

Timee

FY26/4期

通期決算説明資料

2026.6.11

株式会社タイミー
(証券コード：215A)

守りから

攻めへ

スポットワークをより深くより広く浸透

スポットワークのさらなる市場浸透に向け、急成長に伴う組織的ボトルネックを解消し、スケーラブルな体制へ移行。

	物流	小売	飲食	介護福祉	その他
大規模	規模×業界で 特化したチーム				
中規模					
小規模					
					
顧客単価の最大化					
・売上高単月1億円のポテンシャルがある企業だけを担当 ・1営業あたりの担当顧客数を絞り、重要顧客の現場解像度がさらに向上 ・ソリューション・機能の充実も相まってより深い/高頻度な提案を実施					
顧客接点の最大化					
・営業プロセスの型化（新機能提案や活用勉強会の標準化等）により、組織的かつ徹底したアプローチを実践。顧客接点の継続的な拡大を実現。 ・大規模カテゴリから一部顧客を移管し接点を増加させたことで売上が回復					
AI活用による効率的なフォロー体制の確立					
・小規模クライアント向け営業組織はこれまで存在せず ・新たに組織を立ち上げ、AI活用（例 AI架電）により生産性はYoYで約2倍向上※1					

3

※1：2026年4月時点

AIを通じた手厚いクライアントフォローに向けた取り組み



求人原稿の作成

求人掲載ノウハウ x AI

これまでのBPRを通じて作り上げた数多くのスポットワーカー向けの業務。そのそれぞれに応じた膨大な求人掲載ノウハウをAIに実装し、新規作成から既存求人人の改善まで、応募が集まる原稿をAIが即時生成。



業務マニュアルの作成

マニュアル作成の知見 x AI

これまでのスポットワーカー向けマニュアル作成の知見を活用し、簡単にスポットワーカー向けのマニュアルがAIで作れるように。



新たな業務の提案

膨大な求人データ x AI

様々な業界の膨大なスポットワークの求人データを参照し、AIがスポットワークで対応可能な追加の業務を提案。

AI作成の業務マニュアル（サンプル）

- 苺の収穫作業 -

収穫作業の大きな流れ（全5ステップ）

まずは全体の流れを知っておきましょう。※現場によって少し手順が違う場合がありますので、当日の指示にも従ってくださいね。



1 2 作業のスタート！

専用の自転車（作業台）を使って、効率よく収穫を進めます。

① 作業用自転車に乗る

畝（うね）の間を移動するための専用の乗り物です。座ったまま安定した姿勢で作業ができます。

② 左右から苺を摘み取る

自分の周りにある、赤く色づいた苺を摘んで左右から摘み取っていきます。



ワーカーの頑張りを後押しするデータ

稼働
回数リピート
率

資格

レビュー

稼働
時間獲得
バッジ企業からの
お気に入りメンバー
シップ経験
職種無遅刻
・
無欠席Good
率高難易度の
勤務実績

八木 智昭
ヤギトモアキ

保有バッジ (スキル)

業務 認定回数
洗い場 1

個人情報 (詳細)
1985/07/27 40歳
男性

学歴
履歴書に記載

資格
運転免許 (普通)

その他資格

勤務回数 18回 合計勤務時間 56時間

勤務内容 (抜粋)

勤務内容	勤務回数
飲食	7
軽作業	6
配達・運転	2
イベント・キャンペーン	2
オフィスワーク	1

Goodレビュー (抜粋)

企業	事業所	業務	レビュー	Good獲得率 100%
コーポレート・テレ	アポ	稼働いただきありがとうございます。また機会がありましたら、よろしくお願ひいたします。		
レストラン	スタッフ	たくさん洗い物お疲れ様でした。丁寧に指導ができてすすみませんでした。		
仕分け		ありがとうございます。また機会がありましたらお願い致します。		
イベントス	スタッフ	この度はありがとうございました。大変信頼のおけるワーカー様でした。		
レストラン	スタッフ	八木さん今日も走り回っていただきました。また宜しくお願い致します。		
レストラン	スタッフ	本日はありがとうございます。またよろしくお願ひ致します。		
仕分け		本日はお疲れ様でした。またのご応募お待ちしております。		
レストラン	スタッフ	お疲れ様です。ありがとうございます。		
レストラン	スタッフ	大変助かりました。お疲れ様でした。		
レストラン	スタッフ	本日はありがとうございます。		

タイミー履歴書

可能性の拡張、進化するプロダクト



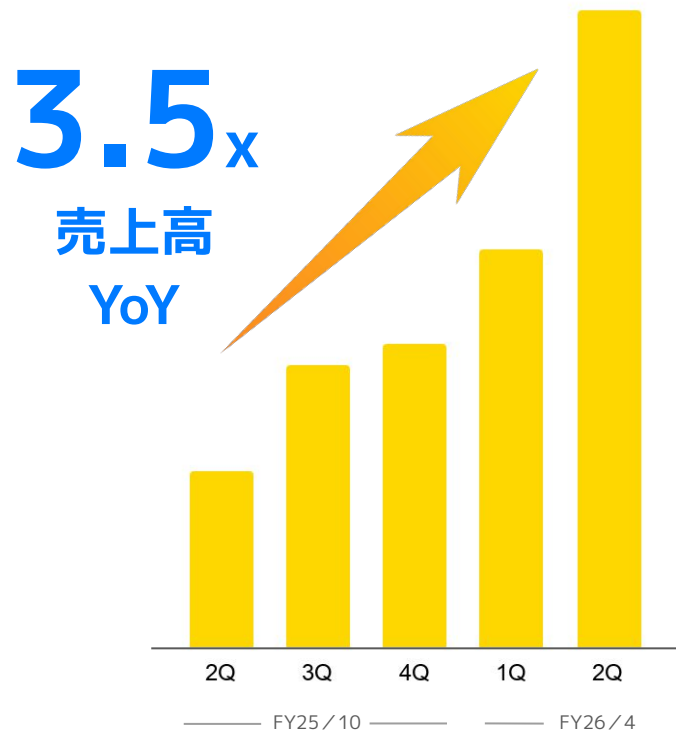
タイミーを通じて働くだけで
様々な働き方の
オファーが届くように※1
(スキマバイト、長期アルバイト、正社員)



※1：画像は現時点の実装イメージ。2026年6月末以降リリース予定

積み重ねた「信頼」を活用した事業展開の本格化

タイミーキャリアプラス



長期アルバイト採用サポートプラン



タイミーキャリアプラスの進化

高いスケーラビリティ・収益性が期待できるダイレクトリクルーティング(DR)プラットフォームを追加することで、タイミーキャリアプラスは新たなステージへ。

3つの支援モデル

キャリアアドバイザー

求人から内定承諾までの
全プロセスをキャリアア
ドバイザーが伴走。

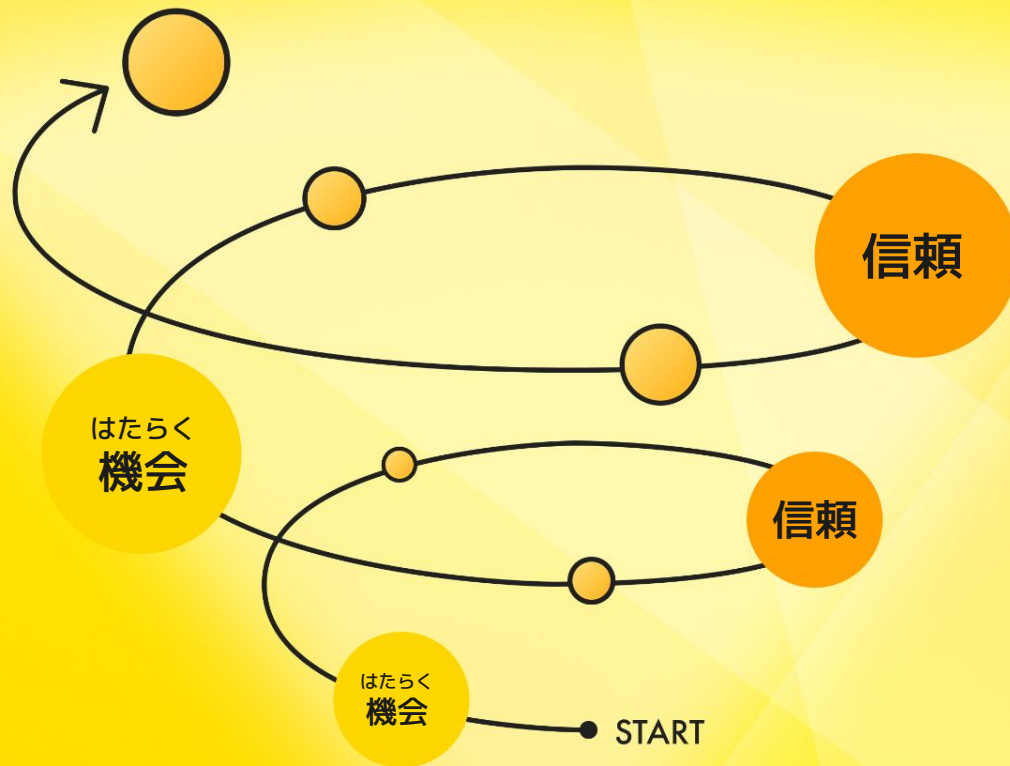
ハイブリッド

キャリアアドバイザーと
DRのハイブリッド。
ワーカーが求人情報を
キャッチし、応募から内
定承諾までキャリアアド
バイザーが伴走。

ダイレクトリクルーティング プラットフォーム

求人から内定承諾までの
全プロセスをワーカーと
企業が直接行う。

積み重ねた「信頼」が報われる社会



FY26/4 通期 及び第2四半期決算概要

FY26/4通期(6ヵ月間)^{※1}連結実績の総括

単位：百万円



	FY26/4 修正後計画			FY26/4 実績	対計画差額			対前年比
売上高	20,503	—	20,913	21,006	503	—	93	+27.6%
営業利益	3,746	—	4,137	3,812	66	—	▲324	+16.8%
営業利益率	18.3%	—	19.8%	18.1%				▲1.6pt
経常利益	3,706	—	4,097	3,760	54	—	▲336	+16.7%
経常利益率	18.1%	—	19.6%	17.9%				▲1.6pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,754	—	3,021	2,439	▲314	—	▲582	▲4.9%
当期純利益率	13.4%	—	14.4%	11.6%				▲3.9pt

- 売上高は計画レンジの上限を上回り、営業利益は計画レンジ内で着地。
- 売上高はスポットワーク・スポットワーク以外共に好調を維持し計画を上回る。スポットワークは引き続き物流・小売が全体を牽引し、介護福祉は高成長を維持、飲食はYoYでマイナス成長継続もマイナス幅は縮小。スポットワーク手数料はYoYで成長加速。スポットワーク以外は、タイミーキャリアプラス・タイミーソリューションズ（旧スキマワークス）共に計画を上回って着地。
- 営業利益は利益率がYoYで1.6pt減少も計画通り。FY26/4およびFY27/4前半までの1年間を成長加速に向けた仕込みのフェーズと位置付け、戦略的投資を積極的に実施。
- 上記の通り、本業は1Qに続き好調を維持するも、昨年出資した韓国のNeeder社の減損（3.5億円）により当期純利益は計画レンジを下回って着地。

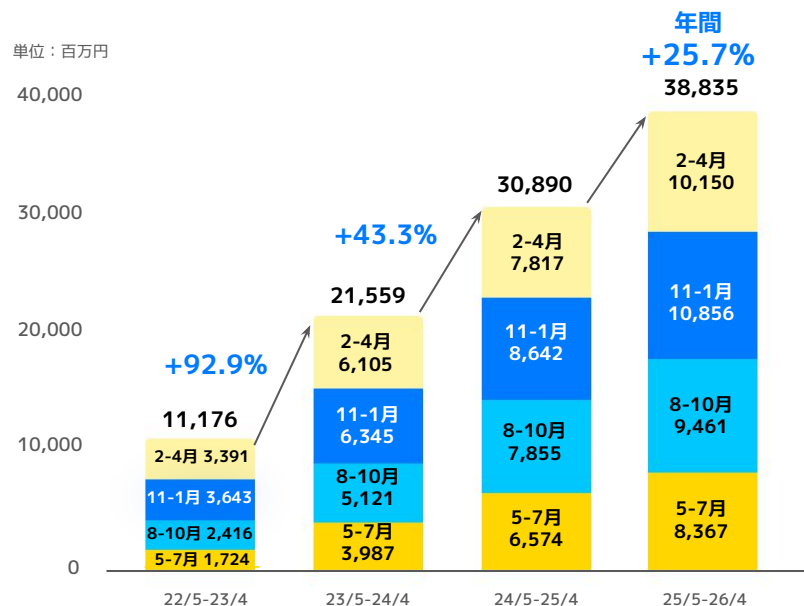
※1：決算期変更のためFY26/4は25年11月から26年4月の6ヵ月間の変則決算。

連結業績推移（売上高・営業利益）-5月から翌4月までの12ヵ月換算※1-

直近12ヵ月間(25年5月～26年4月)の売上高は388.3億円（+25.7% YoY）、営業利益は72.9億円（+25.9% YoY、営業利益率18.8%）と増収増益。特にFY26/4の6ヵ月間の売上高はスポットワーク・スポットワーク以外共に好調を維持し計画を上回る。成長加速に向けた戦略的投資を実施するも、営業利益率はYoYで同水準を維持。

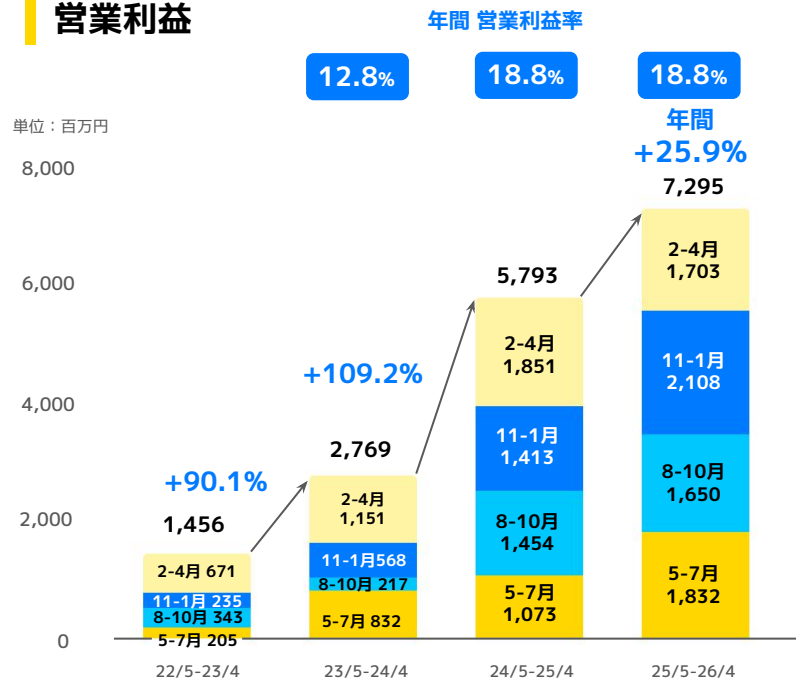
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円

