

Timee

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2024.12.12

株式会社タイミー

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1,003名、及び取締役4名
監査役3名、アルバイト220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作る



※1：2024年10月31日時点

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



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)



執行役員CPO

池田 俊

経歴

Google



執行役員CTO

山口 徹

経歴

DeNA



執行役員CMO

中川 祥一

経歴

アサツーディ・ケイ
GO
メルカリ/メルペイ



執行役員 VP of Business
Development

金 高恩

経歴

GO
GOメルカリ/メルペイ (元執行役員)



執行役員スポットワーク
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

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



FY24/10 通期決算ハイライト

268 億円

/ +66.5% YoY
売上高^{※1}/成長率
(FY24/10)

42 億円

/ 15.8%
営業利益/営業利益率
(FY24/10)

29.6%

平均テイクレート^{※2}
(FY24/10)

86.1%

稼働率^{※3}
(FY24/10)

907 億円

流通総額^{※4}
(FY24/10)

649 千拠点

アクティブアカウント
(AA) 数^{※5}
(FY24/10)

139 千円

AA当たり流通総額
(FY24/10)

※1：ネットベースの収益（流通総額 × テイクレート）。当社の売上高のほぼ全額は流通総額にテイクレートを乗じて算出されるタイミー事業の売上によるもの

※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：クライアントからワーカーに支給される給与 + 交通費

※5：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。12か月のアクティブアカウント数の合計を示しており、かかる数値は年間で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。

順調なプラットフォームの拡大

— 登録ワーカー数 (右軸) ■ 登録クライアント事業所数*2 (左軸)

単位：千拠点

400

350

300

250

200

150

100

50

0

FY18/10 1Q 2Q 3Q 4Q FY19/10 1Q 2Q 3Q 4Q FY20/10 1Q 2Q 3Q 4Q FY21/10 1Q 2Q 3Q 4Q FY22/10 1Q 2Q 3Q 4Q FY23/10 1Q 2Q 3Q 4Q FY24/10

シリーズA
(3億円調達)
en
エンシヤホン

シリーズB
(20億円調達)
JAFCO
en
エンシヤホン
PROLOGIS[®]
etc.
TVCM開始

シリーズC
(6億円調達)
PROLOGIS[®]
etc.

シリーズD
(40億円調達)
SEIGA
Keyrock
Capital
Management
Synerise Together
KDDI
ITOCHU
etc.

東証グロース
市場上場

単位：千人

10,000

9,000

8,000

7,000

6,000

5,000

4,000

3,000

2,000

1,000

0

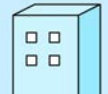
登録ワーカー数*1

9.5 百万人



登録クライアント事業所数*1*2

31.6 万拠点



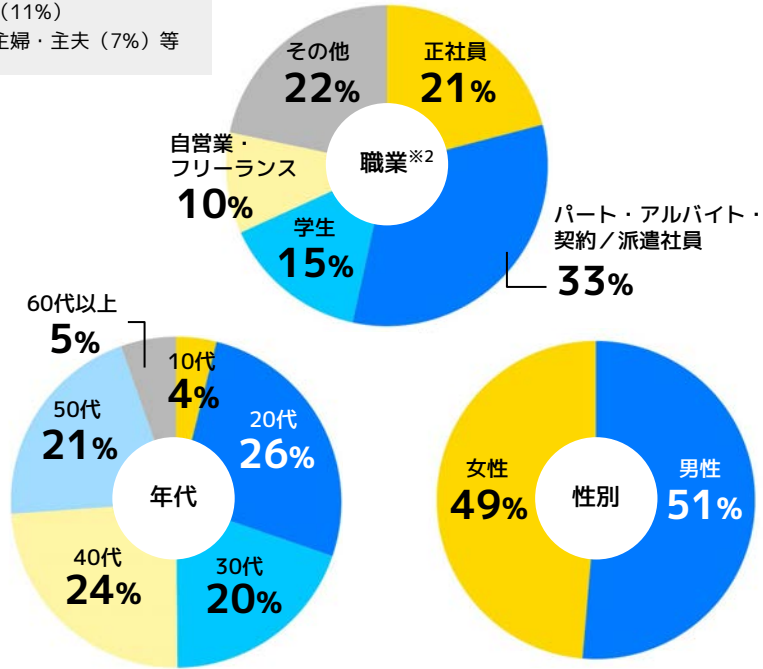
*1：2024年10月末時点。サービス開始以降の累計。

*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

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

その他内訳

- 無職 (11%)
- 専業主婦・主夫 (7%) 等



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10月末時点、稼働人数は2024年10月の1カ月間）

※2：2024年10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%）

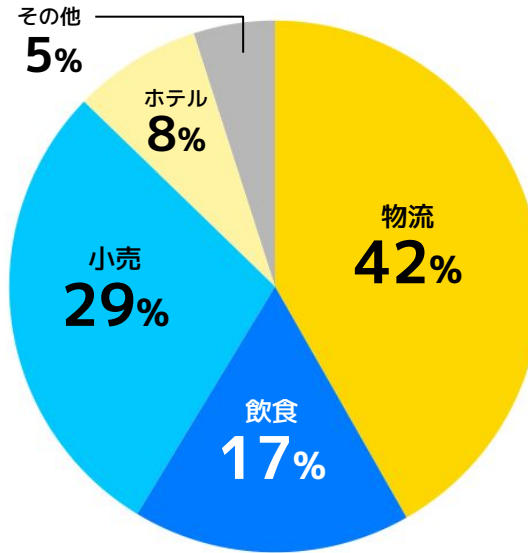
※3：タイミーのサービスをよく利用するワーカーをマーケティングの観点で分析したペルソナの一例

クライアントの属性※1 — 物流、飲食、小売が中心



その他内訳

- 介護
- ビルメンテナンス
- クリーニング
- 食品製造 等



※1：業界別募集人数を基に算出（2024年10月の1ヶ月間）

事業概要

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



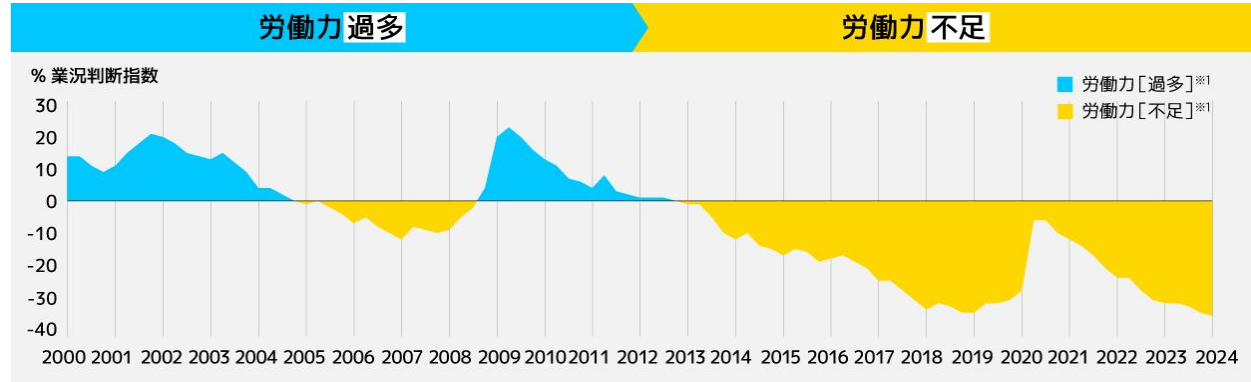
はたらく



 Timee

「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

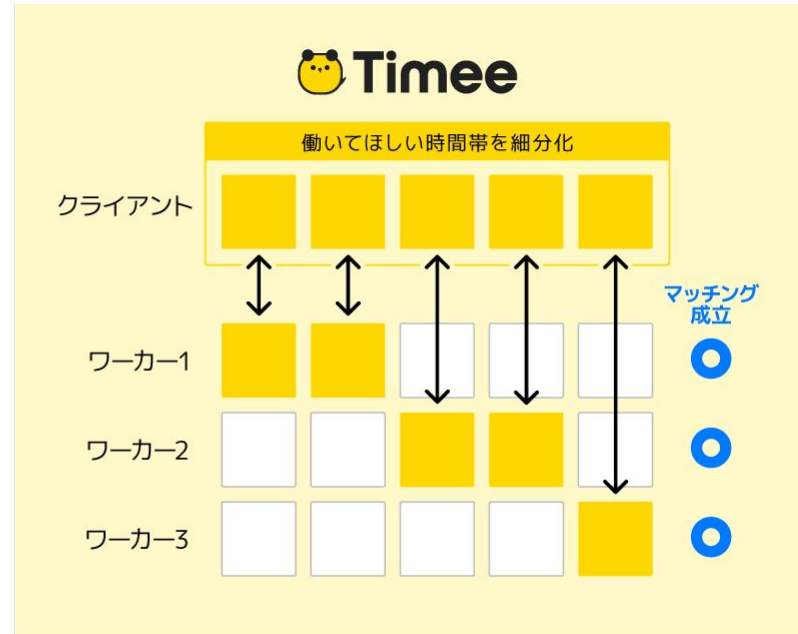
ワーカーの様々なニーズを満たすタイミーのソリューション

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

正社員



新人教育



フォークリフト

飲食 ※2



高度な接客



調理

小売 ※2



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



パッシング



洗い場



品出し・陳列

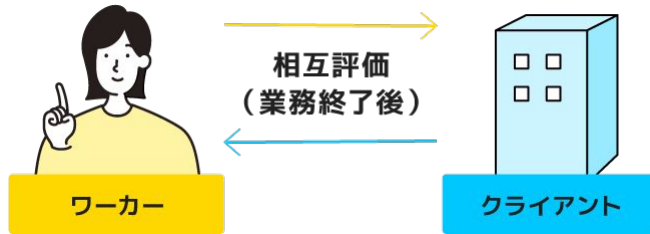


割引シール貼付

※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

相互評価制度



▶ **90%+**のワーカー/クライアントが「Good」評価を獲得^{※1}

ペナルティ制度



▶ 無断欠勤率は約**0.1%**^{※3}

※1：2024年10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8月から2024年10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

