



2026年1月8日

各 位

会社名 株式会社タイミー
代表者名 代表取締役 小川 嶺
(コード番号: 215A 東証グロース)
問合わせ先 取締役 CFO 八木 智昭
TEL. 03-6822-3013

よくある質問と回答（2026年1月）

平素よりご愛好いただきありがとうございます。足元で投資家様からいただいた主な質問とその回答について下記の通り開示いたします。

本開示は投資家様への情報発信強化とフェア・ディスクロージャーを目的にしております。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性がある点ご了承ください。

以 上

Q1. FY25/10 4Q 単体の着地は売上高が業績予想のレンジ内（上限付近）、営業利益はレンジ下限を僅かに下回っています。これらの背景は何でしょうか。

売上高は想定通り順調に進捗しました。営業利益は、全体として規律を持った投資を行う一方、注力領域に対しては戦略的投資（例 介護福祉業界における有資格ワーカー獲得や Field Manager 配置拠点の稼働率確保のためのワーカーマーケティング）を効率的に実行することができたため予算をフルに利用し、レンジ下限で着地しました。

2025年10月期 通期決算説明会資料 P13

FY25/10通期実績の総括（連結^{※1}）

Timee

単位：百万円			
	FY25/10計画 (修正後)	FY25/10 実績	対計画差額
			対前年比
売上高	34,139 — 34,300	34,289	149 — ▲11 +27.6%
営業利益	6,773 — 7,134	6,747	▲26 — ▲386 +58.9%
営業利益率	19.8% — 20.8%	19.7%	+3.9pt
経常利益	6,697 — 7,058	6,670	▲27 — ▲387 +70.0%
経常利益率	19.6% — 20.6%	19.5%	+4.9pt
当期純利益	4,833 — 5,141	5,310	476 — 169 +89.8%
当期純利益率	14.2% — 15.0%	15.5%	+5.1pt

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

*1：連結ではスキマワーカースタッフの株式取得に伴う支払手数料220万円（単体では取得原価に含まれる）のみ考慮
*2：後述「新規参入企業の増加の中でも圧倒的な業界プレゼンスを確立」を参照
*3：タイミングキャリアプラスのFY25/10Q2売上高は159百万円（約8.6倍 YoY）

13

Q2. 物流業界の売上高成長率が31.7%（FY25/10 3Q）から22.1%（FY25/10 4Q）とQoQで鈍化している背景は何でしょうか。今後もこの傾向は継続するのでしょうか。

物流業界のトレンドとして、これまで以上に繁閑の波に応じて外注人件費にメリハリをつける傾向があり、4Q期間ではお中元シーズン（8月前半）後に閑散期入りし、外注人件費を大きく抑制する動きが見られました。その結果、特に中・小規模企業の売上高成長率が鈍化したのが主な要因です。

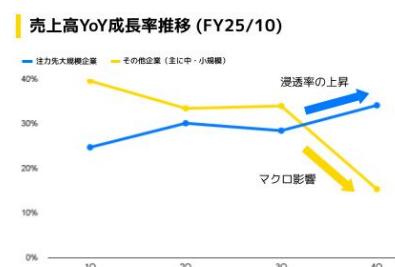
一方で、大規模企業に対しては受入負荷軽減プロジェクト等を通じてタイミーの浸透率を高める施策を強化しており、注力先大規模企業においては、業界環境のネガティブな変化をタイミーの浸透率の上昇で打ち消し、QoQで売上高成長率はさらに加速しました。

当業界の人手不足は深刻な状況が続いているおり、今後も急激にタイミーの利用が鈍化していくことは考えにくいです。年末年始（1Q）の繁忙期においては、多くのコストが投入されていると認識しており、徐々に足元のトレンドに応じた年間の外注人件費の使い方が見えてくるものと考えております。

2025年10月期 通期決算説明会資料 P19

物流業界の直近のトレンド

Timee



注力先大規模企業の状況



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

物流業界の大方向は、「既存大規模拠点の更なる深堀り」。一方で、足元はAA当たり流通総額の増加が際立つことはなく、企業全体で高成長を維持。
① FMを配置することで受入負荷が軽減され、募集人数が増加。
加えて、現場の解像度が上がり対応可能職種が拡大。
② 対応可能職種を横展開することで、AA数が順調に増加。