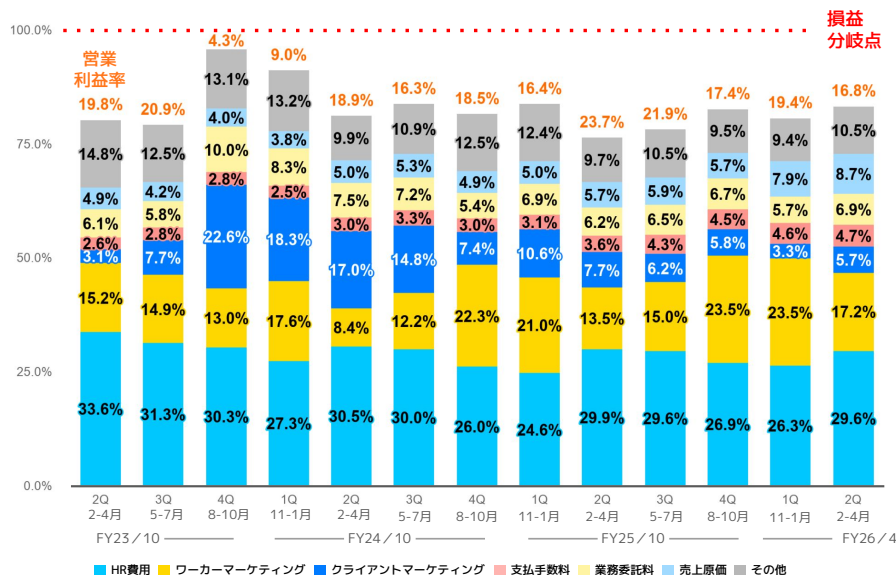


※1：決算期変更のためFY26/4は25年11月から26年4月の6ヵ月間の変則決算。5月から翌4月の12ヵ月間を対象とした合算数値（参考値）については、監査法人の監査・レビューを受けておりません。

連結業績推移（コスト）

1Qに引き続き、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。物流・介護福祉業界への戦略的投資は期初計画以上に実施。費用科目としては、ワーカーマーケティングはField Manager施策、介護福祉の戦略的投資によりYoYで+3.7pt増加。1Qに続き売上原価がYoYで上昇しているのは主にタイミーソリューションズ（旧スキマワークス）連結の影響。

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

1Qで創出された利益余力を物流(Field Manager施策)、介護福祉業界へのさらなる戦略的投資へ

Field Manager施策

FMは1Qに引き続き、2Qも計画を上回るペースで採用。
募集人数が急増するFM配置拠点の稼働率対策として
ワーカーマーケティングを積極的に投下。

介護福祉業界

1Qに引き続き、2Qも稼働率改善のためのワーカーマーケティングを積極的に投下。

※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）。売上原価は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。その他は、その他マーケティング費用（販売促進費を含む）、地代家賃、販売代理店手数料、その他費用・手数料を含む。

FY26/4 通期(6ヵ月間)連結実績 サービス毎

単位：百万円

	FY25/10 1H	FY26/4 通期	差額	前年同期比	FY26/4 通期業績予想達成率※1
売上高	16,460	21,006	4,546	+27.6%	100.4% — 102.5%
スポットワーク※2	16,406	20,192	3,786	+23.1%	100.3% — 102.4%
スポットワーク以外	54	882	827	+1,526.6%	106.1%
うち、タイミーキャリアプラス	53	187	134	+254.3%	101.1%
うち、タイミーソリューションズ※3	NA	638	NA	NA	108.6%
連結調整※4		▲68			
営業利益	3,264	3,812	547	+16.8%	92.2% — 101.8%
スポットワーク	3,388	4,259	870	+25.7%	91.5% — 99.9%
スポットワーク以外	▲123	▲421	▲298	—	—
連結調整※4		▲24			

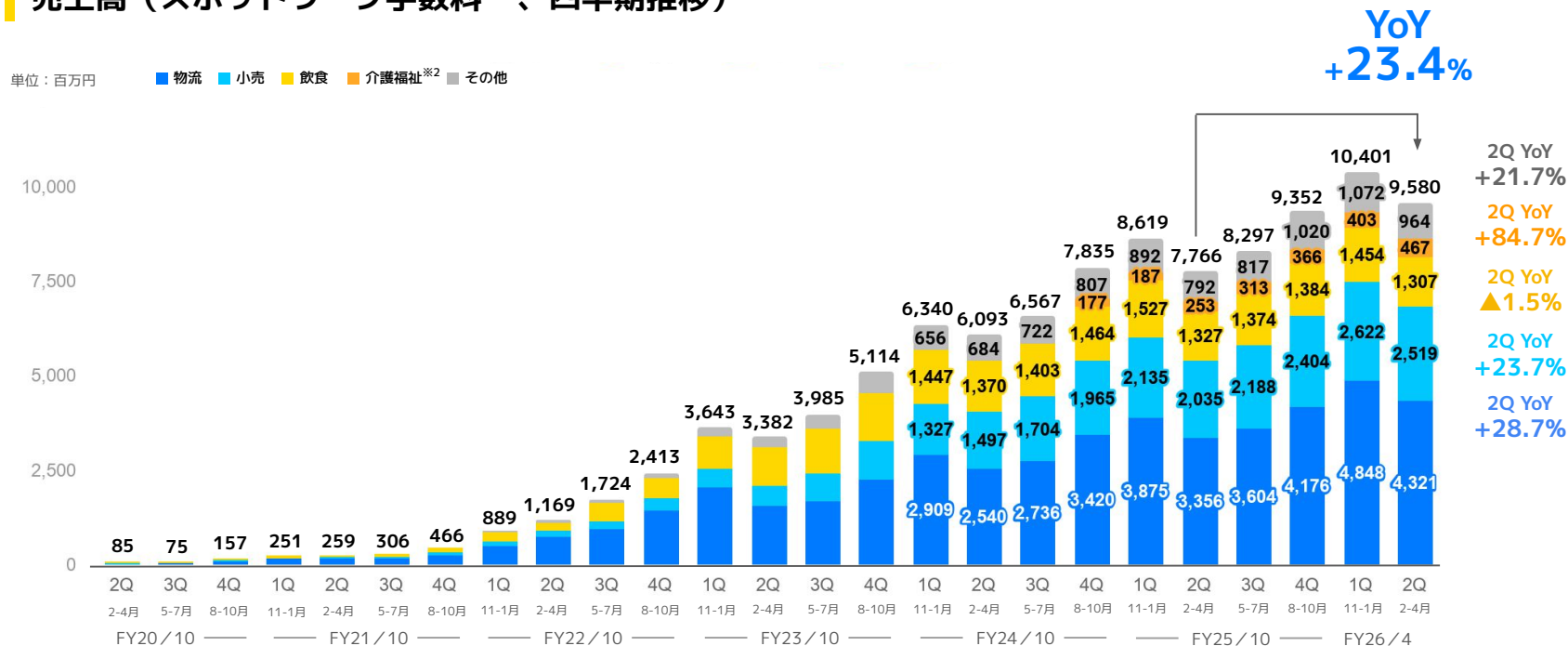
※1：通期業績予想達成率は、修正後業績予想に対する達成率 ※2：スポットワーク手数料に加えて、FM派遣料、長期アルバイト採用サポートプランによる売上等も含む

※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「タイミーソリューションズ」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：主な調整はタイミーソリューションズ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）

全体として1Qの好調を2Qも継続。物流・小売が全体を牽引しYoY成長率がQoQで加速。飲食はマイナス成長もマイナス幅は着実に縮小。介護福祉も高い成長率を維持。QoQで減少しているのは季節性の影響（1Qは最繁忙期、2Qは閑散期）

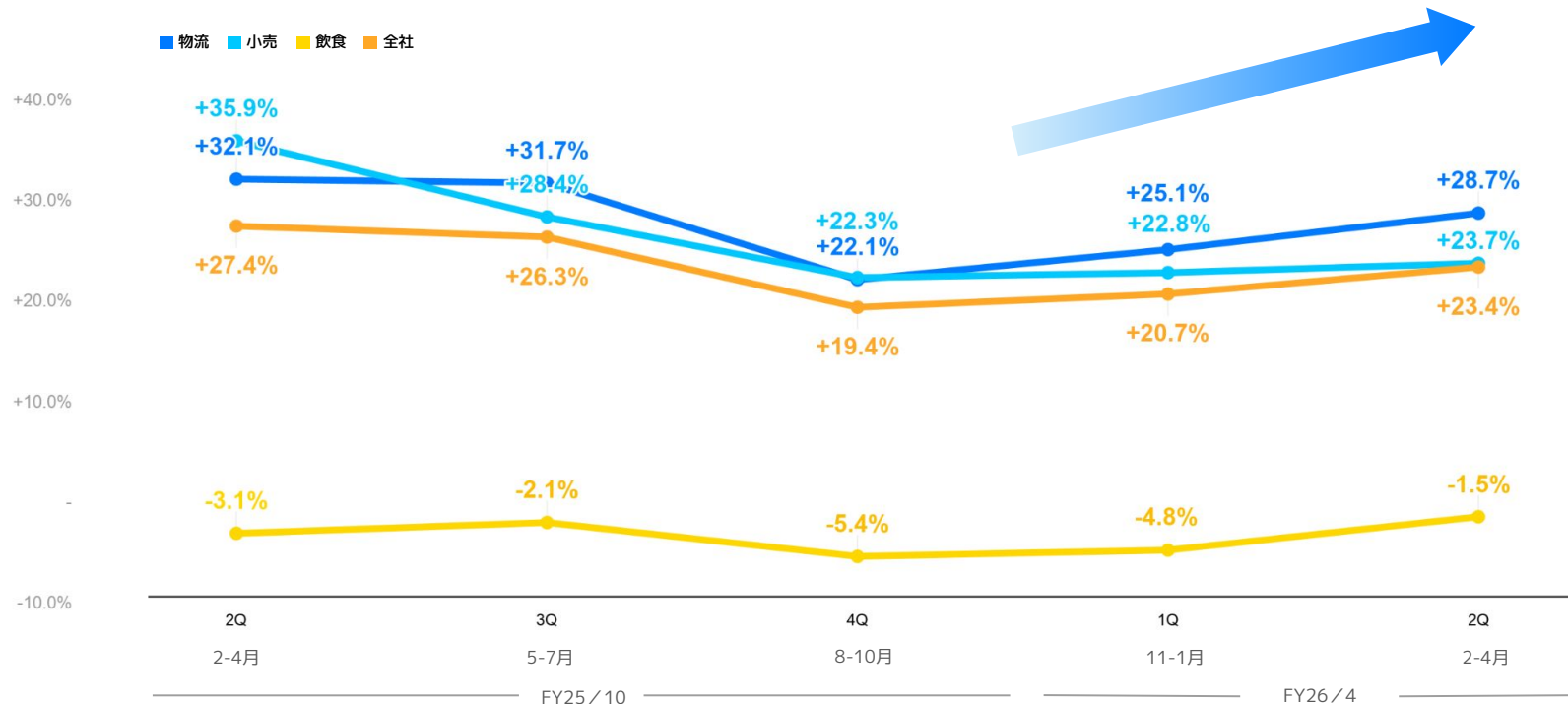
売上高（スポットワーク手数料※1、四半期推移）



※1：ネットベースの収益（流通総額 x テイクレート）。タイミーソリューションズのスポットワーク利用分（25年11月以降の累計は55百万円）を含む（連結調整前）。

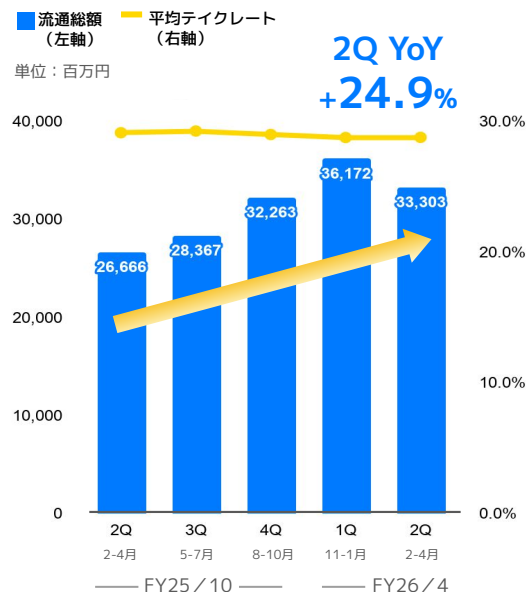
※2：介護福祉業界はFY24/10 4Qよりその他業界から外出して開示

売上高YoY成長率（スポットワーク手数料、四半期推移）

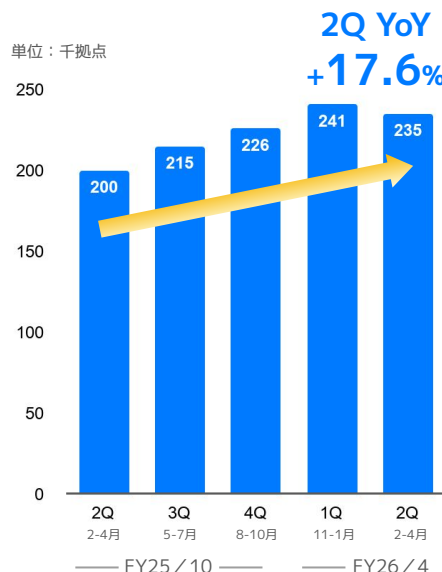


流通総額、AA数、AA当たり流通総額のYoY成長率はQoQで加速。AA数は物流・小売が全体を牽引。AA当たり流通総額は大規模クライアントの深堀が順調に進捗。平均テイクレートは微減も、流通総額増を目的とする戦略的ディスカウントが背景。流通総額、AA数、AA当たり流通総額がQoQで減少しているのは季節性の影響（1Qは最繁忙期、2Qは閑散期）。

