

**Timee**

# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

2026.6.11

株式会社タイミー  
(証券コード：215A)

# 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<sup>※1</sup>

正社員1,367名、及び取締役6名  
監査役3名、アルバイト637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4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。

## 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

介護福祉事業担当

山岡 和人

プロダクト担当  
VPoP

大歳 華王志

公共政策担当

西川 香苗

ソリューション  
開発事業担当

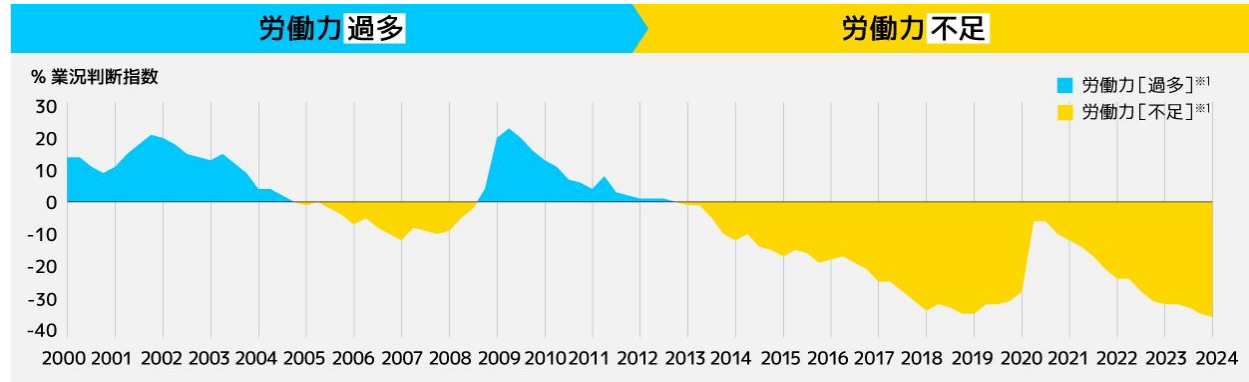
橋爪 健一

コーポレート担当

戸村 裕輔

# 「はたらく」の再定義ポテンシャル — 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



## タイムー

「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



## タイムーキャリアプラス

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した正社員の人材紹介サービス

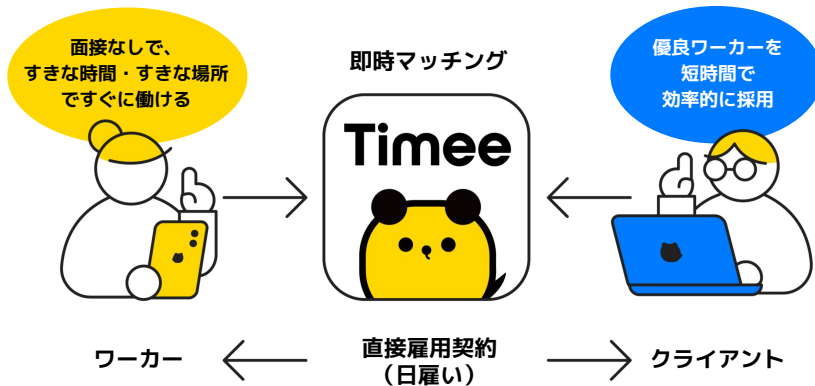


## タイムーソリューションズ

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

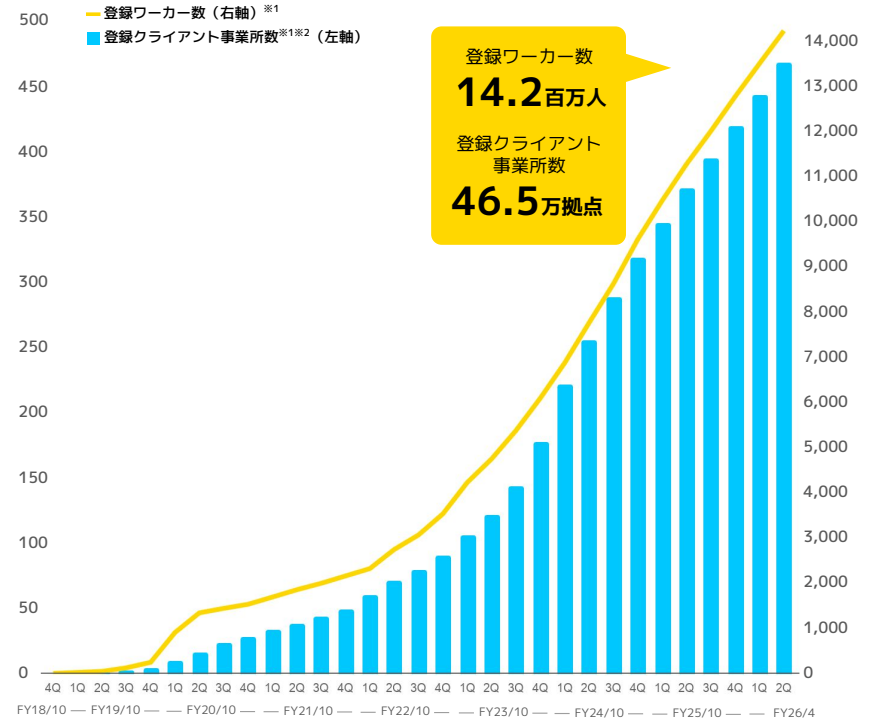
## スキマバイトサービス「タイミー」

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

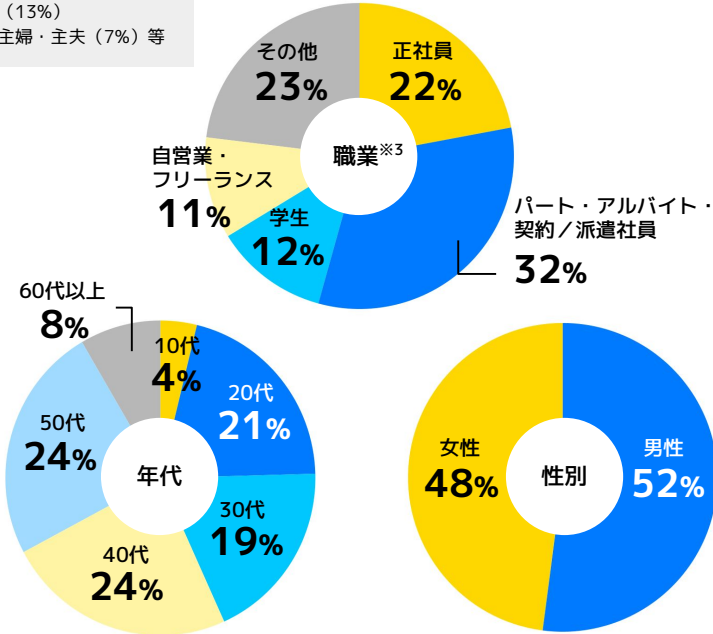


※1：2026年4月末時点。サービス開始以降の累計。※2：各登録クライアント事業所は、通常クライアントの1事業拠点に対応

# ワーカー※1とクライアント※2の属性

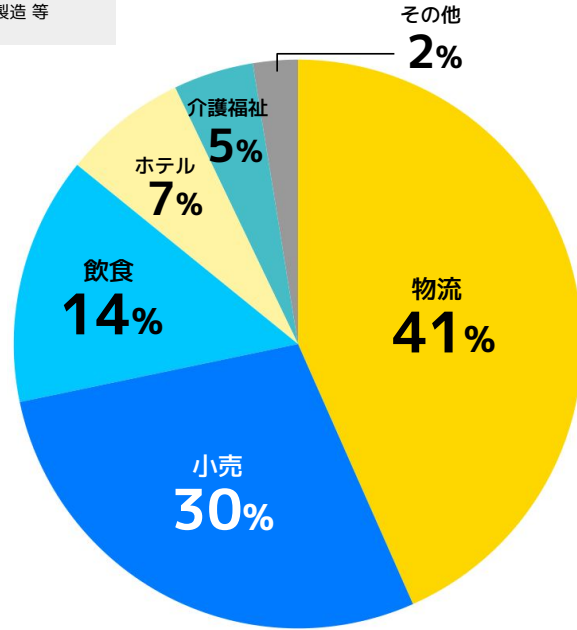
## その他内訳

- 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4月末時点、稼働人数は2026年4月の1カ月間）

※2：業界別募集人数を基に算出（FY26/4 2Q）

※3：2026年4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%）

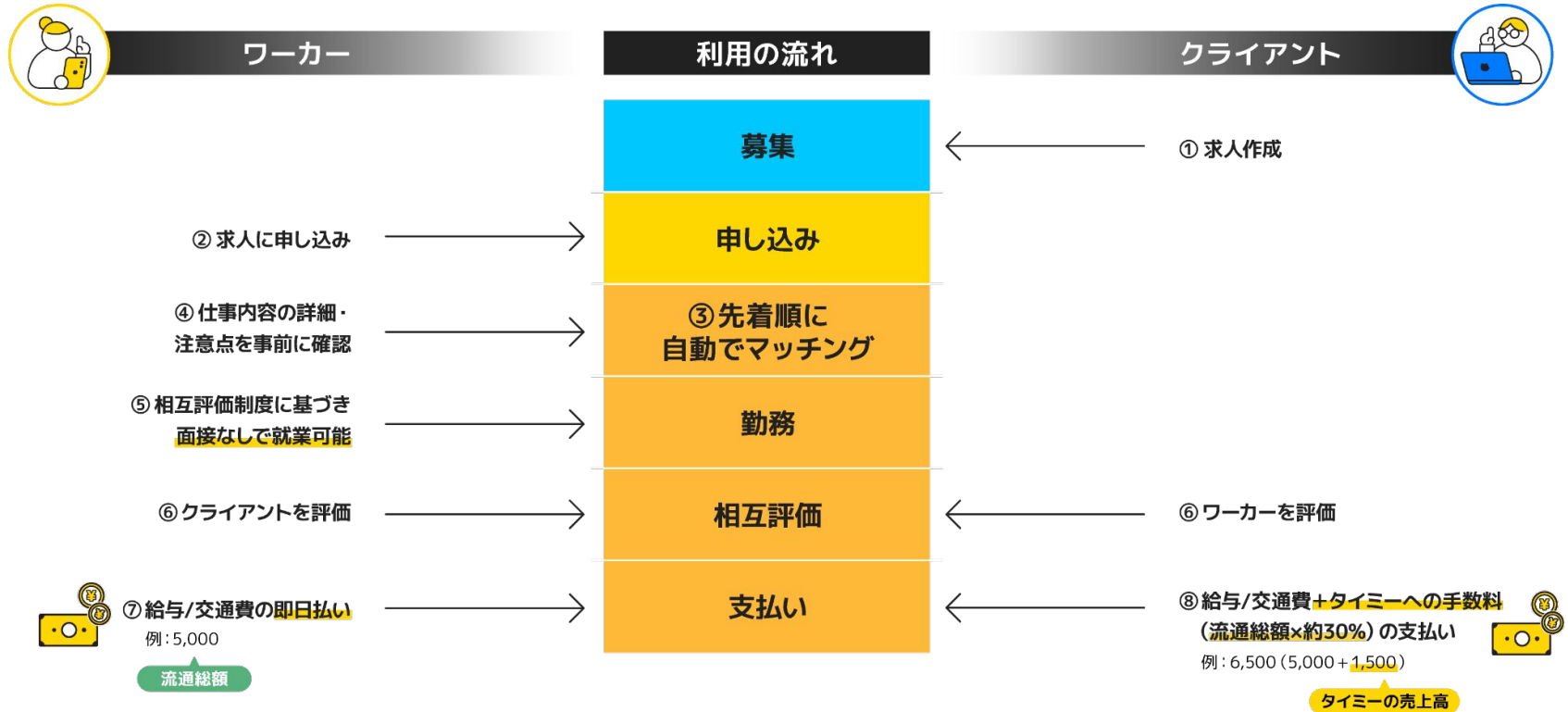
## ワーカー・クライアントの双方に価値を提供

## ワーカーとクライアントから選ばれるサービス設計

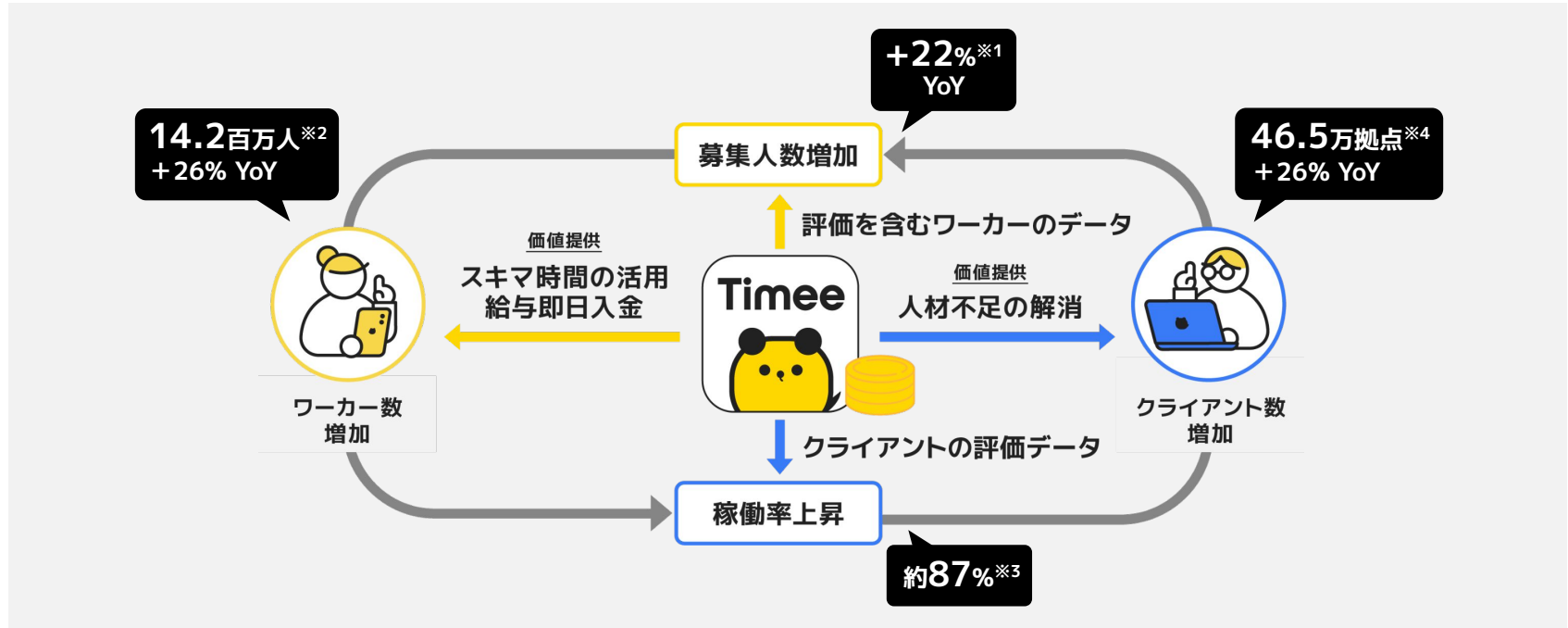


※1：長期アルバイト採用サポートプランの利用を除く

# 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



# 明確な提供価値とネットワーク効果によるさらなるプラットフォームの拡大



※1：クライアントによる募集人数。FY25/10 2QからFY26/4 2Qまでの増加率。

