

Timee

FY27/4期 第1四半期

決算説明資料

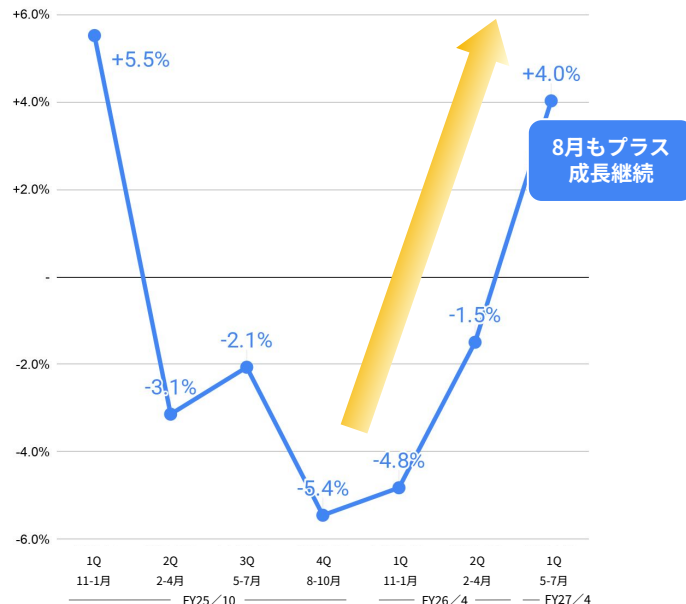
2026.9.10

株式会社タイミー
(証券コード：215A)

飲食業界のスポットワーク売上高成長率がプラスに回復

飲食業界のスポットワーク売上高はFY25/10 2Q(25年2-4月)からマイナス成長入り。成長率鈍化の主要因（経営/本部主導の利用抑制）を特定し、それに対する打ち手を講じることで売上高成長率は順調に改善。FY27/4 1Qでプラス成長に回復し、今後は長期アルバイト採用サポートプランの拡大で更なる安定成長へ。

飲食業界の スポットワーク売上高YoY成長率推移



成長率鈍化・マイナス成長の背景

経営/本部主導の利用抑制による影響

現場の需要は強いものの、コスト高を背景とした経営/本部側でのコスト抑制により、一部企業でタイミーの利用が大幅に制限され、現状は週末の繁忙期の利用等に限定される状態に。

直近の取り組み・成長率回復の背景

経営/本部への提案強化と新領域の開拓

- **ソリューション提案の強化**：単なる「人手確保（コスト）」ではなく「売上拡大のためのソリューション」としての価値を経営層へ直接訴求し、一部大手クライアントとはお客様回転率向上等を目指す課題解決型の共同プロジェクトを開始。
- **新領域への横展開**：給食・食堂運営などのコントラクト業務への展開が加速。
- **成長ハードルの低下**：過去1年以上続くマイナス成長により前年比での成長ハードルが低下。

従来の採用手法とは順番が変わる
プレバイトを通じた相互理解から
長期アルバイトとして働くまでの接点づくりを支援

従来の
採用手法

面接

入社

相互理解
(働く)



本プラン

相互理解
(プレバイト)

入社

ミスマッチを抑えて
はたらける！



長期アルバイト採用サポートプラン：プライシング

ワーカーとどのように関係構築したいかで選べる3つのプランを用意。

利用料金は、スポットワーク手数料（30%）に加えて、月額で1拠点当たり20,000円から。

選べる3つのプラン

月額料金：¥20,000～/拠点

※プランやアプローチ人数・規模に応じて設定

ライトプラン アプローチ

スポットワークで接点を持った長期アルバイト就業に関心のあるワーカーにアプローチできる

ライトプラン コネクト

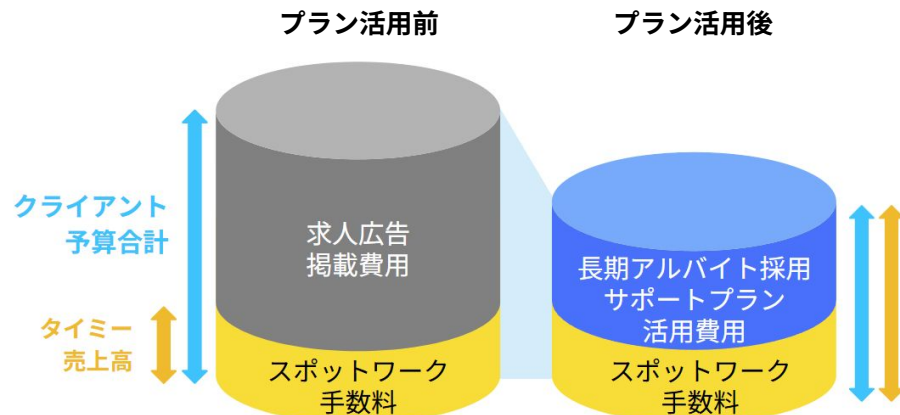
長期アルバイト就業に関心のあるワーカーへプレバイトの求人を公開し接点を増やせる

ベーシックプラン

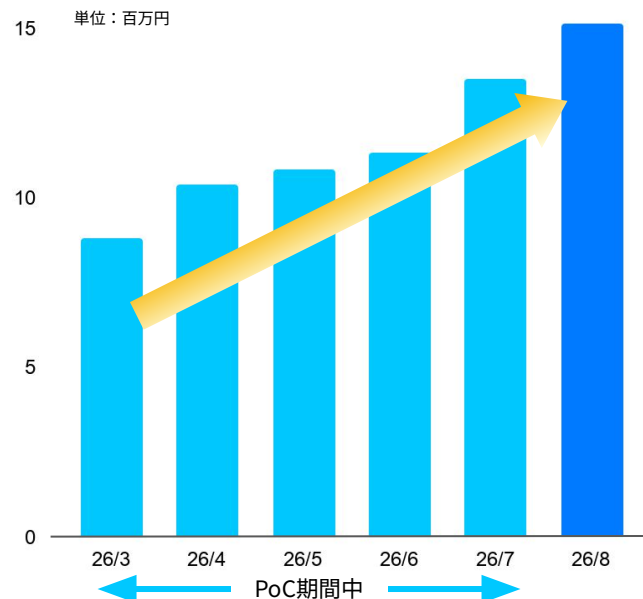
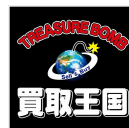
アプローチ・接点づくりから採用管理まで一気通貫で行える

予算獲得イメージ

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、膨大な求人広告掲載費予算の獲得を目指す。また、本プランを通じて、既存の求人媒体のみを利用している「スポットワーク未導入店舗」の新規開拓・スポットワーク利用も加速させる。



飲食・小売業を中心に多くの事業者が先行導入 本格リリース後も初速は順調



長期アルバイト採用サポートプラン売上高

フィジカルAI時代に向けた取り組みが本格始動

準国産コンパクトヒューマノイド「D1」を展開する株式会社ZEALS とフィジカルAI時代に必要となる新たなスポットワークの創出に向けた共創パートナーシップを締結。フィジカルAIの学習・改善に必要な現実世界データを収集・整理する新たなスポットワークのあり方を共同で検討。

主な取り組み

フィジカルAI向けスポットワークの設計

例えば、施設内での案内導線、受付対応、物品の受け渡し、利用者からの質問対応、現場スタッフによる補助動作など、ロボットが現実空間で活動するために必要なデータを、スポットワークの形で収集できる仕組みを検討

データ品質を担保する運用体制の検討

単にデータを集めるだけではなく、どのような形式で記録するのか、どのような観点で確認するのか、どのように再現性の担保やプライバシーへの配慮を行うのかといった運用設計も含めて、データ収集業務における作業手順、教育、品質確認、安全管理、レポートングのあり方を検討

ロボット導入・運用支援領域でのスポットワークの設計

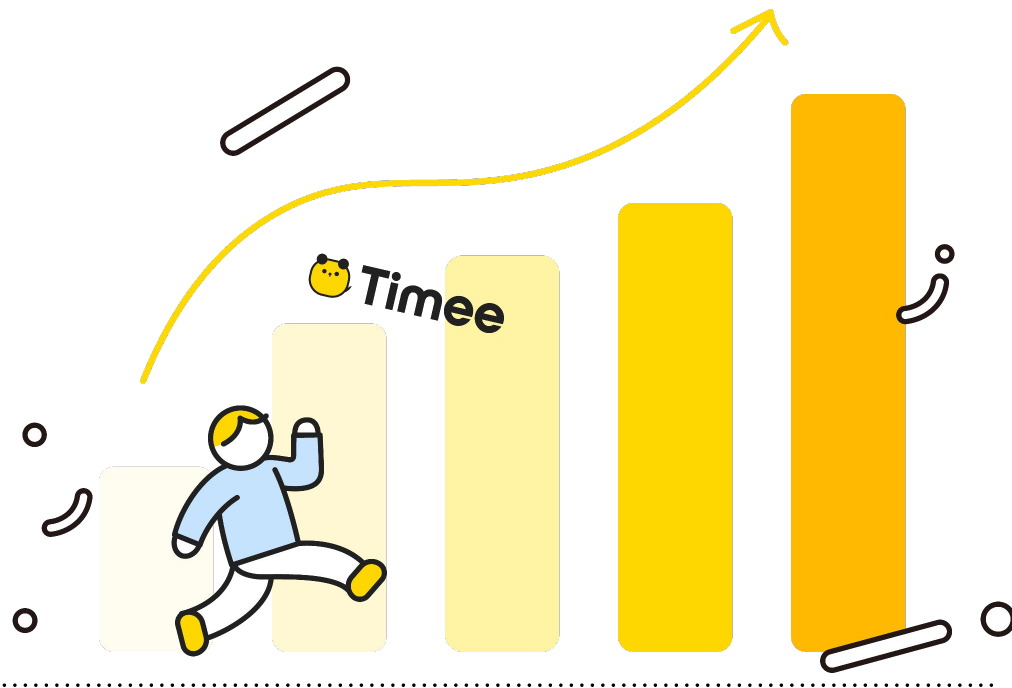
D1を企業や施設に導入する際の搬入・設営補助、初期運用サポート、利用者への案内補助、稼働状況の確認、現場レポートングなど、ロボットの社会実装を支える周辺業務におけるスポットワーク活用を検討



ZEALS社の準国産
コンパクトヒューマノイド「D1」

プライム市場への市場区分変更申請に向けた準備

2026年9月10日開催の取締役会において、東京証券取引所プライム市場への市場区分変更申請に向けた準備を行う旨を決議^{※1}。中長期での成長および企業価値のさらなる向上を目指す。



※1：現時点で変更申請日や承認日は未定。

守りから

攻めへ

FY27/4 第1四半期決算概要

FY27/4 1Q決算概要



連結PL

- 売上高は104.4億円（+24.8% YoY）、営業利益は19.3億円（+5.8% YoY、営業利益率 18.6%）と増収増益。
- FY27/4 1Qの売上高は計画通りに進捗。スポットワークはマクロ要因・特定個社要因が重なり計画対比でやや軟調でスタートするも、スポットワーク以外は計画を上回って順調に進捗。
- 営業利益・営業利益率共に計画対比で順調に進捗。FY27/4 上期はスポットワークへの積極的な戦略的投資を継続。加えて、スポットワーク以外が複数の新規事業の立ち上げフェーズで赤字のため、営業利益率はYoYで減少。

Spot Work

- 冷夏の影響で季節需要が立ち上がり小売業界が6月下旬から軟調に。加えて、中東情勢および一部大手の取扱数量の減少の影響も相まって物流業界の売上高成長率が7月に下落。一方で、飲食業界は計画を前倒して売上高成長率のプラス転換を実現。注力領域の介護福祉業界は順調に進捗し高成長を維持。
- 流通総額は主にAA数の増加を背景に33,687百万円（+18.8% YoY）と増加。
- 平均テイクレートは28.7%と高水準を維持。
- 稼働率は86.3%とYoYで+0.4pt改善。QoQでは減少も前Qは季節性（閑散期）の影響のため計画通り。
- AA数は物流・小売・介護福祉が全体を牽引も、飲食の増加ペースが徐々に回復。AA当たり流通総額は成長率が小売、物流に次いで、介護福祉でもプラスに。

Spot Work
以外

- タイミーキャリアプラスはキャリアアドバイザーの生産性改善により順調に進捗。
- タイミーソリューションズも順調に進捗。グループ化による販路拡大により、請負案件の顧客ポートフォリオが拡大。
- 長期アルバイト採用サポートプランを8月1日から本格展開。

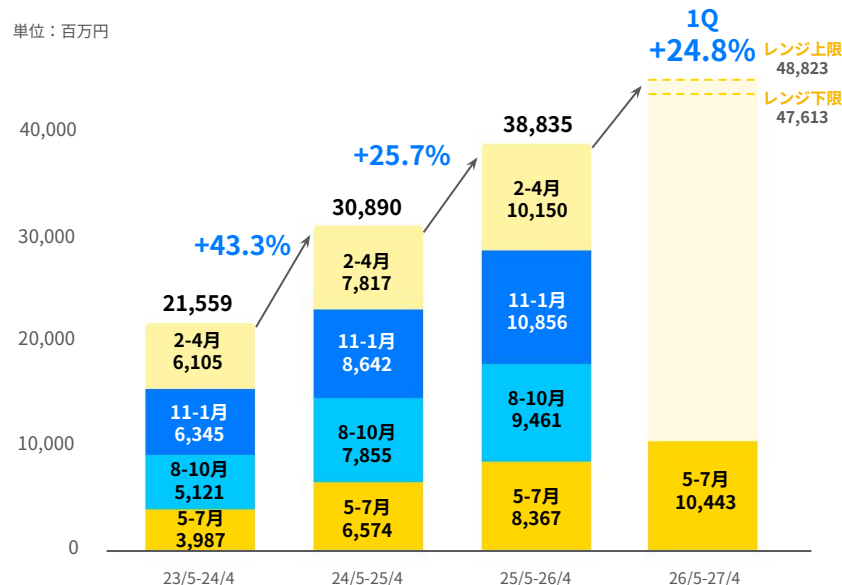
FY27/4
通期業績
予想進捗

- FY27/4 1Qの売上高はスポットワークが計画対比でやや軟調でスタートするも、その要因（天候、中東情勢、特定個社）を特定し、既に打ち手を講じている。スポットワーク以外は計画を上回って順調に進捗。営業利益は計画対比で順調に推移し、引き続き規律を持った投資と戦略的投資を継続。上記対策やコストコントロールにより、売上高・営業利益共に、引き続き業績予想レンジ内の着地を見込む。