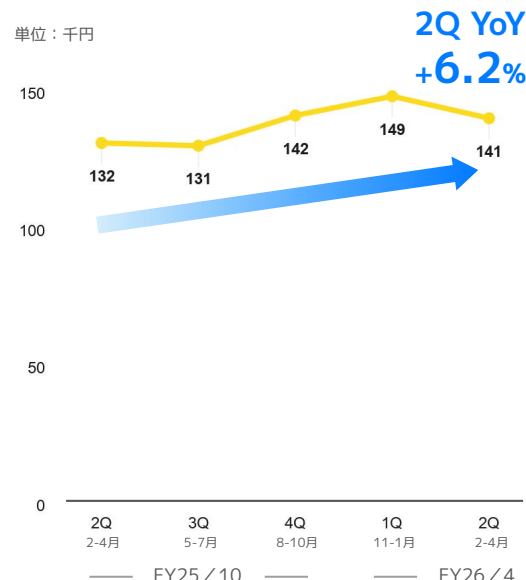
流通総額※²/平均テイクレート※³



アクティブアカウント数※⁴



AA当たり流通総額



※¹：タイミーソリューションズのスポットワーク利用分（25年11月以降の流通総額の累計は198百万円）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。タイミー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

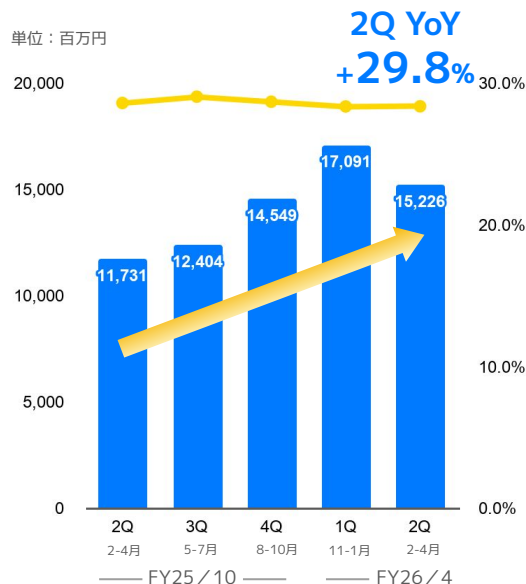
売上ポテンシャルの大きい既存大規模クライアントに営業リソースを集中投下。

Field Managerの配置に次ぐスポットワーカーの生産性向上に向けたソリューションも充実。

AA当たり流通総額のYoY成長率はプラスに反転、流通総額のYoY成長率は+30%近くまで回復。

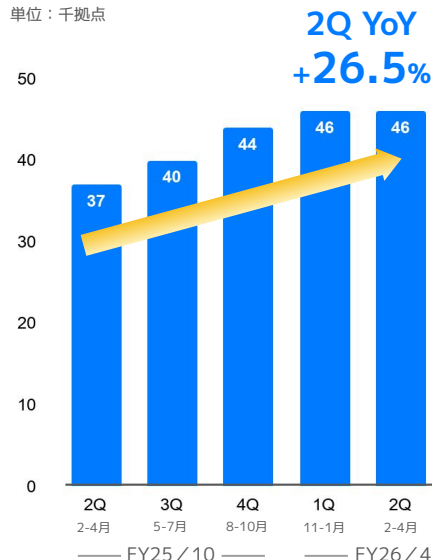
流通総額/平均テイクレート

■ 流通総額（左軸） ■ 平均テイクレート（右軸）



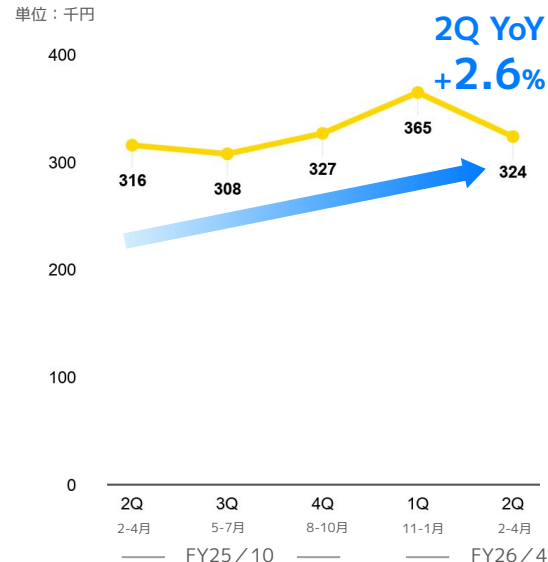
アクティブアカウント数

単位：千拠点



AA当たり流通総額

単位：千円



※1：タイミーソリューションズのスポットワーク利用分（25年11月以降の流通総額の累計は198百万円）を含む（連結調整前）。

物流業界は派遣からスポットワークへの切り替えが加速。対派遣でコスト優位性がある一方、スポットワーカーの受入負荷・生産性が浸透率上昇のボトルネックだったが、Field Managerに加えて複数のソリューションがプロダクト開発により誕生。

受入負荷軽減、生産性改善に向けたソリューション

受入負荷軽減

- Field Manager
- 受け入れサポーター

習熟度の可視化

- スマートグループ機能

習熟ワーカーの稼働制限解除

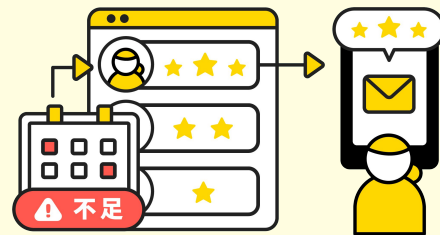
- 年額報酬による稼働制限解除※1

スマートグループ機能

お気に入りワーカーのグループを
予め設定した条件（その拠点での実績等）に沿って自動で作成



習熟度の高い
ワーカーの可視化



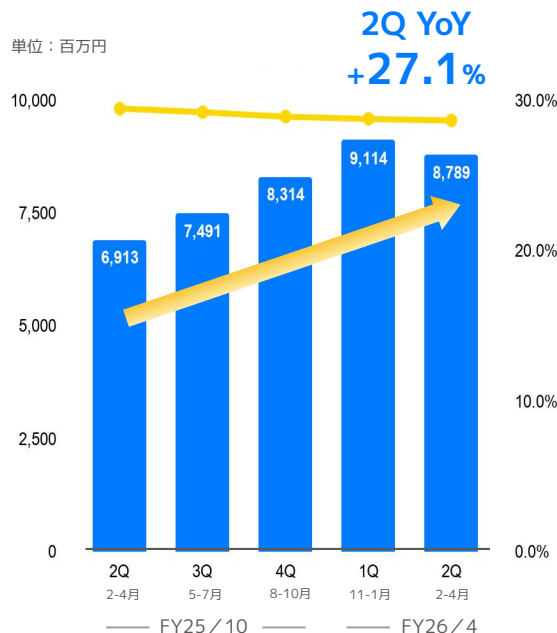
必要なスキルを持った人を
ピンポイントで募集

※1：クライアントが所定の手続きを行うことで、ワーカーの年額報酬上限による稼働制限を解除できる機能

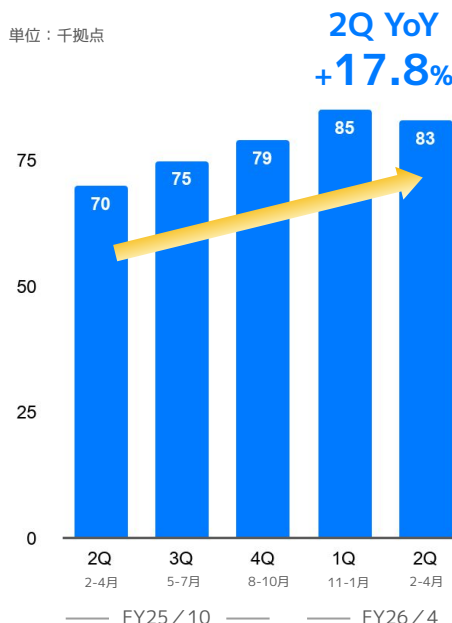
各KPIが順調に進捗。BPRを通じた日常利用の深堀に加え、大型セール等の全社規模の重要施策にもスポットワークが戦略的に組み込まれるように。サブインダストリーでは、拡大フェーズのドラッグストアが好調。

流通総額/平均テイクレート

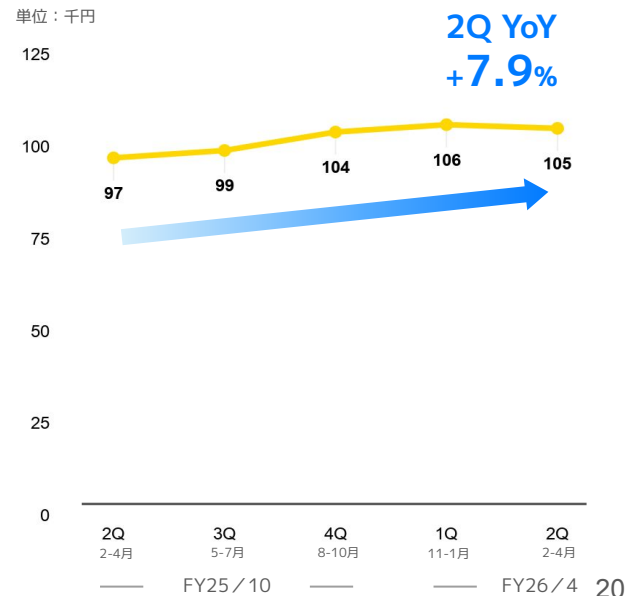
■ 流通総額（左軸） ■ 平均テイクレート（右軸）



アクティブアカウント数



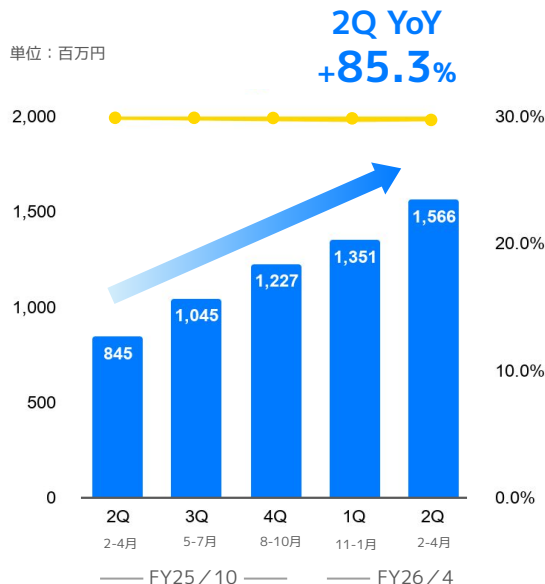
AA当たり流通総額



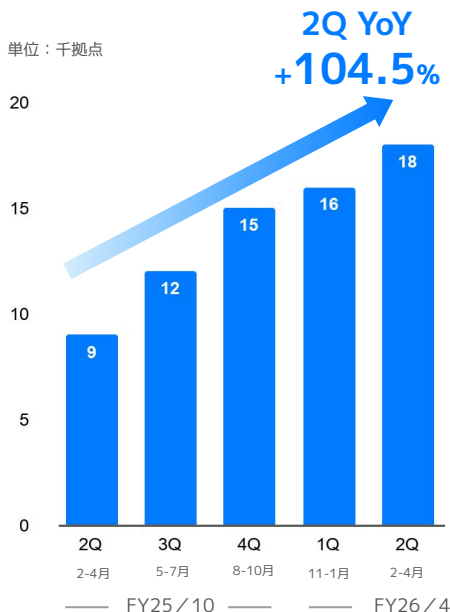
流通総額・AA数共にYoYで高成長を維持。AA当たり流通総額はマイナス成長も、小規模アカウントのインバウンド流入によるクライアント規模のミックスの変化が要因。課題である稼働率対策に向けて、プロダクト開発も順調に進捗。介護福祉業界で働きたいワーカーは、介護福祉の仕事がアプリ上でより簡単に探せるように。

流通総額/平均テイクレート

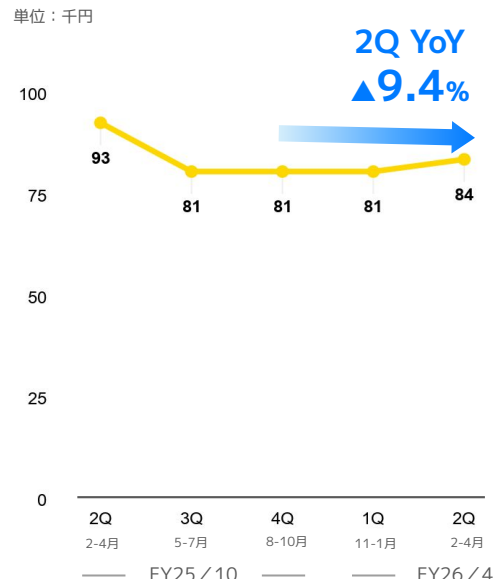
■ 流通総額（左軸） ■ 平均テイクレート（右軸）



アクティブアカウント数



AA当たり流通総額



介護事業および介護周辺事業を展開するベネッセスタイルケアグループにおいて介護・医療特化型のHR事業を行う株式会社ベネッセキャリアオスと戦略的業務提携に向けた基本合意書を締結。両者の持つ資源とノウハウを統合することで、介護分野でのタイミーの利用を加速。



ベネッセキャリアオス

連携内容

事業者向け

- タイミー導入支援
 - 介護事業運営のノウハウを活用した業務分解の提案やマニュアル作成など、手厚いカスタマーサポートおよびコンサルテーションを提供

ワーカー向け

- 資格取得やスキルアップの機会提供
 - ベネッセのeラーニングサービスを提供し、現場で活かせる実践的な介護技術のオンライン研修を実施
- 人材紹介サービスの提供
 - ベネッセキャリアオスの人材紹介・人材派遣サービスをご案内し、業界内での長期的な就業を後押し

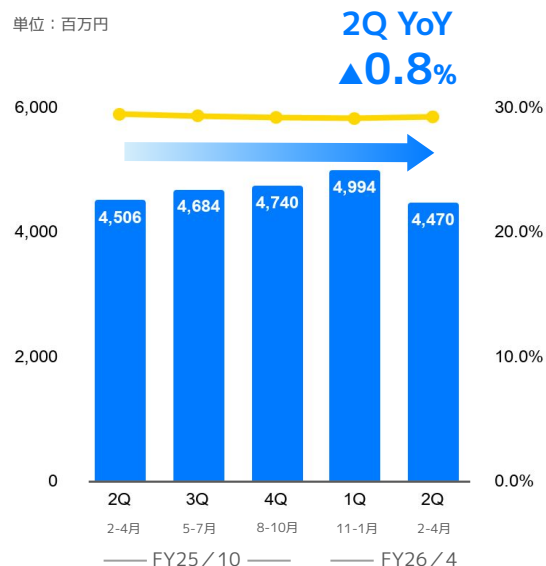
各KPIは一進一退の状況が続くが、流通総額のYoYマイナス成長はフラット水準近くまで回復。

