



2025年4月11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4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. 主要3業界それぞれのFY25/10 1Qの状況はいかがでしょうか。

全体として、コストプレッシャーの高まりを受けて、タイミーとのコスト比較がより容易にできる“派遣”を活用してきた業界（=物流、小売の一部）で高成長が続いております。
 飲食業界は昨年に引き続き小幅な成長に留まり、足元で状況に大きな変化はございません。
 物流・小売業界は年末年始の繁忙期を背景に堅調な利用増加が続き、全体として高成長を維持しております。特に物流業界においては、ボリュームディスカウントも要因となり、想定以上の流通総額/売上高となりました。

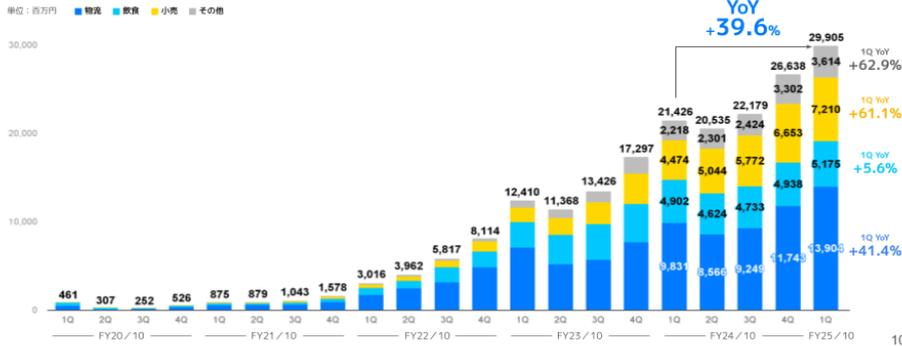
2025年10月期 第1四半期決算説明資料 P10

深刻な人手不足を背景とした順調な流通総額の拡大

Timee

年末年始を中心とした深刻な人手不足を背景に主要3業界でのAA数の増加を背景としてYoYで増加。飲食業界では昨年に引き続きコストプレッシャーの高まりにより小幅な成長に留まったことや、不正利用対策の影響から小規模クライアントの利用減退があったものの、特に物流及び小売業界での堅調な利用増加により全体として高成長を続けます。

流通総額（四半期推移）



Q2. FY25/10 1Qにテイクレートの下がった背景は何でしょうか。また、今後の見込みはいかがでしょうか。

主に物流業界のテイクレートの下落が要因となります（飲食・小売業界のテイクレートは約30%と安定して推移）。物流業界の一部の大手クライアントでボリュームディスカウントを期間限定で実施しており、これらのクライアントからの流通総額が弊社の想定を上回ったため、それに連動してディスカウント幅も想定以上となりました。
 なお、テイクレートはYoYでは緩やかな下落を想定しておりますが、FY25/10 1Qから2QのQoQでは回復を見込んでいます。

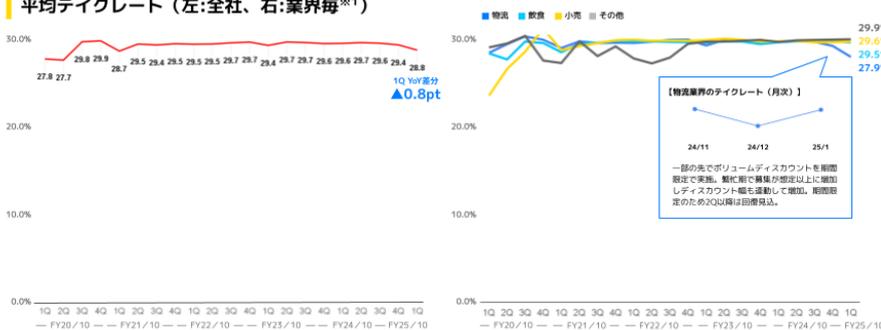
2025年10月期 第1四半期決算説明資料 P11

平均テイクレート推移

Timee

平均テイクレートは28.8%と引き続き高水準を維持。物流業界の一部の先でボリュームディスカウントを期間限定で実施。繁忙期で募集が想定以上に増加しディスカウント幅も連動して増加したため、物流業界は約28%で着地。尚、期間限定のため2Q以降は回復見込。飲食・小売業界、他は約30%程度とQoQでほぼ横ばいを維持。

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、売上会計基準の変更の影響等によるもの

Q3. FY25/10 1Q のクライアントマーケティングは不正利用対策の影響で計画対比で減少したとありますが、具体的にどのようなことでしょうか。

不正利用対策の一つとして、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コンバージョンが悪化したため、FY25/10 1Q のクライアントマーケティングは規律を持った投資のみとしました。

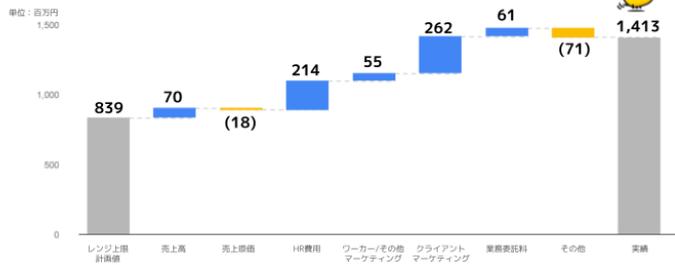
2025 年 10 月期 第 1 四半期決算説明資料 P5

営業利益の増減要因 (1Q計画対比)

