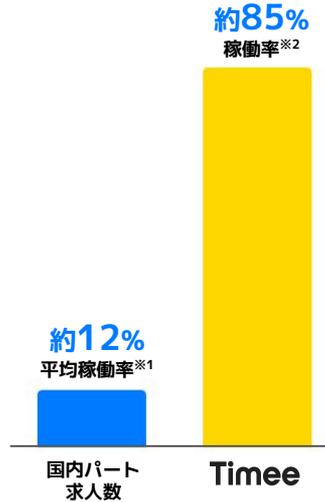
※7：調査機関 日本マーケティングリサーチ機構 調査期間 2025年5月13日から2025年6月12日 調査概要 2025年6月期_スキマバイトにおける市場調査

※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>）

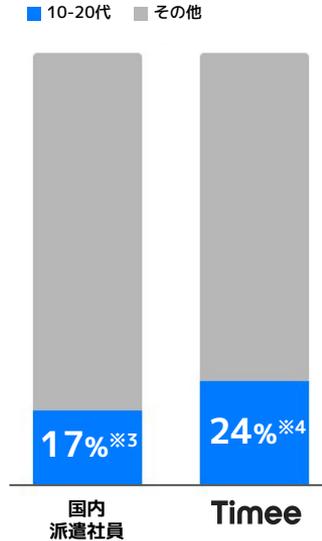
タイミーの導入によるメリット

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

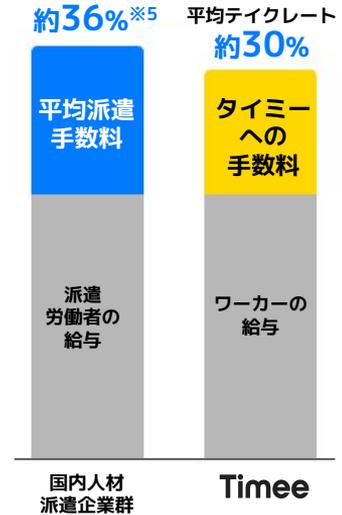
必要なワーカー数の確保



「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11月から2026年1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FY26/4 1Q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」（2026年1月公表分）に基づく

※4：2026年1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。

蓄積されたワーカーデータによるクライアントの利便性向上

同じ職場/同じ業界での経験豊富なワーカー

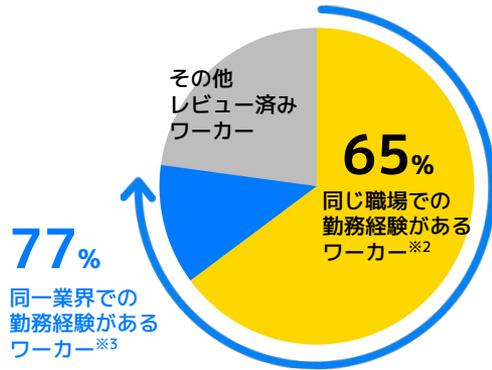
実績のある優良ワーカーがタイムーのプラットフォームを通じて繰り返し勤務



蓄積されたワーカーデータ

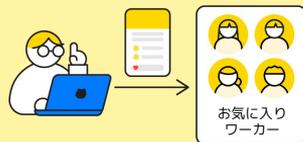
クライアントによる
ワーカーレビュー※1

5,067万件



お気に入り機能

お気に入りワーカーのみに
求人公開が可能



求人公開のバリエーション

自店舗経験者（お気に入りグループ）、同一企業/ブランドの経験者（企業内共有グループ）、特定のスキルを有するワーカー（バッジ/資格保有者）といった様々な層に限定したワーカーへのアクセスが可能。



● タイミーエキスパート

店舗から高い評価を受けたワーカー（＝タイムーエキスパート）が新しい仕事の募集が開始された際に、通知・表示を先行して受け取る機能（自動適用）



※1：サービス開始以降2026年1月末までの累計。ワーカーは複数の勤務経験により複数のレビューを得ることが可能 ※2：2026年1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 ※3：2026年1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業界（同一の職場を含む）で2回以上勤務経験のあるワーカーの割合

