

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2026年1月22日 (木)

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. 2025年10月期の業績概要	01
2. 2026年10月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 市場動向とシェア	04
3. ワーカー基盤と潜在的な成長余力	05
■事業概要	06
1. サービス概要	06
2. ワーカーの属性と特徴	07
3. クライアントの業界分類	07
4. サービスの特徴	08
5. 強み	09
6. 経営資源	09
7. KPI	10
■業績動向	11
1. 2025年10月期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	12
■今後の見通し	14
■成長戦略	16
1. 業界毎の深掘り・ソリューション開発	17
2. 介護福祉を中心とした新しい業界の開拓	18
3. 戦略的投資を可能にする生産性向上による利益創出	19
4. 複数の新規事業・サービスを立ち上げ・拡大	19
5. インオーガニック (M&A等) 戦略の推進	19
■株主還元	20

タイミー | 2026年1月22日 (木)
215A 東証グロース市場 | <https://corp.timee.co.jp/ir/>

要約

2025年10月期は大幅な増収増益を達成。営業利益率は19.7%に向上

タイミー<215A>は、日本における「スキマバイト」(スポットワーク)市場の先駆者であり、ワーカー(働き手)側の「就業希望時間」と雇用主側の「稼働要請時間」をマッチングするスキマバイト仲介サービス「タイミー」を展開している。サービス利用率・求人掲載数において業界首位※である。2019年10月期に83百万円だった売上高が、2025年10月期に34,289百万円まで急成長したベンチャー企業である。

※ サービス利用率出所：調査委託先(株)マクロミルによる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18～69歳の男女1,033人を対象。
求人掲載数出所：(株)日本マーケティングリサーチ機構が行った2025年6月期スキマバイトサービスにおける市場調査結果。2025年5月13日から2025年6月12日に実施。

1. 2025年10月期の業績概要

2025年10月期の業績は、売上高が34,289百万円(前期比※¹ 27.6%増)、営業利益が6,747百万円(同58.9%増)と、大幅な増収増益となった。前期比については、売上高に関しては深刻な人手不足を背景に利用企業が増加し、大幅な増収となった。登録クライアント事業所数は417千拠点、アクティブアカウント数※²は226千拠点(第4四半期単独)に増加した。全社の売上高の成長率鈍化は継続しているものの、競争激化による影響を想定範囲にとどめた。売上総利益が大幅増収を主因に増加した一方で、販管費は戦略分野への投資を行いつつも、増収効果及び規律を持った投資によりコストを最適化した。結果として、営業利益は前期比58.9%増、営業利益率は19.7%に上った。

※¹ 同社は2025年10月期から連結決算に移行した。前期比は2024年10月期の日連結決算上の数値との単純比較として
いる。
※² 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。3ヶ月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。

2. 2026年10月期の業績見通し

2026年10月期※の業績は、売上高が39,648～41,241百万円(前期比15.6～20.3%増)、営業利益が7,837～8,924百万円(同16.2～32.3%増)と、前期に比べやや成長率は落ちるものの、引き続き大幅な成長が続く見込みである。レンジ予想となった背景は、戦略的投資の効果、M&Aのシナジー、マクロ環境(特に物流業界の動向)などを精緻に織り込むことが困難なためである。戦略的施策としては、物流業界の受入負荷軽減プロジェクト、介護福祉業界への浸透、正社員採用サービス「タイミーキャリアプラス」の売上貢献も見込む。また、子会社化したスキマワークスの物流倉庫領域の業務委託型事業の連結化に伴う売上高の純増を織り込んでいる。2025年10月期第4四半期における単独の増収率が20.4%であったことから、2026年10月期においても、予想の上限に近い成長率(20.3%)を達成する蓋然性は高いと弊社は見ている。2026年10月期は売上高の堅調な成長継続と営業利益のさらなる成長を目指し、戦略的な投資を継続する方針である。

※ 同社は業務効率化を目的として決算期を10月から4月に変更した。これに伴い2026年4月期は6ヶ月間の変則決算となるが、本レポートでは前期との比較可能性を担保するため、同社公開資料に基づき従来の決算期に基づいた12ヶ月間の試算値を「2026年10月期」として記載している。

タイミー | 2026年1月22日 (木)
215A 東証グロース市場 | <https://corp.timee.co.jp/ir/>

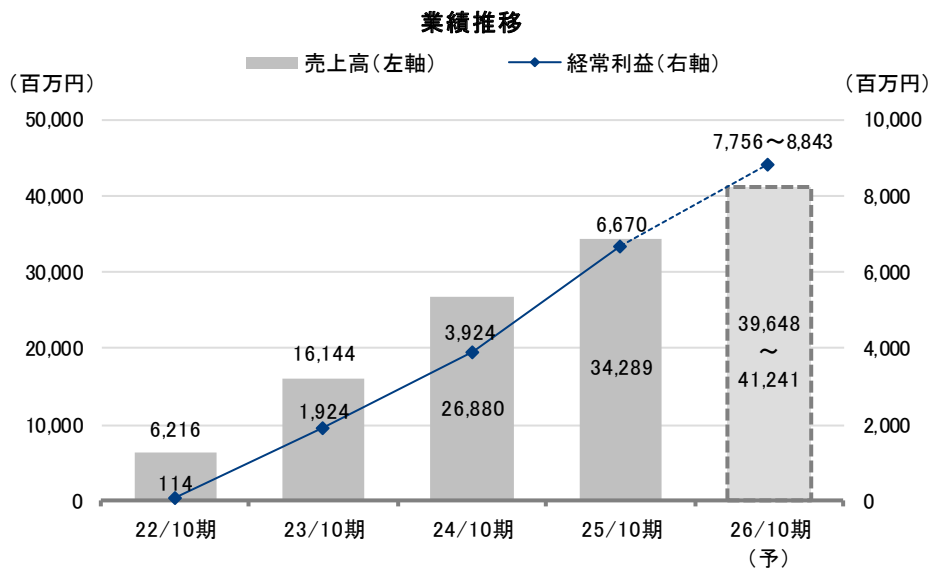
要約

3. 成長戦略

中期的な視点では、同社は「守り」から「攻め」に転じるターニングポイントを迎えている。2025年10月期は、競合企業の参入や不正利用強化などの外部環境対応を優先した「守り」のフェーズであった。そして2026年10月期は再成長に向けた「仕込み」を行い、将来の「攻め」の準備に注力する計画である。具体的な戦略としては、まず物流、小売・飲食といった既存の主要業界において、拠点浸透率の向上や長期採用支援サービスの展開などソリューション開発の深掘りを行う。並行して、介護福祉業界を「新成長領域」と位置付け、戦略的投資によるシェア拡大を進める。さらに、さらに、インオーガニック (M&A等) 戦略を成長の加速装置として活用する方針である。既に子会社化したスキマワークス (株) による業務請負 (BPO) 事業の展開はその先駆けであり、今後も創出される豊富なキャッシュを原資として積極的なM&Aを推進する。これに加え、ワーカーの勤務実績データを活用した正社員紹介サービス「タイミーキャリアプラス」などの新規事業を多角化することで、さらなる市場支配力の強化を目指している。