経営/本部に対するソリューション提案を通じて、各社固有の経営課題（お客様回転率/待機時間等）解決に向けた共同プロジェクトを立ち上げ。コストインフレに左右されない、より深いソリューションに進化。

流通総額/平均テイクレート

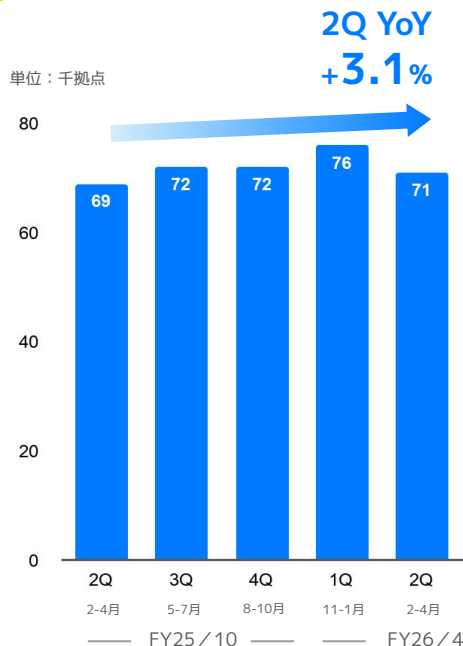
■ 流通総額（左軸） ■ 平均テイクレート（右軸）

単位：百万円



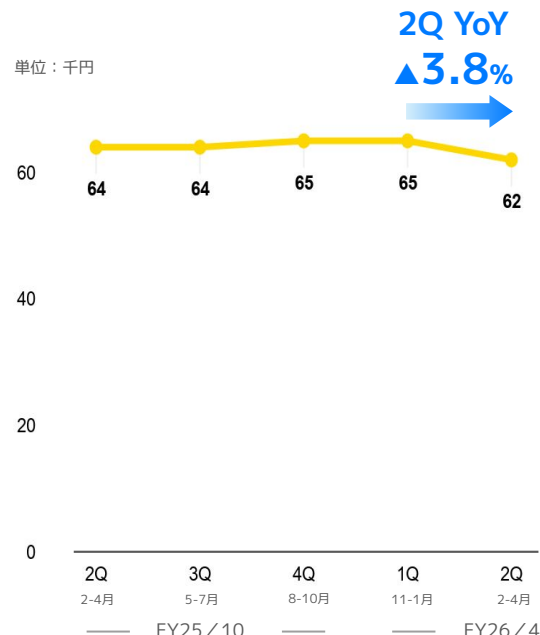
アクティブアカウント数

単位：千拠点



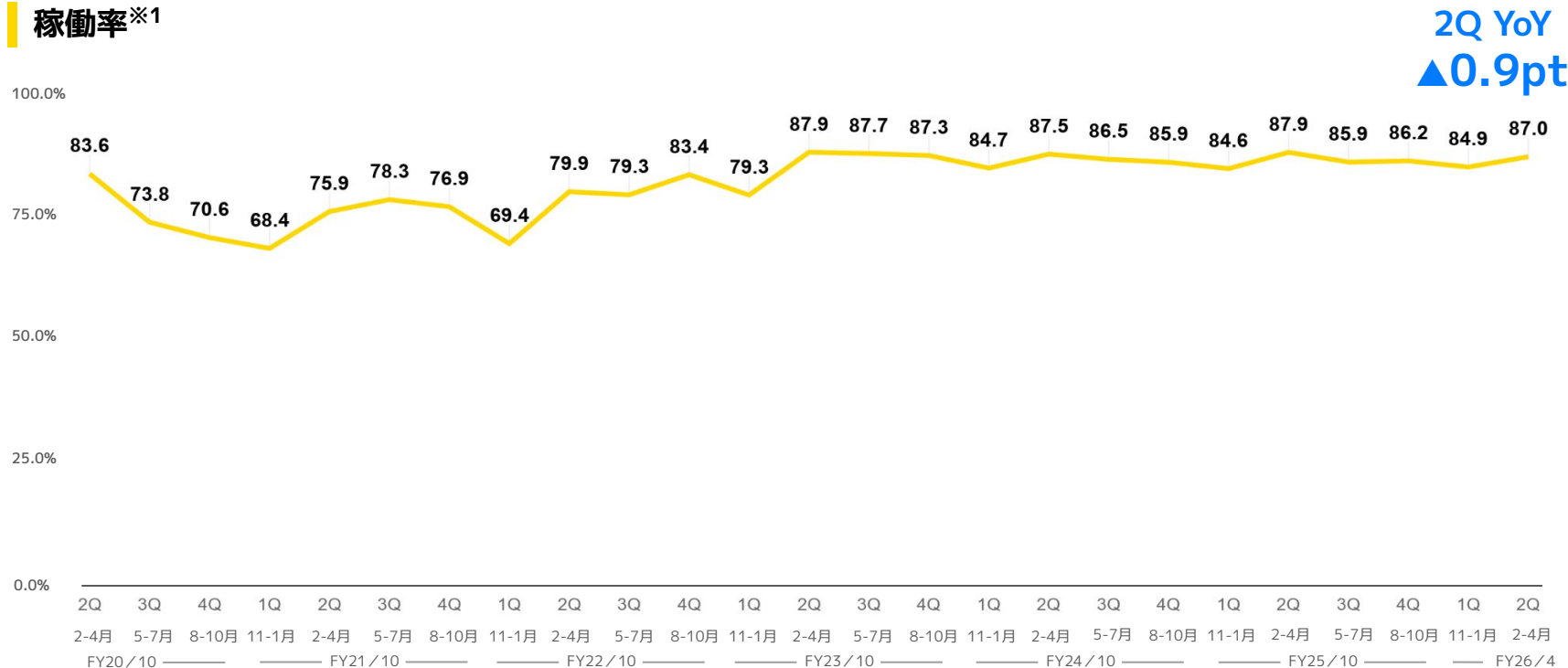
AA当たり流通総額

単位：千円



稼働率は87.0%と高水準を維持。2Qは閑散期のためQoQでは稼働率は上昇。一方で、YoYでは▲0.9ptと減少するも、計画を上回る募集人数が要因。

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

長期アルバイト採用サポートプラン：今夏に正式リリース

今年の夏に本格的なリリースを予定。PoC段階において、新しい長期アルバイト採用の打ち手として多くの期待が寄せられ、特に採用困難店舗での実績が際立つ。

クライアントからのコメント



店舗がターミナル駅にあり採用に苦戦。アルバイトスタッフからのリファラルにコストを掛けたり、一部店舗を閉めたりしていたが、**長期アルバイト採用サポートプランにより3か月で24人採用。**



オフィス街に店舗があり3か月連続応募ゼロの店舗が続出。稀にきた応募者を採用せざるを得ず、ミスマッチ（早期離職）が常態化していた。**長期アルバイト採用サポートプラン導入後は1ヶ月程度で10名の採用に成功。**



新施設のオープンが間近に迫っていたが、スタッフの不足が顕著で無事にオープンできるか焦っていた。**長期アルバイト採用サポートプラン利用開始後2名採用でき、採用単価も現行の水準を大幅に下回ることが出来た。**



アルバイトの応募が来ない状態が続いていたが、**求人掲載を止めると、現場からの不満の声が上がるので、求人掲載費用を払い続けるしかなかった。**長期アルバイト採用の他の打ち手を探していた。



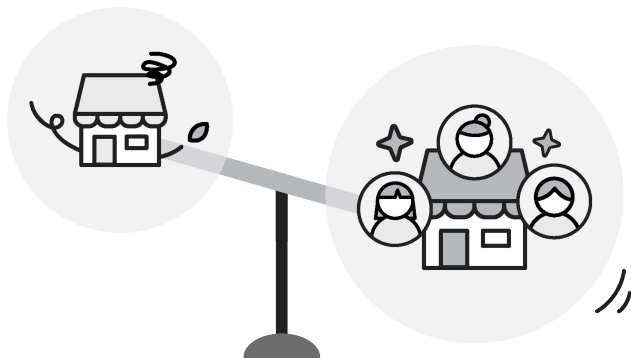
アルバイトが採用出来ず **特定技能の外国人の方に頼っていたが、今いる方が辞めたときの穴が大きく、アルバイト採用の再開を模索していた。**

長期アルバイト採用サポートプラン：採用困難店舗に重点的にアプローチ

日本全国どこでも人が集まるスポットワークプラットフォームを活かし、まずは従来の求人広告でほぼ採用が出来ない採用困難店舗に重点的にアプローチ。

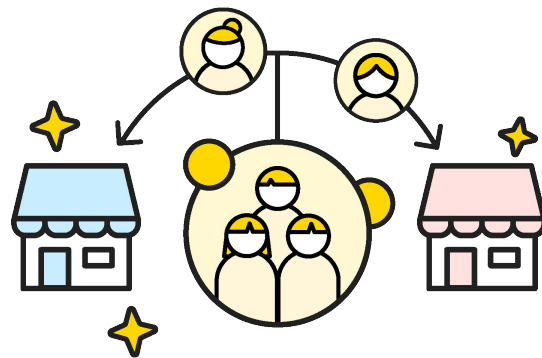
なぜ採用困難店舗で採用できるのか

求人媒体（広告型）



人気の求人は必要以上に応募が集まり、
不人気の求人は応募が集まらない

タイミー（成果報酬型）



応募は先着順のため、人気の求人が埋まったら、
他の求人へ応募。採用困難店舗が生まれない。

新規事業の進捗：ステージゲート制度

非連続の成長を実現するために、すでに多くの新規事業が誕生。この流れを加速するために、新規事業創出に向けたステージゲート制度を導入し、スポットワークのさらなるスケールを牽引できる新規事業を「高速」で立ち上げる。

ステージゲート制度

- アイデア創出から事業化までのプロセスにステージゲート制度を導入。
- Tier毎にリソース配分・撤退の基準を設け、メリハリのある大胆な投資を促進する。



Tier3
顧客ニーズ・課題検証

Tier2
ビジネスモデル実証

Tier1
事業拡大

新規事業の進捗：Fintech

株式会社NTTドコモ及び住信SBIネット銀行株式会社と金融領域における業務提携に関する基本合意書を締結。タイミーを活用する働き手の方等を対象とする金融サービスの実現に向けた協議を本格化。スポットワークを通じて蓄積された信頼を金融領域でも活用。2026年7月に金融関連ソリューション等の事業化に向けた子会社※¹を設立予定。



1,400万人以上の登録ワーカー ※²
46万拠点の登録クライアント

日々積み上がる ※³
5,500万件以上の蓄積された信頼データ

年間流通総額1,300億円規模の ※⁴
給与受け取り接点



生活インフラとしての
約1億規模の会員基盤

日常に密着した顧客接点
通信、ポイント（dポイント）
決済（d払い、dカード）等

BaaSをはじめとする
先進的な金融ソリューション

FY27/4 通期業績予想

FY27/4 連結業績予想※1

単位：百万円	上期	前年同期比	通期	前年同期比
売上高	22,056 - 22,560	+23.7% - +26.5%	47,613 - 48,823	+22.6% - +25.7%
スポットワーク	20,864 - 21,368	+18.2% - +21.1%	44,429 - 45,639	+18.1% - +21.3%
スポットワーク以外	1,239	+592.0%	3,305	+159.9%
（タイミーキャリアプラス）	205	+92.7%	603	+104.9%
（タイミーソリューションズ）	901	+2,173.8%	2,310	+183.9%
連結調整※2	▲47	NA	▲121	-
営業利益	3,997 - 4,388	+14.8% - +26.0%	8,821 - 9,746	+20.9% - +33.6%
スポットワーク	4,925 - 5,317	+25.8% - +35.8%	10,675 - 11,600	+27.0% - +38.0%
スポットワーク以外	▲904	+119.9%	▲1,803	-
連結調整※2	▲24	NA	▲49	-
営業利益率	18.1% - 19.5%	▲1.4pt - ▲0.0pt	18.5% - 20.0%	▲0.2pt - +1.1pt
経常利益	3,986 - 4,377	+15.6% - +27.0%	8,806 - 9,731	+22.2% - +35.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,797 - 3,188	+1.9% - +16.1%	6,002 - 6,927	+15.8% - +33.6%

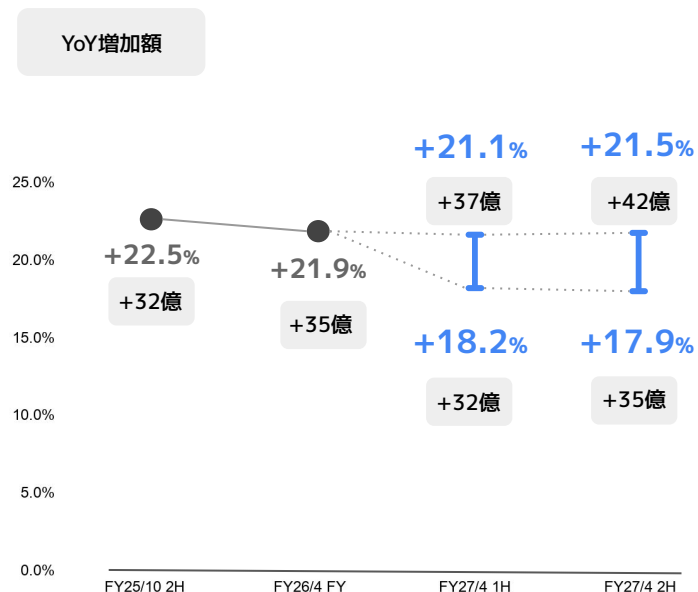
※1：「スポットワーク」に含まれていたスポットワーク手数料以外の売上・利益はすべて「スポットワーク以外」へ。25年5月から26年4月までにおいて、FM派遣料は売上高175百万円、営業利益▲33百万円、長期アルバイト採用サポートプランは売上高57百万円、営業利益▲0百万円。2026年8月1日を効力発生日（予定）として、フィールドマネージャー事業及びロジヒーロー営業に係る事業を株式会社タイミーソリューションズ（旧スキマワークス株式会社）に承継させる吸収分割を決議。業績予想のサービス毎の内訳としては、期初の26年5月からの12カ月分のFM派遣料を「スポットワーク」ではなく、「スポットワーク以外」の「タイミーソリューションズ」の売上高に計上。

※2：主な調整はタイミーソリューションズ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）

スポットワーク：売上高の考え方

全体としてやや保守的な見立てとなるも、減少トレンドだったYoY増加額は基本シナリオでは上期・下期共に増加に反転する想定。好調だった前期の11-4月を受けても、FY27/4は下期(11-4月)にYoY成長率は加速、YoY増加額は拡大。

