



2026年7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)  
問合わせ先 取締役 CFO 八木 智昭  
TEL. 03-6822-3013

### よくある質問と回答 (2026年7月)

平素よりご愛顧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にしております。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. FY26/4 通期の売上高は上方修正後の上限レンジも超過していますが、具体的にどの業界が好調だったのでしょうか。

物流および小売業界が前四半期に続き好調を維持し、全体の成長を牽引しております。物流業界においては、戦略的投資を継続している「Field Manager 施策」が順調に進捗していることに加え、プロダクト開発による「スマートグループ機能」等のソリューション拡充が寄与し、従来の派遣からタイミーへの切り替えが加速しております。小売業界においては、既存の大手クライアントに対して BPR (Business Process Re-engineering) を交えたソリューション提案を行うことでクライアント内シェアの深耕が進んだほか、ドラッグストアをはじめとする新たなサブインダストリーへの横展開も順調に進捗いたしました。

Q2. スポットワーカーの受入負荷軽減・生産性アップに向けたソリューションである「スマートグループ機能」と「年額報酬による稼働制限解除」は、それぞれどのようなプロダクトでしょうか。

スポットワークは派遣に対して高いコスト優位性を持つ一方、各拠点における「ワーカーの受入負荷」や「生産性」が浸透率向上のボトルネックとなっていました。人を介した「Field Manager 施策」もこの解消に有効ですが、採用・育成を伴うため展開スピードに制約があります。これに対し、「スマートグループ機能」と「年額報酬による稼働制限解除」はプロダクト（システム）によるソリューションであるため、迅速に展開できる点に大きな強みがあります。

#### ① スマートグループ機能

ワーカーのスキル情報、稼働回数、Good 率などの条件を設定することで、各現場に適した「ワーカーリスト」を自動で生成・更新し続ける機能です。例えば、「直近 3 ヶ月以内に当該施設で 5 回以上稼働したピッキング経験者」といったグループを、クライアントの管理工数ほぼゼロで常に最新の状態に保てます。これにより、習熟度の高いリピーターに限定した求人が可能となり、受入負荷の低減、ミスマッチの抑制、生産性向上が実現します。従来の「一時的な人手」から、「現場ごとに最適化された継続的な戦力」への転換を促進する機能です。

#### ② 年額報酬による稼働制限解除

同一企業での年間報酬が一定額（給与支払報告書の提出基準）に近づいたワーカーに対し、必要な税務対応やマイナンバーの取得・管理に関する手続きを安全に運用できるようにすることで、継続的な稼働を可能にする機能です。

従来は、基準額を超えた際に発生する税務対応や、機微情報であるマイナンバーの取得・管理に伴う運用負荷・セキュリティリスクが制約となり、一定額に達する前にマッチングを制限していました。本機能によりクライアントの税務対応・マイナンバー管理に伴う負荷やリスクを低減しながら制限を解除できるため、年間を通じて習熟ワーカーを安定的・継続的に活用しやすくなります。

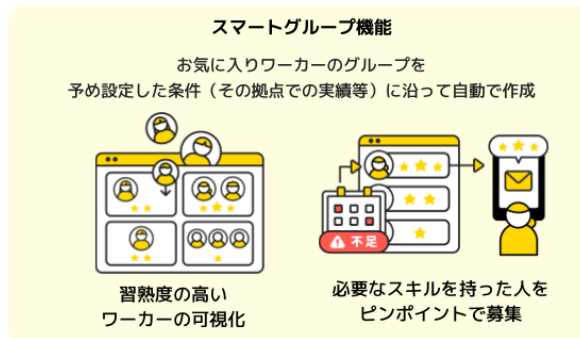
2026 年 4 月期 通期決算説明会資料 P19

### スポットワーク スポットワーカーの受入負荷軽減・生産性アップに向けたソリューション Timee

物流業界は派遣からスポットワークへの切り替えが加速。対派遣でコスト優位性がある一方、スポットワーカーの受入負荷・生産性が浸透率上昇のボトルネックだったが、Field Managerに加えて複数のソリューションがプロダクト開発により誕生。