Key Points

- ・ 2025年10月期は大幅な増収増益を達成。営業利益率は19.7%に向上
- ・ 2026年10月期は2ケタ増収増益を見込む。戦略投資を継続しつつ、利益成長へ
- ・ 既存事業の深掘りと介護福祉業界への投資などにより、「攻め」への転換を図る



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

「スキマバイト」市場の先駆者。 東京証券取引所グロース市場にスピード上場

1. 会社概要と沿革

同社は、日本における「スキマバイト」(スポットワーク)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首位の企業である。同社は「一人ひとりの時間を豊かに」をビジョンに掲げ、『『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』をミッションとして事業を展開している。「タイミー」提供開始後の初年度の実績となった2019年10月期に83百万円だった売上高が、2025年10月期に34,289百万円まで急成長したベンチャー企業である。

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。小川氏が学生時代のアルバイト経験から着想した、履歴書並びに面接を不要とし、給与の即日入金を可能とするプラットフォームモデルを軸に、2018年8月より「タイミー」の提供を開始した。

2019年10月期には、総額23億円(3億円及び20億円)の資金調達を実施した。これを原資としてテレビ広告を中心とした積極的なマーケティング活動が、その後の急成長の端緒となった。その後も2020年10月期に6億円、2021年10月期には40億円の資金調達を継続し、全国への拠点展開と営業組織の拡充を推進し、クライアントは順調に増加した。

プラットフォームの拡大においては、物流・小売・飲食の各業界に強固なネットワークを有する事業会社からの出資を受けたことが、クライアント基盤の安定的な成長に寄与した。2024年7月には、東京証券取引所グロース市場への上場を果たした。また、2025年8月には、物流倉庫領域の請負業務に強みを持つスキマワークスの全株式を取得し、連結子会社化した。

会社概要

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 3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
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 (株) 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
2025年 8月	スキマワークス (株) の全株式を取得

出所：有価証券届出書、同社リリースよりフィスコ作成

2. 市場動向とシェア

スポットワーク市場は、「タイミー」の浸透とともに急速に拡大を続けている。同社が公表した市場機会の推計によれば、スポットワーク領域の潜在市場規模は2025年度に526億円、2030年度には1,180億円 (CAGR18%) に上ると予測されている。同社の2025年10月期売上高は342億円であり、当該市場における主要なシェアを占めている。

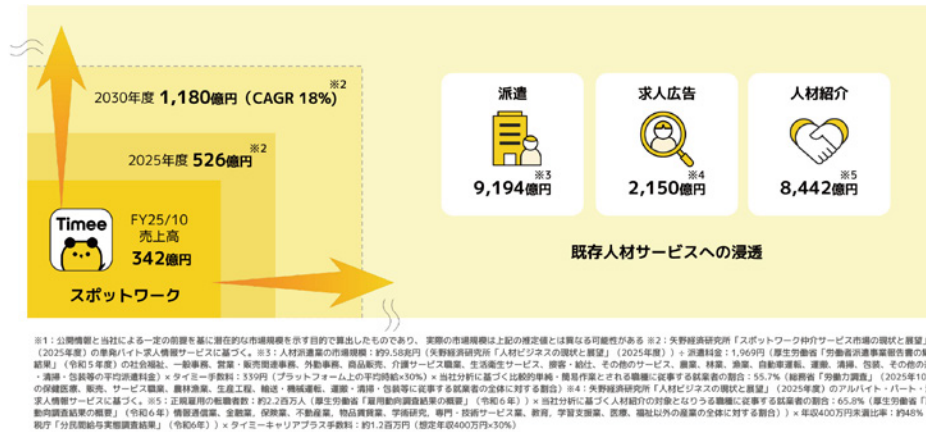
特筆すべきは、同社がターゲットとする「既存人材サービス市場」の規模である。人材派遣市場 (9,194億円)、求人広告市場 (2,150億円)、人材紹介市場 (8,442億円) の合計は約2兆円に達し、スポットワーク市場は依然としてこれら既存領域 (主に非正規雇用) への侵食・代替の途上にある。各業界における慢性的な労働力不足を背景に、単発・短期の労働力活用は、従来の求人・派遣モデルに代わる新たなインフラとして定着しつつある。また、生活コストの上昇や社会情勢の先行き不透明感を背景に、収入を増やすため空いた時間に仕事をするスポットワーカー側の事情も市場の成長のドライバーとなっている。なお同社は、非正規雇用市場に対しては「タイミー」及び多様な付加ソリューション (受入負荷軽減プロジェクト、長期採用サポート機能など)、正規雇用市場に対しては「タイミーキャリアプラス」で市場を開拓している。

競争環境においては、同社はサービス利用率及び求人掲載数において業界首位のポジションを保持している。マーケットシェア推計においても、2位以下の競合企業と比較して独占的なシェアを維持しており、先行者利益に伴う高い認知度と、求人掲載数及びワーカー数の拡大がもたらすネットワーク効果が参入障壁として機能している。活発であった新規参入が一巡し、淘汰が進む局面においても、既存の人材サービス予算を吸収する形でさらにシェアを拡大させる蓋然性が高い。