※2：2026年4月末時点の登録ワーカー数。サービス開始以降の累計。2025年4月末時点から2026年4月末時点における増加率。

※3：FY26/4 2Qの稼働人数を募集人数で除して算出

※4：2026年4月末時点の登録クライアント事業所数。サービス開始以降の累計。2025年4月末時点から2026年4月末時点における増加率。

# 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：87%※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0.2%※3

競争優位性③

営業による  
手厚いサポート

営業人数：791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：FY26/4 2Qの稼働人数を募集人数で除して算出 ※2：2026年4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2月から2026年4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4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

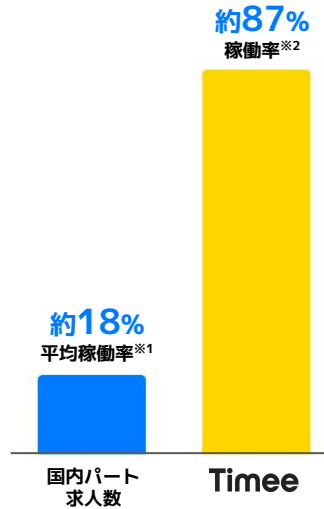
※7：調査機関 日本マーケティングリサーチ機構 調査期間 2025年5月13日から2025年6月12日 調査概要 2025年6月期\_スキマバイトにおける市場調査

※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>）

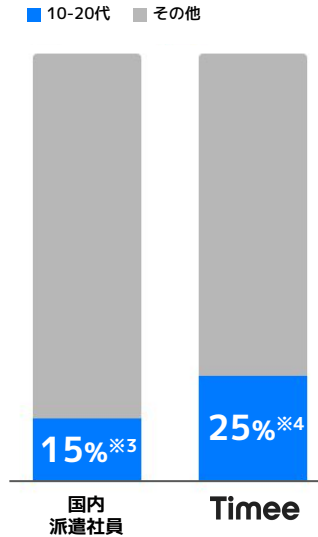
# タイミーの導入によるメリット

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

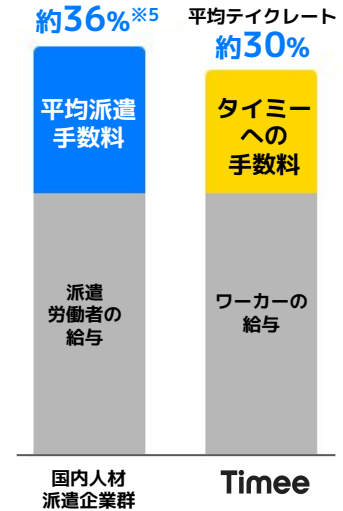
## 必要なワーカー数の確保



## 「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2月から2026年4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FY26/4 2Q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

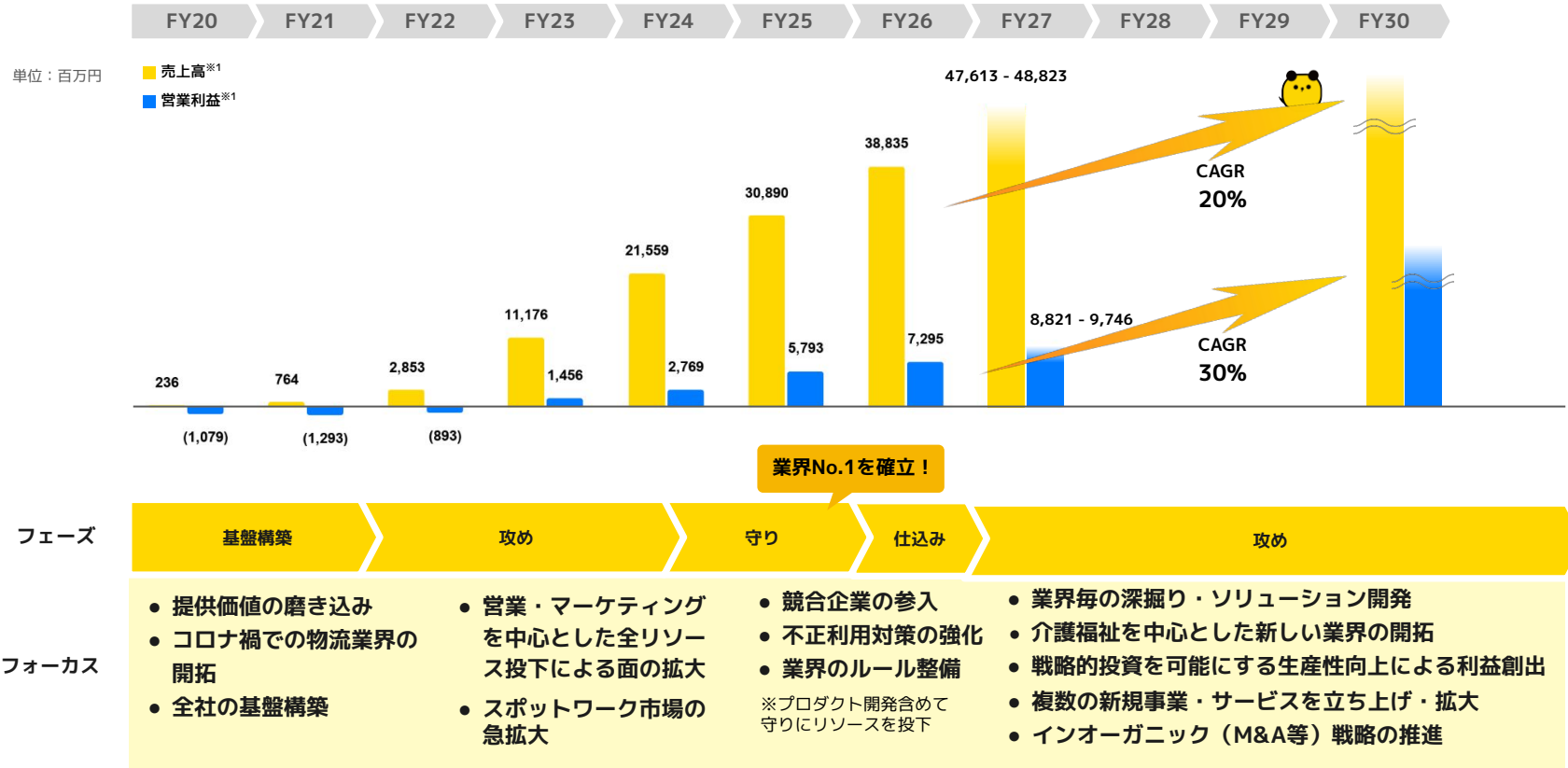
※3：日本の派遣会社から派遣された派遣社員の10-20代の割合は、総務省統計局「労働力調査」（2026年4月公表分）に基づく

※4：2026年4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）

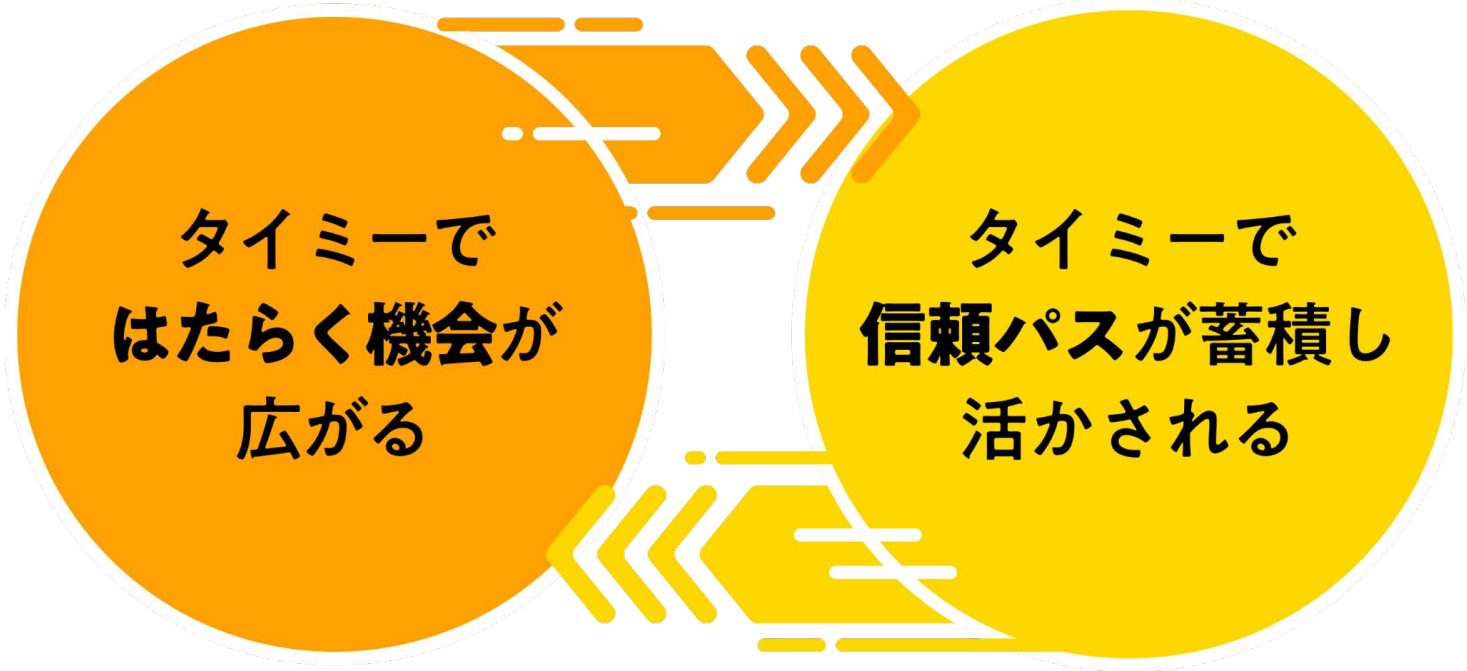
※5：派遣会社の利益率。2023年4月から2024年3月までの派遣労働者の平均派遣料金と同期間の派遣労働者の平均賃金の差分を前者で除して算出。厚生労働省「労働者派遣事業報告書」（2023年度）に基づく。

# 中長期成長戦略

# 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



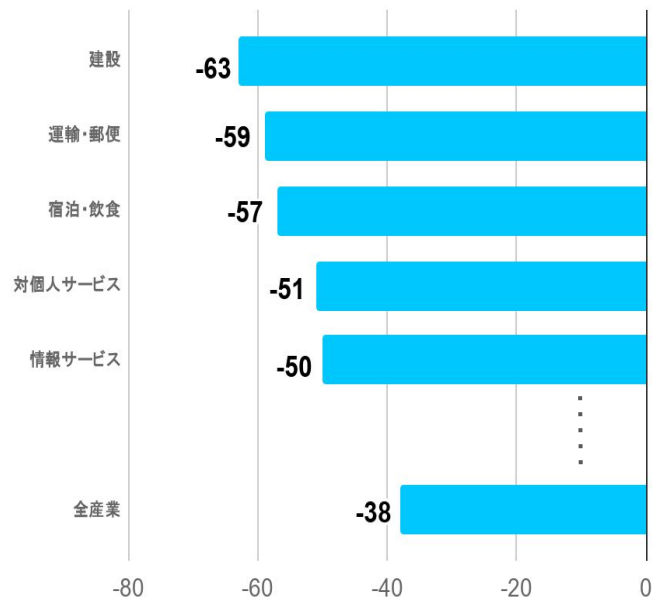
※1 FY26は2025年5月-2026年4月の12カ月間の数字。FY20-FY25も同様の期間にて算出。5月から翌4月の12カ月間を対象とした合算数値（参考値）については、監査法人の監査・レビューを受けておりません。