長期採用サポートサービスの開発

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

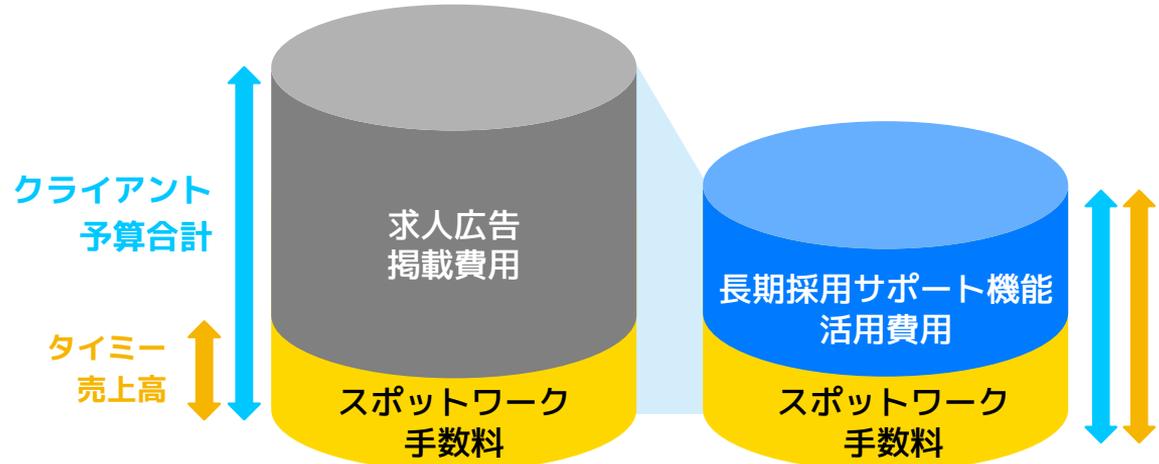
- **採用困難店でも高い集客力**
地方でも高い稼働率
- **ミスマッチの抑制**
面接・履歴書ではわからない“働きぶり”で採用
- **現場負担の削減**
働きぶりの良いワーカーの中から採用
日々の人手不足対応（スポットワーク活用）と
長期アルバイトの採用活動の両立

長期採用サポートサービスの開発

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

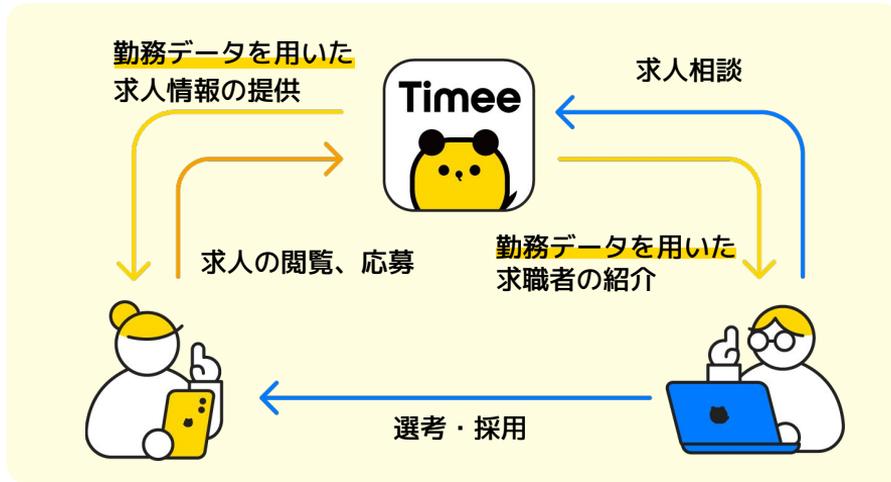
- コストインフレーションを背景にスポットワークに対する予算は抑制傾向
- 一方で、長期雇用アルバイト採用のための求人広告掲載費用には引き続き膨大な予算が残る
- スポットワークだけでなく、長期雇用アルバイトも含めてクライアントの人材採用ニーズに応えることで予算獲得を目指す



タイミーキャリアプラス（正社員人材紹介）

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%

※1：仮名称

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

The screenshot shows a resume page for a candidate named 大塚 健一郎 (Otsuka Kenichiro). The page includes the following information:

- 基本情報** (Basic Information): 132歳, 0.8h, 1933.5歳
- 経年累計 20歳** (Cumulative Experience 20 years)
- スキル** (Skills): A list of skills with proficiency levels (e.g., 90%, 80%, 70%).
- 勤務履歴** (Work History): A table of work history with columns for company name, position, and dates.
- 評価** (Evaluation): A score of 98.8%.