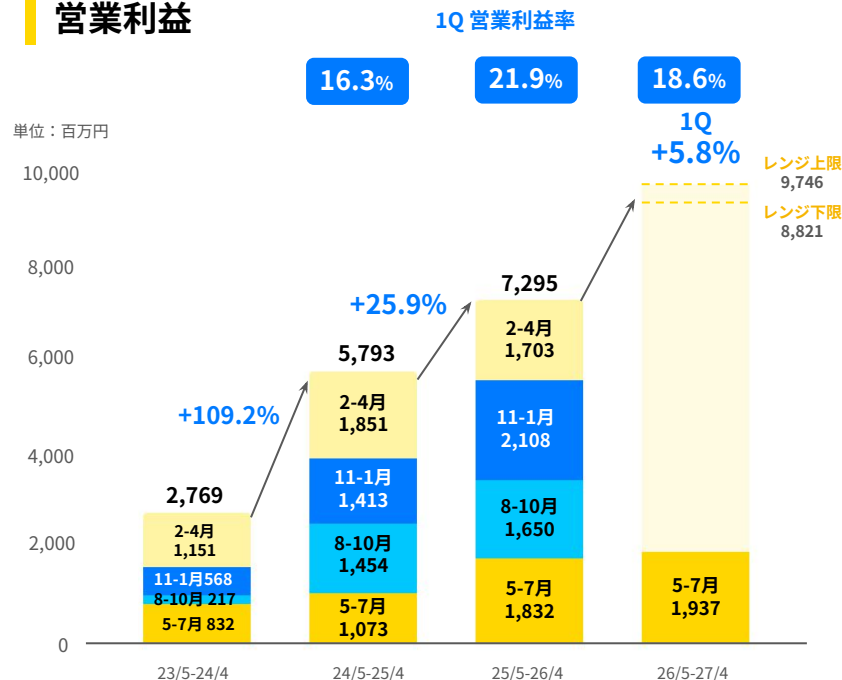
連結業績推移（売上高・営業利益）※1

FY27/4 1Qの売上高は104.4億円（+24.8% YoY）、営業利益は19.3億円（+5.8% YoY、営業利益率18.6%）と増収増益。
FY27/4 上期はスポットワークへの積極的な戦略的投資を継続。加えて、スポットワーク以外が複数の新規事業の立ち上げフェーズで赤字のため、営業利益率はYoYで減少するも計画通りの進捗。

売上高



営業利益



※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。

FY27/4 1Q連結実績

FY27/4 1Q売上高は104.4億円（+24.8% YoY）、売上総利益は93.6億円（+19.0% YoY、売上総利益率 89.7%）、営業利益は19.3億円（+5.8% YoY、営業利益率 18.6%）、親会社株主に帰属する当期純利益は12.7億円（+1.3% YoY、当期純利益率 12.2%）。売上総利益率は主にタイミーソリューションズの連結の影響でYoYで▲4.4pt、営業利益率はFY27/4 上期まで継続する積極的な戦略的投資およびスポットワーク以外の複数の立ち上げフェーズの新規事業の赤字のためYoYで▲3.3pt。

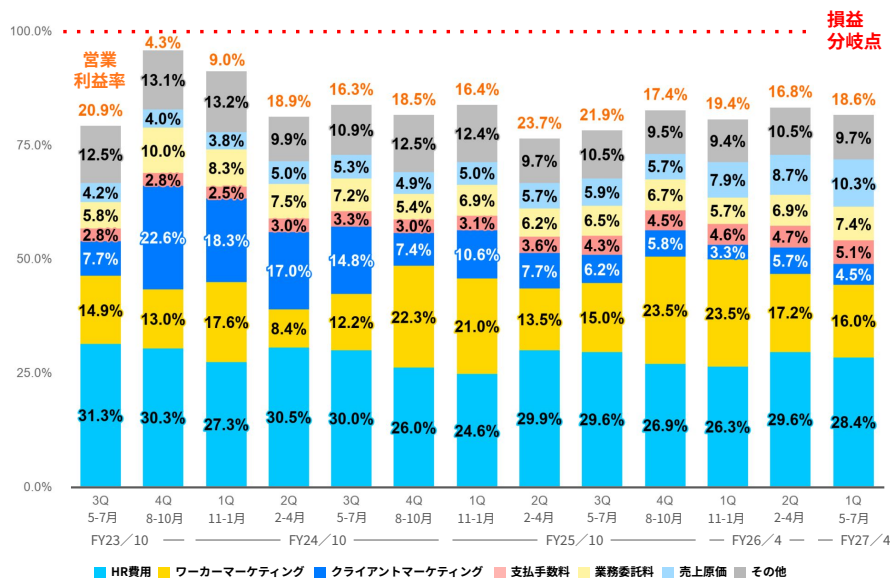
単位：百万円

	前年同期 (FY25/10 3Q)	FY27/4 1Q	差額	YoY
売上高	8,367	10,443	2,075	+24.8%
売上総利益	7,871	9,363	1,492	+19.0%
売上総利益率	94.1%	89.7%	－	▲4.4pt
営業利益	1,832	1,937	105	+5.8%
営業利益率	21.9%	18.6%	－	▲3.3pt
親会社株主に帰属する当期純利益	1,256	1,273	16	+1.3%
当期純利益率	15.0%	12.2%	－	▲2.8pt

連結業績推移（コスト）

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。AI活用等の効率化で従来のコストが削減され、その分「攻め」に向けた費用への再配分が徐々に進む。

コスト内訳（対売上高比率）（四半期推移）※1



● HR費用 YoY▲1.2pt

AI活用やプロダクト開発を通じた既存業務の効率化により、YoYで▲1.2pt。

● ワーカーマーケティング YoY+1.0pt

Field Manager施策（物流業界）、介護福祉業界に戦略的投資をするも、既存領域でのエコノミクスの改善・募集人数に応じた適切なコントロールによりYoYで+1.0pt増加に留まる。

● 売上原価 YoY+4.4pt

主にタイミーソリューションズの連結(FY26/4 1Qから)の影響。加えて、戦略的投資により拠点に配置されたField Manager数が増加しYoY+4.4pt。

● 業務委託料 YoY+0.9pt

小規模クライアント獲得のためのBPO費用を徐々に増加させるも、AI活用やプロダクト開発を通じた既存業務の効率化により、YoY+0.9ptに留まる。

※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。

FY27/4 1Q連結実績（サービス毎）

単位：百万円

	前年同期 (FY25/10 3Q)	FY27/4 1Q	差額	前年同期比	FY27/4 通期業績予想進捗率		
売上高	8,367	10,443	2,075	+24.8%	21.4%	—	21.9%
スポットワーク	8,297	9,653	1,355	+16.3%	21.2%	—	21.7%
スポットワーク以外	70	857	787	12.2x	25.9%		
うち、タイミーキャリアプラス	51	137	86	+169.3%	22.8%		
うち、タイミーソリューションズ※1	11	638	627	56.8x	27.6%		
連結調整※2		▲66					
営業利益	1,832	1,937	105	+5.8%	19.9%	—	22.0%
スポットワーク	2,051	2,355	304	+14.8%	20.3%	—	22.1%
営業利益率	24.7%	24.4%	—	▲0.3pt	—		
スポットワーク以外	▲219	▲405	▲186	—	—		
営業利益率	▲312.9%	▲47.3%	—	+265.6pt	—		
連結調整※2		▲12					

※1：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。

※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）

連結通期計画に対する見通し

FY27/4 1Qの売上高は計画通りに進捗。スポットワークが計画対比でやや軟調でスタートするも、その要因（天候、中東情勢、特定個社）を特定し、既に打ち手を講じている。スポットワーク以外は計画を上回って順調に進捗。営業利益は計画対比で順調に推移し、引き続き規律を持った投資と戦略的投資を継続。上記対策やコストコントロールにより、**売上高・営業利益共に、引き続き業績予想レンジ内の着地を見込む。**

スポットワーク 業界別の状況と方針

物流



- 冷夏および中東情勢の影響（マクロ要因）と一部大手の取扱数量の減少（特定個社要因）により売上高成長率が下落。既存大手クライアントの深堀り（これまでの戦略）を継続することで特定個社への依存度を軽減しつつ、取り組み中の未開拓の大手クライアントへのアプローチも加速。

小売・飲食



- 飲食業界は計画を前倒して売上高成長率のプラス転換を実現。
- 小売業界は冷夏や昨年の備蓄米需要からの反動による外注人件費予算縮小（マクロ要因）の影響をAA数増加で相殺出来ず。BPR等のコンサルティング提案（AA当たり流通総額増加の施策）にリソースが偏っていたことも要因。
- 天候等の一過性の要因が大きく、これまでの戦略から大きな方向転換は不要も、長期アルバイト採用サポートプランの本格展開を好機としてAA数増加に向けたアプローチも強化。

介護福祉

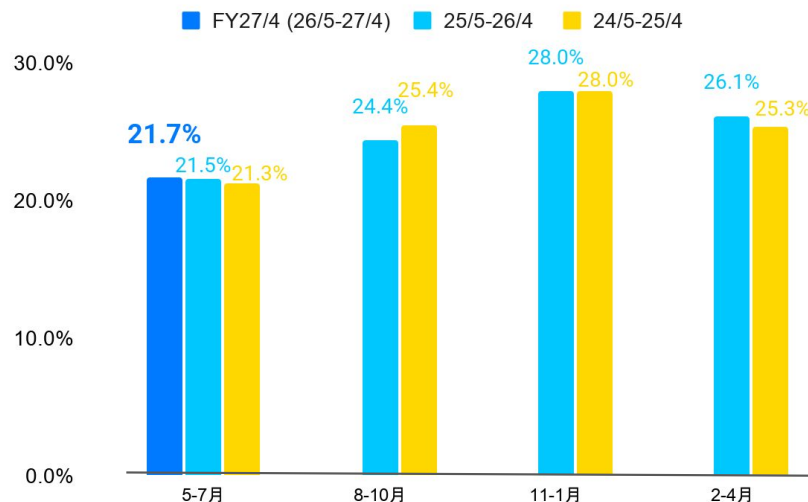


- 計画（基本シナリオ）を上回るペースで順調に進捗。
- ベネッセキャリアオスとの取り組み・介護福祉業界に特化したプロダクト開発も順調で、売上高成長率の下期反転に向けた準備が進む。

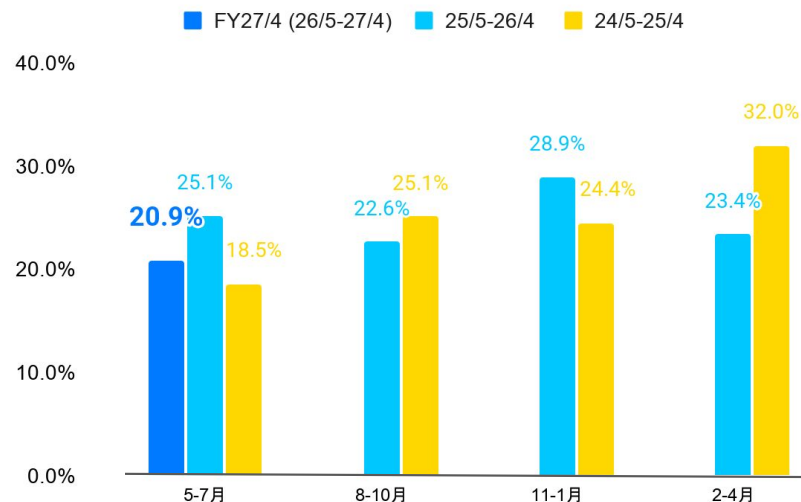
FY27/4 1Q 連結売上高および連結営業利益の進捗率

通期連結業績予想レンジ中央値に対して、売上高は21.7%、営業利益は20.9%と進捗。売上高については過去2期間と比べても遜色ないペースで進捗。営業利益についても昨年対比では進捗が劣後するものの、上期の戦略的投資や新規事業立ち上げによるものであり、下期に向けた利益拡大も踏まえて計画通りの進捗。