*1 物流業界全体の売上高の約4割を占める

19

Q3. FY26/10^{※1}のスポットワークの業績予想の考え方について教えてください。

売上高は主要業界の成長率の直近トレンドを反映しております。飲食業界はマイナス成長が継続、小売業界は成長率の緩やかな鈍化を想定しております。物流業界については、前述の通り、年間を通じてメリハリのついた外注人件費の使い方が考えられますが、業績予想においては、保守的に直近のFY25/10 3Qから4Qにかけての抑制トレンドのみを考慮しております。また、ティクレートは足元の水準と同水準から僅かな下落を想定しております。

営業費用については、評価制度の変更（賞与制度の導入）により、HR費用の売上高比率は数ポイント増加するものの、ワーカーマーケティングを中心にマーケティング費用が大きく効率化することで、Field Managerや介護福祉業界に対する戦略的投資を含んでも、全体の営業利益率は大きく改善する想定です。

なお、戦略的投資を中心とする営業費用は上期偏重となる一方、上期から下期にかけて売上高成長率が鈍化する見通しとなっているのは、戦略的投資の効果を保守的に見積もっているためで、全体として過去2年売上高目標未達となっていることを重く受け止め、確度高く達成できる水準に設定しております。

2025年10月期 通期決算説明会資料 P43

Timee

FY26/10 業績予想：スポットワーク^{※1}

売上高の考え方（基本シナリオ）		
物流	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 受入負荷減滅及びFSC位置による直感的な募集人数減少の考慮 	
飲食・小売	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● AA数增加による高成長を維持 ● AAS数增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	<p>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トバージョン化を目的としたリード獲得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。</p>	
HR費用	<p>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。</p>	
FY26/10の戦略的投資 (Field Manager、介護福祉) HR費用 約12億円 ^{※2} ワーカー マーケティング費用 約14億円 既存領域においては大幅な営業利益率の改善を計画		

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

43

Q4. FY26/10^{※1}のスポットワーク以外の業績予想は営業利益が約10億円の赤字となりますが、この背景は何でしょうか。

新規事業であるタイミーキャリアプラス（正社員人材紹介サービス）への戦略的投資が主な要因です。具体的には、正社員人材紹介としての認知獲得のためのワーカーマーケティング費用とキャリアアドバイザー採用の強化によるHR費用の増加になります。なお、タイミーキャリアプラスは、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することで、従来の正社員採用プロセスを劇的に効率化することを目指しております。

2025年10月期 通期決算説明会資料 P44

Timee

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

売上高の考え方（基本シナリオ）		
タイミーキャリアプラス	<ul style="list-style-type: none"> ● 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向上によりYoYで約2倍の成長を見込む 	
スキマワークス	<ul style="list-style-type: none"> ● 物流倉庫オペレーションの請負の取扱拡大（グループ会社によるシナジー）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	<ul style="list-style-type: none"> ● ワーカーマーケティング費用、HR費用において戦略的な投資を計画 ● 正社員人材紹介としての認知獲得のため、ワーカーマーケティング費用は売上高比率で大きく増加 ● HR費用はキャリアアドバイザーの採用を強化するも、生産性向上により売上高比率は改善 	
スキマワークス	<ul style="list-style-type: none"> ● 戰略的投資は想定せず、基本的なコスト構造は大きく変わらず 	

※1：スキマワークスの連結調整前

44

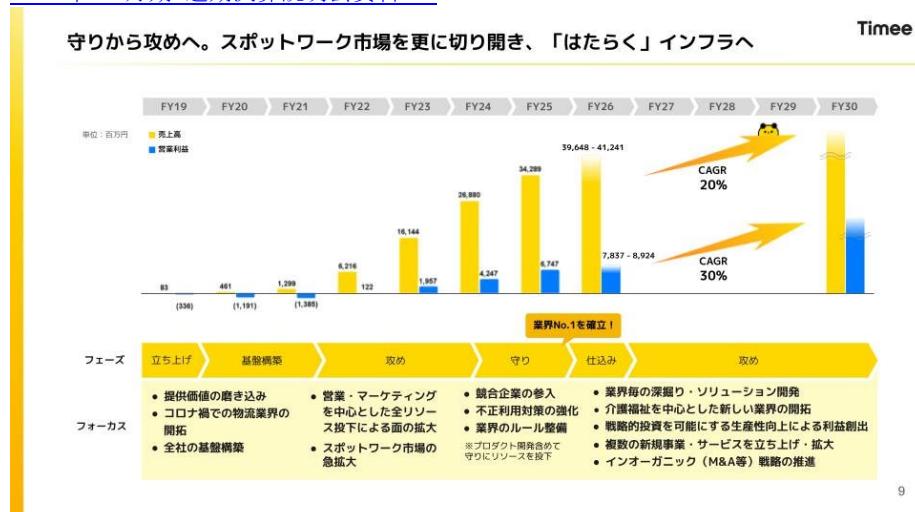
Q5. 全社ベースの売上高成長率が鈍化しておりますが、中長期の成長ポテンシャルに対する見解に変化はありますか。