売上高YoY成長率（半期推移）



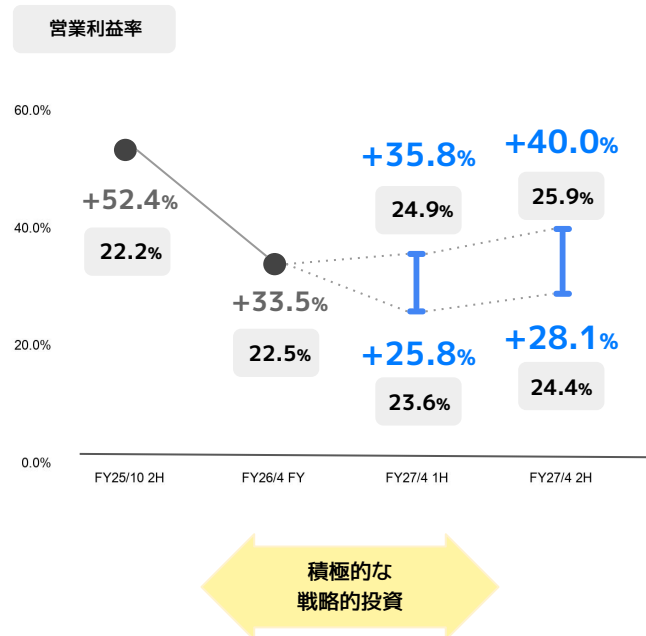
予想レンジのシナリオ

	上期	下期
上限	注力施策の効果が想定以上の楽観シナリオ 物流：大規模クライアントのさらなる深堀（FM施策含む）	注力施策の効果が想定以上の楽観シナリオ 物流：大規模クライアントのさらなる深堀（FM施策含む） 介護福祉：稼働率対策 小売・飲食：大規模クライアント向けソリューション提案/共同プロジェクト、長期アルバイト採用サポートプランによるスポットワーク利用増
基本	物流/小売：YoY成長率は現水準からの大きな下落はせず、安定して推移 介護福祉：高成長維持も成長率は鈍化 飲食：マイナス成長は継続もゆるやかに改善	物流/小売：YoY成長率は現水準からの大きな下落はせず、安定して推移 介護福祉：これまでの戦略的投資及びベネッセキャリアオスとの業務提携の効果で成長加速 飲食：4QでのYoY成長率のプラス転換
下限	中東情勢の影響を考慮した悲観シナリオ 消費マインドの低迷（物流量の減少） 供給制約（例 食品小売のトレー・包装 資材）による募集人数の減少 等	

スポットワーク：費用の考え方

FY26/4は決算期変更により6ヵ月の変則決算だったため、当初予定通り積極的な戦略的投資はFY27/4 上期まで実施。スポットワークは着実に営業利益率改善を行い、全社ベースの営業利益率の維持/改善(FY27/4 営業利益率 +1.6pt - +3.0pt YoY)に貢献。

営業利益YoY成長率（半期推移）



戦略的投資

注力領域はFY27/4も変わらず。

引き続き、物流(Field Manager施策)、介護福祉業界へ投資。

Field Manager施策

ワーカーマーケティング費用：募集人数が急増するFM配置拠点の稼働率を高位に保つため、ワーカーマーケティングを積極的に投下（FMはタイミーソリューションズにて引き続き積極的に採用）。

介護福祉業界

ワーカーマーケティング費用：有資格者の獲得、獲得した有資格ワーカーに介護福祉業界で稼働いただくためのワーカーマーケティングを積極的に投下。

スポットワーク 業界別戦略

各業界大きな方針転換はなく、前期からの方針を着実に執行していく。
物流は既存クライアントの深堀を徹底。小売・飲食は経営が抱える本質的な課題解決へ。
介護福祉は稼働率改善を急ぐ。

物流



- 既存大規模クライアントの売上最大化を目指す。
営業リソースを集中投下し、売上ポテンシャルの把握、現場解像度の向上、BPR/受入負荷・生産性改善ソリューション（Field Manager等）の提案を徹底。請負（タイミーソリューションズ）のクロスセルも。

小売・飲食



- 大規模クライアントにおいて、各社固有の経営課題（売上機会の損失、社員比率の高止まり、人手不足によるFC出店減 等）の解決に向けたソリューション提案/共同プロジェクトを展開。
- 今夏から長期アルバイト採用サポートプランのクロスセルを本格化。
- 有力サブインダストリー（ドラッグストア、コントラクト(給食・食堂運営))の拡大、新たなサブインダストリー（レンタカー、ガソリンスタンド等）の開拓を継続。

介護福祉



- 稼働率改善に注力。“有資格ワーカーの獲得”から“獲得した有資格ワーカーの介護福祉業界での稼働”に比重を移し、マーケティング/プロダクト双方で稼働率改善を目指す。
- ベネッセキャリアオス社との業務提携を通じて、介護業界における認知拡大、顧客開拓を加速。

スポットワーク以外※1：タイミーキャリアプラス、タイミーソリューションズ等

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タイミーソリューションズ（旧スキマワークス）が対象。タイミーキャリアプラスはFY26/4でキャリアアドバイザーを大幅増員。FY27/4は追加増員せずに、並行して開発を進めているダイレトリクルーティング（DR）プラットフォームにリソースを集中。タイミーソリューションズは引き続き順調な進捗を想定。フィールドマネージャー事業は吸収分割によりタイミーソリューションズが承継。

単位：百万円

	FY26/4 (12ヵ月実績) ※2	FY27/4 (業績予想)
売上高	1,271	3,305
タイミーキャリアプラス	294	603
タイミーソリューションズ	813	2,310
連結調整	▲68	▲121
売上高成長率	+1,144.7%	+159.9%
営業利益	▲1,062	▲1,803
連結調整	▲46	▲49
営業利益率	▲83.5%	▲54.6%

売上高の考え方

タイミーキャリアプラス

FY27/4はDRにリソースを集中するも、キャリアアドバイザーの生産性改善を通じて着実に増収。

タイミーソリューションズ

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

タイミーキャリアプラス

キャリアアドバイザーの面談件数確保のためのワーカーマーケティングはYoYで減少。赤字幅も縮小へ。

タイミーソリューションズ

引き続きFMを積極的に採用。

※1：「スポットワーク」に含まれていたスポットワーク手数料以外の売上・利益はすべて「スポットワーク以外」へ。2026年8月1日を効力発生日（予定）として、フィールドマネージャー事業及びロジヒーロー営業に係る事業を株式会社タイミーソリューションズ（旧スキマワークス株式会社）に承継させる吸収分割を決議。業績予想のサービス毎の内訳としては、期初の26年5月からの12ヵ月分のFM派遣料を「スポットワーク」ではなく、「スポットワーク以外」の「タイミーソリューションズ」の売上高に計上。 ※2：決算期変更のためFY26/4は25年11月から26年4月の6ヵ月間の変則決算。5月から翌4月の12ヵ月間を対象とした合算数値（参考値）については、監査法人の監査・レビューを受けておりません。

スポットワーク手数料以外の売上高はすべて「スポットワーク以外」で開示

FY26/4まで

スポットワーク	スポットワーク手数料
	その他 ・ Field Manager（派遣料） ・ 長期アルバイト採用サポートプラン ・ 自治体コンサルティング 等
スポットワーク 以外	タイミーキャリアプラス
	タイミーソリューションズ（旧スキマワークス） ・ 請負
	その他 ・ Timee BPO 等

FY27/4から

スポットワーク	スポットワーク手数料
スポットワーク 以外	タイミーキャリアプラス
	タイミーソリューションズ（旧スキマワークス） ・ 請負 ・ Field Manager（派遣料）
	その他 ・ Timee BPO ・ 長期アルバイト採用サポートプラン ・ 自治体コンサルティング 等

Appendix

タイミーについて

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
タイミーソリューションズ

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、石川

従業員数※1

正社員1,367名、及び取締役6名
監査役3名、アルバイト637名

Vision

一人ひとりの時間を豊かに

Mission

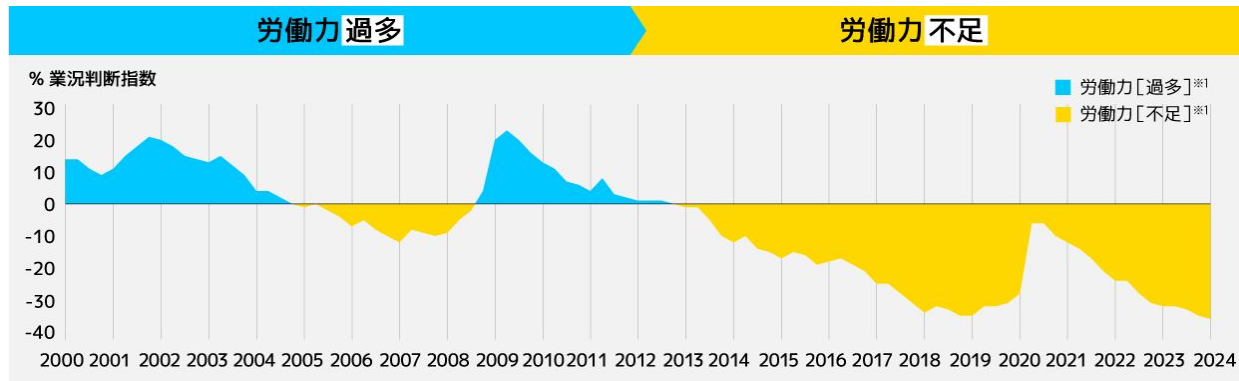
「はたらく」を通じて
人生の可能性を広げるインフラをつくる



※1：2026年4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※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



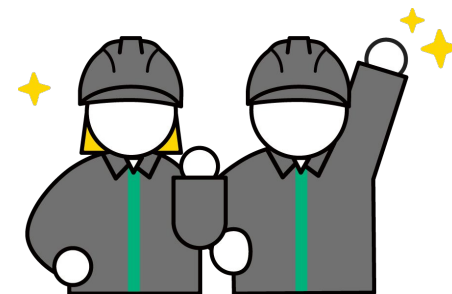
タイミー

「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

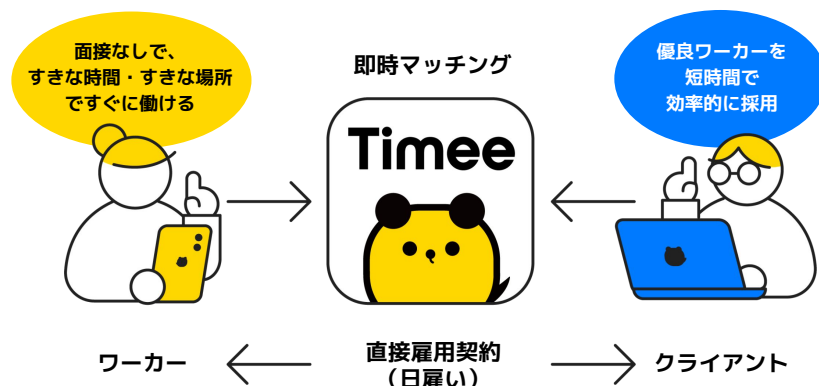


タイミーソリューションズ

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）等

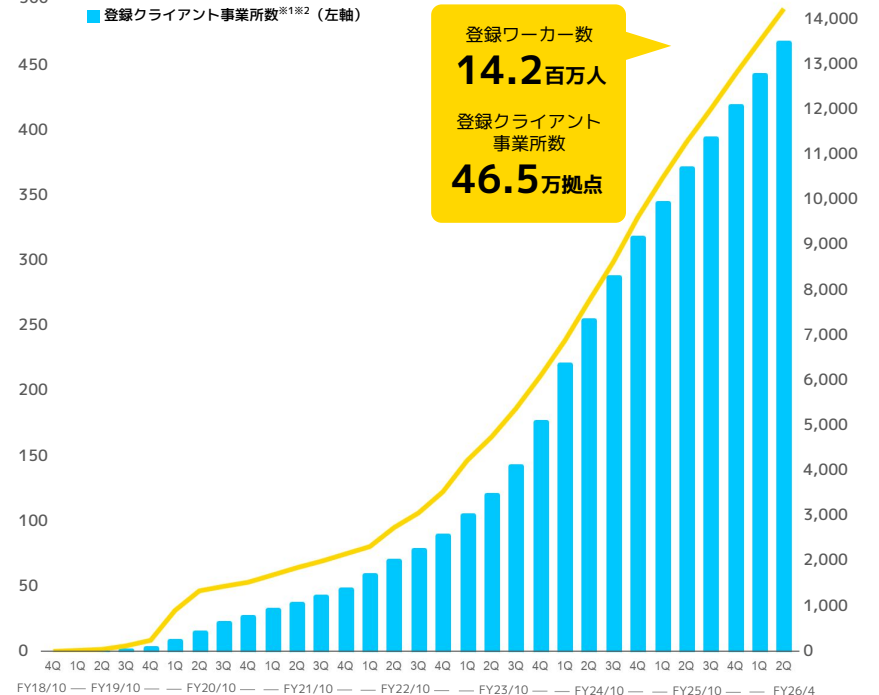
スキマバイトサービス「タイミー」

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



単位：千拠点

登録ワーカー数 (右軸) ※1
 登録クライアント事業所数 ※1※2 (左軸)

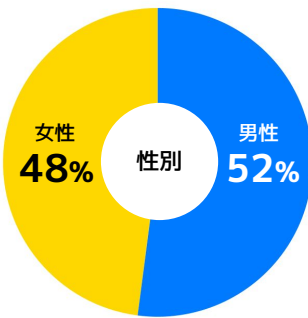
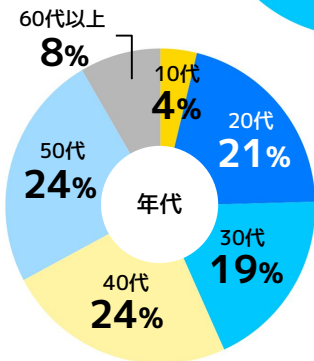
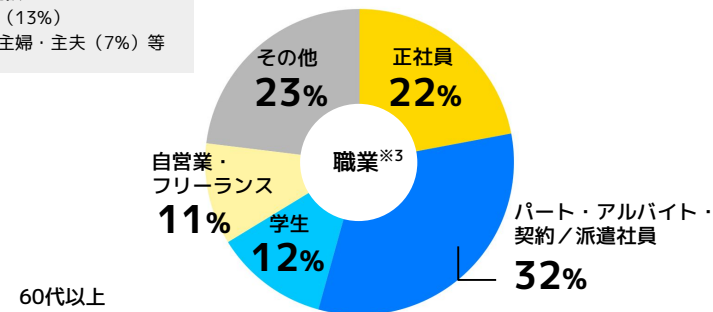