タイミーで  
はたらく機会が  
広がる

タイミーで  
信頼パスが蓄積し  
活かされる

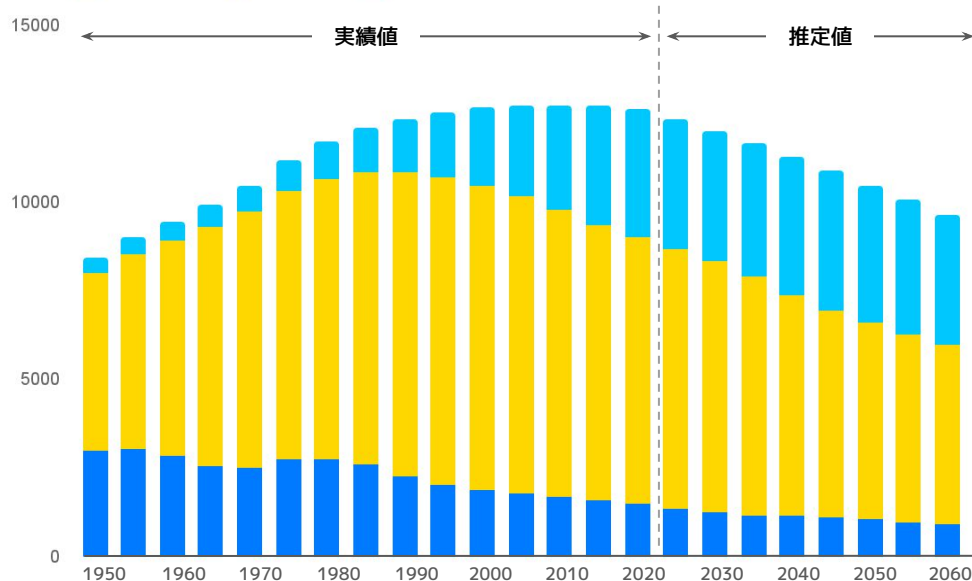
### 労働力不足に悩まされる日本※1



### 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



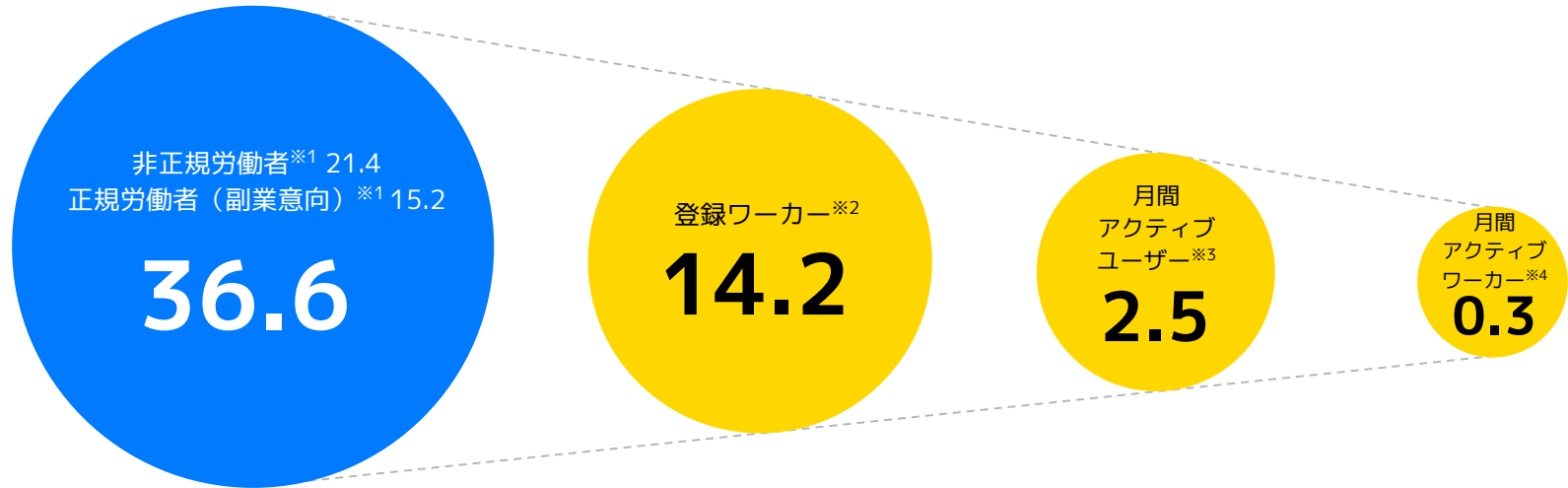
※1 日本銀行「全国企業短期経済観測調査」に基づく。雇用人員判断について「過剰」の回答数から「不足」の回答数を差し引いて算出した指数（2026年4月調査）。

※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4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4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4月の1ヶ月間。

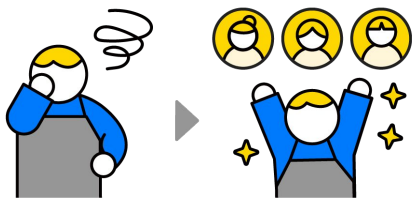
※4：月に少なくとも1回以上稼働したワーカーの数。2026年4月の1ヶ月間。

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

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

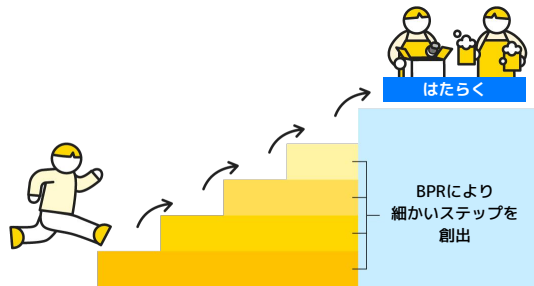
深刻な  
人手不足の解消



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

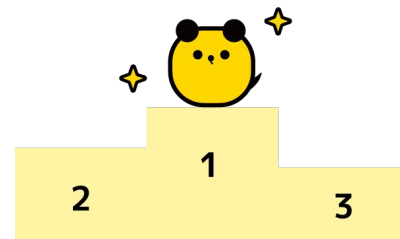
新しい  
「はたらく」への架け橋



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

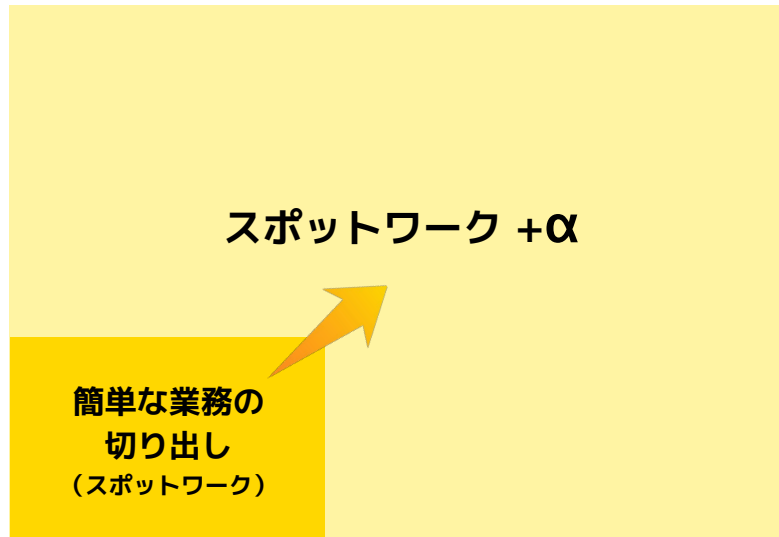
圧倒的な  
競争優位



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

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

## 信頼

過去の実績に基づく信用

学歴

経歴

免許

資格

金融における信用情報

+

タイミーを通じて  
得られる期待値

稼働回数

経験職種

勤務評価

GOOD率

バッジ

高難易度の勤務実績

# ワーカーの頑張りを後押しするデータ

稼働  
回数

稼働  
時間

リピート  
率

資格

レビュー

企業からの  
お気に入り

獲得  
バッジ

経験  
職種

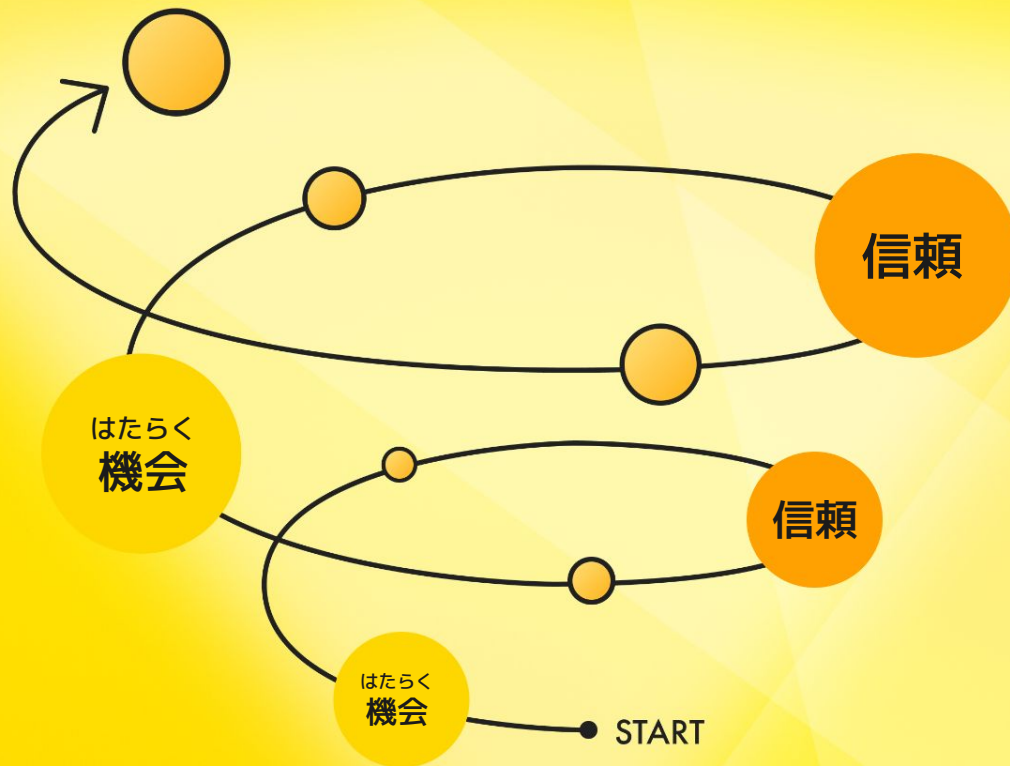
無遅刻  
・  
無欠席

Good率

メンバー  
シップ

高難易度の  
勤務実績

# 積み重ねた「信頼」が報われる社会



# 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



スポットワークのプラットフォームと蓄積された膨大なデータをもとに、  
**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

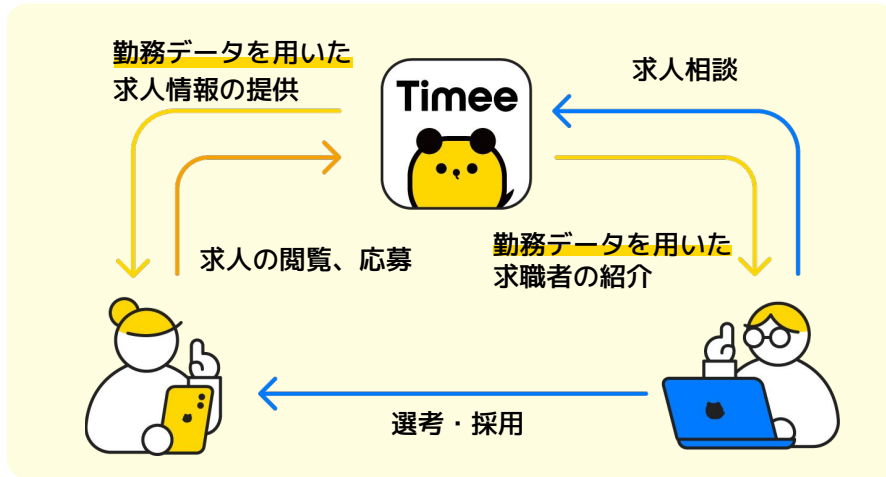


- 稼働率改善に注力。“有資格ワーカーの獲得”から“獲得した有資格ワーカーの介護福祉業界での稼働”に比重を移し、マーケティング/プロダクト双方で稼働率改善を目指す。
- ベネッセキャリアオス社との業務提携を通じて、介護業界における認知拡大、顧客開拓を加速。

# タイミーキャリアプラス（正社員人材紹介）

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した正社員（ノンデスクワーカー層）の人材紹介サービス。  
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

### 膨大な働き手の勤務データ

- 膨大な働き手の勤務データは、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のみが保有するデータ
- このデータを活用することで正社員採用プロセスの劇的な効率化と精度の高いマッチングを実現

The screenshot shows a resume page for a candidate named 大塚 健一郎 (Tsuji Kenichiro). Key information includes:
 

- Age: 32 years old, born 08/11/1993.
- Salary: 1933.5万円 (19,335,000 yen).
- Work experience: 20 years.
- Skills: 98.8%.
- Education: 大学 (University).
- Address: 東京都中央区 (Chuo-ku, Tokyo).
- Phone: 03-XXXX-XXXX.
- Profile: 誠実で責任感が強い、チームワークが得意な方です。接客業、営業、事務など幅広い職種で勤務し、顧客対応や業務効率化に貢献してきました。