売上高進捗率※1



営業利益進捗率※1



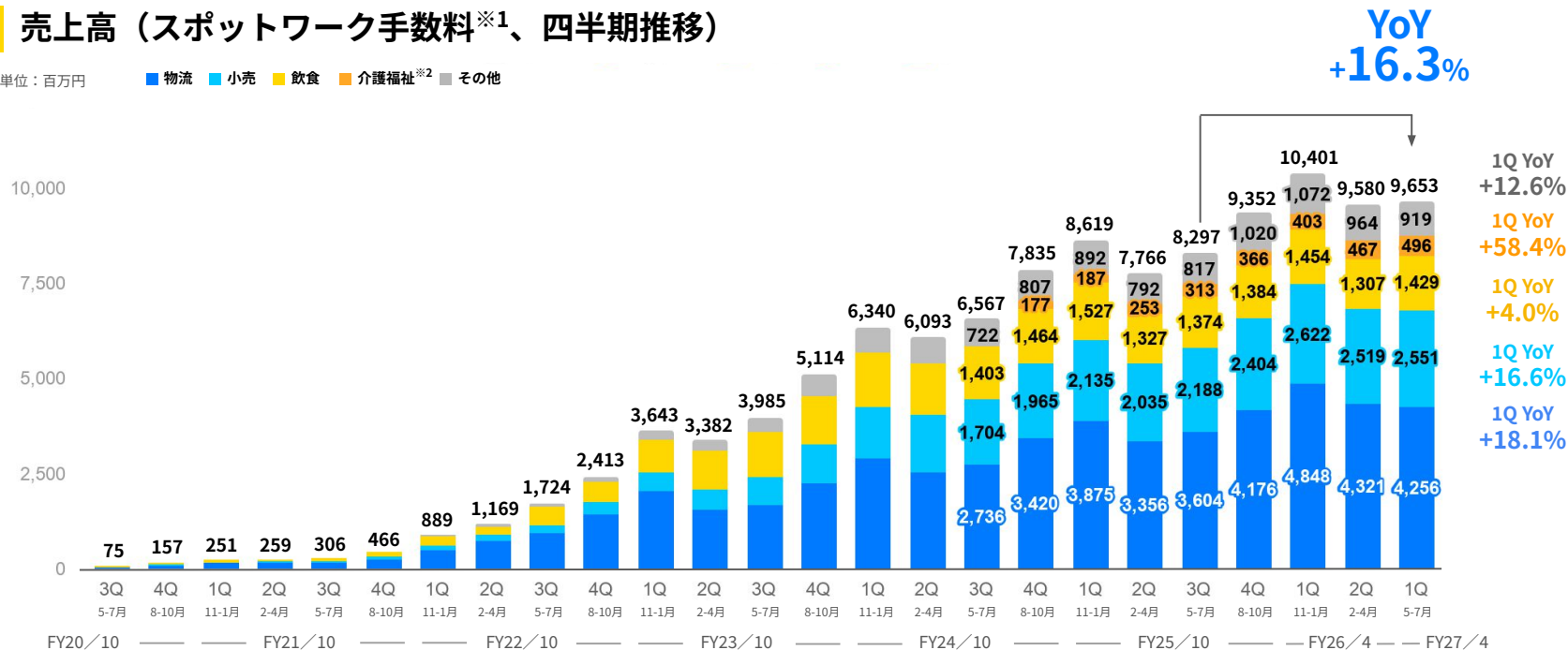
※1：FY27/4は通期業績予想レンジ中央値に対する1Q実績の進捗。25/5-26/4および24/5-25/4はそれぞれの期間における通期実績に対する1Q実績の割合。

冷夏の影響で季節需要が立ち上がり小売業界が6月下旬から軟調に。加えて、中東情勢および一部大手の取扱数量の減少の影響も相まって物流業界の売上高成長率が7月に下落。一方で、飲食業界は計画を前倒しで売上高成長率のプラス転換を実現。注力領域の介護福祉業界は順調に進捗し高成長を維持。

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 ■ 小売 ■ 飲食 ■ 介護福祉※2 ■ その他

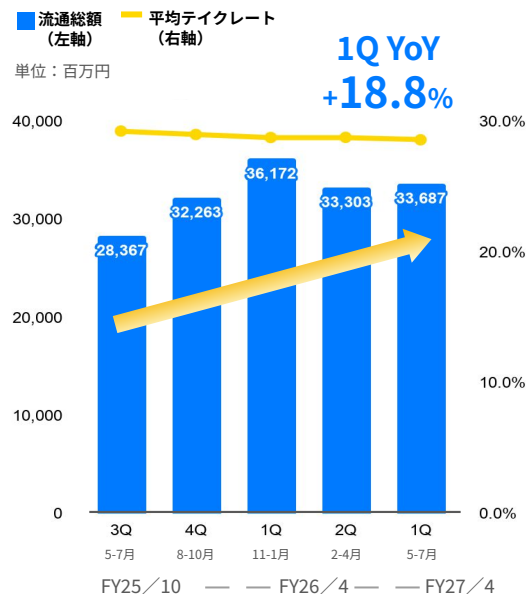


※1：ネットベースの収益（流通総額×テイクレート）。タイミソリューションズのスポットワーク利用分（25年11月以降の累計は98百万円）を含む（連結調整前）。

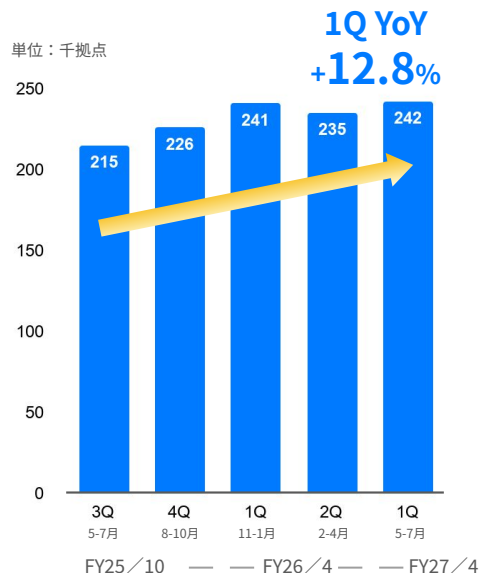
※2：介護福祉業界はFY24/10 4Qよりその他業界から外出しして開示

流通総額は主にAA数の増加を背景に+18.8% YoYと増加。平均テイクレートは28.7%と高水準を維持。
AA数は物流・小売・介護福祉が全体を牽引も、飲食の増加ペースが徐々に回復。AA当たり流通総額は成長率が小売、物流に次いで、介護福祉でもプラスに。

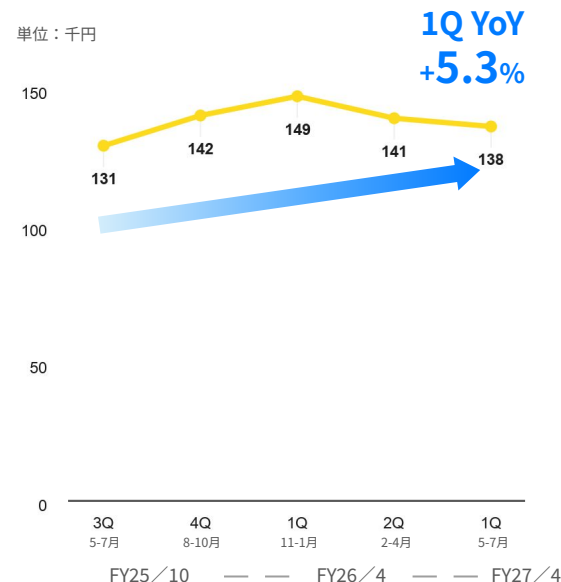
流通総額※2/平均テイクレート※3



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416百万円）を含む（連結調整前）。

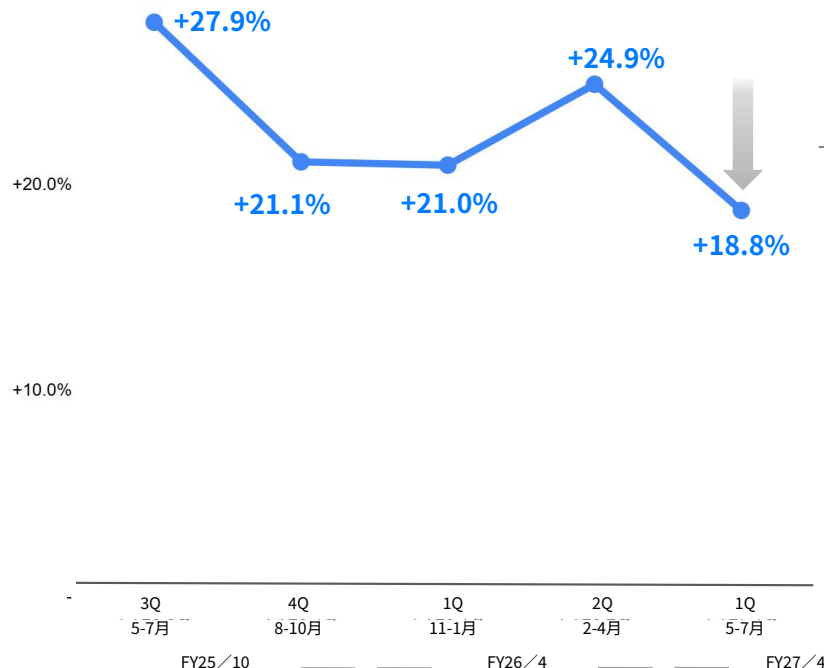
※2：クライアントからワーカー（特に記載がない場合、「ワーカー」とは「スポットワーカー」のことをいう）に支給される給与＋交通費

※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

冷夏および中東情勢の影響（マクロ要因）と一部大手の取扱数量の減少（特定個社要因）により流通総額の成長率がQoQで下落。マクロ要因は一過性も引き続き注視。特定個社による影響はその対策を加速。

流通総額YoY成長率（四半期推移）



物流・小売 冷夏の影響（マクロ要因）

昨年比での気温低下により季節需要が立ち上がらず。

物流 中東情勢の影響（マクロ要因）

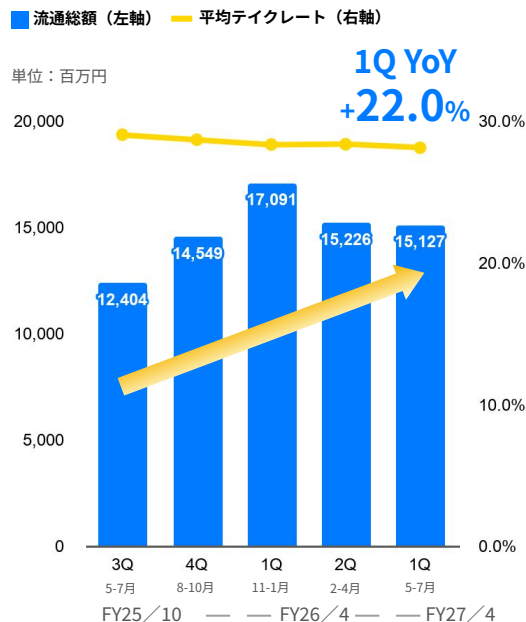
一部大手クライアントで4-6月に先行需要を確認も、7月以降の反動もあり。サプライチェーン下流の中小企業を中心にネガティブな影響が大きい。

物流 特定個社の影響（既に対策中）

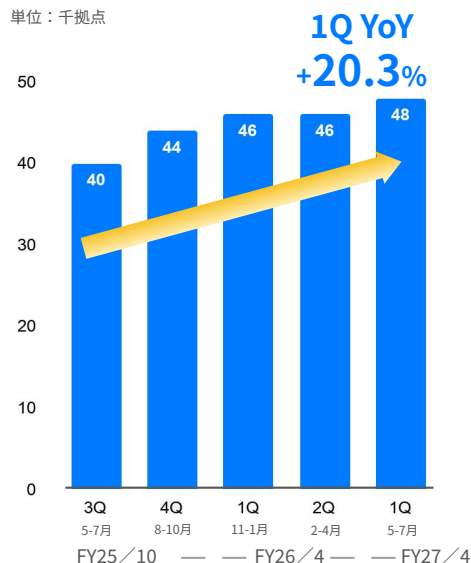
- 物流業界の特定個社（およびその下請け企業）の取扱数量減少がスポットワークの利用減少に。
- 引き続き、既存大手クライアントの深掘りを継続することで特定個社への依存度を軽減しつつ、取り組み中の未開拓の大手クライアントへのアプローチも加速。

マクロ要因・特定個社要因が重なりながらも、流通総額は20%以上の成長率を維持。加えて、Field Manager施策・スマートグループ機能等による深堀りを通じてAA当たり流通総額も前Qに引き続きプラス成長。

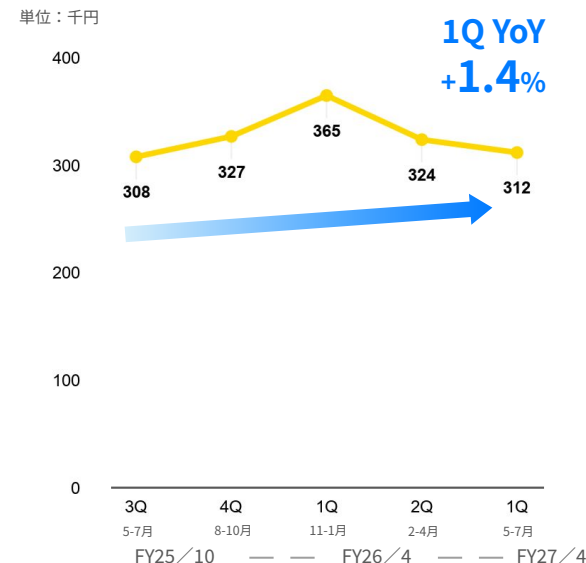
流通総額/平均テイクレート



アクティブアカウント数



AA当たり流通総額



※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416百万円）を含む（連結調整前）。

マクロ・特定個社要因の一時的影響を受けるも、戦略は大きく変わらず。Field Manager施策・スマートグループ機能等に対するニーズは強く、これらを通じた既存大手クライアントの深掘りを継続。スマートグループ機能は利用拠点が急速に拡大。本機能をきっかけとした派遣からタイミーの切り替え事例を多数創出。