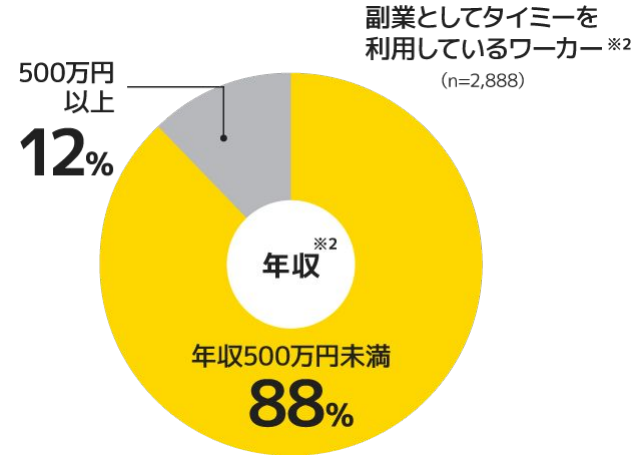


Timee※1

■ 就業日 ● 給料日

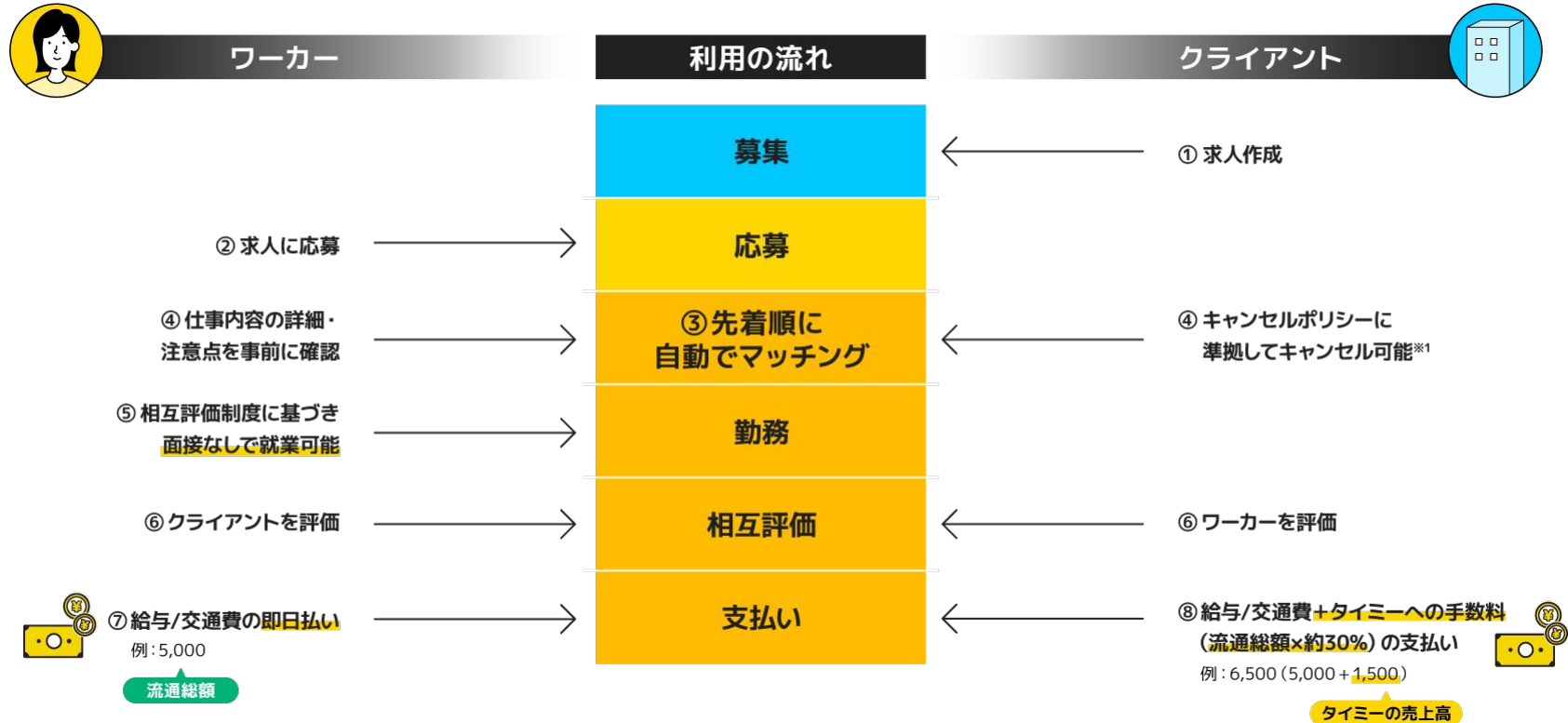


すぐにお金を稼ぎたいという強いニーズ



※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



卓越したリーダーシップ

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：86%※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：64%※2
無断欠勤率：約0.1%※3

競争優位性③

営業による
手厚いサポート

営業人数：約600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：FY2024/10 4Qの稼働人数を募集人数で除して算出 ※2：2024年10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2024年8月から2024年10月の無断欠勤数。分母は同期間に充足された求人数 ※4：2024年10月時点の営業人数数

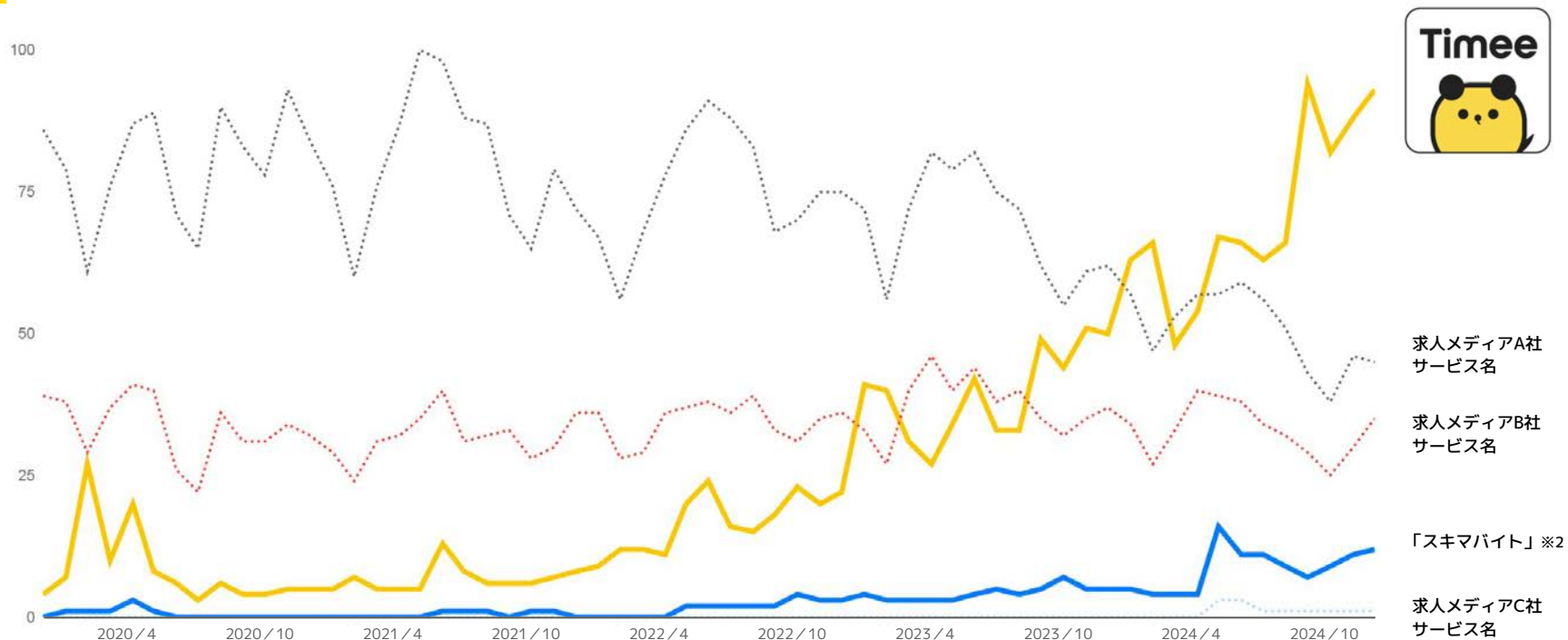
※5：ワーカーの観点ではサービス利用率※6、クライアントの観点では求人掲載数※7に基づく

※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 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のある18から69歳の男女1,034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 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