### 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

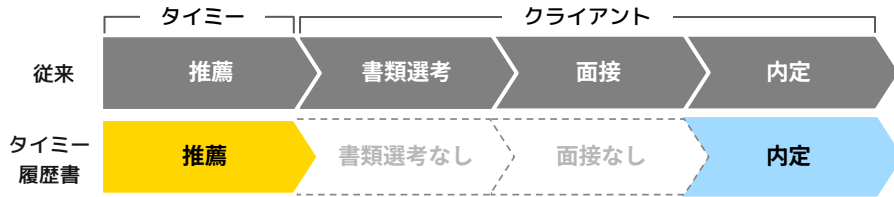
#### 【記載情報】

- 保有バッジ
- タイミーを通じて勤務した回数、総勤務時間
- タイミーを通じて勤務した業種
- 就業先からの評価（Good率、レビューコメント）等々

## 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。働きぶりが正しく評価される世界を実現。

### 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**  
正しく実績をアピールできる
- **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

- 現状のスポットワークでは進出できない建設業界において、施工管理の採用多数
- 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、フィールドマネージャー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。<sup>※1</sup>

### サービス概要



倉庫内作業を  
まるっと依頼



- 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・人員管理能力

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（予定）として、フィールドマネージャー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。

## 長期アルバイト採用サポートプランの開発

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の追加を予定。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



**まずは働いて、納得。**  
自分にあった職場探しを



### 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

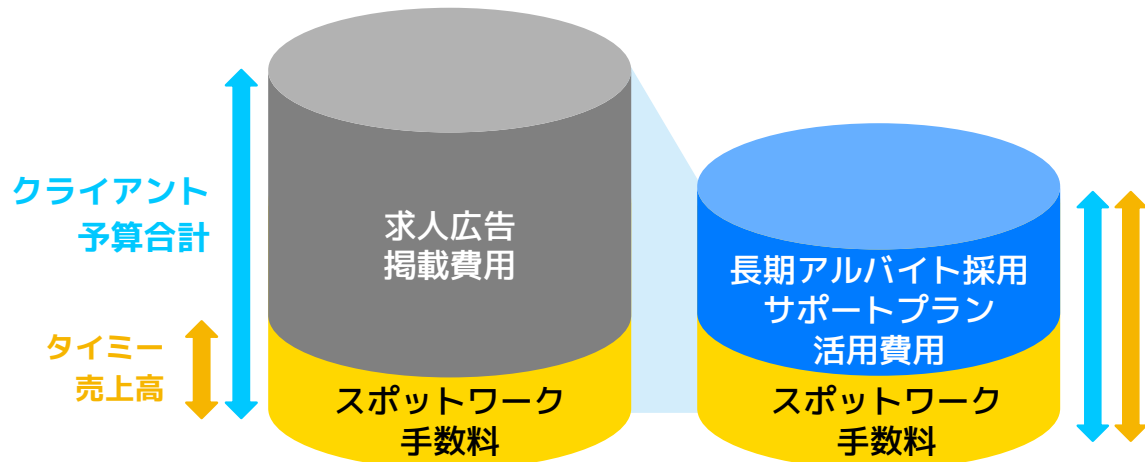
- **採用困難店でも高い集客力**  
地方でも高い稼働率
- **ミスマッチの抑制**  
面接・履歴書ではわからない“働きぶり”で採用
- **現場負担の削減**  
働きぶりの良いワーカーの中から採用  
日々の人手不足対応（スポットワーク活用）と  
長期アルバイトの採用活動の両立

## 長期アルバイト採用サポートプランの開発

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

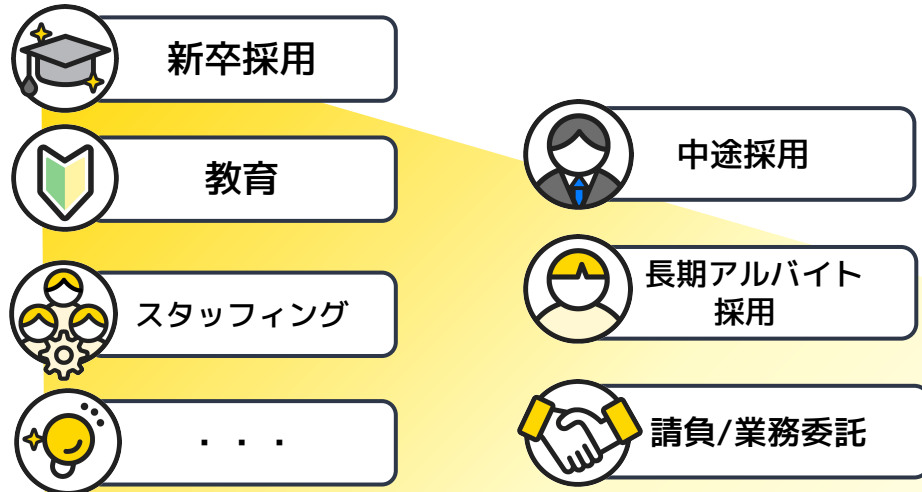
- コストインフレーションを背景にスポットワークに対する予算は抑制傾向
- 一方で、長期アルバイト採用のための求人広告掲載費用には引き続き膨大な予算が残る
- スポットワークだけでなく、長期アルバイトも含めてクライアントの人材採用ニーズに応えることで予算獲得を目指す



## 新規事業の進捗：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

## 新規事業の進捗：Fintech

株式会社NTTドコモ及び住信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。スポットワークを通じて蓄積された信頼を金融領域でも活用。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を設立予定。



1,400万人以上の登録ワーカー ※2  
46万拠点の登録クライアント

日々積み上がる ※3  
5,500万件以上の蓄積された信頼データ

年間流通総額1,300億円規模の ※4  
給与受け取り接点



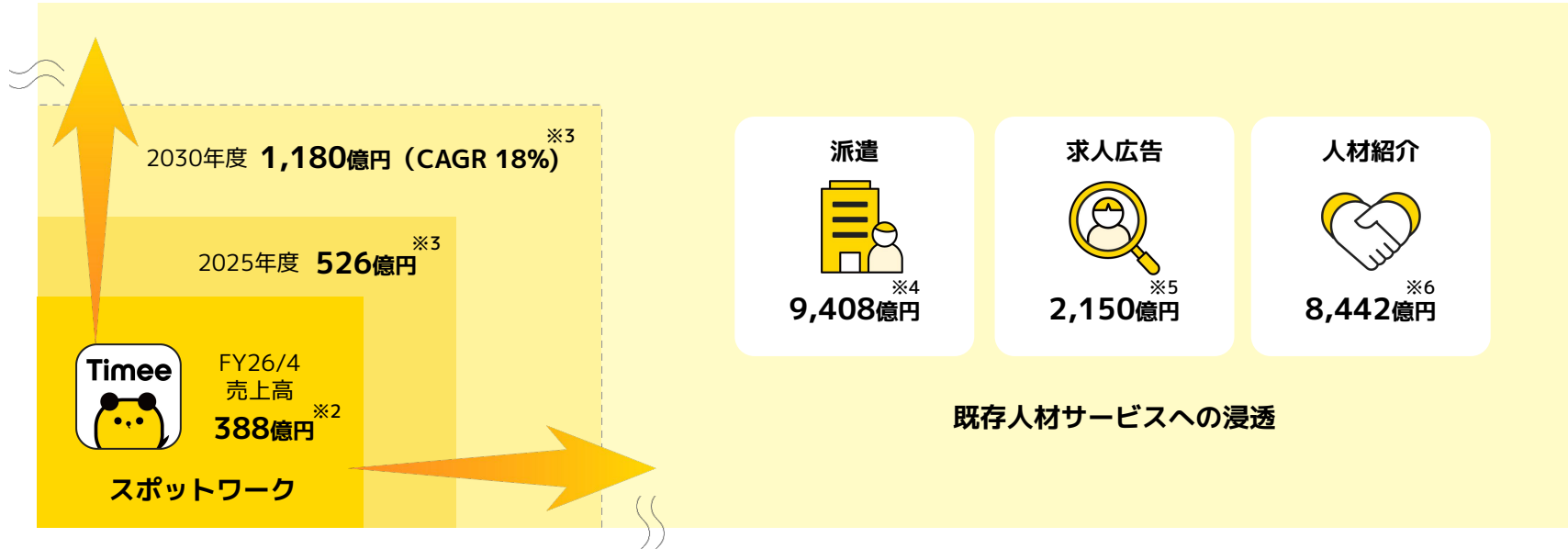
生活インフラとしての  
約1億規模の会員基盤

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

# 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/パー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・機械運搬、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%）

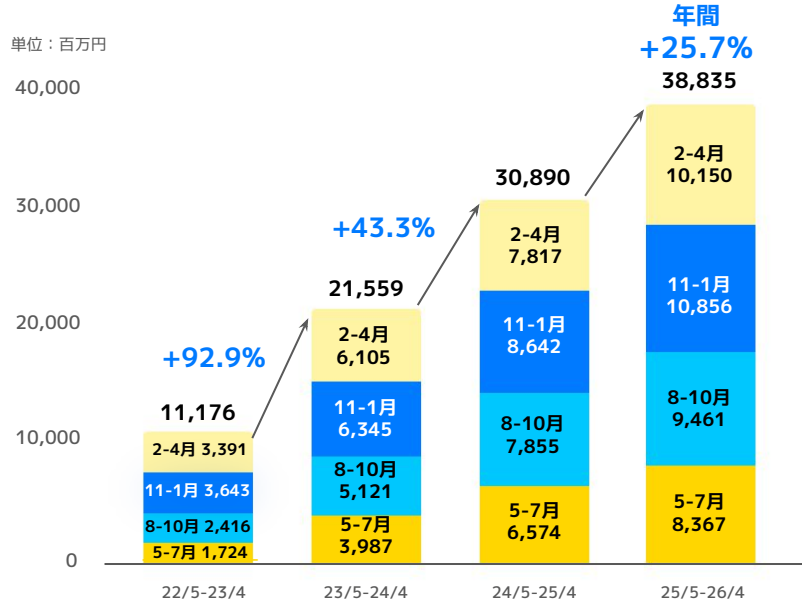
# 財務サマリー

---

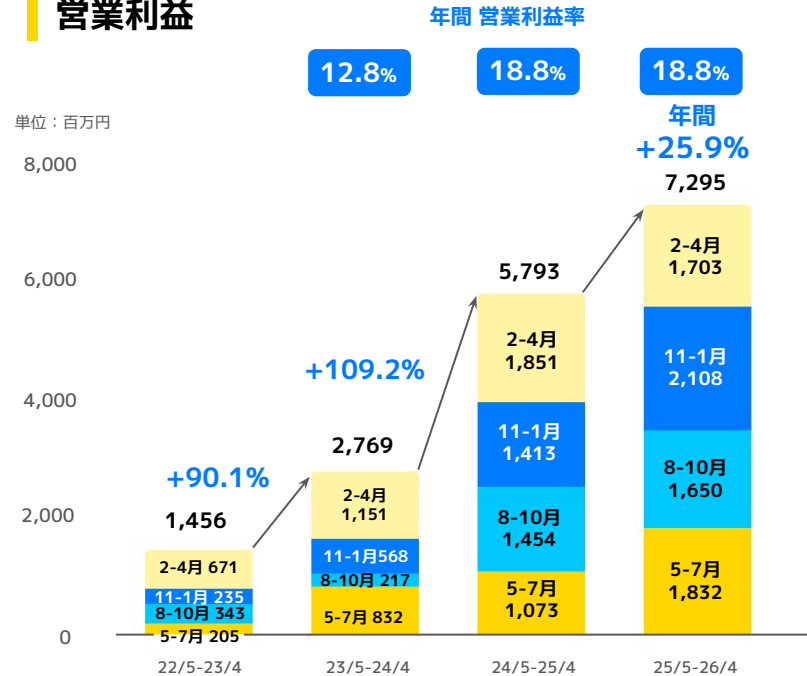
# 連結業績推移（売上高・営業利益）-5月から翌4月までの12ヵ月換算※1-

直近12ヵ月間(25年5月～26年4月)の売上高は388.3億円（+25.7% YoY）、営業利益は72.9億円（+25.9% YoY、営業利益率18.8%）と増収増益。特にFY26/4の6ヵ月間の売上高はスポットワーク・スポットワーク以外共に好調を維持し計画を上回る。成長加速に向けた戦略的投資を実施するも、営業利益率はYoYで同水準を維持。

## 売上高



## 営業利益

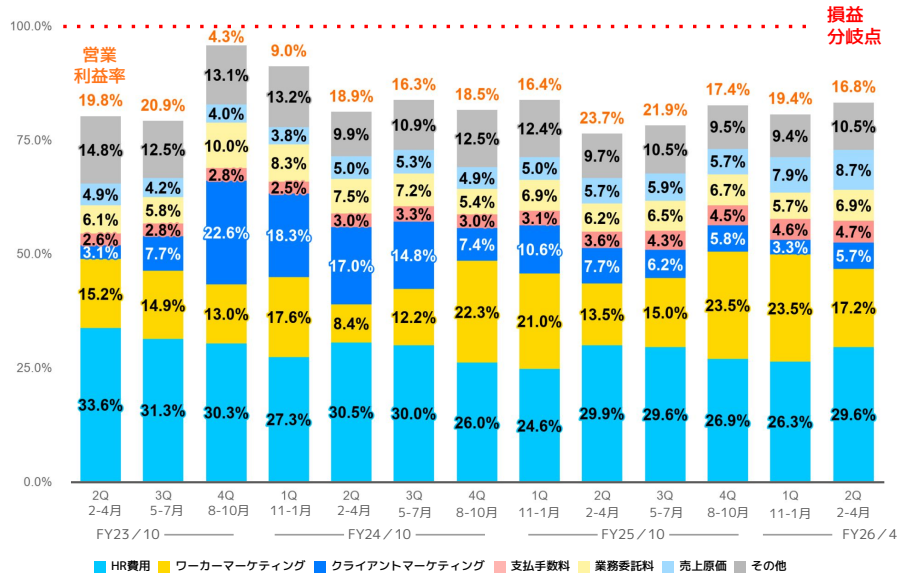


※1：決算期変更のためFY26/4は25年11月から26年4月の6ヵ月間の変則決算。5月から翌4月の12ヵ月間を対象とした合算数値（参考値）については、監査法人の監査・レビューを受けておりません。

