

|| 企業調査レポート ||

## タイミー

215A 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年1月22日(水)

執筆：客員アナリスト

**角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 2024年10月期の業績概要	01
3. 2025年10月期の業績見通し	02
4. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
■ 事業概要	05
1. サービス概要	05
2. ワーカーの属性と特徴	05
3. クライアントの業界分類	06
4. サービスの特徴	07
5. 強み	07
6. 経営資源	08
7. 重要な KPI	09
■ 業績動向	10
1. 2024年10月期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
● 2025年10月期の業績見通し	12
■ 成長戦略	14
■ 株主還元	16

## ■ 要約

### スキマバイト市場のパイオニアとして急成長する 業界 No.1 プラットフォーマー

タイミー <215A> は、日本におけるスキマバイト市場のパイオニアであり、サービス利用率、求人掲載数において業界 No.1\*の企業である。その革新的なサービスで、派遣や求人募集が中心だった短期に“はたらく”領域においてパラダイムシフトを起こしている。企業のビジョンは「一人ひとりの時間を豊かに」、ミッションは「『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」である。2019年10月期に83百万円だった売上高が、2024年10月期に26,880百万円まで急成長したベンチャー企業である。

※ サービス利用率の出所：2024年2月9日～2024年2月11日にマクロミル <3978> が行った、直近1年以内にスキマバイトを経験したことのある18～69歳の男女1,034人を対象としたインターネット調査結果。  
求人掲載数の出所：2024年4月9日～2024年5月29日に(株)日本マーケティングリサーチ機構が行った2024年5月期スキマバイトサービスにおける市場調査結果。

#### 1. 事業概要

同社が展開するサービス(タイミー事業)は、ワーカー(働き手)の「働きたい時間」とクライアントである雇用主の「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」である。ワーカーにとっては、面接なしで、好きな時間・好きな場所ですぐに働けるメリットがあり、雇用主にとっては、優良ワーカーを短時間で効率的に採用できるメリットがある。同社が、日本におけるスキマバイト市場のパイオニアとして、競合優位性と No.1 のポジションを確立した背景には、「人が集まる」「ワーカーの働きぶりが良い」「営業による手厚いサポート」「優秀な人材の経営人材への登用」「積極的な資金調達と先行投資」の5つがある。

#### 2. 2024年10月期の業績概要

2024年10月期の業績は、売上高が26,880百万円(前期比66.5%増)、営業利益が4,247百万円(同117.0%増)と、大幅な増収増益となった。売上高は、深刻な人手不足を背景に新規利用企業の増加や既存利用企業のさらなる利用により大幅な増収となった。業界別では、小売業界と物流業界の売上増加が寄与した。アクティブアカウント数※は326千拠点から649千拠点へと約2倍に増加した。小売業界の利用企業の増加が最も著しく、次いで飲食業界も増加した。登録ワーカーはテレビCMなどを積極的に行ったことで、9.5百万人を超えた。流通総額(クライアントからワーカーに支給される給与+交通費)は同66.6%増の90,779百万円となった。平均テイクレート(クライアントに請求する手数料率)は29.6%と前期並みで推移したことも増収の要因となった。

※ 月に少なくとも1つの求人を掲載したクライアント事業所数。12ヶ月のアクティブアカウント数の合計を示しており、かかる数値は年間で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。

## 要約

### 3. 2025年10月期の業績見通し

2025年10月期の業績は、売上高が34,394～35,700百万円（前期比28.0～32.8%増）、営業利益が6,000～6,710百万円（同41.3～58.0%増）と、前期と比べやや成長率は落ちるものの、高い成長が続くと見込んでいる。レンジ予想となった背景は、競合環境の激化及び不正利用防止のための対応強化の影響が見通しにくいためである。競合激化に関しては、同社が属するスキマバイト市場は近年急速に拡大している分野であるため、多数の競合企業が参入する可能性がある。足元では大きな影響はないものの、競争によりテイクレートは多少の低減が予想される。不正利用防止に関しては、対応強化による煩雑さを理由に一部の小規模クライアントの新規登録が停滞する可能性があり、売上高が伸び悩むリスクがある。しかし、市場成長が続くなか、業界1位の同社の知名度及びサービスの充実度は他社を圧倒しており、競合他社参入による影響はさほど大きくないと弊社では見ている。また、不正利用防止対応の影響も、新規の小規模クライアントに限定した手続き上の手間の問題が大きく、流通総額・売上高へのインパクトは軽微なものとする。2024年10月期第4四半期単独での増収率が53.4%であったことから、2025年10月期は上限に近い業績を達成する可能性があると思われている。

### 4. 成長戦略

同社は、2025年10月期の戦略方針として、アクティブアカウント数（AA数、月に少なくとも1つの求人掲載したクライアント事業者数）、AA当たり流通総額、稼働率をそれぞれ向上させ、スキマバイト市場で圧倒的なNo.1を維持することに加え、新規事業により非連続成長を生み出すことを掲げている。