拠点配置の
Field Manager(FM)数

約**100名**

強い需要に応えるため
安定した採用を継続



FM配置拠点の
流通総額YoY

2倍以上

配置人数が増えても
配置後の高い効果を維持



スマートグループ機能
活用拠点数

2,000拠点を突破

スマートグループを活用した求人掲載を
行うクライアント拠点数は急増



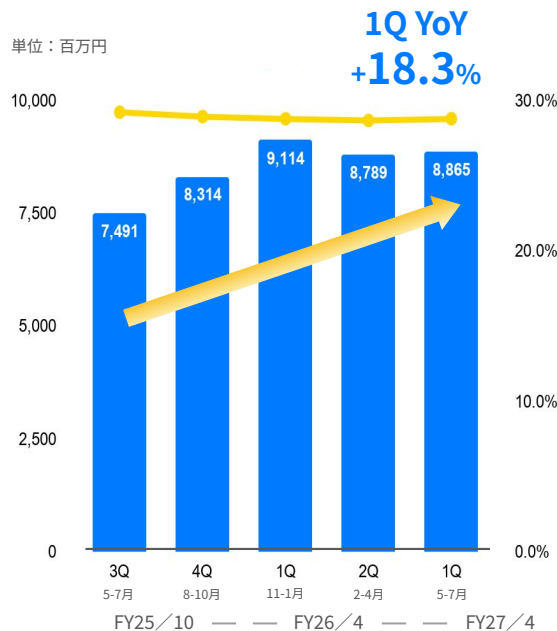
習熟度の高い
ワーカーの可視化

必要なスキルを
持った人を
ピンポイントで募集

冷夏や昨年の備蓄米需要からの反動による外注人件費予算縮小でAA数は想定よりも軟調に推移。AA当たり流通総額は引き続きプラス成長で安定して推移。

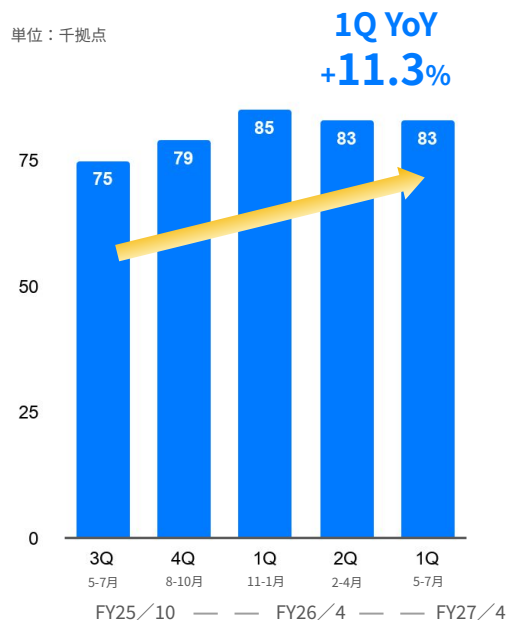
流通総額/平均テイクレート

■ 流通総額（左軸） ■ 平均テイクレート（右軸）



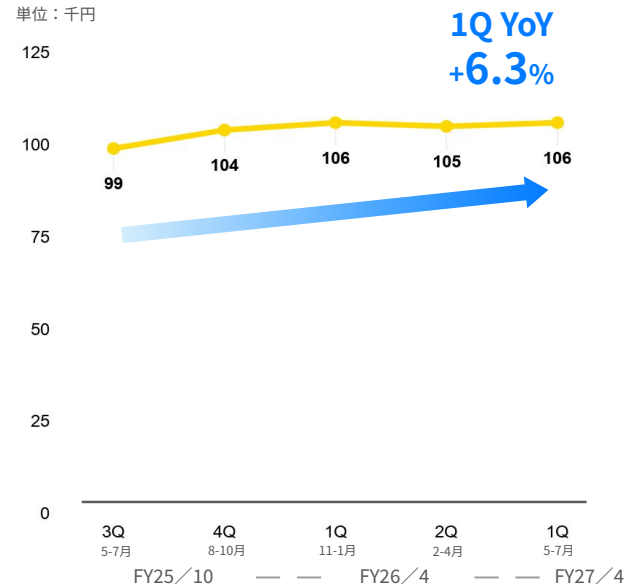
アクティブアカウント数

単位：千拠点



AA当たり流通総額

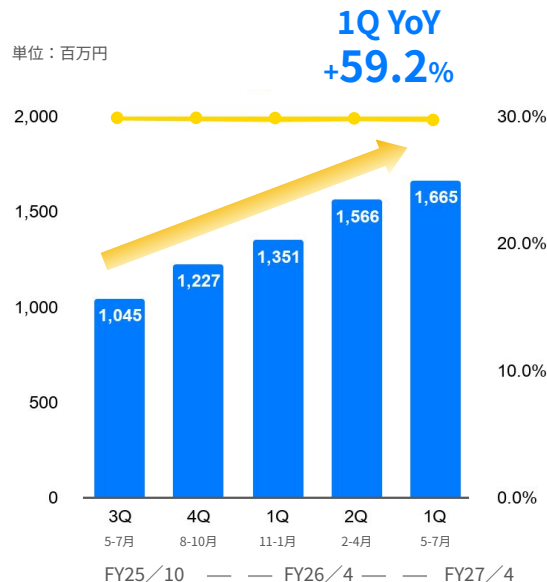
単位：千円



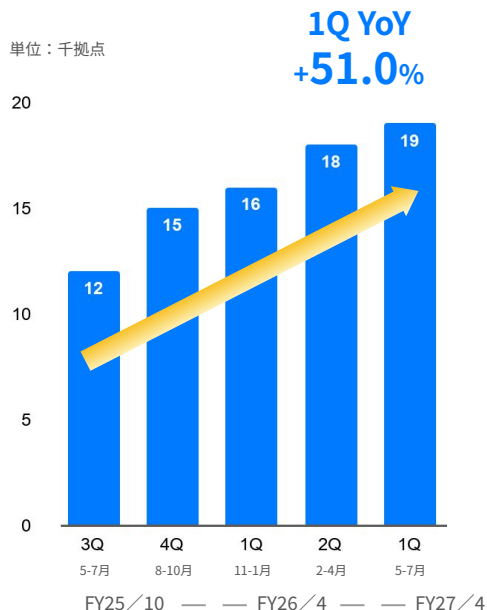
流通総額は高成長を維持。大手クライアントへの営業リソースを集中することで、AA数の成長率は鈍化したものの、AA当たり流通総額はプラス成長に転じる。

流通総額/平均テイクレート

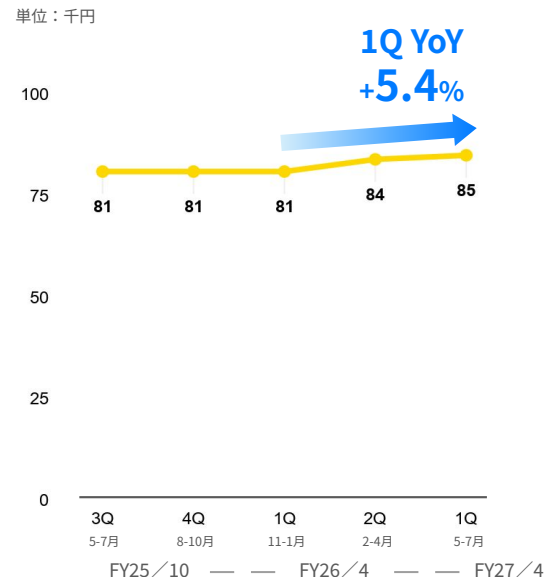
■ 流通総額（左軸） ■ 平均テイクレート（右軸）



アクティブアカウント数



AA当たり流通総額



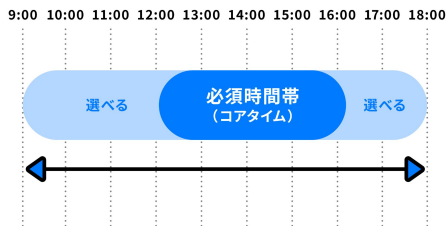
介護福祉業界の売上高は計画（基本シナリオ）を上回るペースで順調に進捗。ベネッセキャリアオスとの提携では、ベネッセグループの施設でのタイミーの本格利用が売上高を牽引するとともに、ベネッセキャリアオス経由のクライアント紹介も徐々に開始。介護福祉業界に特化した新機能を連続リリースし、プロダクト価値が急速に向上。売上高成長率の下期反転に向けた準備が進む。

業界特化機能の連続リリース

稼働率改善

「選べる時間枠」機能

「必須時間帯（コアタイム）」を設定することで、ワーカーがその範囲を必ず含む形で、開始/終了時刻を柔軟に選んで応募できる機能



利便性向上

シフト表

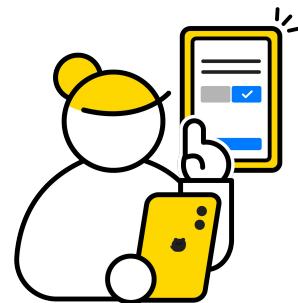
介護福祉業界の方が見慣れたワーカー×日付のフォーマットで、「いつ・誰が・何時に来るか」が一目でわかる機能

＜ ＞ 2026年5月					
ワーカー	月 1	火 2	水 3	木 4	
田中 未来		16:00~9:00 初日			
佐藤 陽介	6:00~15:00				
高橋 桃		15:00~20:00			

利便性向上

「出勤時研修」機能

ワーカーの法定研修がアプリ上で自動で実施され、受講状況を管理できる機能

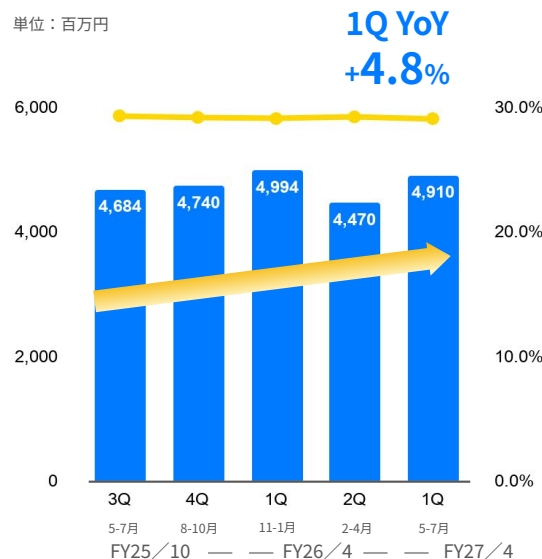


流通総額がプラス成長に。AA数もQoQで成長率が加速しながら、AA当たり流通総額の成長率もフラット水準まで回復。一部大手クライアントとの共同プロジェクトの立ち上げ、給食・食堂運営等のコントラクト業務への横展開が順調に進行。