※1：2026年4月末時点。サービス開始以降の累計。※2：各登録クライアント事業所は、通常クライアントの1事業拠点に対応

ワーカー※1とクライアント※2の属性

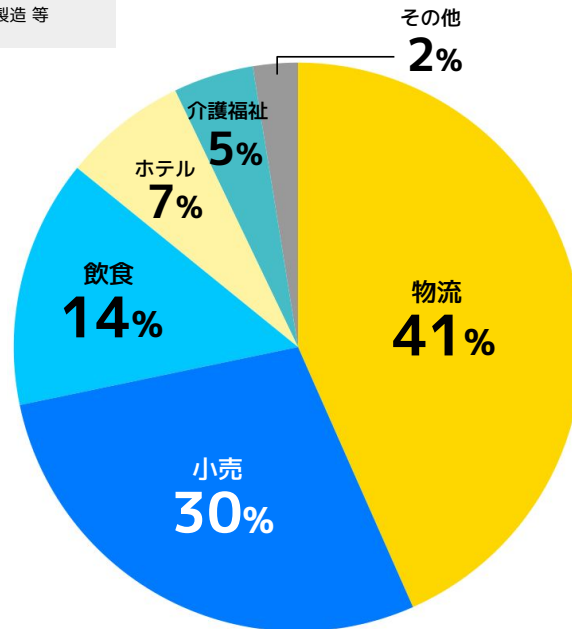
その他内訳

- 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4月末時点、稼働人数は2026年4月の1カ月間）

※2：業界別募集人数を基に算出（FY26/4 2Q）

※3：2026年4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26%）

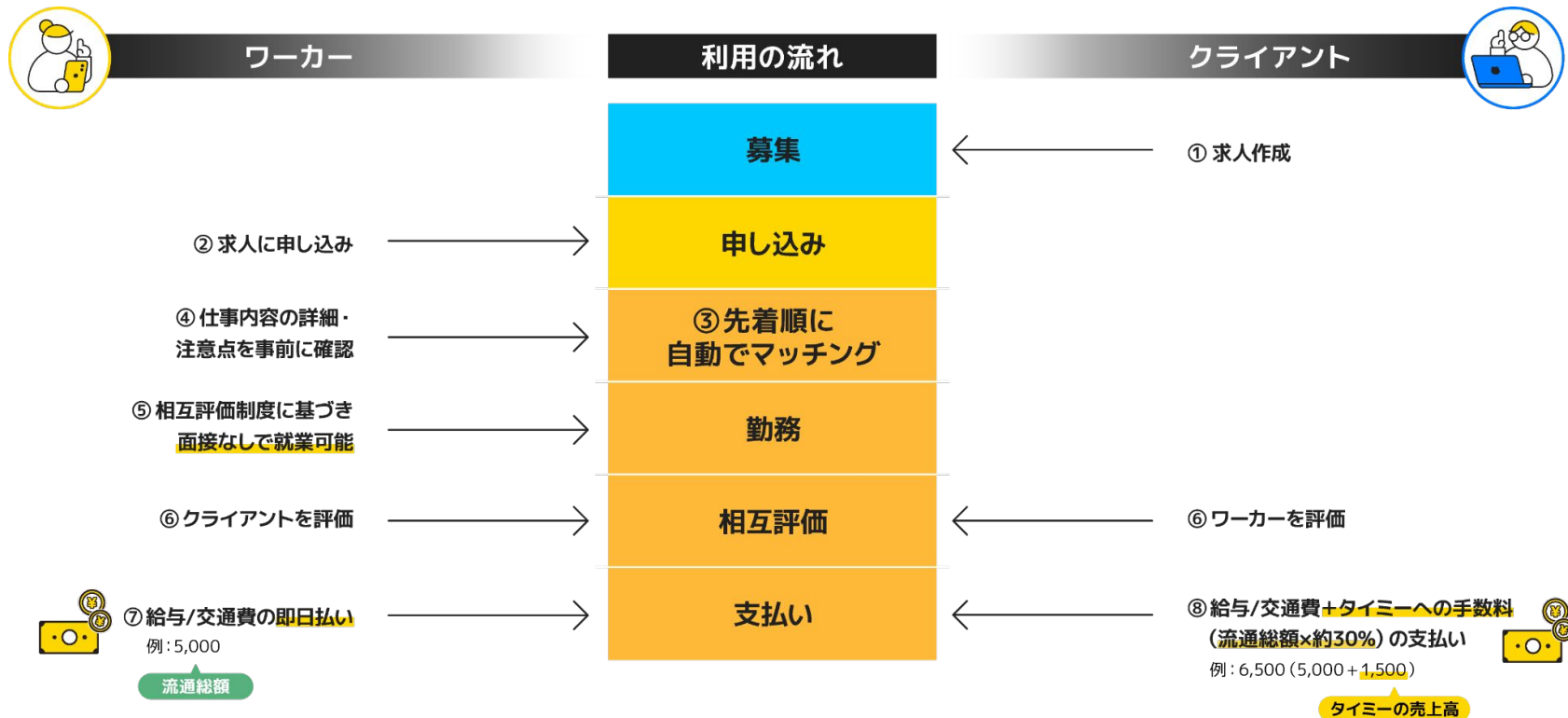
ワーカー・クライアントの双方に価値を提供

ワーカーとクライアントから選ばれるサービス設計

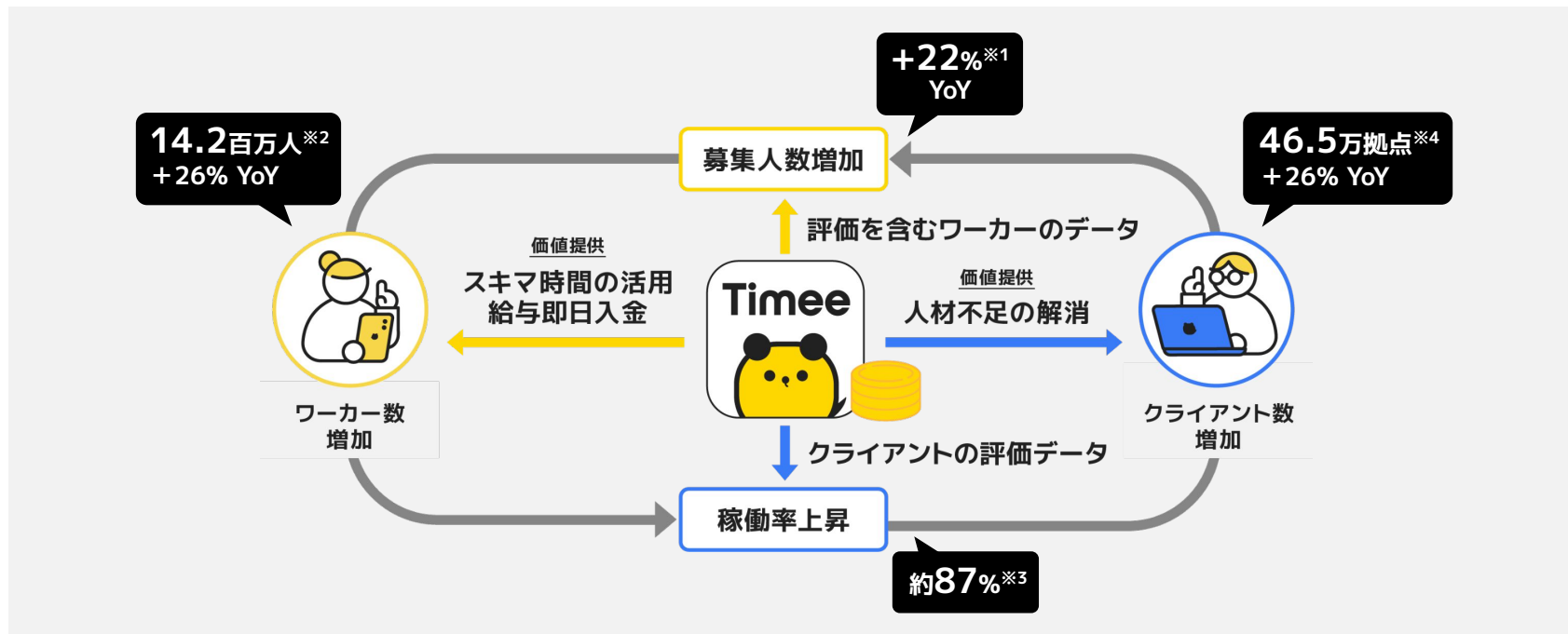


※1：長期アルバイト採用サポートプランの利用を除く

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さら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 2QからFY26/4 2Qまでの増加率。

※2：2026年4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4月末時点から2026年4月末時点における増加率。

※3：FY26/4 2Qの稼働人数を募集人数で除して算出

※4：2026年4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4月末時点から2026年4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：87%※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 0.2%※3

競争優位性③

**営業による
手厚いサポート**

営業人数：791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 2Qの稼働人数を募集人数で除して算出 ※2：2026年4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2026年2月から2026年4月の無断欠勤数。分母は同期間に充足された求人数。 ※4：株式会社タイミー（単体）の2026年4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

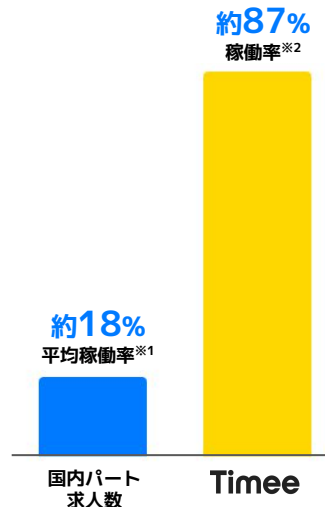
※7：調査機関 日本マーケティングリサーチ機構 調査期間 2025年5月13日から2025年6月12日 調査概要 2025年6月期_スキマバイトにおける市場調査

※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>）

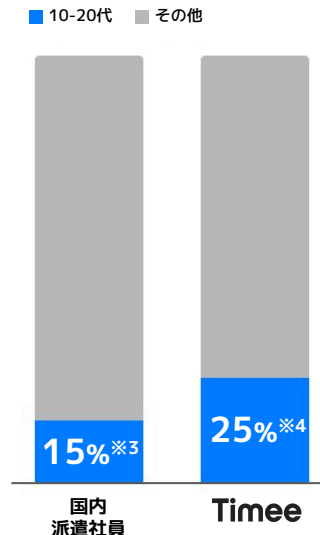
タイミーの導入によるメリット

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

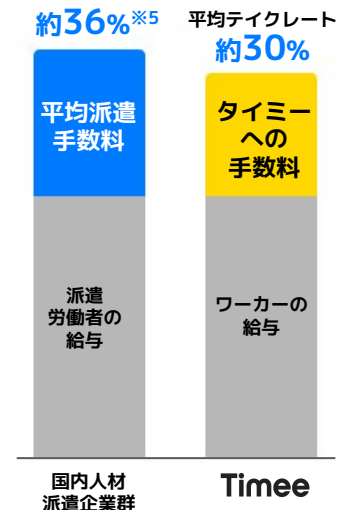
必要なワーカー数の確保



「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2026年2月から2026年4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 2Q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4月公表分）に基づく

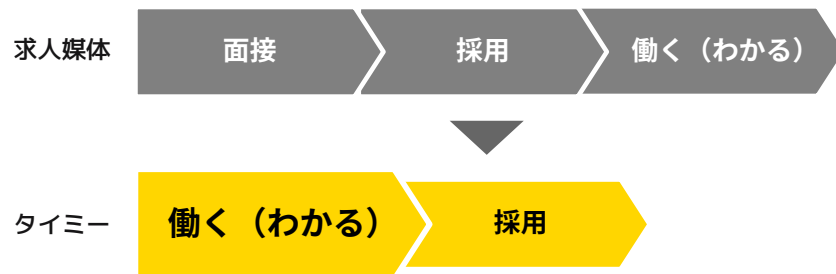
※4：2026年4月の稼働人数における10-20代のワーカーの割合。アプリの登録情報に基づく（回答者のみ）

※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。

長期アルバイト採用サポートプランの開発

従来のスポットワークに長期アルバイト採用サポートプランの追加を予定。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アルバイト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アルバイト採用の提供価値

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

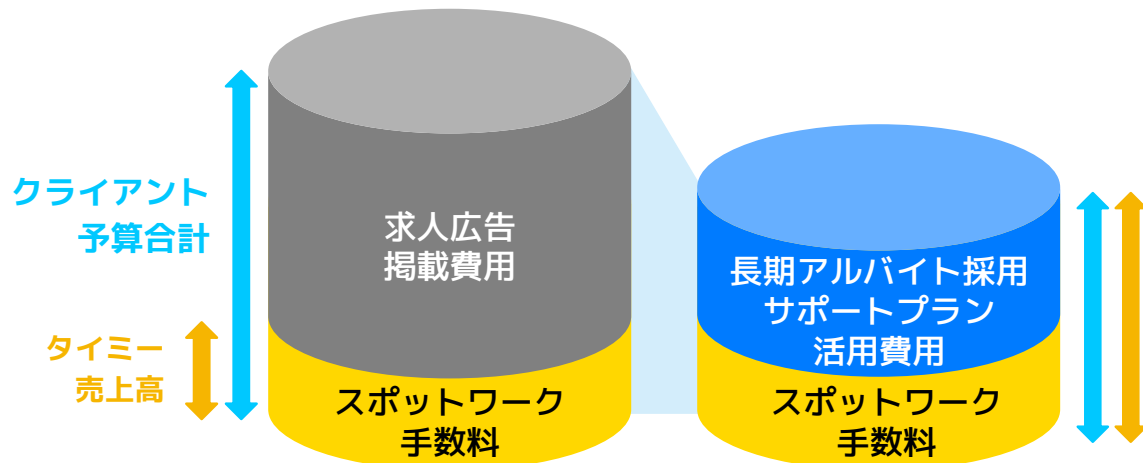
- **採用困難店でも高い集客力**
地方でも高い稼働率
- **ミスマッチの抑制**
面接・履歴書ではわからない“働きぶり”で採用
- **現場負担の削減**
働きぶりの良いワーカーの中から採用
日々の人手不足対応（スポットワーク活用）と
長期アルバイトの採用活動の両立