AA数については、地方自治体や地方銀行、商工会議所、商圈などの連携を強化しエリアを拡大するとともに、主要3業界（物流、小売、飲食）に加え、急成長するホテル・介護業界を次の柱にする。AA当たり流通総額に関しては、クライアントの現場に入り込み、業界特有の課題を明確にし、解決策を提案することで募集人数を増加させる取り組みを継続する。また、蓄積されたデータを活用してワーカーのスキルを可視化したバッジ機能の有効活用を進める。また、1日単位のスキマバイトに加え、複数日応募などの短期雇用（1ヶ月以内）など周辺領域への進出を強化する。この領域は、派遣会社や求人サイトがメインプレーヤーとなっており大きな市場機会である。86%※1という高い稼働率を維持・向上させる施策については、新規ワーカー獲得強化として、マス広告やデジタルマーケティングを通じてタイミーの認知を維持・向上させるほか、初心者でも働きやすい環境の整備、マッチング精度を高めるための重点施策を実践していく。新規事業としては、タイミー事業とのシナジーが期待できる領域（タイミー事業が得意とする業種・業務に加え、開拓浸透率がまだ低い領域における派遣・業務請負、人材紹介、BPR※2コンサルティング、シフト管理、福利厚生など）が投資対象となる。また、長期的には海外展開やフィンテック分野などにも展開する可能性がある。投資資金は手元資金または銀行借入調達とし、エクイティ調達は財務健全性改善や投資資本を上回るリターンが期待できる場合に限定し、規律のある投資を行う。

※1 2024年10月期4Qの稼働人数を募集人数で除して算出。

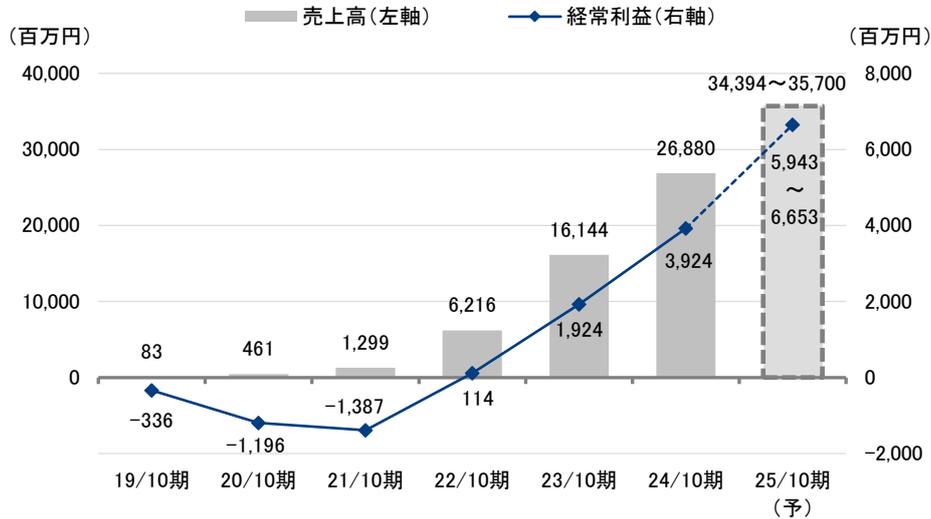
※2 Business Process Re-engineeringの略。クライアントの業務オペレーションのプロセスを分析、分解、再構築しタイミーワーカーでも即戦力として働けるオペレーションに設計し直すなどの取り組み。

要約

Key Points

- ・強みは、人が集まり高い稼働率（86%）を実現することで好循環を生み出し、加えて優れた仕組みで働きぶりの良い人材が集まるプラットフォーム。広告、営業、プロダクトへの積極投資により優位性を築く
- ・2024年10月期は売上高で前期比66.5%増、営業利益で117.0%増と急成長を継続。小売業界及び物流業界における伸びが顕著
- ・2025年10月期は、営業利益で6,000～6,710百万円のレンジ予想。競合環境及び不正利用防止強化の影響でシナリオは分かれるが、成長軌道は継続
- ・成長戦略として、スキマバイト市場でNo.1を維持し、新規事業への規律ある投資により非連続成長を生み出す方針

業績推移



注：25/10期の業績予想はレンジ形式で公表されているため、グラフは上限値で作成  
出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

## 会社概要

### 積極的な先行投資が奏功し、 東京証券取引所グロース市場にスピード上場

同社は、日本におけるスキマバイト市場の先駆者であり、サービス利用率、求人掲載数において業界 No.1 の企業である。その革新的なサービスで、派遣や求人募集が中心だった短期に“はたらく”領域においてパラダイムシフトを起こしている。企業のビジョンは「一人ひとりの時間を豊かに」、ミッションは「『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」である。2019年10月期に83百万円だった売上高が、2024年10月期に26,880百万円まで急成長したベンチャー企業である。

