



2025年1月10日

各 位

会 社 名 株式会社タイミー
代 表 者 名 代表取締役 小川 嶺
(コード番号：215A 東証グロース)
問 合 せ 先 取締役 CFO 八木 智昭
TEL. 03-6822-3013

よくある質問と回答 (2025年1月)

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

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

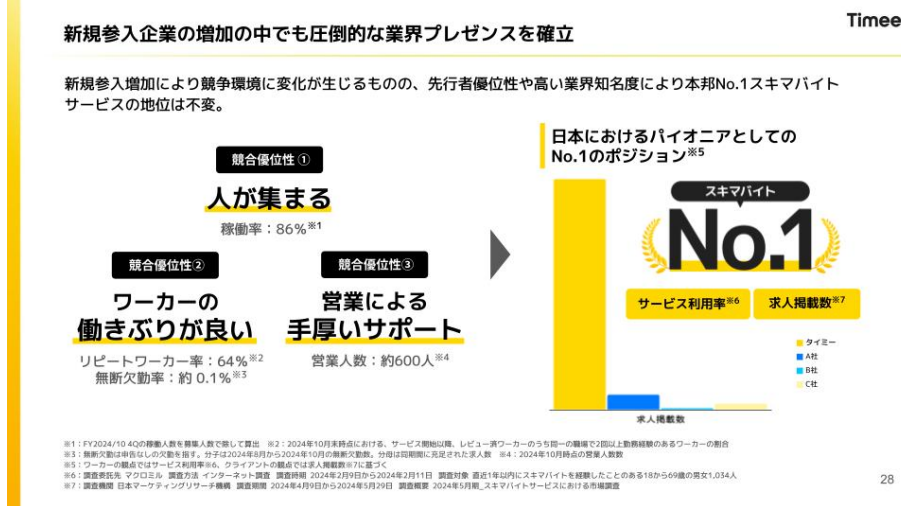
以 上

Q1. 競争環境に変化はありますか。

FY24/10 3Q 決算からのアップデートとして、2024年10月にディップ社が「スポットバイト」をリリースされております。また、リクルートホールディングス社につきましては、2024年11月の決算説明会にて、昨年秋を予定していた「タウンワークスキマ」のリリースを延期される旨をコメントされたと認識しております。

競争環境としては、引き続き①人が集まる、②ワーカーの働きぶりが良い、③営業による手厚いサポートといった弊社の優位性は揺らいでおらず、本邦 No. 1 スキマバイトサービスの地位は不変と考えております。

2024年10月期 通期決算説明資料 P28



Q2. FY25/10の業績予想のレンジの上限と下限はそれぞれどのように理解すればいいでしょうか。

レンジの上限は通常シナリオで、①現時点で発現していない競争環境の更なる悪化と②サービス不正利用防止の対応強化における影響度の更なる悪化の二つのダウンサイドリスクを勘案するため、レンジの下限を設定しております。

二つのダウンサイドリスクのうち、競争環境の激化を相対的に重く見積もっております。レンジ上限においても、FY24/10 3-4Qのマクロ環境が引き続き継続する前提としており、飲食業界の回復等は織り込んでおりません。

2024年10月期 通期決算説明資料 P18

FY25/10 業績予想レンジ Timee

売上高と利益共にレンジでの業績予想開示とする。理由としては、①現時点で発現していない競争環境の更なる悪化、②2024年12月6日リリースのサービス不正利用防止の対応強化における影響度の更なる悪化、を勘案するため。

単位：百万円

	FY24/10 (実績)	FY25/10 (予想レンジ)	
売上高	26,880	34,394 - 35,700	
売上高成長率	+66.5%	+28.0% - +32.8%	
営業利益	4,247	6,000 - 6,710	
営業利益率	15.8%	17.4% - 18.8%	
経常利益	3,924	5,943 - 6,653	
経常利益率	14.6%	17.3% - 18.6%	
当期純利益	2,797	4,382 - 4,932	
当期純利益率	10.4%	12.7% - 13.8%	

売上高予想レンジの考え方

項目	レンジの考え方
競争環境	現状大きな影響はないものの、保守的にテイクレート低減を折り込み済み。今後競争環境の更なる悪化が発生した場合の下限シナリオ レンジ上限：保守的にテイクレート低減織り込み済み レンジ下限：主にAAの拡大が想定より差押えないシナリオ
不正利用防止	対応強化により小規模クライアントの売上減少の影響が想定されるが、現時点では具体的な試算が困難なための悲観シナリオ レンジ上限：現状の試算における通常シナリオ レンジ下限：現状の試算における影響度悲観シナリオ

