

**Timee**

FY25/10期 第3四半期

# 決算説明資料

2025.9.11

株式会社タイミー  
(証券コード：215A)

## FY25/10 3Q決算ハイライト

248 億円

/ +30.5% YoY  
売上高<sup>※1</sup>/成長率  
(FY25 3Q累計)

50 億円

/ +82.5% YoY  
営業利益/成長率  
(FY25 3Q累計)

29.1 %

平均テイクレート<sup>※2</sup>  
(FY25 3Q累計)

86.1 %

稼働率<sup>※3</sup>  
(FY25 3Q累計)

849 億円

流通総額<sup>※4</sup>  
(FY25 3Q累計)

623 千拠点

アクティブアカウント  
(AA) 数<sup>※5</sup>  
(FY25 3Q累計)

136 千円

AA当たり流通総額  
(FY25 3Q累計)

※1：ネットベースの収益（流通総額 × テイクレート）。当社の売上高のほぼ全額は流通総額にテイクレートを乗じて算出されるタイミー事業の売上によるもの

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

※3：マッチング率。稼働人数を募集人数で除して算出

※4：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

※5：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。9か月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9か月中に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。

## FY25/10 3Q決算概要及び4Q業績見通し

PL  
3Q単体

- 売上高は83.6億円 (+27.3% YoY)、営業利益は18.3億円 (+70.6% YoY、営業利益率 21.9%) と増収増益。
- 売上高は、2Qに引き続き飲食業界を中心としたコスト抑制や不正利用対策の影響が継続した中、物流業界での堅調な成長により全社でもYoYで増収。コスト面は、前年の3Qは試験的にクライアントマーケティング・BPO費用を大幅に計上したものの、今Qでは売上高の拡大及び不正利用対策の影響を踏まえた規律を持った投資により同コストの対売上高比率が縮小したことから営業利益はYoYで大幅増益。

PL  
3Q累計

- 売上高は248.2億円 (+30.5% YoY)、営業利益は50.9億円 (+82.5% YoY、営業利益率 20.5%) と増収増益。
- 売上高は飲食業界等の利用低迷により通期業績予想レンジ下限水準で推移。一方、営業利益は規律を持った投資の継続や営業生産性の向上により大幅な増益を実現し通期業績予想レンジ上限を上回って推移。

KPI  
3Q単体

- 流通総額は主にAA数の増加を背景に28,367百万円 (+27.9% YoY) と大幅増加。
- 平均テイクレートは29.3%と引き続き高水準を維持。ボリュームディスカウント施策の関係で1Qに大きく低下した物流業界では当初見込み通り回復。
- 稼働率は85.9% (▲0.6pt YoY)。介護業界等の有資格案件が増加したためYoYで低下。
- AA数は物流業界を中心に順調に拡大し215.2千拠点 (+26.5% YoY)。
- AA当たり流通総額は131.7千円。全業種でYoYマイナス成長率が改善したことに加え、相対的にAA当たり流通総額が大きい物流業界の割合が増えたことにより、全体では+1.1%YoYとプラス成長に転換。

FY25/10  
4Q 見通し

- 売上高は93.1 - 94.7億円 (+18.5% - +20.6% YoY)、営業利益は16.7 - 20.3億円 (+15.3% - +40.1% YoY、営業利益率18.0% - 21.5%) の見通し。物流業界を中心に堅調にサービス利用拡大が見込まれるものの飲食業界と小売業界は軟調推移が見込まれることから、売上高YoY成長率はQoQで更に鈍化。営業利益は3Qまでの進捗が上振れて推移していたことから、来期に向けた先行投資を行うため小幅な利益率改善の想定。

## FY25/10 3Q単体 業績見通しと実績の差異について

単位：百万円

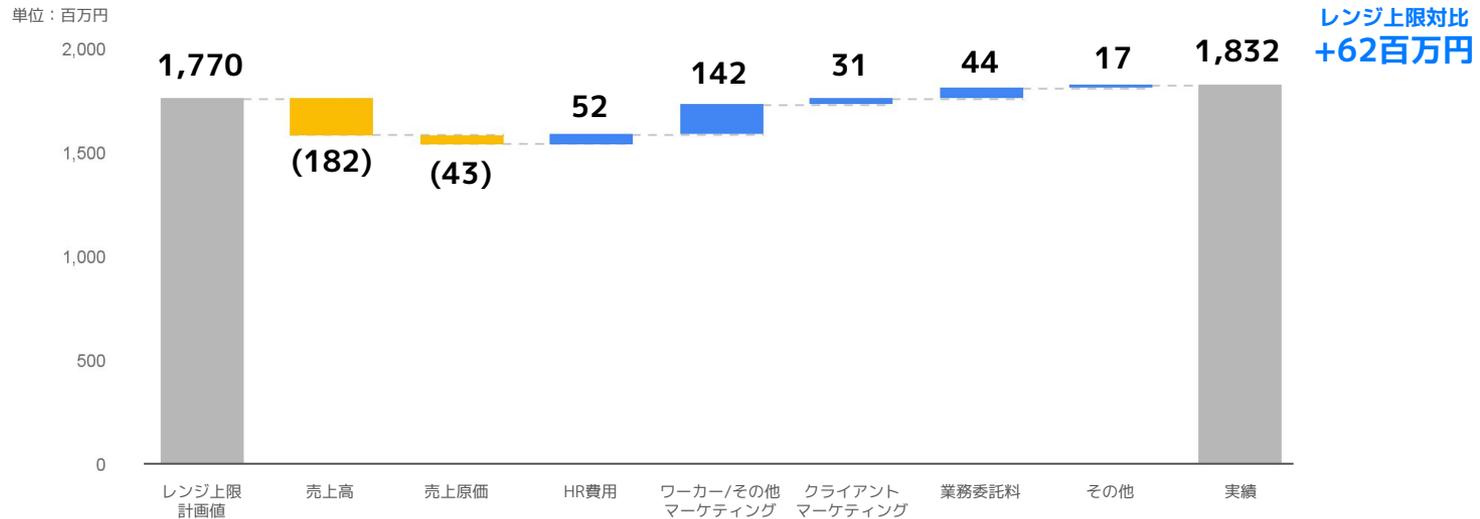


	FY25/10 3Q 業績見通し	FY25/10 3Q 実績	差異理由
売上高	8,400 — 8,550	8,367	<p><b>売上高は3Qレンジ下限を32百万円下回る8,367百万円（+27.3% YoY）で着地。</b></p> <p>2Qに引き続き飲食業界を中心としたコスト抑制や不正利用対策の影響が継続。下げ止まり傾向にはあるが反転まで回復できずレンジ下限を下振れて着地。</p>
売上高成長率	27.8% — 30.0%	27.3%	
営業利益	1,730 — 1,770	1,832	<p><b>営業利益は3Qレンジ上限を62百万円上回る1,832百万円（+70.6% YoY、営業利益率 21.9%）で着地。</b></p> <p>売上高はレンジ下限を下回ったものの、募集数減少に応じてワーカーマーケティングコスト等の変動コストも連動して減少したことに加え、引き続き規律を持った投資を継続したこと、営業生産性の向上が継続したこと、不正利用対策に係る適切なコストマネジメントを継続したことにより、全体的にコスト改善を実現することができたためレンジ上限を大幅に上振れて着地。</p>
営業利益成長率	61.1% — 64.8%	70.6%	
営業利益率	20.6% — 20.7%	21.9%	

## 営業利益の増減要因（3Q単体計画対比）

売上高はレンジを下回ったものの、募集数減少に応じてワーカーマーケティングコスト等の変動コストも連動して減少したことに加え、引き続き規律を持った投資を継続したこと、営業生産性の向上が継続したこと、不正利用対策に係る適切なコストマネジメントを継続したことにより、全体的にコスト改善を実現することができたためレンジ上限を大幅に上振れて着地。