## 会社概要

創業来同社を率いるのは代表取締役の小川嶺（おがわりょう）氏である。創業のアイデアは、学生時代に自身がアルバイト勤務を通じて感じた疑問から生まれた。より多くの生活費を稼ぎたいという思いのなかで、面倒な求職プロセスへの不満を感じていた小川氏は、柔軟な働き方が可能で、給料は即日入金、履歴書・面接なしといったユーザーフレンドリーなプラットフォームを着想した。2018年8月にスキマバイトサービス「タイミー」をリリースし、2019年10月期には3億円、20億円の資金調達を行った。この資金を元手に積極的にテレビCMを開始し、その後の急成長の足掛かりをつかんだ。その後、2020年10月期に6億円、2021年10月期に40億円の資金調達を行い、全国での拠点展開とともに、営業人員の強化も行いクライアントは順調に増加した。資金調達先の事業会社が物流、小売、飲食の3業界に強いネットワークを持っていたことも幸いし、プラットフォームは順調に拡大、2024年7月に東京証券取引所グロース市場にスピード上場を果たした。

## 沿革

年月	沿革
2017年 8月	東京都国立市において、(株)Recolle (レコレ) を設立
2018年 6月	社名を(株)タイミーに変更
2018年 8月	スキマバイトサービス「タイミー」の提供開始
2019年 2月	未来の時間を売り、働く前にお金を得ることができる「マッチング支援サーバ、マッチング支援システム、マッチング支援方法及びプログラム」の特許を取得（特許第 6474089 号）
2019年 6月	(株)セブン銀行と恒常的な銀行振込サービスに関する業務提携を開始
2019年 7月	関西オフィスを新設
2019年 7月	九州オフィスを新設
2019年10月	会社英語表記名を「Taimee」から「Timee」へ変更
2019年11月	初のテレビCMを放映
2020年 2月	雇用契約と出退勤を二次元コードを活用して行う「契約出退勤管理サーバ、契約出退勤管理システム、契約出退勤管理方法及びプログラム」の特許を取得（特許第 6667918 号）
2020年 2月	東海オフィスを新設
2021年 7月	東北オフィスを新設
2021年 8月	伊藤忠商事 <8001> と営業支援に関する資本業務提携を開始
2021年 9月	中四国オフィスを新設
2022年 1月	北海道オフィスを新設
2022年12月	北信越オフィスを新設
2023年 2月	事業拡大のため、本社を東京都港区東新橋に移転
2024年 7月	東京証券取引所グロース市場へ上場

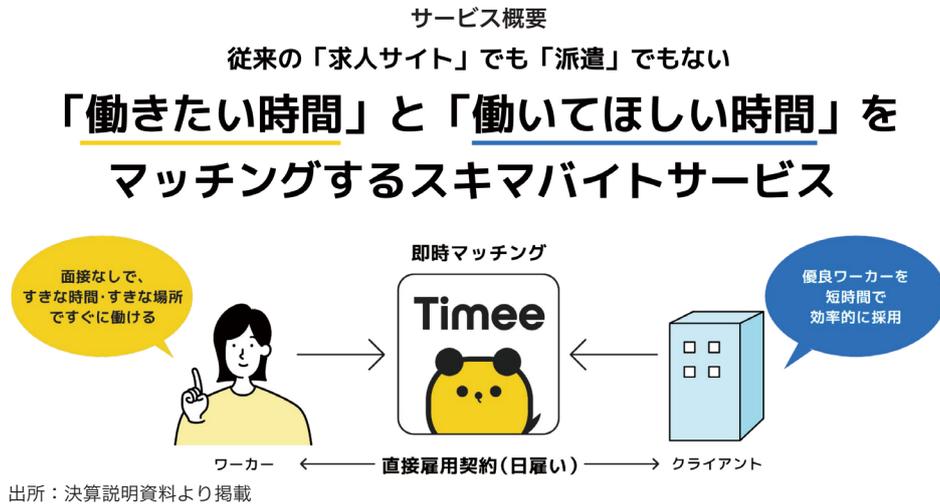
出所：有価証券届出書、同社リリースよりフィスコ作成

## ■ 事業概要

強みは、働きぶりの良い人材が集まるプラットフォーム。  
積極的な先行投資により優位性を築く

### 1. サービス概要

同社が展開するタイミー事業は、ワーカーの「働きたい時間」とクライアントの「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である。ワーカーにとっては、面接なしで、すきな時間・すきな場所ですぐに働けるメリットがあり、雇用主にとっては、優良ワーカーを短時間で効率的に採用できるメリットがある。