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

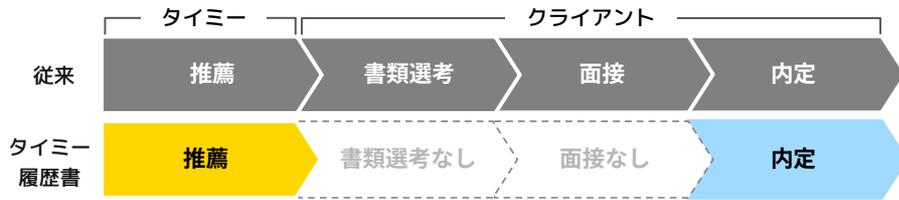
【記載情報】

- 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

タイミーキャリアプラス（正社員人材紹介） - 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、オフィスビルの設備点検等々

スキマワークス（請負）

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



- オペレーション設計（生産性改善）
- スタッフィング（人員確保・適正配置）



特徴

● オペレーション設計力

生産性を最大化させる倉庫レイアウト・作業工程を設計。現場管理を担うマネジメントスタッフと連携し、日々、オペレーションの最適化を図る。

● 作業・人員管理能力

オペレーションに最適化された業務マニュアルを元に現場作業管理・人員管理を行う経験豊富なマネジメントスタッフをアサイン。KPI管理により、オペレーションをブラッシュアップ。