## 連結業績推移（コスト）

1Qに引き続き、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。物流・介護福祉業界への戦略的投資は期初計画以上に実施。費用科目としては、ワーカーマーケティングはField Manager施策、介護福祉の戦略的投資によりYoYで+3.7pt増加。1Qに続き売上原価がYoYで上昇しているのは主にタイミーソリューションズ（旧スキマワークス）連結の影響。

### コスト内訳（対売上高比率）（四半期推移）※1



### 戦略的投資の実施状況

1Qで創出された利益余力を物流(Field Manager施策)、介護福祉業界へのさらなる戦略的投資へ

#### Field Manager施策

FMは1Qに引き続き、2Qも計画を上回るペースで採用。募集人数が急増するFM配置拠点の稼働率対策としてワーカーマーケティングを積極的に投下。

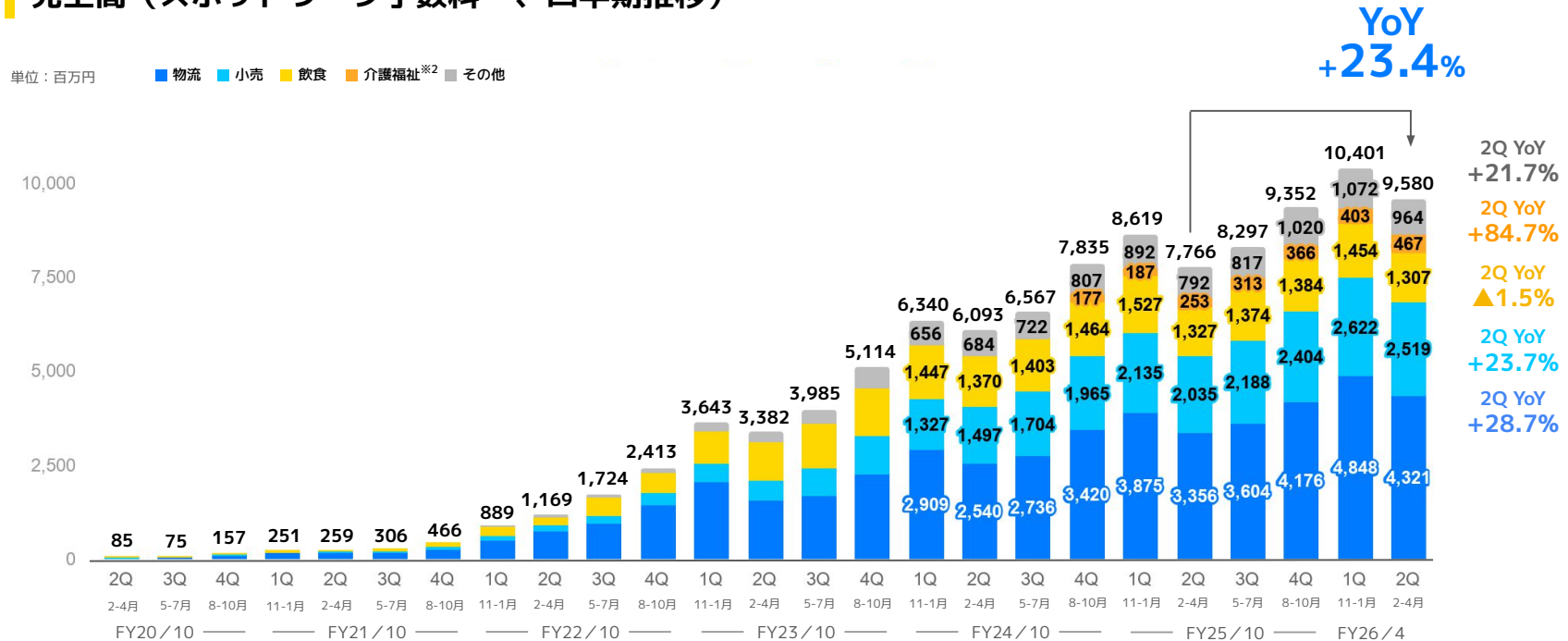
#### 介護福祉業界

1Qに引き続き、2Qも稼働率改善のためのワーカーマーケティングを積極的に投下。

※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。

全体として1Qの好調を2Qも継続。物流・小売が全体を牽引しYoY成長率がQoQで加速。飲食はマイナス成長もマイナス幅は着実に縮小。介護福祉も高い成長率を維持。QoQで減少しているのは季節性の影響（1Qは最繁忙期、2Qは閑散期）

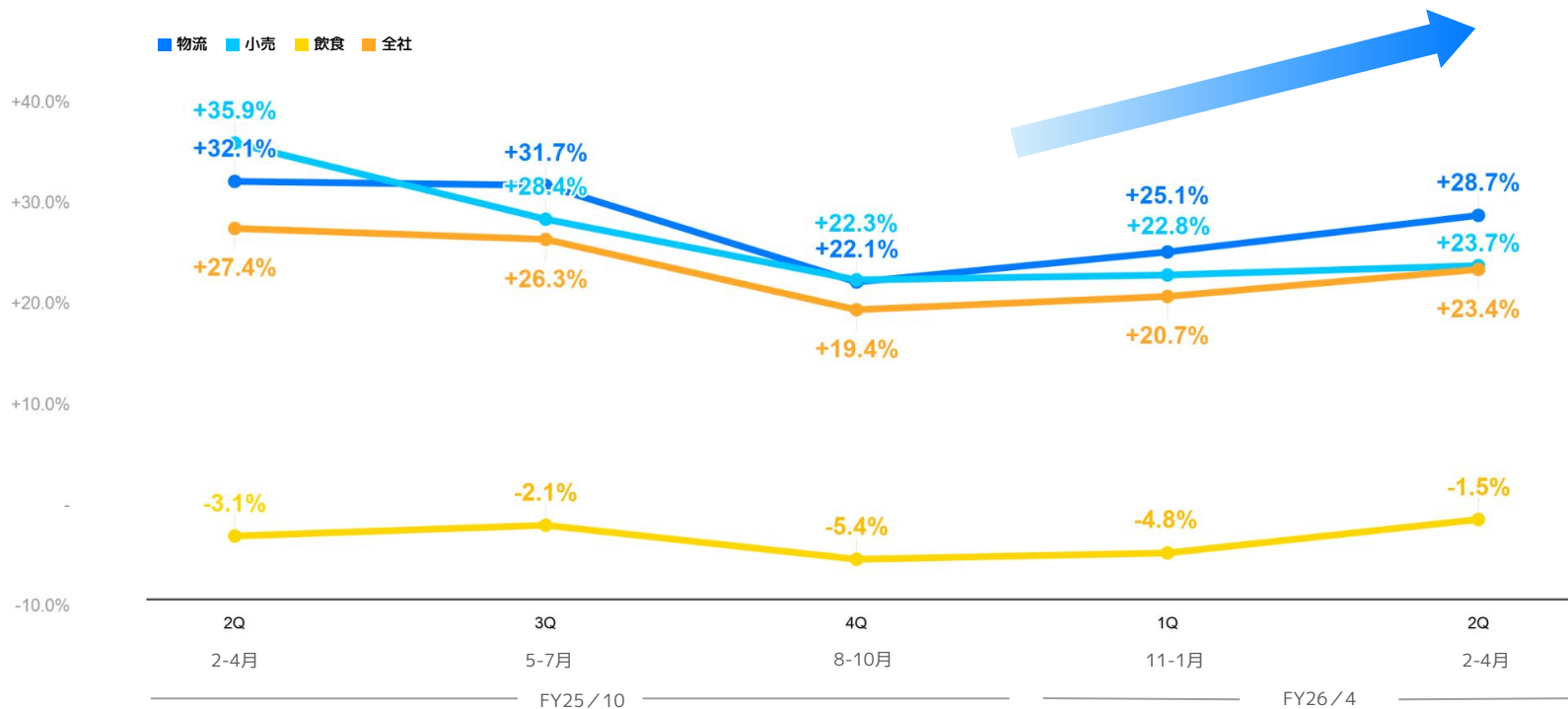
## 売上高（スポットワーク手数料※1、四半期推移）



※1：ネットベースの収益（流通総額×テイクレート）。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月以降の累計は55百万円）を含む（連結調整前）。

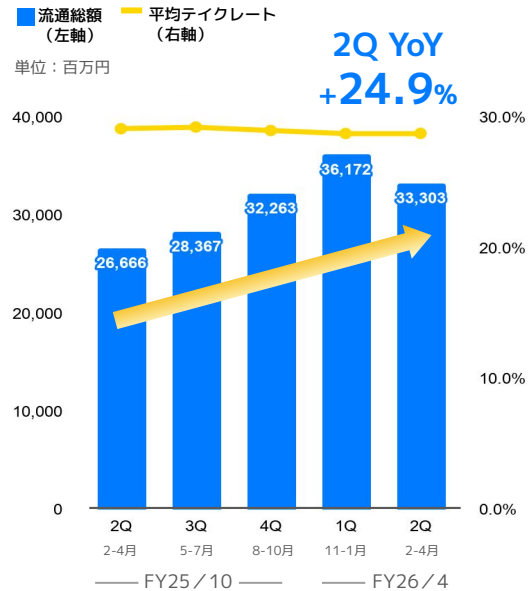
※2：介護福祉業界はFY24/10 4Qよりその他業界から外出して開示

売上高YoY成長率（スポットワーク手数料、四半期推移）

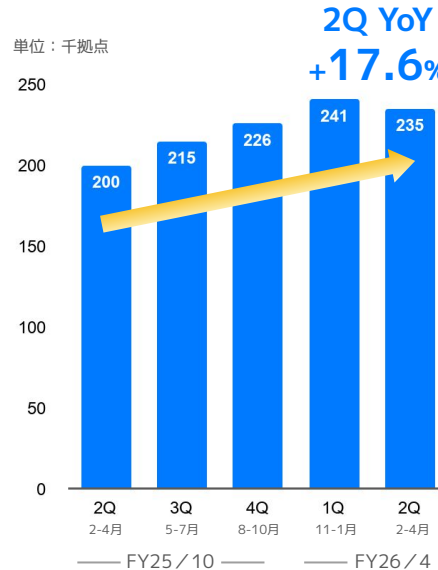


流通総額、AA数、AA当たり流通総額のYoY成長率はQoQで加速。AA数は物流・小売が全体を牽引。AA当たり流通総額は大規模クライアントの深堀が順調に進捗。平均テイクレートは微減も、流通総額増を目的とする戦略的ディスカウントが背景。流通総額、AA数、AA当たり流通総額がQoQで減少しているのは季節性の影響（1Qは最繁忙期、2Qは閑散期）。

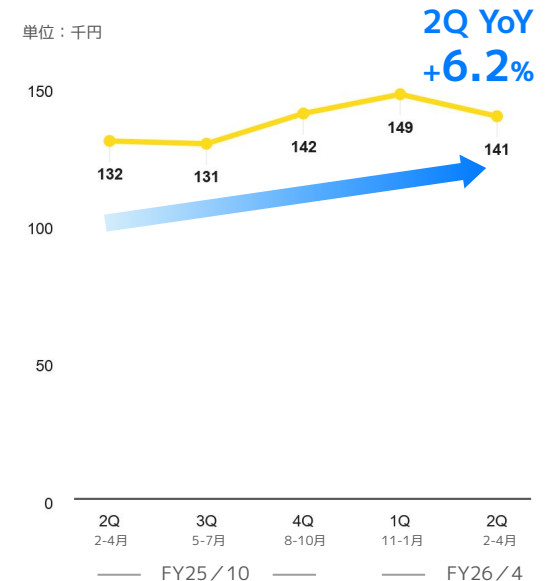
### 流通総額※2/平均テイクレート※3



### 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198百万円）を含む（連結調整前）。

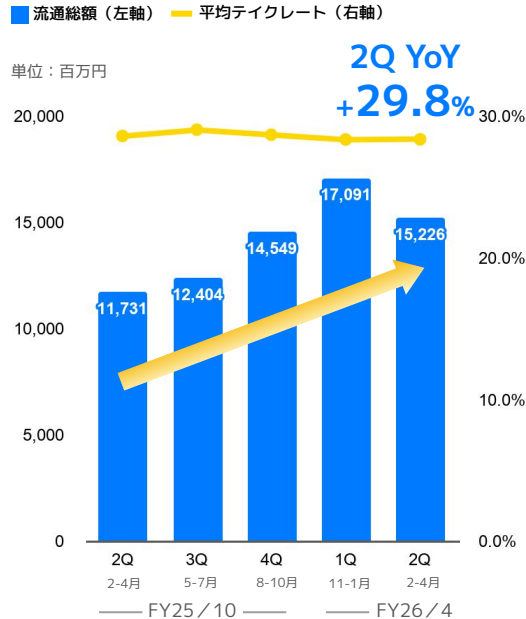
※2：クライアントからワーカー（特に記載がない場合、「ワーカー」とは「スポットワーカー」のことをいう）に支給される給与＋交通費