上場以降、求人メディア対比での認知度が大幅に改善

日本における人気度の動向※1（週次）

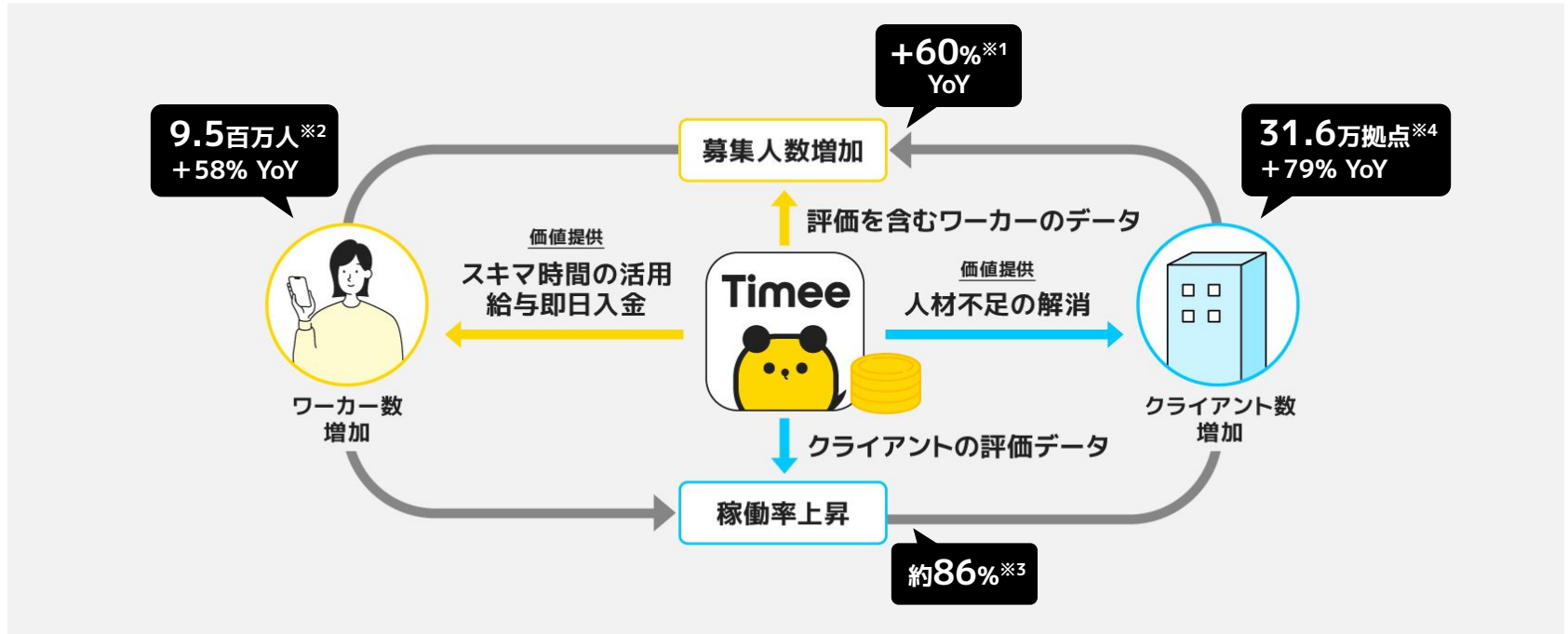


※1： Google Trends（Google検索におけるトップ検索クエリを分析するGoogleのウェブサイト）による、2024年10月時点での直近5年間のデータに基づく

※2：「スキマバイト」は用語であり、企業名、サービス名、ブランド名ではない

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 4QからFY2024/10 4Qまでの増加率

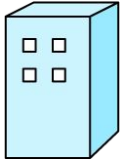
※2：2024年10月末時点の登録ワーカー数。サービス開始以降の累計。2023年10月末時点から2024年10月末時点における増加率

※3：FY2024/10 4Qの稼働人数を募集人数で除して算出

※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

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

- ✓ 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

競争力の源泉

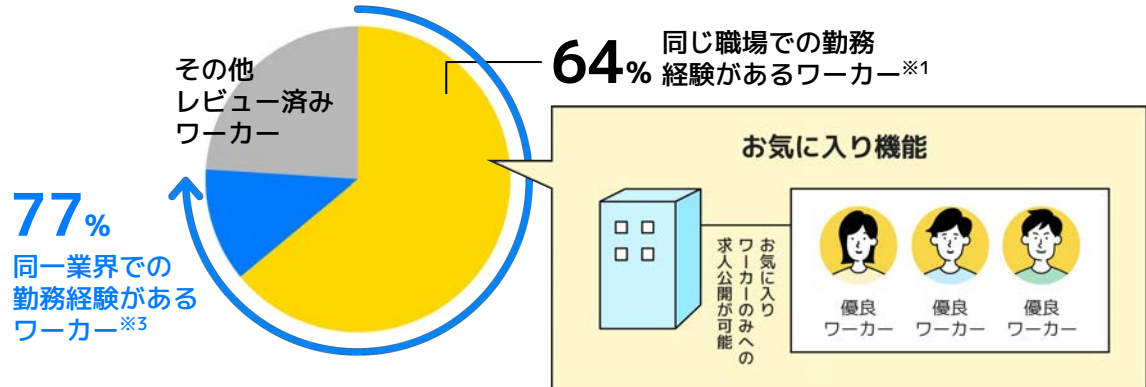


実績のある優良ワーカーがタイミーのプラットフォームを通じて繰り返し勤務

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

2,656万件



※1：2024年10月末時点における、サービス開始以降、レビュー済み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10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10月末時点における、サービス開始以降、レビュー済み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

蓄積されたデータを活用したバッジ機能

バッジ機能／スキルの可視化※1



ワーカー側のメリット

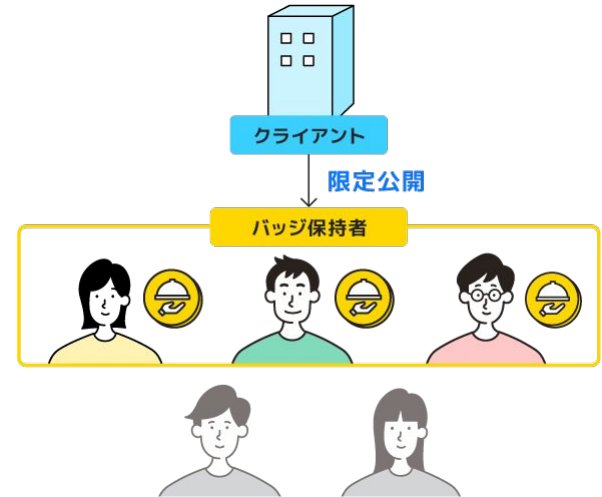
- スキルの向上
- 時給上昇

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

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

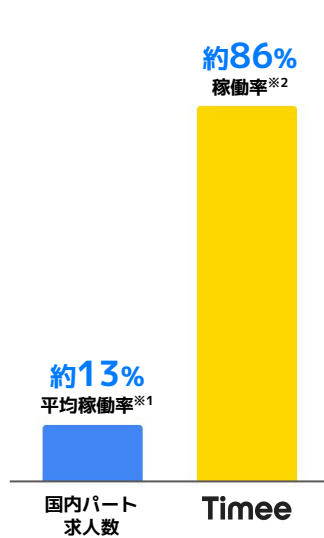


※1：イメージ図。画像は実際のデータとは異なる

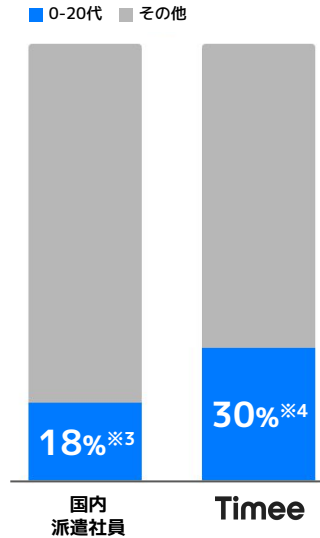
タイミーの導入によるメリット

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

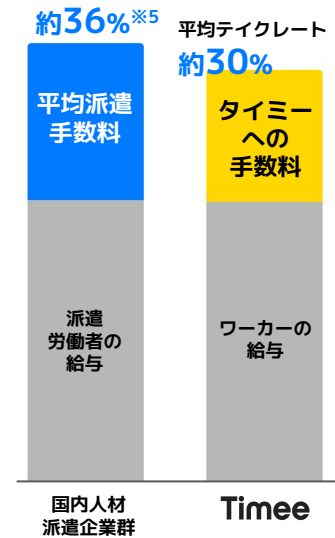
必要なワーカー数の確保



「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2024年8月から2024年10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 4Q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」（2024年11月公表分）に基づく

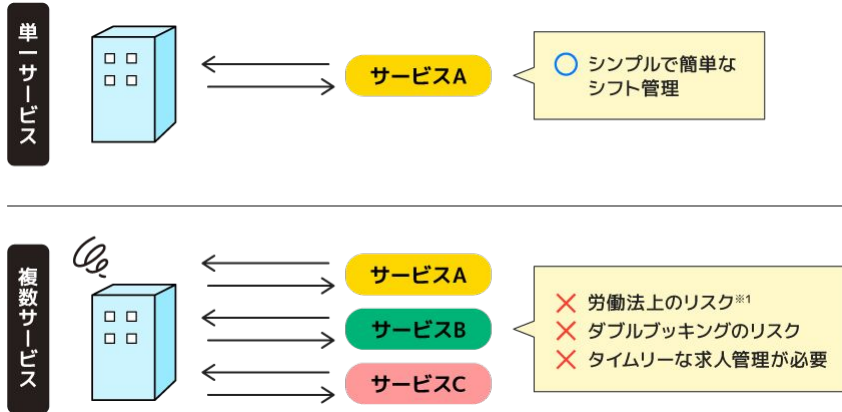
※4：2024年10月の稼働人数における10-20代のワーカーの割合。アプリの登録情報に基づく（回答者のみ）