タイミー | 2026年1月22日 (木)
215A 東証グロース市場 | https://corp.timee.co.jp/ir/

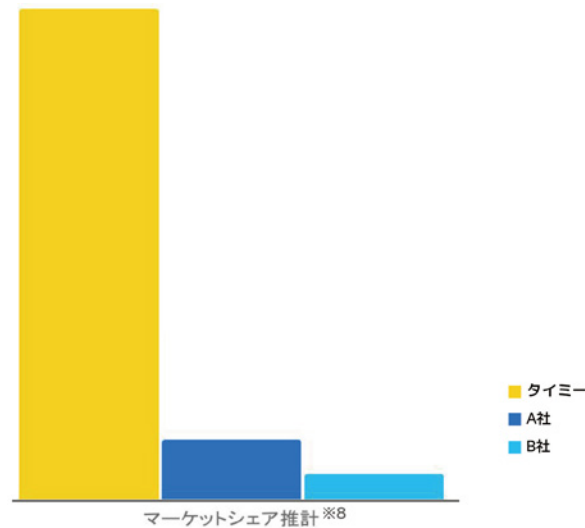
会社概要

同社の市場機会



出所: 決算説明資料より掲載

マーケットシェア推計



出所: 決算説明資料より掲載

3. ワーカー基盤と潜在的な成長余力

同社の登録ワーカー数は約12.7百万人に上っているが、月間アクティブワーカー(月に1回以上稼働したワーカー)数は約0.3百万人と、登録者全体の2.4%にとどまっている。一方で、月間アクティブユーザー(月に1回以上アプリを起動したユーザー)数は約2.5百万人に上り、実際に稼働したワーカーの約8倍に相当する人数がアプリ上で求職活動を行っている状況にある。

現在の日本の労働市場における非正規労働者数(21.2百万人)並びに副業意向を持つ正規労働者数(15.3百万人)を合わせた潜在ターゲット層は36.5百万人に及び、深刻な人手不足という外部環境下において、求人案件の質的・量的拡充が進むことで、これら潜在層のマッチング成立が加速する蓋然性は高い。

タイミー | 2026年1月22日 (木)
215A 東証グロース市場 | <https://corp.timee.co.jp/ir/>

会社概要

スポットワーク市場の内部成長という観点においても、既存の登録資産（登録ワーカー）が十分に稼働しきっていない現状は、今後の同社の収益拡大における極めて大きなポテンシャルがあると評価できる。

ワーカー基盤

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」（2025年10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 雇用の実態・意識に関する定数調査」（2023年）に基づく。

※2：2025年10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。2025年10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。2025年10月の1ヶ月間。

出所：決算説明資料より掲載

事業概要

労働時間を細分化し即時マッチング。独自の評価制度で信頼を担保

1. サービス概要

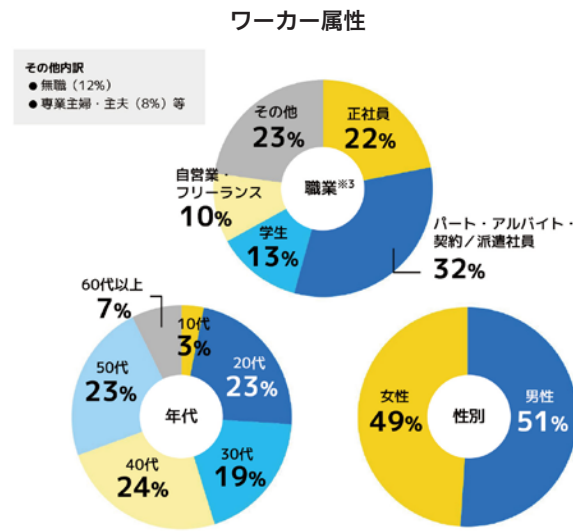
同社は日本における「スキマバイト」（スポットワーク）市場の先駆者であり、ワーカー側の「就業希望時間」とクライアント（ワーカーに対する雇用主）側の「稼働要請時間」をマッチングするスキマバイト仲介サービス「タイミー」を展開している。ワーカー側においては、事前の面接並びに履歴書の提出を不要とし、任意の時間・場所での即時就業を可能にすることで、就業機会の柔軟性を高めている。一方、クライアント側においては、過去の就業実績に基づく評価システムを活用することによって適格なワーカーを短時間で確保できる採用効率の向上が大きなメリットとなっている。従来の短期労働市場は人材派遣や求人媒体を介した募集が中心であったが、同社はテクノロジーを用いた直接マッチングにより、同領域におけるパラダイムシフトを誘発している。

タイミー | 2026年1月22日 (木)
215A 東証グロース市場 | <https://corp.timee.co.jp/ir/>

事業概要

2. ワーカーの属性と特徴

同社が運営するマッチングプラットフォームにおけるワーカーの属性は、多岐にわたる。年代別構成比は、10代から30代までが45%、40代から50代までが47%となっており、若年層から中高年層まで幅広く利用されている。男女比は男性51%、女性49%とほぼ均衡しており、特定の属性に偏らない利用者基盤を構築している。職業別の構成においては、パート・アルバイト・契約/派遣社員が32%と最大であるが、正社員（副業目的）が22%に上っているほか、学生（13%）、自営業・フリーランス（10%）が続く。具体的な利用動向としては、子育て中の主婦による家計補填や、フリーターが主従の関係にあるアルバイトと並行して、趣味のイベント参加費の捻出やシフトの柔軟性確保のために活用する事例が見られる。2025年10月末時点で1,274万人超の登録ワーカー（前期末比32.9%増）があり、年々増加している。



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2025年10月末時点、稼働人数は2025年10月の1ヶ月間）
出所：決算説明資料より掲載

3. クライアントの業界分類

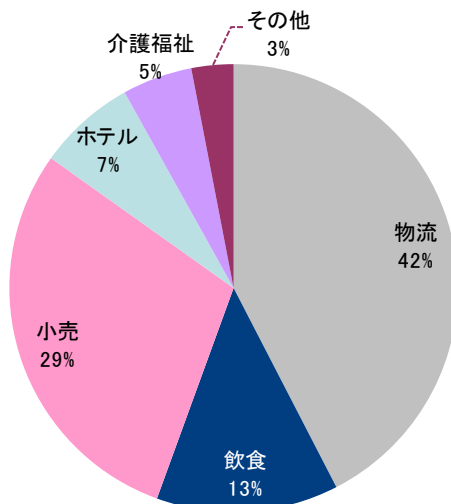
同社のクライアント基盤は、慢性的な労働力不足に直面している業界を中心に構成されている。業界別の業界別構成比（2025年10月の1ヶ月間の募集人数ベース）は、物流業界が42%と最大であり、次いで小売業界29%、飲食業界13%、ホテル業界7%、介護福祉業界5%となっており、これら5業種が主要な導入領域である。2025年10月末時点の登録クライアント事業所数は417千拠点に上り、前期末比で32.0%増と伸長している。