見解に変化はなく、引き続き中長期で大きな成長ポテンシャルがあるものと考えております。直近数年は、競争激化（新規参入企業増加）による営業現場での獲得リードタイムの長期化、現場でのバッティング增加に直面しつつ、不正利用対策を中心とした業界の健全な発展のための基盤作り、守りを意識した安心・安全なプラットフォーム構築に多くのリソースを寄せてきました。その結果、新規機能開発やソリューション開発に十分なリソースを割くことができず、各業界で成長を阻害するボトルネックが生まれる状況にありました。具体的には、物流業界では現場での受入負担増加、飲食業界では外部環境（コストインフレーション）を背景としたクライアント側でのコスト抑制の強まり等が挙げられます。しかし、上記の課題には一定の目処がつき、FY25/10 の半ばから非連続成長や新規事業の創造に向けリソースを大幅に寄せることができ、各業界のボトルネックの解消に向けた取り組みが少しずつ結果が出てくるなど、成長再加速の兆しが出てきております。そのため、ボトルネック増加に対する仕込みが遅れたため、足元は売上高成長率が鈍化しておりますが、中長期の成長ポテンシャルに変化はないと考えております。日本の最大の社会課題である人手不足は年々深刻になっており、そのような状況下で、多くのアクティブラーカーをプラットフォームとしてエンゲージしているタイミングの人材業界での競争優位性は強固であり、新規参入の増加においてもそのポジションが揺るがなかったことがそれを裏付けていると考えます。短期的なボトルネックの解消ができれば「人手不足」と言う構造的かつ莫大な市場が目の前に広がっております、競争優位性が証明されている中で持続的な成長が期待できるものと考えております。

Q6. FY30までの売上高 CAGR20%はスポットワーク以外の事業やM&A等のインオーガニック戦略も含んでいますか。

FY30までの売上高 CAGR20%はスポットワーク以外の事業及びM&A等のインオーガニック戦略も含んだ連結ベースの目標で、前述の通り中長期の成長ポтенシャルは不变であることからも成長率の最低ラインと考えております。M&A 対象領域もパーティカルのスポットワークプレイヤーやスキマワークス社の様にスポットワークとのシナジーが高い（スポットワークの浸透を加速させる）領域を想定しているため、引き続きスポットワークが中長期成長のコアとなります。

2025年10月期 通期決算説明会資料 P9



Q7. いわゆる「年収の壁」の引き上げが事業に与える影響について教えてください。

事業への影響はポジティブだと捉えております。

2025年12月26日、令和8(2026)年度税制改正の大綱が閣議決定され、いわゆる「年収の壁」への対応では、控除額が123万円から178万円に引き上げられました。

これに伴い、世帯所得を最大化したいニーズと税や社会保険の扶養からはずれたくないニーズの両方を満たすにあたり、自由かつ手軽に副収入を得ることのできる個人のスポットワークニーズはより一層高まる予想しております。

Q8. 決算期変更の背景は何でしょうか。

人的リソースの効果を最大化させるためです。

これまでの10月決算では、決算期末・期初がクライアントの最繁忙期(11-12月)およびその準備期間に重なってしまい、期初の社内対応負担により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出来ない状況でした。事業年度の開始月を11月から5月に半年ずらすことによって、最繁忙期に人的リソースの効果を最大化させることができます。

※1: 2025年12月22日に”決算期変更に伴う通期連結業績予想の修正に関するお知らせ”を開示。2025年12月11日に25年11月から26年10月の通期業績予想を半年単位で開示しており、FY26/4（変則決算）の業績予想は、25年11月から26年4月の半期予想から変更なし。FY27/4（通常決算）の業績予想は、FY26/4（変則決算）通期決算発表時に開示予定。詳細は”[決算期の変更に関する補足説明資料](#)”をご確認ください。

【過去のよくある質問と回答】

以下サイトにてご確認ください。

<https://timee.notion.site/ir-faq-jp>