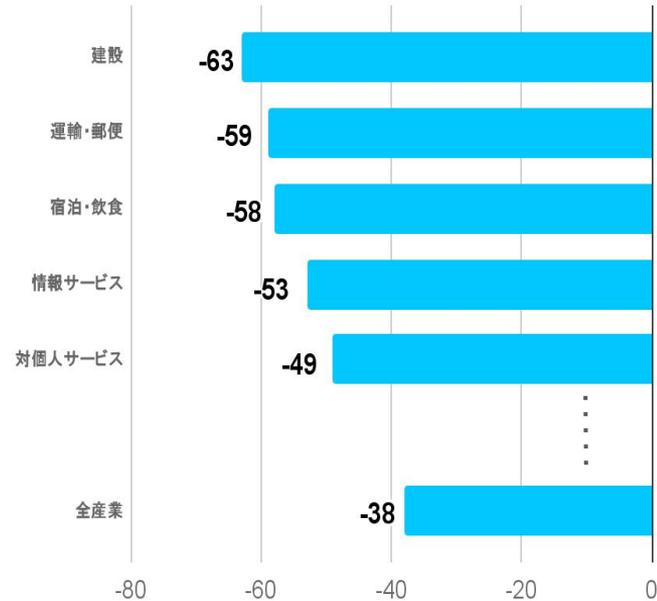
● 圧倒的な人材調達力

日本全国で高い稼働率を誇るタイミープラットフォームを活用し、無駄のない機動的な人手確保を行う。

中長期成長戦略

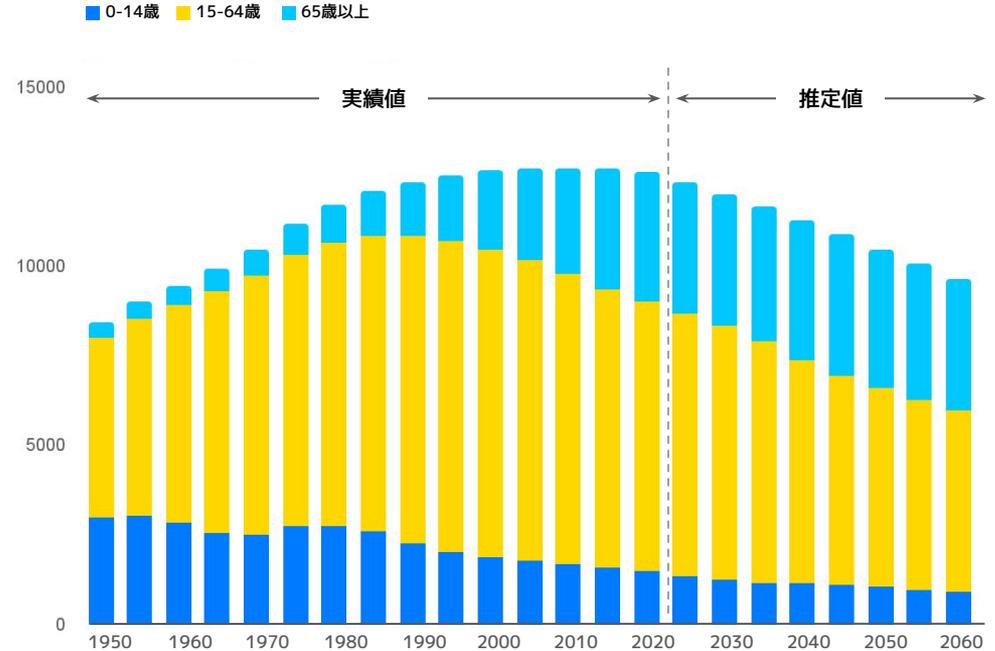
タイミーを取り巻く社会問題 — 深刻な労働力不足

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



※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12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」（2026年1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

※2：2026年1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。2026年1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。2026年1月の1ヶ月間。

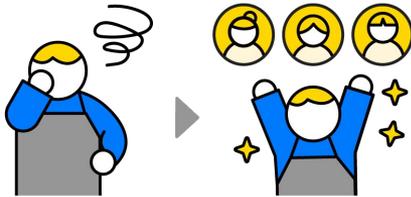
世の中のあらゆる仕事を
スキマバイト・シフトして、
軽やかな「はたらく機会」に
変えていく