主要業界における就業内容はオペレーションが標準化されており、事前の教育訓練を必要とせず即時に従事可能な業務が中心である。物流業界では梱包・ピッキング・検品、小売業界ではレジ・品出し・陳列、飲食業界ではオーダー受領・洗い場・配膳が典型的な業務として挙げられる。

タイミー | 2026年1月22日 (木)
215A 東証グロース市場 | <https://corp.timee.co.jp/ir/>

事業概要

クライアントの業界別構成比



注1：業界別募集人数を基に算出（2025年10月の1ヶ月間）

注2：その他の内訳としてクリーニング、ビルメンテナンス、食品製造等がある

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

4. サービスの特徴

同社のサービスは、従来の労働市場における制約を解消する以下の5つの特性を有している。

(1) 「労働時間の細分化」による潜在労働力の顕在化

労働時間を細分化し、単位時間でのマッチングを可能にした点は、同社サービスの極めて重要な側面である。これにより、従来の固定シフト制では就業が困難であった層の掘り起こしに成功し、新たな労働供給源を創出している。

(2) スキマバイトを実現する即時マッチング

専用アプリを介して、最短で応募当日からの勤務を可能とする利便性の高いシステムを構築している。履歴書並びに面接を不要とし、先着順で就業を確定させるシンプルな仕組みが、迅速なマッチングを実現している。

(3) スキマバイトに適した簡易的な作業内容

就業内容は、事前の教育訓練を必要とせず即時に従事可能な業務に限定されている。これにより、ワーカーは即戦力として機能し、クライアント側は教育コストを抑制した柔軟な人員配置が可能となっている。

(4) ワーカーの就業品質を担保する信頼性評価制度

履歴書や面接を排する一方で、ワーカー並びにクライアント双方による相互評価制度や、厳格なペナルティ制度を運用している。この仕組みが機能することで、無断欠勤率は約0.4%（2025年10月期第4四半期単独）という極めて低い水準に抑制されている。

事業概要

(5) ワーカーの資金需要に即応する給与即日入金

勤務終了後に給与を即時受け取り可能とした点は、ワーカーに対する強力なインセンティブ並びに利用継続の動機付けとして機能している。

集客力と営業コンサルティングが強み。稼働率は86%を実現

5. 強み

同社の競合優位性として、「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。

(1) 「人が集まる」

豊富な求人掲載数がワーカーに対する誘引力となり、蓄積されたワーカー数がクライアントの採用成功率を高めるといふ、プラットフォーム特有の正の循環が形成されている。積極的な広告宣伝投資により獲得した膨大な登録ワーカー数並びに募集求人数が相互に作用し、2025年10月期は86%台（第4四半期単独では86.2%）という高い稼働率を実現している。

(2) 「ワーカーの働きぶりが良い」

リピートワーカー率65%（2025年10月末時点）並びに無断欠勤率約0.4%（2025年10月期第4四半期単独）という実績は、ワーカーの就業品質に対するクライアントからの高い評価を裏付けている。履歴書や面接を排しながらも、優れたマッチングシステム並びにネットワーク規模が機能することで、精度の高い就業機会の提供が継続されている。

(3) 「営業による手厚いサポート」

同社は750名を超える営業体制を構築しており、クライアント企業に対して業務プロセス再設計（BPR）を含めた深度ある支援を実施している。このような大規模な人的資源への投資や人材育成に要する時間は、一定の事業規模を有する同社独自の強固な優位性である。これは他社の追従を困難にする参入障壁として機能しており、単なるマッチングプラットフォームにとどまらない付加価値をクライアントに提供している。

6. 経営資源

同社の持続的な成長を支える経営資源の強みは、「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。

(1) 「優秀な人材の経営人材への登用」

経営陣には代表取締役の小川氏を筆頭に、戦略コンサルティングファーム、大手人材会社、メガバンク・証券会社、IT系（GAFA、通信キャリア）など多角的な背景を持つ専門人材が結集している。異業種での知見を有する高度な人材の登用は、同社の革新的なビジネスモデルの具現化、並びに市場環境の変化に即応する機動的な経営体制を支える成長の源泉となっている。2025年11月に新たに8名の執行役員が就任し、経営執行体制は一段と厚みを増した。注力領域である介護福祉事業では、同社で事業戦略本部長や市場開発本部長を歴任した山岡和人（やまおかかずひと）氏が執行役員に就任しており、重点領域へのリソース配分を意識した人事と言える。

事業概要

(2) 「積極的な資金調達と先行投資」

創業から上場までのフェーズでは、成長性を重視した資金調達並びに積極的な先行投資を行った。具体的には、2019年10月期第4四半期に20億円の資金調達を実施し、早期にテレビ広告等の大規模なプロモーションを開始した。2021年10月期まで損失を計上する過程においても、市場の将来性を的確に捉えた投資姿勢を維持したことが、現在の市場シェア獲得の要因となっている。また、調達資金をプロダクトの利便性向上に向けた開発へ継続的に投入し、ユーザー体験の改善を積み重ねたことが、プラットフォームの急成長を支える基盤となった。なお、現時点では事業から創出するキャッシュと借入で再投資が可能なビジネスモデルに移行している。

7. KPI

同社はタイミー事業において、以下の4つの重要業績管理指標 (KPI) を継続的にモニタリングしている。各指標はこれまで堅調に推移しており、プラットフォームとしての改善サイクルが有効に機能していることを示している。

(1) 流通総額

クライアントからワーカーに支払われる報酬と交通費の総計である。同社の売上高は、この流通総額にテイクレート (次項) を乗じた額となるため、同数値の伸長は企業成長に直結する。2025年10月期は前期比29.1%増と持続的な成長を維持している。