営業利益予想レンジの考え方

- 不正利用防止に係る対応強化コストはレンジ上限・下限共に同額を反映済み
- HR費用、業務委託料、地代家賃、その他費用はレンジ上限・下限で基本的には「固額」
- マーケティング費用、代理店手数料、支払手数料は、基本的には売上高レンジに対するコスト比率に合わせて金額を「変動」

Q3. FY25/10 の業績予想の前提として、平均テイクレートを” 保守的に緩やかな下落で計画” とありますが、具体的にどの程度の下落を織り込んでいるのでしょうか。

具体的な数値は非開示となりますが、これまででも高位で安定して推移してきたことから、数 pt 単位の下落は想定しておりません。

2024 年 10 月期 通期決算説明資料 P20

Timee

FY25/10 業績予想 – P/L及びKPIの前提概要

KPI	考え方	費用	考え方
平均テイクレート	大きな方針変更はなし。ケースに応じたディスカウントはあるものの顧客分散がはかれており影響は軽微。保守的に緩やかな下落で計画	HR費用 (採用関連費用含む)	営業生産性は改善するものの、新規事業での人材配置もあり、売上高比でFY24/10期と同程度～微増の水準。
稼働率	安定した高い水準を維持しほぼ横這い	ワーカー/クライアントマーケティング	売上高比はFY24/10期から数pt程度低減。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、全社ベースの利益水準を見ながらクライアントマーケティングにも規律を持って投資。コアワーカーの継続稼働による投資回収蓋然性が高いためFY25/10の1Qは売上高比でもFY24/10の1Qより積極的にワーカーマーケティングへの投資を行う予定。
AA数	FY24/10期は1Qから4Qまで継続してYoY成長率は下落してきたが、FY25/10は下落のペースは底打ち。YoYでのAA数の増加幅はFY24/10期よりも増加。小売・飲食業界が全体の成長を牽引。大・中規模クライアントで横拡大を注力し、小規模クライアントは戦略商圏への集中アプローチ等、効率性を意識して獲得を強化。	その他	売上高比はFY24/10期と同程度の水準。クライアント獲得施策（戦略商圏等）に関わる業務委託（BPO）は売上高比で増加を見込むも、その他費用はオペレーティングレバレッジ等で売上高比減少。
AA当たり流通総額	FY24/10の4Qは季節性によりQoQで反発するも、小規模クライアント増加による全体の構造は続き、FY25/10も下落トレンドを継続（反面、AA数は増加）。		

20

Q4. サービス不正利用防止の取り組みが FY25/10 の業績予想へ与える影響として、小規模クライアントのコンバージョン悪化による売上高の減少とありますが、具体的にどういことでしょうか。

新規事業者はタイミーのアカウントを開設するにあたり、公的書類の提出等が必須となります。アカウント開設に至るまでの工程にひと手間追加されたことにより、一部の新規事業者の離脱（=コンバージョンの悪化）を想定しております。

また、FY25/10 においては既存事業者の実態の再確認をし、確認が取れなかった事業者の求人掲載を停止しており、これによるコンバージョンの悪化も想定しております。

Q5. FY25/10 の業績予想におけるワーカー・クライアントマーケティングへの投資はどのように考えればよいでしょうか。

売上高比は FY24/10 より数 pt 程度低減する想定です。各マーケティング費用は四半期単位ではなく年間を通じてワーカーとクライアントのバランスを見ながら使い分けて投資をするため、それぞれの比率は FY24/10 の各四半期実績の割合とは異なります。

なお、FY25/10 の各四半期での費用の使い方、利益水準は以下の想定です。

[1Q] 年末年始は繁忙期のため、稼働率維持のためにワーカーマーケティングに積極的に投資。営業利益率は例年通り、相対的に低くなる。

特に FY25/10 1Q は売上高比でも昨年 1Q より積極的にワーカーマーケティングへの投資を行う予定で営業利益率は昨年対比同程度。

[2Q] マーケティング投資は閑散期により少なく済み、営業利益率は改善。

[3-4Q] 1Q に投資したワーカーマーケティングで獲得したワーカーの継続稼働により、必要なマーケティング投資も抑えられ、順調に営業利益を積み上げ。1Q で先行投資を行っており、上半期では利益率の昨年対比改善は僅かにとどまるが、3-4Q を通じて利益率が改善していき、昨年対比でも利益率が改善し年間ベースでも利益率の改善となる見込み。

Q6. 営業利益率の長期目標として 30-40%を掲げていますが、達成の時期はいつ頃でしょうか。

具体的な時期は非開示となります。コストを抑えれば利益率を大幅に上昇させることは可能ですが、トップライン成長を目的に事業への再投資を行いつつ、利益は着実に増加、利益率も毎年数 pt 程度改善させていく方針となっております。

2024 年 10 月期 通期決算説明資料 P47

営業利益率の改善ポテンシャルと長期目標

Timee

営業生産性の向上、ワーカーマーケティング費用の効率化を中心とした規律を持った投資継続、オペレーティングレバレッジにより長期目標として営業利益率30~40%を目指す。