Timee

営業利益は1Qレンジ上限を574百万円上回る1,413百万円で着地。ワーカーマーケティングは年末の最繁忙期を見据えて多くの予算を計上していたが、FY24/10 4Qにもワーカーマーケティングを前倒して投資していたことや1Qの稼働率が前年同四半期で同水準を維持できたため計画対比で減少。クライアントマーケティングも不正利用対策の影響に鑑み規律を持った投資のみにしたことから計画対比で減少。HR費用も生産性の向上により計画対比で減少。

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

2025 年 10 月期 第 1 四半期決算説明資料 P55

サービス不正利用防止の取り組み

Timee

正規の求人情報と見せかけて犯罪に加担させることを目的とした、いわゆる「闇バイト」が社会問題化しており、ワーカーが安心・安全に利用できる環境の整備が急務となっており、闇バイトを含むあらゆる不正利用防止対策を引き続き強化していく。



不正な事業者に使わせない

- 既存事業者の実態を再確認。確認がとれなかった事業者の求人掲載を停止
- 新規事業者は公的書類の提出等が必須
- 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



不審な求人掲載させない

- 24時間365日、求人原稿を掲載前に全件チェック
- 方が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



働き手の保護

- 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
- 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
- ワーカーに対して不正求人に関する啓発活動を実施

FY25/10業績予想への影響

売上高

実態確認の更なる強化により、主に小規模クライアントのコンバージョン悪化が売上高の減少要因に。尚、既存事業者の実態確認強化による影響はFY25のみ発生するため、FY26以降は影響は縮小される見込み

利益

- 不正利用防止に係る対応強化コストを計上
- AA数の減少及び募集人数の減少に伴い、必要となるワーカー数も減少することから、ワーカーマーケティングの投資額も減少し売上高減少分よりは少ない影響
- クライアントマーケティングはコンバージョンを踏まえた規律を持った投資に厳選し影響度を緩和

Q4. FY25/10 1QのHR費用は生産性の向上により計画対比で減少したとありますが、具体的にどのようなことでしょうか。

成長が鈍化している飲食業界から高成長が続いている物流・小売業界にカスタマーサクセス(=営業人員)を再配置しております。一方で、今後採用を手控える方針はなく、引き続き積極的な採用を実施してまいります。

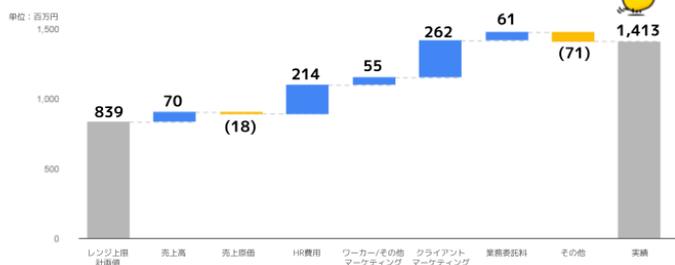
2025年10月期 第1四半期決算説明資料 P5

Timee

営業利益の増減要因(1Q計画対比)

営業利益は1Qレンジ上限を574百万円上回る1,413百万円で着地。ワーカーマーケティングは年末の最繁忙期を見据えて多くの予算を計上していたが、FY24/10 4Qにもワーカーマーケティングを前倒しで投資していたことや1Qの稼働率が前年同四半期で同水準を維持できたため計画対比で減少。クライアントマーケティングも不正利用対策の影響に鑑み規律を持った投資のみにしたことから計画対比で減少。HR費用も生産性の向上により計画対比で減少。

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。

5

Q5. FY25/10 1Qの営業利益の上振れは、そのまま通期の営業利益の上振れとなるのでしょうか。

現時点では、2Q以降での予算として利用予定であるため、通期の営業利益がそのまま上振れる想定はしておりません。FY25/10 1Qの営業利益の上振れは主に不正利用対策の影響を考慮したクライアントマーケティングの減少と生産性向上によるHR費用の減少によるものです。2Q以降につきましては、通期の予算の範囲内で、エコノミクスを注視しながらクライアントマーケティング等の各種施策に投資、HR費用につきましても継続して営業とエンジニアを中心に積極的に採用を進めてまいります。尚、不採算の投資を継続する予定はないため投資の見直し等により予算消化をせずに結果として営業利益が増加する可能性はございます。

Q6. 競争環境に変化はありますか。競合のサービス有料化(メルカリ社の「メルカリ ハロ」)の影響はいかがでしょうか。

FY24/10 4Qからのアップデートとして、2025年3月にリクルート社が「タウンワークスキマ(仮称)」の開発中止を公表されたと認識しております。

競合のサービス有料化につきましては、これまでも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競合優位性を背景に、クライアント/マーケットシェアを大きく失うことはなかったと認識しております。そのため、本件自体がタイミーに与える影響はポジティブですが、これにより弊社の売上高が大幅に増加するわけではないと考えております。

【過去のよくある質問と回答】

以下サイトにてご確認ください。

<https://timee.notion.site/ir-faq-jp>