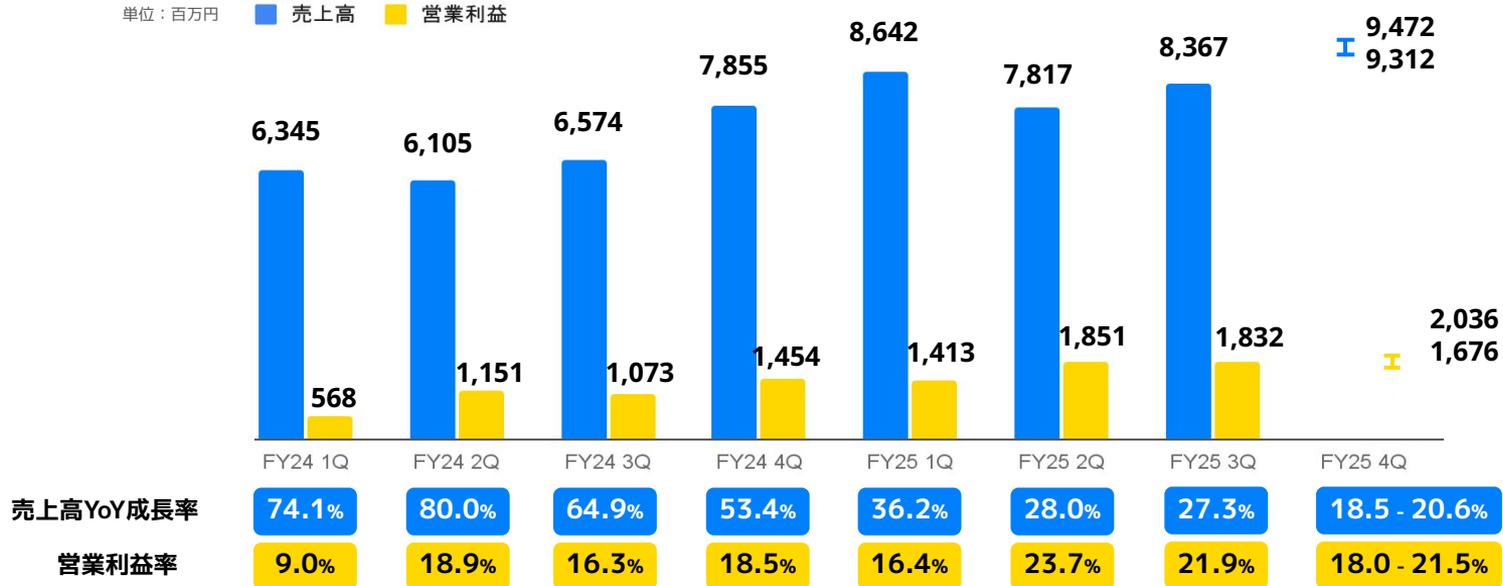
### 営業利益増減要因（対計画）※1



※1：販売費及び一般管理費の内訳はNon-GAAP指標。HRは営業チーム、バックオフィスなどの給与、採用関連費用を含む。ワーカーマーケティング費用とクライアントマーケティング費用は、ワーカー又はクライアントの獲得のための広告宣伝費（デジタル広告が大半）。その他マーケティング費用は、販売促進費を含む。その他は、支払手数料、販売代理店手数料、その他費用・手数料を含む

## FY25/10 4Q業績見通し

売上高は9,312 - 9,472百万円 (+18.5% - +20.6% YoY)、営業利益は1,676 - 2,036百万円 (+15.3% - +40.1% YoY、営業利益率18.0% - 21.5%)の見通し。物流業界において受入負荷軽減プロジェクトが進捗しているものの、具体的な成果は来期以降になること、飲食・小売業界を中心としたコスト抑制が継続し4Qでの回復見通しが立っていないことから、売上高YoY成長率はQoQで更に鈍化見通し。営業利益は規律を持ったコストマネジメントを継続するものの、3Qまでの進捗が上振れて推移していたことから、来期に向けた先行投資を行うため小幅な利益率改善の想定。



## FY25/10 通期業績予想修正

3Qまでの実績及び4Q業績見通しを踏まえて、以下の通りFY25/10 通期業績予想レンジの修正を実施。主な背景としては、飲食・小売業界を中心としたコスト抑制が継続しており4Qでの回復見通しが立っていないことから、4Qの売上高YoY成長率はQoQで更に鈍化傾向にあるため通期売上高予想レンジを下方修正。一方で、営業利益以下については3Qまでの進捗や4Qも引き続き規律を持ったコストマネジメントを行うことから利益の予想レンジは上方修正。

単位：百万円

	FY24/10 (実績)	FY25/10 (前回発表予想)	FY25/10 (今回予想)	増減額	増減率
売上高	26,880	34,394 - 35,700	34,139 - 34,300	▲254 - ▲1,399	▲0.7% - ▲3.9%
売上高成長率	+66.5%	+28.0% - +32.8%	+27.0% - +27.6%		
営業利益	4,247	6,000 - 6,710	6,773 - 7,134	+773 - +423	+12.9% - +6.3%
営業利益率	15.8%	17.4% - 18.8%	19.8% - 20.8%		
経常利益	3,924	5,943 - 6,653	6,697 - 7,058	+754 - +405	+12.7% - +6.1%
経常利益率	14.6%	17.3% - 18.6%	19.6% - 20.6%		
当期純利益	2,797	4,382 - 4,932	4,833 - 5,141	+450 - +208	+10.3% - +4.2%
当期純利益率	10.4%	12.7% - 13.8%	14.2% - 15.0%		

**FY25/10**

**第3四半期決算概要**

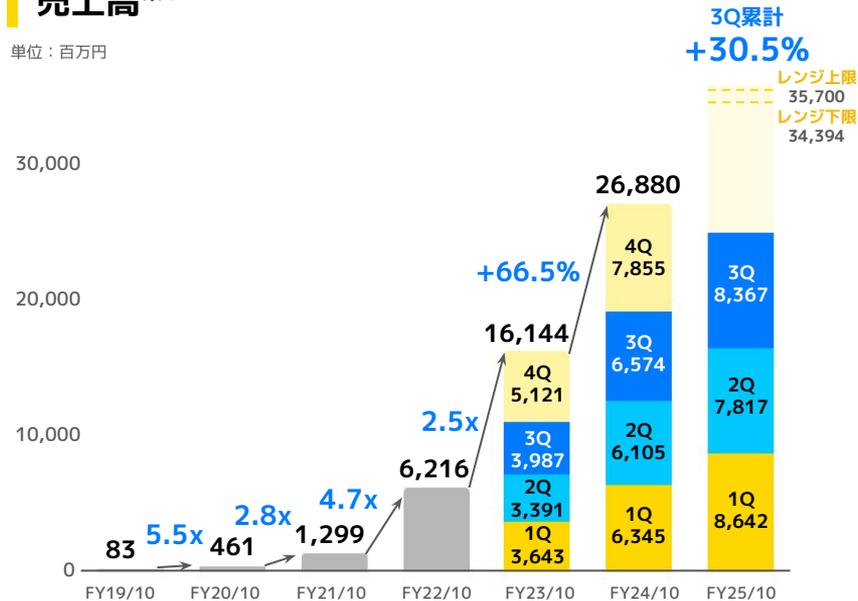
---

## 業績推移（売上高・営業利益）

FY25/10 3Q累計売上高は248.2億円（+30.5% YoY）、営業利益は50.9億円（+82.5% YoY、営業利益率 20.5%）と増収増益。売上高は飲食業界を中心とした利用低迷等により通期業績予想（修正前）レンジ下限水準で推移。一方、営業利益は規律を持った投資の継続や営業生産性の向上により大幅な増益を実現し通期業績予想（修正前）レンジ上限を上回って推移。

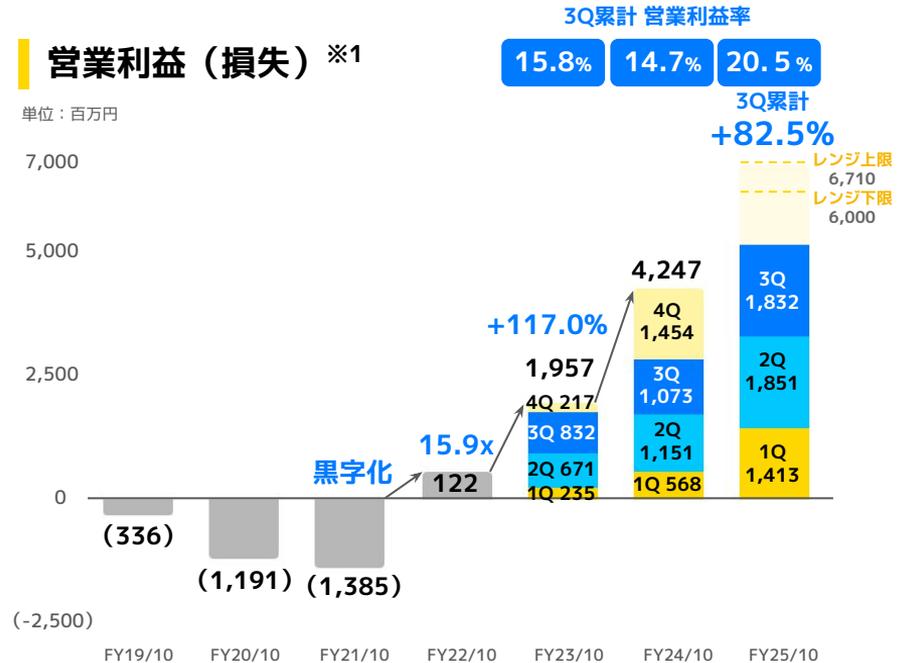
### 売上高※1

単位：百万円



### 営業利益（損失）※1

単位：百万円



※1：FY25/10の通期業績予想レンジは修正前の数字を記載

## FY25/10 3Q累計実績及び3Q単体実績

FY25/10 3Q累計売上高は248.2億円（+30.5% YoY）、営業利益は50.9億円（+82.5% YoY、営業利益率 20.5%）、当期純利益は38.2億円（+160.5% YoY、当期純利益率 15.4%）。3Q単体売上高は、2Qに引き続き飲食業界を中心としたコスト抑制や不正利用対策の影響が継続した中、物流業界での堅調な成長により全社でもYoYで増収。コスト面は、前年の3Qは試験的にクライアントマーケティング・BPO費用を大幅に計上したものの、今Qでは売上高の拡大及び不正利用対策の影響を踏まえた規律を持った投資により同コストの対売上高比率が縮小したことから営業利益はYoYで大幅増益。

単位：百万円

	FY24/10 3Q 累計	FY25/10 3Q 累計	差額	YoY	FY24/10 3Q 単体	FY25/10 3Q 単体	差額	YoY
売上高 <sup>※1</sup>	19,025	24,827	5,802	+30.5%	6,574	8,367	1,792	+27.3%
売上総利益	18,136	23,452	5,315	+29.3%	6,228	7,871	1,642	+26.4%
売上総利益率	95.3%	94.5%	—	▲0.8pt	94.7%	94.1%	—	▲0.6pt
営業利益	2,793	5,097	2,303	+82.5%	1,073	1,832	758	+70.6%
営業利益率	14.7%	20.5%	—	+5.8pt	16.3%	21.9%	—	+5.6pt
当期純利益	1,466	3,821	2,354	+160.5%	502	1,256	754	+150.3%
当期純利益率	7.7%	15.4%	—	+7.7pt	7.6%	15.0%	—	+7.4pt