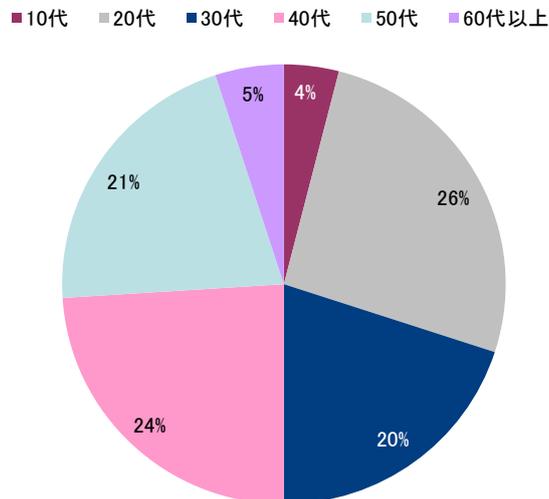


### 2. ワーカーの属性と特徴

同社はマッチングプラットフォームを運営しており、広義の顧客は、ワーカーとクライアントである。ワーカーの年代別構成比は10代から30代までが50%と若年層に厚みがあるが、40代、50代もそれぞれ20%以上を構成しており、多様な世代で利用されている。男女別では男性が51%、女性が49%で、職業別ではパート・アルバイト・契約/派遣社員が33%と多く、正社員(の副業)が21%、学生が15%、自営業・フリーランスが10%と続く。ワーカーの事例としては、子育て中の主婦が家計を支えるためにタイミーを利用する、フリーターが趣味のイベントに参加するためシフトの柔軟性を重視してメインのアルバイトのほかにタイミーを利用するなどがある。2024年10月末時点で、950万人以上の登録ワーカー(前期末比58%増)があり、年々増加している。

事業概要

ワーカーの年代別構成比



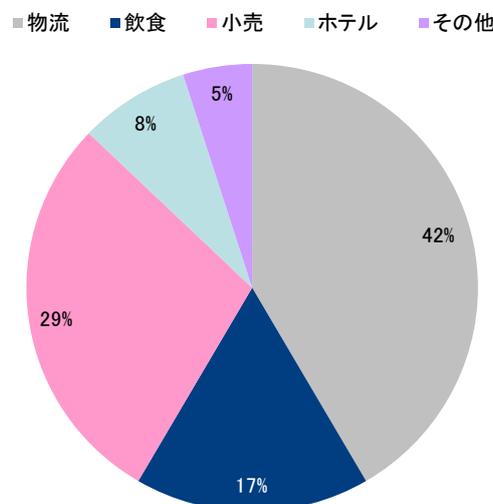
注：アプリの登録情報と稼働人数に基づいて算出（登録情報は2024年10月末時点、稼働人数は2024年10月の1ヶ月間）

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. クライアントの業界分類

クライアントは、人手不足が深刻化している業界である。業界別構成比は、物流業界が42%と最大で、次いで小売業界29%、飲食業界17%となり、これらが主要業界である。要求されるスキルが低い業務が主で、物流業界では梱包、ピッキング、検品など、小売業界ではレジ、品出し、陳列など、飲食業界では、オーダー、洗い場、配膳などが典型的な業務である。2024年10月期末時点の登録拠点数は316千拠点で、前期末比で79%増と伸長している。

クライアントの業界別構成比



注：業界別募集人数を基に算出（2024年10月の1ヶ月間）

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

4. サービスの特徴

サービスの特徴として、以下の5点が挙げられる。

(1) 「労働時間の細分化」により潜在労働力を顕在化

労働時間を細分化し、従来の労働時間 / シフト制では働くことができなかったワーカーを働けるようにしたのが同社サービスの画期的な側面である。

(2) スキマバイトを実現する即時マッチング

アプリにより、最短で応募したその日から勤務できる、シンプルな仕組みを構築した。具体的には、履歴書なし、面接なし、先着順に決定などである。

(3) スキマバイトに適した単純・簡易作業

(4) 履歴書なし・面接なしでもワーカーの働きぶりを担保する制度

ワーカー・クライアントの相互評価制度やペナルティ制度がある。結果として、無断欠勤率は約0.1%に抑制されており、極めて低い。

(5) ワーカーにとって魅力的な給与と即日入金

ワーカーにはすぐにお金を稼ぎたいという強いニーズがあり、勤務後に給与の即日受け取りが可能な点は大きな魅力となっている。

ワーカー向けアプリ  
使い方はかんたん



出所：決算説明資料より掲載

5. 強み

同社は、日本におけるスキマバイト市場のパイオニアであり、その先行者としての優位性や圧倒的な業界知名度により、サービス利用率、求人掲載数において No.1 のポジションを確立している。その背景にある競合優位性として、「人が集まる」「ワーカーの働きぶりが良い」「営業による手厚いサポート」の3つがある。

事業概要

(1) 人が集まる

ワーカーが求人掲載数の多いタイミーを利用するのは必然である。積極的な広告宣伝投資ができるポジションにあることも、圧倒的な登録ワーカー数の源泉である。一方、雇用主にとって、人材が集まることは最大のメリットなのでタイミーを利用する企業は増える。登録ワーカー数と募集求人数が多いため、相乗効果生まれ、高い稼働率（86%）を実現している。