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

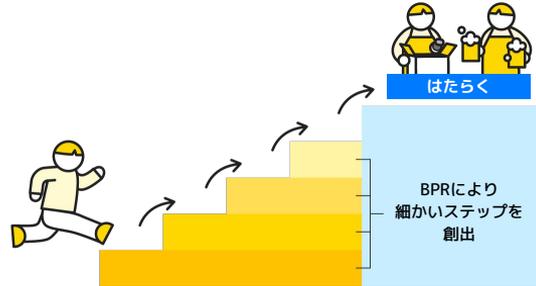
深刻な
人手不足の解消



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

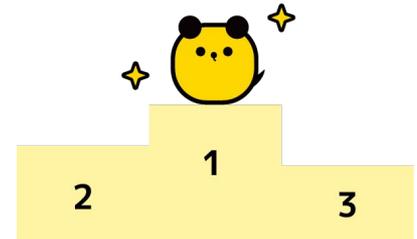
新しい
「はたらく」への架け橋



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 +

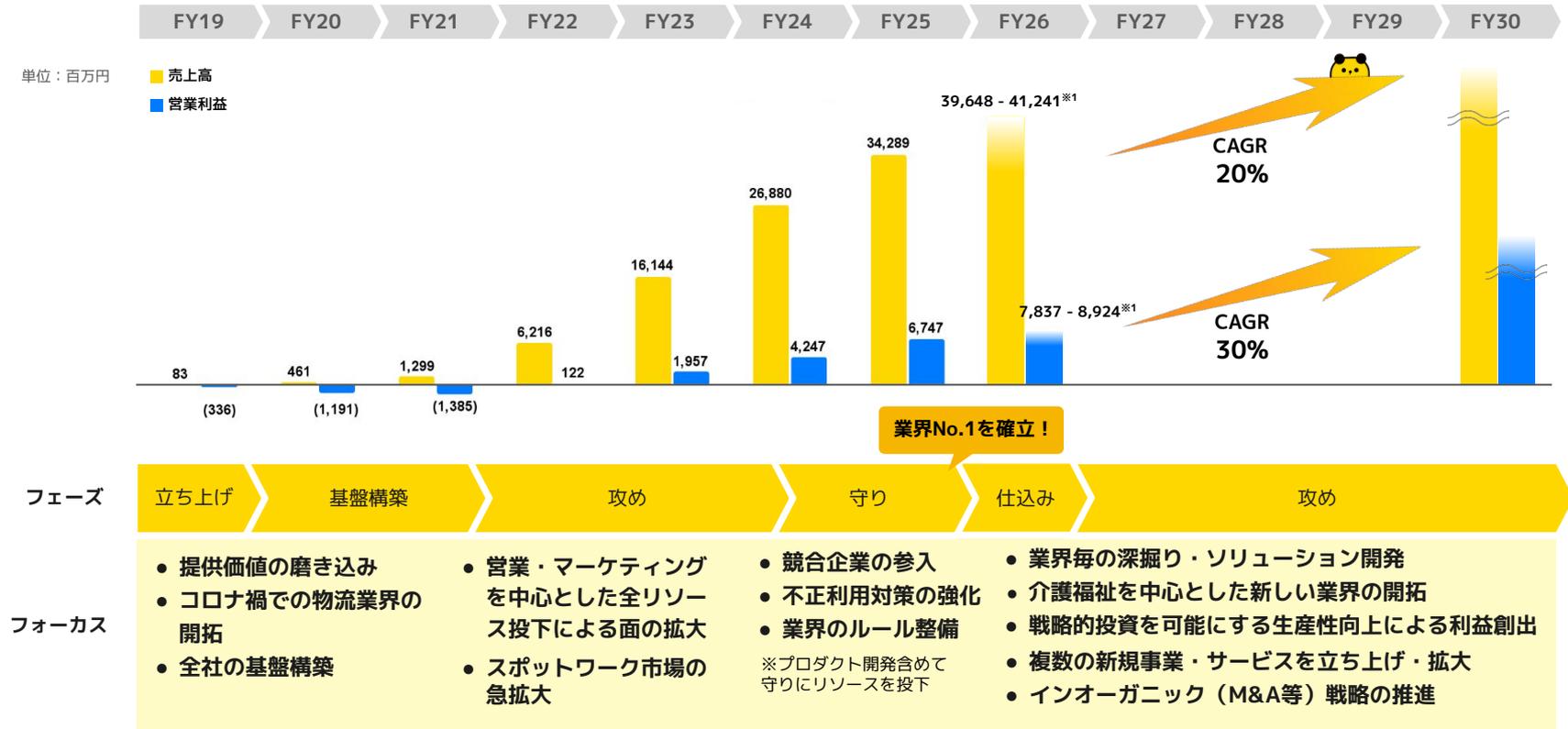
有資格

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

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

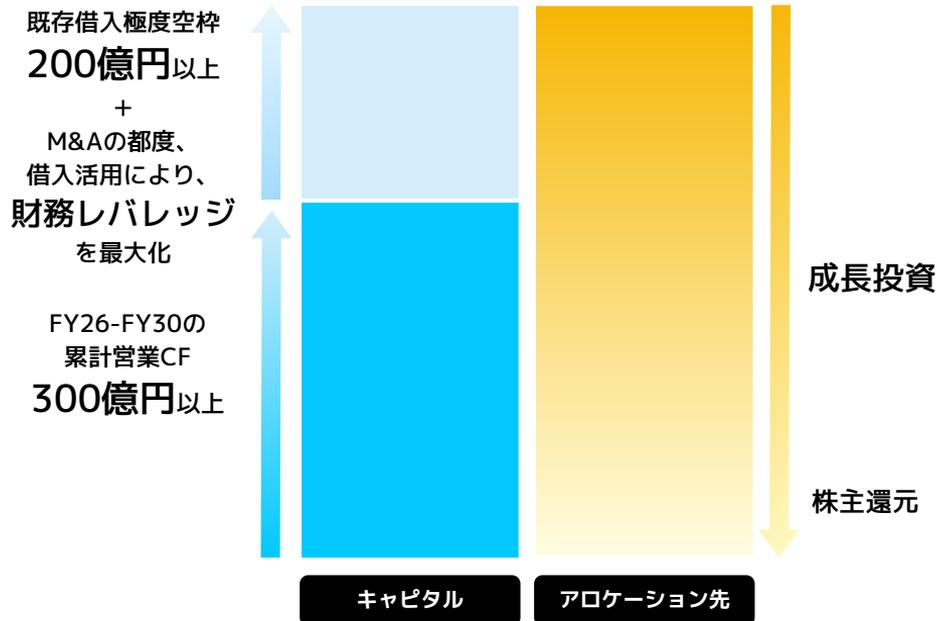


※1：2025年12月11日開示の修正前通期業績予想（FY26/10通期(12ヵ月間）。決算期変更のため今期(FY26/4)は25年11月から26年4月の6ヵ月間の変則決算となり、業績予想も修正。