#### 受入負荷軽減、生産性改善に向けたソリューション

- 受入負荷軽減
  - Field Manager
  - 受け入れサポーター
- 習熟度の可視化
  - スマートグループ機能
- 習熟ワーカーの稼働制限解除
  - 年額報酬による稼働制限解除<sup>※1</sup>



※1：クライアントが所定の手続きを行うことで、ワーカーの年間報酬上限による稼働制限を解除できる機能

Q3. 長期アルバイト採用サポートプランと、既存のスポットワークとの間でカニバリゼーションは発生しないのでしょうか。

カニバリゼーションの有無については、現在実施している PoC において厳密なモニタリングを行っておりますが、現時点の検証データにおいては発生していないと認識しております。今後の本格展開を見据えても、クライアントおよびワーカーの双方において以下の通り明確なすみ分けがあるため、カニバリゼーションのリスクは低いと考えております。

クライアント側：

現在の飲食業界等では、稼働のタイミングや業務内容に応じて両者がハイブリッドに活用されています。例えば、平日の低需要期は長期アルバイト（固定人員）を中心にシフトを組み、固定人員だけでは対応できない週末の繁忙期にスポットワークを活用するというケースが一般的です。そのため、本プランの導入によって既存のスポットワーク利用が減少することではなく、むしろ従来アプローチできていなかった企業の「長期アルバイト採用予算（求人広告費）」という新たな予算枠の獲得に繋がると見込んでおります。また、飲食業界における店舗ベースのスポットワーク浸透率はまだ約 5%（※1）に留まっており、既存の求人媒体のみを利用している「スポットワーク未導入店舗」に対しても、新たなフックとして本プランを提案し、新規開拓を加速させることが可能です。

ワーカー側：

アプリ上でワーカーの皆様に対し、働き方の意向（スポットワーク、長期アルバイト、正社員）を確認しています。その回答に基づき、それぞれのニーズに沿った求人のみを適切に出し分けるユーザーインターフェースを構築しているため、スポットワークのみを希望するワーカーの利用体験を損なうことはございません。

※1：全体の拠点数に対するアクティブアカウント数の割合。日本全国の事業所数は総務省統計局「経済センサス」（2021年）に基づく、飲食店及びテイクアウト・フードデリバリーサービスの数。アクティブアカウント数は2026年4月時点。

[2026年4月期 通期決算説明会資料 P49](#)

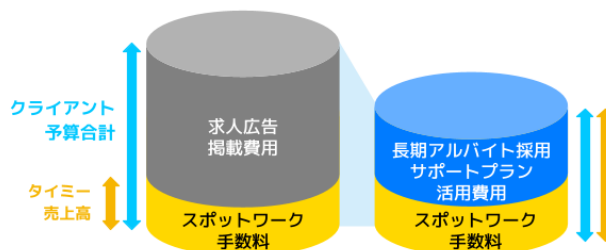
### 長期アルバイト採用サポートプランの開発

Timee

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



Q4. Fintech 事業で具体的に想定しているサービスと、その開始時期について教えてください。



当社は、住信SBIネット銀行が提供するBaaSソリューションを活用し、独自のバンキングサービスをリリースする予定です。  
タイミーは既に年間流通総額1,300億円規模の給与受け取り接点を持つプラットフォームへと拡大しており、この強固な基盤を活かした展開を進めてまいります。  
まずは、ワーカーがスポットワークで得た報酬の振込先としてシームレスにご利用いただける銀行口座を提供いたします。これにより、将来的な様々な金融ソリューションの強固な基盤となるだけでなく、現在コストとして発生している「他行振込手数料」を大幅に削減するコストシナジーを見込んでおります。  
開始時期については、自社で銀行業を行うのではなく、BaaSを活用した「銀行代理業」としての展開となるため、システム構築や許認可申請に伴う準備期間を相対的に短縮できる認識です。

[2026年4月期 通期決算説明会資料 P28](#)