	FY22/10	実績値 FY23/10	FY24/10	長期目標 ^{※2}
売上高成長率	+378.5%	+159.7%	+66.5%	-
売上総利益率	94.3%	95.8%	95.3%	>90%
販管費 ^{※1} (対売上高比率)	92.3%	83.7%	79.5%	-25%
HR	35.0%	30.2%	28.3%	-25%
マーケティング	32.4%	32.1%	30.7%	10~15%
その他	24.9%	21.4%	20.4%	10~15%
営業利益率	2.0%	12.1%	15.8%	30~40%

戦略・方向性
 大・中規模企業向け
 営業活動の更なる効率化
 コアワーカーの増加による効率的なワーカーマーケティングや規律を持った採用の継続
 オペレーティングレバレッジ

※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（プロダクト改善に要するエンジニア費用は売上原価）、採用関連費用を含む。マーケティング費用はワーカーマーケティング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、販売促進費、その他は、外部委託費、販促代金送付手数料、その他費用、手数料を含む。
 ※2：上記「長期目標」とは、現時点における当社の中期にまつる長期の目標は経営戦略であり、事業、経営環境、法規制、競争環境その他の変化を要因とする影響を受ける不確定性を伴うものであり、また、これらのおおくは当社のコントロールが及ぶものではありません。また、これらは将来のタイムレート、流通経路等に関する一定の前提に基づいており、かかる前提は将来変更される可能性があります。従って、将来における実際の数値はかかる目標値と大きく異なる可能性があります。

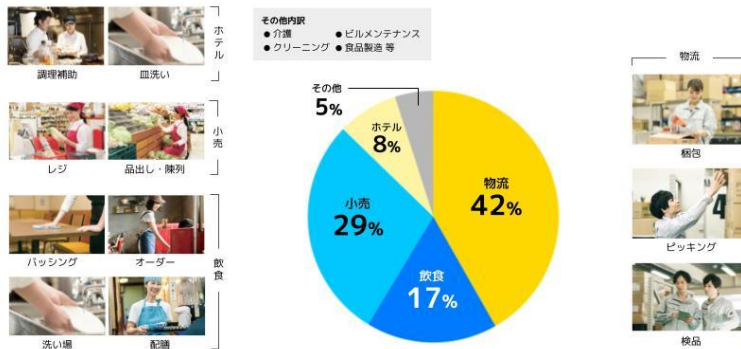
Q7. その他の業界の内訳はどのようになっていますか。

2024 年 10 月の 1 ヶ月間の募集人数を基にすると、全体の約 13%がその他の業界になります。その中で、ホテルは約 8%となり、その他の業界の 6 割以上を占めております。

2024 年 10 月期 通期決算説明資料 P54

クライアントの属性^{※1} — 物流、飲食、小売が中心

Timee



※1：業界別募集人数を基に算出（2024年10月の1ヶ月間）

Q8. 103 万の壁（所得税）、106 万の壁（社会保険）に関する政策の変更はタイミー事業にどのように影響しますか。

103 万の壁につきましては、ポジティブな影響があると捉えております。

103 万の壁を背景とした働き控えが減少することで、労働市場のパイの拡大が期待でき、新しい働き方として認知が拡大しているタイミーでの稼働回数が増加する可能性があると考えております。

106 万の壁につきましては、ほぼ影響はないと捉えております。

年収要件(106 万円)や企業規模要件（従業員数 51 人以上）の引き下げ・撤廃は社会保険加入要件の一つであり、所定労働時間が週 20 時間以上といった基準は引き続き残ることがその理由となります。