流通総額/平均テイクレート

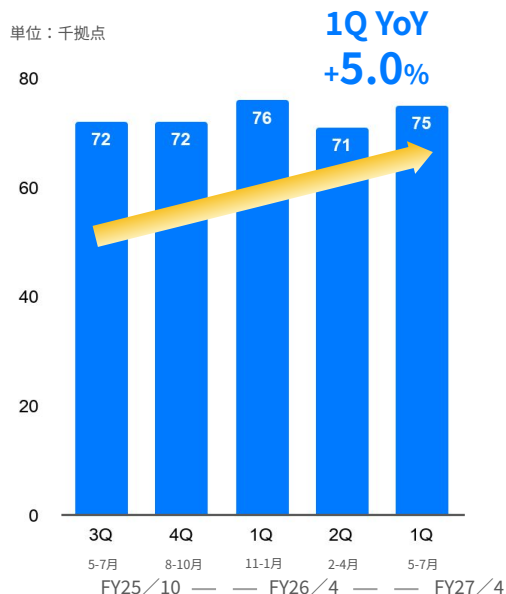
■ 流通総額（左軸） ■ 平均テイクレート（右軸）

単位：百万円



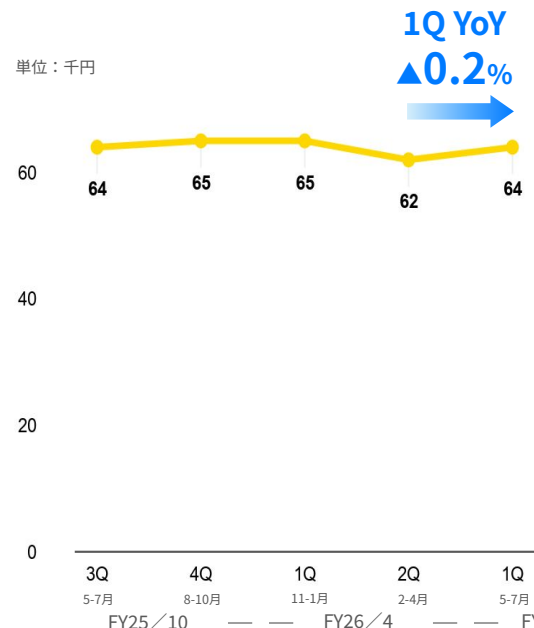
アクティブアカウント数

単位：千拠点



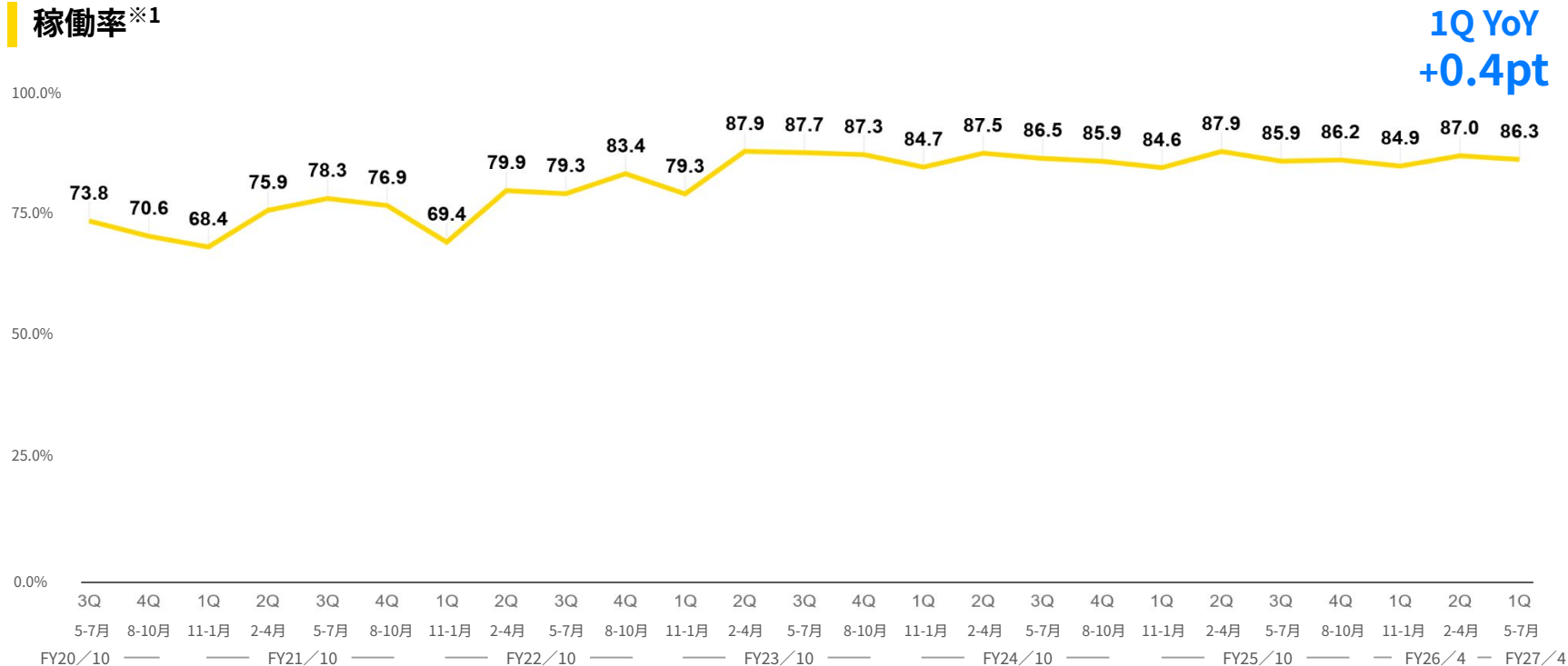
AA当たり流通総額

単位：千円



稼働率は86.3%と高水準を維持。前Qは季節性（閑散期）の影響でQoQでは減少も、YoYでは+0.4ptと改善。

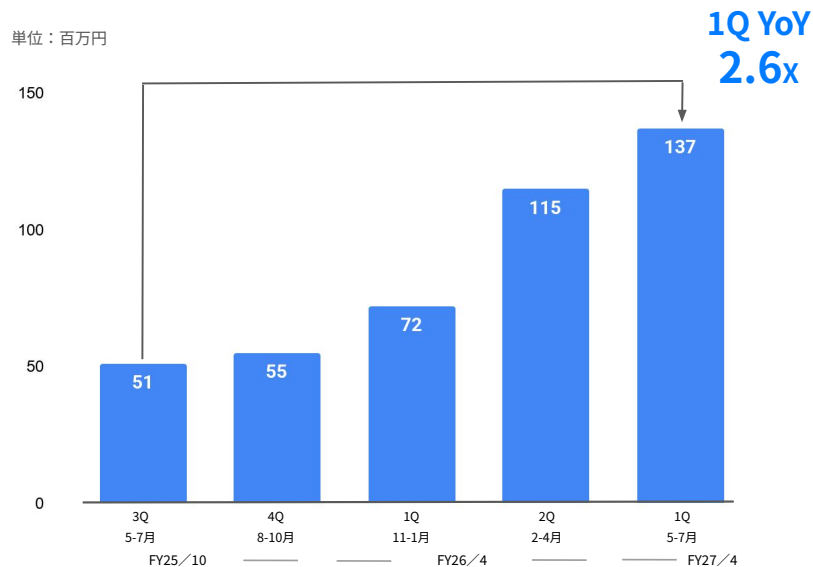
稼働率※1



※1：マッチング率。稼働人数を募集人数で除して算出

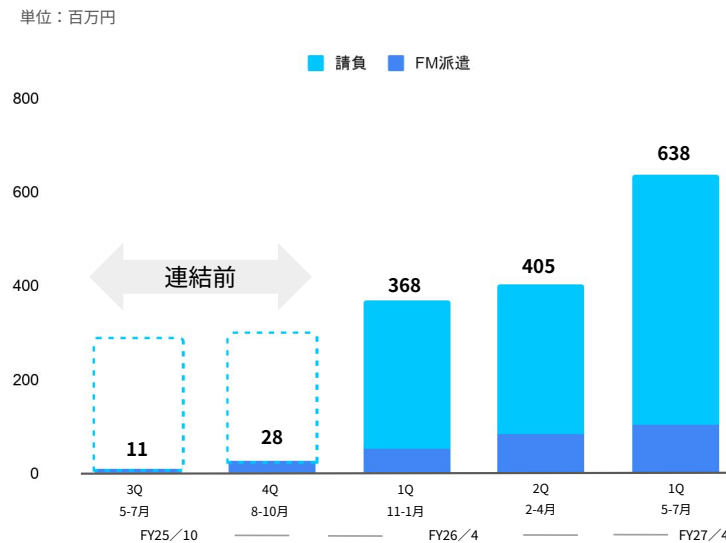
タイミーキャリアプラス（正社員人材紹介）、タイミーソリューションズ（請負等）は共に計画に対して順調に進捗。

タイミーキャリアプラス



- ダイレクトリクルーティングプラットフォームの開発は順調に進捗
- キャリアアドバイザーの生産性（面談決定率）は、ロールプレイング等の地道な施策の積み重ねで順調に改善

タイミーソリューションズ



- グループ化による販路拡大により、請負案件の顧客ポートフォリオが拡大
- 26年8月に承継したField Manager事業(FM派遣)もFMの順調な採用が継続^{※1}

※1：開示上は2026年8月以前のFM派遣料もタイミーソリューションズの数値に含む。

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1,416名、及び取締役6名
監査役3名、アルバイト617名

Vision

一人ひとりの時間を豊かに

Mission

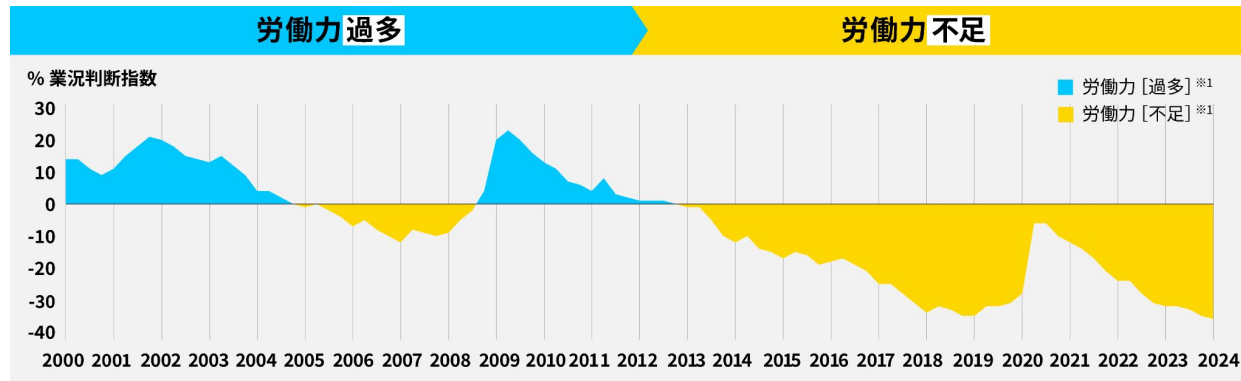
「はたらく」を通じて
人生の可能性を広げるインフラをつくる



※1：2026年7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ー 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



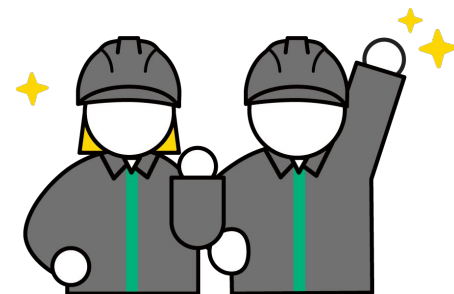
タイミー

「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

タイミー履歴書^{※1}を活用した正社員の人材紹介サービス



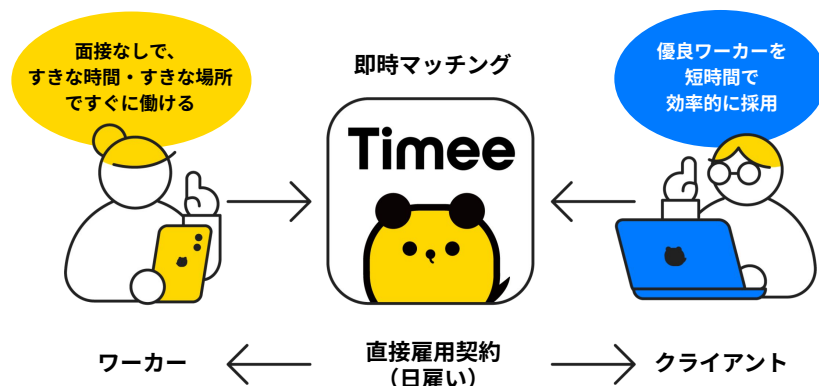
タイミーソリューションズ

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

※1：スポットワーカーとしての勤務データをもとに自動作成される履歴書。採用候補者本人が希望した場合のみ利用でき、利用を希望しない場合に自動適用されることはない。

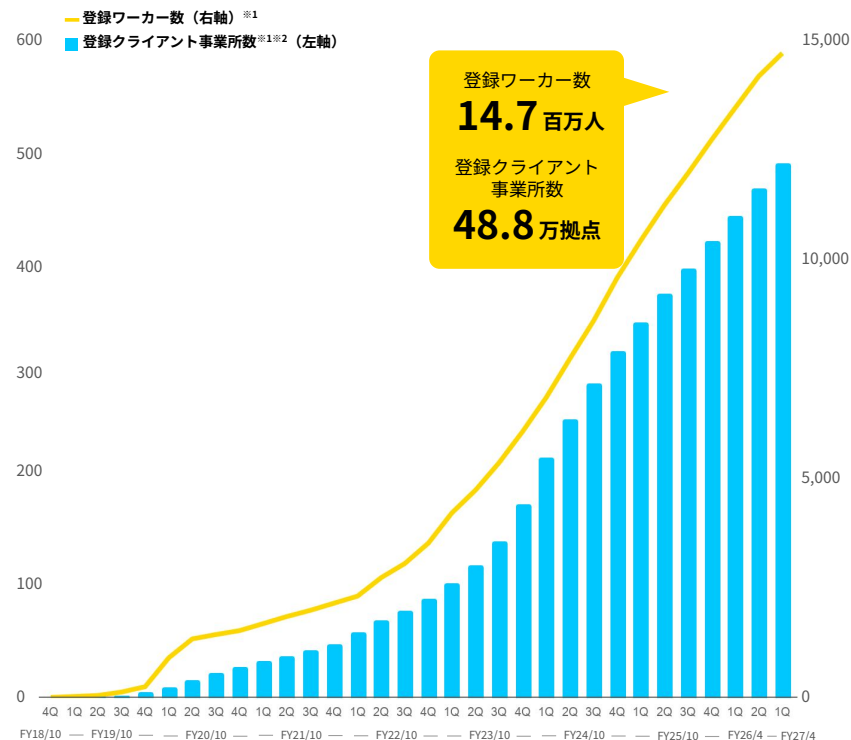
スキマバイトサービス「タイミー」

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

単位：千人

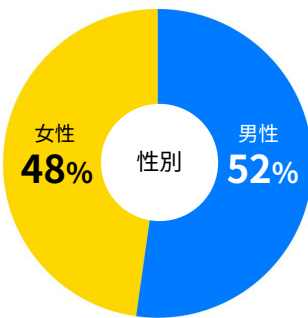
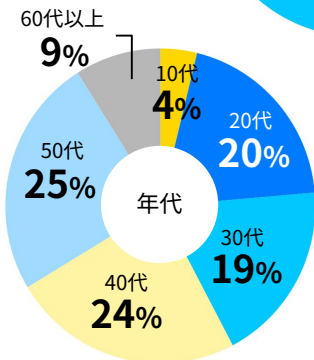
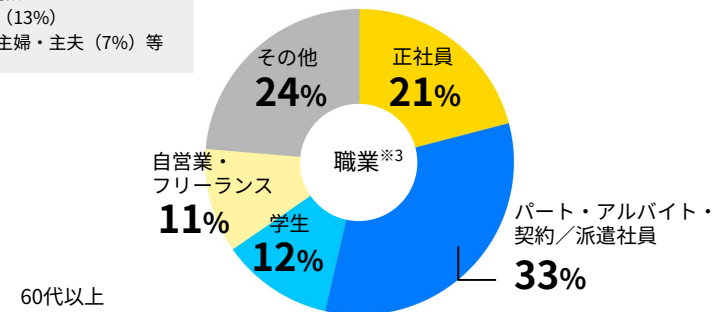