※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

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

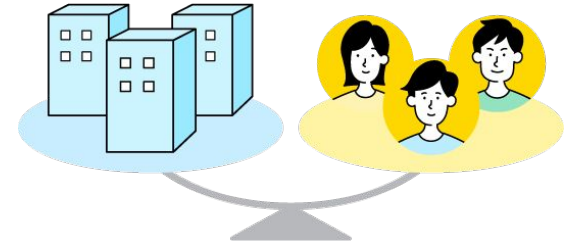


長期のリードタイム

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

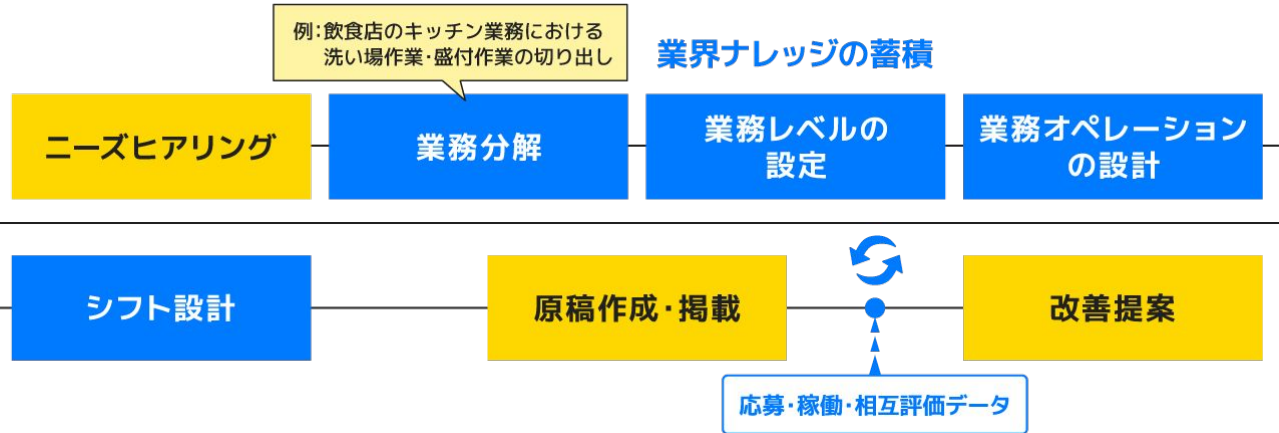
営業モデルとデータに裏打ちされた高い参入障壁※1

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

求人広告の営業



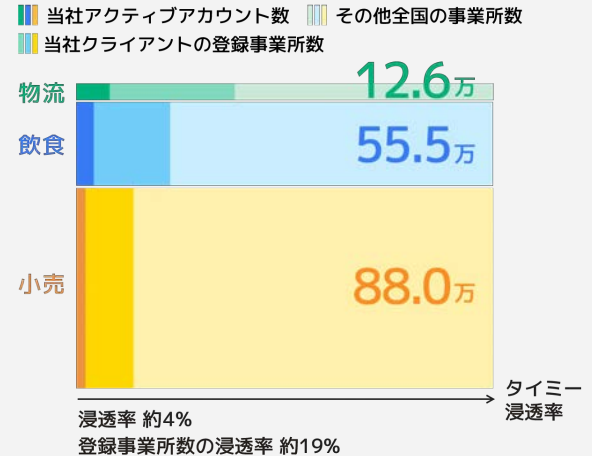
マッチング
プラットフォーム



※1: 当社分析に基づくイメージ図

市場機会

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

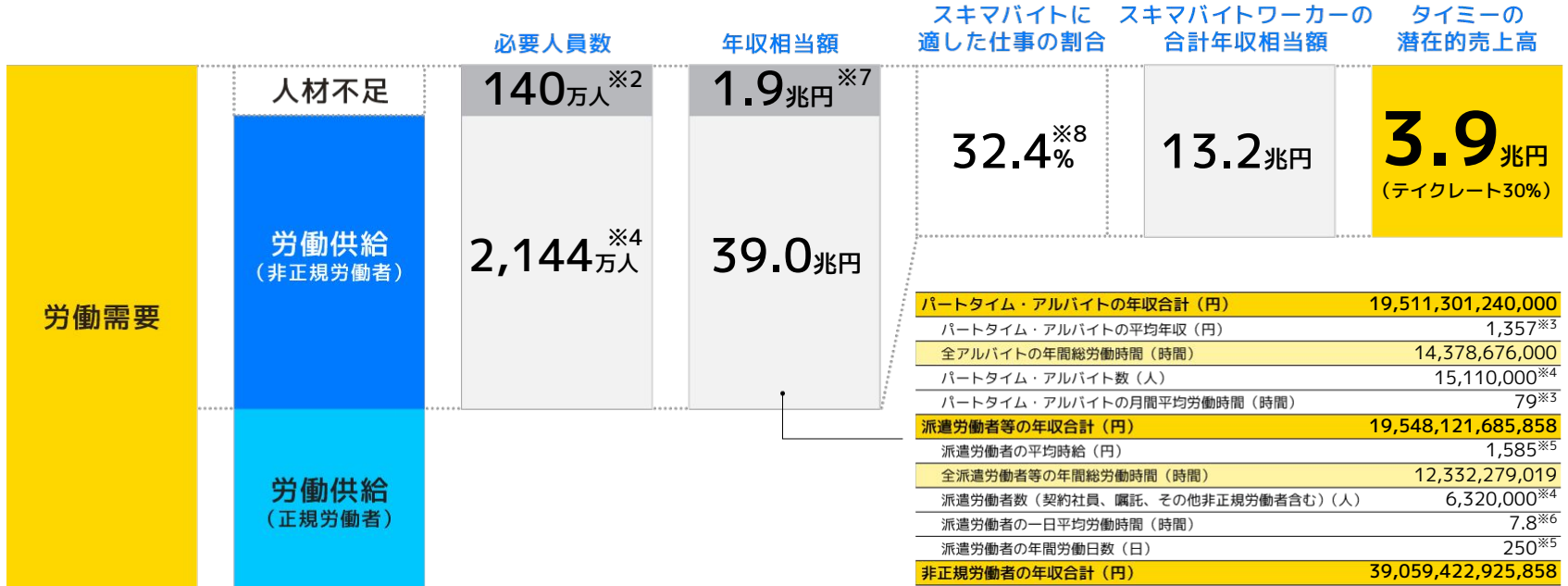
※3：各産業におけるパートタイム従業員数、派遣労働者数、平均賃金、平均月間労働時間から算出。総務省統計局「労働力調査」（2024年11月公表分）及び厚生労働省「毎月勤労統計調査」（2024年9月結果確報）に基づく。物流は運輸・郵便事業、飲食は飲食店及びテイクアウト・フードデリバリーのサービス、小売は小売業を含む

※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10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9月結果確報)に基づく

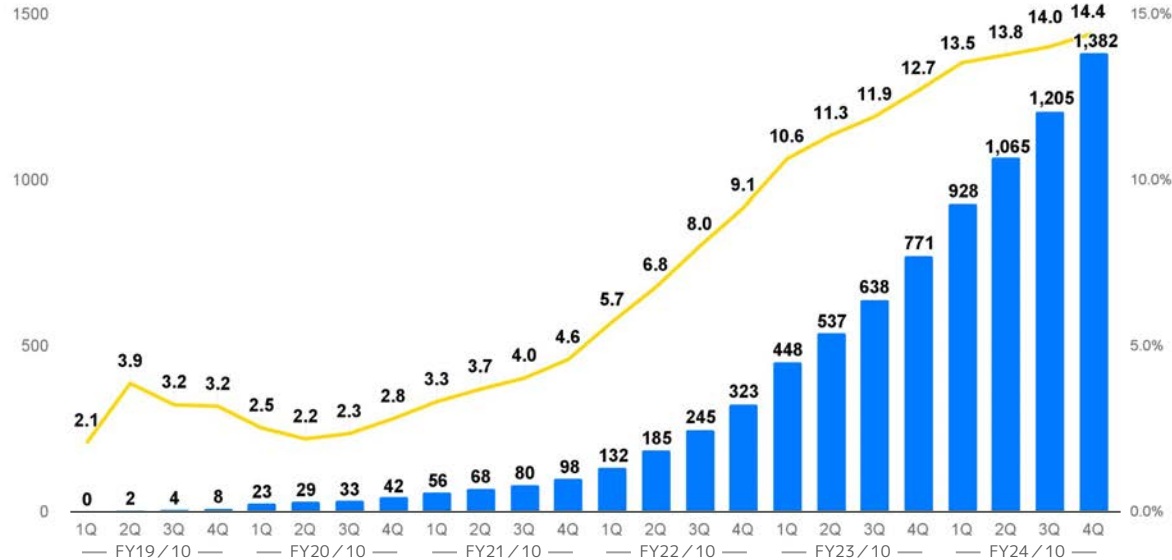
※4：総務省統計局「労働力調査」(2024年11月公表分) ※5：一般社団法人日本人材派遣協会による2023年度派遣社員WEBアンケート調査の結果に基づき当社が算出 ※6：全労働者の平均月間総労働時間を全労働者の平均月間出勤日数で除して算出。厚生労働省「毎月勤労統計調査」(2024年9月結果確報)に基づく ※7：パートタイム・アルバイトが人材の不足分を埋めると仮定する場合(想定時給1,357円) ※8：[非正規労働者(比較的長期での契約が想定される契約社員、嘱託、その他非正規労働者を除く)及び人材不足分の年収合計額×当社分析に基づき比較的単純・簡易作業とされる職種に従事する雇用者の割合の合計(50.1%)]÷全非正規労働者及び人材不足分の年収合計額で算出。50.1%は総務省統計局「労働力調査」(2024年11月公表分)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