(2) テイクレート

クライアントに対するシステム利用料 (手数料) の比率である。基本料率は業界並びに企業規模を問わず30%に設定されており、競合環境の状況により低下するケースもある。参入企業の増加に伴い競争環境が激化する局面も見られたが、現在は沈静化しており、平均29%台と安定した水準で推移している。

(3) アクティブアカウント数 (AA数)

月に1件以上の求人を掲載したクライアント事業所数である。通期の数値は各月の月間アクティブアカウント数の累計で算出される。2025年10月期は前期比30.7%増と大幅に伸長しており、同社の営業推進力並びに市場開拓力を示す重要な指標となっている。

(4) 稼働率

募集人数に対する実稼働人数の割合を示すマッチング率である。2025年10月期は86%台 (第4四半期単独では86.2%) 安定して高水準を維持している。膨大な登録ワーカー数、多岐にわたる募集求人数、精緻な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。

KPIの推移

	19/10期	20/10期	21/10期	22/10期	23/10期	24/10期	25/10期
流通総額 (百万円)	299	1,547	4,376	20,910	54,503	90,779	117,202
平均テイクレート	26.3%	28.8%	29.3%	29.6%	29.6%	29.6%	29.0%
アクティブアカウント数 (AA数、千拠点)	4	20	37	128	326	649	848
稼働率	79.1%	76.5%	75.2%	79.4%	85.7%	86.1%	86.2%

出所：決算短信、決算説明資料、決算補足資料よりフィスコ作成

業績動向

2025年10月期は物流・小売業界の利用企業増加により 大幅な増収増益を達成

1. 2025年10月期の業績概要

2025年10月期の業績は、売上高が34,289百万円（前期比27.6%増）、営業利益が6,747百万円（同58.9%増）、経常利益が6,670百万円（同70.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が5,310百万円（同89.8%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利用企業が増加したことを主因に大幅な増収となった。業界別では、物流業界と小売業界の増収幅が大きく、成長性では本格展開を開始した介護福祉業界が伸びた。登録クライアント事業所数は417千拠点、アクティブアカウント数は226千拠点（第4四半期単独）に増加した。効率的なマーケティング活動が奏功し、登録ワーカーは1,274万人に上った。特にコアワーカーの増加により安定した稼働が実現し、稼働率は86%台と高い水準を維持した。結果として流通総額は同29.1%増の117,202百万円となった。平均テイクレートは29.0%と競合が激化する場面もあったものの、前期並みで推移したことも増収の要因となった。なお、これまで成長を続けてきた飲食業界ではコスト抑制の影響が大きく、前期の売上高を下回った。全社の売上高の成長率鈍化は継続しているものの、競争激化による影響を想定範囲にとどめた。

売上総利益は、大幅増収を主因に前期比26.4%増と増加した。売上総利益率が94.4%と原価のかからない収益構造が特徴である。販管費率は74.7%（前期比4.8ポイント減）とコストを最適化することができた。戦略分野への投資を行いつつも、増収効果及び規律を持った投資を行ったことが主な要因である。結果として、営業利益は前期比58.9%増、営業利益率は同3.9ポイント上昇の19.7%となった。

2025年10月期の業績

（単位：百万円）

	24/10期（非連結）		25/10期（連結）		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	26,880	100.0%	34,289	100.0%	7,408	27.6%
売上原価	1,274	4.7%	1,912	5.6%	638	50.1%
売上総利益	25,606	95.3%	32,376	94.4%	6,770	26.4%
販管費	21,358	79.5%	25,629	74.7%	4,270	20.0%
営業利益	4,247	15.8%	6,747	19.7%	2,499	58.9%
経常利益	3,924	14.6%	6,670	19.5%	2,745	70.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益（当期純利益）	2,797	10.4%	5,310	15.5%	2,513	89.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

健全な財務基盤を確立。自己資本比率は43.2%と、投資余力が向上

2. 財務状況と経営指標

2025年10月期末の総資産は前期末比7,034百万円増の33,609百万円となった。そのうち流動資産は5,168百万円増であり、現金及び預金の1,986百万円増加と立替金の2,097百万円増加が主な要因である。立替金残高が11,845百万円と高水準にあるのは、給与即日払いの提供に伴うものである。固定資産は1,866百万円増であり、投資その他の資産の増加が主な要因である。

負債合計は前期末比1,589百万円増の19,068百万円となった。そのうち流動負債は1,700百万円増であり、短期借入金(1年内返済予定の長期借入金を含む)の609百万円増加などが主な要因である。固定負債は110百万円減であり、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513百万円増加して11,921百万円となった。純資産は5,444百万円増の14,540百万円であり、親会社株主に帰属する当期純利益の計上等により利益剰余金の増加が寄与した。

経営指標では、流動比率が165.9%(前期末151.9%)、自己資本比率が43.2%(同34.2%)となっており、短期及び中長期の安全性、投資余力も向上した。収益性・効率性の指標では、ROE(自己資本当期純利益率)※が36.6%(前期は36.7%)、ROA(総資産経常利益率)※が19.8%(同17.7%)、営業利益率が19.7%(同15.8%)といずれも高水準である。同社は急成長しつつも、高い参入障壁と価格支配力を背景に、健全な財務基盤を確立している。

※ 2025年10月期は連結移行初年度につき期末数値、2024年10月期は単体での期中平均数値を用いて算出。

タイミー | 2026年1月22日 (木)
215A 東証グロース市場 | <https://corp.timee.co.jp/ir/>

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	24/10期末 (非連結)	25/10期末 (連結)	増減
流動資産	25,360	30,528	5,168
(現金及び預金)	12,238	14,225	1,986
(売掛金)	3,097	3,859	762
(立替金)	9,747	11,845	2,097
固定資産	1,214	3,080	1,866
総資産	26,575	33,609	7,034
流動負債	16,699	18,399	1,700
(短期借入金※1)	10,643	11,252	609
固定負債	779	668	-110
(長期借入金)	765	668	-96
負債合計	17,479	19,068	1,589
純資産合計	9,095	14,540	5,444
(利益剰余金)	1,902	7,213	5,310
負債純資産合計	26,575	33,609	7,034
<安全性>			
流動比率	151.9%	165.9%	14.0pp
自己資本比率	34.2%	43.2%	9.0pp
<収益性>			
ROE※2	36.7%	36.6%	-0.1pp
ROA※3	17.7%	19.8%	2.1pp
営業利益率	15.8%	19.7%	3.9pp