2024 年 10 月期 通期決算説明資料 P87

政策がタイミー事業に与える影響^{※1}

103万の壁（所得税）	106万の壁（社会保険）	最低賃金
<p style="text-align: center; background-color: #FFD700; margin: 0;">概要</p> <p>年収が103万円以上で、</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 自身に所得税が発生する（学生以外） ● 税制上の扶養から外れる（世帯あたりの手取りが減少する可能性がある） 	<p style="text-align: center; background-color: #FFD700; margin: 0;">概要</p> <p>年収が106万円以上で、</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 自身の勤務先で社会保険への加入義務が発生する可能性が生じる（所定労働時間が週20時間以上、従業員数51名以上等も判定基準となる） 	<p style="text-align: center; background-color: #FFD700; margin: 0;">事業への影響</p> <p>ポジティブ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 募集案件の時給は最低賃金以上であることが必須 ● タイミー事業の売上高は、流通総額（ワーカーに支払われる給与及び交通費）×平均テイクレートを算出でき、最低賃金の引上げによってワーカーに支払われる給与が増加すれば、売上高の増加に寄与 ● すべての案件の時給が最低賃金で設定されているわけではないため、最低賃金の上昇分、売上高が上昇するわけではない（仮に、最低賃金が5%上昇しても、全社売上高が同様に5%上昇するわけではない）
<p style="text-align: center; background-color: #FFD700; margin: 0;">直近の動向</p> <p>自民党・公明党・国民民主党が「年収103万円の壁」を引き上げる方針などを盛り込んだ総合経済対策の内容に合意(2024年11月)</p>	<p style="text-align: center; background-color: #FFD700; margin: 0;">直近の動向</p> <p>厚生労働省が厚生年金に加入する年収要件（106万円）と企業規模要件（従業員数51人以上）を引き下げ/撤廃する方針との報道(2024年11月)</p>	
<p style="text-align: center; background-color: #FFD700; margin: 0;">事業への影響</p> <p>ポジティブ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 103万の壁を背景とした働き控えが減少し、タイミーでの稼働回数が増加する可能性あり 	<p style="text-align: center; background-color: #FFD700; margin: 0;">事業への影響</p> <p>ほぼ影響なし（週20時間以上の基準は残るため）</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 1企業1サービスの背景となるブロック機能の条件は、月8万8千円から週20時間以上となる可能性あり 	

Timee

※1：2024/12/12時点の情報に基づく弊社見解

87

Q9. FY24/10 4Q 決算時点の登録ワーカー数、登録クライアント事業所数、稼働実績のあるワーカー（アクティブワーカー）の累積人数はいくつですか。

登録ワーカー数は950万人、登録クライアント事業所数は31.6万拠点、稼働実績のあるワーカー（アクティブワーカー）の累積人数は1,382千人となっております。

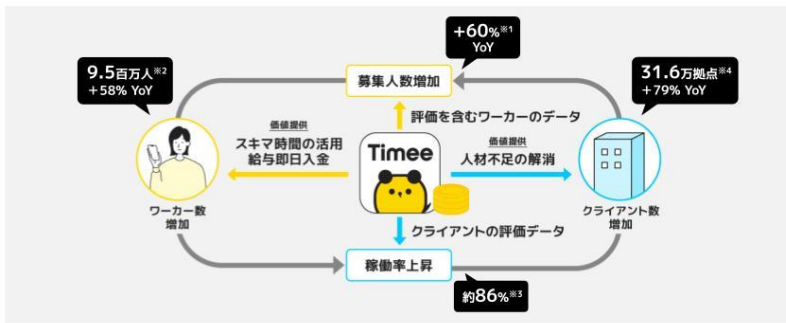
※上記の数字は、会社HPにて開示しております「2024年10月期 通期決算説明資料（Appendixあり）」のAppendixにて開示しております。
 ※なお、2025年1月8日に、登録ワーカー数は1,000万人を突破（2024年12月時点）した旨を開示しております。

2024年10月期 通期決算説明資料 P66

ワーカー・クライアントの双方に価値を提供

Timee

明確な提供価値とネットワーク効果による更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。FY2023/10 4QからFY2024/10 4Qまでの増加率
 ※2：2024年10月末時点の登録ワーカー数。サービス開始以降の累計。2023年10月末時点から2024年10月末時点における増加率
 ※3：FY2024/10 4Qの新規登録人数を募集人数で割って算出
 ※4：2024年10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。2023年10月末時点から2024年10月末時点における増加率

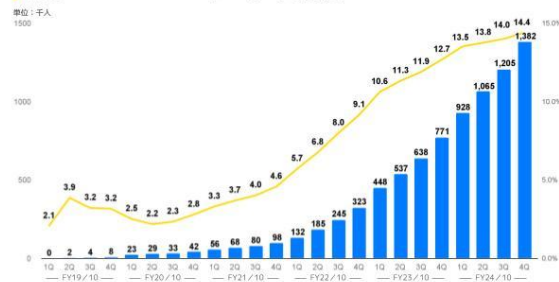
2024年10月期 通期決算説明資料 P75

アクティブワーカーの順調な増加と更なる拡大余地

Timee

4Qもアクティブワーカー数は順調に積み上がり、累積アクティブワーカー率も上昇。非正規労働者及び副業意向のある正規労働者の人数を踏まえると、今後の拡大余地は十分

稼働実績のあるワーカー（アクティブワーカー）の累積人数※1 / 累積アクティブワーカー率※2（四半期推移）



タイムイーの成長ポテンシャル※3



※1：サービス開始から各四半期末までの間に1日以上稼働したワーカー数。 ※2：サービス開始以降の累計アクティブワーカー数も登録ワーカー数で割って算出
 ※3：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」（2024年11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「第五回 雇用の実態・動向に関する定量的調査」（2023年）に基づく