**Timee**

**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<sup>※1</sup>を設立予定。

	
<p>1,400万人以上の登録ワーカー 46万拠点の登録クライアント <sup>※2</sup></p>	<p>生活インフラとしての 約1億規模の会員基盤</p>
<p>日々積み上がる 5,500万件以上の蓄積された信頼データ <sup>※3</sup></p>	<p>×</p>
<p>年間流通総額1,300億円規模の 給与受け取り接点 <sup>※4</sup></p>	<p>日常生活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</p>
	<p>BaaSをはじめとする 先進的な金融ソリューション</p>

※1：子会社設立は株式会社タイミー単独の取り組み ※2：2026年4月時点。サービス開始以降の累計。 ※3：サービス開始以降2026年4月末までのクライアントによるワーカーレビューの累計。ワーカーは複数回の勤務記録により複数のレビューを得ることが可能。 ※4：25年5月から26年4月までの流通総額

Q5. 介護福祉業界におけるベネッセキャリアオスとの提携で期待している効果は何でしょうか。

ベネッセキャリアオスは、介護・医療に特化した HR 事業を展開しており、親会社であるベネッセスタイルケアは全国で 360 カ所（※2）の高齢者向けホームを運営するなど、同業界において圧倒的なプレゼンスと知見を有しています。

一方で、現在のタイミーにおける介護福祉業界の募集比率は全体の 5%程度（※3）に留まっており、施設・ワーカー双方における認知度拡大が課題となっていました。

本提携においては、業界最大手であるベネッセグループとのアライアンスをレバレッジすることで、物流や小売・飲食のイメージが強かったタイミーの認知度と信頼性を業界内で急速に高め、新規クライアントの獲得を強力に加速させてまいります。さらに、同社が持つ豊富な施設運営ノウハウを活かした BPR を推進することで、施設側の受入ハードルを下げて 1 クライアントあたりの深堀りと顧客単価の向上を図ってまいります。

※2：株式会社ベネッセスタイルケアの会社 HP より。2025 年 4 月時点。

※3：業界別募集人数を基に算出（FY26/4 2Q）

2026 年 4 月期 通期決算説明会資料 P22

スポットワーク **ベネッセキャリアオスとの戦略的業務提携（介護福祉業界）** Timee

介護事業および介護周辺事業を展開するベネッセスタイルケアグループにおいて介護・医療特化型の HR 事業を行う株式会社ベネッセキャリアオスと戦略的業務提携に向けた基本合意書を締結。両者の持つ資源とノウハウを統合することで、介護分野でのタイミーの利用を加速。

**連携内容**

**事業者向け**

- タイミー導入支援
  - 介護事業運営のノウハウを活用した業務分解の提案やマニュアル作成など、手厚いカスタマーサポートおよびコンサルテーションを提供

**ワーカー向け**

- 資格取得やスキルアップの機会提供
  - ベネッセのeラーニングサービスを提供し、現場で活かせる実践的な介護技術のオンライン研修を実施
- 人材紹介サービスの提供
  - ベネッセキャリアオスの人材紹介・人材派遣サービスをご案内し、業界内での長期的な就業を後押し

22

Q6. FY27/4 の業績予想において、スポットワークの売上高の考え方について教えてください。

FY27/4 のスポットワークの売上高についてはレンジで開示しており、これまで同様レンジ内での着地を目指し、基本シナリオはレンジの中間（YoY 成長率で緩やかな鈍化）となります。一方で、これまで減少トレンドであった YoY 増加額は基本シナリオで増加に反転する想定をしております。