※1 1年内返済予定の長期借入金を含む。

※2 親会社株主に帰属する当期純利益(当期純利益) ÷ 自己資本(24/10期は期中平均、25/10期は25/10期末数値を採用)

※3 経常利益 ÷ 総資産(24/10期は期中平均、25/10期は25/10期末数値を採用)

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026年10月期は2ケタ増収増益を見込む。 戦略投資を継続しつつ、利益成長へ

2026年10月期※の業績は前期に続きレンジ予想となった。売上高が39,648～41,241百万円（前期比15.6%～20.3%増）、営業利益が7,837～8,924百万円（同16.2%～32.3%増）、経常利益が7,756～8,843百万円（同16.3%～32.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が5,304～6,299百万円（同0.1%減～18.6%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、戦略的投資の効果、M&Aのシナジー、マクロ環境（特に物流業界の動向）などを精緻に織り込むことが困難なためである。2026年10月期は、売上高の堅調な成長継続と営業利益のさらなる成長を目指して戦略的な投資を継続する方針であり、いわば「仕込み」のフェーズと位置付けている。

※ 2025年12月には、決算期を現行の10月から4月に変更する決議を行った。現行の決算期では、期初に内部業務が集中し、同社の事業繁忙期（12月）との重複が一部生じていたため、これを解消し、より効率的な業務運営を図るのが目的である。これに伴い、2026年4月期は、2025年11月1日から2026年4月30日までの6ヶ月間の変則決算となる。ただし、本レポートにおいては、過年度との比較可能性並びに成長性の継続的な評価を担保するため、同社が開示した12ヶ月間の試算値に基づき「2026年10月期」として数値を記載している。実質的な法定決算は2026年4月期までの半年分となるが、事業の成長性に関する見解については、従来の通期予想の考え方から変更はない。

主力のマッチングサービスにおける売上高予想は、主要業界における前期の成長トレンドを基礎として算出した。戦略的施策としては、物流業界の受入負荷軽減プロジェクト、介護福祉業界への浸透、正社員採用サービス「タイミーキャリアプラス」の売上貢献も見込む。また、子会社化したスキマワークスの物流倉庫領域の業務委託型事業の連結化に伴う売上高の純増を織り込んでいる。売上高予想の下限値は、直近の主に中・小規模の物流業界における季節要因に起因したコスト抑制トレンドを保守的に反映した。一方、上限値は、物流業界のフィールドマネージャー配置に伴う対応職種拡大、横展開による間接的な売上貢献及び介護福祉業界のマーケティング投資効果による稼働率向上による売上貢献を前提としている。

費用に関しては、マッチングサービスにおいて登録ワーカーのアクティブ化を目的としたリターゲティングに注力することによるエコノミクス改善をはじめ、規律を持った投資を維持する。戦略的投資（フィールドマネージャーの人数、介護福祉業界のワーカーマーケティング投資など）は一定量を投下するが、戦略的投資以外のマーケティング費用や支払手数料等は売上高レンジに伴って変動する見込みである。

業界首位としての高い認知度とプラットフォームの利便性は、依然として同社の強力な競争優位性となっている。競合他社の新規参入に伴う市場への影響が一巡した現在は、物流業界・介護福祉業界といった潜在需要の大きい領域において、さらなる市場浸透が可能であると弊社では判断している。

また、約200万人の累計アクティブワーカーが蓄積した就業実績並びに信頼データを活用した新規事業（人材紹介、人材派遣、業務請負等）に関しても、既に一定の検証が進んでいる。これらの隣接領域への展開は、進捗期において収益への寄与が本格化することが期待される。具体的には、正社員紹介サービス「タイミーキャリアプラス」及び連結化したスキマワークスの合計の売上高予想は、1,644百万円～1,791百万円（前期は163百万円）である。

タイミー | 2026年1月22日 (木)
215A 東証グロース市場 | <https://corp.timee.co.jp/ir/>

今後の見通し

業績面については、2025年10月期第4四半期における単独の増収率が20.4%に上っている。この成長トレンドを維持することで、2026年10月期(12ヶ月試算値)においても、会社予想の上限に近い成長率(20.3%)を達成する蓋然性は高いと弊社は見ている。

2026年10月期(決算期変更前)の業績見通し

(単位:百万円)

	25/10期		26/10期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	34,289	100.0%	39,648~41,241	100.0%	15.6%~20.3%
営業利益	6,747	19.7%	7,837~8,924	19.8%~21.6%	16.2%~32.3%
経常利益	6,670	19.5%	7,756~8,843	19.6%~21.4%	16.3%~32.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,310	15.5%	5,304~6,299	13.4%~15.3%	-0.1%~18.6%

出所:決算短信よりフィスコ作成

(参考) 2026年4月期業績見通し

(単位:百万円)

	25/10期上期 実績	26/4期(6ヶ月) 予想
売上高	16,460	19,228~19,975
営業利益	3,264	3,128~3,688
経常利益	3,222	3,078~3,638
親会社株主に帰属する当期純利益	2,564	2,102~2,662

出所:決算短信よりフィスコ作成

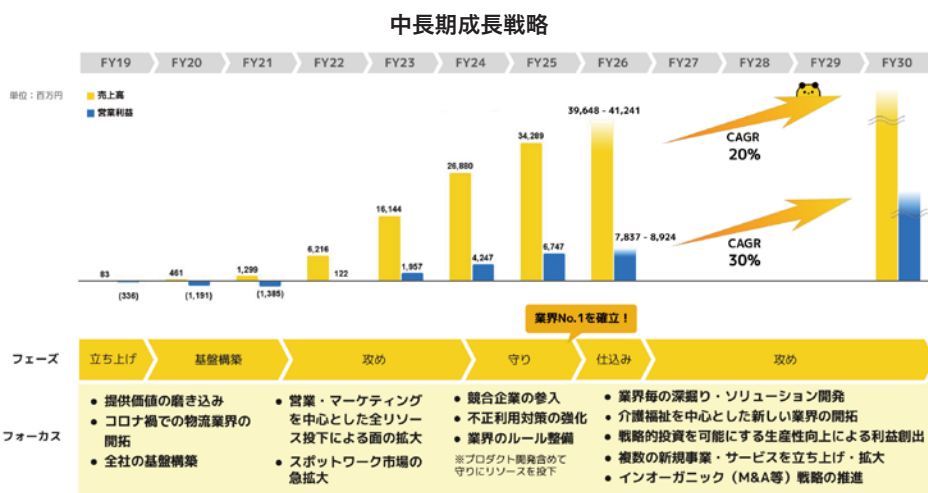
タイミー | 2026年1月22日 (木)
215A 東証グロース市場 | <https://corp.timee.co.jp/ir/>