※1：当社の売上高のほぼ全額は流通総額にテイクレートを乗じて算出されるタイミー事業の売上によるもの。FY25/10 3Q累計のタイミー事業以外の売上高は144百万円（タイミーキャリアプラス、タイミートラベル等）

## FY25/10 3Q 業界毎のトレンド

## 物流

- タイミーのコスト優位性を比較し易い派遣を活用している業界であり、足元のコストプレッシャーの高まりを受けた環境下でより顕著に成長。注力領域である受入負荷軽減プロジェクトは、導入拠点における募集人数・導入合意拠点数共に順調に増加。AA当たり流通総額のYoY成長率もマイナス幅を順調に改善。
- 1Qで大きく低下し2Qで回復した平均テイクレートは、お中元シーズンで繁忙期に入る3Qも高水準を維持。

## 飲食

- 売上高のYoYマイナス成長率は四半期ベースでは改善も、月次ベースでは一進一退の状況が継続。
- 3Qはいわゆる飲食店ではない、給食・食堂運営等のコントラクト業務への横展開が拡大。
- 成長率の再加速に向けて、新たなプライシングモデルで一部の顧客向けにPoCを開始。

## 小売

- 業務の幅が広い（レジ、品出し、惣菜、鮮魚、青果等）スーパーにおいて、BPR<sup>※1</sup>が順調に進捗。
- ドラッグストアをはじめとするサブインダストリーへの横展開・浸透も順調。
- 一方で、一部大手グループ等のコスト抑制の影響を受け、売上高のYoY成長率はQoQで減少。

## その他

- ホテル業界は、繁忙期の夏休みに向けた提案を継続。加えて、物流拠点同様に、1拠点で多くの人手を必要とする宴会シーズン（年末年始）を睨み受入負荷軽減プロジェクトの導入も開始。
- 介護業界は、非常に高い成長率を維持。注力領域と位置付け、営業・マーケ・プロダクトそれぞれでバーティカル戦略を展開。
- ホテル・介護以外の業界では、引き続き食品製造が堅調。並行して、他の製造業でのPMF<sup>※2</sup>も目指す。

※1：Business Process Re-engineeringの略。クライアントの業務オペレーションのプロセスを分析、分解、再構築しスポットワーカーでも即戦力として働けるオペレーションに設計し直す等の取り組み

※2：Product-market Fitの略

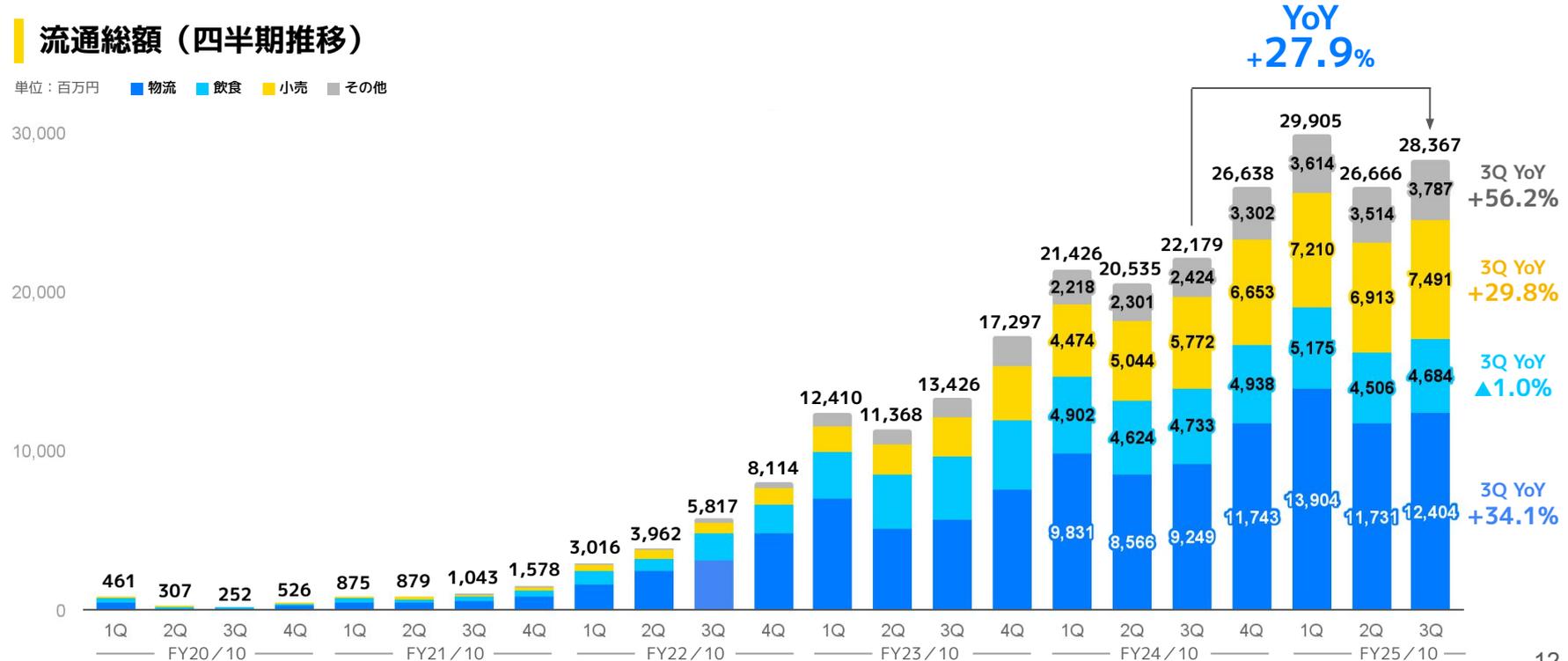
## 深刻な人手不足を背景とした順調な流通総額の拡大

2Qに引き続きコスト抑制や不正利用対策の影響が継続し飲食業界はマイナス成長が継続。一方で物流業界等での堅調な成長により全社でもYoYで増加。

### 流通総額（四半期推移）

単位：百万円

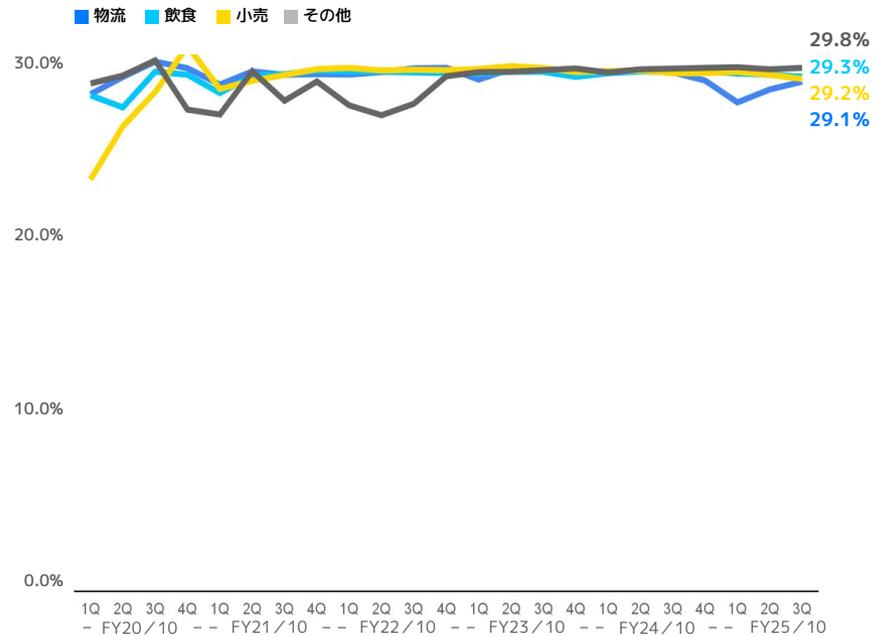
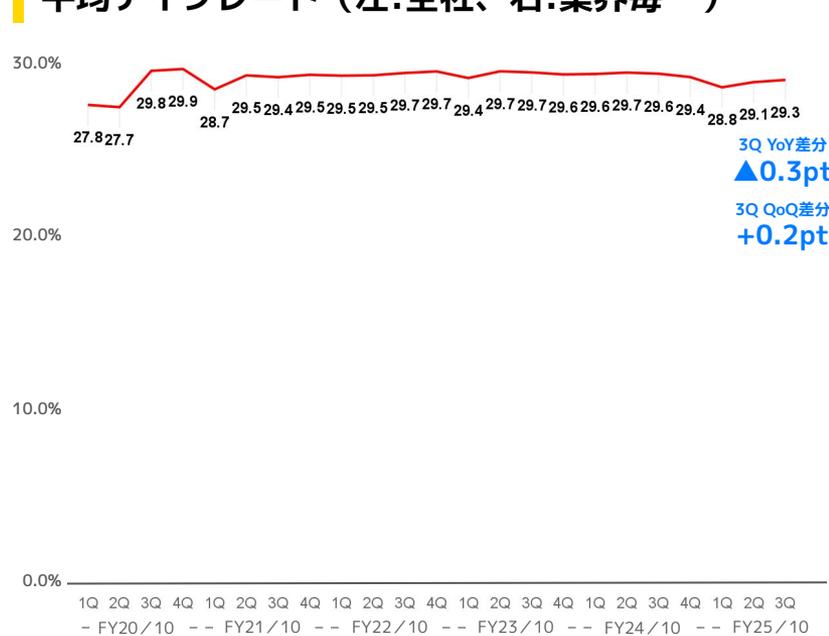
■ 物流 ■ 飲食 ■ 小売 ■ その他