※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

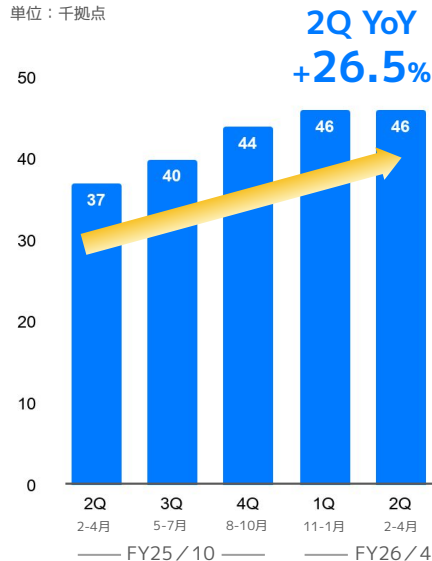
※4：月に少なくとも1つの求人掲載したクライアント事業所数。3ヶ月毎（四半期毎）のアクティブアカウント数の合計を示しており、かかる数値は3ヶ月中に1つの求人を掲載したクライアント数よりも大きくなる可能性がある

売上ポテンシャルの大きい既存大規模クライアントに営業リソースを集中投下。  
Field Managerの配置に次ぐスポットワーカーの生産性向上に向けたソリューションも充実。  
AA当たり流通総額のYoY成長率はプラスに反転、流通総額のYoY成長率は+30%近くまで回復。

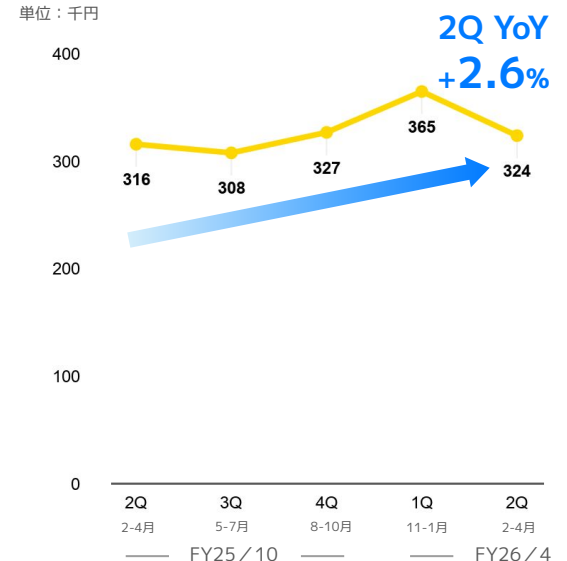
## 流通総額/平均テイクレート



## アクティブアカウント数



## AA当たり流通総額

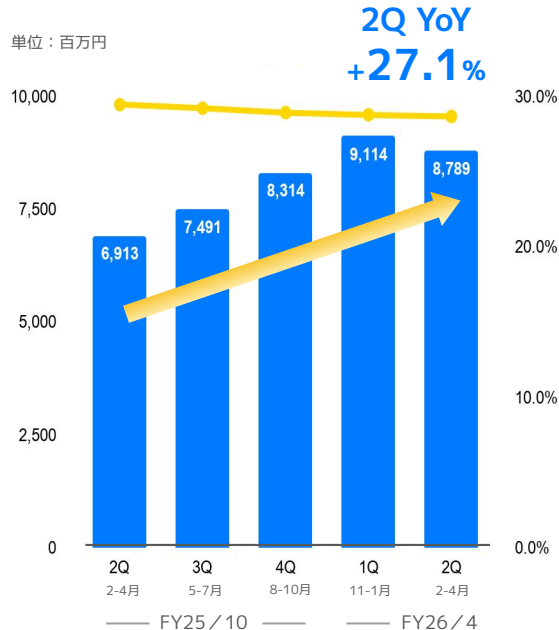


※1：タイミーソリューションズのスポットワーク利用分（25年11月以降の流通総額の累計は198百万円）を含む（連結調整前）。

各KPIが順調に進捗。BPRを通じた日常利用の深堀に加え、大型セール等の全社規模の重要施策にもスポットワークが戦略的に組み込まれるように。サブインダストリーでは、拡大フェーズのドラッグストアが好調。

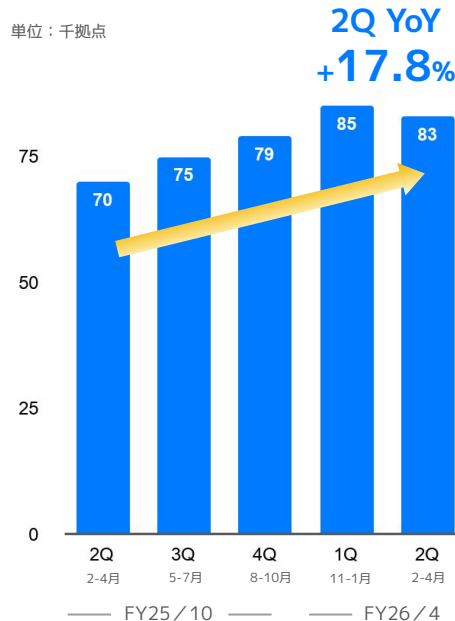
## 流通総額/平均テイクレート

■ 流通総額（左軸） ■ 平均テイクレート（右軸）



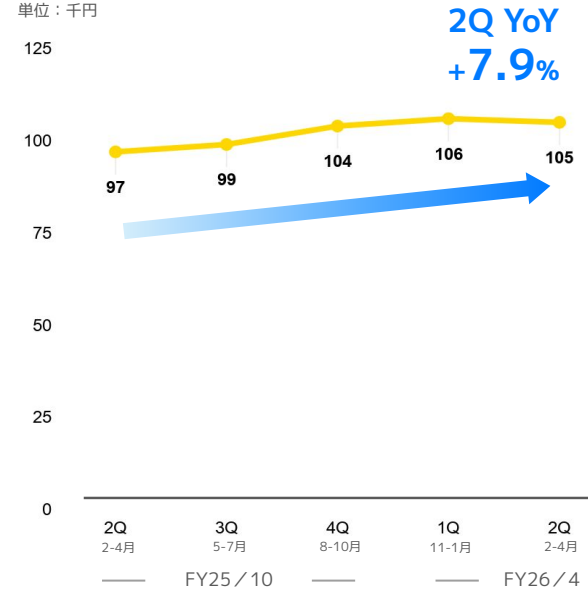
## アクティブアカウント数

単位：千拠点



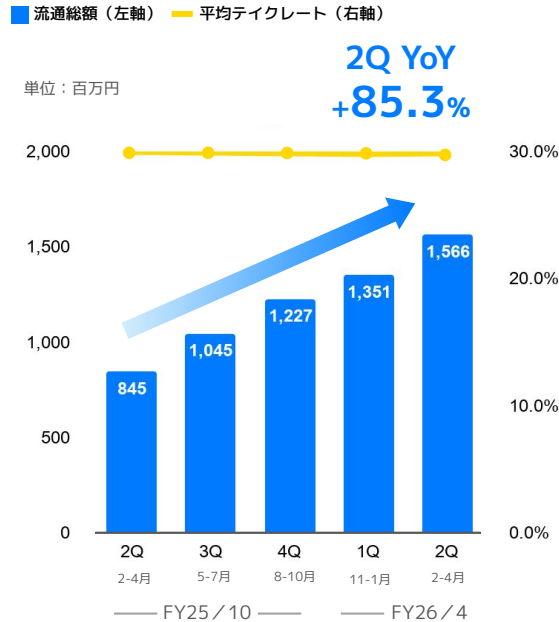
## AA当たり流通総額

単位：千円

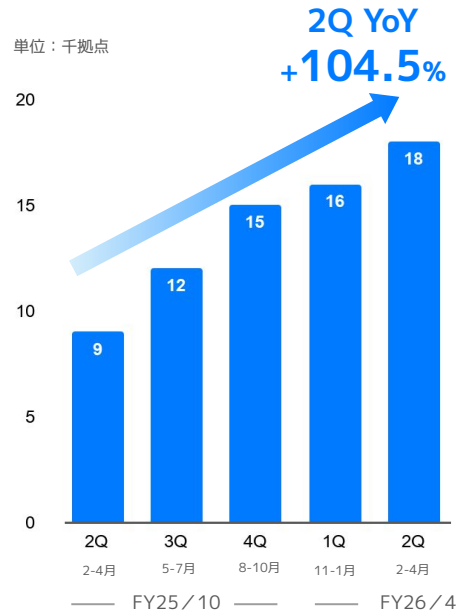


流通総額・AA数共にYoYで高成長を維持。AA当たり流通総額はマイナス成長も、小規模アカウントのインバウンド流入によるクライアント規模のミックスの変化が要因。課題である稼働率対策に向けて、プロダクト開発も順調に進捗。介護福祉業界で働きたいワーカーは、介護福祉の仕事がアプリ上でより簡単に探せるように。

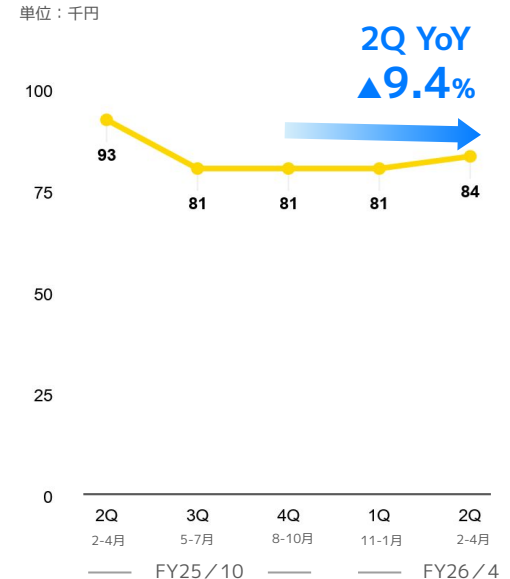
## 流通総額/平均テイクレート



## アクティブアカウント数



## AA当たり流通総額

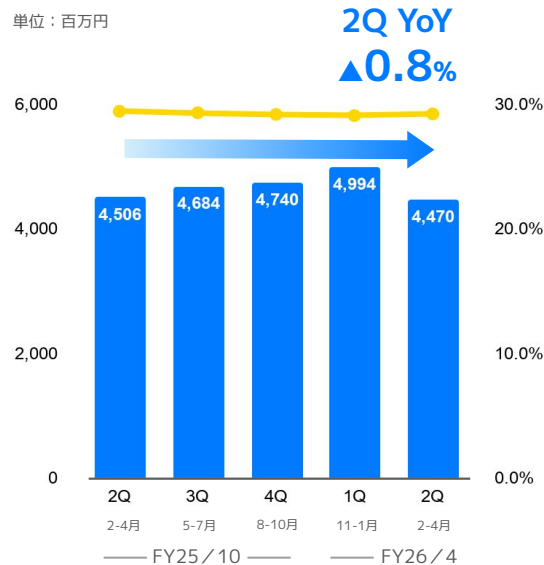


各KPIは一進一退の状況が続くが、流通総額のYoYマイナス成長はフラット水準近くまで回復。  
経営/本部に対するソリューション提案を通じて、各社固有の経営課題（お客様回転率/待機時間等）解決に向けた共同プロジェクトを立ち上げ。コストインフレに左右されない、より深いソリューションに進化。