成長戦略

既存事業の深掘りと介護福祉業界への投資などにより、「攻め」への転換を図る

中期的な視点では、同社は「守り」から「攻め」に転じるターニングポイントを迎えている。2025年10月期は、競合企業の参入や不正利用強化などの外部環境対応を優先した「守り」のフェーズであった。そして2026年10月期は再成長に向けた「仕込み」を行い、将来の「攻め」の準備に注力する計画である。

具体的な戦略としては、「業界毎の深掘り・ソリューション開発」「介護福祉を中心とした新しい業界の開拓」「戦略的投資を可能にする生産性向上による利益創出」「複数の新規事業・サービスを立ち上げ・拡大」「インオーガニック (M&A等) 戦略の推進」の5点を掲げている。



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

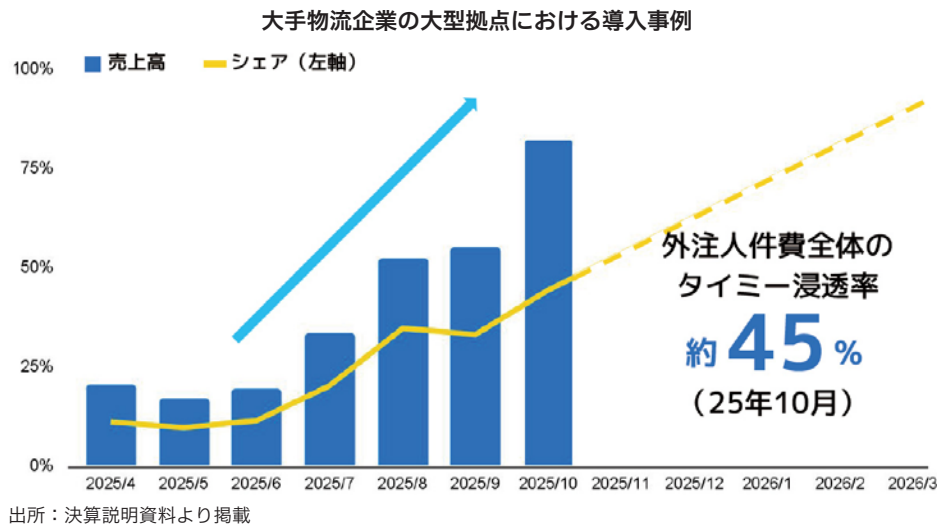
1. 業界毎の深掘り・ソリューション開発

a) 物流業界

物流業界においては、受入負荷軽減プロジェクトの推進を通じた拠点浸透率の向上を重点施策としている。同社が雇用・育成したフィールドマネージャー、並びに現場での補助を担う受け入れサポーター（スポットワーカー）をクライアント拠点に配置する。

フィールドマネージャーは、クライアントに代わり現場での受け入れ業務、並びにスポットワーカーに対する実務教育等のオペレーション管理を一括して受託する。これにより、クライアント側の管理負担が軽減されると同時に、スポットワーカーの対応可能職種が拡大し、1拠点当たりのタイミー利用率が向上することが実証されている。

実際に、大手物流企業の大型拠点における導入事例では、フィールドマネージャーの配置により、外注人件費に占めるタイミーの浸透率が約45%に上昇する成果を確認している。既存クライアントにおける利用拡大の余地は依然として大きく、今後はフィールドマネージャーの採用数を大幅に拡充しつつ、高い稼働率を維持することで、拠点浸透率のさらなる上昇を図る。



b) 小売・飲食業界

小売・飲食業界においては、スポットワーク支援に加え、新たに「長期アルバイト採用支援サービス」の展開を推進している。2025年10月期は、現場レベルでの利用ニーズは堅調であったものの、原材料価格やエネルギーコストの高騰に伴うクライアント企業の経営層によるコスト抑制方針の影響を受け、利用が一時的に鈍化した。しかし、同業界における長期欠員補充の需要は依然として根強く、既存の求人広告媒体には多額の予算が投じられている。

こうした広範な採用ニーズに応えるため、同社はスポットワーカーに対して長期採用のアプローチを可能にする支援サービスの開発し、現在は最終調整の段階にある。クライアントは求人広告費の最適化、実務経験を通じたミスマッチのない採用が可能となり、ワーカー側も報酬を得ながら実際の就業環境を確認したうえで本採用へ進むことができるという利点がある。

現在は、大手企業40社270拠点において概念実証(PoC)を実施中であり、既に月間ベースでクライアントの求人広告予算の約2割を本サービスへ振り替える事例も確認されている。大手飲食企業の事例では、従来の求人広告経由では年間7名の採用にとどまっていたのに対し、本トライアルの導入後、2ヶ月間で32名の採用に至るなど、高い採用効率が実証されている。

2. 介護福祉を中心とした新しい業界の開拓

同社は、介護福祉業界をスポットワークの活用余地が大きい市場と位置付けている。高齢化に伴う介護需要の拡大の一方で、業界内の労働力不足は構造的な課題となっている。同社は、現役従事者の獲得競争ではなく、スポットワークを通じて「就業の心理的・物理的障壁」を低減させることで、潜在的な有資格者の復職支援、無資格者による介護領域への新規参入を促進し、労働力不足の解決を図る。

介護施設31.5万拠点(厚生労働省による)のうち同社登録アカウントは8%、アクティブアカウントは2%と未開拓領域は大きい。また、介護福祉士資格保有者約194万人のうち、約50%が現在介護職に従事していない未就業層である。一方で、資格保有者全体(194万人)に対する同社へ登録している割合は7%に過ぎず、ワーカー側にも大きな獲得余地がある。