(2) ワーカーの働きぶりが良い

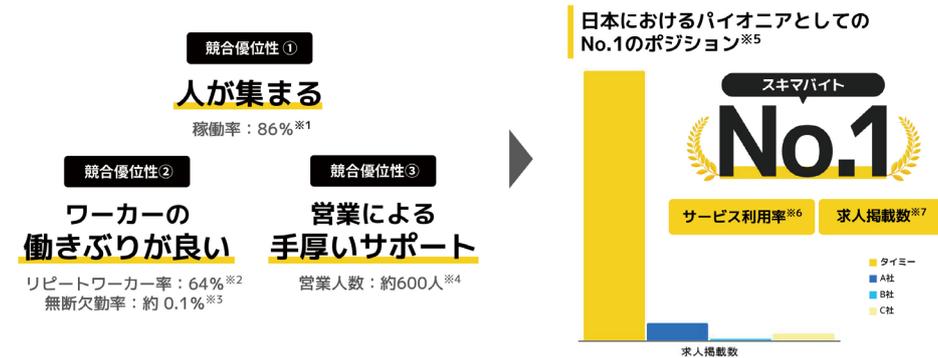
リピートワーカー率 64%、無断欠勤率約 0.1% などワーカーの働きぶりはクライアントから高い評価を得ている。優れた仕組みやネットワーク規模をもつタイミーのマッチング精度が高いことの証拠とも言えよう。

(3) 営業による手厚いサポート

同社では、600名を超えるコンサルティング営業部隊が存在し、日々クライアント企業に対して BPR を含めた手厚いサポートを行っている。こうした人的資源への投資は、ある程度の事業規模に達しない限り維持できない面があり、人材育成に時間もかかることから、同社の大きな競合優位性となっている。

同社の競合優位性

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。



※1: FY2024/10 Q0の稼働人数を募集人数で除して算出 ※2: 2024年10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種で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。分母は2024年8月から2024年10月の無断欠勤数。分子は同期間に充足された求人数 ※4: 2024年10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 2024年2月9日から2024年2月11日 調査対象 最近1年以内にスキマバイトを経験したことの有る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 2024年4月9日から2024年5月29日 調査対象 2024年5月期\_スキマバイトサービスにおける市場調査

出所: 決算説明資料より掲載

6. 経営資源

経営資源の観点での強みとして、「優秀な人材の経営人材への登用」と「積極的な資金調達と先行投資」が挙げられる。

「優秀な人材の経営人材への登用」に関しては、同社の経営陣には小川嶺代表を筆頭に熱意と能力に優れた人材が集っている。特に、戦略コンサルティングファーム、メガバンク・証券会社、IT系メガベンチャーなど他業界からの登用が多く、同社の革新的なビジネスモデルや急成長の源泉になっているとも言えよう。また、「積極的な資金調達と先行投資」については、創業時から一貫してベンチャー企業としての資金調達と積極投資を行ってきた。2019年10月期第4四半期には20億円の資金調達を成功させ、テレビCMを開始している。2021年10月期まで損失を計上したが、時流を見据え積極的な姿勢は変えなかった。プロダクトの利便性においても常に改善を続け、急成長を果たした。

## 事業概要

## 7. 重要な KPI

同社のタイミー事業には、4つ重要な KPI（業績管理指標）があり、定期的にモニタリングされている。いずれの指標もこれまで順調に推移しており、改善ループがしっかり回ってきたことを示している。

## (1) 流通総額

クライアントからワーカーに支給される給与 + 交通費である。同社の売上高はこの流通総額にテイクレートを掛けた金額となるため、この数値の成長が企業の成長に直結する。2024年10月期は前期比で66.6%増と急成長した。

## (2) テイクレート

クライアントに請求する手数料率である。基本的には業界・企業規模問わず30%となっているが、競合環境の状況により低下するケースもある。近年はスキマバイト市場への参入企業も増えており、競合環境が激しくなっているものの、テイクレートは29%台で安定して推移している。

## (3) アクティブアカウント数 (AA 数)

月に少なくとも1つの求人を掲載したクライアント事業所数である。通期のアクティブアカウント数は、12ヶ月のアクティブアカウントの数の合計を示しており、この数値は通期で1つの求人を掲載したクライアント事業所数よりも大きくなる可能性がある。2024年10月期は前期比で99.1%増と急成長した。同社の営業力のバロメーターとも言える。

## (4) 稼働率

マッチング率であり、稼働人数を募集人数で除して算出した値である。2024年10月期は86.1%と過去最高水準に達している。多大な登録ワーカー数と募集求人数と、優れたマッチングの仕組みが必要なため、同社の総合力を示す指標と言えるだろう。

## 重要な KPI の推移

	19/10 期	20/10 期	21/10 期	22/10 期	23/10 期	24/10 期
流通総額 (百万円)	299	1,547	4,376	20,910	54,503	90,779
平均テイクレート (%)	26.3	28.8	29.3	29.6	29.6	29.6
アクティブアカウント数 (AA 数、千拠点)	4	20	37	128	326	649
稼働率 (%)	79.1	76.5	75.2	79.4	85.7	86.1

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2024年10月期は売上高で前期比66.5%増、 営業利益で同117.0%増と急成長を継続。 小売業界及び物流業界向けの伸びが顕著