アクティブワーカーの順調な増加と更なる拡大余地

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）

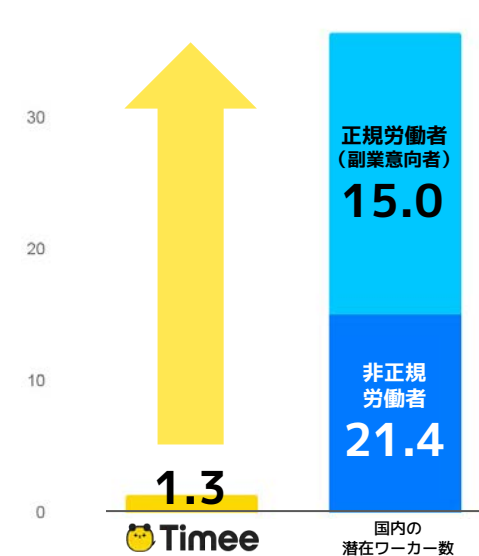
単位：千人
1500



タイミーの成長ポテンシャル※3

単位：百万人

40



※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

※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「第三回 副業の実態・意識に関する定量調査」（2023年）に基づく

成長戦略

はたらく機会を
「**タテ**」
に広げる

AA当たり
流通総額

圧倒的
No.1

はたらく機会を
「**最大化**」
する

稼働率

はたらく機会を
「**ヨコ**」
に広げる

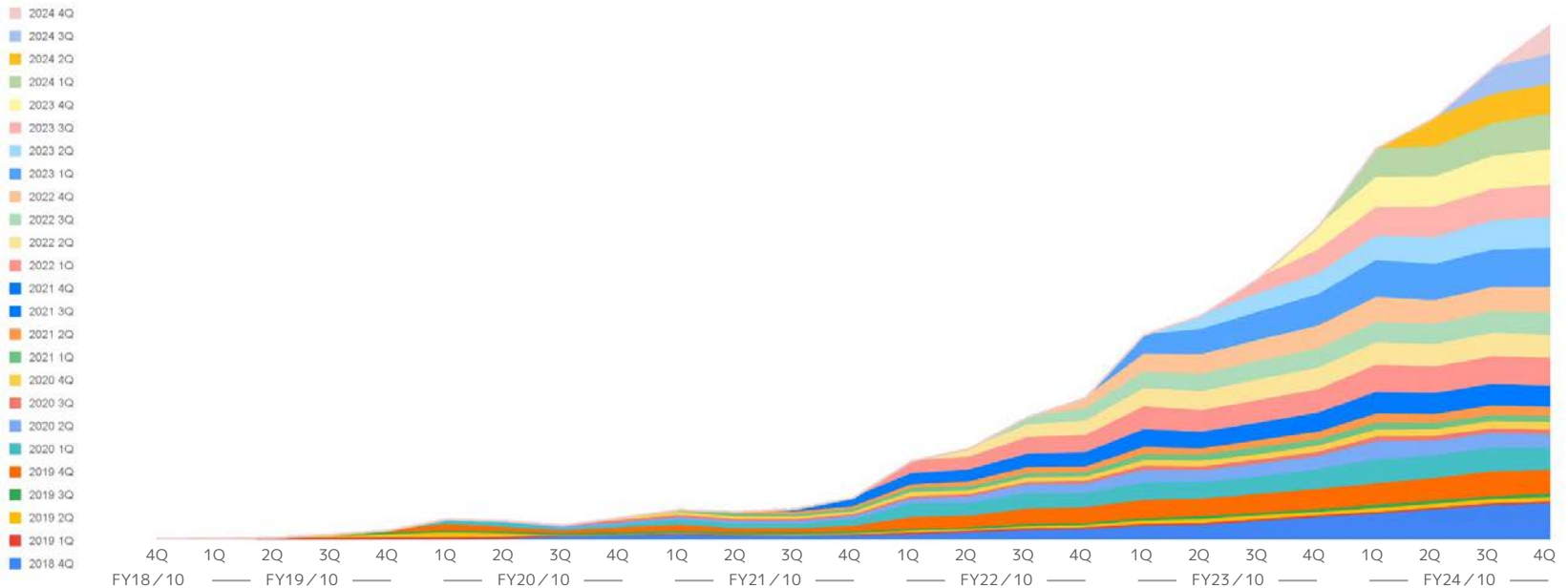
AA数

+ 「**非連続成長**」
を生ま出す

新規事業

同一企業内での事業所の横展開を実施することで、同一企業内のAA数が増加。季節性の影響によりニーズの少ない四半期では一定の減少があるものの、既存顧客の安定的な利用拡大により累積的な事業成長を実現。

クライアント企業の四半期別コホートAA数構成（2018-2024）※1



※1：集計期間は2018年8月1日から2024年10月31日。初回稼働発生四半期別でみた大・中規模クライアント企業のAA数推移で算出

深刻な人手不足に悩む自治体、商圏との連携強化。人手不足・企業や人口密集度の高い商圏を「戦略商圏」として位置付け、集中的に企業とワーカーの獲得及びマッチング数の増加を狙う。

- 現在までに15事例・16自治体※1との連携協定を実施し、直近では都道府県単位での連携を実施
- 自治体のみならず、地方銀行、商工会議所、横浜中華街など商圏等との連携も実施



主な直近事例

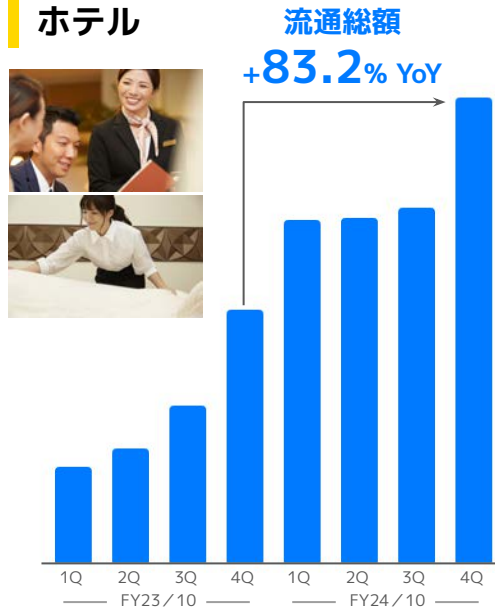
- | | |
|---------|--------------------------------------|
| 2024/11 | 石川県、秋田銀行、宇都宮市、都農町 |
| 2024/10 | 静岡銀行、弟子屈町、JA長野中央会 |
| 2024/9 | 宗像市、横浜中華街発展会協同組合
高梁市、栃木銀行、弘前商工会議所 |
| 2024/8 | 大阪府、洞爺湖町 |
| 2024/6 | 清水町、糸島市、琉球銀行 |
| 2024/5 | 仙台市、日光市 |
| 2024/4 | 由布院温泉旅館組合 |
| 2024/3 | 小樽市 |
| 2023/11 | JA全農いわて |



※1：連携事例は2024年11月末時点

主要3業界に加え、ホテル、介護でもPMF※¹を達成し大きく成長。ホテルでは、主にレストランのスタッフやバックヤードでの仕事、ベッドメイキングでの利用が増加。介護でも有資格者ではなくてもできる業務（清掃や事務等）の案件増加に加え、有資格者も2024年7月時点で28万人超まで増える等、有資格者限定の求人も増加。クリーニング、ビルメンテナンス、食品製造等の業界でも収益拡大を目指す。

ホテル



介護



その他

- クリーニング
- ビルメンテナンス
- 食品製造等



クライアントの現場により深く入り込み、様々なBPRコンサルティングを実施。タイミーの活用が進まない問題点を明らかにし、業界に合ったソリューション提供を通じてタイミーの活用を促進し、募集人数を増やす。

飲食店でのタイミー活用実証実験^{※2}

これまでのイメージ

スポットでの
人員充足サービス

タイミーを
使用する懸念

人件費の高騰

活用業務範囲が狭い？
リピーター未活用？



本来の提供価値

クライアントの利益に
貢献するサービス

実証実験を通じて証明

正しくタイミーを利用することで、人件費率を適正に保ちつつ、売上増加に寄与することを実証^{※3}

物流拠点での受入負荷軽減プロジェクト

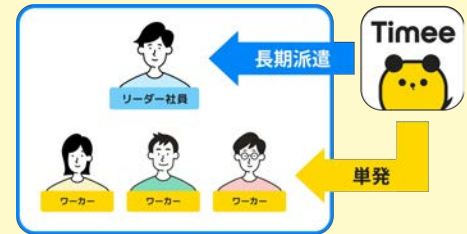
現状の課題

ワーカーの
受入負担増

- 必要準備物の用意
- ワーカーの点呼
- 出勤時の誘導
- 拠点案内
- ワーカー指揮 等

ソリューション

「まるっと業務を任せられる
リーダー社員」をタイミーが配置



2024年11月に
労働者派遣事業の許可を取得

※1：Business Process Re-engineeringの略。クライアントの業務オペレーションのプロセスを分析、分解、再構築しタイミーワーカーでも即戦力として働けるオペレーションに設計し直す等の取り組み

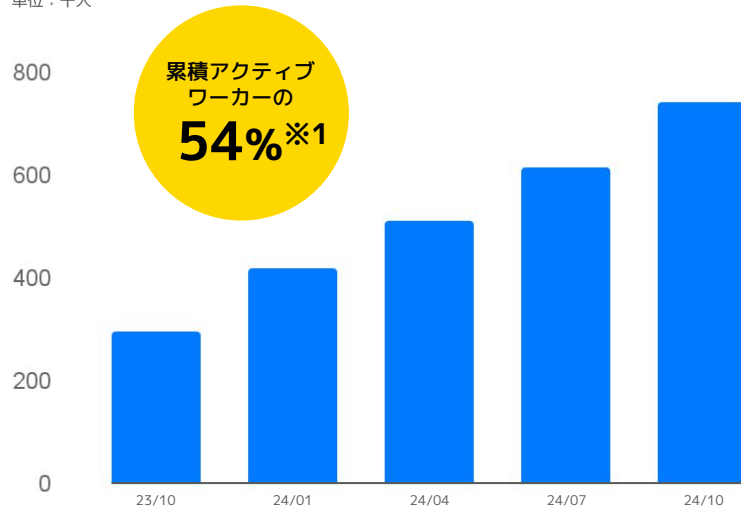
※2：飲食店A社の首都圏9店舗でのトライアル。対象期間は2024/4/1～2024/5/31

※3：上記トライアル店舗のうちの1店舗の実績

ワーカーのスキルの可視化が進み即戦力人材確保がより容易に。一定スキルが必要な求人の増加も合わせてタイムリー利用増加を狙う。

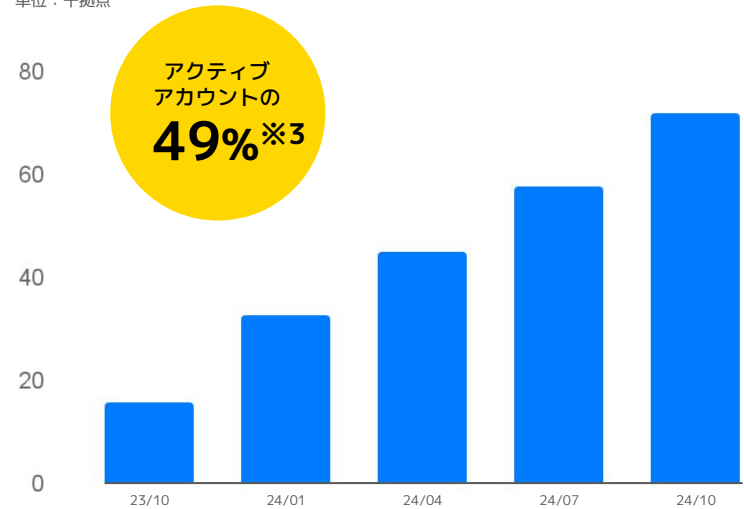
累計バッジ保有ワーカー数

単位：千人



累計バッジ認定クライアント数※2

単位：千拠点






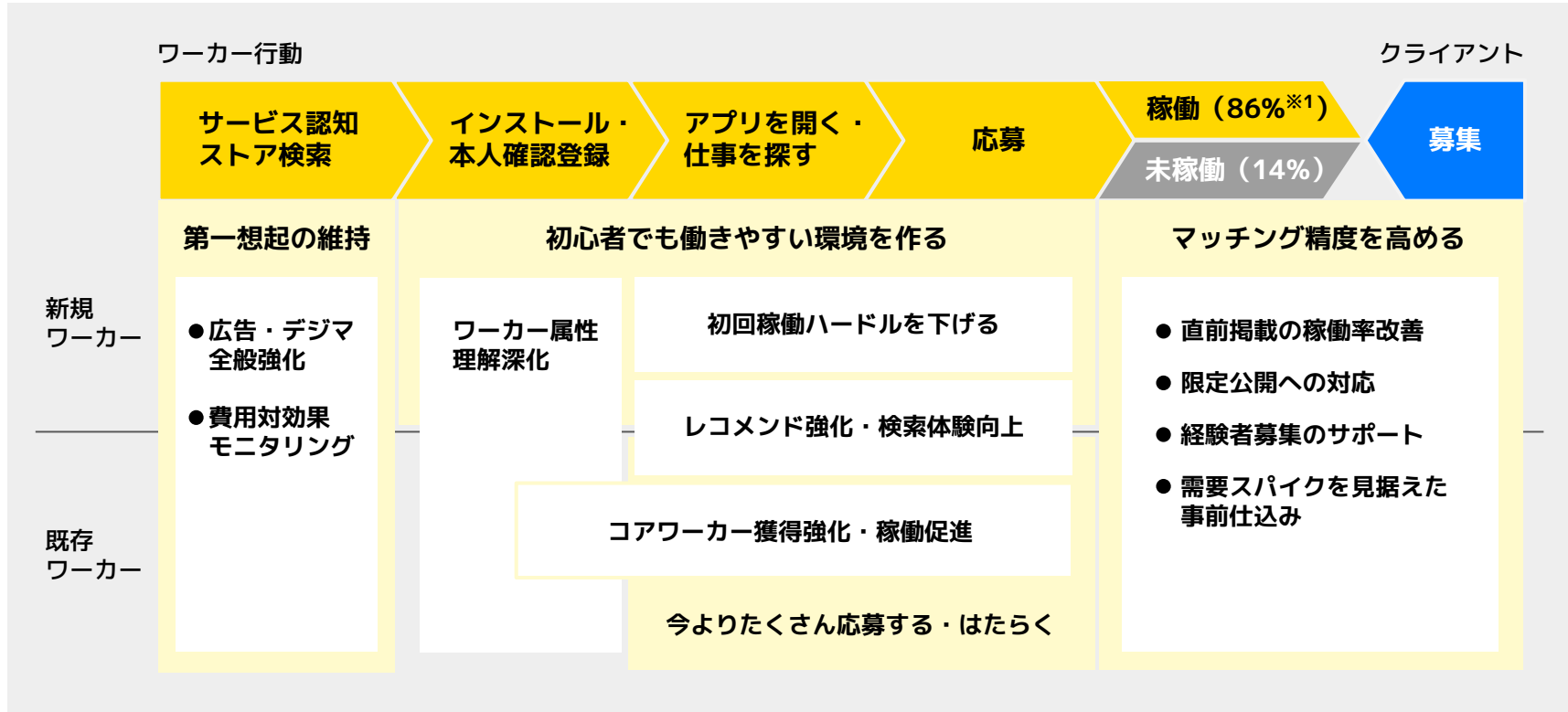
※1：2024年10月末時点。少なくとも1つのバッジを保有しているワーカー数の累計。累積アクティブワーカーは、サービス開始から各四半期末までの間に1回以上稼働したワーカー数。

※2：少なくとも1つのバッジ認定をした登録クライアント事業所数の累計。

※3：2024年10月のアクティブアカウント数に対する同期間に少なくとも1つのバッジ認定をした登録クライアント数の割合。バッジ認定のタイミングによっては、バッジ認定したクライアントが同期間のアクティブアカウントではない場合もある。

ワーカー観点では、同じ職場に一定期間リピートして働きたいニーズがあり、クライアント観点では纏まった期間同じ人が勤務できるのであれば任せたい業務が多くあるというニーズがあることから、1日単位のみならず複数日や短期間で応募ができる仕様の追加を検討していき、より多くの募集の獲得を狙う。

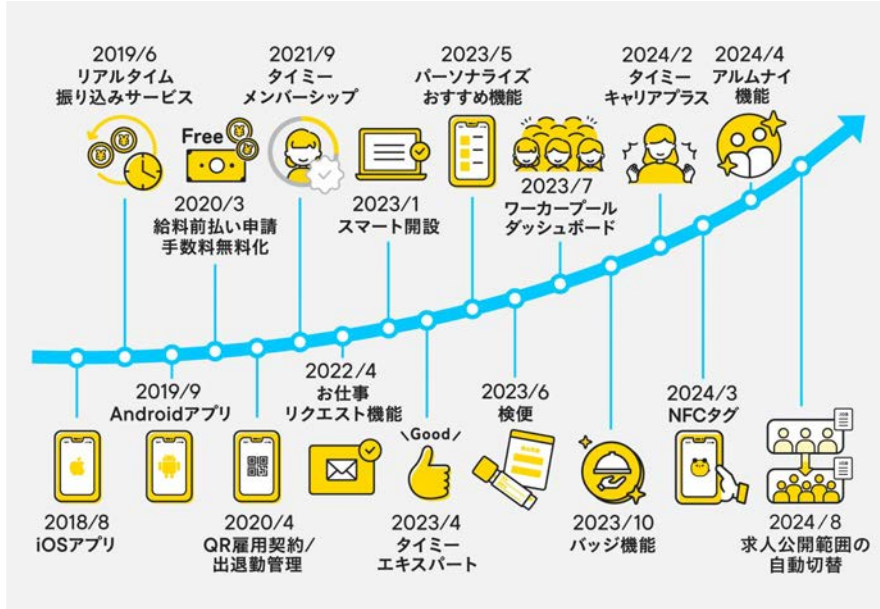
必要スキル	雇用期間			
	業界 / 職種	スキマバイト (1日)	短期 (1ヶ月)	長期 (常勤)
不要	物流 引越 食品加工		派遣会社 <small>今後は 周辺領域へも進出</small>	参入障壁を一層強化 (正社員の採用)
簡易	飲食店 小売 オフィスワーク		求人サイト	
高度	エンジニア デザイナー コンサルタント	クラウドソーシング (進出予定なし)		求人サイト (進出予定なし)



※1：稼働率。FY2024/10 4Qの稼働人数を募集人数で除して算出

ユーザーの利便性、安心安全なプラットフォームを追及したプロダクト開発

プロダクト開発の軌跡※1



取り組み事例

限定公開から一般公開への自動切替 稼働率アップ

- 「グループ限定公開」の求人を自動で「一般公開」に切り替える機能を実装
【グループ限定公開】指定したグループに登録されているワーカーのみ
【一般公開】ブロックしていない全てのワーカー
- 自動切り替え機能をOnにすることで稼働率が5%※2程度上昇