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&A対象領域

投資
優先度ビジョンから
逆算した
長期戦略

周辺領域

シナジーの
確度が高い
近接領域既存事業の
強化

業種例

- 海外展開
- Fintech

- 福利厚生BPO
- コンサル各種
- SaaS

- 業務請負
- 人材派遣
- 人材紹介

- スポットワーク
(パーティカル)

既存事業と既存事業の隣接領域

[契約形態]

正社員

ダイレクトリクルーティング/人材紹介

業務委託

業務委託型プラットフォーム

業務請負

業務請負 (例: スキマワークス)

人材派遣

人材派遣企業

スポット
ワーク

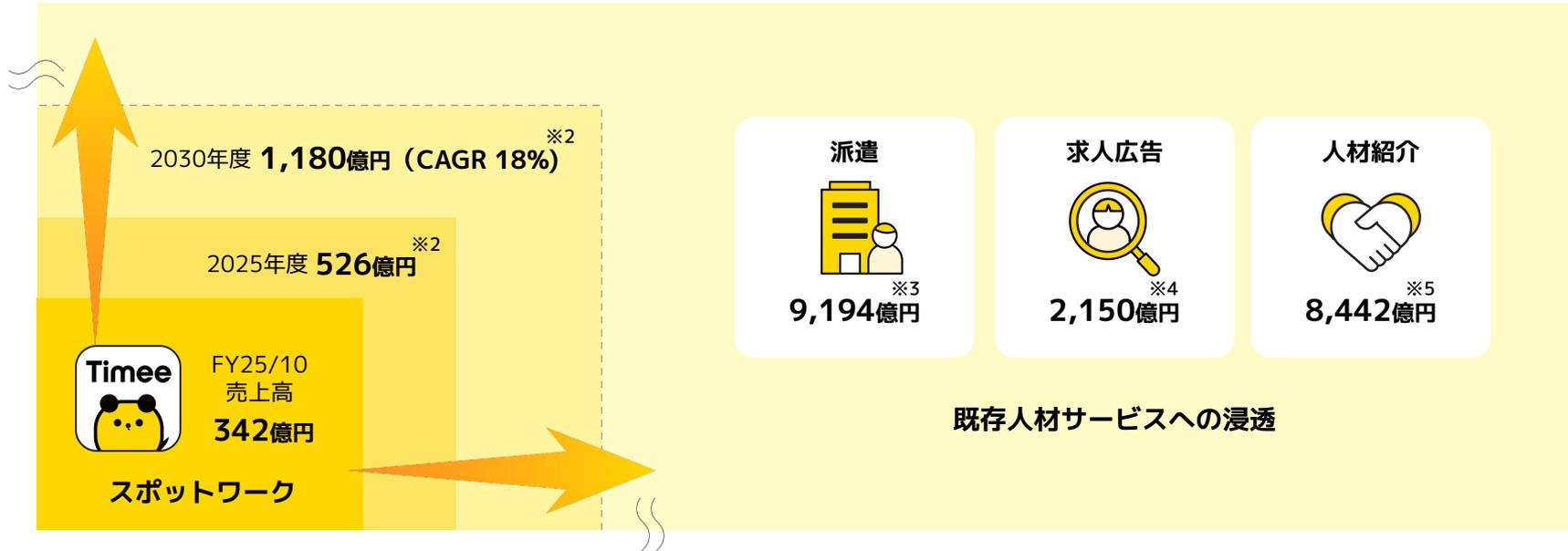
スポットワーク企業

物流 飲食 流通 介護 ホテル その他
業界

[業界]

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「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%）

その他

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

渡邊 一正

経歴
リクルートホールディングス
(元執行役員)