#### 1. 2024年10月期の業績概要

2024年10月期の業績は、売上高が26,880百万円(前期比66.5%増)、営業利益が4,247百万円(同117.0%増)、経常利益が3,924百万円(同103.9%増)、当期純利益が2,797百万円(同55.2%増)と、大幅な増収増益となった。

売上高に関しては、深刻な人手不足を背景に新規利用企業の増加や既存利用企業のさらなる利用により大幅な増収となった。業界別では、小売業界と物流業界の売上増加が寄与した。アクティブアカウント数は326千拠点から649千拠点へと約2倍に増加した。小売業界の利用企業の増加が最も著しく、次いで飲食業界も増加した。登録ワーカーは9.5百万人を超えた。2023年11月・12月と2024年3月・7月に放映したテレビCMなどの大型マスプロモーションによるマーケティング活動が登録ワーカーの増加に寄与した。登録ワーカーの稼働率は86.1%と高い稼働を維持し、流通総額は同66.6%増の90,779百万円となった。平均テイクレートは29.6%と前期並みで推移したことも増収の要因となった。なお、売上高計画に対しては2.5%減で着地した。前期はコロナ禍明けの特需で飲食業界の利用が大幅に増加したが、一過性のものだった。そのため計画策定時に保守的に見積もっていたものの、飲食業界全体の需要回復が想定を下回った。

売上総利益は、大幅増収を主因に前期比65.5%増と増加した。売上総利益率が95.3%と原価のかからない収益構造が特徴である。販管費は同58.0%増と伸びをやや抑制することができた。コアワーカー(月8回以上勤務するワーカー)の増加を背景としたワーカーマーケティング費用の低減や規律を持った投資を継続したことが主な要因である。結果として、営業利益は倍増を超える同117.0%増、営業利益率は同3.7ポイント上昇の15.8%に達した。営業利益は計画比で3.8%増の着地となった。

#### 2024年10月期業績

(単位:百万円)

	23/10期		24/10期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	16,144	100.0%	26,880	100.0%	10,736	66.5%
売上原価	672	4.2%	1,274	4.7%	601	89.5%
売上総利益	15,472	95.8%	25,606	95.3%	10,134	65.5%
販管費	13,514	83.7%	21,358	79.5%	7,844	58.0%
営業利益	1,957	12.1%	4,247	15.8%	2,290	117.0%
経常利益	1,924	11.9%	3,924	14.6%	2,000	103.9%
当期純利益	1,802	11.2%	2,797	10.4%	994	55.2%

出所:決算短信よりフィスコ作成

## 急成長しつつも健全な財務基盤を確立。 自己資本比率は 34.2% で借入拡大余地あり

### 2. 財務状況と経営指標

2024年10月期末の総資産は前期末比8,774百万円増の26,575百万円となった。そのうち流動資産は8,530百万円増であり、現金及び預金の4,242百万円増加と立替金の3,251百万円増加が主な要因である。立替金残高が9,747百万円と多いのは、給与即日払いを行っていることによる。固定資産は244百万円増であり、大きな変化はなかった。

負債合計は前期末比5,880百万円増の17,479百万円となった。そのうち流動負債は6,027百万円増であり、短期借入金（1年内返済予定の長期借入金を含む）の3,392百万円増加と未払法人税等の1,262百万円増加が主な要因である。固定負債は146百万円減であり、長期借入金の減少が主な要因である。有利子負債（短期借入金、長期借入金の合計）の残高は3,249百万円増加して11,408百万円となった。純資産は2,894百万円増の9,095百万円であり、当期純利益の計上等により利益剰余金が増加したことが要因である。

経営指標では、流動比率が151.9%（前期末157.7%）、自己資本比率が34.2%（同34.7%）となっており、短期及び中長期の安全性に懸念はない。収益性・効率性の指標では、ROEが36.7%（前期は34.1%）、ROAが17.7%（同14.5%）、営業利益率が15.8%（同12.1%）といずれも高水準かつ上昇傾向であり、同社の成長ぶりがうかがえる。

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/10期	24/10期	増減額
流動資産	16,830	25,360	8,530
(現金及び預金)	7,996	12,238	4,242
(売掛金)	2,080	3,097	1,017
(立替金)	6,496	9,747	3,251
固定資産	970	1,214	244
総資産	17,800	26,575	8,774
流動負債	10,671	16,699	6,027
(短期借入金※)	7,250	10,643	3,392
(未払法人税等)	103	1,366	1,262
固定負債	926	779	-146
(長期借入金)	908	765	-143
負債合計	11,598	17,479	5,880
純資産合計	6,201	9,095	2,894
(利益剰余金)	-894	1,902	2,797
負債純資産合計	17,800	26,575	8,774
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	157.7%	151.9%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	34.7%	34.2%	-
<収益性>			
ROE(当期純利益÷自己資本)	34.1%	36.7%	-
ROA(経常利益÷総資産)	14.5%	17.7%	-
営業利益率	12.1%	15.8%	-