NFCタグによる出退勤管理 セキュリティ・操作性アップ

- NFCタグを使用して出退勤を正確に管理する方法について特許を取得
- 従来のQRを使用した管理と比べて、セキュリティ・操作性が向上
- 現時点では一部クライアントに限定して運用中

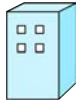


※1：タイマーメンバーシップ：勤務実績・経験値に応じてワーカーのレベルとグレードが蓄積されるロイヤリティプログラム。 タイマーエキスパート：高い評価の獲得など一定の条件達成後にワーカーへ自動で付与される称号。タイマーエキスパートになると、新しい募集の通知・表示をいち早く受け取ることが可能。 検便：ワーカー・クライアント双方向けの、日本の多くの食品製造業及び食品加工業の雇用において感染症拡大防止のために求められる検便検査対応。 ワーカープールダッシュボード：一定の距離圏内のワーカーを可視化する機能。 NFCタグ：NFCタグを用いてスマートフォンで出退勤を管理出来る機能。 アルムナイ機能：アルバイトの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。 求人公開範囲の自動切替：「グループ限定公開」の求人を自動で「一般公開」に切り替える機能

※2：2024/9/30～2024/11/3までの約1か月。グループ限定公開の求人における自動切り替えOnの求人とOffの求人の稼働率の差

新規事業 タイミー キャリアプラスの成長

ビジネスモデル



- ✓ ワーカーのニーズに沿って移行可能
- ✓ タイミーで蓄積されたスキルや勤務実績のデータを活用

- タイミー事業で蓄積されたスキルや勤務実績のデータを活用した正社員の人材紹介サービス
- クライアントが抱える様々な採用課題に対する新たなソリューション
- 2024年春から本格的な営業を開始し、FY24/10の売上高は18百万円まで成長
- FY25/10は営業人員の採用と対応業種の拡大を行い売上拡大を目指す
- タイミーワーカーとしての評価をより効果的にクライアント企業に訴求するために独自のレジュメ（右図）を開発 ※PoC段階

タイミーでの勤務実績データをもとに履歴書を自動生成

Timee

勤務日数: 132日 0.8% | 1冊 | 合計勤務時間: 1933.5時間

職種: 軽作業 20冊

運転・ドライバー 5冊 | オフィスワーク 4冊 | 教育・指導 3冊
接客・サービス 2冊 | 保管 1冊 | その他 0冊

最近の勤務内容

2024.08.20	運転・ドライバー 中カチゴリー	10.5h
2024.08.20	オフィスワーク 中カチゴリー	10.5h
2024.08.20	接客・サービス 中カチゴリー	10.5h
2024.08.20	保管 中カチゴリー	10.5h
2024.08.20	教育・指導 中カチゴリー	10.5h
2024.08.20	軽作業 中カチゴリー	10.5h

Goodシミュ: 98.8%

運転・ドライバー | 株式会社A OOE職 2024.8.20
「リーダーさんともやりとりがスムーズで仕事も理解にこなしていただきました。大変助かりました！また機会がございましたらぜひよろしくお願ひ致します。ありがとうございます！」

オフィスワーク | 株式会社A OOE職 2024.7.20
忙しい営業の中、悪い噂を中心にパッシングのフォローなどサポートをこなしていただき、大変助かりました。ありがとうございます。また機会がございましたら、よろしくお願ひ致します。

運転・ドライバー | 株式会社A OOE職 2024.6.20
お疲れ様です！今回は、スタッフが少ない中、変わらない確実なお仕事、大変助かりました！いつもお祈りして頂き本当にありがとうございます。またぜひお願ひいたします！

運転・ドライバー | 株式会社A OOE職 2024.5.20
本日もお祈りいただき、ありがとうございます。お祈りの強い方でしたので、是非に助かりました。この感謝もお祈りに込めたいのでお返事で書かせていただきます。2回目、お疲れ様でした。

主な投資分野

タイミー事業とのシナジーが期待できる領域に限定

短期

- ・派遣・業務請負
領域：総合系、物流、BPO、製造全般・エンジニア、警備、イベント等
- ・人材紹介
- ・BPRコンサル、シフト管理
- ・福利厚生

長期

- ・海外展開
- ・フィンテック 等

投資規律

- 投資資金は、手元資金、銀行借入調達、エクイティ調達の順番で活用
（基本は手元資金又は銀行借入調達とし、エクイティ調達は財務健全性改善や投資資本を上回るリターンが期待できる場合に限る
- 投資採算・回収期間を踏まえた規律のある投資を行う

政策がタイミー事業に与える影響※1

103万の壁（所得税）

概要

年収が103万円以上で、

- 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）

直近の動向

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)

事業への影響

ポジティブ

- 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

106万の壁（社会保険）

概要

年収が106万円以上で、

- 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）

直近の動向

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)

事業への影響

ほぼ影響なし（週20時間以上の基準は残るため）

- 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

最低賃金

事業への影響

ポジティブ

- 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）× 平均テイクレートで算出でき、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）

※1：2024/12/12時点の情報に基づく弊社見解

財務サマリー

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マー手数料による

※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、採用関連費用を含む。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

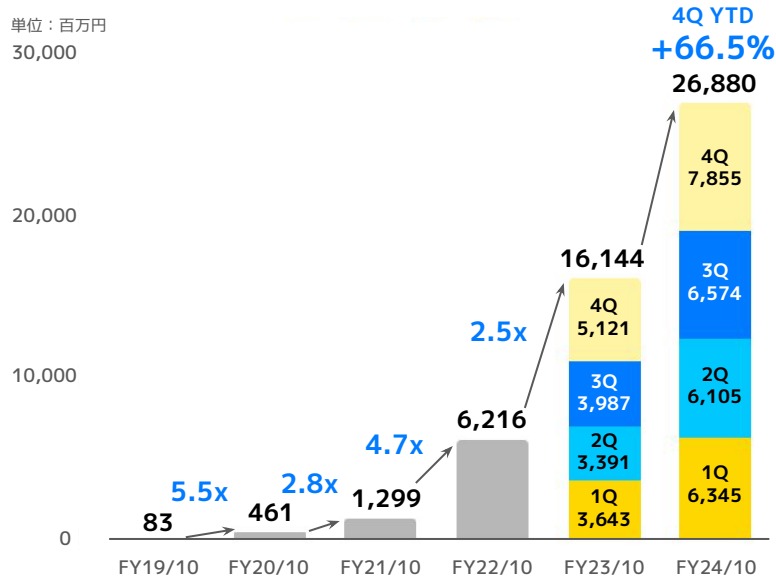
年次業績推移（売上高・営業利益）

FY24/10 通期売上高は、深刻な人手不足を背景に新規利用企業の増加や既存利用企業の更なる利用増加が見られ、特に小売業界のAA数の堅調な増加もあいまって+66.5% YoYの増収。

通期営業利益は、売上高増加に加え、コアワーカーの増加を背景としたワーカーマーケティング費用の低減や規律を持った投資の継続、更にはオペレーティングレバレッジにより営業利益率も改善し、+117.0% YoYの大幅増益。