## 平均テイクレートは29%台の高水準を維持

平均テイクレートは29.3%と引き続き高水準を維持。飲食・小売業界、他は約30%程度とQoQでほぼ横ばいを維持。1Qで大きく低下し2Qで回復した物流は、お中元シーズンで繁忙期に入る3Qも高水準を維持。

### 平均テイクレート（左:全社、右:業界毎※1）



※1：FY20/10後半からFY21/10前半でテイクレートが30%を超えているのは、売上の会計基準の変更の影響等によるもの

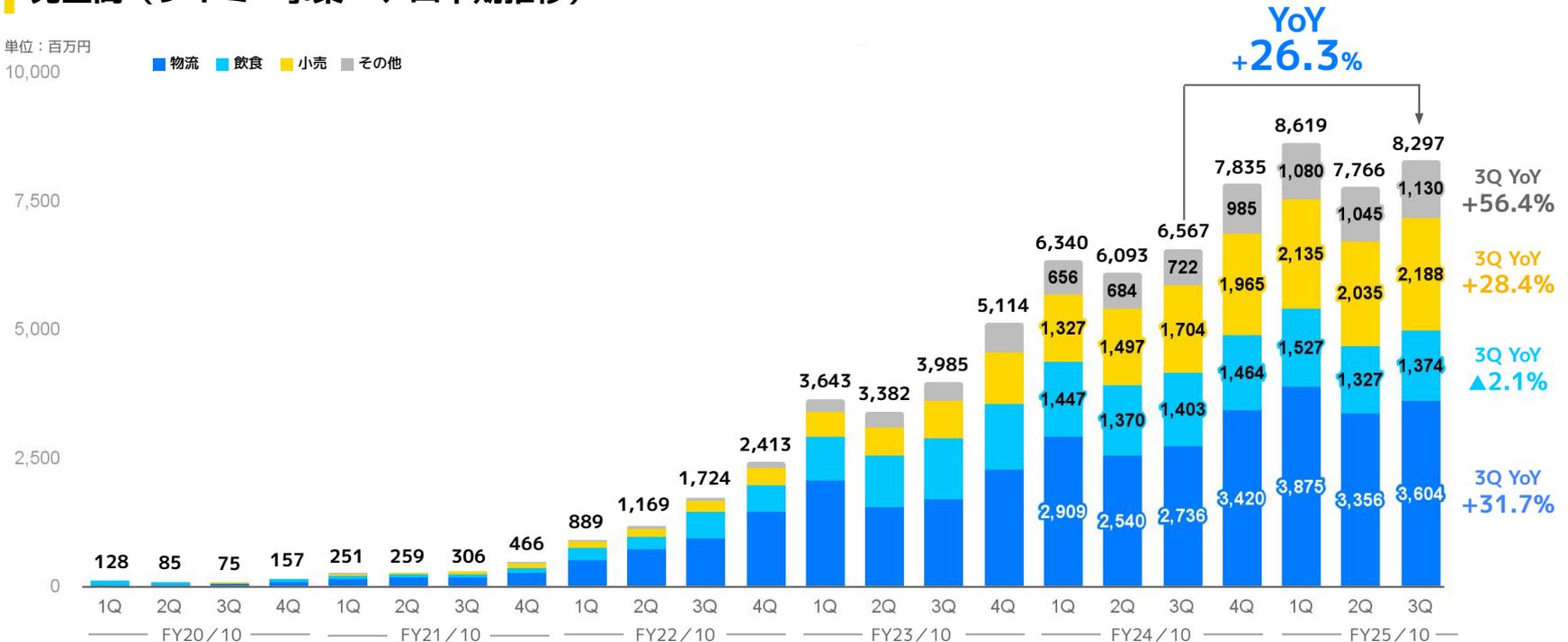
# 安定した平均テイクレートに裏打ちされた順調な売上高の拡大

3業界全てで平均テイクレートが高水準で安定しているため、流通総額の拡大にあわせて売上高も増加。

## 売上高（タイミー事業※1、四半期推移）

単位：百万円  
10,000

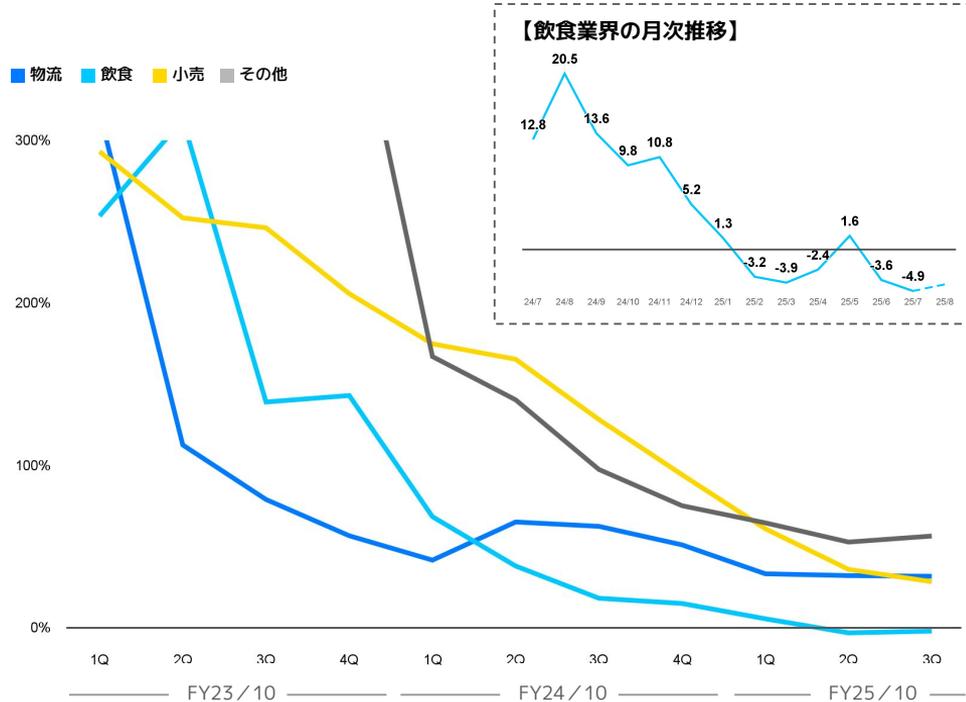
■ 物流 ■ 飲食 ■ 小売 ■ その他



※1：当社の売上高のほぼ全額は流通総額にテイクレートを乗じて算出されるタイミー事業の売上によるもの

# 各業界の売上高成長率鈍化は緩やかになっており、成長の再加速に向けた取り組みを強化

## 売上高YoY成長率（四半期推移）



### ● 物流

コスト優位性を比較し易い派遣を活用している業界であり、成長率も長期に渡り高水準で安定。加えて、直近は受入負荷軽減PJを通じて1拠点あたりの浸透を加速。

### ● 飲食

23年のリオープニングからの反動、コストインフレーションの影響で、24年夏頃より成長率は急速に鈍化。新たなプライシングモデルでPoCを開始。