社外取締役

尾西 祥平

経歴
ヤフー (現LINEヤフー)
佐藤総合法律事務所
三浦法律事務所



社外取締役

原田 明典

経歴
NTT/NTTドコモ
ミクシィ (元代表取締役副社長)
DeNA (元取締役)

第一事業本部担当

寺前 喬

第二事業本部担当

眞玉 京

介護福祉事業担当

山岡 和人

ソリューション
開発事業担当

橋爪 健一

Business Development担当
VPoBD

金 高恩

エンジニアリング担当
CTO

山口 徹

プロダクト担当
VPoP

大歳 華王志

コーポレート担当

戸村 裕輔

カスタマーサポート担当

片桐 俊之

情報システム担当

亀田 慧

社長室担当

石橋 孝宜

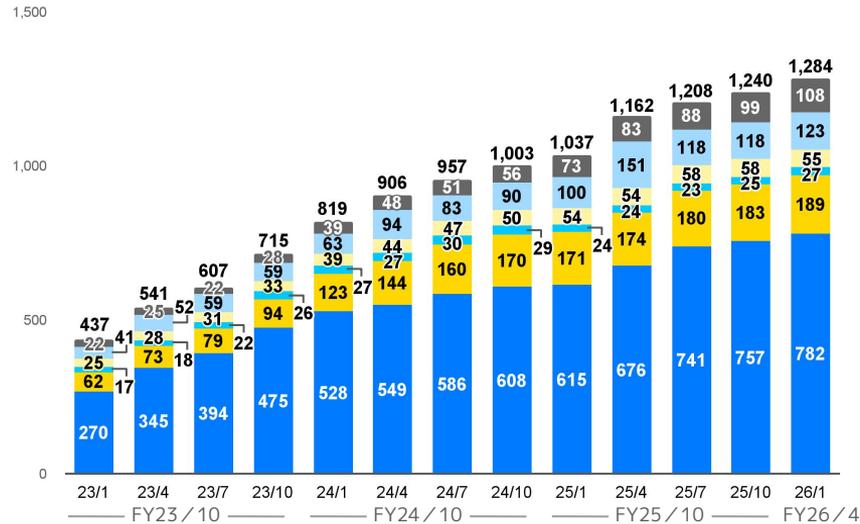
従業員数と人件費※1

従業員数の半分以上を営業が占める。注力領域を定め、メリハリのついた採用を継続。

従業員数（部門別）（四半期推移）※2

単位：人

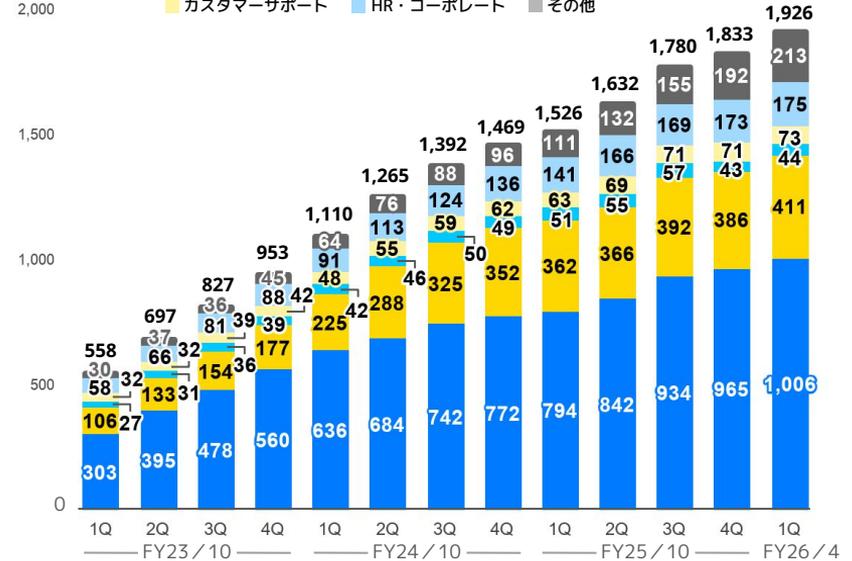
■ 営業 ■ プロダクト・エンジニアリング ■ マーケティング
■ カスタマーサポート ■ HR・コーポレート ■ その他