※1：2026年7月末時点。サービス開始以降の累計。※2：各登録クライアント事業所は、通常クライアントの1事業拠点に対応

ワーカー※1とクライアント※2の属性

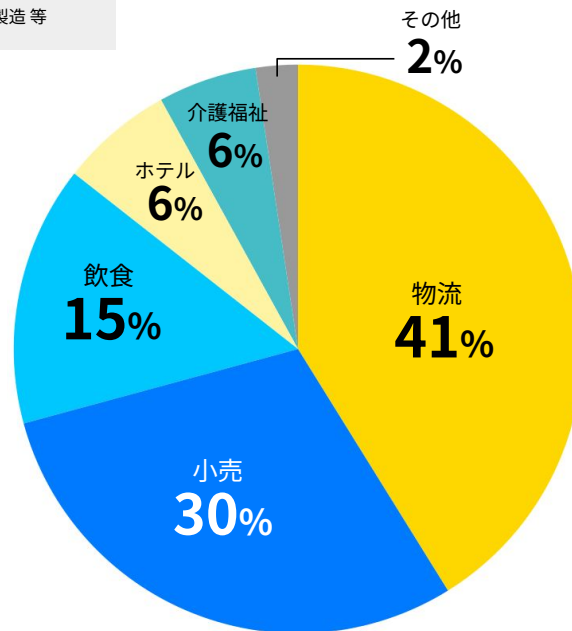
その他内訳

- 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7月末時点、稼働人数は2026年7月の1カ月間）

※2：業界別募集人数を基に算出（FY27/4 1Q）

※3：2026年7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%）

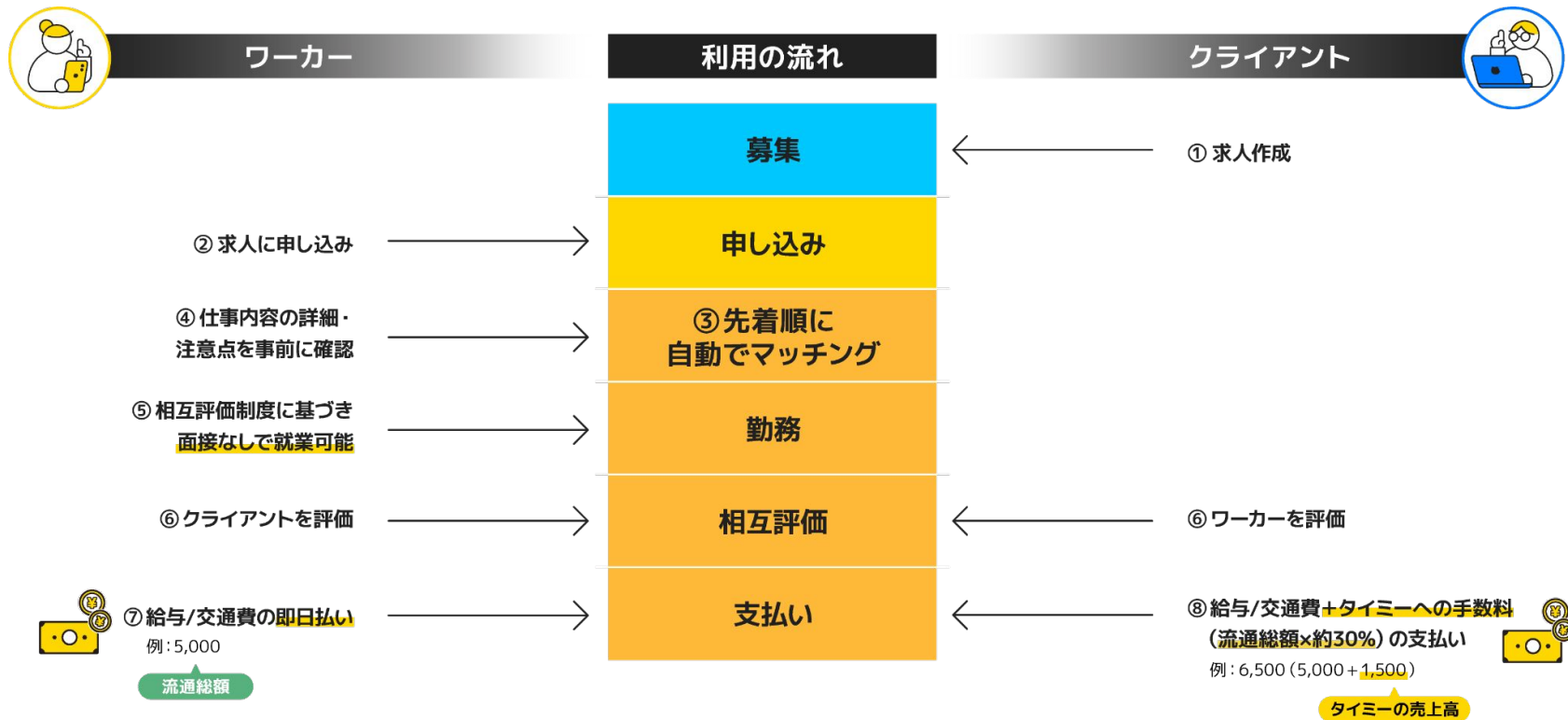
ワーカー・クライアントの双方に価値を提供

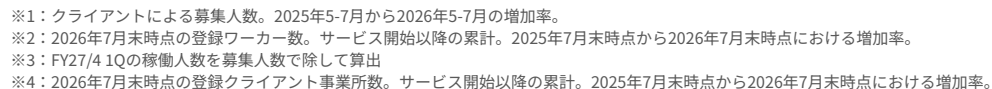
ワーカーとクライアントから選ばれるサービス設計



※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





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 0.3%※3

競争優位性③

**営業による
手厚いサポート**

営業人数：823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：FY27/4 1Qの稼働人数を募集人数で除して算出 ※2：2026年7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5月から2026年7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7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 2026年7月10日から2026年7月14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1,034人

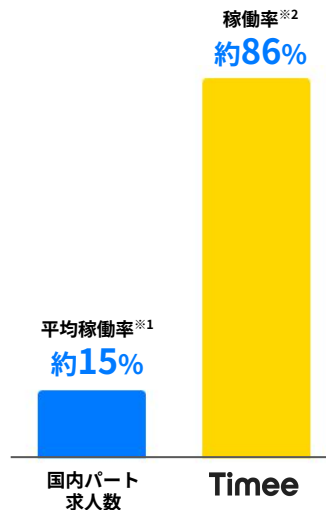
※7：調査機関 日本マーケティングリサーチ機構 調査期間 2026年6月8日から2026年7月8日 調査概要 2026年7月期_スキマバイトにおける市場調査

※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-2025>）

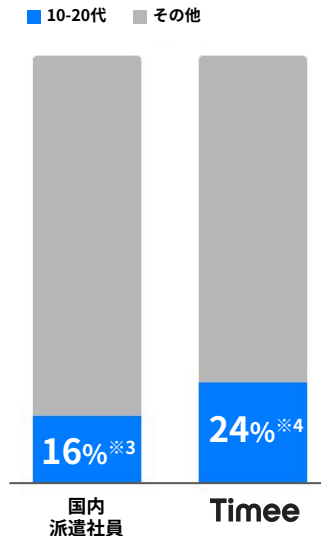
タイミーの導入によるメリット

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

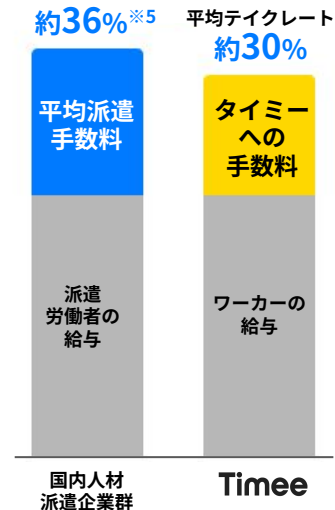
必要なワーカー数の確保



「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5月から2026年7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FY27/4 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7月公表分）に基づく

※4：2026年7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。2024年4月から2025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」（2024年度）に基づく。

長期アルバイト採用サポートプラン：サービスコンセプトおよび提供価値

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を追加。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



従来の採用手法とは順番が変わる

プレバイトを通じた相互理解から
長期アルバイトとして働くまでの接点づくりを支援

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

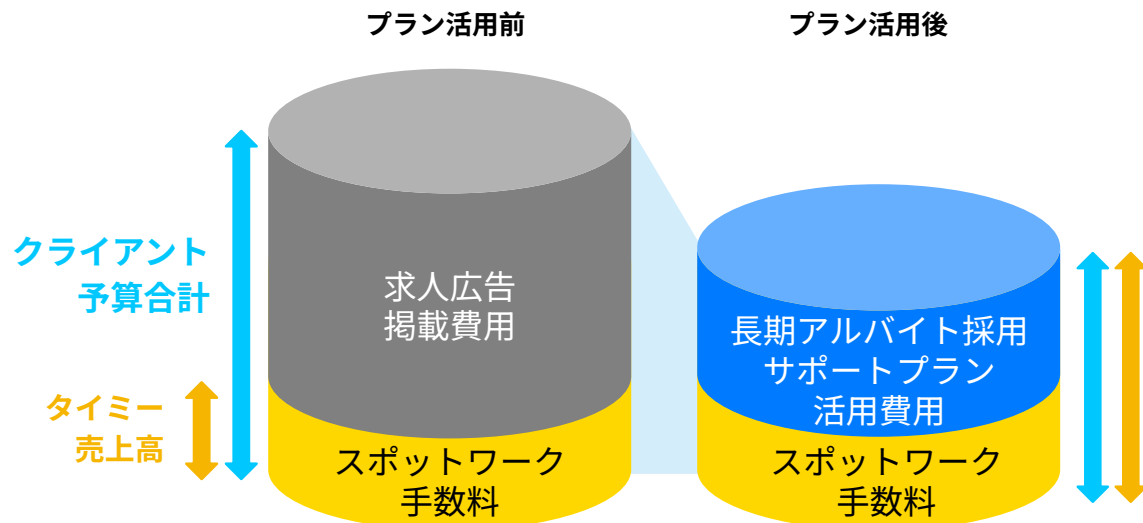
- 採用困難店でも高い集客力
地方でも高い稼働率
- ミスマッチの抑制
面接・履歴書ではわからない”働きぶり”で採用
- 現場負担の削減
働きぶりの良いワーカーの中から採用
日々の人手不足対応（スポットワーク活用）と
長期アルバイトの採用活動の両立

長期アルバイト採用サポートプラン：求人広告掲載費予算の獲得へ

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

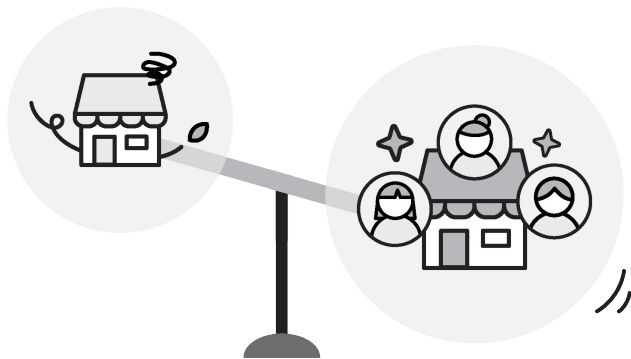


長期アルバイト採用サポートプラン：採用困難店舗に重点的にアプローチ

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。

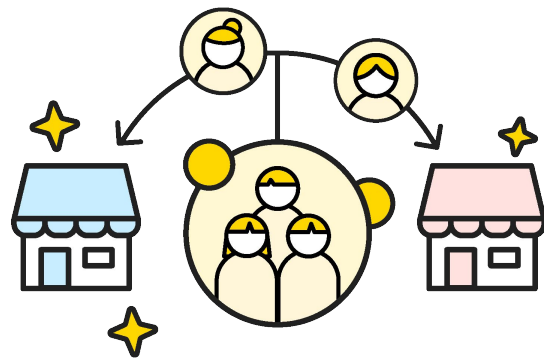
なぜ採用困難店舗で採用できるのか

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）

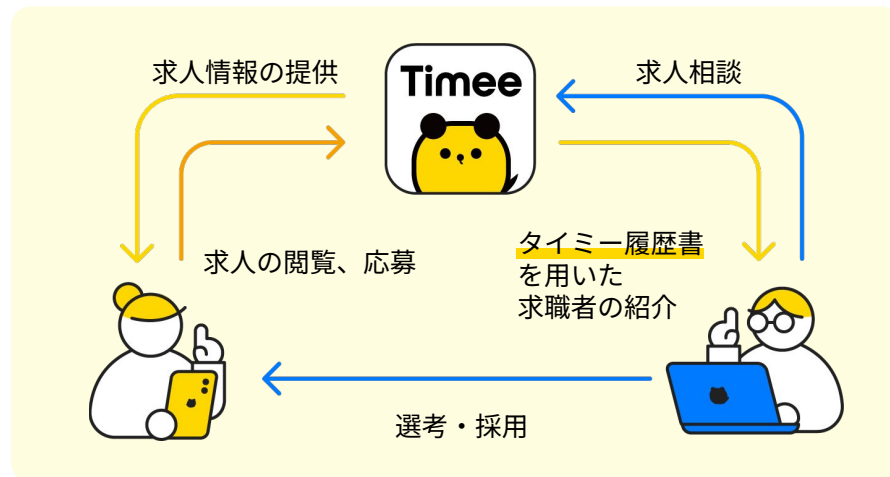


応募は先着順のため、人気の求人が埋まったら、
他の求人へ応募。採用困難店舗が生まれない。

タイミーキャリアプラス（正社員人材紹介）

正社員（ノンデスクワーカー層）求人を紹介するサービス。タイミー履歴書^{※1}により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

タイミー履歴書により従来の正社員採用プロセスを劇的に効率化し、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】

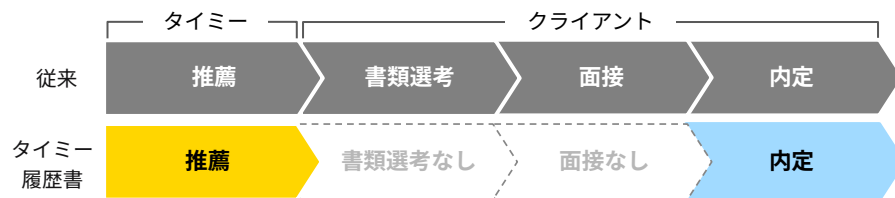
- 就業先からの評価（Good率）
- 勤務の信頼性（直前キャンセル率）
- 特定業務における専門スキル（保有バッジ）等々

※1：採用候補者本人が希望した場合のみ利用できる機能。利用を希望しない場合に自動適用されることはない。画像はイメージ図。

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。働きぶりが次のキャリアにつながる世界を実現。

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**
これまでの働きぶりをアピールできる
- **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

- スポットワークでは紹介できていない
施工管理業務での採用多数
- 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

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、Field Manager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

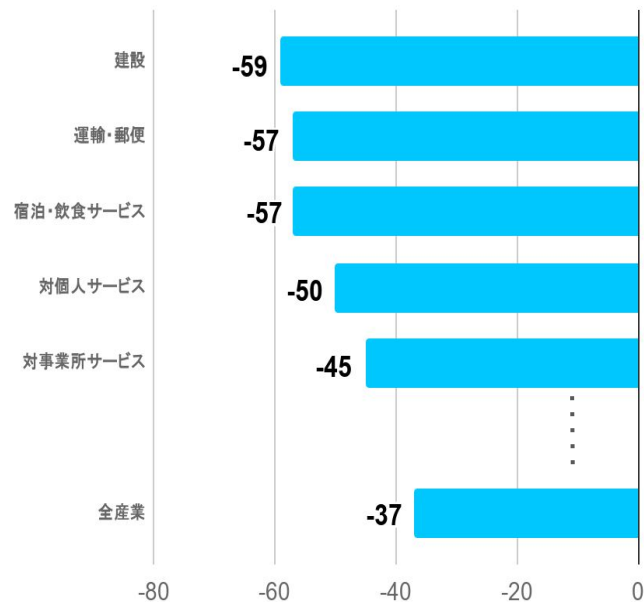
日本全国で高い稼働率を誇るタイミープラットフォームを活用し、無駄のない機動的な人手確保を行う。