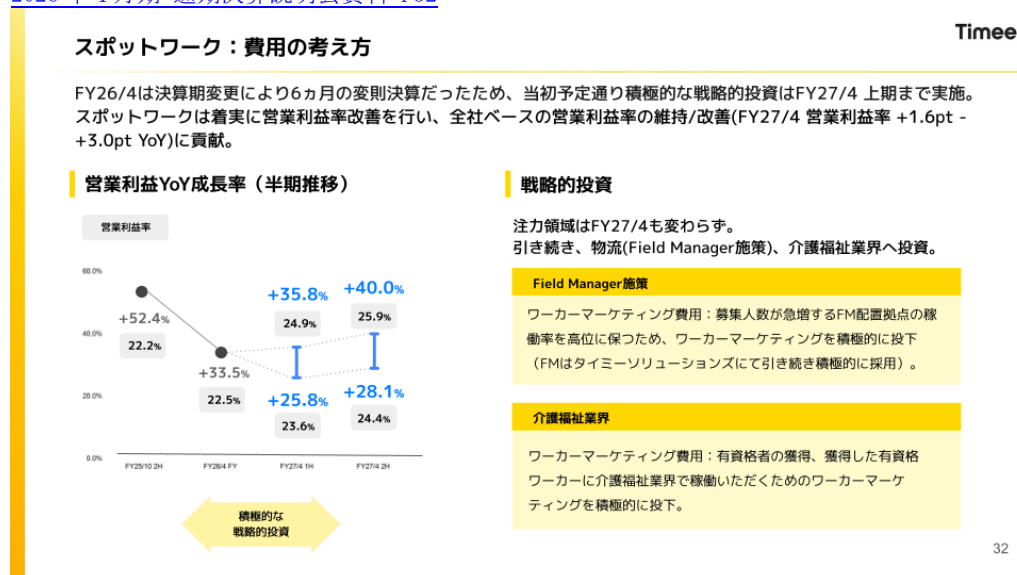
Q7. FY27/4の業績予想において、スポットワークへの積極的な戦略的投資は上期までとなっておりますが、売上成長を維持するために引き続き投資は必要となるのではないのでしょうか。

FY27/4上期まで継続する積極的な戦略的投資の多くは、物流業界および介護福祉業界向けのワーカーマーケティングとなっております。

現在は稼働率対策として多額のマーケティング予算を投下しておりますが、マーケティング自体の効率化に加えて、プロダクト開発を通じた稼働率対策も可能となり、売上高に対するワーカーマーケティング費用の比率は徐々に改善する見込みです。具体的には、物流業界ではスマートグループ機能等の活用により、各拠点におけるワーカープールの拡大やリピートワーカーの増加が見込まれます。また、介護福祉業界では、「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」に稼働率対策の比重を移し、介護福祉業界で働きたいワーカーが介護福祉の仕事アプリ上でより簡単に探せるよう、ユーザーインターフェースの改良を実施しております。

さらに、ワーカー向けの求人のレコメンデーション機能の継続的な改良も、業界横断の稼働率対策として寄与する想定です。

2026年4月期 通期決算説明会資料 P32



32

Q8. FY27/4の業績予想において、スポットワークのテイクレートの考え方について教えてください。

直近のトレンドから大きな変化は想定しておらず、横ばいから微減となる見込みです。競争環境に起因する引き下げ圧力は緩和されている一方で、これまで同様、一部の大手クライアントにおける流通総額の拡大を前提とした戦略的ディスカウントの実施を織り込んでおります。

Q9. FY27/4の業績予想において、スポットワーク以外の赤字幅が拡大している背景は何でしょうか。

主力であるスポットワークのさらなる成長を実現するために、スポットワークとのシナジーが期待できる新規事業の開発に注力しております。現在は事業開発中のため売上が立っていないものも多く、担当者の人件費等が積み重なった結果、「スポットワーク以外」としてFY27/4は18億円の赤字を見込んでおります。

なお、新規事業においては、ステージゲート制度を導入し、リソース配分を厳密に管理する運用を徹底しているため、全社の利益額や利益率に大きな影響を及ぼすことは想定しておりません。

Q10. FY27/4の業績予想において、タイミーソリューションズの売上高が急増している背景は何でしょうか。

FY27/4の売上高の業績予想は2,310百万円で、前期実績の813百万円から大きく増加する見込みとなっております。物流倉庫オペレーションの受託サービス（請負）の売上高において、前期（FY26/4）の業績には当該子会社を連結した2025年11月からの6ヶ月分のみが反映されていたため、今期における通期化（12ヶ月分の反映）が大幅な増収の大きな要因となっております。なお、タイミーソリューションズはFY26/4も順調に進捗し、FY27/4もその好調を維持する前提で業績予想を作成しております。

**【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://note.com/timee\\_ir/n/n49007098b9a0](https://note.com/timee_ir/n/n49007098b9a0)