※1年内返済予定の長期借入金を含む  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025年10月期は営業利益で6,000～6,710百万円のレンジ予想

#### ● 2025年10月期の業績見通し

2025年10月期の業績はレンジ予想となった。売上高が34,394～35,700百万円(前期比28.0～32.8%増)、営業利益が6,000～6,710百万円(同41.3～58.0%増)、経常利益が5,943～6,653百万円(同51.4～69.5%増)、当期純利益が4,382～4,932百万円(同56.7～76.3%増)と、売上高・各利益ともに、前期と比べやや成長率は落ちるものの、高い成長が続くと見込んでいる。レンジ予想となった背景は、競合環境の激化及び不正利用防止のための対応強化の影響が見通しにくいためである。

今後の見通し

競合激化に関しては、同社が属するスキマバイト市場は近年急速に拡大している分野であるため、多数の競合企業が参入する可能性がある。足元では大きな影響はないものの、競争によりテイクレートを多少の低減が予想される。レンジ上限は、保守的にテイクレート低減を織り込んだシナリオ、レンジ下限は主にアクティブアカウントの拡大が想定より進捗しないシナリオである。

不正利用防止に関しては、対応強化による煩雑さを理由に一部の小規模クライアントの新規登録が停滞する可能性があり、売上高が伸び悩むリスクがある。レンジ上限は現状の試算における通常シナリオであり、レンジ下限は現状の試算における影響度が高い場合のシナリオである。なお同社では、2024年12月より、既存クライアントの実態調査の再実施及び新規クライアントがタイミーを利用する際の公的書類提出の必須化や、クライアントの求人原稿をプラットフォーム掲載前に全件チェックする体制を構築するなど、「タイミー」の不正利用防止対策を強化している。

費用に関しては、人件費（採用費用含む）、業務委託料、地代家賃、その他費用は固定費であり、レンジ上限・下限で同額である。人件費は、営業生産性は改善するものの、新規事業への人材配置もあり売上比で前期から微増を見込む。不正利用防止に係る対応強化コストも、これまで行ってきた業務の延長であるため追加分は大きくなく、レンジにかかわらず同額である。マーケティング費用、代理店手数料、支払手数料は売上高レンジに従って変動する。マーケティング費用に関しては、稼働率維持のために必要なワーカーマーケティングを優先し、売上比で前期比数ポイント低下する見込みである。営業利益率に関しては、下限で17.4%（前期比1.6ポイント上昇）、上限で18.8%（同3.0ポイント上昇）と前期を上回る予想である。

市場成長が続くなか、業界1位の同社の知名度及びサービスの充実度は他を圧倒しており、競合他社参入による影響はさほど大きくないと弊社では見ている。また、不正利用防止対応の影響も、新規の小規模クライアントに限定した手続き上の手間の問題が大きく、流通総額・売上高へのインパクトは軽微なものとする。2024年10月期第4四半期単独での増収率が53.4%だったことから、2025年10月期は上限に近い業績を達成する可能性があると考えられている。

**2025年10月期業績見通し**

（単位：百万円）

	24/10期		予想	25/10期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	26,880	100.0%	34,394 ~ 35,700	100.0%	28.0% ~ 32.8%
営業利益	4,247	15.8%	6,000 ~ 6,710	17.4% ~ 18.8%	41.3% ~ 58.0%
経常利益	3,924	14.6%	5,943 ~ 6,653	17.3% ~ 18.6%	51.4% ~ 69.5%
当期純利益	2,797	10.4%	4,382 ~ 4,932	12.7% ~ 13.8%	56.7% ~ 76.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 成長戦略

### スキマバイト市場で圧倒的な No.1 を維持し、 新規事業への投資により非連続成長を生み出す戦略

同社は、2025年10月期の戦略方針として、AA数、AA当たり流通総額、稼働率を向上させ、スキマバイト市場で圧倒的な No.1 を維持することに加え、新規事業で非連続成長を生み出すことを掲げている。

#### 2025年10月期 戦略方針



出所：決算説明資料より掲載

#### (1) AA 数

AA数に関しては、地方自治体や地方銀行、商工会議所、商圈等との連携を強化しエリアを拡大している。大阪府や石川県などの都道府県単位での連携もあれば、仙台市や宇都宮市などの市町村単位の連携もあり、深刻な人手不足に悩む組織に対して営業を行うことで効率的に認知度を高め利用拡大を図る。主要3業界（物流、小売、飲食）に加え、ホテル、介護業界におけるクライアント事業者数の増加が著しく、特にホテル業界は次の柱に育ちつつある。ホテル業界の流通総額の年成長率は83.2%であり、主にレストランスタッフやバックヤード業務、ベッドメイキングで利用増加が見込まれる。介護業界は同325.8%であり、有資格者でなくてもできる業務（清掃、事務等）に加え、有資格者限定の求人も増加することが予想される。