※1：2026年8月1日を効力発生日として、Field Manager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実施。

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

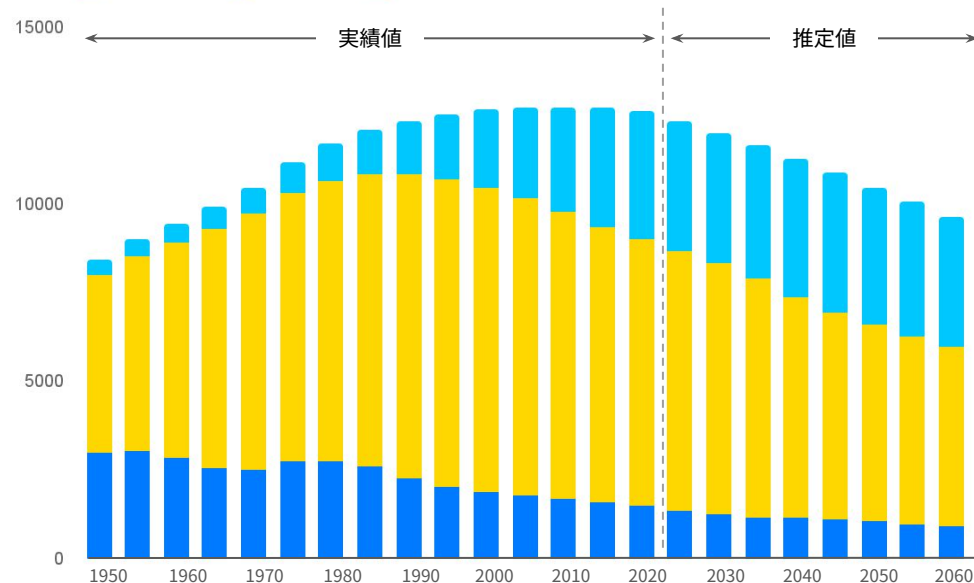
労働力不足に悩まされる日本※1



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6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7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7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7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7月の1ヶ月間。

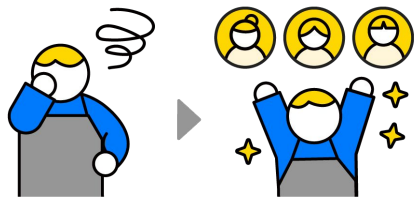
世の中のあらゆる仕事を
スキマバイト・シフト して、
軽やかな「はたらく機会」に
変えていく

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

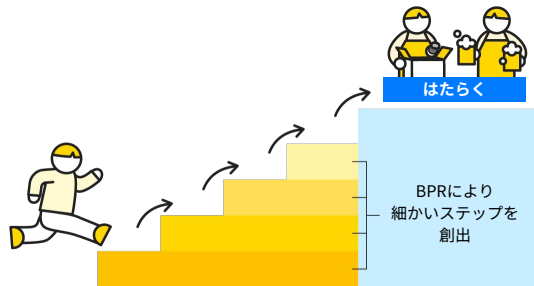
深刻な
人手不足の解消



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

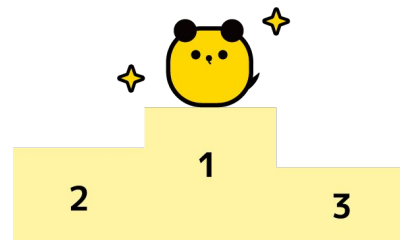
新しい
「はたらく」への架け橋



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



スポットワークのリーディングプレイヤーである
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

スポットワーカーの受入負荷軽減・生産性アップに向けたソリューション

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

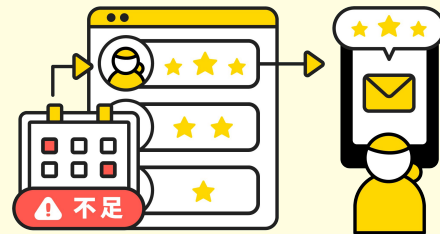
- 年額報酬による稼働制限解除※1

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

ベネッセキャリアスとの戦略的業務提携（介護福祉業界）

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

新規事業：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：Fintech

株式会社NTTドコモ及び株式会社ドコモSMTBネット銀行（旧 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。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を設立し、2027年中のサービス開始を目指す。



1,400万人以上の登録ワーカー
48万拠点の登録クライアント

※2

日々積み上がる
6,000万件以上の蓄積された信頼データ

※3

年間流通総額1,300億円規模の
給与受け取り接点

※4

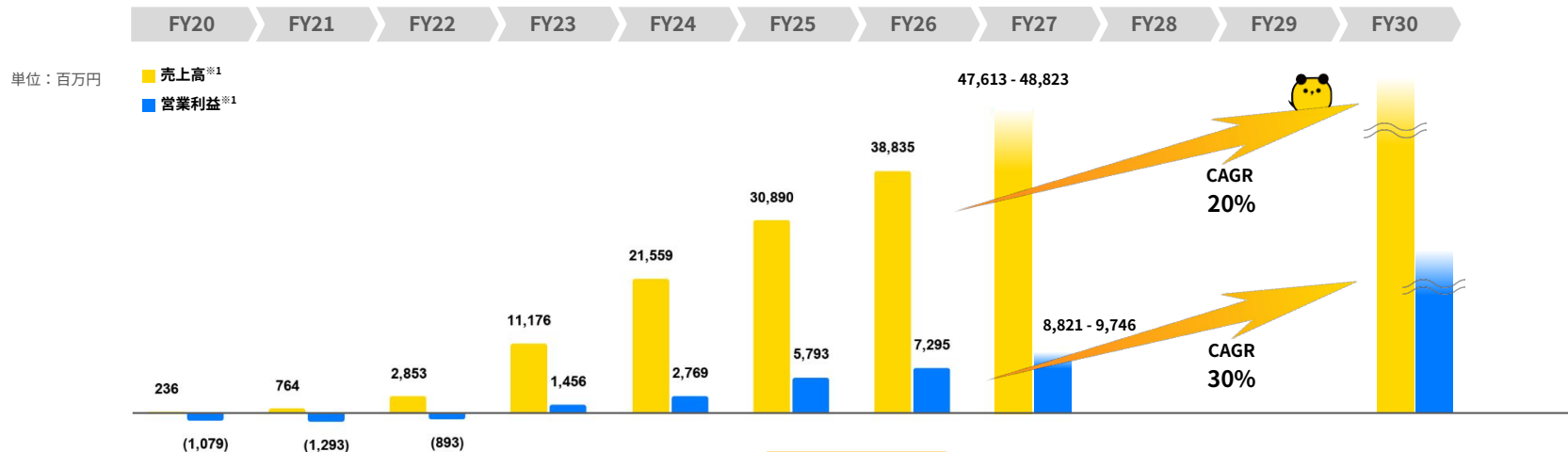


生活インフラとしての
約1億規模の会員基盤

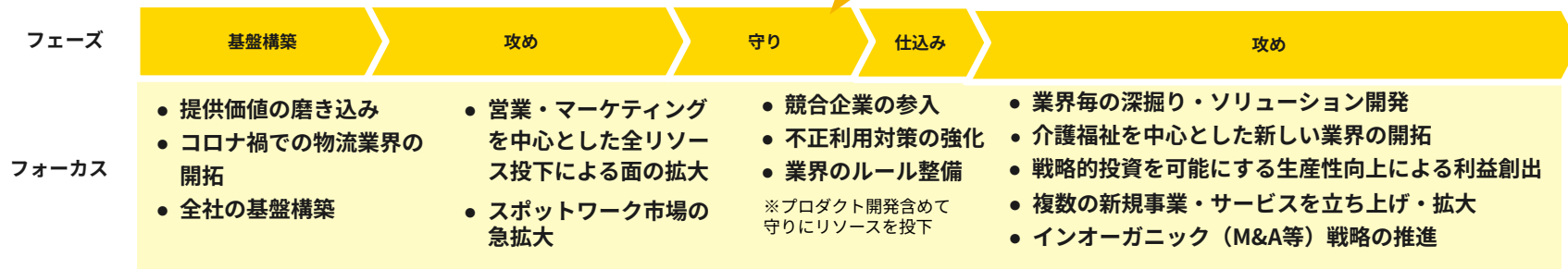
日常に密着した顧客接点
通信、ポイント（dポイント）
決済（d払い、dカード）等

BaaSをはじめとする
先進的な金融ソリューション

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！

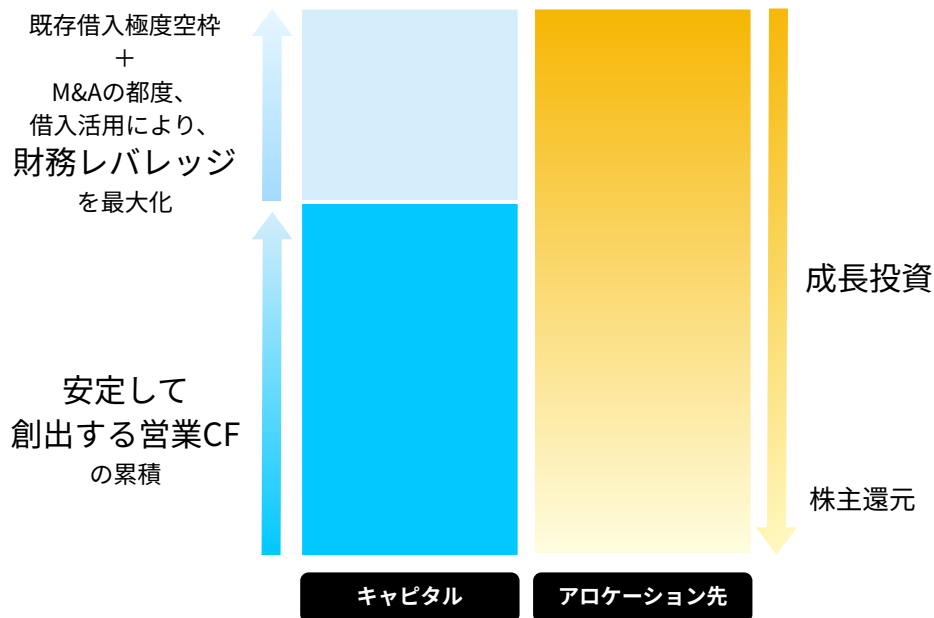


※1 FY26は2025年5月-2026年4月の12ヵ月間の数字。FY20-FY25も同様の期間にて算出。5月から翌4月の12ヵ月間を対象とした合算数値（参考値）については、監査法人の監査・レビューを受けておりません。