同社は現在、同業界において強固な市場地位を確立するため、介護福祉業界の有資格ワーカー獲得を目的としたマーケティング予算の集中投下、クライアント開拓に向けた営業人員の倍増といった戦略的投資を実行している。これらの施策により、2025年10月期第4四半期における介護福祉業界の売上高は前年同期比で2.1倍に増加しており、高い成長トレンドを維持している。

3. 戦略的投資を可能にする生産性向上による利益創出

既存事業領域においては、投資規律を維持しつつ、ワーカー獲得にかかるマーケティング費用の効率化を推進することで、全体の営業利益率を向上させる計画である。具体的な施策としては、新規ワーカーの獲得コスト抑制を図る一方、既に登録済みのワーカーを対象としたアクティブ化、リターゲティング施策を強化する。これにより、ワーカー1人当たりのライフタイムバリュー (LTV) を高め、ユニットエコノミクスを改善させる。既存領域での収益性向上によって生み出された原資を、介護福祉や物流業界でのFM (フィールドマネージャー) の配置といった戦略的投資、新事業へ重点的に充当する方針である。

4. 複数の新規事業・サービスを立ち上げ・拡大

a) スキマワークス (請負)

同社は2025年8月、物流倉庫領域の業務請負に強みを有するスキマワークスの全株式を取得し、連結子会社化した。スキマワークスは2019年よりサービスを開始しており、物流倉庫領域における業務委託 (BPO) 型運営に特化した事業「ロジヒーロー」を展開している。今回のグループ化により、スポットワークを活用した物流倉庫オペレーションの包括的な受託が可能となり、1拠点における募集人数の最大化を目指す。また、同社の顧客に対する請負事業の提案が可能となる。スキマワークスの従来の強みであるオペレーション設計力 (生産性改善力) にスタッフィング (人材確保・適正配置) の強みが加わることで相乗効果が期待される。2026年10月期の売上高は1,116百万円~1,263百万円を予想する。

b) タイミーキャリアプラス (正社員の人材紹介)

同社は2024年春より、長期・常勤雇用を目的とした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」のプラットフォーム上で蓄積されたワーカーの習得スキルや勤務実績データを活用し、個々の志向や適正に合致した企業を紹介できる点が、同社独自の優位性となっている。対象業種としては、専門スキルを前提としない業種・業務 (建設における施工管理・物流・引っ越し・食品加工・飲食店・小売・ホテル・オフィスワーク) が主軸となる。2024年10月期に売上高18百万円でサービスを開始した後、2025年10月期には営業人員の拡充、対象業種の拡大を通じて売上高159百万円まで成長した。2026年10月期 (12ヶ月試算値) においては、さらなる集客効率の向上を見込み、売上高455百万円を予想している。

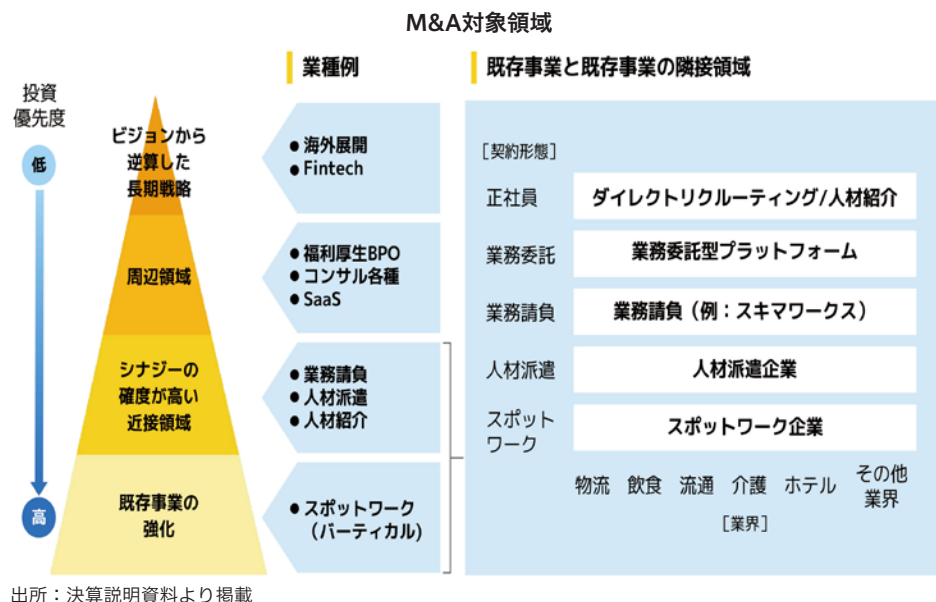
5. インオーガニック (M&A等) 戦略の推進

主軸であるスポットワーク事業が安定的なキャッシュ創出フェーズに移行したことを受け、同社は借入活用を含めたキャッシュのアロケーション先を成長投資 (M&A、出資等) へ優先的に振り向ける。2030年10月期 (決算期変更前の前提) までの5期間での累積営業キャッシュ・フローは300億円以上、既存借入極度空枠で200億円以上と、合計500億円以上のキャッシュ創出を見込んでいる。

M&Aの領域としては、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・派遣・人材紹介) を主軸とする。1案件当たりの規模は数億~数十億円程度を想定している。

なお、株主還元方針については、年間ベースで成長投資に充当されなかった余剰キャッシュを対象とし、財務健全性、並びに手元現金水準を総合的に勘案したうえで実施を検討するとしている。

タイミー 2026年1月22日 (木)
215A 東証グロース市場 <https://corp.timee.co.jp/ir/>



株主還元

成長投資を優先しつつ、自社株買いを选好

同社は現在、事業拡大の途上にあり、事業領域の拡充並びに組織体制の整備に向けた先行投資を優先している。このため、内部留保の充実が企業価値最大化に直結すると判断し、設立以来、配当は実施していない。ただし同社は株主への利益還元を経営上の重要課題と認識しており、将来においては、持続的な成長投資並びに財務健全性の確保を前提としつつ、市場環境や株価動向を総合的に勘案し、配当実施の可能性を検討する方針である。現時点では、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自社株買いを选好としている。

総じて、同社は国内労働市場の構造的課題を解決する独自性の高いモデルを有しており、持続的な成長が期待される。投資にあたっては短期的な株価変動にとどまらず、中長期的な視点での評価が重要であると弊社では考察している。

重要事項 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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