### ● 小売

相対的に大きいTAMを背景に高成長を維持するもコスト抑制の影響は継続。スーパーでのBPRや、ドラッグストア等新たなサブインダストリーの開拓に注力。

### ● その他

ホテル、介護、食品製造と新たな業界を継続して開拓。直近は介護業界が規模を拡大しながら高い成長率を維持しており、今後もリソースを大きく投下。

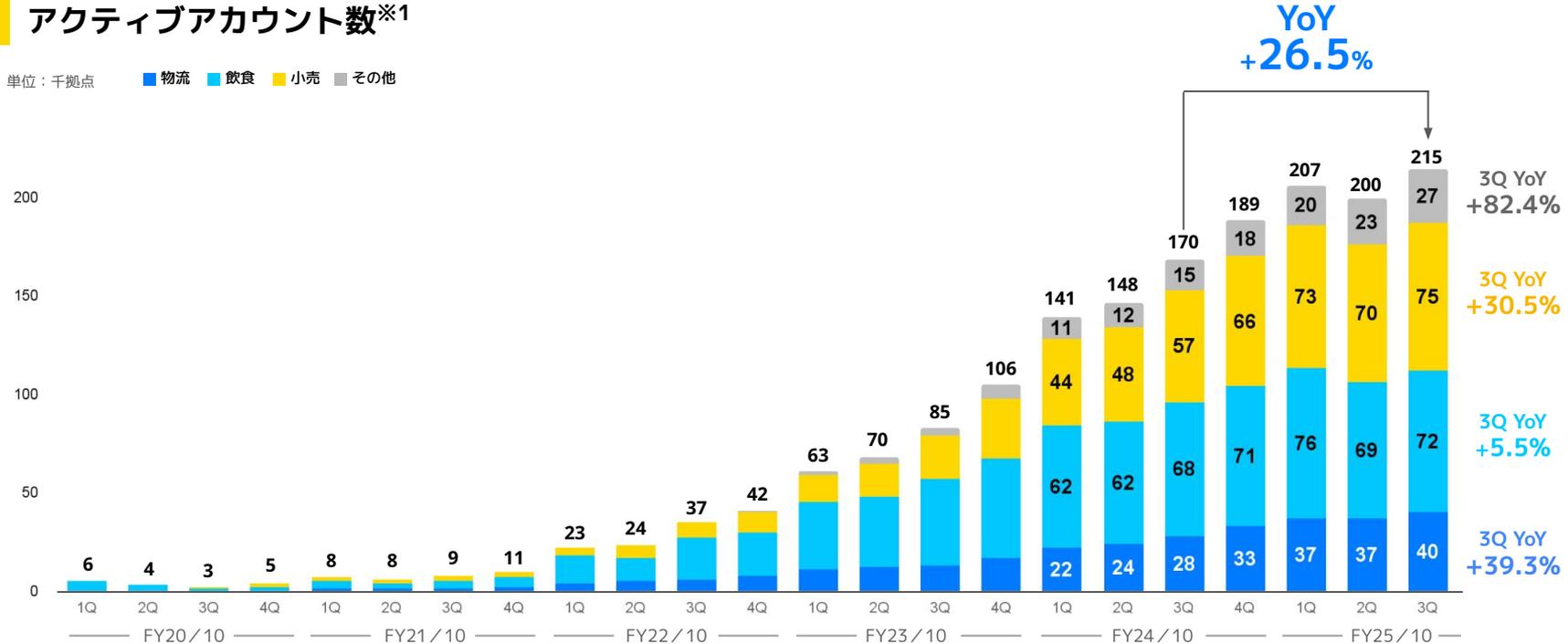
# 各主要業界で順調なアクティブアカウント数の積み上げを実現

閑散期の2Qを終え、QoQでは全業種増加。飲食業界では利用低調も、物流業界等が全体を牽引。

## アクティブアカウント数※1

単位：千拠点

■ 物流 ■ 飲食 ■ 小売 ■ その他

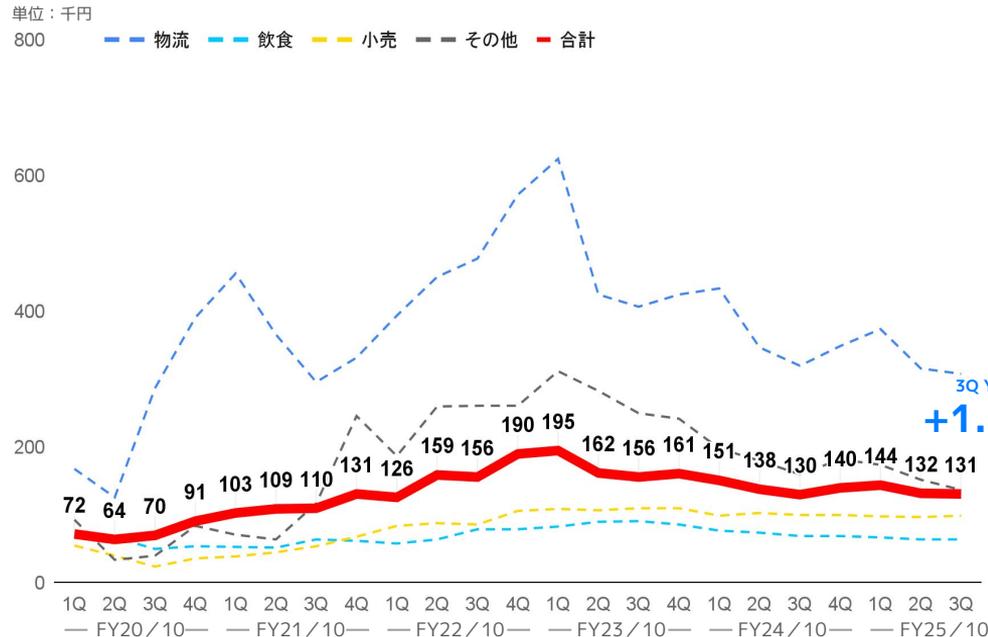


※1：月に少なくとも1つの求人掲載した登録クライアント事業所数。各四半期における3ヶ月のアクティブアカウント数の合計を示しており、かかる数値は四半期中に少なくとも1つの求人掲載した登録クライアント事業所数よりも大きくなる可能性がある

## 継続的な営業フォロー強化によりAA当たり流通総額のYoY成長率はプラスに

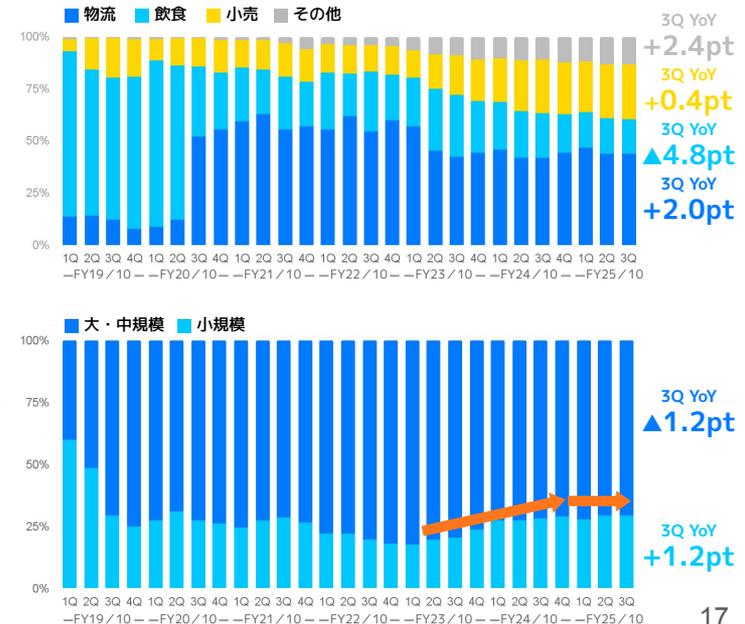
AA当たり流通総額は131.7千円。全業種でYoYマイナス成長率が改善したことに加え、相対的にAA当たり流通総額が大きい物流業界の割合が増えたことにより、全体では+1.1%YoYとプラス成長に転換。物流業界における受入負荷軽減PJ等、継続的な営業フォロー強化で更なる改善を目指す。

### 業界別AA当たり流通総額



### 流通総額の業種別割合（上段）

### AA数のクライアント規模別割合（下段）

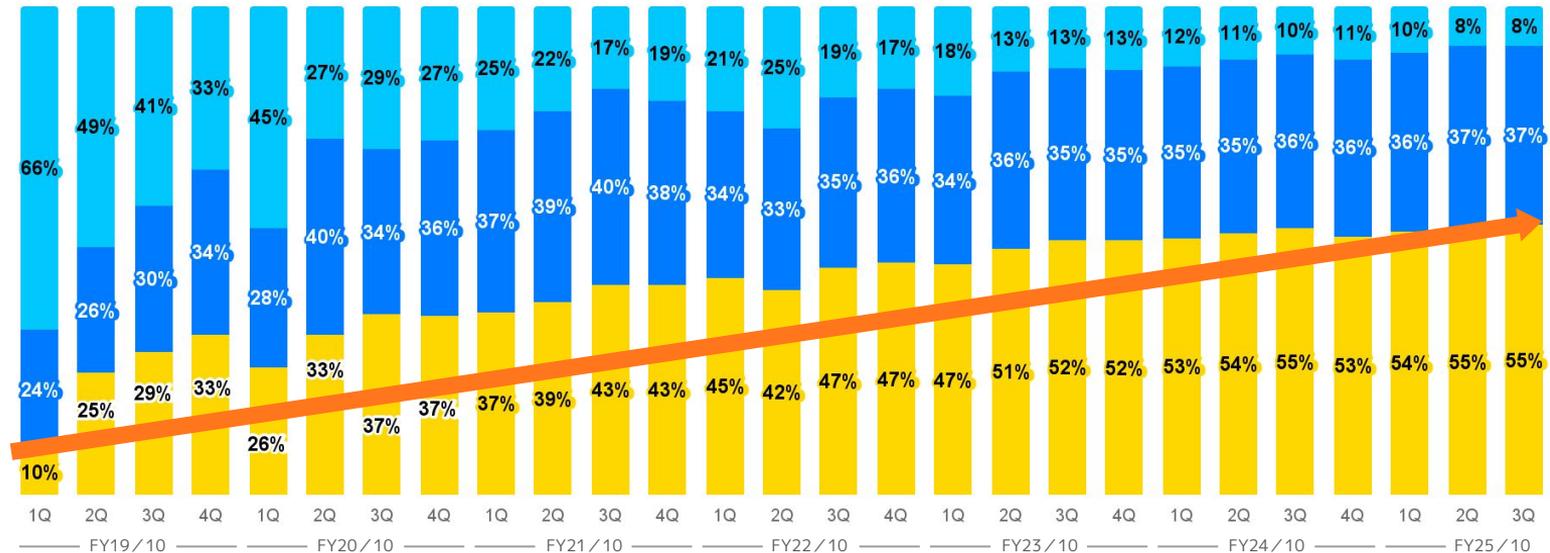


## コアワーカーの拡大による安定した稼働の実現

コアワーカー比率は過去最高水準。今後も引き続き、新規ワーカーとのバランスを取りながらコアワーカー比率の高水準を維持していく。

### 稼働総数に占めるコアワーカーの割合※1

■ コアワーカー（8回以上/月） ■ 低・中頻度ワーカー（1～7回/月） ■ 新規ワーカー

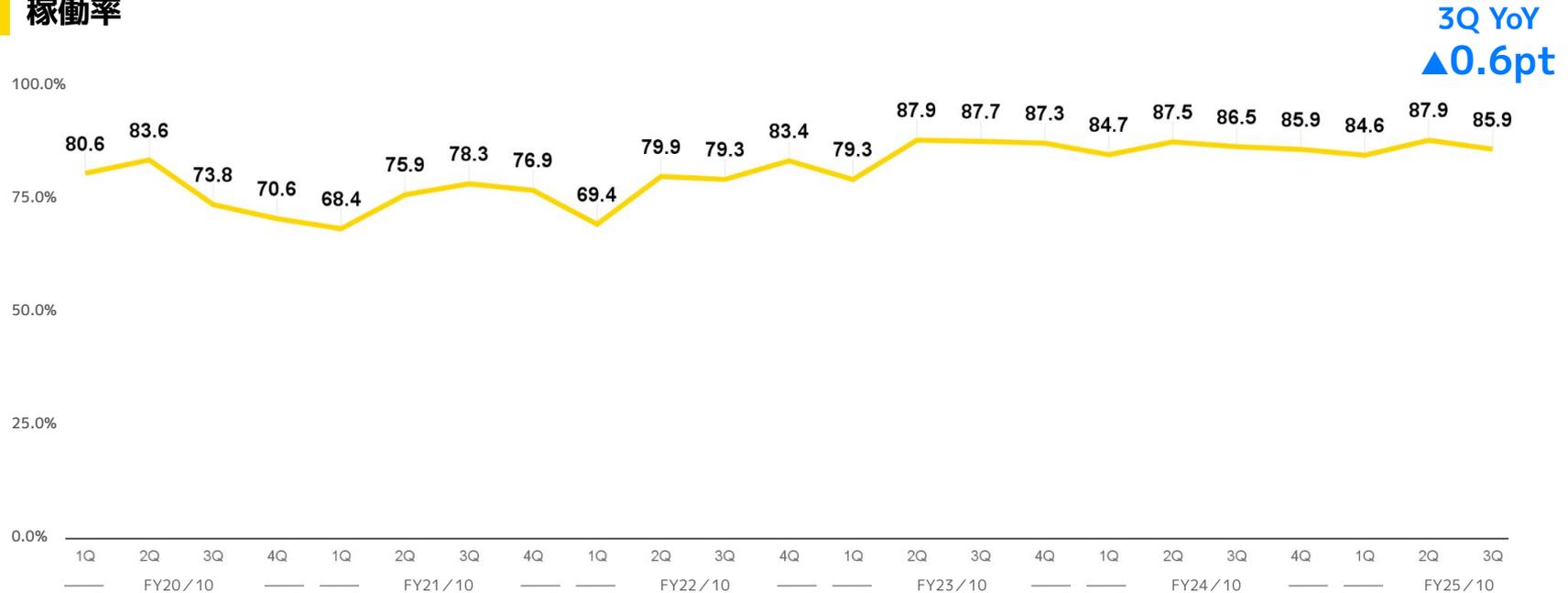


※1：コアワーカーはひと月当たり8回以上就業する既存ワーカー。低・中頻度ワーカーはひと月当たりの就業回数が8回未満の既存ワーカー。新規ワーカーは就業回数にかかわらず、当該期間に初めてタイムーを利用して就業したワーカー。それぞれのワーカー層による3ヶ月間の総稼働回数を3ヶ月間の総稼働回数で除して算出。コアワーカー、低・中頻度ワーカー、新規ワーカーのステータスは、各四半期における3ヶ月の各月について月次で設定

## 安定して高い稼働率を実現

稼働率は安定して高水準を推移。YoYで▲0.6ptとなるも、介護業界等において有資格者を限定とした求人の増加が主な背景。強みである業務分解（無資格者への業務の切り出し）や有資格者に対するマーケティング施策を推進していく。

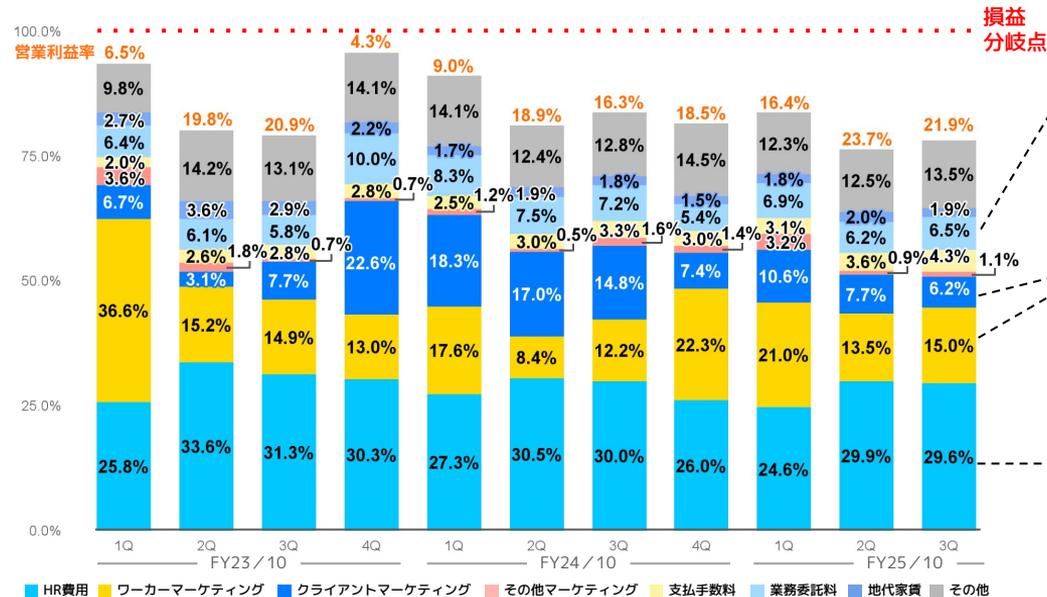
### 稼働率



## YoYで見たコスト比率の改善で安定した営業利益の創出を実現

前年の3Qは試験的にクライアントマーケティング・業務委託料（主にBPO費用）を大幅に計上したものの、FY25/10 3Qでは売上高の拡大及び規律を持った投資により同コストの対売上高比率が縮小。また、営業生産性の向上、不正利用対策に係る適切なコストマネジメントにより、営業利益率は16.3%から21.9%とYoYで大幅に改善。

### コスト内訳（対売上高比率）（四半期推移）※1



#### 業務委託料 ▲0.7pt YoY

FY23 4Qから増加してきた複数のBPO施策の一部見直しをはかり、戦略商圏のような効果が見込まれる施策への投資に絞ることで売上高比率は減少。

#### ワーカーマーケ+2.8pt YoY クライアントマーケ▲8.6pt YoY

ワーカー稼働に向けたワーカーマーケティングを積極投資。クライアントマーケティングは不正利用対策による影響を考慮し、FY25/10 1Qから継続して規律を持った投資を行いYoYで比率は減少。

#### HR ▲0.4pt YoY

従業員数はYoYで251人(うち営業155人)増加も、売上も順調に拡大できていることから対売上高比率は減少。

※1：販売費及び一般管理費の内訳はNon-GAAP指標。HRは営業チーム、バックオフィスなどの給与、採用関連費用を含む。ワーカーマーケティング費用とクライアントマーケティング費用は、ワーカー又はクライアントの獲得のための広告宣伝費（デジタル広告が大半）。その他マーケティング費用は、販売促進費を含む。その他は、売上原価（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

# サービス運営方針の変更

## 変更点（2025年9月1日から）

### 1 労働契約の成立タイミングは、ワーカーが求人への応募（申し込み）を完了した時点で。

これまで、業務当日にQRコード※1を読み取ってチェックインした時点で労働契約が成立するとの考え方のもとサービスを運営。今後は、ワーカーが求人への応募（申し込み）を完了した時点で、解約権が留保された労働契約※2が成立するとの考え方のもとサービスを運営。

[厚生労働省労働者向けリーフレット抜粋※3]

スポットワークでは、アプリを用いて、雇用主が掲載した求人にスポットワーカーが応募し、面接等を経ることなく、短時間にその求人と応募がマッチングすることが一般的です。面接等を経ることなく先着順で就労が決定する求人では、**別途特段の合意がなければ**、雇用主が掲載した求人にスポットワーカーが応募した時点で労使双方の合意があったものとして労働契約が成立するものと一般的には考えられます。

### 2 クライアントからの解約は原則不可。解約可能事由に該当しない限りクライアントは休業手当の支払いが必要。

地震や台風などの天災事変等の不可抗力その他の事由が生じた場合や、ワーカーが就労に必要な資格を有していないなど募集基準・条件を満たさない場合は、解約可能事由（労働条件通知書等に記載）に該当し、休業手当の支払い対象外に。

一方で、就労開始時刻の24時間前を過ぎた後においては、天災等の不可抗力によらない営業中止、大幅な仕事量の変化による募集人数の変更、業務内容・日時の誤りがあった場合のクライアントからの解約は不可となり、休業手当の支払いが必要に。

## 今後の業績への影響

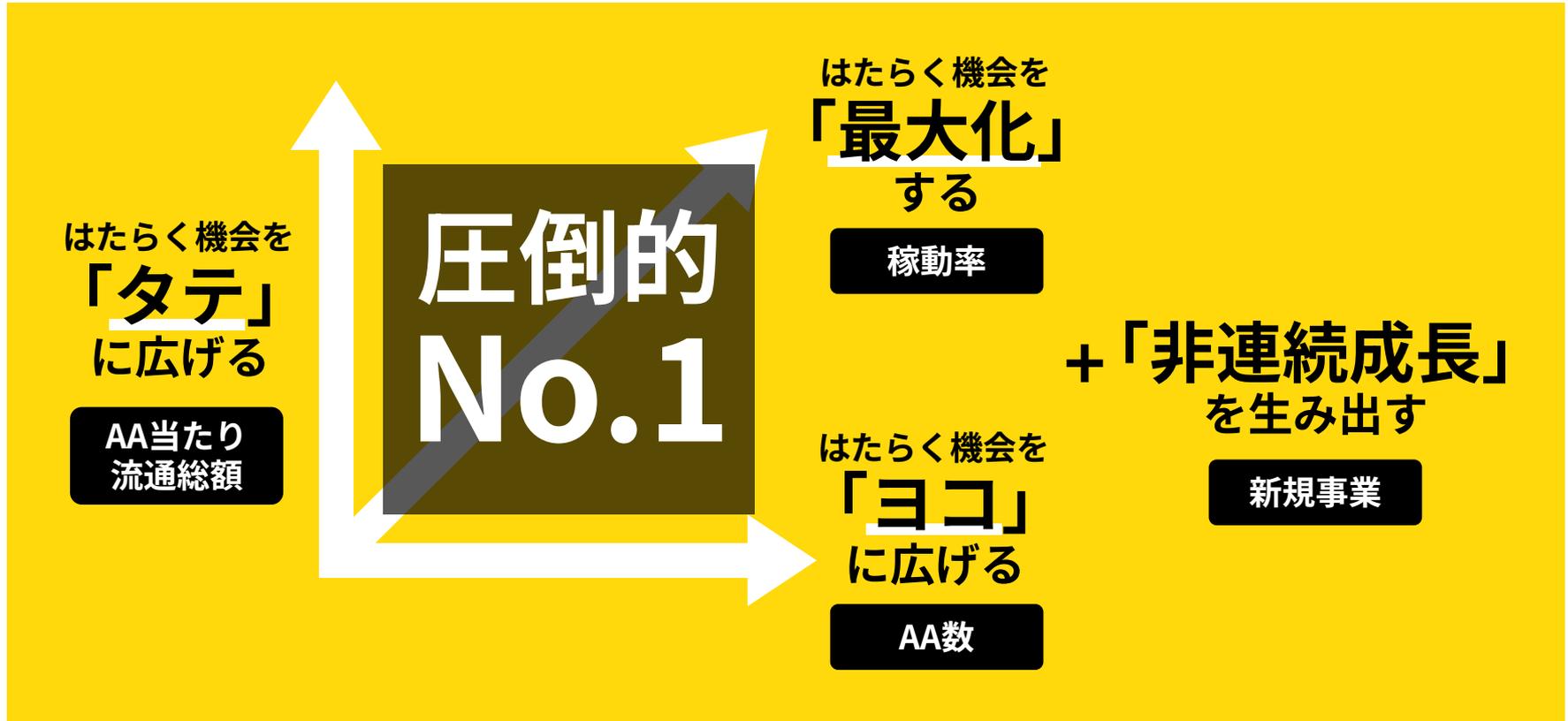
- 社会にスポットワークを浸透させていく上で最も重要な「ワーカーの保護」を強化する変更であり、スポットワーク業界の更なる拡大を期待
- 一方で、当該変更を理由とするクライアントの利用控えが考えられるが、これまでの全体のマッチング数における休業手当が必要な解約件数の割合は限定的

※1：QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標

※2：ワーカーとクライアントの双方が所定の解約権を有する内容の労働契約

※3：「スポットワーク」の注意点（厚生労働省）（<https://www.mhlw.go.jp/content/11202000/001512367.pdf>）

# 中長期成長戦略の進捗



# 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。

競合優位性①

人が集まる

稼働率：86%※1

競合優位性②

ワーカーの  
働きぶりが良い

リピートワーカー率：64%※2  
無断欠勤率：約0.1%※3

競合優位性③

営業による  
手厚いサポート

営業人数：741人※4

日本におけるパイオニアとしての  
No.1のポジション※5



※1：FY25/10 3Qの稼働人数を募集人数で除して算出 ※2：2025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2025年5月から2025年7月の無断欠勤数。分母は同期間に充足された求人数 ※4：2025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 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

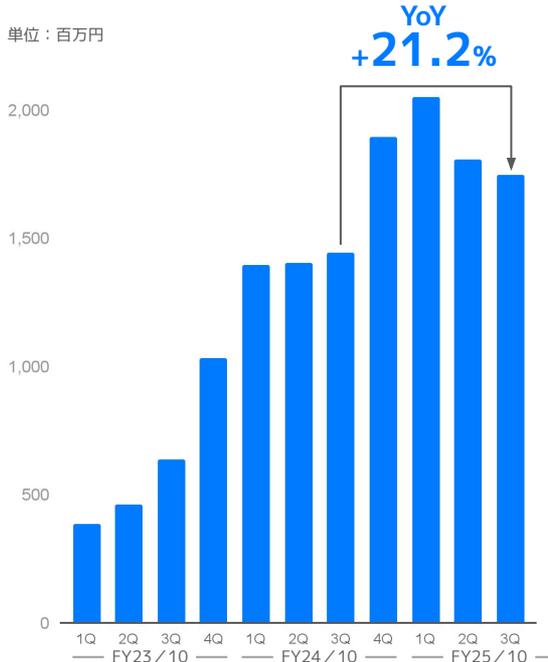
※7：調査機関 日本マーケティングリサーチ機構 調査期間 2025年5月13日から2025年6月12日 調査概要 2025年6月期\_スキマバイトにおける市場調査

※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>）

ホテル業界は流通総額が+21.2% YoYと成長。繁忙期の夏休みに向けた提案を継続。加えて、物流拠点同様に、1拠点で多くの人手を必要とする宴会シーズン（年末年始）を睨み受入負荷軽減プロジェクトの導入も開始。介護業界は流通総額が+147.0% YoYと成長。注力領域と位置付け、営業・マーケ・プロダクトそれぞれでパーティカル戦略を展開。

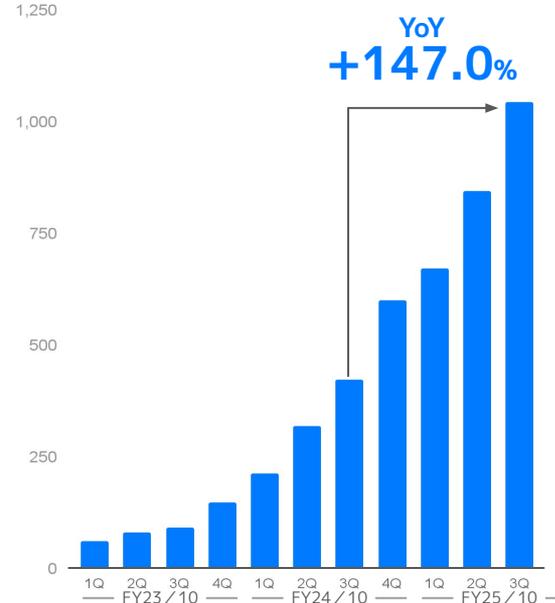
### ホテル業界の流通総額

単位：百万円



### 介護業界の流通総額

単位：百万円



介護業界は深刻な人手不足に加え、人員配置基準<sup>※1</sup>の遵守も求められる。政策的な追い風<sup>※2</sup>もあり、スポットワーク活用の余地は膨大。注力領域と位置付け、営業・マーケ・プロダクトそれぞれでバーティカル戦略を展開。無資格者と有資格者の双方をマッチングできるタイミーの強みを活かして、急拡大を目指す。

### 介護業界に特化した営業・マーケ・プロダクト戦略を展開

領域	戦略
営業 (クライアント獲得)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 機動的なリソースアロケーションにより、専任チームを拡大</li> <li>● 細かな業務分解（未経験者/経験者 x 無資格/有資格）によりスポットワークを活かしたオペレーションを提案</li> <li>● まずは施設系の大手企業を中心にアプローチ</li> </ul>
マーケティング (ワーカー獲得)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● これまで注力してこなかった有資格者の獲得にフォーカスしたマーケティング施策の実施</li> <li>● 無資格者・潜在有資格者<sup>※3</sup>のマッチングと掛け合わせて高い稼働率を目指す</li> </ul>
プロダクト開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 有資格者募集/資格回収機能をリリースし、有資格者の募集がこれまで以上に容易に</li> <li>● 今後は介護業界に特化した機能も優先度を高めて開発</li> </ul>

### 活用事例：入浴介助（無資格ワーカー）

- 湯はり
- 入浴衣類準備
- 移動の声掛け  
(無資格の経験者)
- 見守り  
(無資格の経験者)
- ドライヤー介助  
(無資格の経験者)
- 水分補給の準備
- 浴室清掃・物品補充



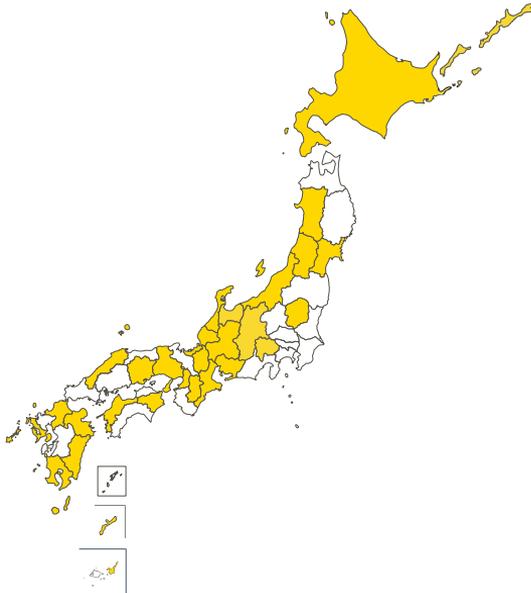
※1：人員配置基準に対しては、タイミーアプリを通じてマッチングしたスポットワーカーをスポットワーカーとしての雇用契約から長期の雇用契約に切り替える形での貢献が可能

※2：厚生労働省が介護施設における無資格の業務でのスキマバイトサービスなどのマッチングアプリの利用支援を発表

※3：資格は保有しているものの、介護業界の仕事に従事していない方

引き続き地方自治体・商工会議所等との連携を強化。自治体主催による事業者向けの説明会の開催、広報誌への掲載等を通じて効率的に認知が拡大し、募集人数の大幅増加に貢献。各地で築き上げた人脈も活かし、更なるエリアの深堀・拡大を目指す。

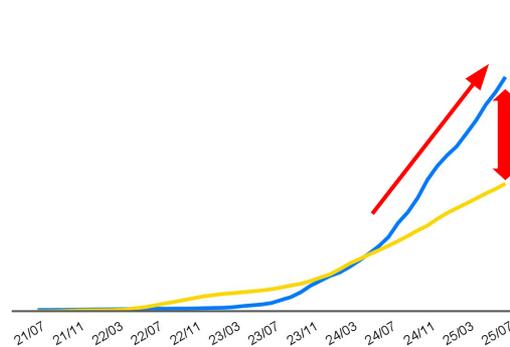
## 自治体連携（28道府県56自治体）※1



## 連携による募集人数の大幅増加

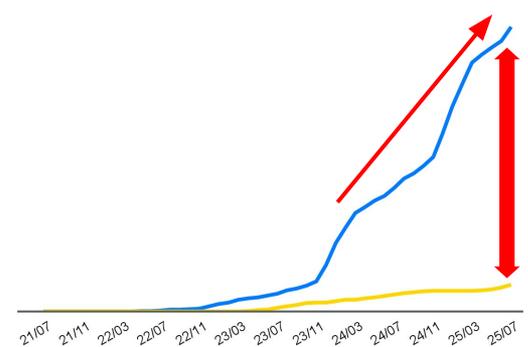
栃木県日光市（締結：24年5月）

累積募集人数



北海道倶知安町（締結：23年10月）

累積募集人数



「連携協定締結自治体」と「未締結自治体」との間で域内の募集人数の推移を比較※2

**連携自治体の募集人数増が顕著に**

※1：2025年9月11日時点。

※2：比較対象とする自治体は「締結前の募集人数のトレンドが似ていること」、「同一道県であること」、「類似団体別市町村財政指標表（総務省）において同一区分であること」を考慮して弊社にて選定

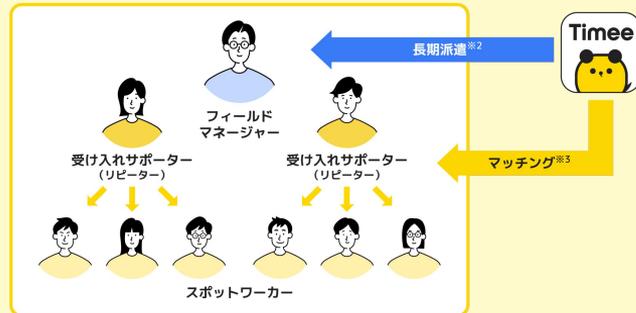
主に物流・食品製造業界で、まるっと業務を任せられるフィールドマネージャー<sup>※1</sup>の配置や受け入れサポーターの育成を始めとする様々な受入負荷軽減のソリューションを提案。現場の受入負担が原因で募集人数が限定的となっている拠点は多く、1拠点当たりのタイミーの浸透率は低水準。浸透率上昇の余地はかなり大きく、AA当たり流通総額の大幅増加を目指す。

## 受入負荷軽減プロジェクト イメージ

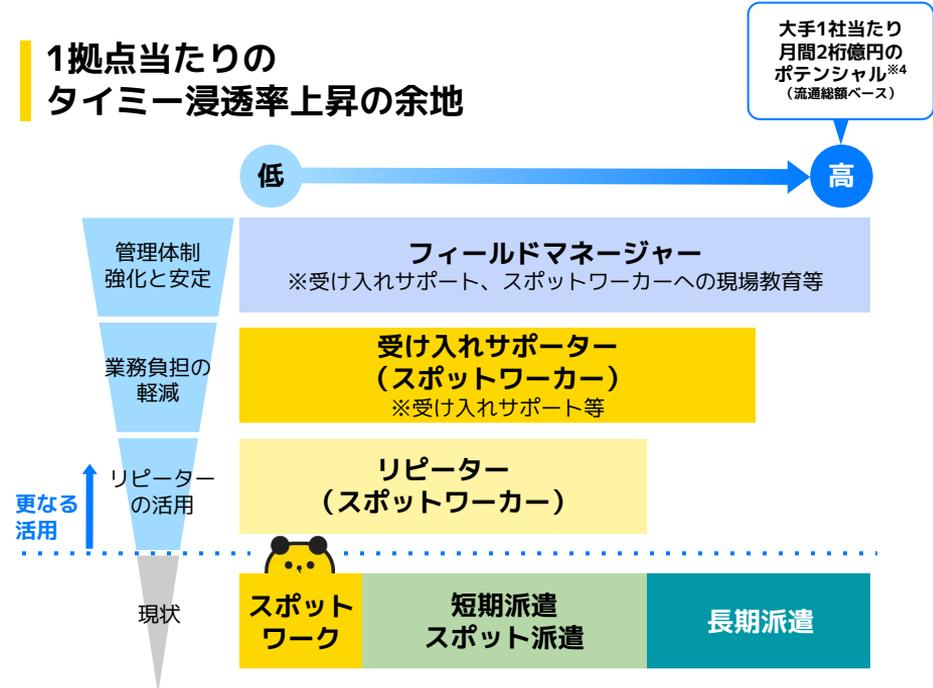
### 【現状の課題】スポットワーカーの受入負担増

- 必要準備物の用意
- 出勤時の誘導
- スポットワーカーへの現場教育 等
- スポットワーカーの点呼
- 拠点案内

### 【ソリューション】



## 1拠点当たりのタイミー浸透率上昇の余地

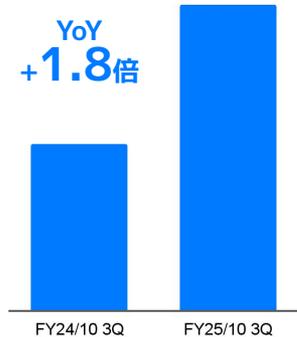


※1：名称を「リーダー社員」から「フィールドマネージャー」に変更。

※2：労働者派遣事業の許可取得 ※3：タイミーアプリを通じてマッチング。雇用主はクライアント ※4：主要物流クライアントへのヒアリングに基づく

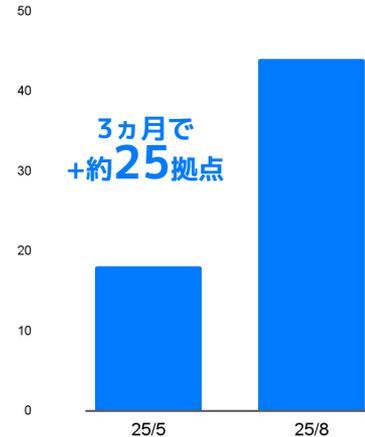
導入拠点における募集人数、合意拠点数は共に順調に増加。先行して導入した企業ではその成果が評価され、他拠点への広がりも加速。引き続き、最繁忙期の12月(1Q)の募集人数最大化を目指す。

### 導入拠点全体の募集人数は大きく増加※1



- フィールドマネージャー配置拠点のほぼ全てで募集人数が大きく増加し、全体ではYoY1.8倍成長。
  - 半数近くがお中元シーズンの7月途中(3Q最終月)からの配置。
  - YoYがマイナスの拠点数も昨年の一過性の特需が理由で、MoMでは順調に増加。単月の過去最高水準に迫る。

### 合意拠点数推移



- 本PJの合意拠点数は8月末時点で約45拠点まで増加。
- 先行して複数拠点でトライアル導入した企業では、同一企業内での拠点数拡大も加速。

## 初回ワーカー限定公開機能

拠点で初稼働のワーカーのみを対象とした募集を出すことができる機能



- 繁忙期をより多くの経験者ワーカーで乗り越えるためには事前のワーカープールの拡大が重要。
- 受入負荷軽減PJにより、受入負担を気にせず初回ワーカーの採用が可能に。初回ワーカー限定公開機能と合わせて、効率的に初回ワーカーにアプローチし、ワーカープールの拡大を目指す。

## スキマワークス社の全株式取得

### スキマワークス

祖業の単発アルバイトマッチングプラットフォームの「スキマワークス」のノウハウを活かし、物流倉庫領域の人材課題を解決する物流倉庫のスタッフィングプラットフォームの「ロジヒーロー」を運営。物流倉庫領域における業務委託（BPO）型運営に強み。

【主な財務諸表※<sup>1</sup>と取得原価】

総資産 198,148千円、株主資本 5,871千円、当期純利益 1,674千円、取得原価 300,837千円

### グループ会社化の背景

受入負荷軽減PJにおけるフィールドマネージャーに通ずる業務経験を有した人材が約30人在籍。また、大手物流会社等の10拠点以上でBPO型運営を実施しており、ハイレベルの現場経験を通じたフィールドマネージャーの早期育成を期待。





# 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、EBITDA並びに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。