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

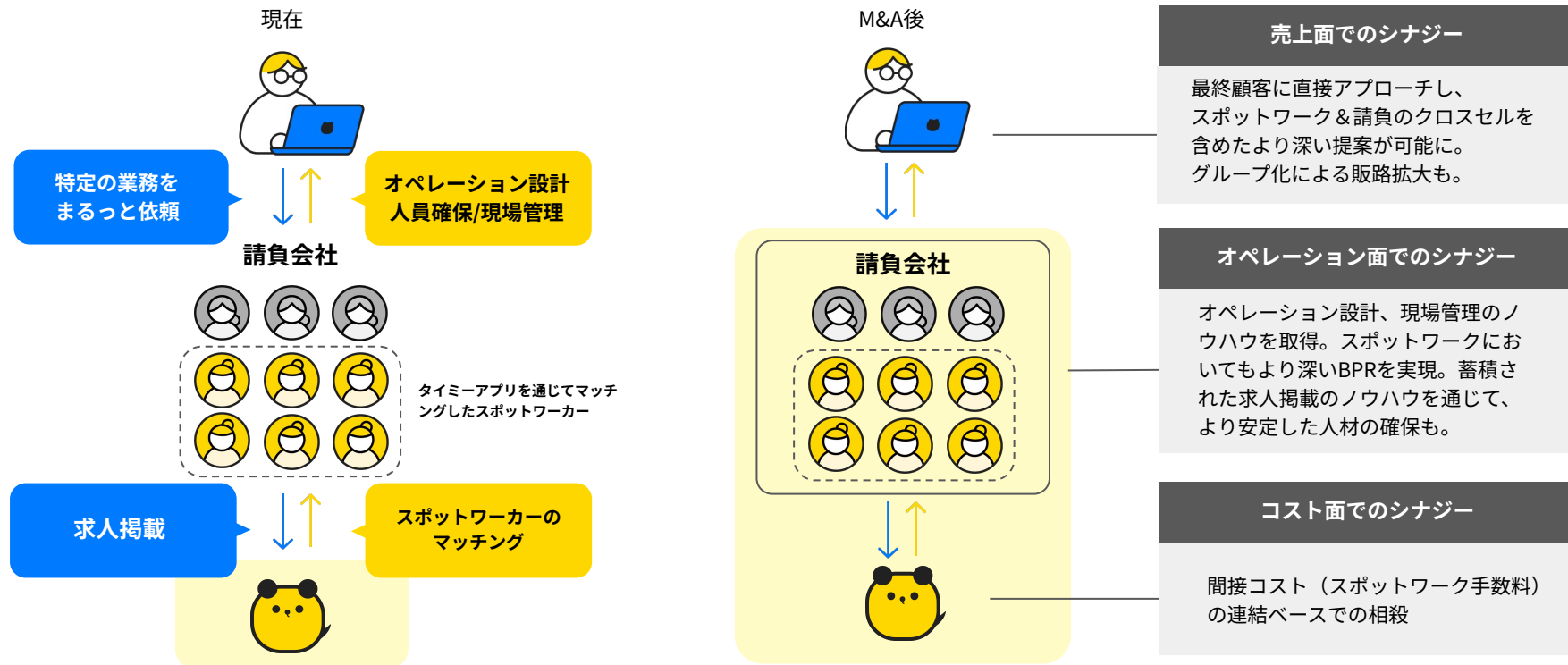


- 料理人・栄養士
出張料理、献立作成
- 農業
農作物の収穫
種まき、梱包作業

M&A対象領域：業務請負

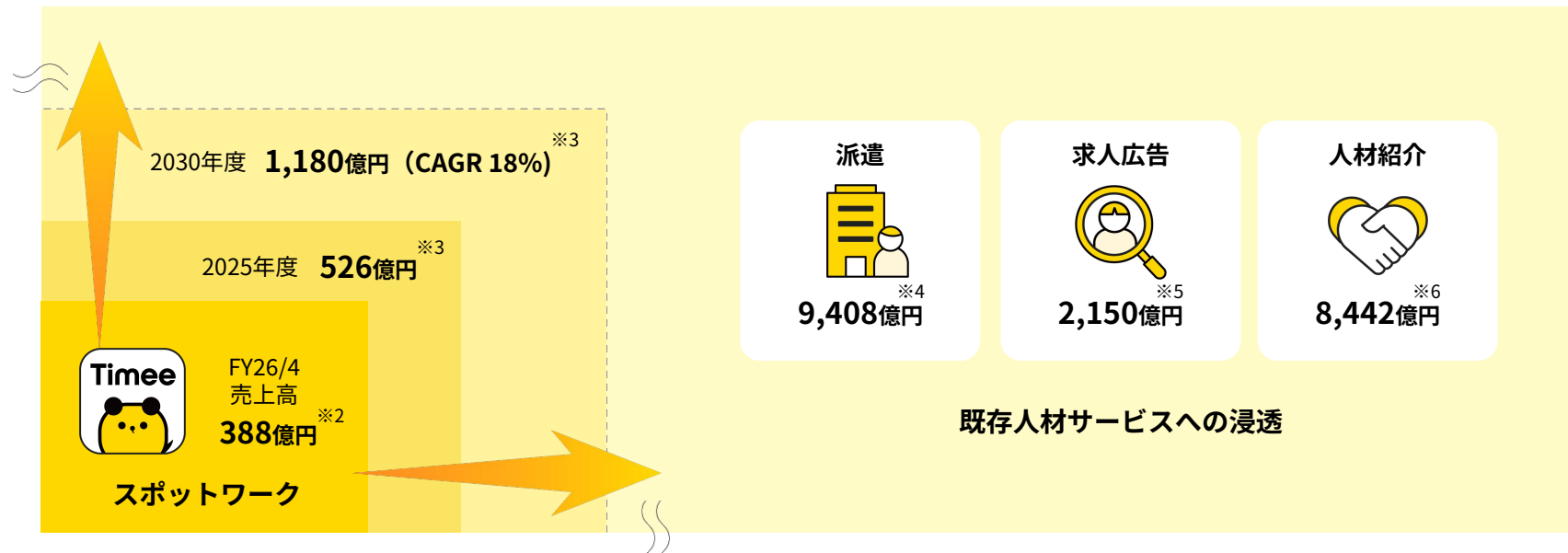
サプライチェーンの上流である業務請負（人手確保のためにスポットワークを活用）を垂直統合しシナジーを実現。

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）の単発バイ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%）

FY27/4 通期業績予想（再掲）

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%

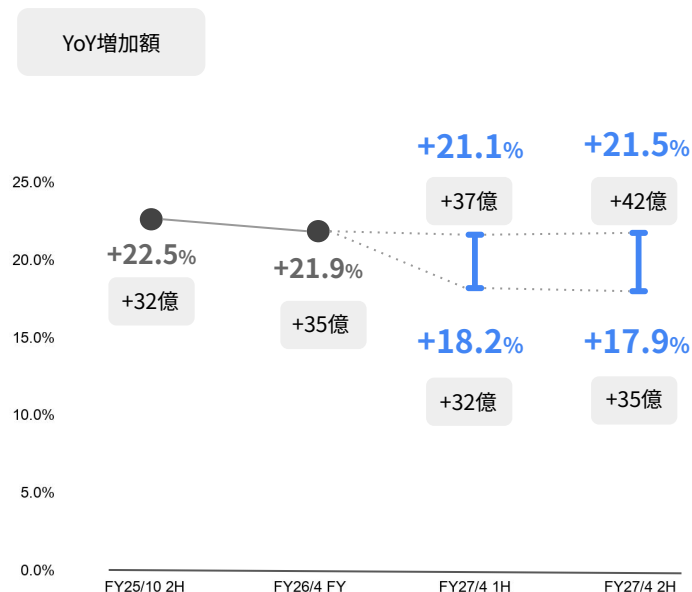
※1：「スポットワーク」に含まれていたスポットワーク手数料以外の売上・利益はすべて「スポットワーク以外」へ。25年5月から26年4月までにおいて、FM派遣料は売上高175百万円、営業利益▲33百万円、長期アルバイト採用サポートプランは売上高57百万円、営業利益▲0百万円。2026年8月1日を効力発生日として、Field Manager事業及びロジヒーロー営業に係る事業を株式会社タイミーソリューションズ（旧スキマワークス株式会社）に承継させる吸収分割を決議。業績予想のサービス毎の内訳としては、期初の26年5月からの12ヵ月分のFM派遣料を「スポットワーク」ではなく、「スポットワーク以外」の「タイ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

※2：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）



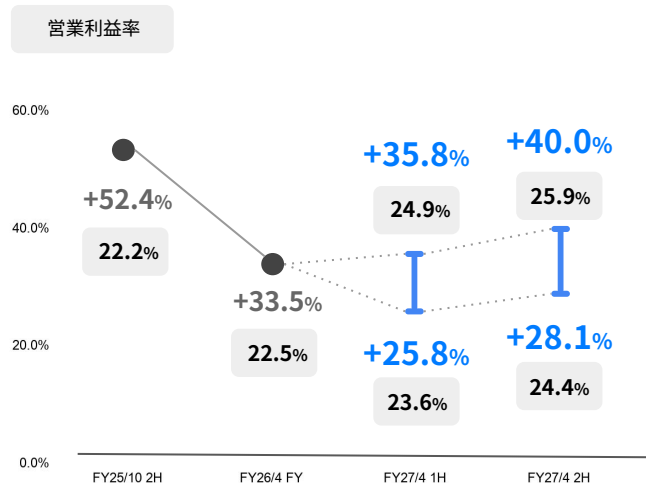
予想レンジのシナリオ

	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）



積極的な
戦略的投資

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。Field Manager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日を効力発生日として、Field Manager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

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	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	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		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 等		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

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

マーケティング担当
CMO

齋藤 亮介

カスタマーサポート担当

片桐 俊之

第一事業本部担当

寺前 喬

Business Development担当
VPoBD

金 高恩

情報システム担当

亀田 慧

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

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

プロダクト担当
VPoP

大歳 華王志

公共政策担当

西川 香苗

コーポレート担当

戸村 裕輔

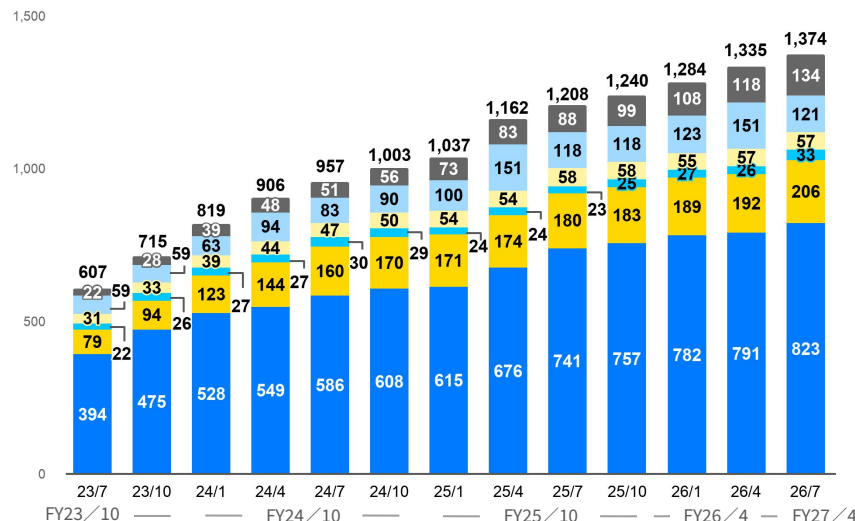
従業員数と人件費※1

従業員数の半分以上を営業が占める。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

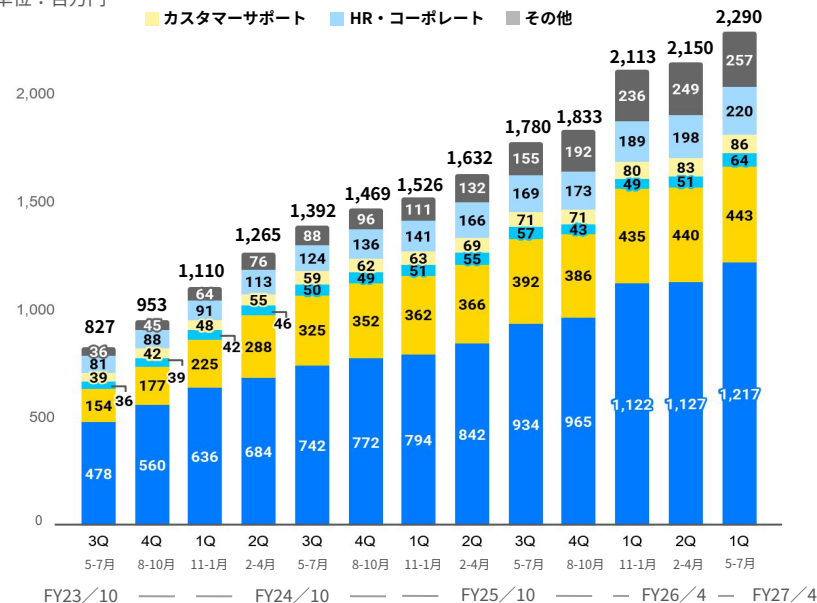
■ 営業 ■ プロダクト・エンジニアリング ■ マーケティング
■ カスタマーサポート ■ HR・コーポレート ■ その他



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※1

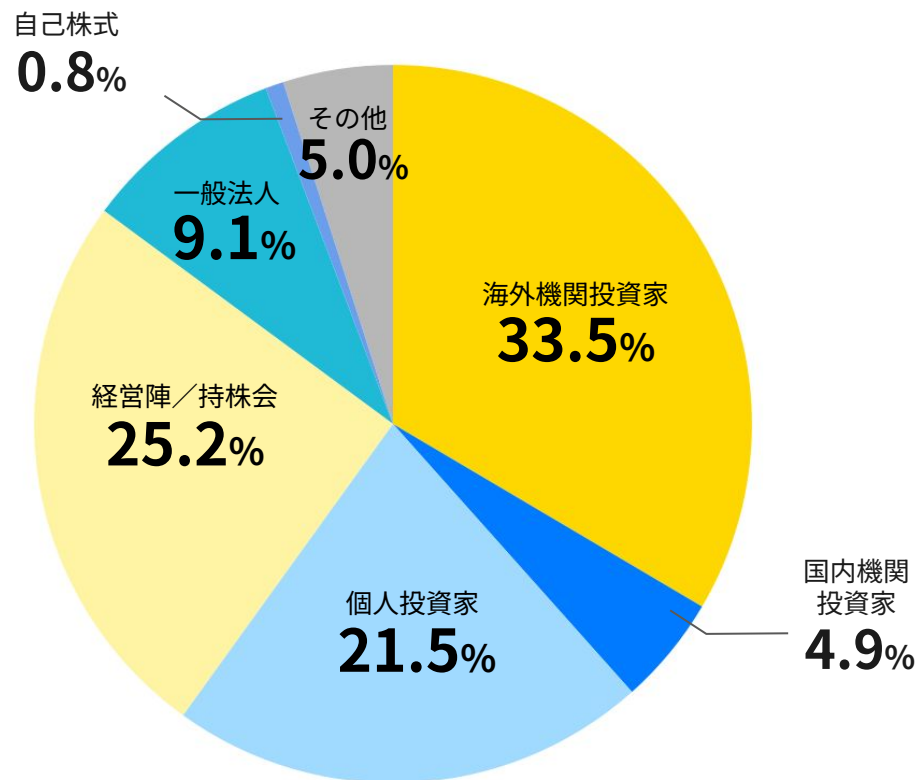
単位：百万円

資産の部	2025/10	2026/4	2026/7
流動資産	30,528	34,552	33,081
現金及び預金	14,225	16,540	15,980
売掛金	3,859	4,203	4,102
立替金	11,845	12,612	12,111
その他流動資産	598	1,195	887
固定資産	3,080	3,101	3,406
有形固定資産	796	963	986
無形固定資産	345	320	308
投資その他の資産	1,938	1,816	2,112
資産合計	33,609	37,653	36,487

負債・純資産の部	2025/10	2026/4	2026/7
流動負債	18,399	21,077	18,893
短期借入金	11,252	13,639	12,439
未払金	2,656	2,594	2,444
未払費用	2,136	2,414	2,250
未払法人税等	1,487	1,346	626
その他流動負債	866	1,082	1,131
固定負債	668	585	550
長期借入金	668	585	550
その他固定負債	0	0	0
負債合計	19,068	21,662	19,443
純資産合計	14,540	15,991	17,044
負債純資産合計	33,609	37,653	36,487

※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。

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、賃金の変動、新しい法律や規制の導入、当社の事業戦略の実行可能性、個人情報及び機密情報の保護、訴訟、大規模災害の発生、その他の要因が挙げられますが、これらに限られません。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。

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