#### (2) AA 当たり流通総額

同社は、クライアントの現場に入り込み、業界特有の課題を明確にし、解決策を提案することで募集人数を増加させる取り組みを行っており、2025年10月期もこの戦略を着実に実践する。営業担当者（2024年10月で608名）のほとんどが、コンサルティング営業を行う人員である。また、同社ではクライアントが求めるスキルを満たすワーカーの確保を目的にバッジ機能の利用を促進している。バッジ機能は、蓄積されたデータを活用してワーカーのスキルを可視化したもので、クライアントとしてはバッジ保持者限定の求人掲載により、マッチングの精度が向上するメリットがある。また、同社では1日単位のスキマバイトに加え、複数日応募などの短期雇用（1ヶ月以内）など周辺領域への進出を強化する。この領域は、派遣会社や求人サイトがメインプレーヤーとなっており大きな市場機会である。

成長戦略

1日単位のみならず複数日応募等の周辺領域への進出

必要スキル	雇用期間			
	業界/職種	スキマバイト(1日)	短期(1ヶ月)	長期(常勤)
不要	物流 引越 食品加工		派遣会社 <i>今後は 周辺領域へも進出</i>	参入障壁を 一層強化 (正社員の採用)
簡易	飲食店 小売 オフィスワーク		求人サイト	あなたの 「はたらく」を プラスする 新しいキャリアプラス
高度	エンジニア デザイナー コンサルタント	クラウドソーシング (進出予定なし)		求人サイト (進出予定なし)

※1: タイミーの事業拡大戦略を示したイメージ図  
出所: 決算説明資料より掲載

(3) 稼働率

同社では高い稼働率を維持・向上させる施策をこれまでも行っており、2019年10月期から稼働率75%以上を維持し、2023年10月期からは稼働率85%を超えて推移してきた。この推移の背景には、コアワーカーの比率の上昇があり、稼働総数に占めるコアワーカーの割合は2024年10月期で53%に達した。一方で新規ワーカーの獲得、稼働も重要であることから、同社は、マス広告やデジタルマーケティングを通じてタイミーの認知を維持・向上させるほか、初心者でも働きやすい環境の整備、マッチング精度を高めるための重点施策を実践していく。

(4) 新規事業

同社では、2024年春から長期・常勤雇用の正社員の人材紹介サービス「タイミーキャリアプラス」の本格的な営業を開始した。タイミー事業で蓄積されたスキルや勤務実績データを活用し、ワーカーのニーズに沿って紹介できることが同社ならではの強みである。2024年10月期に売上高18百万円まで成長しており、2025年10月期は営業人員の投入と業種拡大により売上拡大を目指す。対象業種としては、高度なスキルを必要としない業種・業務(物流、引越、食品加工、飲食店、小売、オフィスワーク)がメインとなる。

タイミーキャリアプラスの成長

**ビジネスモデル**

STEP 1 タイミーで働く  
STEP 2 スキルや勤務実績が貯まる  
STEP 3 正社員の求人が紹介される  
STEP 4 体験勤務  
STEP 5 正社員で働く

- ✓ ワーカーのニーズに沿って移行可能
- ✓ タイミーで蓄積されたスキルや勤務実績のデータを活用

- タイミー事業で蓄積されたスキルや勤務実績のデータを活用した正社員の人材紹介サービス
- クライアントが抱える様々な採用課題に対する新たなソリューション
- 2024年春から本格的な営業を開始し、FY24/10の売上高は18百万円まで成長
- FY25/10は営業人員の採用と対応業種の拡大を行い売上拡大を目指す
- タイミーワーカーとしての評価をより効果的にクライアント企業に訴求するために独自のレジュメ(右図)を開発 ※PoC段階

出所: 決算説明資料より掲載

タイミーでの勤務実績データをもとに履歴書を自動生成

このほかにも新規事業に取り組む基準を設けて次の成長機会に投資を行う方針である。投資分野としては、タイミー事業とのシナジーが期待できる領域に限定する。具体的には、タイミー事業が得意とする業種・業務に加え、開拓浸透率がまだ低い領域における派遣・業務請負、人材紹介、BPR コンサルティング、シフト管理、福利厚生などが対象となる。また、長期的には海外展開やフィンテック分野などにも展開する可能性がある。基本的な考えとしては、投資資金は手元資金または銀行借入調達とし、エクイティ調達は財務健全性改善や投資資本を上回るリターンが期待できる場合に限定し、投資採算・回収期間を踏まえた規律のある投資を行う。

## ■ 株主還元

### 成長投資と財務健全性を優先しつつ、中長期的に配当を検討

同社は、現在成長過程にある。事業の拡充や組織体制の整備への投資のため、内部留保の充実が重要であると考え、会社設立以来、配当を実施してこなかった。しかし、株主への利益還元を経営上の重要な課題として認識しており、成長投資と財務健全性を優先しつつ、市場環境や株価動向を勘案し検討する方針である。高い成長性が期待できる稀有なベンチャー企業だけに、投資には中長期の視点が必要だと弊社では考えている。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp