

Timee

FY24/10期 第3四半期

決算説明資料

2024.09.12

企業概要

企業名

株式会社タイムー / Timee, Inc.

設立

2017年8月

提供サービス

スキマバイトサービス「タイムー」等

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、長野

従業員数^{※1}

正社員961名、及び取締役4名
監査役3名、アルバイト207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

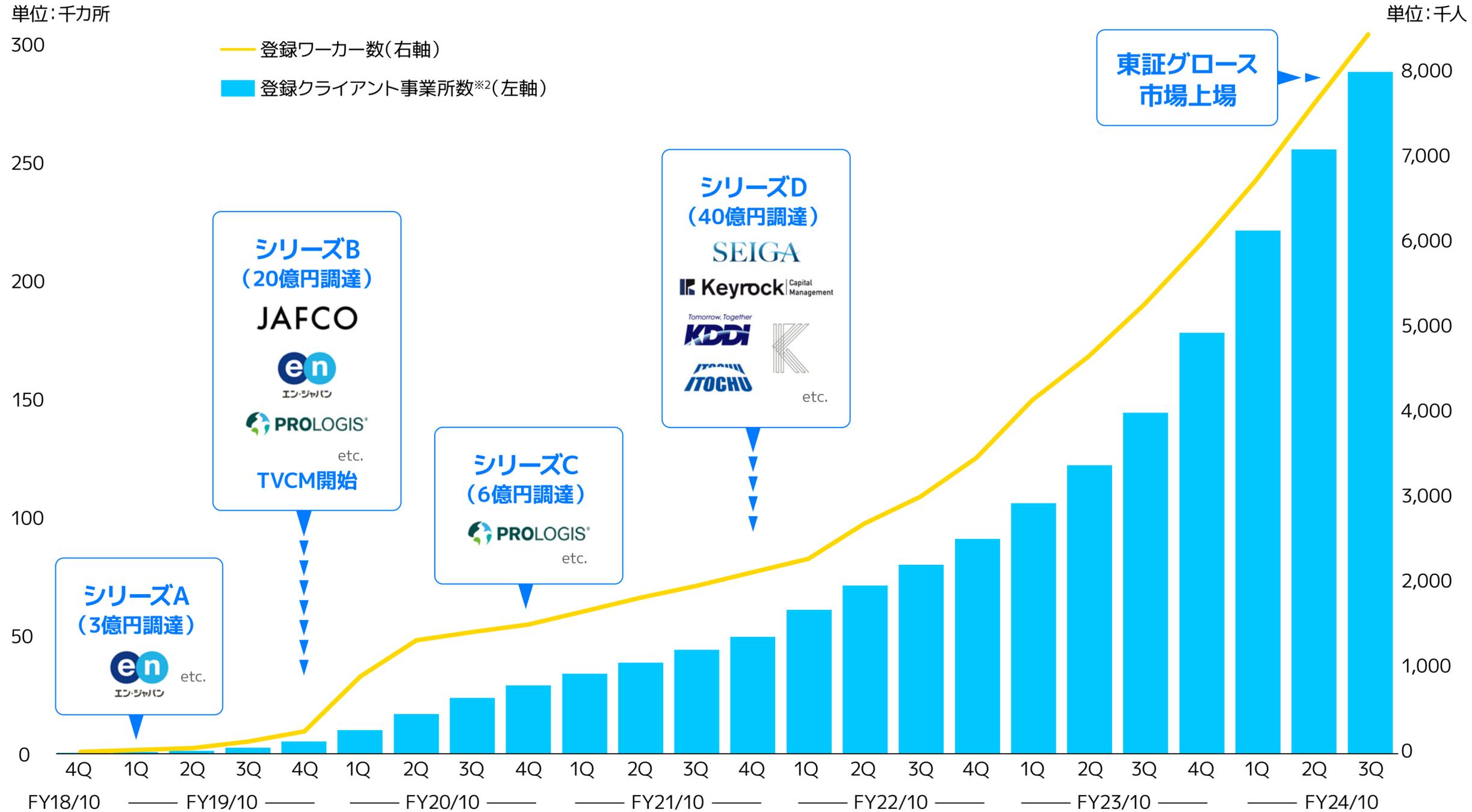
※1: 2024年8月31日時点



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
マッチングするスキマバイトサービス



順調なプラットフォームの拡大



登録ワーカー数^{※1}

8.6百万人

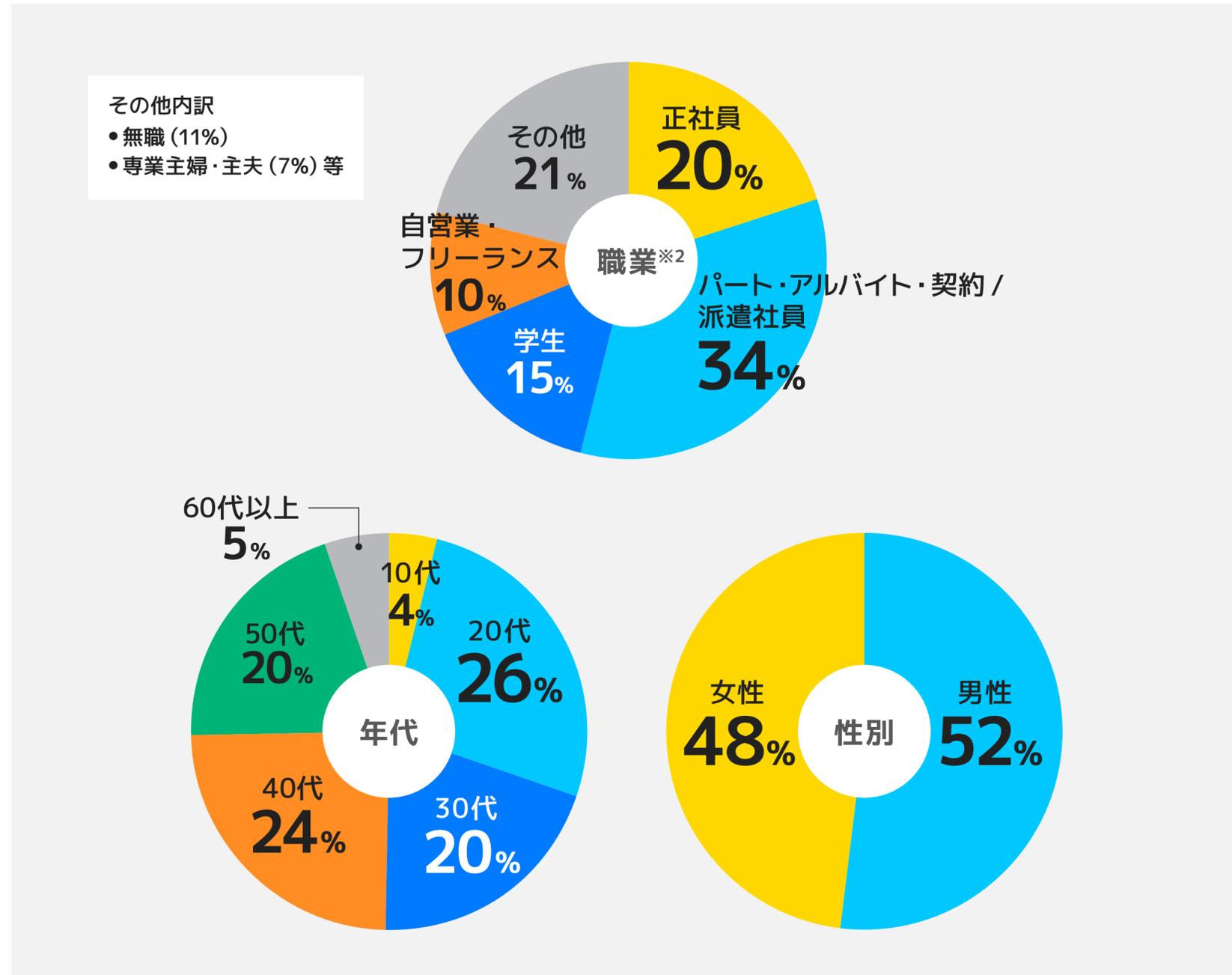
登録クライアント事業所数^{※1※2}

28.6万
拠点

※1: 2024年7月末時点。サービス開始以降の累計。2024年9月9日時点で登録ワーカー数は900万人、登録クライアント事業所数は29.7万拠点を突破

※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

タイミーワーカーの属性※1 — 若年層を中心に多様なワーカーが登録



代表的なワーカーの一例※3



[職業] パート
 [年齢] 30-40代
 [年収] 200万円

夫と小学6年生、3年生の子どもと暮らしており、家計を支えるべくほぼ毎日タイミーを利用して複数の職に従事



[職業] フリーター
 [年齢] 20-30代
 [年収] 300万円

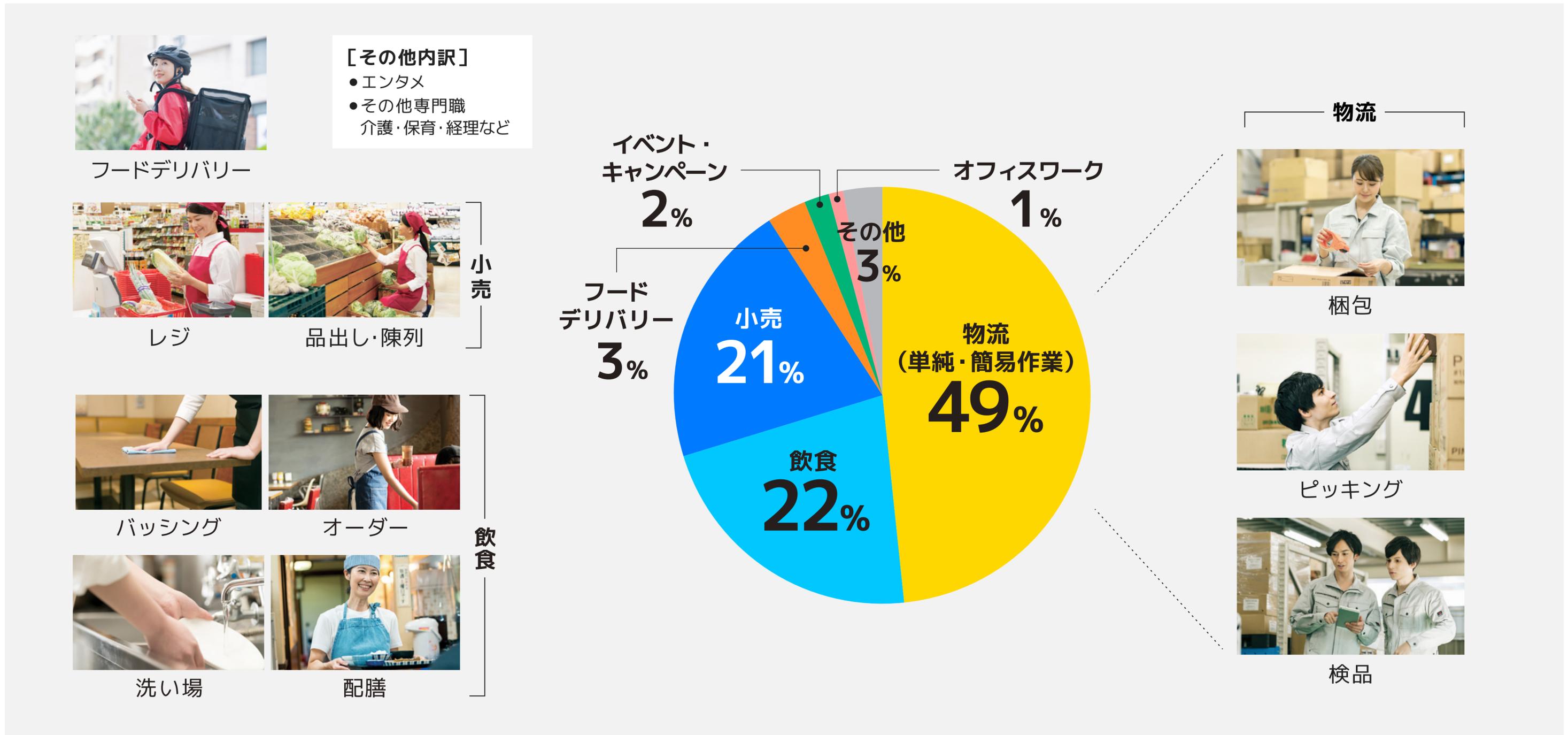
趣味のイベントに参加するため、シフトの柔軟性を重視。メインのバイトでは希望する時間の60-70%しかシフトに入れないため、バイトに加えてタイミーを利用

※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2024年7月末時点、稼働人数は2024年7月の1カ月間)

※2: 2024年7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31%)

※3: タイミーのサービスをよく利用するワーカーをマーケティングの観点で分析したペルソナの一例

クライアントの属性※1 — 物流、飲食、小売が中心



※1: 職種別募集人数を基に算出(2024年7月の1ヶ月間)

FY24/10 3Q ハイライト

PL

- 3Q累計売上高は190.2億円 (+72.6% YoY)、3Q単体は65.7億円 (+64.9% YoY)。アクティブアカウント数の増加を背景として前年同期比で大幅増収。概ね順調に進捗。
- 3Q累計営業利益は27.9億円 (+60.6% YoY、営業利益率 14.7%)、3Q単体は10.7億円 (+29.0% YoY、営業利益率 16.3%)。ワーカーマーケティング費用の低減(コアワーカー率の上昇による)とクライアントマーケティングへの積極的な投資のバランスを保ちながら前年同期比で増益着地。計画に対しても順調に進捗。

KPI
(3Q 単体)

- 平均テイクレートと稼働率は前Qと同水準で推移。アクティブアカウント当たり流通総額はクライアントミックスの影響で減少するも、アクティブアカウント数は順調に積み上がり、前年同期比で+98.8%の成長で着地。
 【流通総額^{※1}】 22,179百万円(+65.2% YoY)
 【平均テイクレート^{※2}】 29.6%
 【稼働率^{※3}】 86%
 【アクティブアカウント数^{※4}】 170.1千拠点(+98.8% YoY)
 【アクティブアカウント当たり流通総額】 130.3千円(▲16.9% YoY)

※1: クライアントからワーカーに支給される給与+交通費

※2: 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

※3: マッチング率。稼働人数を募集人数で除して算出

※4: 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。2024年5月から7月の3ヶ月のアクティブアカウント数の合計を示す

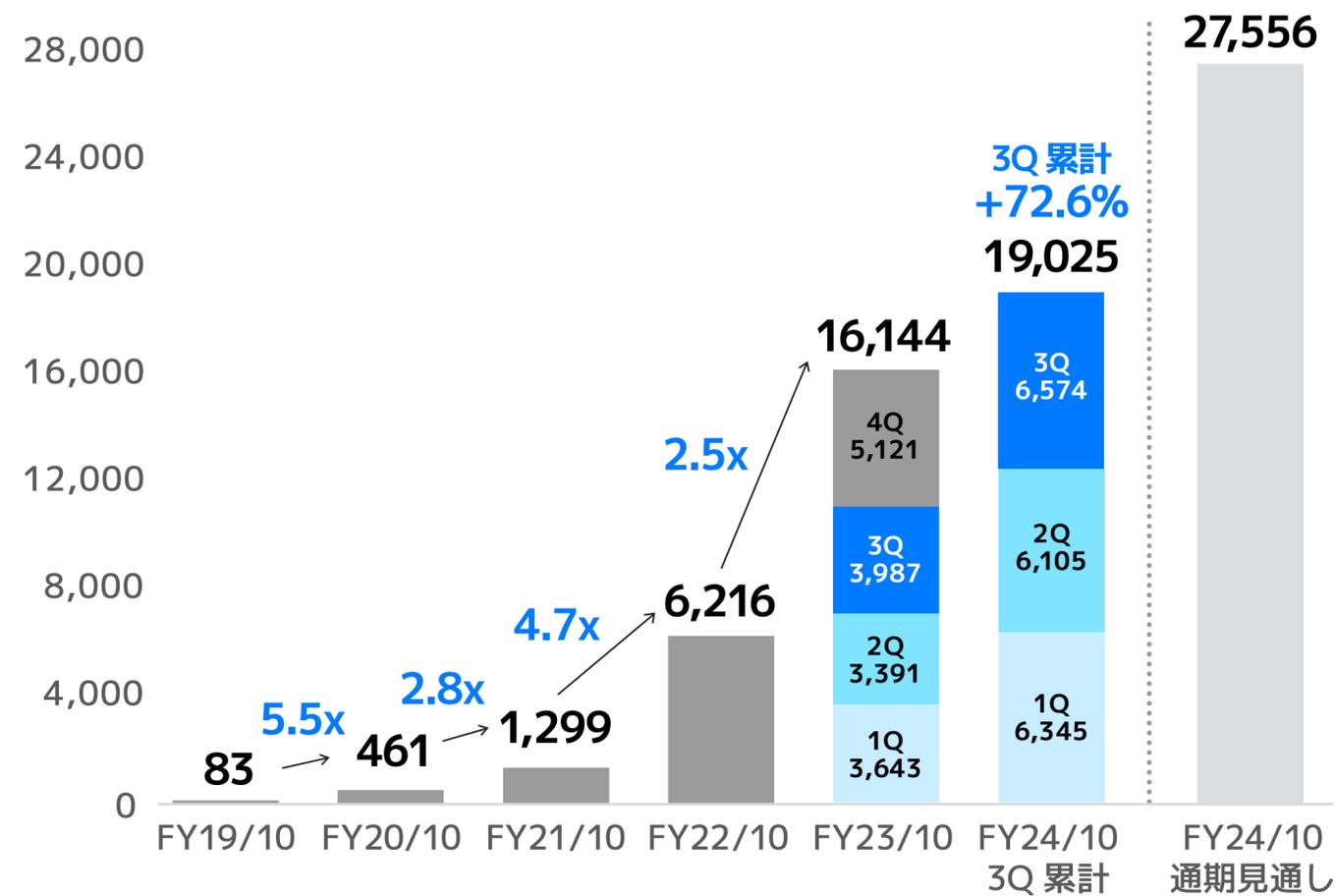
業績推移

FY24/10 3Q累計売上高は前年同期比+72.6%で概ね順調に推移。

3Q累計営業利益はワーカーマーケティング費の低減等が進み計画に対して順調に進捗、前年同期比+60.6%。

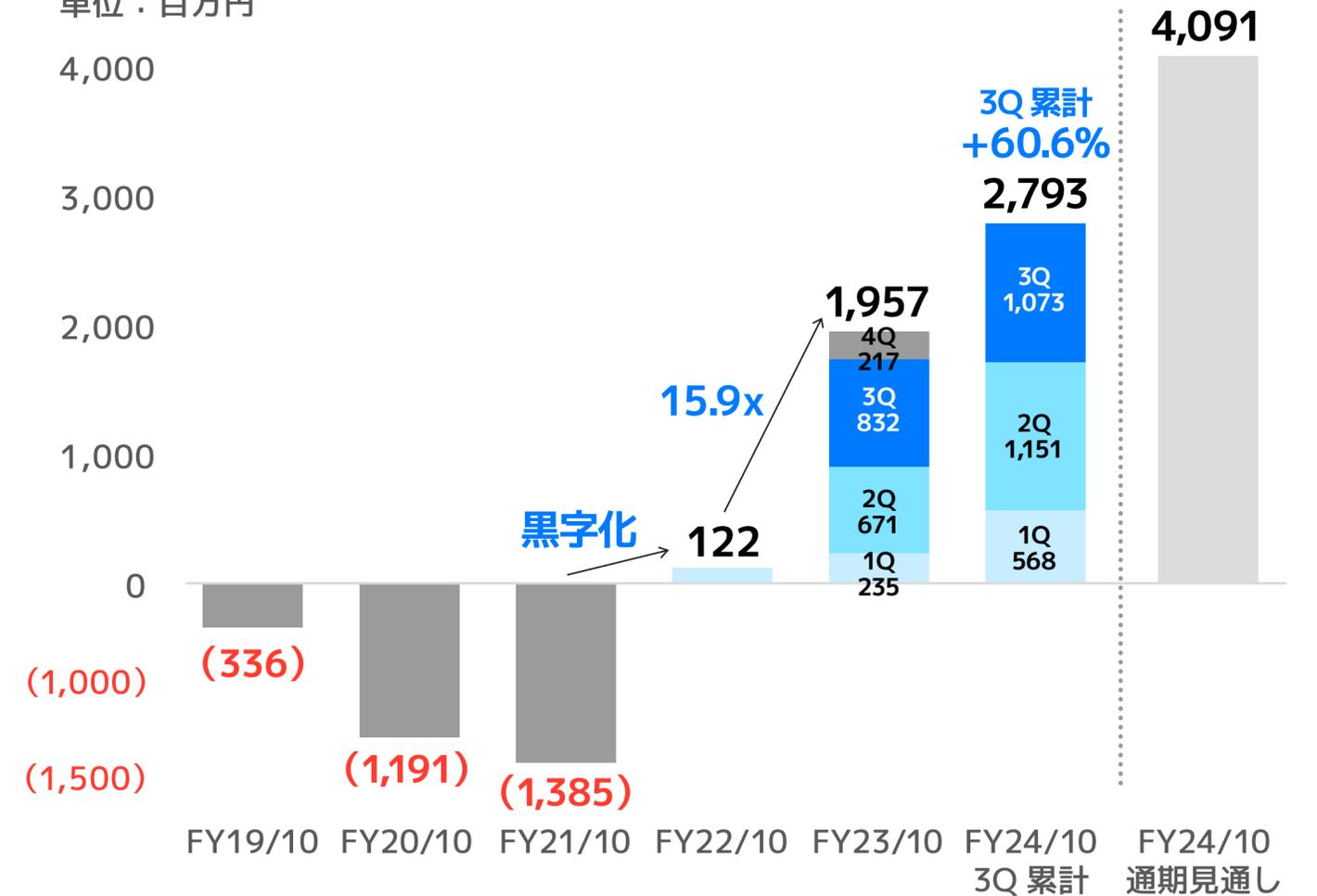
売上高

単位：百万円



営業利益(損失)

単位：百万円



FY24/10 3Q 実績

FY24/10 3Q累計は売上総利益(+71.8% YoY)、営業利益(+60.6% YoY)が前年同期比で大幅増益した一方、FY23/10 4Qから本格的に開始したクライアントマーケティングへの積極投資により3Q累計・単体共に営業利益率は前年同期比で減少。当期純利益はFY23/10に繰越欠損金を適用したが、FY24/10は繰越欠損金解消による影響で減益(▲16.0% YoY)。当期純利益率もクライアントマーケティング及び繰越欠損金の影響で前年同期比で減少。

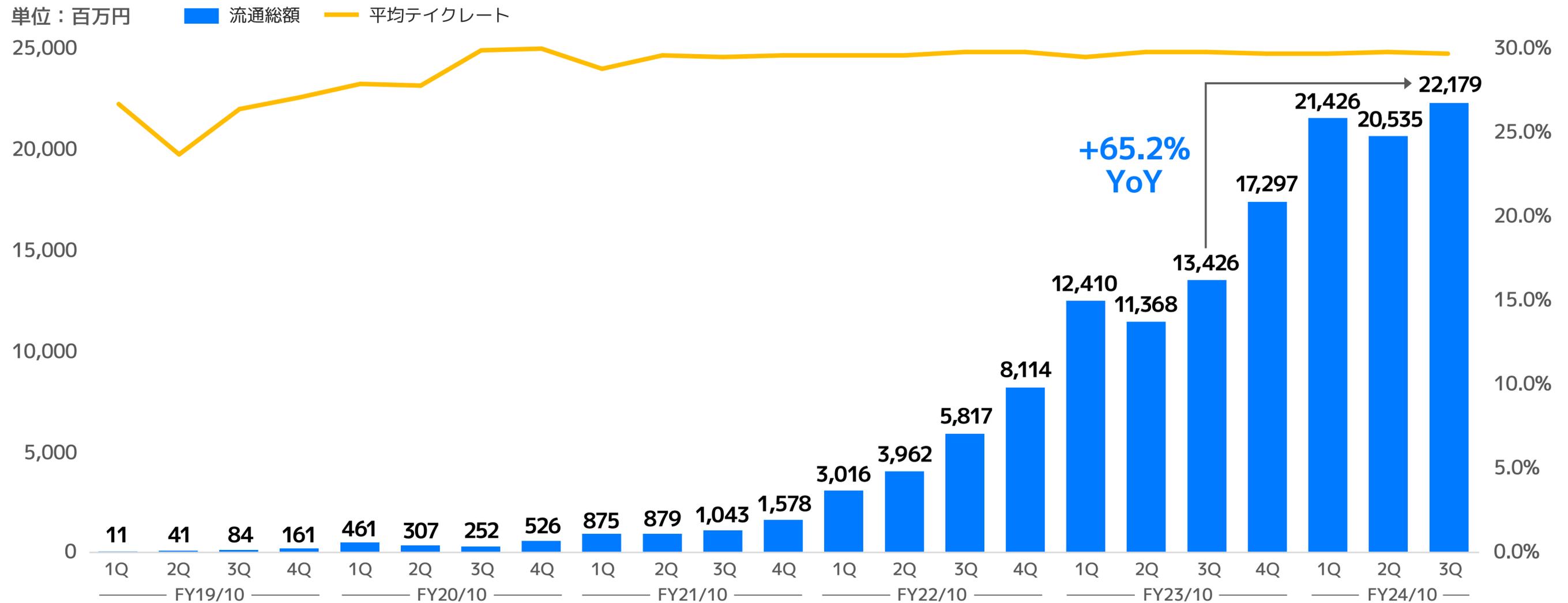
単位：百万円

	FY2024/10 3Q 累計	FY2023/10 3Q 累計	差額	YoY	FY2024/10 3Q 単体	FY2023/10 3Q 単体	差額	YoY
売上高	19,025	11,022	8,002	+72.6%	6,574	3,987	2,587	+64.9%
売上総利益	18,136	10,553	7,583	+71.8%	6,228	3,820	2,407	+63.0%
売上総利益率	95.3%	95.7%	—	—	94.7%	95.8%	—	—
営業利益	2,793	1,739	1,053	+60.6%	1,073	832	241	+29.0%
営業利益率	14.7%	15.8%	—	—	16.3%	20.9%	—	—
当期純利益	1,466	1,747	(280)	▲16.0%	502	650	(147)	▲22.7%
当期純利益率	7.7%	15.9%	—	—	7.6%	16.3%	—	—

流通総額の拡大

3Qの流通総額は過去最高(+65.2% YoY)。平均テイクレートも安定して高水準を維持。

流通総額/平均テイクレート※1(四半期推移)



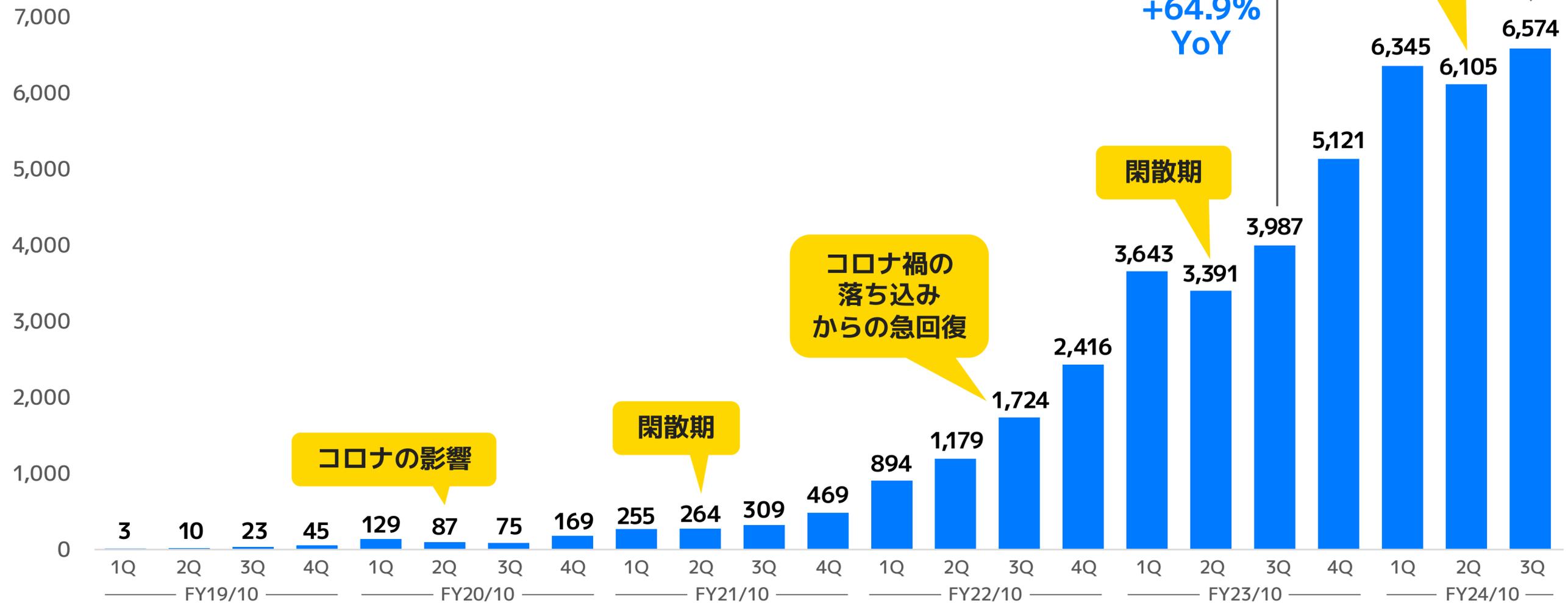
※1: タイミープラットフォームの売上を流通総額で除して算出

売上高の拡大

平均テイクレートの安定した推移により、流通総額に比例して売上高も過去最高(+64.9% YoY)。

売上高(四半期推移)

単位：百万円

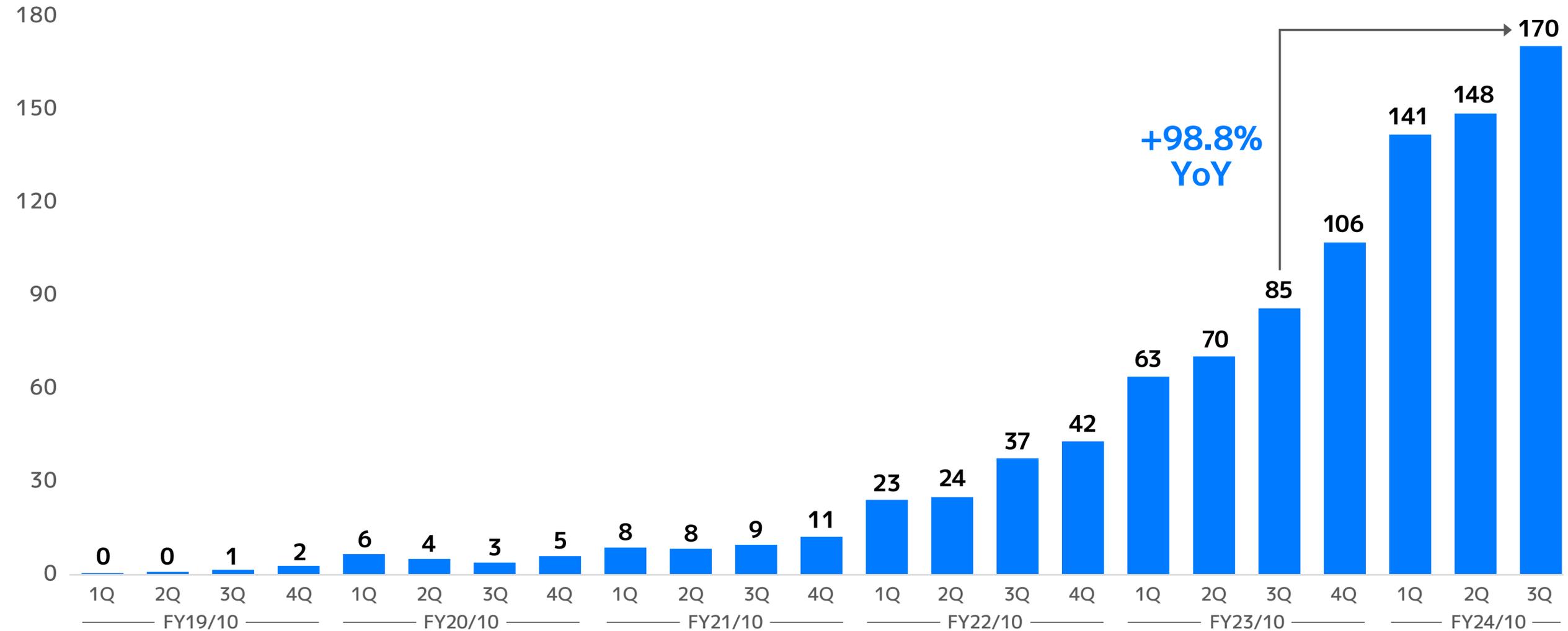


アクティブアカウント数の推移

3Qのアクティブアカウント数(AA数)^{※1}は順調に積み上がり、過去最高(+98.8% YoY)。

アクティブアカウント数

単位：千拠点

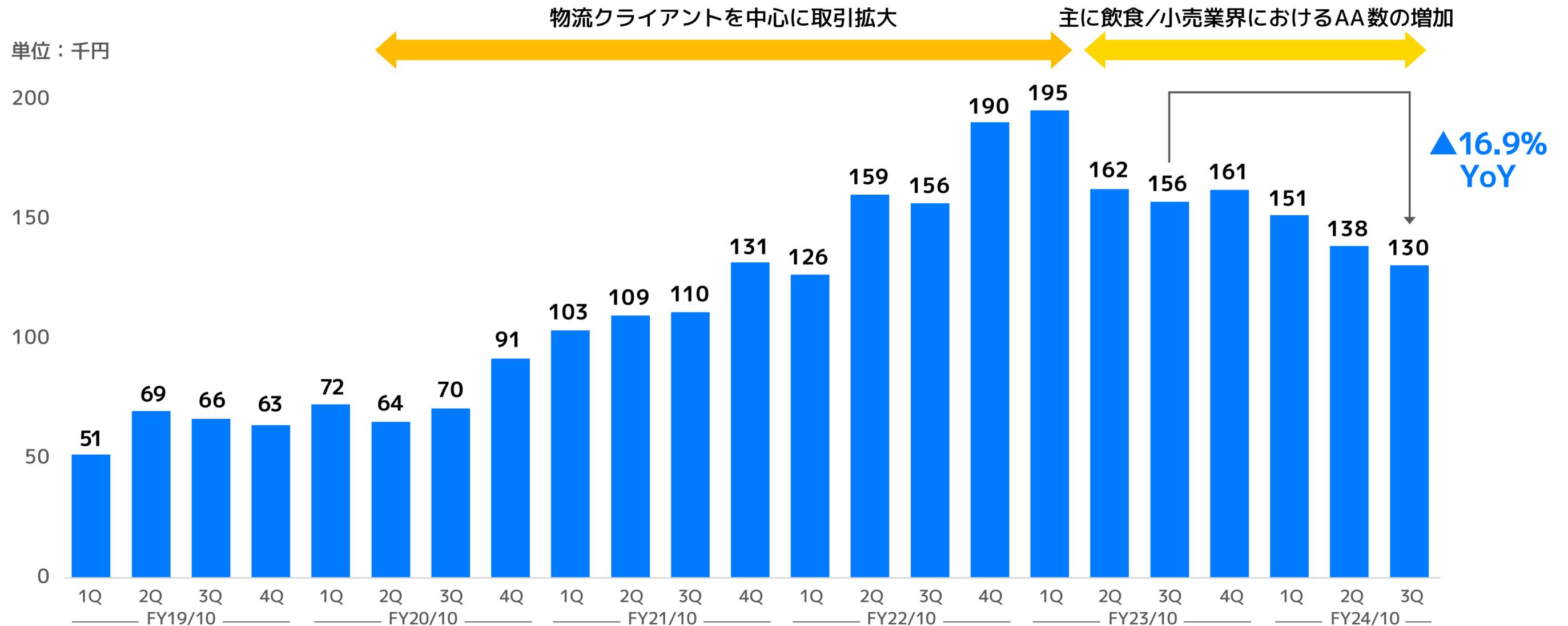


※1：月に少なくとも1つの求人を掲載した登録クライアント事業所数。各四半期における3ヶ月のアクティブアカウント数の合計を示しており、かかる数値は四半期中に少なくとも1つの求人を掲載した登録クライアント事業所数よりも大きくなる可能性がある

アクティブアカウント当たり流通総額の推移

クライアントミックスの変化によりAA当たり流通総額は減少傾向。

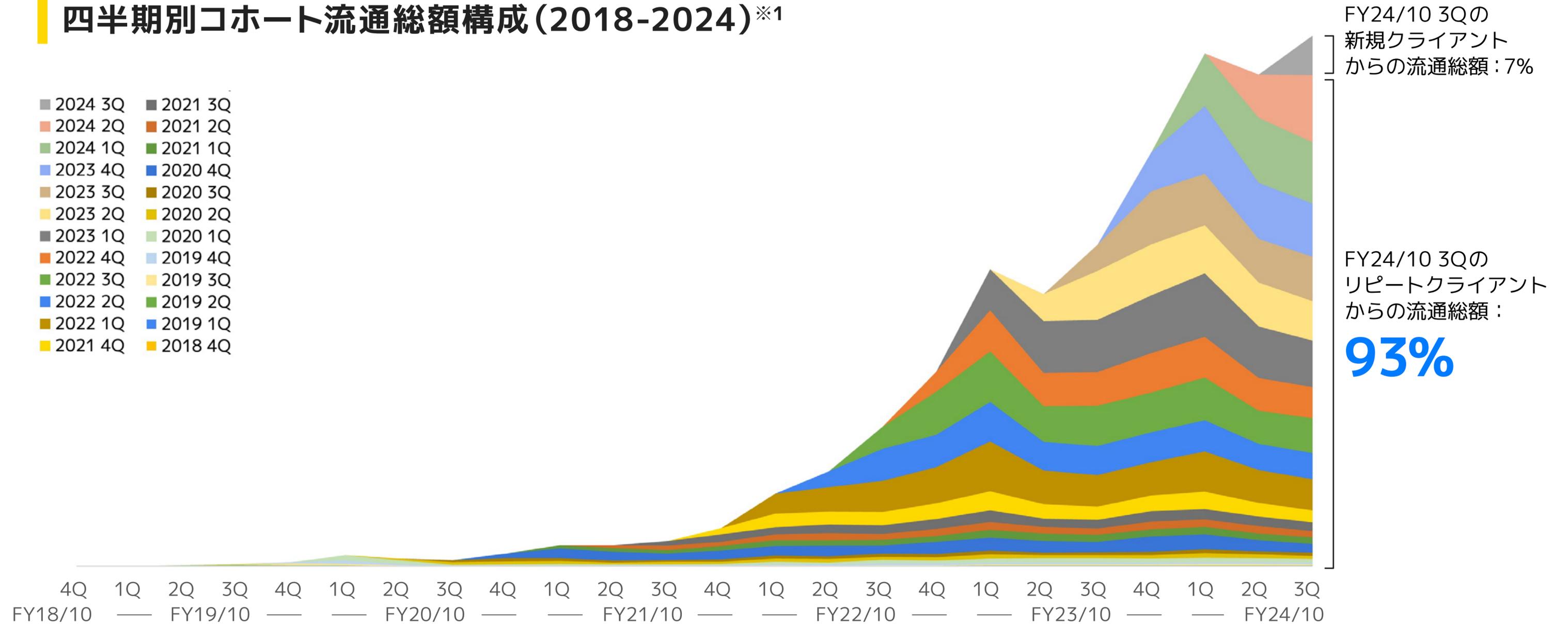
アクティブアカウント当たり流通総額



クライアントエンゲージメントの高さに裏打ちされた強力なリカーリング収益モデル

引き続きリピートクライアントの流通総額に占める割合は9割以上。高いクライアントエンゲージメントを維持。

四半期別コHORT流通総額構成(2018-2024)※1



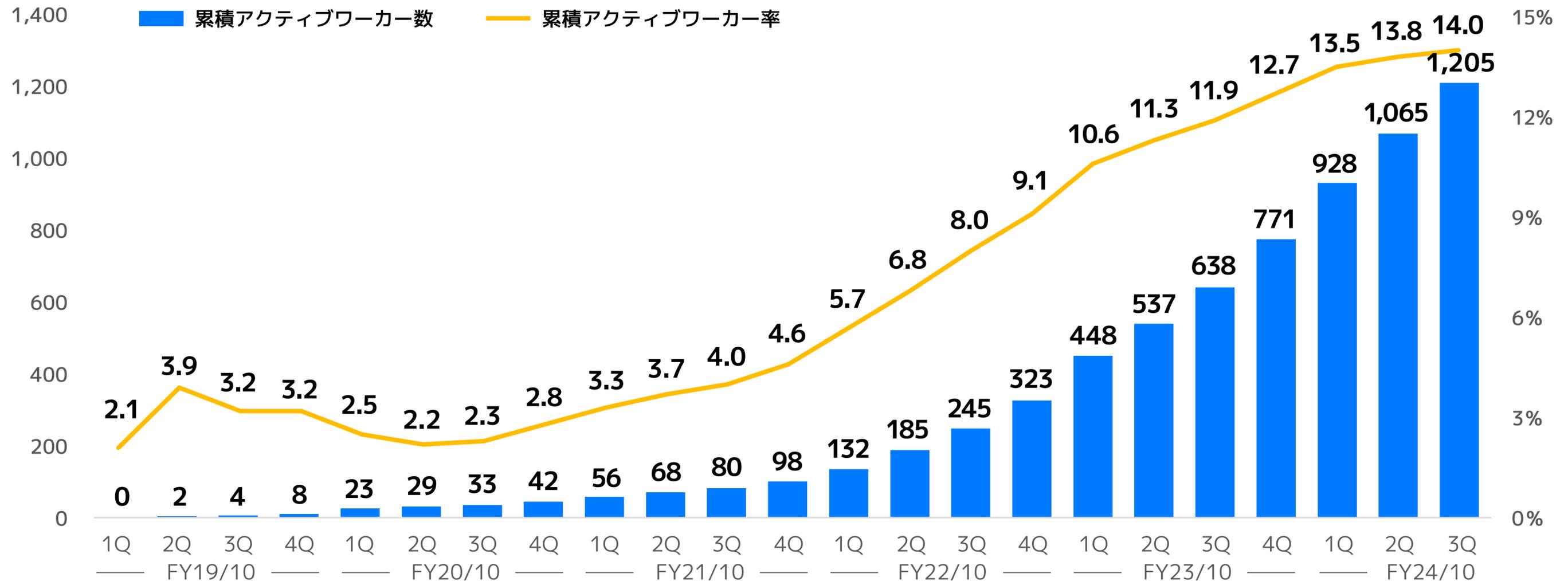
※1:集計期間は2018年8月1日から2024年7月31日。初回稼働発生四半期別でみた同クライアント事業所の流通総額の推移で算出

アクティブワーカーの成長

3Q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は過去最高に。

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)

単位：千人



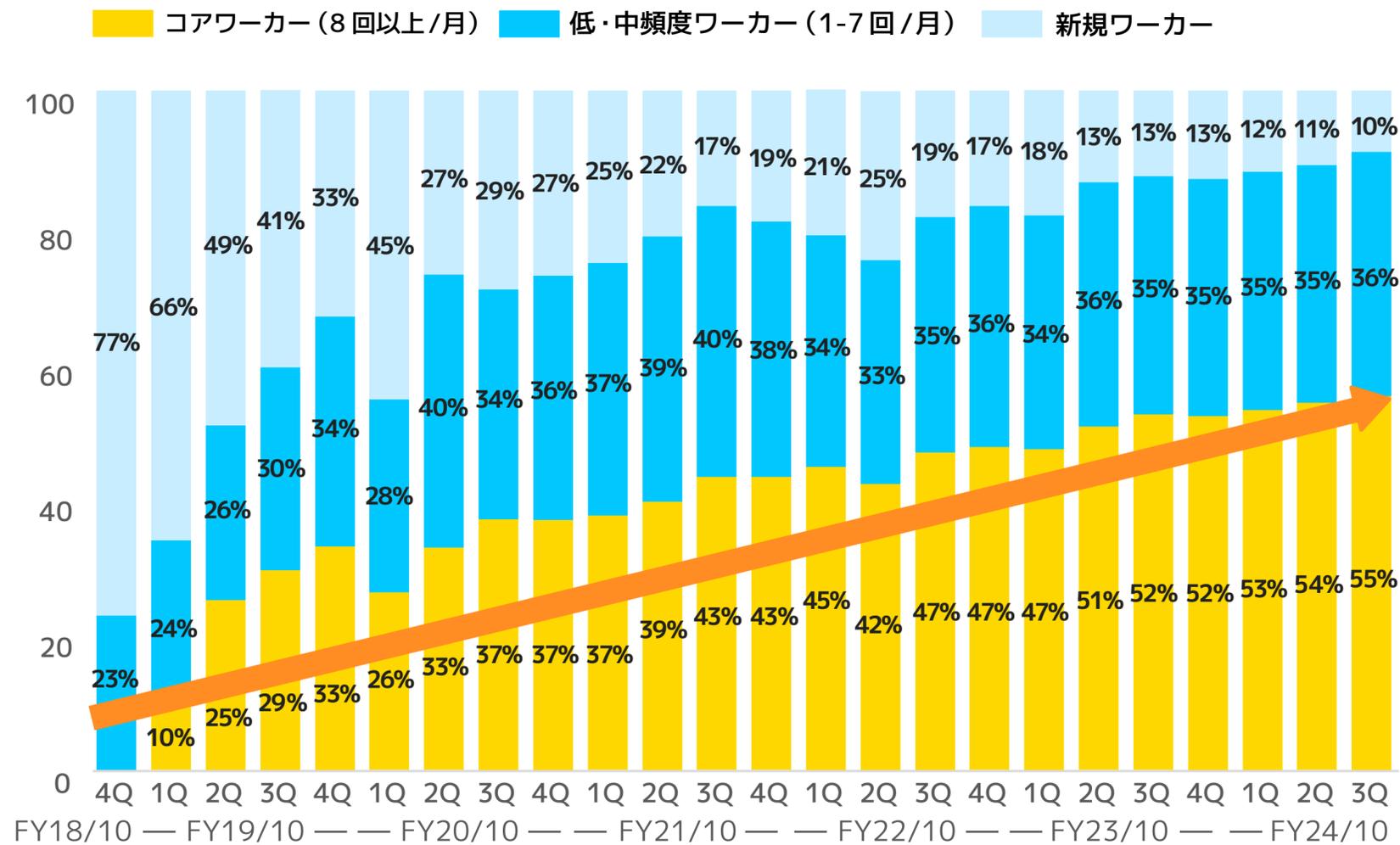
※1: サービス開始から各四半期末までの間に1回以上稼働したワーカー数 ※2: サービス開始以降の累計アクティブワーカー数を登録ワーカー数で除して算出

コアワーカーの拡大による更なる収益性の改善

3Qもコアワーカー率の上昇傾向は継続。

コアワーカー率上昇に伴い、新規の重要性が薄れるためマーケティング費用が低減。

稼働総数に占めるコアワーカーの割合※1



ワーカーマーケティング戦略

アクティブ化施策



- 初回ワーカー向け
 - ☑ SEO
 - ☑ ウェビナー
 - ☑ 初回キャンペーン



- 稼働促進
 - ☑ アプリプッシュ通知
 - ☑ 複数回稼働ボーナス

コアワーカー増加施策



- 主なターゲット
 - 比較的可処分時間の長いワーカー



TV CM



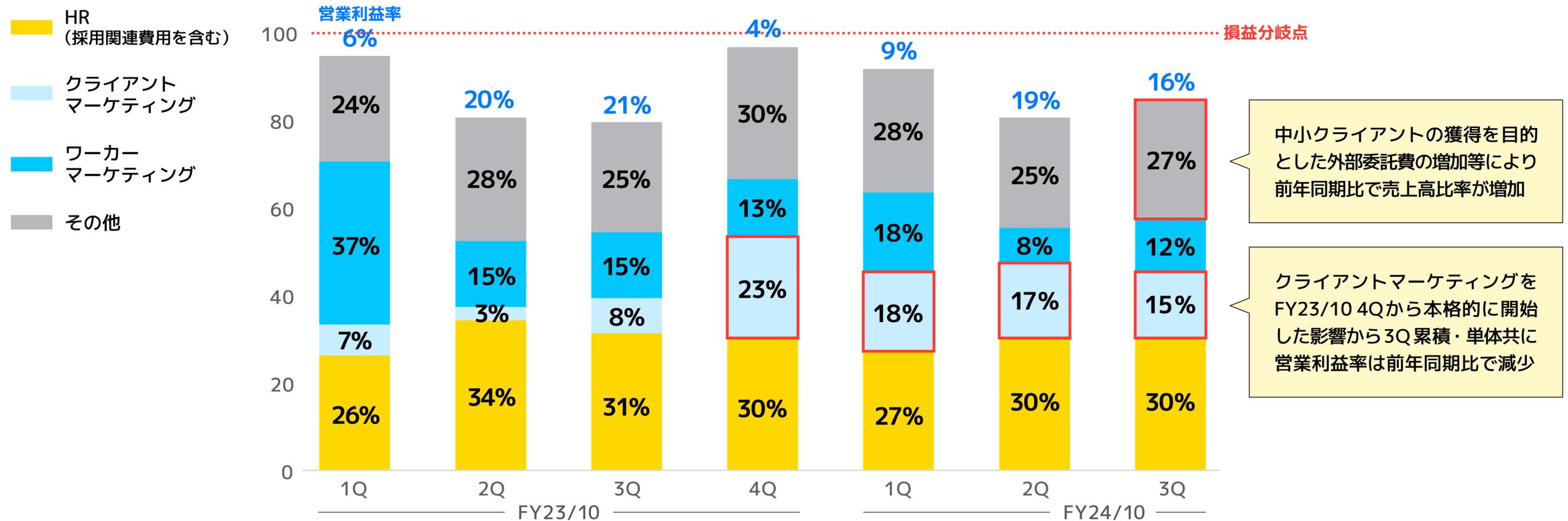
デジタル広告

※1: コアワーカーはひと月当たり8回以上就業する既存ワーカー。低・中頻度ワーカーはひと月当たりの就業回数が8回未満の既存ワーカー。新規ワーカーは就業回数にかかわらず、当該期間に初めてタイミーを利用して就業したワーカー。それぞれのワーカー層による3ヶ月間の総稼働回数を3ヶ月間の総稼働回数で除して算出。コアワーカー、低・中頻度ワーカー、新規ワーカーのステータスは、各四半期における3ヶ月の各月について月次で設定

利益率の更なる改善に向けた明確な道筋

前年同期比でのワーカーマーケティングの売上高比率減少の傾向は継続。FY23/10 4Qから本格的に開始したクライアントマーケティングの影響から、前年同期比でクライアントマーケティングの売上高比率は増加。

コスト内訳(対売上高比率)(四半期推移)※1



中小クライアントの獲得を目的とした外部委託費の増加等により前年同期比で売上高比率が増加

クライアントマーケティングをFY23/10 4Qから本格的に開始した影響から3Q累積・単体共に営業利益率は前年同期比で減少

※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。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)。その他は、売上原価、販売促進費、その他マーケティング費用、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

戦略的な運転資本の管理

給与即日払いに必要な短期運転資金は銀行ローンを活用。自己資本比率は34.0%、借入拡大余地も十分に残る。今後も調達手段の多様化や適切なバランスシートマネジメントを実施。

給与即日払いに対応したバランスシート構造※1

立替金 8,442 百万円		短期借入金 8,400 百万円	
現金及び預金 9,787 百万円	未払金	2,237	固定負債 815 百万円
	未払費用	1,522	
	その他流動負債	1,850	
	自己資本比率 34.0% 純資産 7,682百万円		
その他流動資産 311 百万円	売掛金	2,700	
	固定資産	1,266	

十分なクレジット・ファシリティを確保※1



りそな銀行



etc.

調達可能
ファシリティ総額
330億円

金利(年率)
<1.0%

**無担保
無保証**

※1: 2024年7月末時点

Appendix

取締役



創業者兼代表取締役

小川 嶺

Forbes 起業家ランキング日本2位※1
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



社外取締役

渡辺 雅之

経歴
マッキンゼー・アンド・
カンパニー・ジャパン
DeNA (共同創業者)



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)

※1: Forbes Japan「日本の起業家ランキング2024」

執行役員



事業統括

金 高恩

経歴

GO
メルカリ / メルペイ (元執行役員)



CTO

亀田 慧

経歴

ピクシブ



CMO

中川 祥一

経歴

アサツーディ・ケイ
GO
メルカリ / メルペイ



CPO

山口 徹

経歴

DeNA



スポットワーク研究所所長

石橋 孝宜

経歴

テイクアンドギヴ・ニーズ
エー・ピーカンパニー

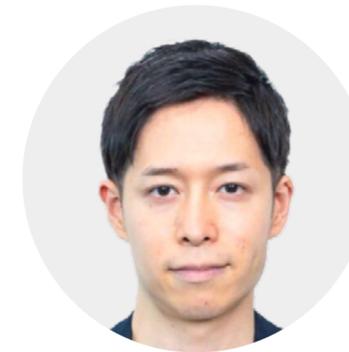


HR本部責任者

緒方 仁暁

経歴

コロプラ (元執行役員)
Game With (元取締役 / COO 兼 人事部長)



CSO

池田 俊

経歴

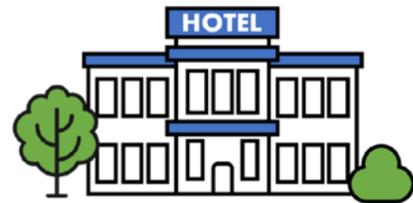
Google

次なるパラダイムシフト※1

“はたらく”領域において、パラダイムシフトを起こす



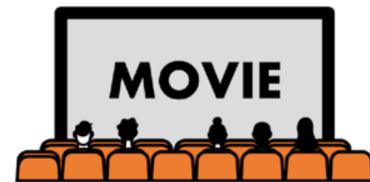
Uber



airbnb



zoom



NETFLIX



はたらく

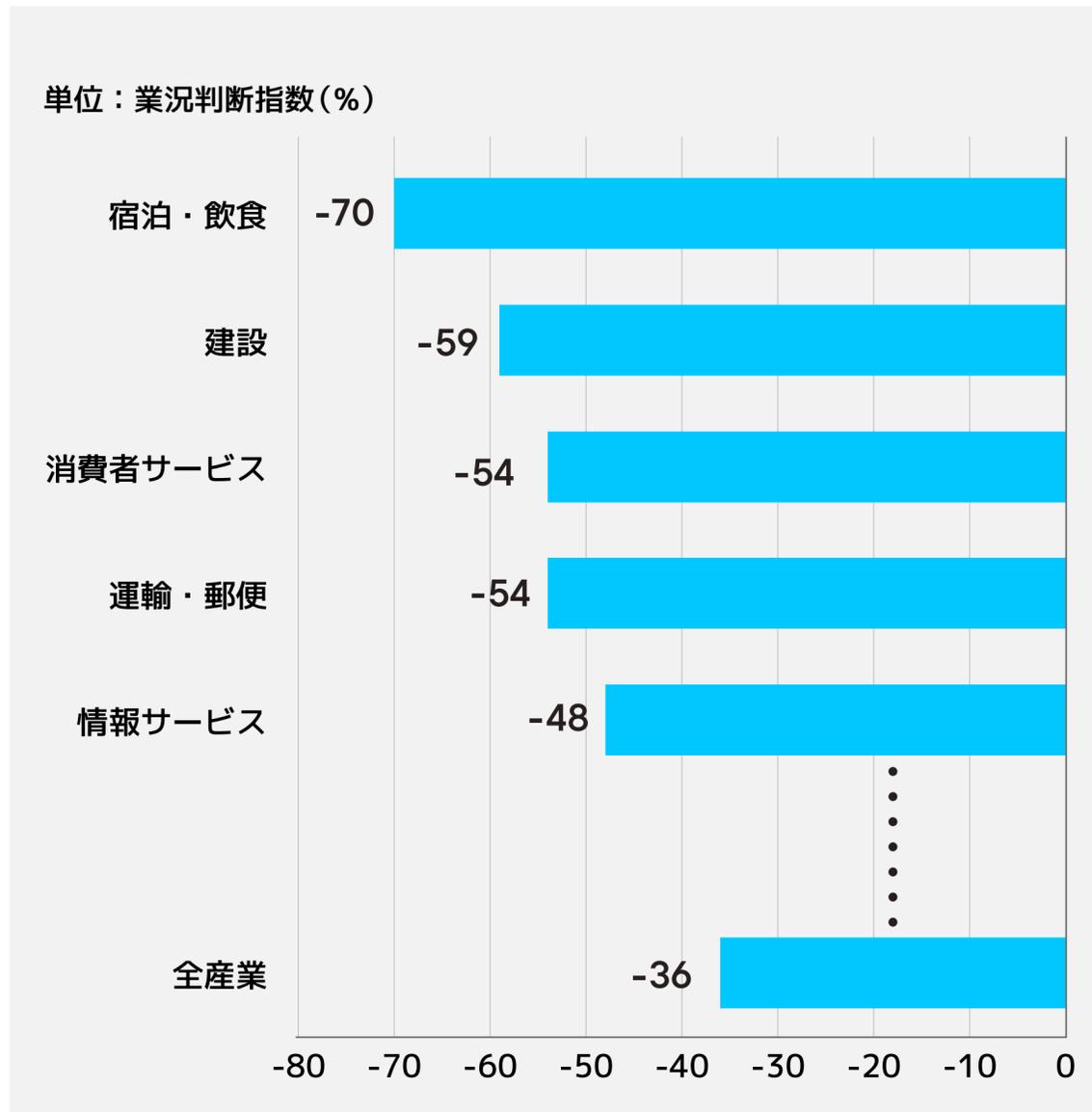


Timee

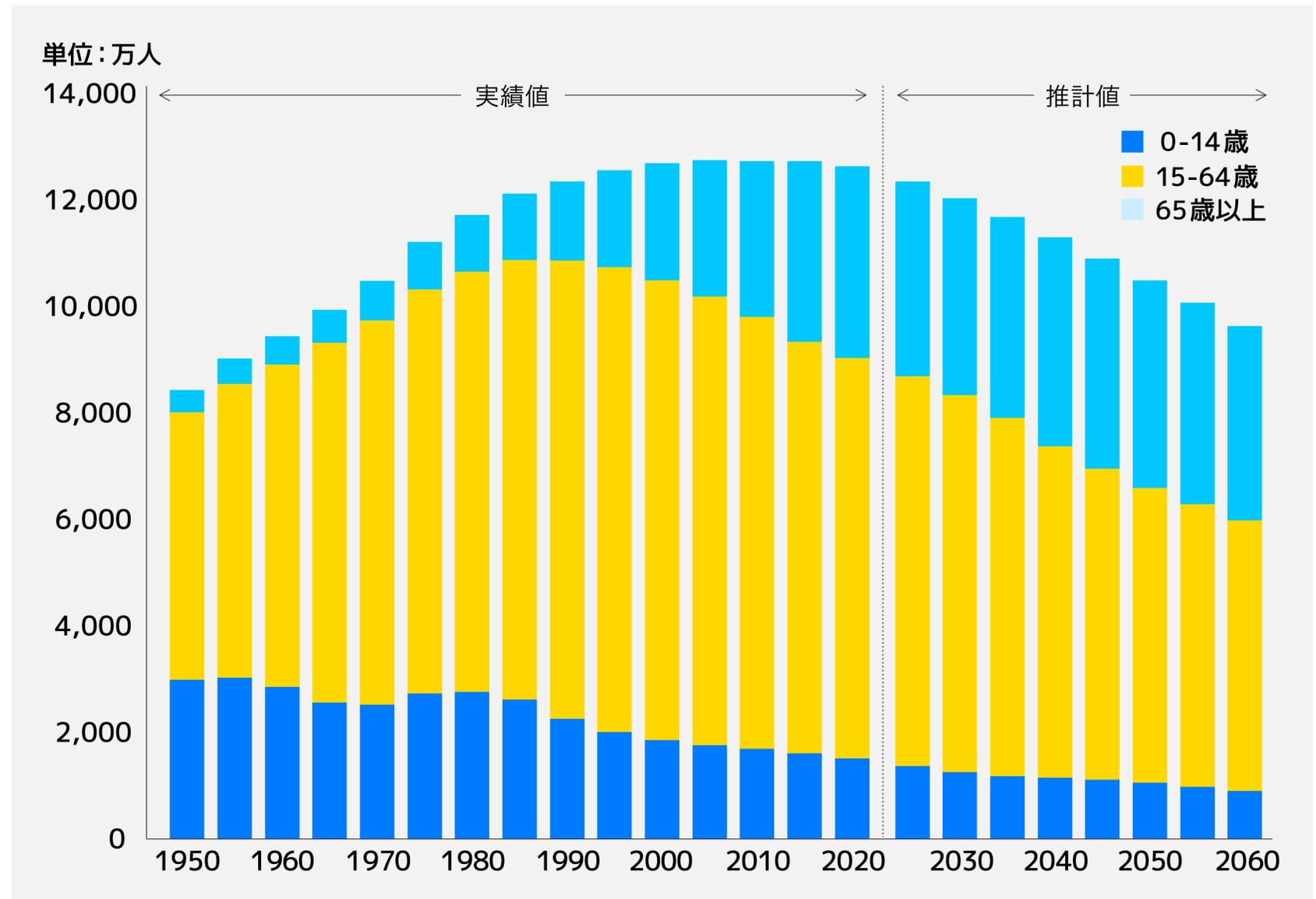
※1：イメージ図

タイミーを取り巻く社会問題 — 深刻な労働力不足

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

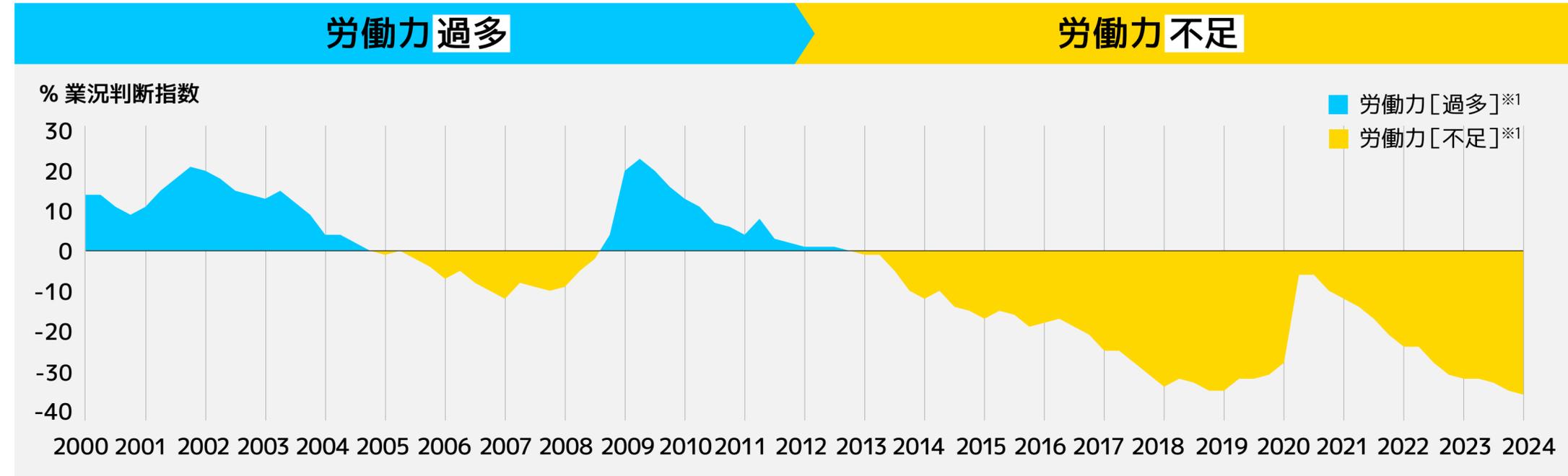


※1 日本銀行「全国企業短期経済観測調査」に基づく。雇用人員判断について「過剰」の回答数から「不足」の回答数を差し引いて算出した指数(2024年3月調査)

※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)

「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

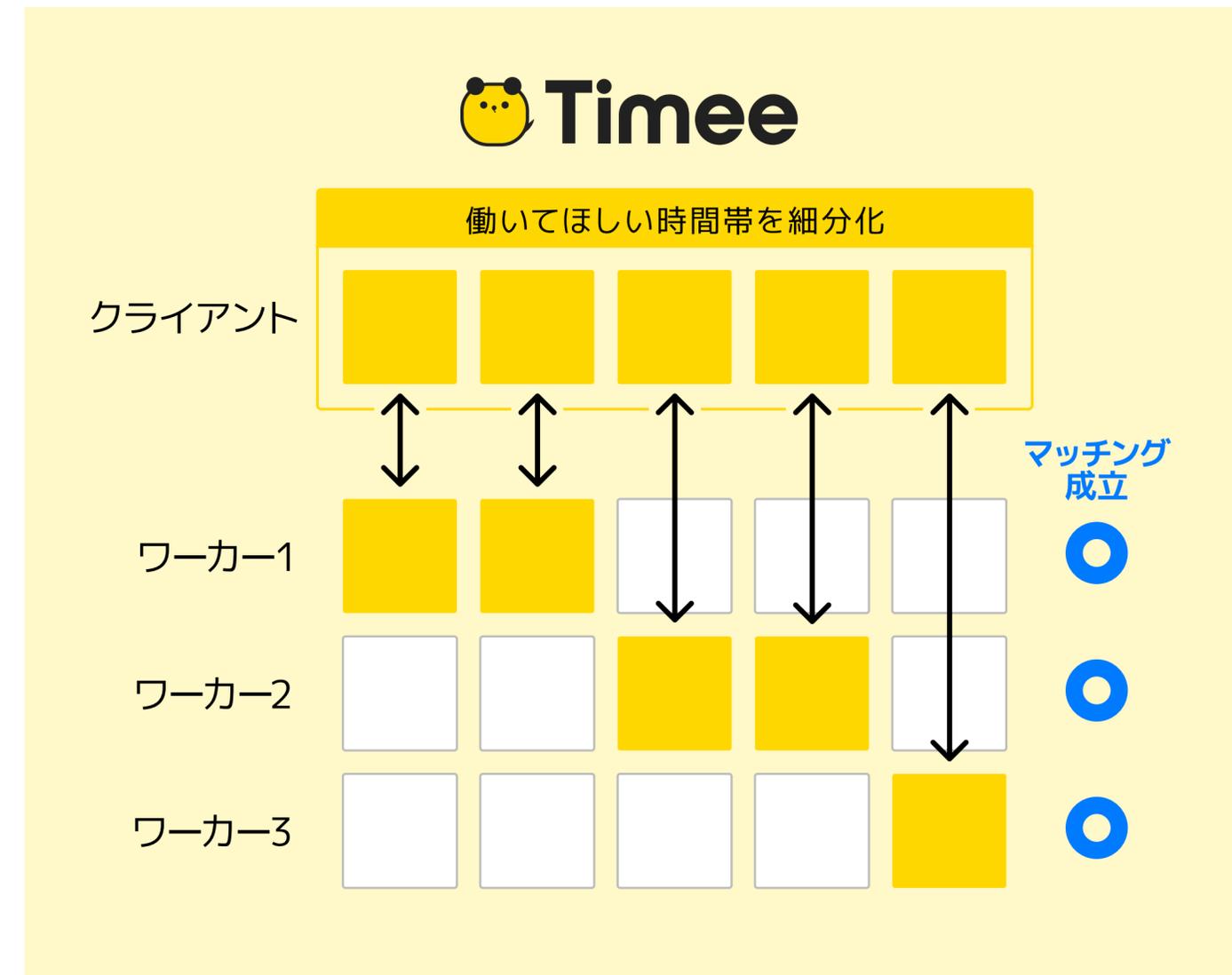
ワーカーの様々なニーズを満たすタイミーのソリューション

タイミーのソリューションは、多岐にわたるワーカーのニーズや悩みに対処可能



①「労働時間の細分化」により潜在労働力を顕在化

労働時間を細分化することで、
従来の労働時間/シフト制では働くことが出来なかったワーカーが働けるように



②スキマバイトを実現する即時マッチング

履歴書・面接は不要。最短で応募したその日に勤務開始



※1:当社分析による、仕事探しから勤務開始までのプロセスを示したイメージ図

③スキマバイトに適した単純・簡易作業※1

物流※2

飲食※2

小売※2

正社員



新人教育



フォークリフト



高度な接客



調理



調理



鮮魚・精肉加工

タイミーワーカー



配送助手



検品



オーダー



配膳



レジ



清掃



梱包



ピッキング



バッシング



洗い場



品出し・陳列



割引シール貼付

※1:特別なスキル・経験を必要としない作業 ※2:当社分析に基づくイメージ図

④履歴書なし・面接なしでもワーカーの働きぶりを担保する制度



※1: 2024年4月時点におけるサービス開始以降の累計。ワーカーの初回業務完了後に提供された総レビュー(Good/Bad評価)のうち「Good」評価の割合

※2: ペナルティポイントは、勤務開始の48時間、24時間、12時間、8時間、4時間以内のキャンセルでそれぞれ1ポイント、4ポイント、5ポイント、6ポイント、7ポイントが課される。8ポイントに達すると、当該ワーカーは2週間のサービス利用停止及び全マッチングが自動キャンセルとなる。

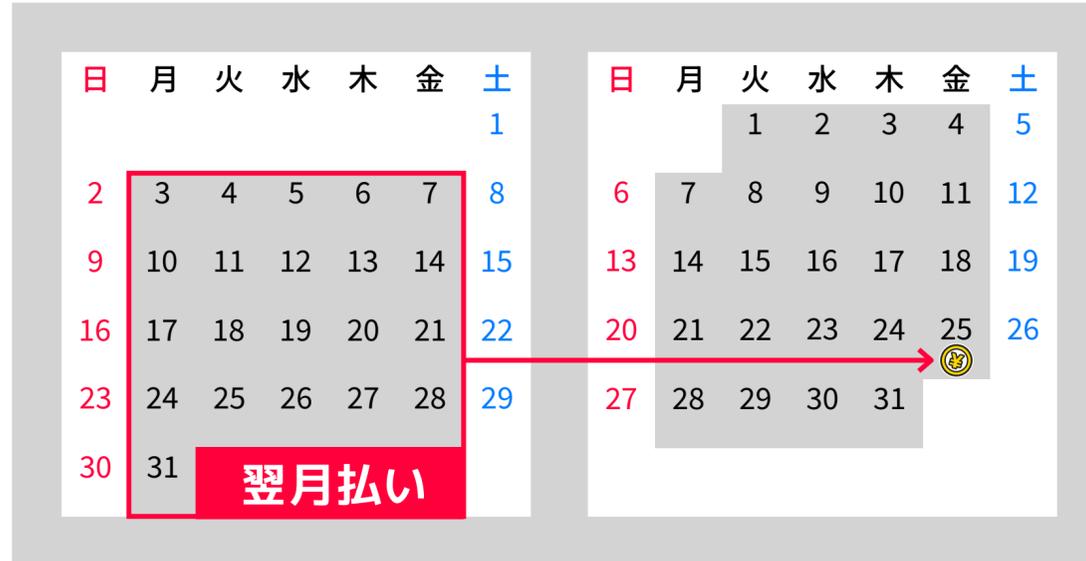
※3: 無断欠勤は申告なしの欠勤を指す。分子は2024年2月から2024年4月の無断欠勤数。分母は同期間に充足された求人数

⑤ワーカーにとって魅力的な給与即日入金

従来のサービスとは異なり、ワーカーはタイミーで勤務後に給与の即日受取が可能

求人サイト※1

■ 就業日 🏷️ 給料日

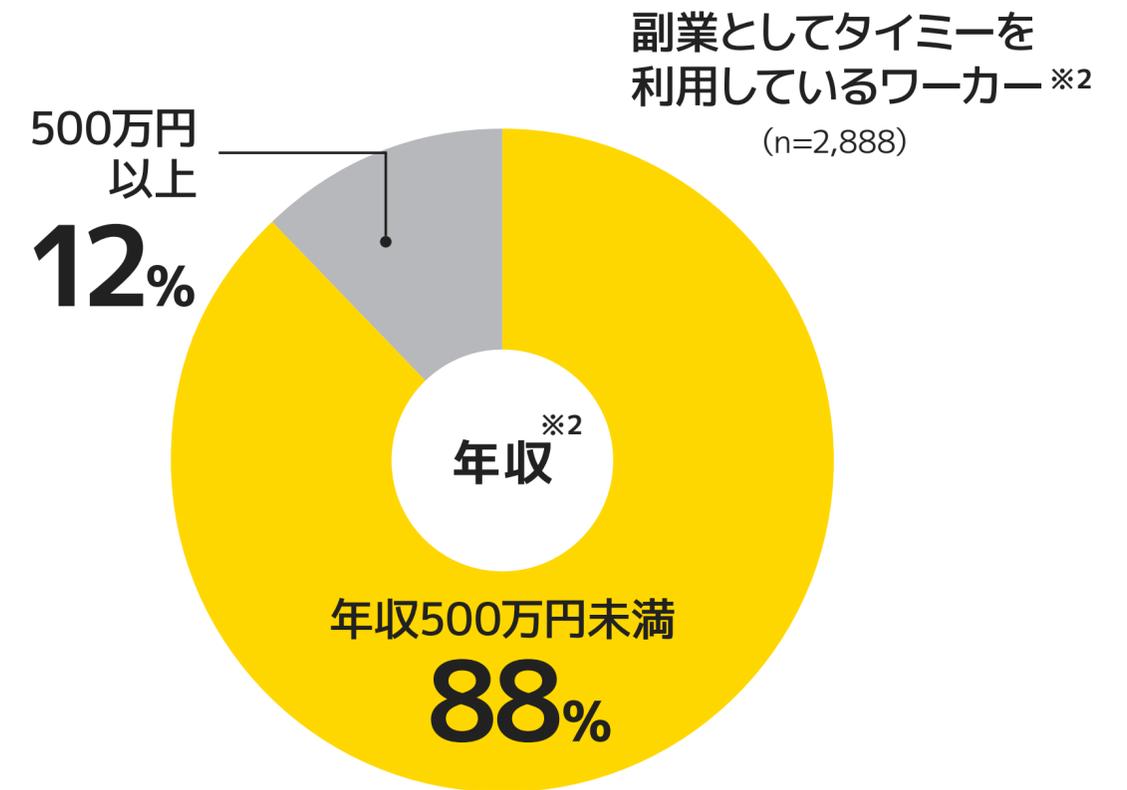


Timee※1

■ 就業日 🏷️ 給料日

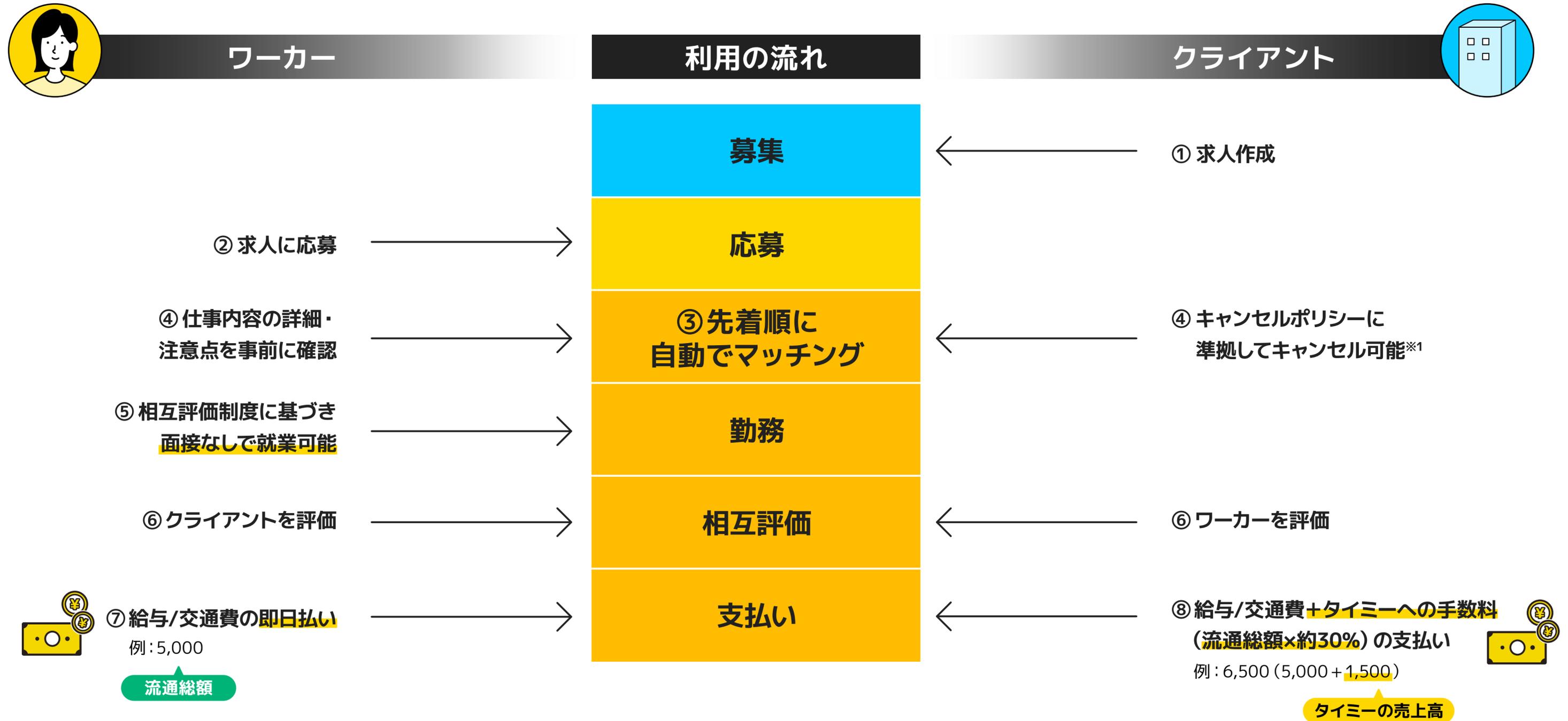


すぐにお金を稼ぎたいという強いニーズ



※1: イメージ図 ※2: 2023年2月6日に当社が公表した「副業に関する実態調査」に基づく。調査期間: 2023年1月16日~18日/調査対象: タイミーの働き手のうち本業が「会社員」「会社役員」「公務員」「自営業・自由業」の2,888名

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



※1: 相互レビューにおけるGood率が80%以下、ペナルティポイントが4ポイント以上、求人記載の条件を満たしていない、等

法的規制・プラットフォームの健全性確保に関する取り組み

有料職業紹介事業者

厚生労働省による職業紹介事業者としての認定



日本の職業安定法

- 有料の職業紹介事業を行おうとする者は、**厚生労働大臣の許可を受けなければならない**(第30条第1項)
- この法律において「職業紹介」とは、求人及び求職の申込みを受け、求人者と求職者との間における雇用関係の成立をあっせんすることをいう(第4条第1項)

プラットフォームの健全性確保

求人情報の確認

- 労働基準法等の各種法令に抵触していないか、公序良俗に反する内容ではないか等、求人ガイドラインに沿って 24時間体制で求人情報の全件について確認

通報窓口の設置

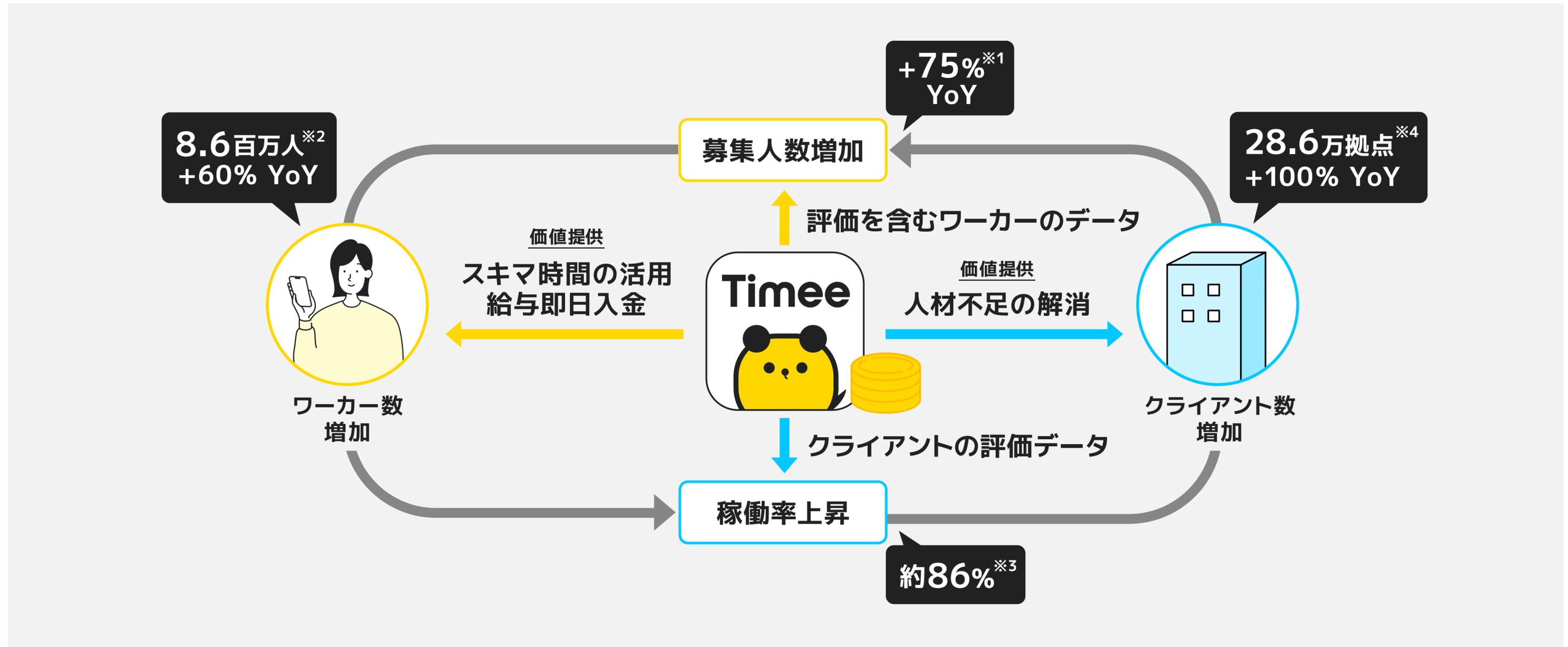
- 求人情報に不審な点がある場合、ワーカー勤務後に不適切な点があった場合等に、当社に通報できる専用通報窓口
- 通報後、求人ガイドラインに沿って、適宜求人情報の修正依頼・利用停止措置等を行う

相互評価制度・ペナルティポイント

- **相互評価制度**
業務終了後にワーカーとクライアントそれぞれが相互に評価を記載できる仕組み
- **ペナルティポイント**
キャンセルポリシーに基づき、キャンセルまたは遅刻した際に付与され、一定のポイントに達したワーカーは一定期間利用停止に

ワーカー・クライアントの双方に価値を提供

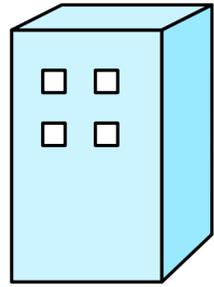
明確な提供価値とネットワーク効果による更なるプラットフォームの拡大



※1: クライアントによる募集人数。FY2023/10 3QからFY2024/10 3Qまでの増加率 ※2: 2024年7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7月末時点から2024年7月末時点における増加率
 ※3: FY2024/10 3Qの稼働人数を募集人数で除して算出 ※4: 2024年7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7月末時点から2024年7月末時点における増加率

リーディングプラットフォームとしての強力な参入障壁

高いクライアント定着率



クライアントの利便性向上

競争力の源泉



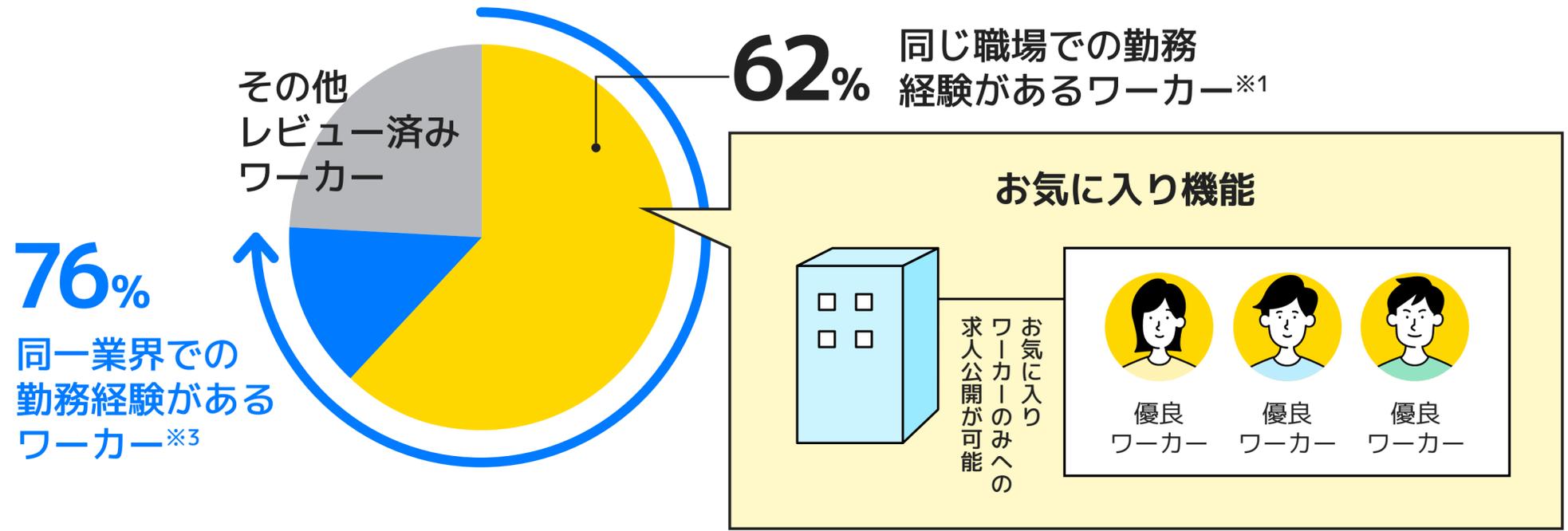
実績のある優良ワーカーがタイミーのプラットフォームを通じて繰り返し勤務

蓄積されたワーカーデータ

クライアントによる
ワーカーレビュー※2

1,860万件

- ✓ 実績のある優良ワーカー
- ✓ お気に入りワーカーによる稼働割合の上昇
- ✓ 教育コストの低減



※1: 2024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

※2: サービス開始以降2024年4月末までの累計。ワーカーは複数の勤務経験により複数のレビューを得ることが可能

※3: 2024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業界(同一の職場を含む)で2回以上勤務経験のあるワーカーの割合

蓄積されたデータの活用による更なる参入障壁の強化

バッジ機能／スキルの可視化 ※1



ワーカー側のメリット

- ✓ スキルの向上
- ✓ 時給上昇

クライアント側のメリット

- ✓ 新たな業務募集の拡大促進
- ✓ 要件の限定によるマッチング精度の向上
- ✓ スキルを有するワーカーの迅速な確保

レコメンド機能 ※1



蓄積データに基づく
パーソナライズされた
レコメンド

※1: イメージ図。画像は実際のデータとは異なる

日本において圧倒的No.1のポジションを確立

日本におけるスキマバイト市場の主要プレイヤー
 広大なTAMを背景に他社の参入が続く

日本におけるパイオニアとしての
 No.1のポジション※1

	業種	サービス開始
		2018/8
A社	HR大手	2019/1
B社	IT大手	2021/2
C社	IT大手	2024/3
D社	HR大手	2024 秋
E社	HR大手	2016/1 ※撤退: 2022/3 2024 秋 ※再度参入予定



サービス利用率※2

求人掲載数※3

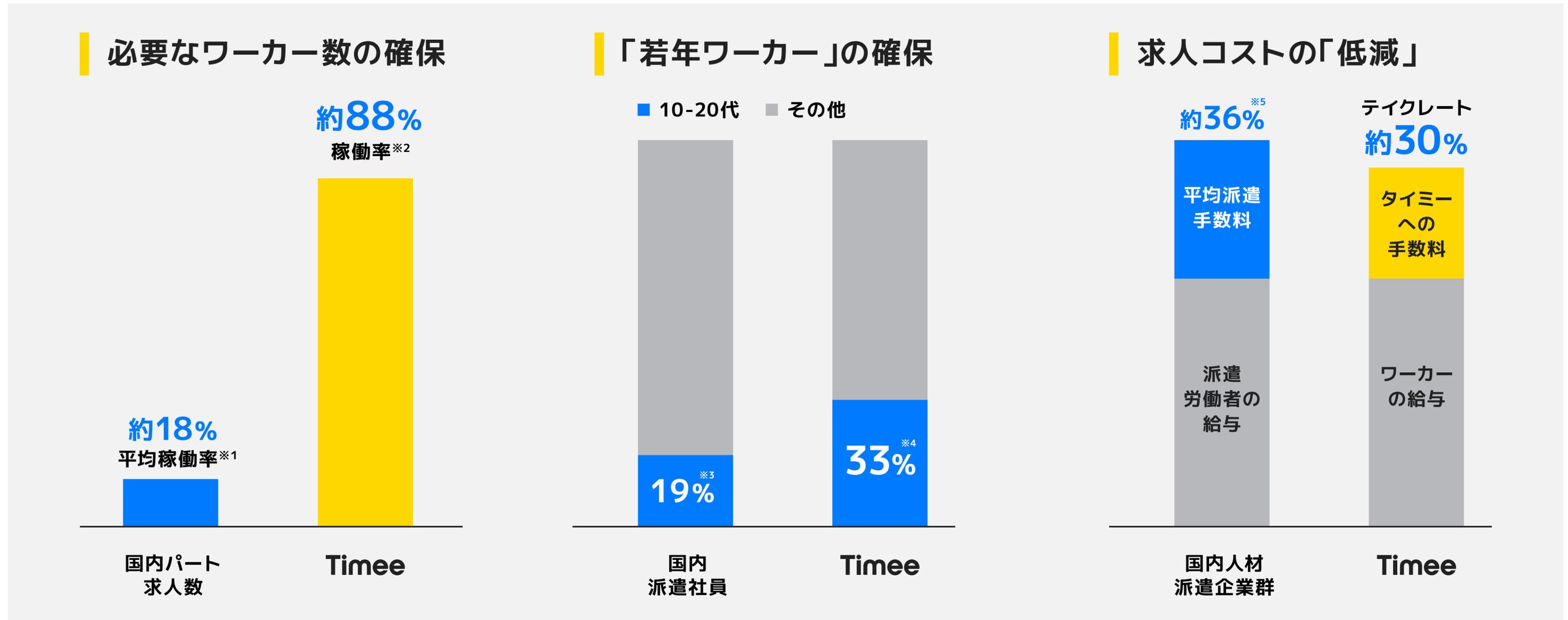
※1: ワーカーの観点ではサービス利用率※2、クライアントの観点では求人掲載数※3に基づく

※2: 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 2024年2月9日から2024年2月11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がある18から69歳の男女1,034人

※3: 調査機関 日本マーケティングリサーチ機構 調査期間 2024年4月9日から2024年5月29日 調査概要 2024年5月期_スキマバイトサービスにおける市場調査

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



※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2024年2月から2024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FY2024/10 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、2024年4月時点の総務省「労働力調査」に基づく

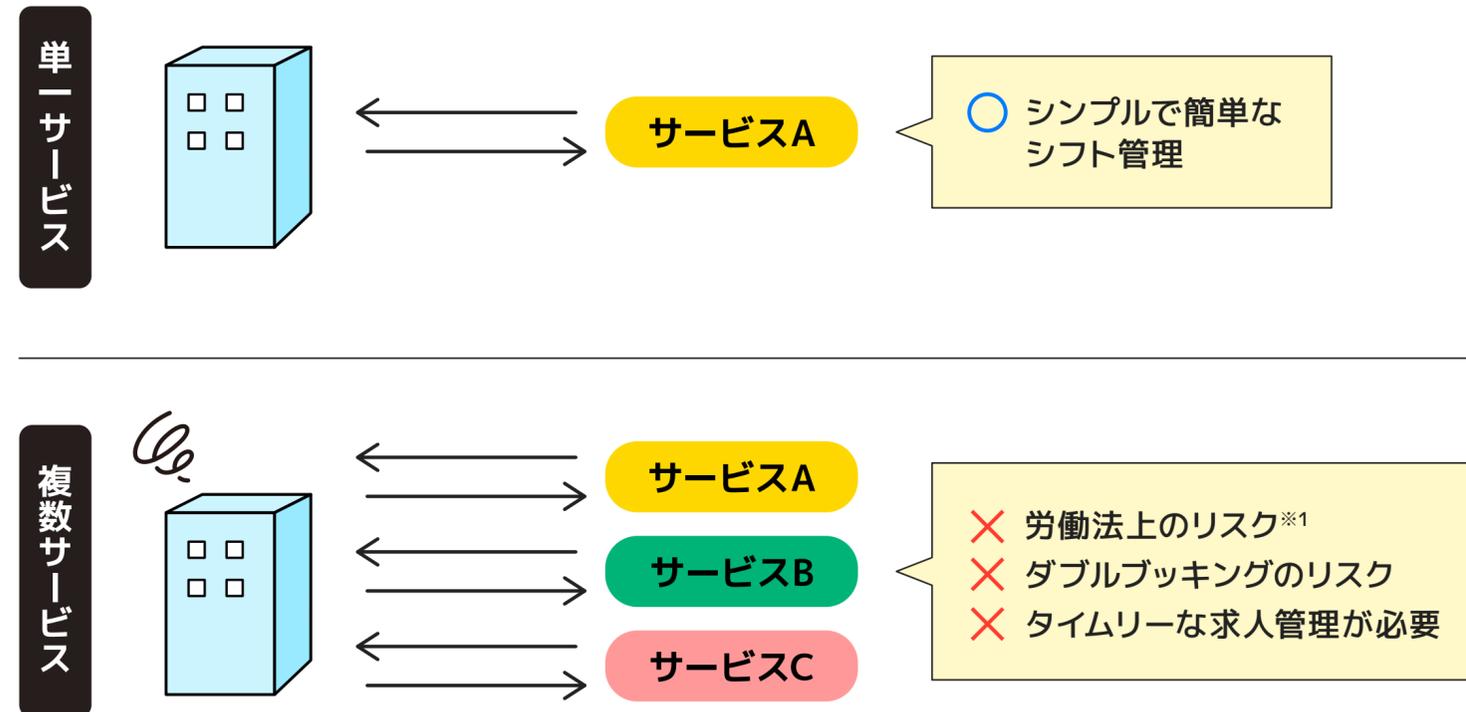
※4: 2024年4月の稼働人数における10-20代のワーカーの割合。アプリの登録情報に基づく(回答者のみ)

※5: 派遣会社の利益率。2022年4月から2023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」(2022年度)に基づく

先駆者としての強力な参入障壁

1企業・1サービス

即時マッチングの性質上複数サービスの利用は困難

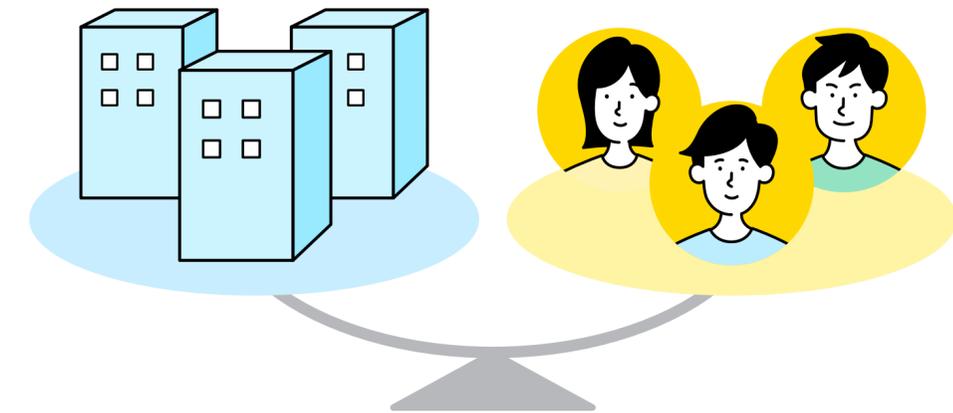


長期のリードタイム

新規参入者がプラットフォームを急速に拡大することは困難

スキマバイト事業においては、ワーカーとクライアントの均衡を確立できる水準まで、プラットフォームの規模を拡大することが必要

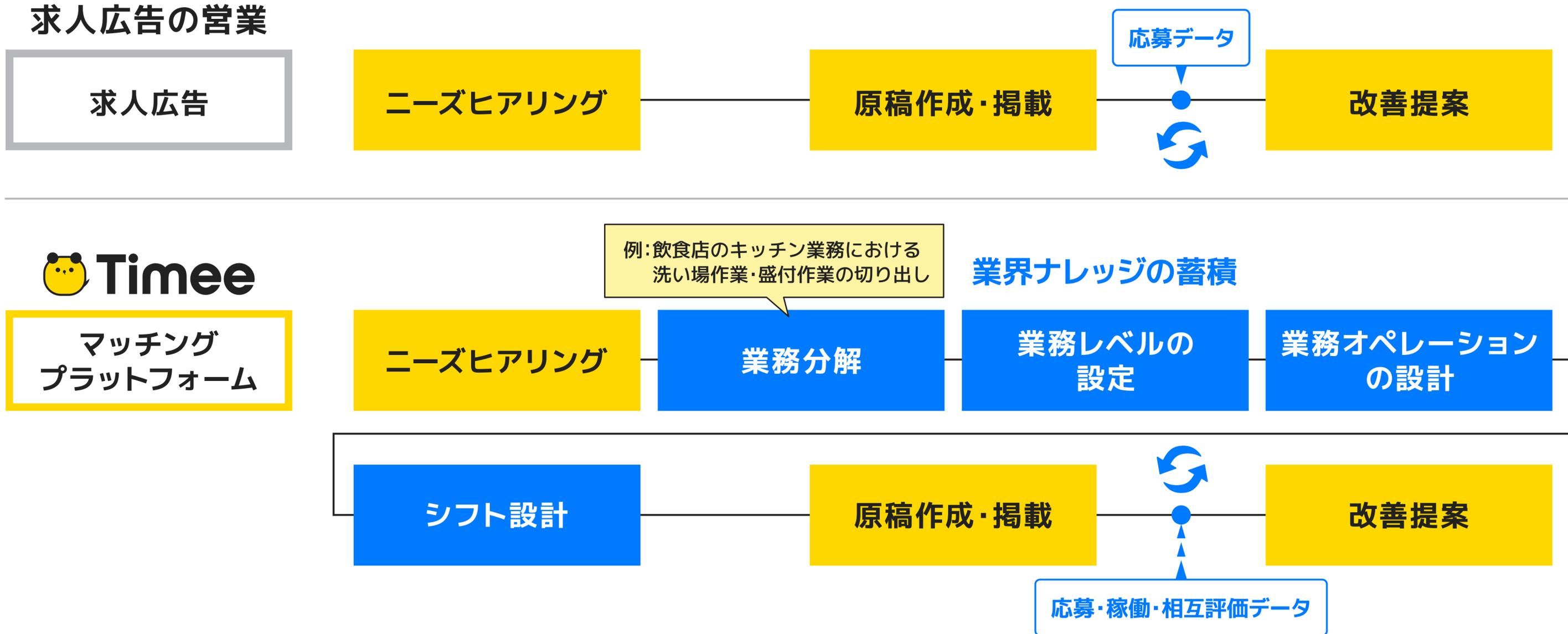
例) ワーカー数が多いと働ける仕事が見つからず、クライアント数が多いと人手確保が出来ない



※1: クライアント及びワーカーが複数のサービスを利用する場合、クライアントは法定労働時間の上限などの労働規制に抵触してしまう恐れがある。
一方、クライアントがタイミー経由でのみワーカーを雇用する際には、総労働時間が一定の時間を超えるとマッチングが自動的にブロックされる

営業モデルとデータに裏打ちされた高い参入障壁※1

求人広告とタイミーでは、営業モデル・蓄積されるデータが大きく異なる
タイミーは業界別の専任チームが専門的なコンサルティングを実施



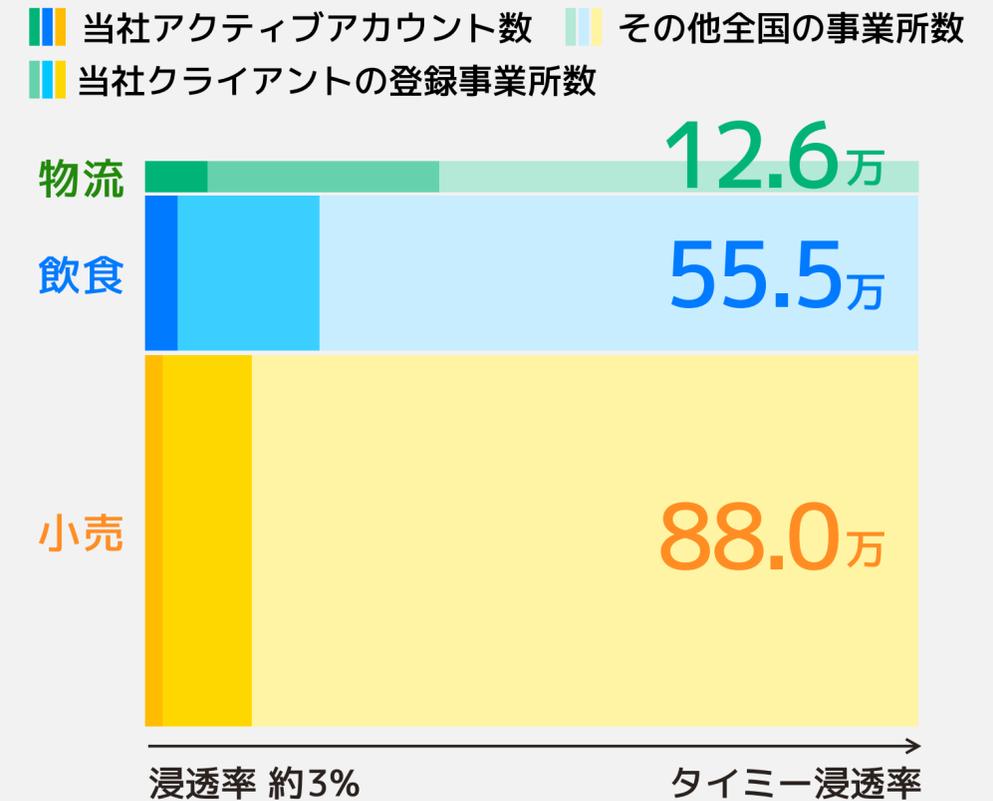
※1: 当社分析に基づくイメージ図

スキマバイトプラットフォームの巨大な市場機会※1

スキマバイトプラットフォームとしてのタイミーの潜在的なTAM予測※1



国内の潜在的なアクティブアカウント数予測※4



※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: 全産業の詳細な計算は後述

※3: 各産業におけるパートタイム従業員数、派遣労働者数、平均賃金、平均月間労働時間から算出。総務省統計局「労働力調査」(2024年3月)及び厚生労働省「毎月勤労統計調査」(2024年3月結果速報)に基づく。

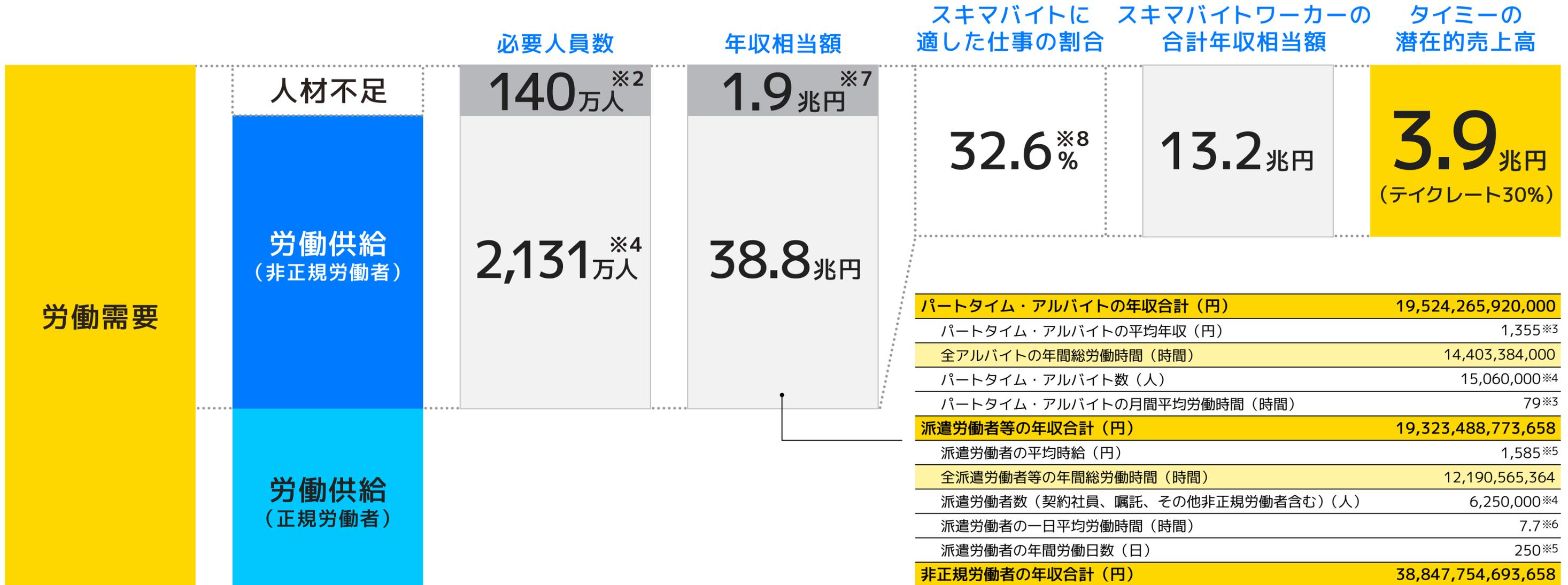
物流は運輸・郵便事業、飲食は飲食店及びテイクアウト・フードデリバリーのサービス、小売は小売業を含む

※4: 当社アクティブアカウント数と当社クライアント登録事業所数は2024年4月時点。アクティブアカウントは、月に少なくとも1つの求人を掲載したクライアントの事業所。

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。物流は運輸・郵便事業(港湾運送業を除く)、飲食は飲食店及びテイクアウト・フードデリバリーのサービス、小売は小売業を含む。

タイミー浸透率は、当社アクティブアカウント数を物流、飲食、小売業界の日本全国の事業所数の合計で除して算出

タイミーの潜在的売上高は 3.9 兆円

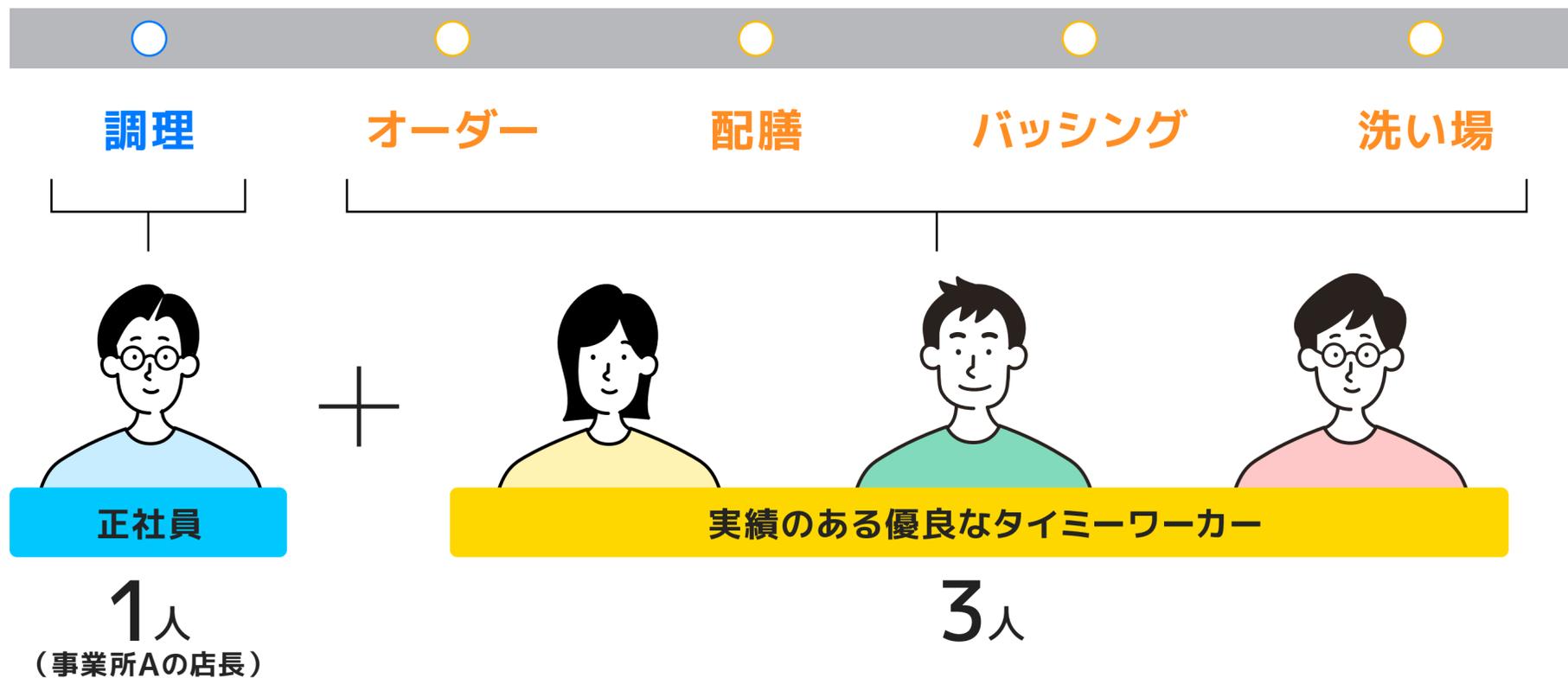


※1: 公開情報と当社による一定の前提を基に潜在的な市場規模を示す目的で算出したものであり、実際の市場規模は上記の推定値とは異なる可能性がある ※2: 厚生労働省「雇用動向調査令和5年上半期」に基づく2023年6月時点の不足労働力 ※3: パートタイム労働者の平均月収をパートタイム労働者の平均月間労働時間で除して算出。厚生労働省「毎月勤労統計調査」(2024年3月結果速報)に基づく ※4: 総務省統計局「労働力調査」(2024年3月) ※5: 一般社団法人日本人材派遣協会による2023年度派遣社員WEBアンケート調査の結果に基づき当社が算出 ※6: 全労働者の平均月間総労働時間を全労働者の平均月間出勤日数で除して算出。厚生労働省「毎月勤労統計調査」(2024年3月結果速報)に基づく ※7: パートタイム・アルバイトが人材の不足分を埋めると仮定する場合(想定時給1,355円) ※8: [非正規労働者(比較的長期での契約が想定される契約社員、嘱託、その他非正規労働者を除く)及び人材不足分の年収合計額×当社分析に基づき比較的単純・簡易作業とされる職種に従事する雇用者の割合の合計(50.3%)]÷全非正規労働者及び人材不足分の年収合計額で算出。50.3%は総務省統計局「労働力調査」(2024年3月)に基づく、販売、サービス業、農林漁業、生産工程、輸送・機械運転、運搬・清掃・包装業に従事する雇用者の割合の合計。上記の職種の全てが単純・簡易作業であり、その他の職種には単純・簡易作業が含まれないと仮定しており、限定された統計情報に基づく概算的な試算値に過ぎない

巨大な市場機会の捕捉ポテンシャル

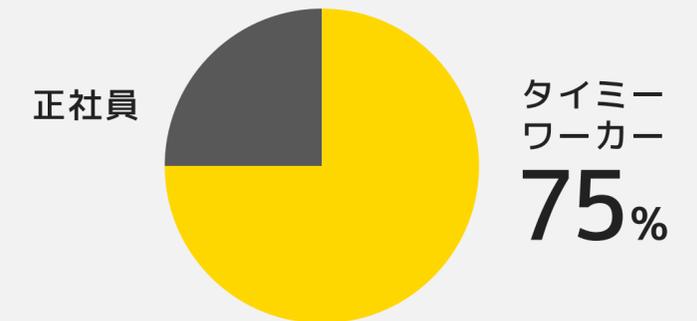
飲食業界におけるケーススタディ※1 ー事業所A ある日のディナータイムー

日々の業務運営においてタイミーを幅広く活用

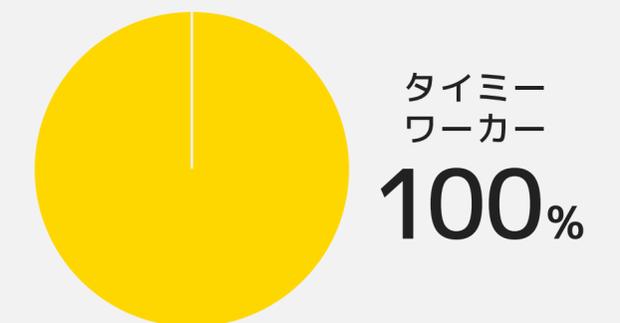


店長とタイミーワーカーのみで運営

事業所A 全従業員の内訳



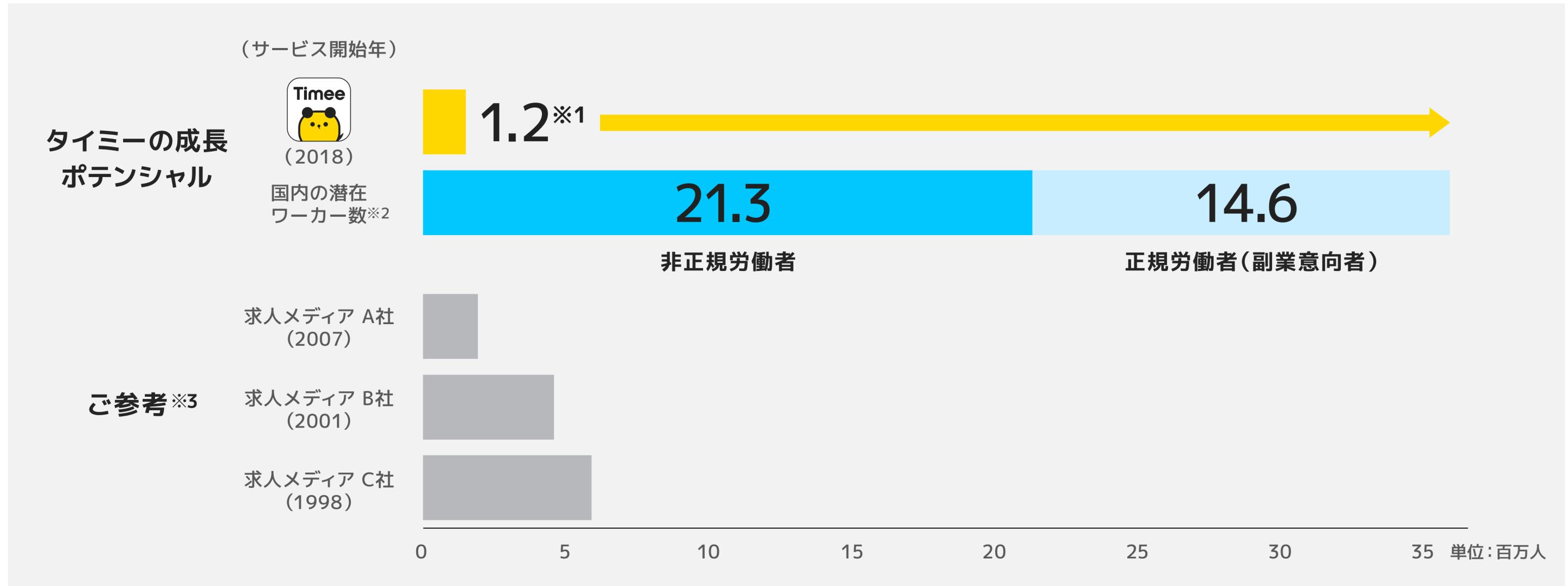
事業所A 非正規従業員の内訳



※1: イメージ図。当社クライアントの一例であり、他のクライアントに当てはまるとは限らない

ワーカー数の成長ポテンシャル

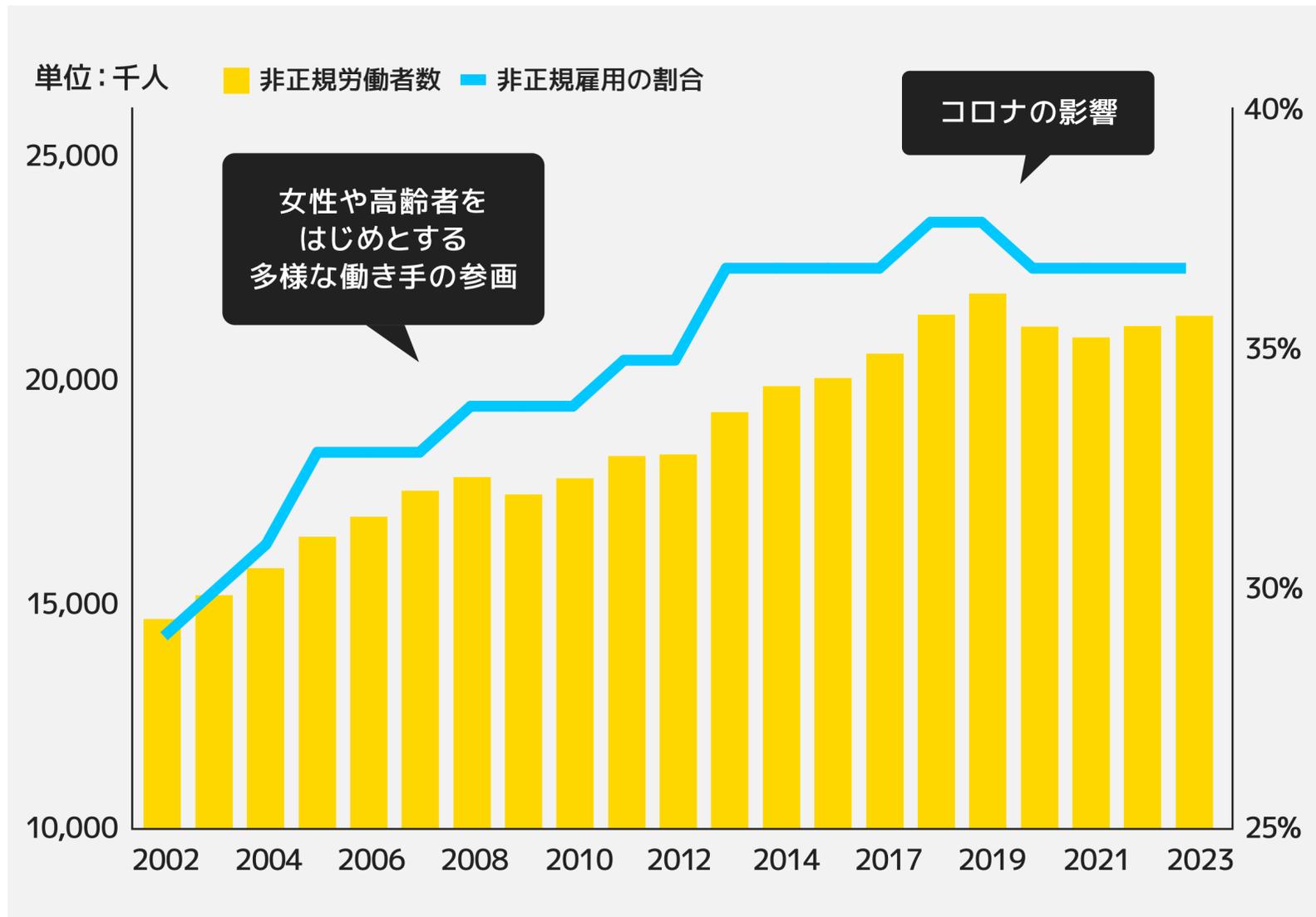
潜在ワーカー数に対する浸透率はまだ低く、今後の大きな成長ポテンシャルに



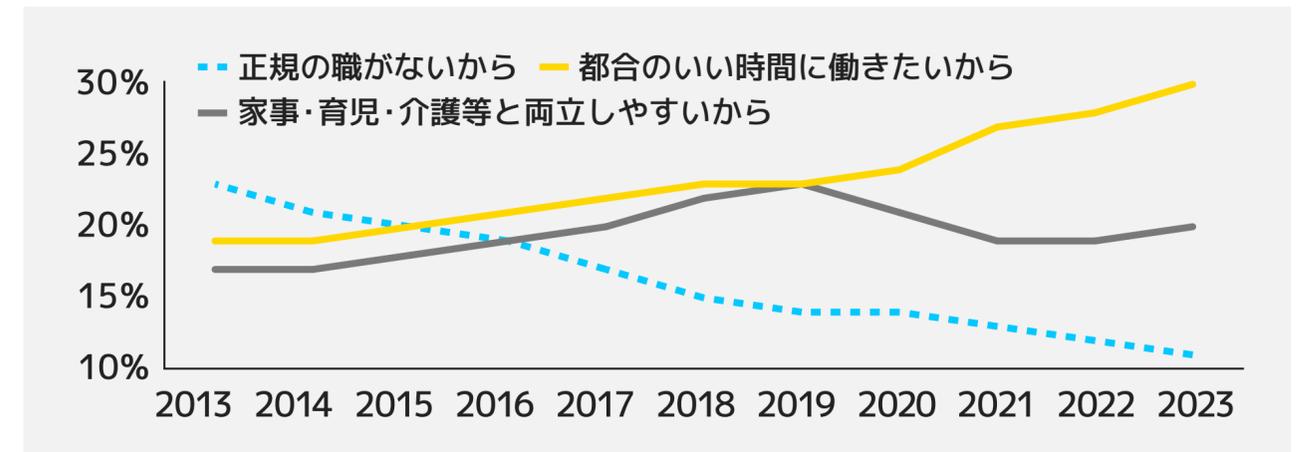
※1: 2024年7月末時点における、サービス開始以降1回以上稼働したアクティブワーカー数 ※2: 正規労働者数及び非正規労働者数は総務省統計局「労働力調査」(2024年3月)に基づく。正規労働者(副業意向者)数は正規労働者数と副業意向のある正社員の割合の積として算出。副業意向のある正社員の割合は、パーソル総合研究所「第三回 副業の実態・意識に関する定量調査」(2023年)に基づく ※3: 求人メディアA、B、C社の数値は、Similarwebの分析に基づく2024年4月の各社ウェブサイトへの月間ユニーク訪問者数を示す

拡大する日本の非正規労働市場

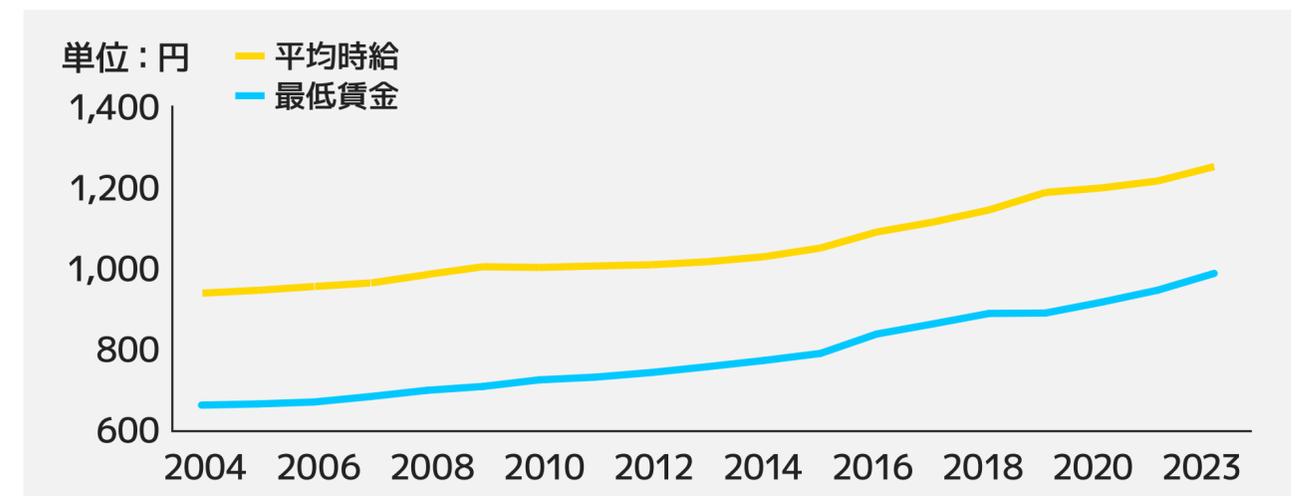
日本の非正規労働者数・非正規雇用の割合は増加傾向※1



「あえて」非正規を選択する労働者が増加※1※2



日本の時給は継続的に上昇※3



※1: 総務省統計局「労働力調査」(2024年2月)

※2: 25-44歳の非正規雇用者が現職の雇用形態に就いている理由を表示

※3: 平均時給はパートタイム労働者の年間平均所得をパートタイム労働者の年間平均労働時間で除して算出。厚生労働省「毎月勤労統計調査」(2024年2月)に基づく。

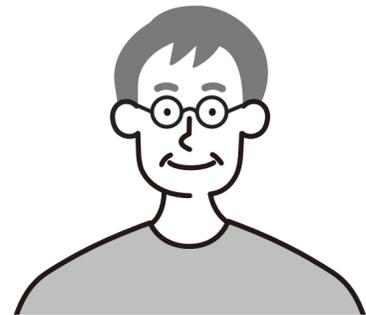
最低賃金は厚生労働省「平成14年度から令和5年度までの地域別最低賃金改定状況」に基づく、各都道府県の最低賃金の加重平均

若年 / 高齢ワーカーの拡大ポテンシャル

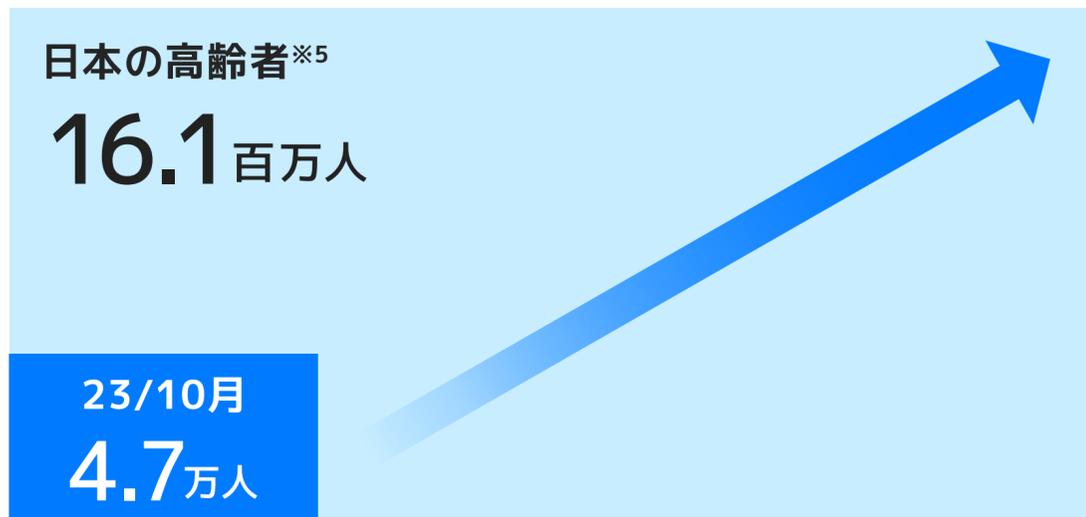
若年/高齢タイミーワーカーの潜在的なTAM※1



高校生
(16-18歳)



高齢者
(65-74歳)※6



若年ワーカー数のさらなる成長ポテンシャル

非就業学生のアルバイト就業意向※4 (n=913)



2023年10月以降、未成年労働者を対象とする年齢確認がオンラインで実施可能に

タイミーを利用する主な理由

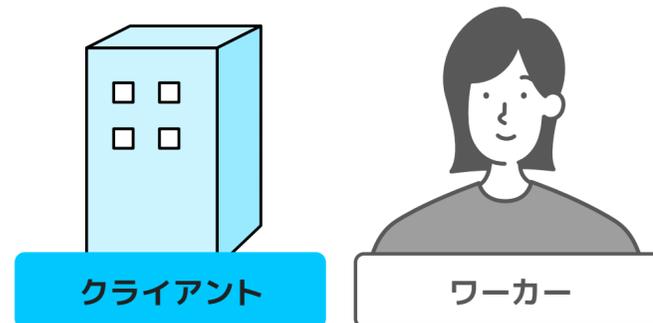
- ワーカーの予定に合わせた柔軟な勤務
- 年齢を問わない募集
- 労働や社会とのつながりによる充実感
- 労働による心身の健康維持

※1: タイミーのワーカー数はアプリの登録情報に基づく2023年10月時点の年齢別登録ワーカー数。サービス開始以降の累計値 ※2: 株式会社マイナビ「高校生のアルバイト調査(2024)」に基づく ※3: タイミーに登録した16-18歳のワーカー数であり、必ずしも高校生であるとは限らない。また、求人応募に際しての年齢確認(現在18歳以上に設定)により、タイミーでは現状18歳以上のワーカーのみが勤務可能。16-17歳のワーカーについても今後オンラインでの年齢確認等が可能となるようにタイミーのシステムを改修検討中 ※4: 65%は現在アルバイトをしていない高校生のうち、アルバイトをしてみたいと思う、ややアルバイトをしてみたいと思う、と回答した学生の割合。株式会社マイナビ「高校生のアルバイト調査(2024)」に基づく ※5: 2023年の推計値。国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(2023年推計)」に基づく ※6: 日本の健康寿命に基づき65-74歳と設定。厚生労働省が公表した2019年の健康寿命は、男性72.68歳、女性75.38歳

プラットフォームの更なる拡大に向けた戦略

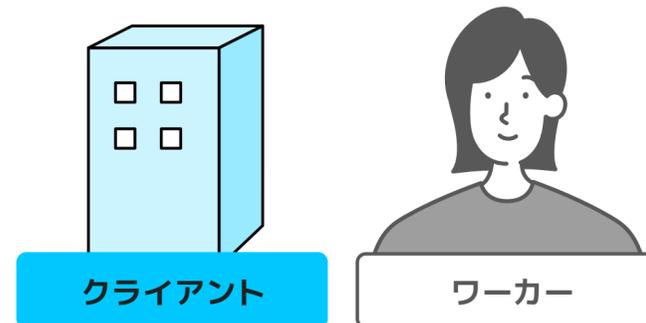
戦略 1

既存クライアント
との取引拡大



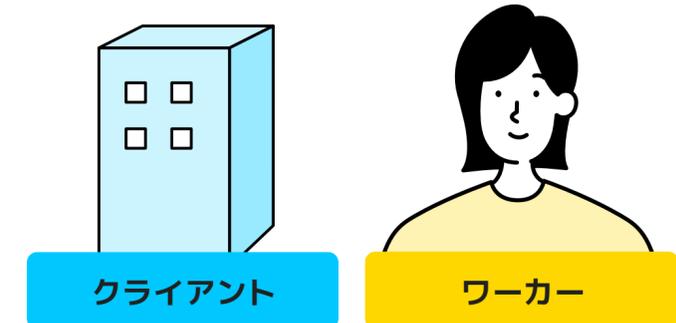
戦略 2

Go to Market
戦略



戦略 3

継続的な
プロダクト開発



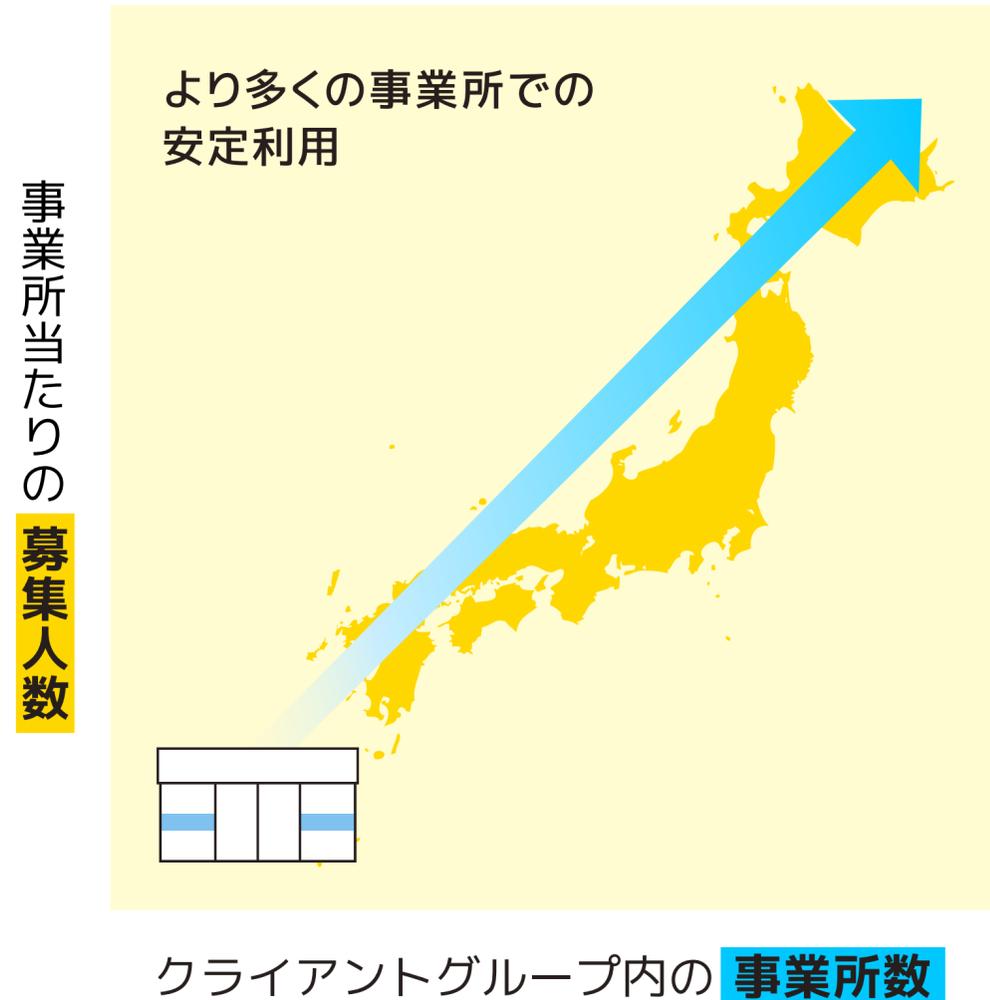


※1:イメージ図 ※2:BDR:Business Development Representative(主にアウトバウンドコール) ※3:SDR:Sales Development Representative(主にインバウンドコール)

戦略 1

既存クライアントの継続的な売上拡大 — 短中期

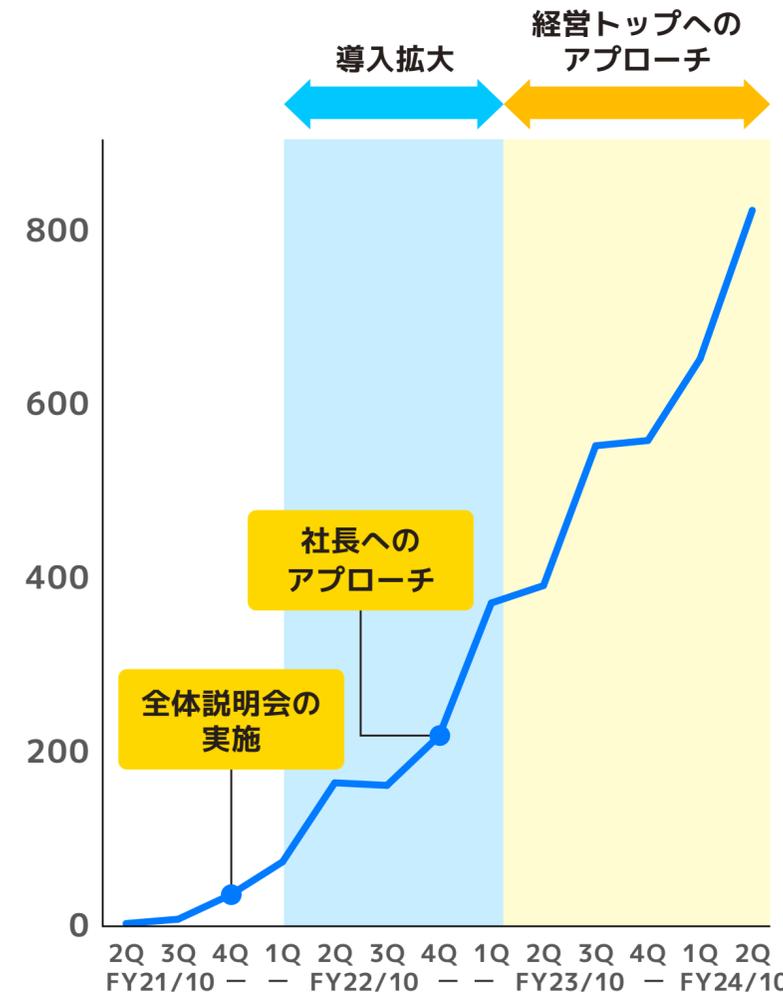
ランド&エクスパンド戦略※1



導入事例※2

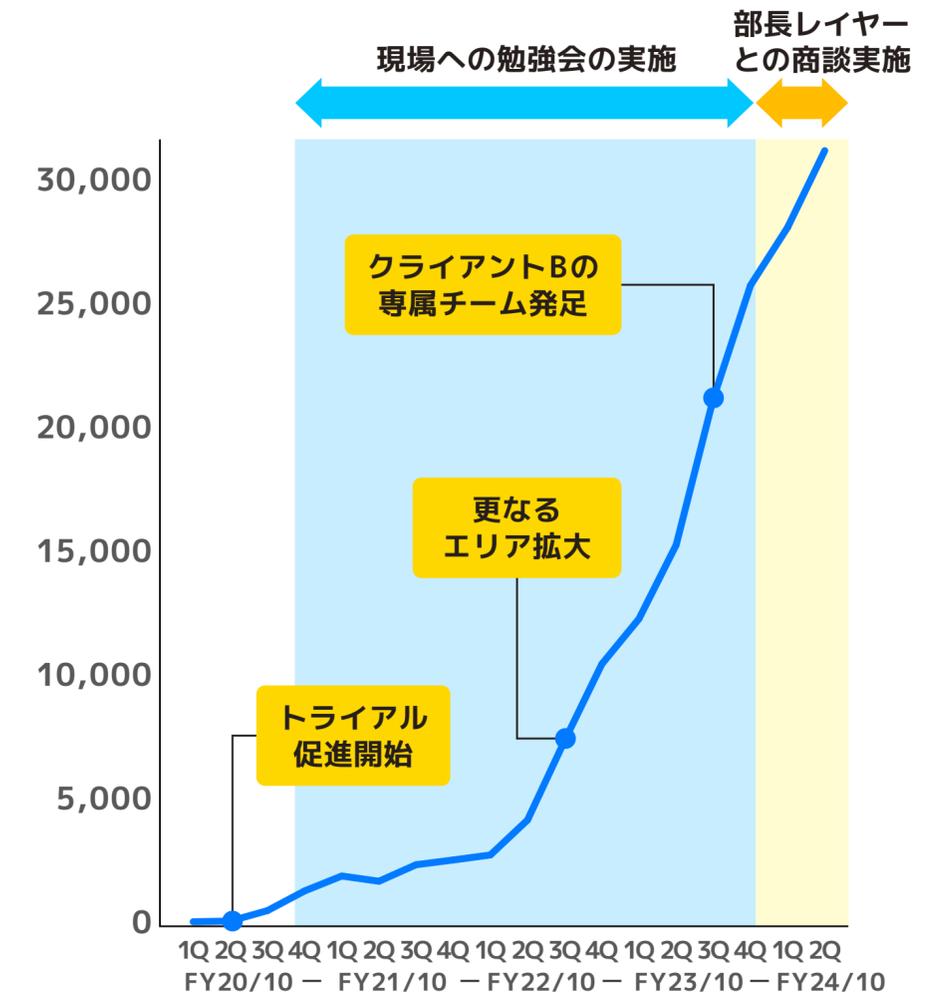
クライアントA (物流)

タイミーの売上高インデックス



クライアントB (小売)

タイミーの売上高インデックス



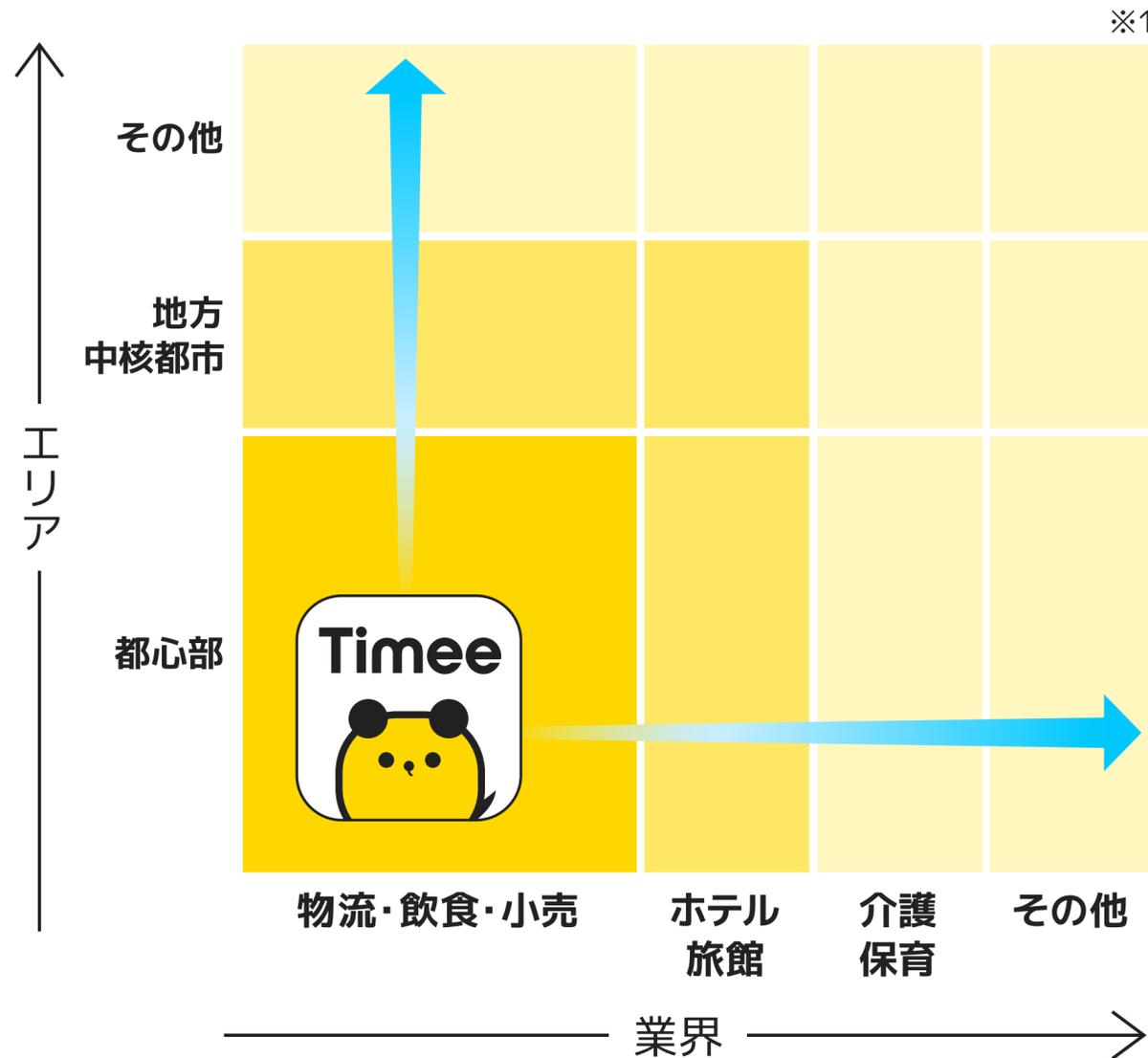
※1: タイミーの売上拡大戦略を示したイメージ図。まずは少数の事業所で導入し、その後、同一クライアントグループ内の事業所数の増加と1事業所あたりの募集人数の増加の2軸で売上拡大を目指す。

※2: 当社クライアントの一例であり、必ずしも典型的なクライアントであるとは限らない。各クライアントから初めて収益を計上した四半期の売上高を1として指数化

戦略 2

ターゲット市場の拡大に向けた Go-to-Market 戦略 — 短中期

地方中核都市での市場を開拓するほか、深刻な労働力不足に悩む他業種も開拓



その他業種

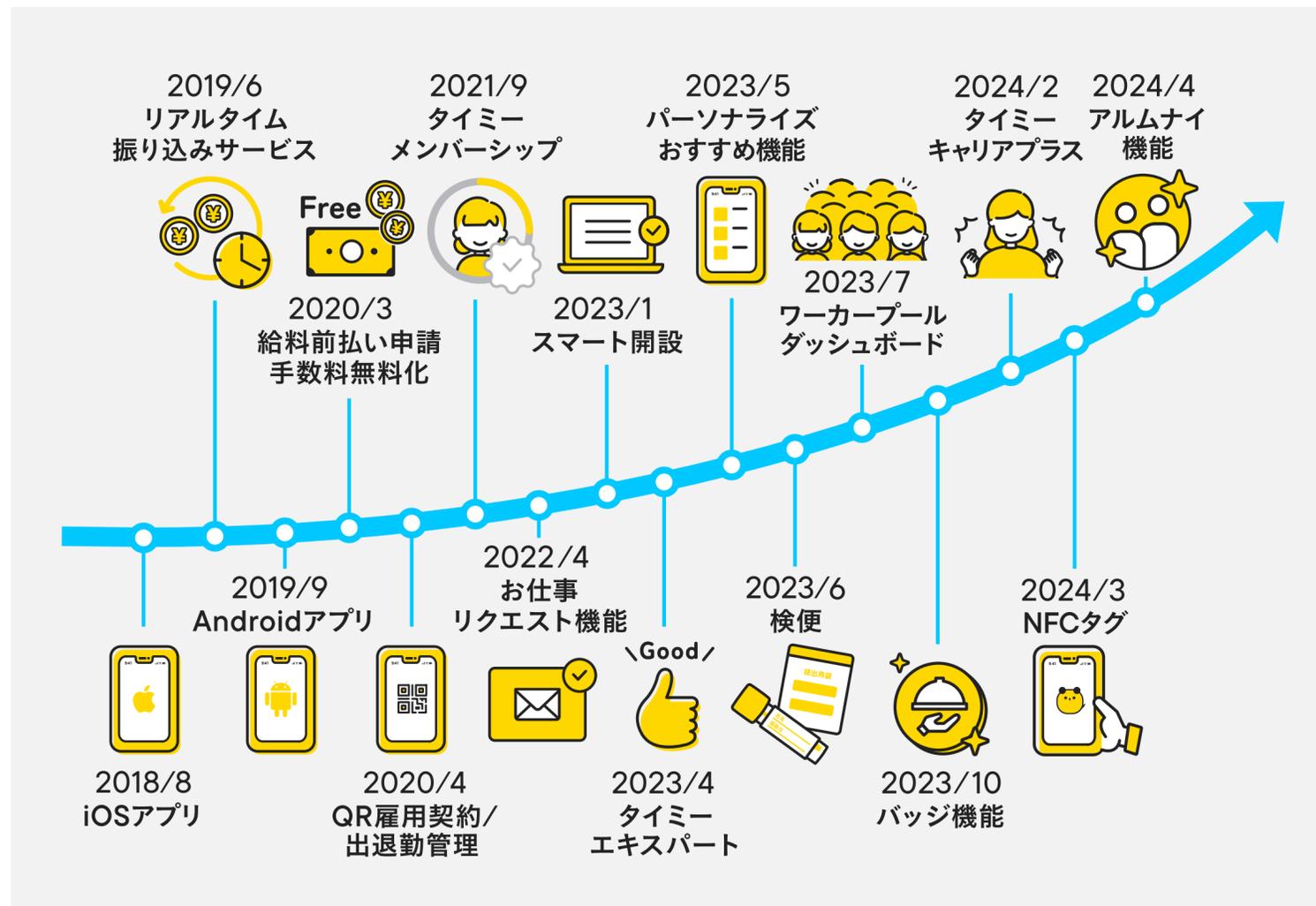
ホテル	介護	保育
 皿洗い	 介護補助	 保育補助
 調理補助	 清掃	 清掃

※1: タイミーの注力領域の濃淡を示したイメージ図

戦略3

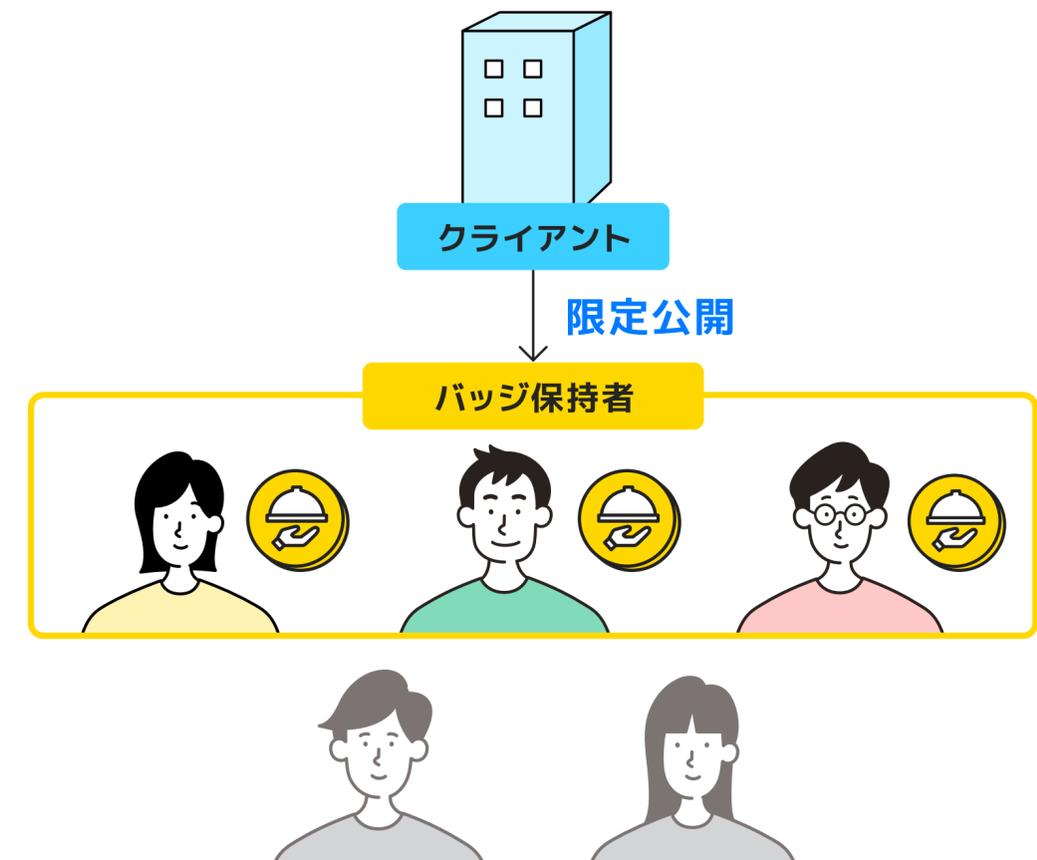
蓄積されたワーカースタイルデータを活用した様々なプロダクトの開発 — 短中期

プロダクト開発の軌跡※1



更なるプロダクトの強化

バッジ保持者限定で求人掲載可能となる新機能を2024年4月に実装



※1: タイミーメンバーシップ: 勤務実績・経験値に応じてワーカーのレベルとグレードが蓄積されるロイヤリティプログラム。 タイミーエキスパート: 高い評価の獲得など一定の条件達成後にワーカーへ自動で付与される称号。タイミーエキスパートになると、新しい募集の通知・表示をいち早く受け取ることが可能。 検便: ワーカー・クライアント双方向への、日本の多くの食品製造業及び食品加工業の雇用において感染症拡大防止のために求められる検便検査対応。 ワーカープールダッシュボード: 一定の距離圏内のワーカーを可視化する機能。 NFCタグ: NFCタグを用いてスマートフォンで出退勤を管理出来る機能。 アルムナイ機能: アルバイトのOBOGを対象としてクライアントグループ内で限定公開を行うことが出来る機能。

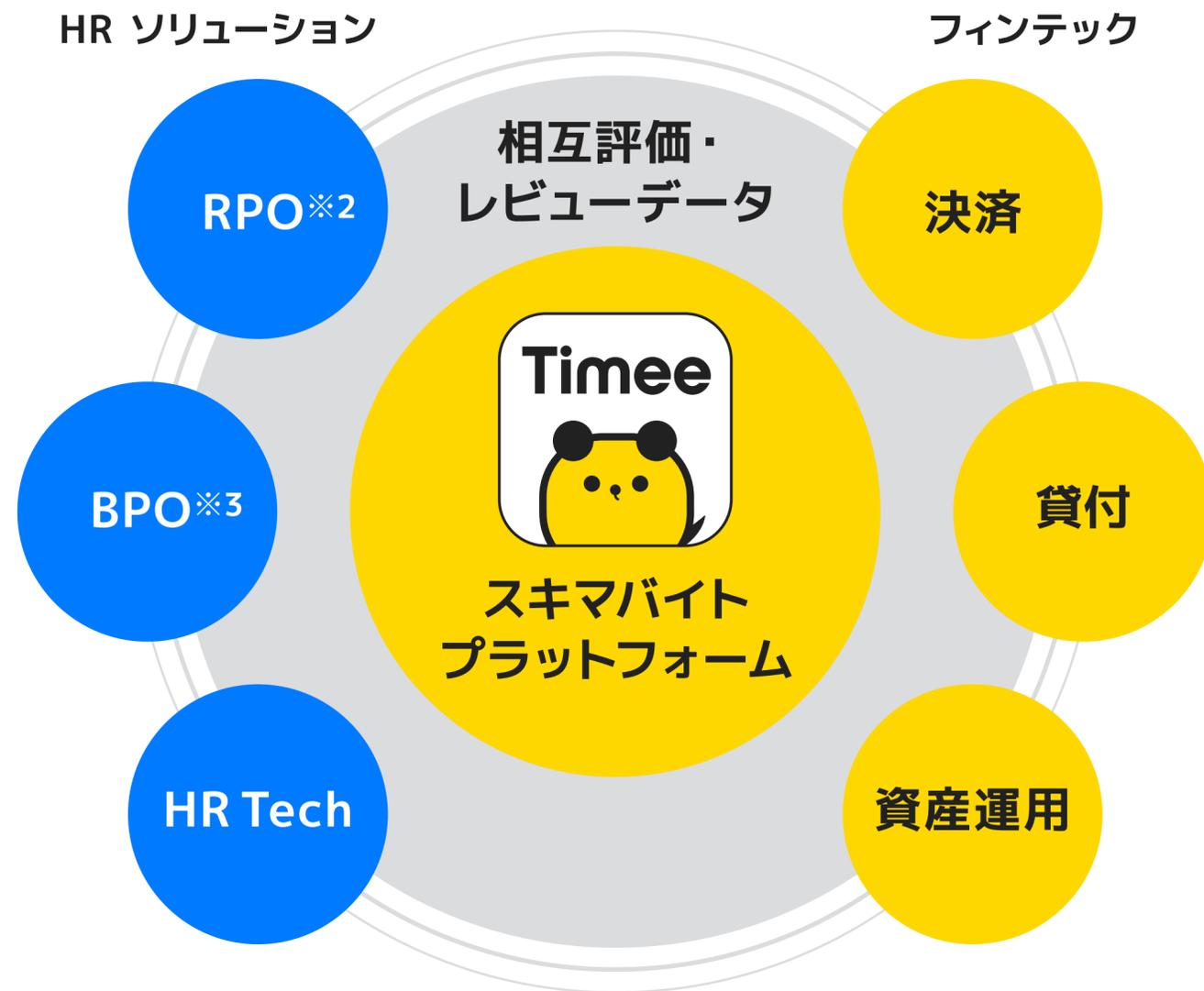
軽作業・簡易作業の求人の特化も、今後は周辺領域への進出を目指す※1 — 短中期

必要スキル	雇用期間			
	業界／職種	スキマバイト（1日）	短期（1ヶ月）	長期（常勤）
不要	物流 引越 食品加工	Timee 	派遣会社 今後は 周辺領域へも進出	参入障壁を 一層強化 (正社員の採用)
簡易	飲食店 小売 オフィスワーク	Timee 	求人サイト	
高度	エンジニア デザイナー コンサルタント	クラウドソーシング (進出予定なし)		求人サイト (進出予定なし)

※1: タイミーの事業拡大戦略を示したイメージ図

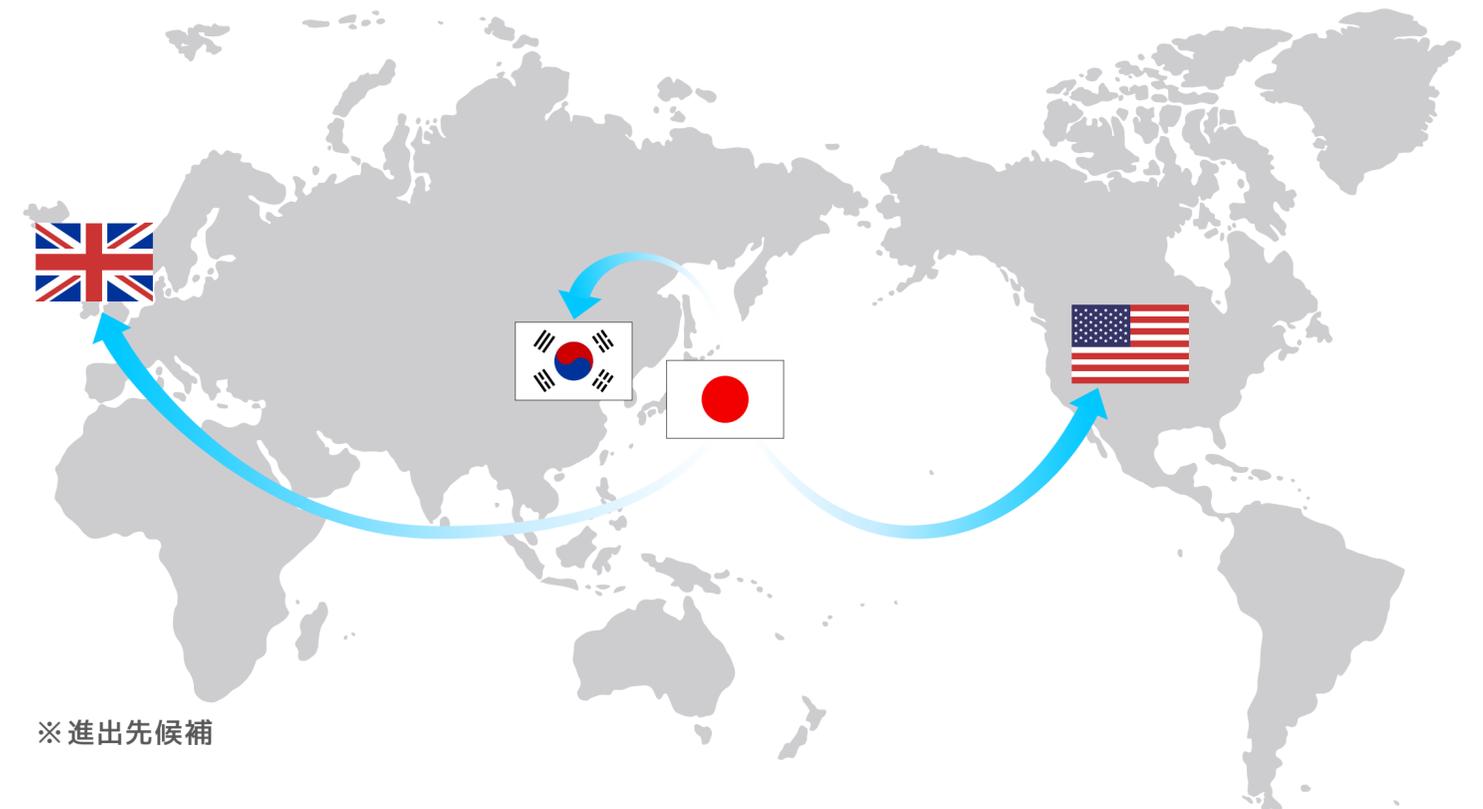
スキマバイトプラットフォームを活用した長期戦略 — 長期

プラットフォームの機能追加 ※1



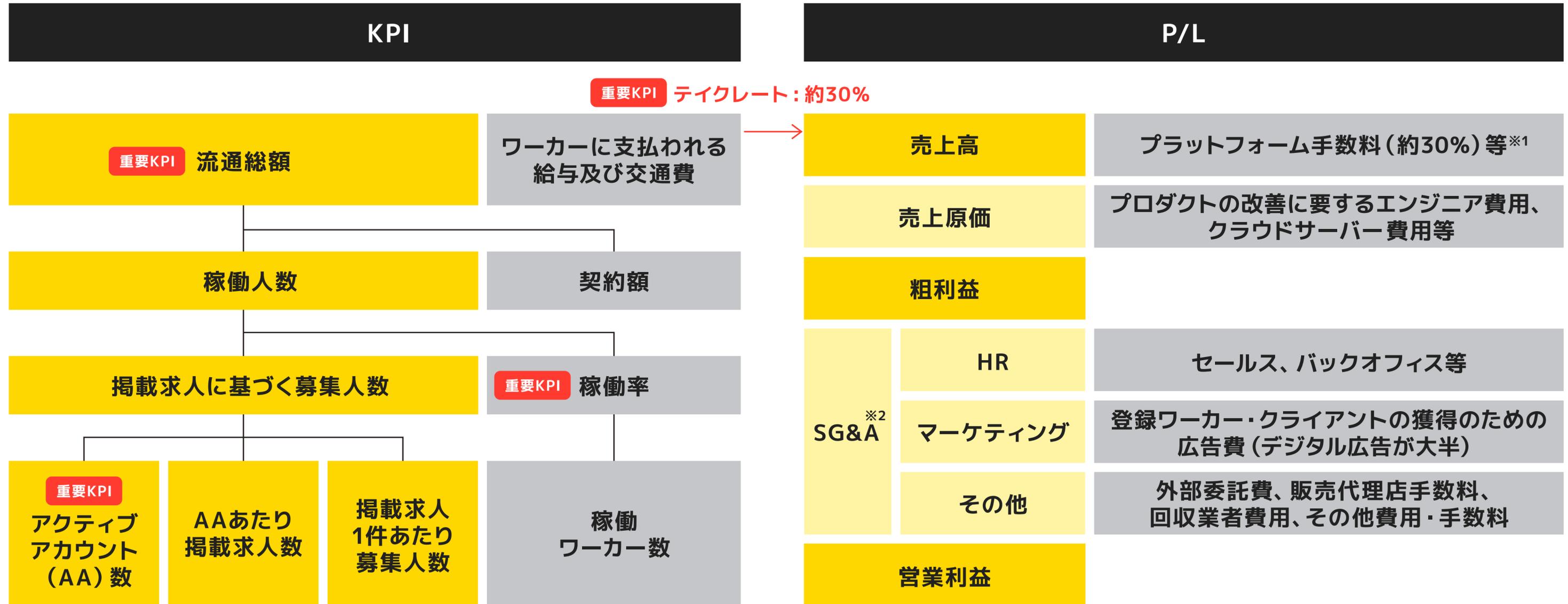
海外進出 ※1

- 巨大な市場規模
- 深刻な労働力不足
- 日本と類似する求人慣行
- ローカリゼーション/規制対応



※1:現段階では機能追加や海外進出に関する具体的な計画はなし ※2:Recruitment Process Outsourcingの略称(採用代行) ※3:Business Process Outsourcingの略称(業務プロセス委託)

収益・コスト構造のイメージ

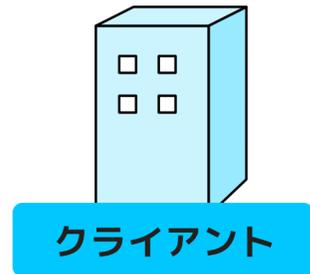


※1: 売上高のほぼ全額は流通総額×テイクレートから算出されるタイミー手数料による

※2: 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

営業・マーケティング費用の構造

クライアント規模・ワーカーによって営業・マーケティングの費用構造が異なる



	大規模	中規模	小規模
マーケティング	インサイドセールス【BDR※1】		マーケティング
セールス	カスタマーサクセス	フィールドセールス【業界特化】	インサイドセールス【SDR※2】
カスタマーサクセス		カスタマーサクセス	テックタッチ
	間接販売		



※1:BDR:Business Development Representative (主にアウトバウンドコール) ※2:SDR:Sales Development Representative (主にインバウンドコール)

単位：百万円

	FY2022/10	FY2023/10	FY2023/10 3Q 累計	FY2024/10 3Q 累計
売上高	6,216	16,144	11,022	19,025
売上高成長率	378.5%	159.7%	190.1%	72.6%
売上総利益	5,860	15,472	10,553	18,136
売上総利益率	94.3%	95.8%	95.7%	95.3%
EBITDA^{※1}	205	2,145	1,873	2,641
EBITDAマージン	3.3%	13.3%	17.0%	13.9%
営業利益	122	1,957	1,739	2,793
営業利益率	2.0%	12.1%	15.8%	14.7%
当期純利益	256	1,802	1,747	1,466
当期純利益率	4.1%	11.2%	15.9%	7.7%

※1： EBITDAはNon-GAAP指標。次ページの「調整：EBITDA」を参照

調整：EBITDA

単位：百万円

	FY2022/10	FY2023/10	FY2023/10 3Q 累計	FY2024/10 3Q 累計
当期純利益	256	1,802	1,747	1,466
+) 法人税等	(136)	121	(33)	1,005
+) 支払利息	13	33	24	41
-) 受取利息	(0)	(0)	(0)	(0)
+) 減価償却費	72	187	135	127
EBITDA ^{※1}	205	2,145	1,873	2,641
EBITDAマージン	3.3%	13.3%	17.0%	13.9%

※1：EBITDAはNon-GAAP指標

貸借対照表

単位：百万円

資産の部	2022/10	2023/10	2024/7
流動資産	8,175	16,830	21,242
現金及び預金	3,980	7,996	9,787
売掛金	985	2,080	2,700
立替金	3,062	6,496	8,442
その他流動資産	146	256	311
固定資産	614	970	1,266
有形固定資産	140	514	531
無形固定資産	0	0	0
投資その他の資産	474	455	735
資産合計	8,789	17,800	22,508

負債・純資産の部	2022/10	2023/10	2024/7
流動負債	3,251	10,671	14,010
短期借入金	1,711	7,250	8,400
未払金	632	1,747	2,237
未払費用	554	1,031	1,522
リース債務	0	3	3
その他流動負債	353	638	1,847
固定負債	1,147	926	815
長期借入金	1,147	908	800
リース債務	0	18	15
負債合計	4,399	11,598	14,826
純資産合計	4,390	6,201	7,682
負債純資産合計	8,789	17,800	22,508

2024年10月期業績予想

単位：百万円

	FY2023/10	FY2024/10(予想)
売上高	16,144	27,556
売上高成長率	159.7%	70.7%
営業利益	1,957	4,091
営業利益率	12.1%	14.8%
経常利益	1,924	3,623
経常利益率	11.9%	13.2%
当期純利益	1,802	2,253
当期純利益率	11.2%	8.2%

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、EBITDA並びに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。

当社は、新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更、更新又は訂正する一切の義務を負うものではありません。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。

はたらくに“彩り”を。