長期アルバイト採用サポートプランの開発

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

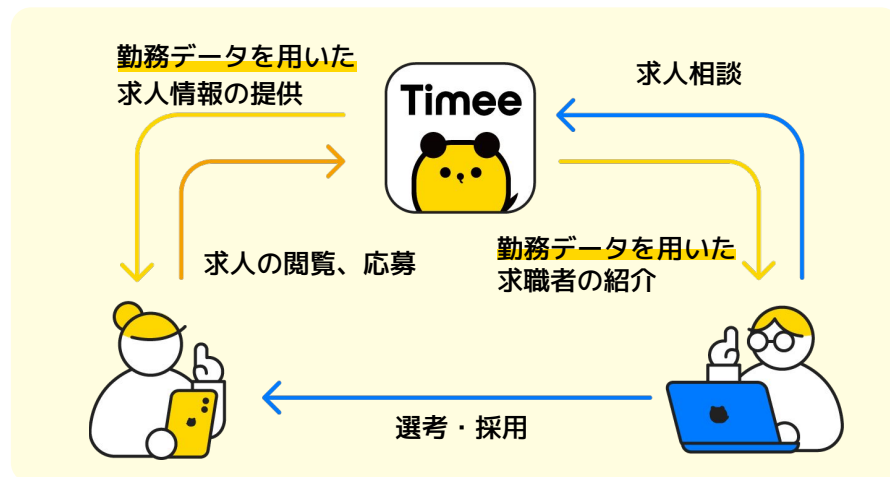
- コストインフレーションを背景にスポットワークに対する予算は抑制傾向
- 一方で、長期アルバイト採用のための求人広告掲載費用には引き続き膨大な予算が残る
- スポットワークだけでなく、長期アルバイトも含めてクライアントの人材採用ニーズに応えることで予算獲得を目指す



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%

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

勤務データをもとに自動作成される履歴書

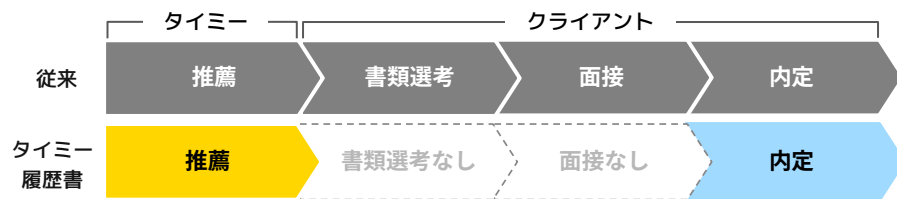
【記載情報】

- 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、オフィスの設備点検等々

タイミーソリューションズ（請負等）

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。
また、フィールドマネージャー事業を吸収分割によりタイミーソリューションズが承継。^{※1}

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

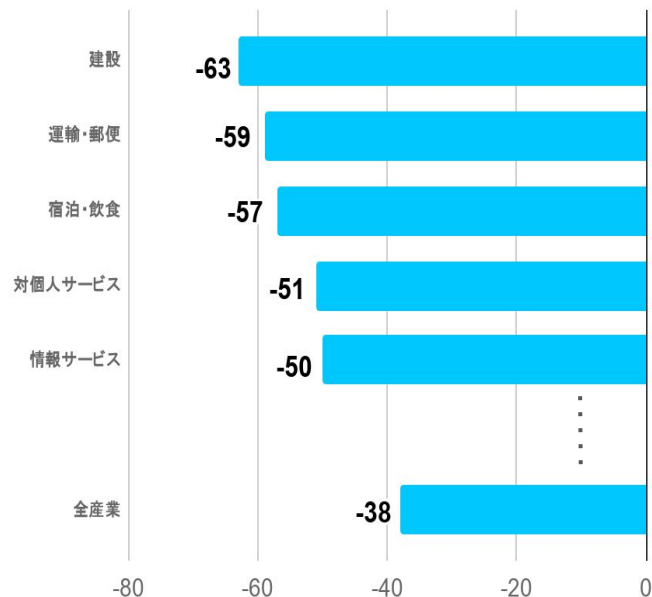
日本全国で高い稼働率を誇るタイミープラットフォームを活用し、無駄のない機動的な人手確保を行う。

※1：2026年8月1日を効力発生日（予定）として、フィールドマネージャー事業及びロジヒーロー営業に係る事業を株式会社タイミーソリューションズ（旧スキマワークス株式会社）に承継させる吸収分割を決議。

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

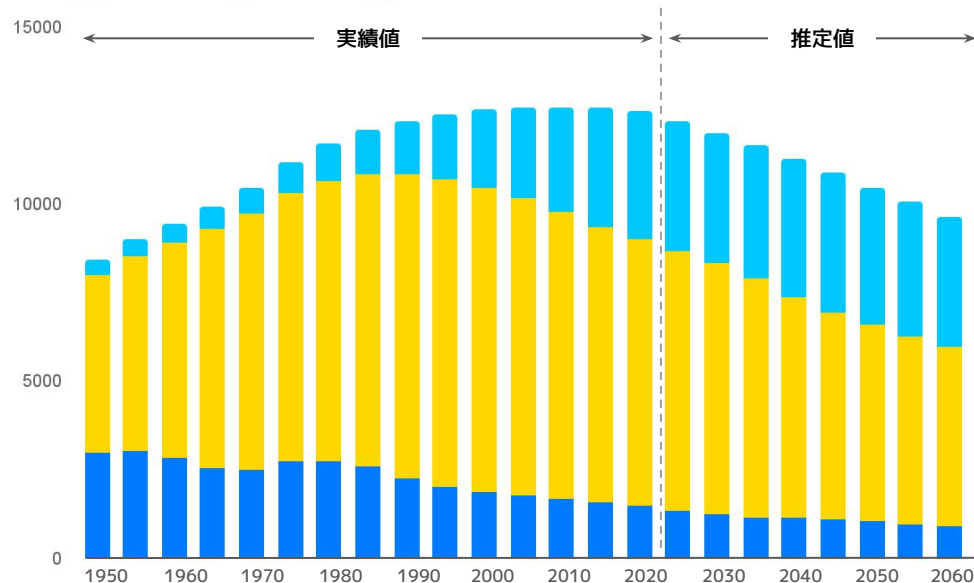
労働力不足に悩まされる日本※1



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

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（2026年4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4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4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4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4月の1ヵ月間。

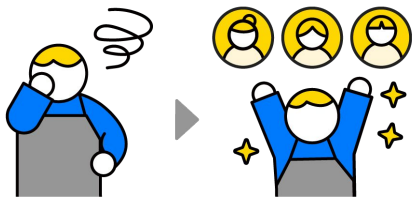
世の中のあらゆる仕事を
スキマバイト・シフト して、
軽やかな「はたらく機会」に
変えていく

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

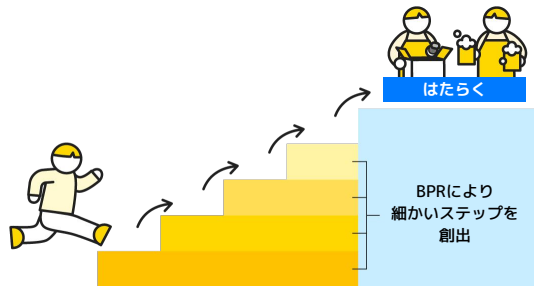
深刻な
人手不足の解消



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

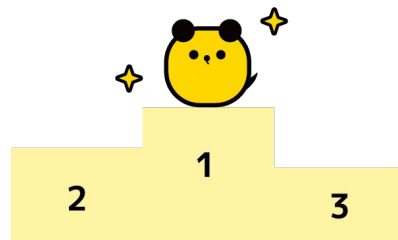
新しい
「はたらく」への架け橋



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

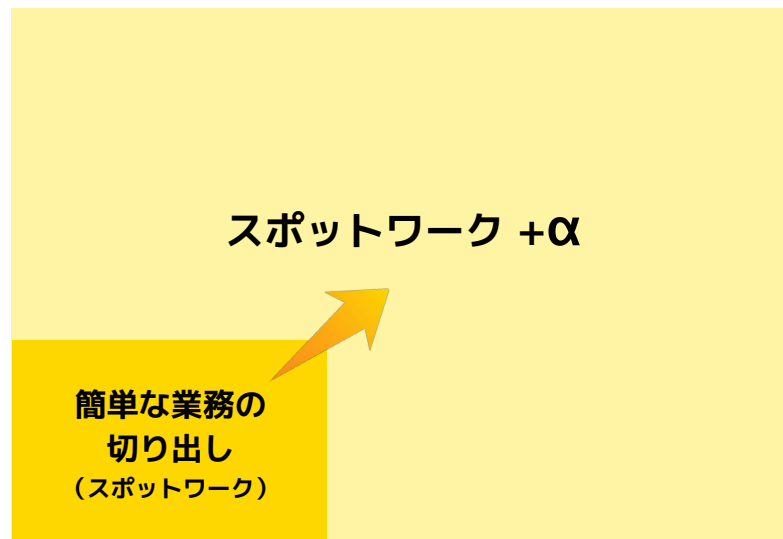


BPRが出来る営業人員と
膨大なノウハウが
圧倒的な競争優位に

ソリューションのさらなる進化

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

- 長期アルバイトの採用、離職率改善
スポットワーク +

長期アルバイト採用サポートプラン

- 有資格/スキルが必要な業務の対応
スポットワーク +

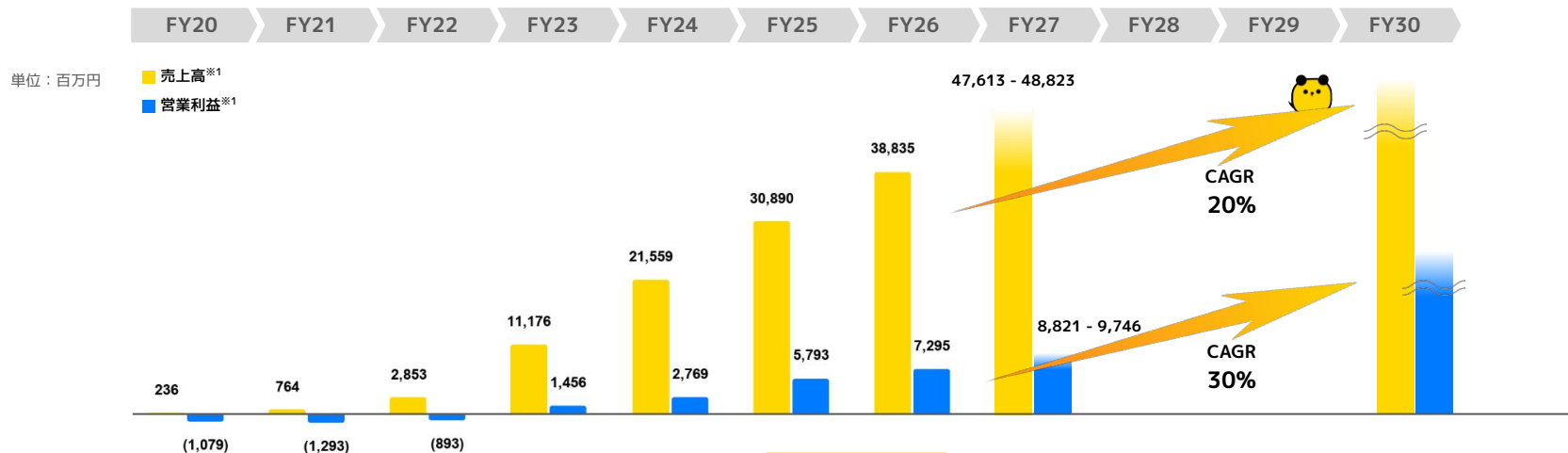
有資格

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

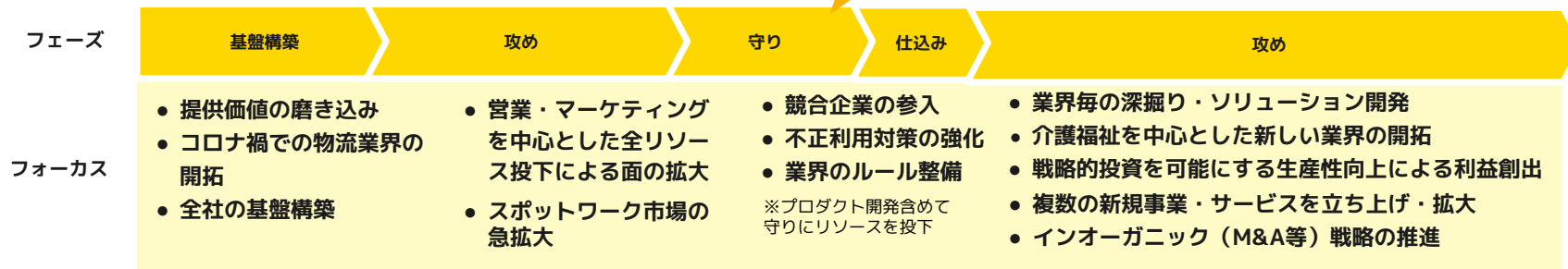


スポットワークのプラットフォームと蓄積された膨大なデータをもとに、
タイミーでしか実現できないソリューションを他領域でも開発

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



業界No.1を確立！

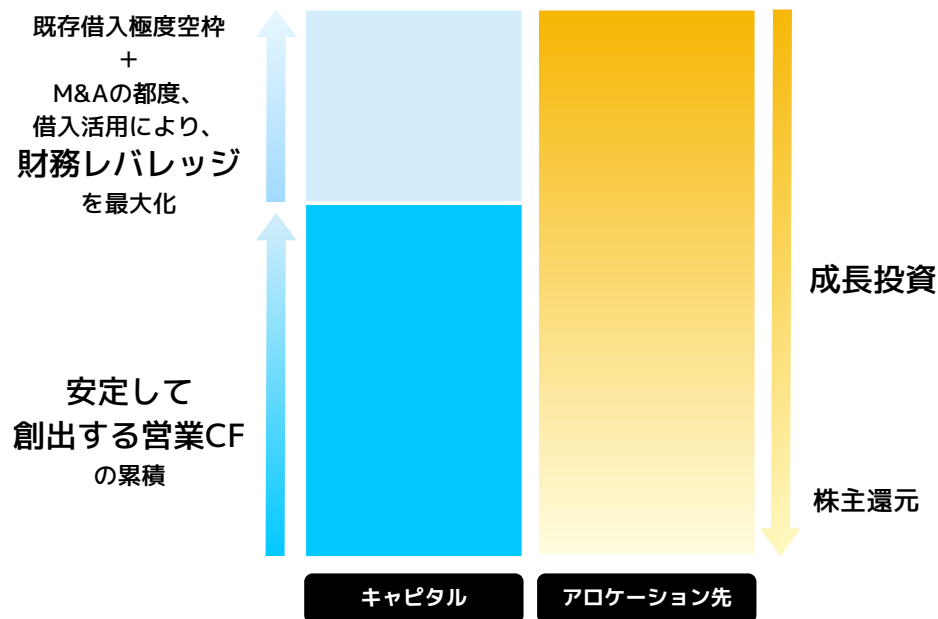


※1 FY26は2025年5月-2026年4月の12カ月間の数字。FY20-FY25も同様の期間にて算出。5月から翌4月の12カ月間を対象とした合算数値（参考値）については、監査法人の監査・レビューを受けておりません。