### 流通総額/平均テイクレート

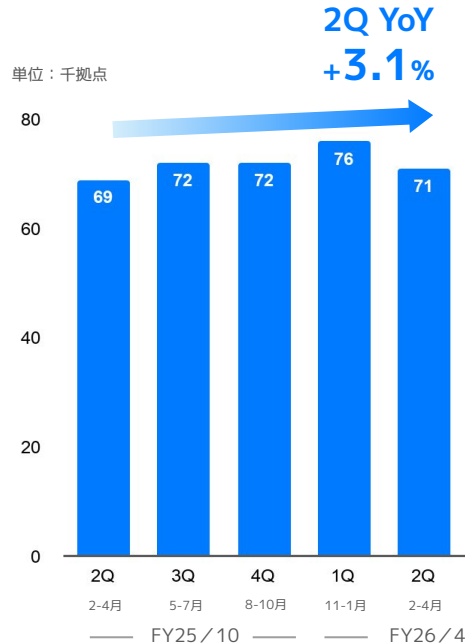
■ 流通総額（左軸） ■ 平均テイクレート（右軸）

単位：百万円



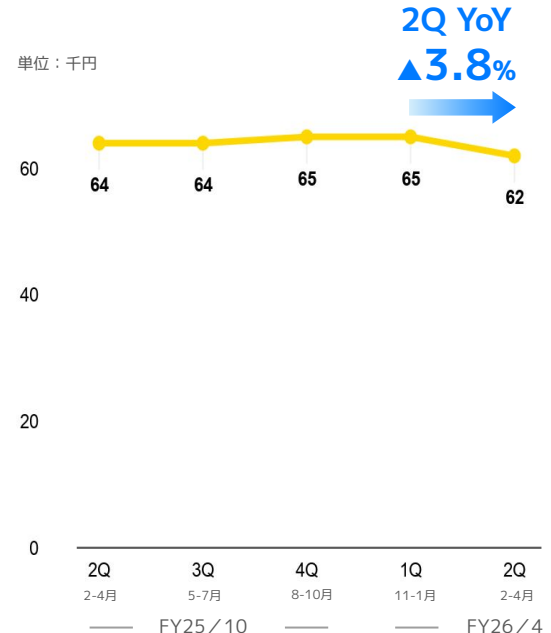
### アクティブアカウント数

単位：千拠点



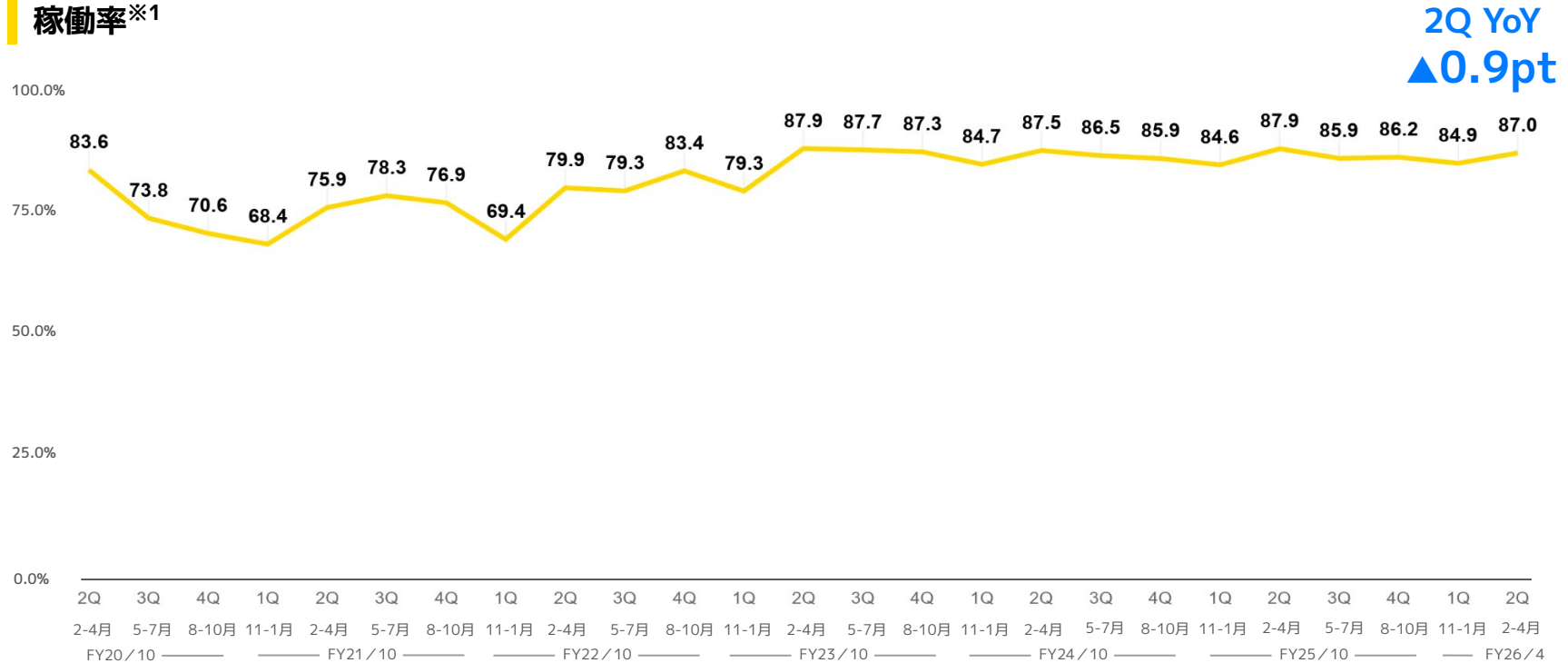
### AA当たり流通総額

単位：千円



稼働率は87.0%と高水準を維持。2Qは閑散期のためQoQでは稼働率は上昇。一方で、YoYでは▲0.9ptと減少するも、計画を上回る募集人数が要因。

## 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

FY26/4通期(6ヵ月間)<sup>※1</sup>連結実績の総括

単位：百万円



	FY26/4 修正後計画		FY26/4 実績	対計画差額		対前年比
売上高	20,503	— 20,913	21,006	503	— 93	+27.6%
営業利益	3,746	— 4,137	3,812	66	— ▲324	+16.8%
営業利益率	18.3%	— 19.8%	18.1%			▲1.6pt
経常利益	3,706	— 4,097	3,760	54	— ▲336	+16.7%
経常利益率	18.1%	— 19.6%	17.9%			▲1.6pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,754	— 3,021	2,439	▲314	— ▲582	▲4.9%
当期純利益率	13.4%	— 14.4%	11.6%			▲3.9pt

- 売上高は計画レンジの上限を上回り、営業利益は計画レンジ内で着地。
- 売上高はスポットワーク・スポットワーク以外共に好調を維持し計画を上回る。スポットワークは引き続き物流・小売が全体を牽引し、介護福祉は高成長を維持、飲食はYoYでマイナス成長継続もマイナス幅は縮小。スポットワーク手数料はYoYで成長加速。スポットワーク以外は、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)共に計画を上回って着地。
- 営業利益は利益率がYoYで1.6pt減少も計画通り。FY26/4およびFY27/4前半までの1年間を成長加速に向けた仕込みのフェーズと位置付け、戦略的投資を積極的に実施。
- 上記の通り、本業は1Qに続き好調を維持するも、昨年出資した韓国のNeeder社の減損(3.5億円)により当期純利益は計画レンジを下回って着地。

※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。2025年12月11日開示のFY26/10(25年11月から26年10月)の業績予想は、2025年12月22日開示の「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」の通り、決算期変更に伴いFY26/4(25年11月から26年4月)の業績予想に修正(2025年12月11日開示のFY26/10上期の業績予想からの変更はなし)。また、2026年3月12日開示の「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」の通り、FY26/4の業績予想の上方修正を実施。

## 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%

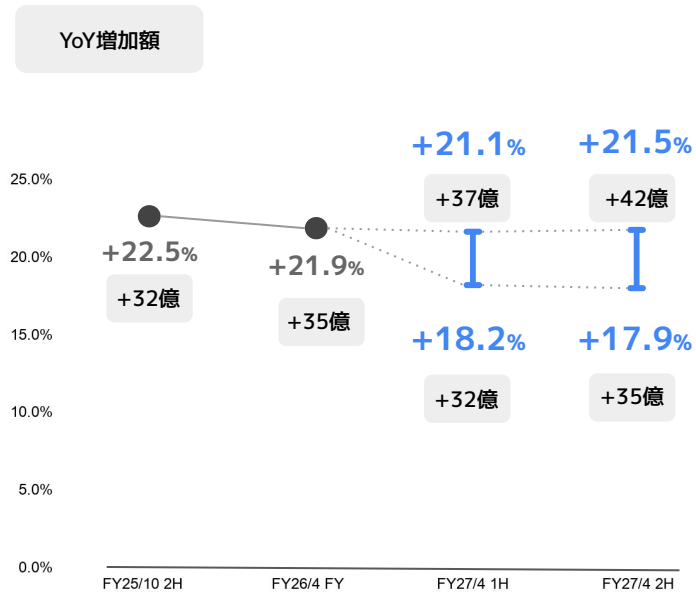
※1：「スポットワーク」に含まれていたスポットワーク手数料以外の売上・利益はすべて「スポットワーク以外」へ。25年5月から26年4月までにおいて、FM派遣料は売上高175百万円、営業利益▲33百万円、長期アルバイト採用サポートプランは売上高57百万円、営業利益▲0百万円。2026年8月1日を効力発生日（予定）として、フィールドマネージャー事業及びロジヒーロー営業に係る事業を株式会社タイミーソリューションズ（旧スキマワークス株式会社）に承継させる吸収分割を決議。業績予想のサービス毎の内訳としては、期初の26年5月からの12カ月分のFM派遣料を「スポットワーク」ではなく、「スポットワーク以外」の「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



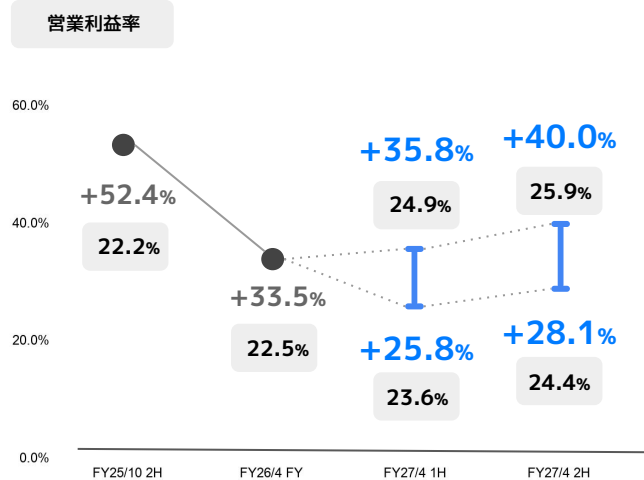
### 予想レンジのシナリオ

	上期	下期
上限	<p>注力施策の効果が想定以上の楽観シナリオ</p> <p>物流：大規模クライアントのさらなる深堀 (FM施策含む)</p>	<p>注力施策の効果が想定以上の楽観シナリオ</p> <p>物流：大規模クライアントのさらなる深堀 (FM施策含む)</p> <p>介護福祉：稼働率対策</p> <p>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</p>
基本	<p>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</p> <p>介護福祉：高成長維持も成長率は鈍化</p> <p>飲食：マイナス成長は継続もゆるやかに改善</p>	<p>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</p> <p>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</p> <p>飲食：4QでのYoY成長率のプラス転換</p>
下限	<p>中東情勢の影響を考慮した悲観シナリオ</p> <p>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</p>	

## 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。フィールドマネージャー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)
<b>売上高</b>	<b>1,271</b>	<b>3,305</b>
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%
<b>営業利益</b>	<b>▲1,062</b>	<b>▲1,803</b>
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

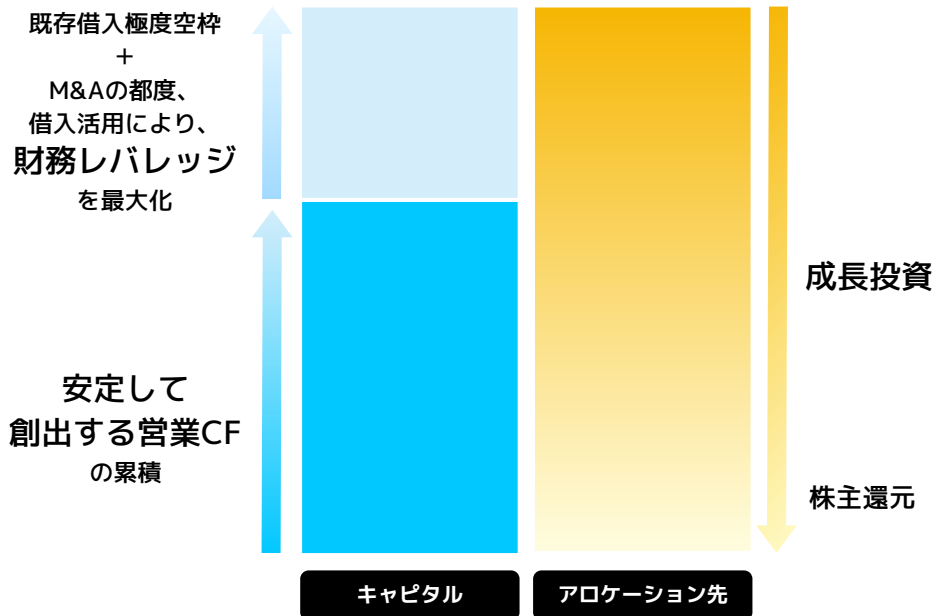
引き続きFMを積極的に採用。

※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（予定）として、フィールドマネージャー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。