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：株式会社タイムー(単体)の数値

※2：正社員の合計。FMは営業、タイム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、キャリアアドバイザー、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	2024/10	2025/10	2026/1
流動資産	25,360	30,528	34,288
現金及び預金	12,238	14,225	18,107
売掛金	3,097	3,859	3,813
立替金	9,747	11,845	11,640
その他流動資産	276	598	727
固定資産	1,214	3,080	3,270
有形固定資産	507	796	943
無形固定資産	0	345	332
投資その他の資産	706	1,938	1,994
資産合計	26,575	33,609	37,559

負債・純資産の部	2024/10	2025/10	2026/1
流動負債	16,699	18,399	20,918
短期借入金	10,643	11,252	15,151
未払金	2,185	2,656	1,888
未払費用	1,665	2,136	2,172
リース債務	3	0	0
未払法人税等	1,366	1,487	776
その他流動負債	835	866	928
固定負債	779	668	620
長期借入金	765	668	620
リース債務	14	0	0
負債合計	17,479	19,068	21,538
純資産合計	9,095	14,540	16,020
負債純資産合計	26,575	33,609	37,559

(決算期変更前^{※1}) 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

(決算期変更前^{※1}) FY26/10 業績予想：スポットワーク^{※2}

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、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^{※3}
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。

※1：2025年12月11日開示の修正前通期業績予想（FY26/10通期(12ヵ月間）。決算期変更のため今期(FY26/4)は25年11月から26年4月の6ヵ月間の変則決算となり、業績予想も修正。

※2：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。 ※3：売上原価を含む

(決算期変更前^{※1}) FY26/10 業績予想：スポットワーク以外^{※2}

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

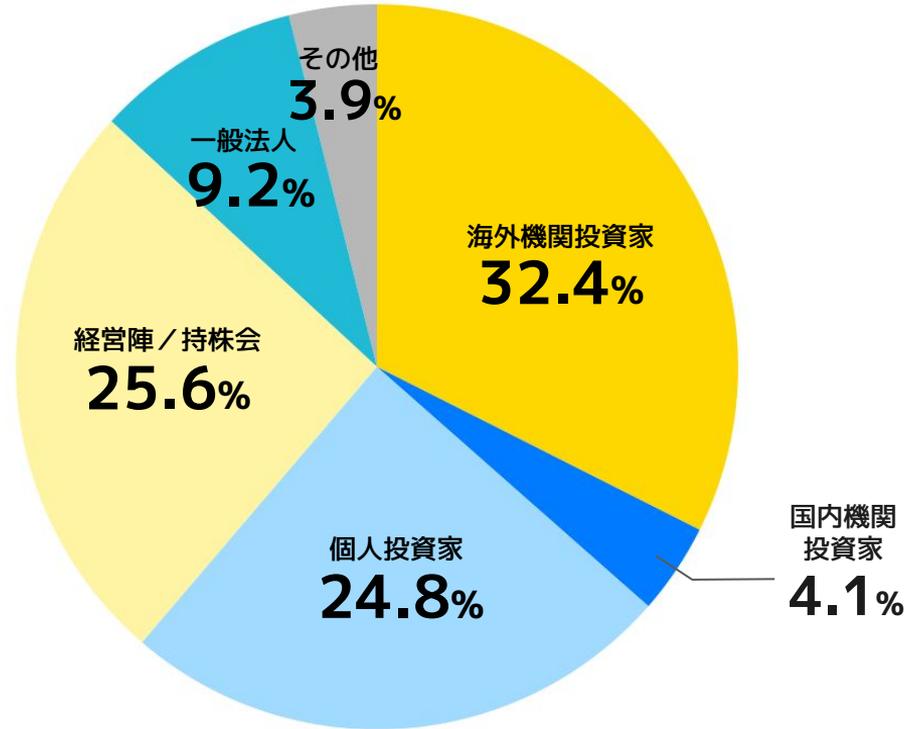
費用の考え方（基本シナリオ）

タイミーキャリアプラス	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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

※1：2025年12月11日開示の修正前通期業績予想（FY26/10通期(12ヵ月間）。決算期変更のため今期(FY26/4)は25年11月から26年4月の6ヵ月間の変則決算となり、業績予想も修正。

※2：スキマワークスの連結調整前

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플레이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。