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等を通じたさらなる成長投資に。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、その上でさら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（請負等）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：バーティカルスポットワーク

業界特化のスポットワークプラットフォームは国内に多数存在。M&Aを通じて他業界進出を加速する。

バーティカルスポットワークの例

医療・介護・福祉



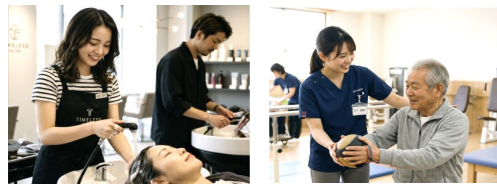
■介護・看護

入浴介助、清掃、見守り

■医師・薬剤師

外来診察代行、当直
服薬指導、調剤業務

美容・ヘルスケア



■美容師・ネイリスト

施術補助（シャンプー、カラー準備）
ネイル施術

■理学療法士

リハビリテーション
機能訓練補助

技能職・その他



■料理人・栄養士

出張料理、献立作成

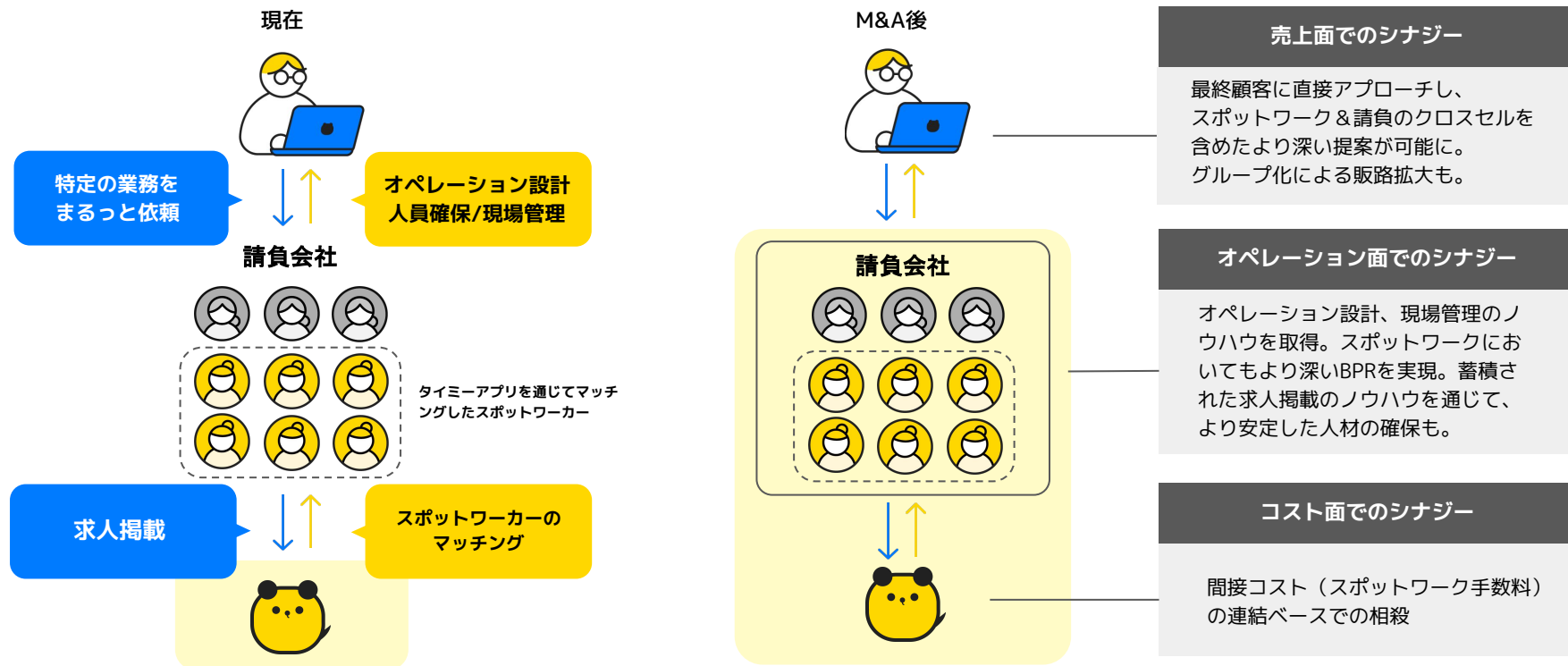
■農業

農作物の収穫
種まき、梱包作業

M&A対象領域：業務請負

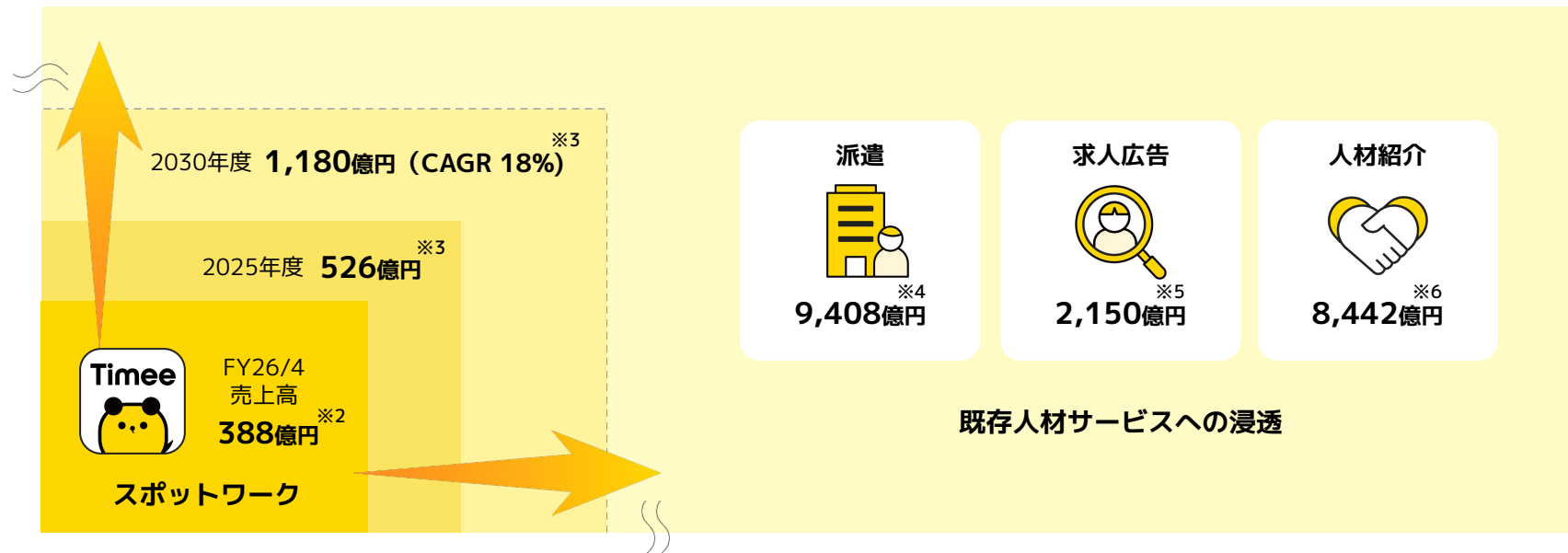
サプライチェーンの上流である業務請負（人手確保のためにスポットワークを活用）を垂直統合しシナジーを実現。

請負会社のM&Aにおけるシナジー



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：FY26/4は2025年5月-2026年4月の12ヵ月間の合算数値（参考値）
 ※3：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/パート求人情報サービスに基づく見込み数値。 ※4：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：2,018円（厚生労働省「労働者派遣事業報告書の集計結果」（令和6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：355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：55.9%（総務省「労働力調査」（2026年4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）※5：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。 ※6：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
求人・マーケティング事業統括 兼
CPO

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)上級執行役員
物流・製造事業統括

進藤 智之

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

マーケティング担当
CMO

齋藤 亮介

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

公共政策担当

西川 香苗

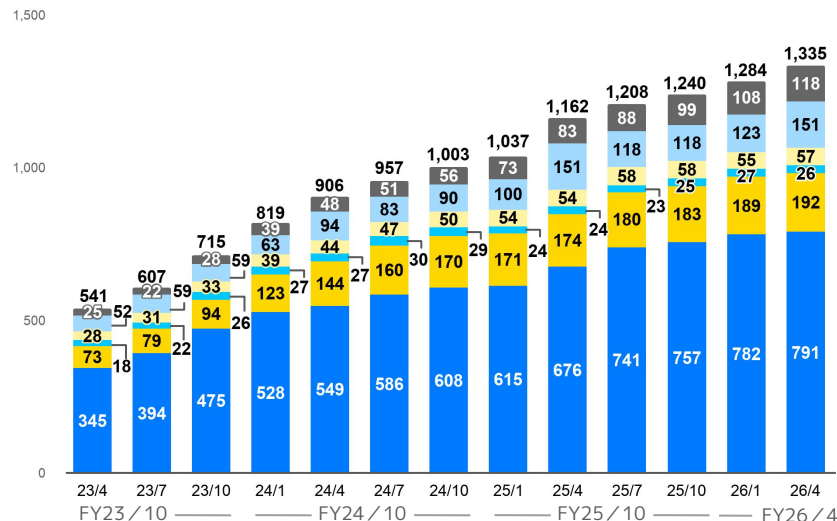
従業員数と人件費※1

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

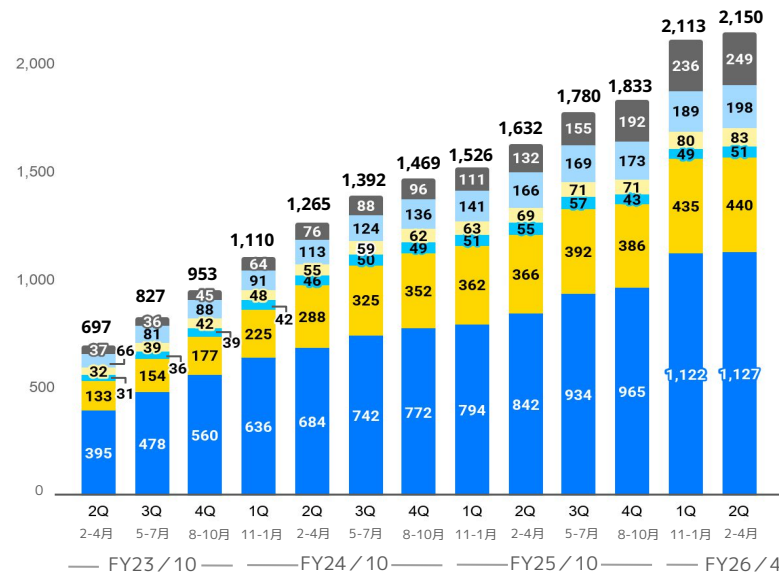
営業 プロダクト・エンジニアリング マーケティング
カスタマーサポート HR・コーポレート その他



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：株式会社タイミー(単体)の数値

※2：正社員の合計。FM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。

※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。FY26/4より評価制度を変更（賞与制度の導入）。FY26/4 1Qの数値は2026年3月12日開示の人件費（部門別）に賞与分を追加。

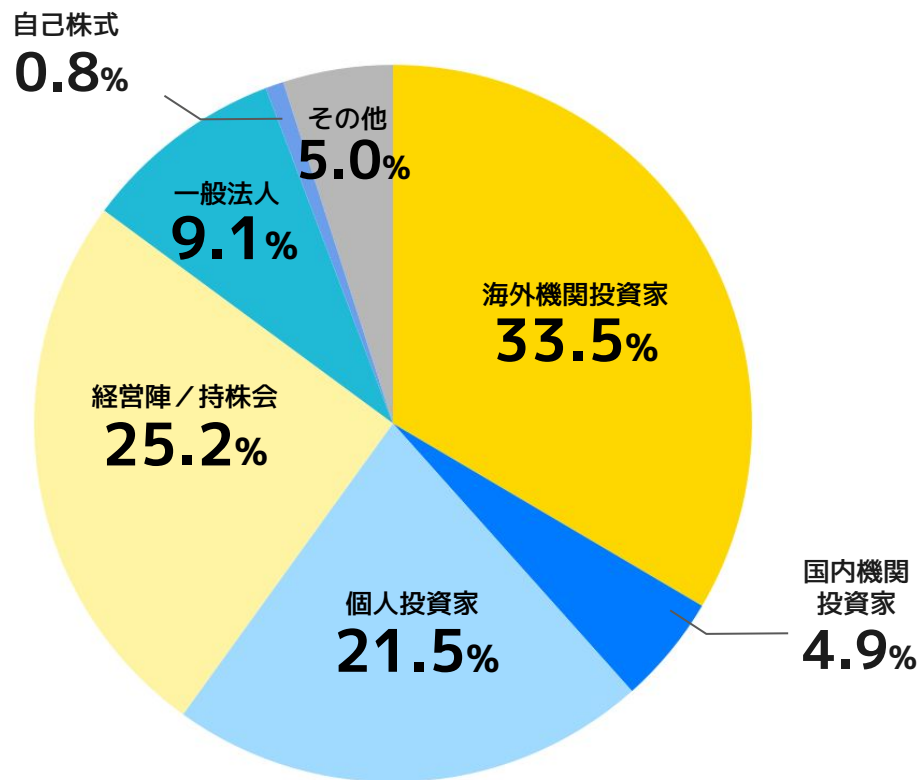
連結貸借対照表

単位：百万円

資産の部	2024/10	2025/10	2026/4
流動資産	25,360	30,528	34,552
現金及び預金	12,238	14,225	16,540
売掛金	3,097	3,859	4,203
立替金	9,747	11,845	12,612
その他流動資産	276	598	1,195
固定資産	1,214	3,080	3,101
有形固定資産	507	796	963
無形固定資産	0	345	320
投資その他の資産	706	1,938	1,816
資産合計	26,575	33,609	37,653

負債・純資産の部	2024/10	2025/10	2026/4
流動負債	16,699	18,399	21,077
短期借入金	10,643	11,252	13,639
未払金	2,185	2,656	2,594
未払費用	1,665	2,136	2,414
未払法人税等	1,366	1,487	1,346
その他流動負債	838	866	1,082
固定負債	779	668	585
長期借入金	765	668	585
その他固定負債	14	0	0
負債合計	17,479	19,068	21,662
純資産合計	9,095	14,540	15,991
負債純資産合計	26,575	33,609	37,653

株主構成（2026年4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。