# 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。

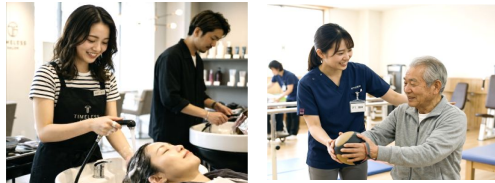
### バーティカルスポットワークの例

#### 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

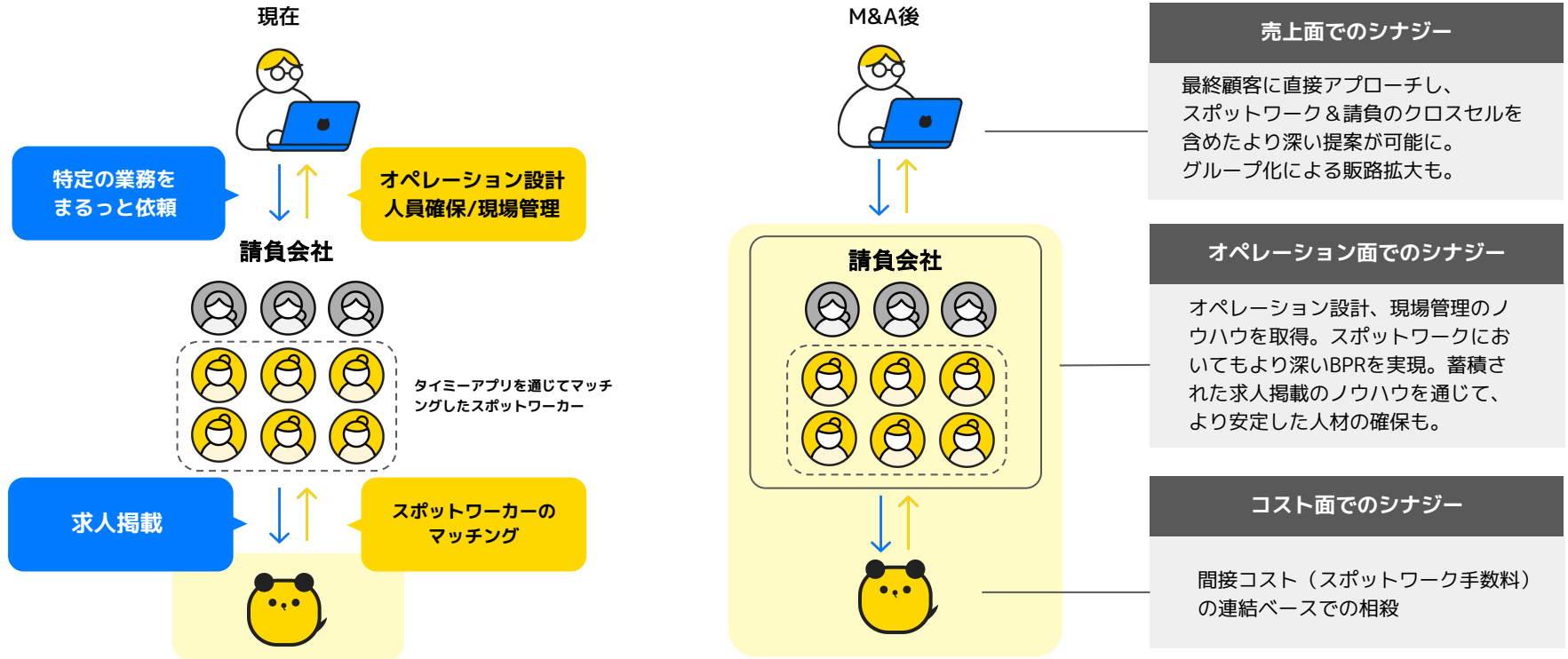


- 料理人・栄養士  
出張料理、献立作成
- 農業  
農作物の収穫  
種まき、梱包作業

## 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



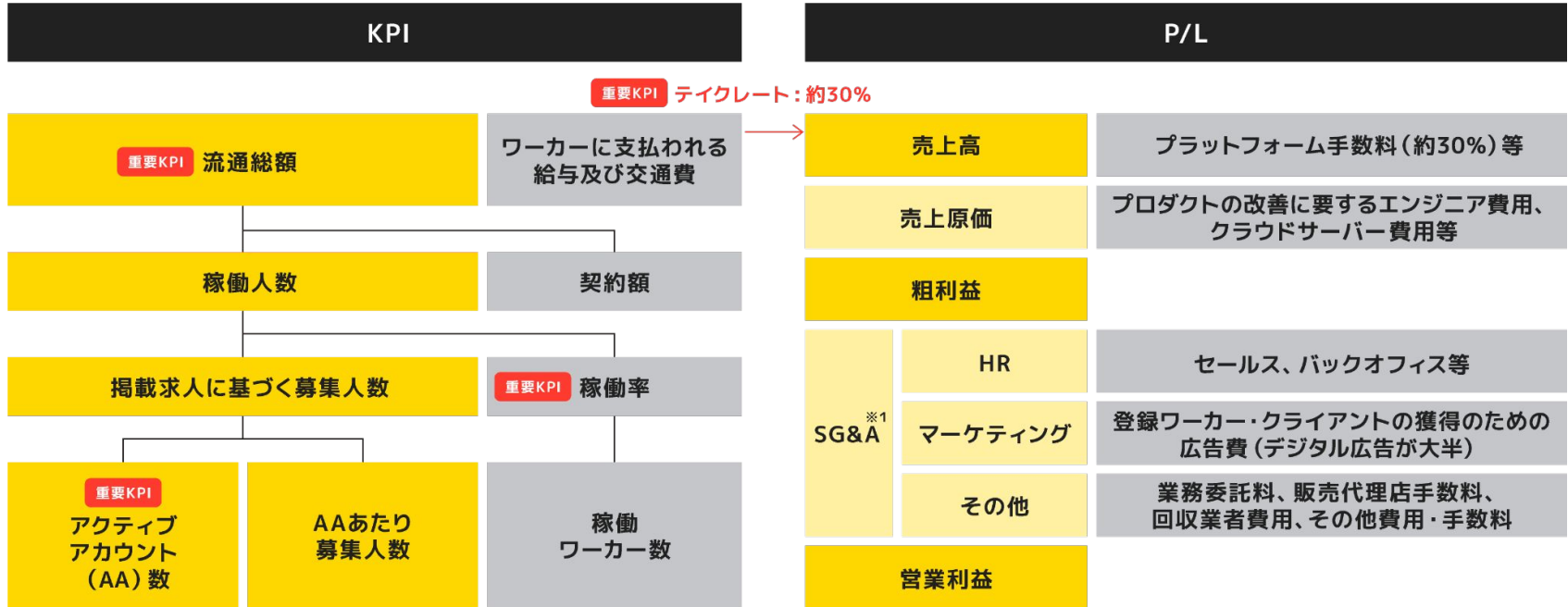
## 連結貸借対照表

単位：百万円

資産の部	2024/10	2025/10	2026/4
<b>流動資産</b>	<b>25,360</b>	<b>30,528</b>	<b>34,552</b>
現金及び預金	12,238	14,225	16,540
売掛金	3,097	3,859	4,203
立替金	9,747	11,845	12,612
その他流動資産	276	598	1,195
<b>固定資産</b>	<b>1,214</b>	<b>3,080</b>	<b>3,101</b>
有形固定資産	507	796	963
無形固定資産	0	345	320
投資その他の資産	706	1,938	1,816
<b>資産合計</b>	<b>26,575</b>	<b>33,609</b>	<b>37,653</b>

負債・純資産の部	2024/10	2025/10	2026/4
<b>流動負債</b>	<b>16,699</b>	<b>18,399</b>	<b>21,077</b>
短期借入金	10,643	11,252	13,639
未払金	2,185	2,656	2,594
未払費用	1,665	2,136	2,414
未払法人税等	1,366	1,487	1,346
その他流動負債	838	866	1,082
<b>固定負債</b>	<b>779</b>	<b>668</b>	<b>585</b>
長期借入金	765	668	585
その他固定負債	14	0	0
<b>負債合計</b>	<b>17,479</b>	<b>19,068</b>	<b>21,662</b>
<b>純資産合計</b>	<b>9,095</b>	<b>14,540</b>	<b>15,991</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>26,575</b>	<b>33,609</b>	<b>37,653</b>

# スポットワークの収益・コスト構造のイメージ



※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を含む。マーケティング費用はワーカー・クライアントの獲得のための広告費(デジタル広告が大半)、販売促進費、その他マーケティング費用。その他は、外部委託費、販売代理店手数料、回収業者費用、その他費用・手数料を含む

# リスク情報

---

# 主要なリスク及び対応策

主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	発生時期
<p><b>競合の参入について</b></p> <p>当社は、主に同種のビジネスを国内外で展開する企業と競合するほか、人材派遣業を展開している企業やクラウドソーシング事業を展開している企業とも競合しており、また、IT企業、プラットフォーム、求人情報サービス企業による新規参入が見られます。現在及び潜在的な競合他社の中には、知名度や社歴の長さ、安定した財務基盤・顧客基盤等の点で競争優位性を有する企業もあり、これらの企業が今後事業を拡大等する場合や新規参入を含む競合他社が手数料の無料化を含む価格攻勢を強める場合等には、競争が激化し、手数料率の低下や広告宣伝費の増加、あるいは流通総額の減少等により、先行者として獲得した現在の収益性を維持できない可能性があります。また、当社が属するスキマバイトサービス市場は近年急速に拡大している分野であるため、さらに多数の競合企業が参入する可能性があります。価格競争等を含む競争環境の変化にともなって、当社や当社のサービス等に対する評価や信頼性を維持することができず、又はその優位性が失われる場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社は、これまで培った独自の開発ノウハウを活用したサービスを提供し、また、新規クライアント獲得のための戦略的な施策の展開及びワーカーとの接点拡大をすることで、継続的な事業成長及び市場シェアの拡大に努めております。</p>	高	特定時期なし
<p><b>サービスの健全性維持について</b></p> <p>当社が運営するプラットフォームでは、これまで大・中規模のクライアントの利用が中心でしたが、2023年1月のスマート開設機能（クライアント向けの営業担当を介さないアカウント作成機能）の実装、FY23/10-4Qの小規模のクライアントの獲得を目的としたクライアントマーケティングの本格的開始を背景に、直近は小規模のクライアントの利用も拡大しております。そして、そのような小規模クライアントの中には、当社のサービスを不正に利用しようとする事業者が含まれるリスクがあります。</p> <p>また、当社のプラットフォームにはクライアントが投稿した求人に対してワーカーが応募をし、勤務終了後にクライアントとワーカーが相互レビューをし、レビューコメントにて自由に情報を発信できる機能を提供しておりますが、レビューコメントにおいて、事実でない情報、誹謗中傷にあたるような情報等が記載されるリスクがあります。</p> <p>サービスの不正利用や不適切なレビューコメントを当社が発見できなかった、あるいは発見が遅れたことにより、当社が損害を被る可能性や、当社が責任を問われる可能性があるほか、インターネット上の悪意のある口コミ投稿などにより、サービス運営者として当社の信用が低下又はイメージが悪化した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。また、クライアントとワーカー間で生じたトラブルを原因として当社又は当社のサービスの信用が低下又はイメージが悪化する可能性があり、その場合にも、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社は、サービスの不正利用防止のために以下の取り組みを実施しております。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 不正な事業者に使わせない           <ul style="list-style-type: none"> <li>・既存事業者の実態を再確認し、確認がとれなかった事業者の求人掲載を停止</li> <li>・新規事業者は公的書類の提出等が必須</li> <li>・過去に不正利用で利用停止になった事業者と特徴が一致する場合は、自動的に利用停止</li> </ul> </li> <li>■ 不正な求人掲載させない           <ul style="list-style-type: none"> <li>・24時間365日、求人原稿を掲載前に全件チェックする体制を構築</li> <li>・万が一不適切な可能性がある求人が掲載されてしまった場合に備え、ワーカーからの通報機能も搭載</li> </ul> </li> <li>■ 働き手の保護           <ul style="list-style-type: none"> <li>・緊急連絡先として渡されるワーカーの電話番号は勤務直前まで非開示</li> <li>・マッチング後に利用が可能となる事業者とワーカーのメッセージ機能の中にも、通報機能を設置</li> <li>・ワーカー向けの不正求人に関する啓発活動を実施</li> </ul> </li> </ul> <p>また、投稿されたレビューコメントの監視を行い、事実でない情報、誹謗中傷等、当社が不適当と判断した場合には、その内容を削除する等、サービスの健全性の維持を図っております。クライアントとワーカー間でトラブルが発生した際には、当社のカスタマーサポートが間に入り、双方へのヒアリングを実施した上で、円滑に問題解決をする運用を構築しており、クライアント・ワーカー共に問題行動が頻発した場合には、問題行動を起こしたクライアント・ワーカーを利用停止にするなどの対応を講じることもあります。</p>	高	特定時期なし

※1：その他のリスクについては、有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

# 主要なリスク及び対応策

主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	発生時期
<p><b>法的規制について</b></p> <p>当社の「タイムリー」事業により提供するサービスを規制する主な法律として「職業安定法」、「労働基準法」、「職業安定法施行令」及び「職業安定法施行規則」等があります。規制当局の動向及び既存の法規制の改正動向等について、当社がこれに適時かつ適切に対応できない場合や、当社が事業を展開する業界に関する規制等の新たな制定又は改定が行われた場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社では、社内の管理体制の構築等により、これらの法令等を遵守する体制を整備しているとともに、当社のサービスを利用するクライアント及びワーカーに対しても、これらの法令等の遵守を促すよう当社利用規約に明記している他、当社ホームページ上のヘルプページやセミナー等によって周知しております。また、当社は業界団体であるスポットワーク協会等を通じて規制当局と円滑なコミュニケーションを図り、規制当局の動向及び既存の法規制の改正動向等を把握し、適切に対応していく予定であります。</p>	中	特定時期なし
<p><b>事業拡大の貸借対照表への影響について</b></p> <p>当社は、ワーカーに支払われる賃金報酬等について、勤務終了後に立替払いを行うとともに、当該立替に伴うクライアント向け債権の一部を、他の債権回収業者に売却しております。この結果、当社は足元の急激な事業拡大に伴って立替を行うための短期的な借入金が第9期第2四半期末12,600百万円から、第10期第2四半期末に13,500百万円と大きく増加する一方で、立替金も第9期第2四半期末10,204百万円から第10期第2四半期末12,612百万円と大きく増加し、バランスシートが急拡大しております。金融情勢の変動によって金利上昇や借入金の調達が困難になる場合や、債権回収業者に対する手数料が引き上げられる場合、あるいは何らかの事態が発生してクライアント宛立替金や債権回収業者宛売却代金の回収に支障が生じた場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社は必要な資金を確保できるように複数の金融機関と借入枠の契約を締結するなど、キャッシュ・フローに留意して経営を行っており、また、新規及び既存クライアントについて与信管理を徹底し債権の貸倒の発生を防ぐとともに、債権管理を行い、貸倒のリスクを管理しております。</p>	中	特定時期なし
<p><b>人材採用と育成について</b></p> <p>当社は、今後の企業規模の拡大に伴い、当社の理念に共感し高い意欲を持った優秀な人材を継続的に採用し、強固な組織を構築していくことが重要であると考えております。今後、積極的な採用活動を行っていく予定ですが、特にプラットフォームの新機能や機能強化の開発や導入に必要なエンジニアなど、当社の求める人材が十分に確保・育成できなかった場合や、人材流出が進んだ場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社は、社員が働きやすさとやりがいを持って働けるよう、事業の成長を通して本人が挑戦し成長できる環境を作り、魅力的な人事制度の構築を継続的に推進してまいります。</p>	中	特定時期なし

# 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。本資料のアップデートについて、今後、年度末決算の発表時期（6月頃）を目途として開示を行う予定です。

はたらくに“彩り”を。