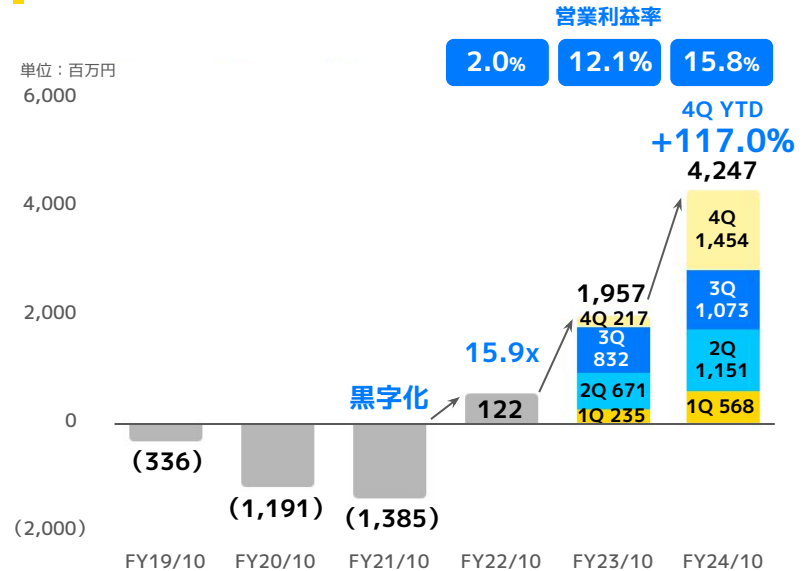
売上高

単位：百万円
30,000



営業利益（損失）

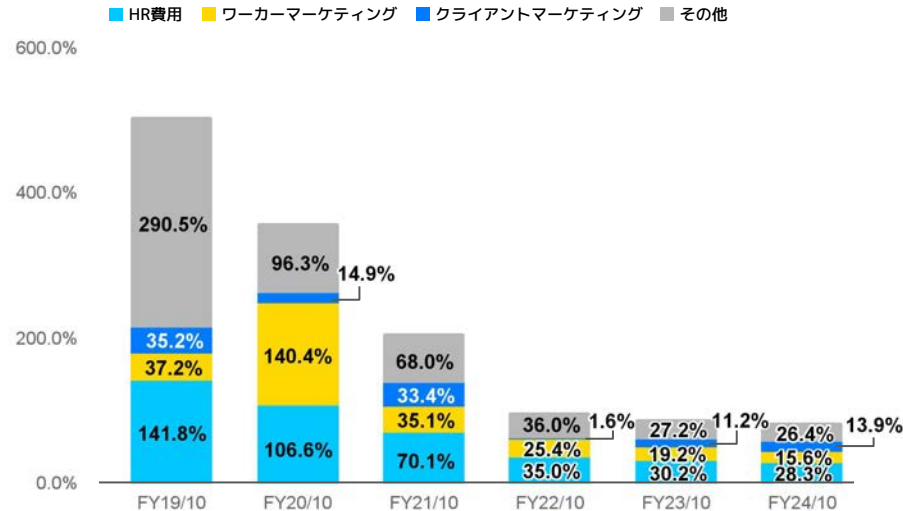
単位：百万円
6,000



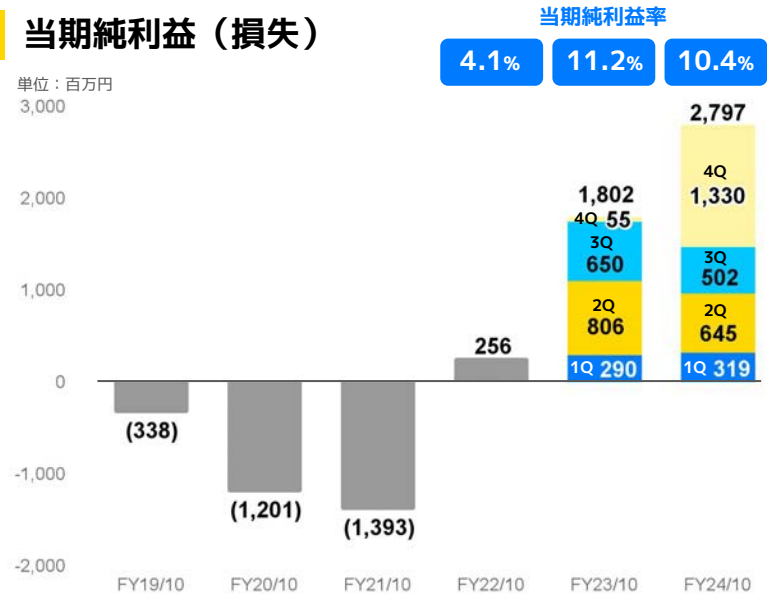
年次業績推移（コスト・当期純利益）

FY24/10はワーカーマーケティング費用を低減させつつ、マーケティング費用全体や営業利益水準のバランスを見ながらクライアントマーケティングに積極的に投資。営業の生産性向上やオペレーティングレバレッジもあり、利益率の改善に貢献。当期純利益率はFY23/10に適用した繰越欠損金がFY24/10に解消した影響や上場関連費用計上でYoYで減少するも一過性要因であり、当期純利益はYoYで大幅増益で着地。

コスト内訳（対売上高比率）※1



当期純利益（損失）

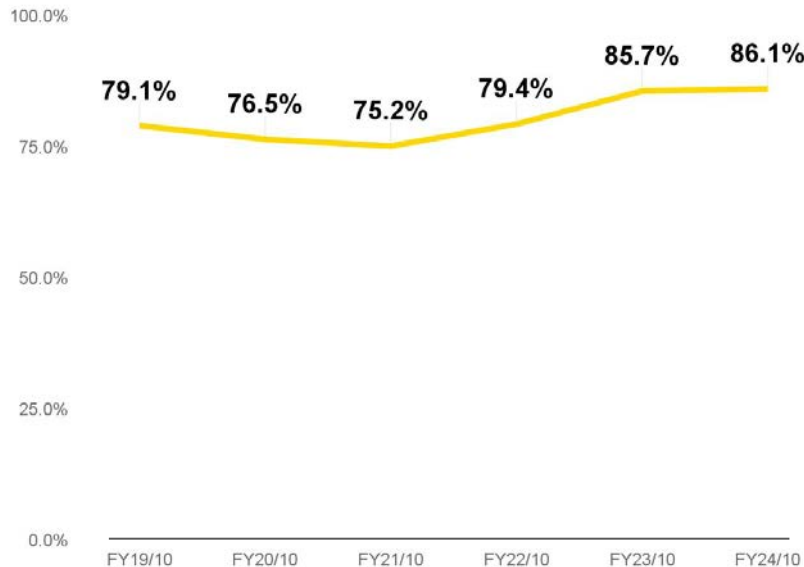


※1：販売費及び一般管理費の内訳はNon-GAAP指標。HRは営業チーム、バックオフィスなどの給与、採用関連費用を含む。ワーカーマーケティング費用とクライアントマーケティング費用は、ワーカー又はクライアントの獲得のための広告宣伝費（デジタル広告が大半）。その他は、売上原価（プロダクト改善に要するエンジニア費用を含む）、販売促進費、その他マーケティング費用、外部委託費、販売代理店手数料、回収業者費用、その他費用・手数料を含む

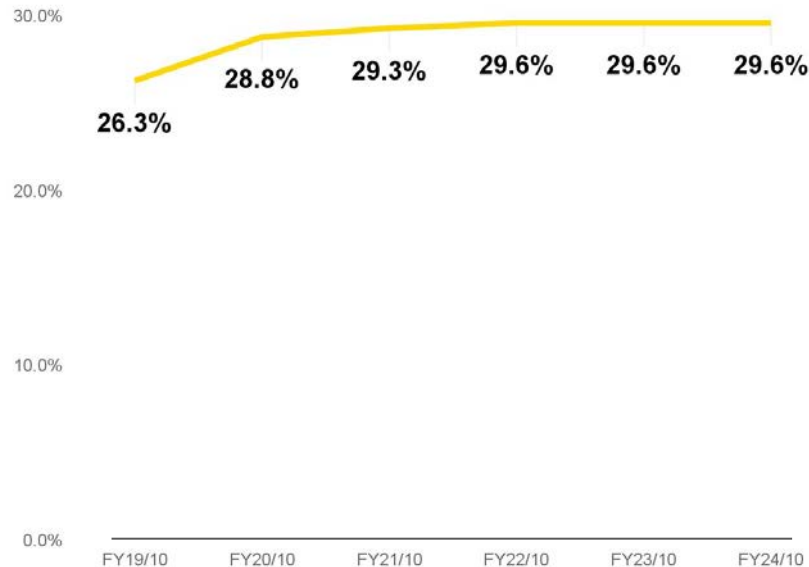
年次KPI推移（稼働率、平均テイクレート）

稼働率はコアワーカー数の増加、蓄積されたワーカーデータに裏打ちされたワーカーマーケティングを背景に、YoYで0.4pt改善。大手企業の新規参入等により競争環境が激化するも、高い稼働率や働きぶりの良いリピートワーカーの増加、日本全国での営業サポート等の競争優位性を保ち、平均テイクレートは高水準を維持。

稼働率



平均テイクレート

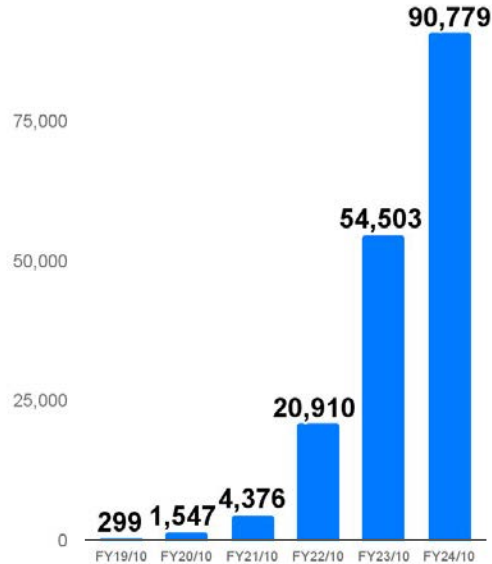


年次KPI推移（流通総額とその内訳）

流通総額の拡大をAA数増加が牽引。FY24/10では特に小売業界/小規模のAAが増加。
一方で、AA当たり流通総額はクライアントミックス（業界・規模）の変化により減少。

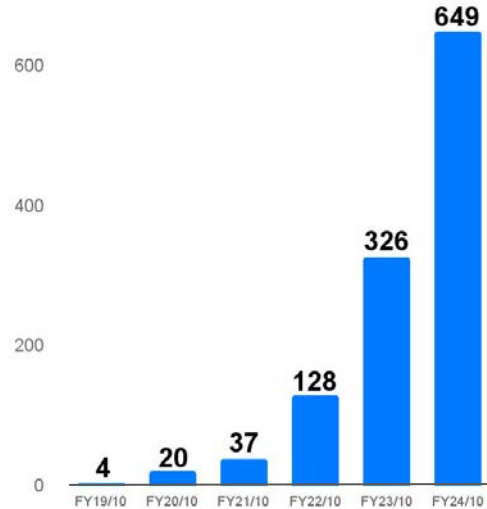
流通総額

単位：百万円
100,000



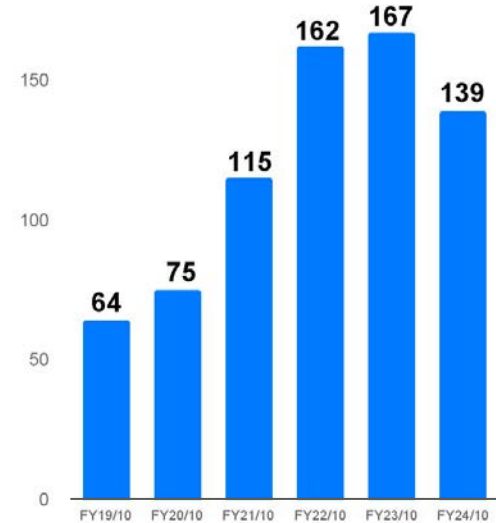
AA数※1

単位：千拠点
800



AA当たり流通総額

単位：千円
200

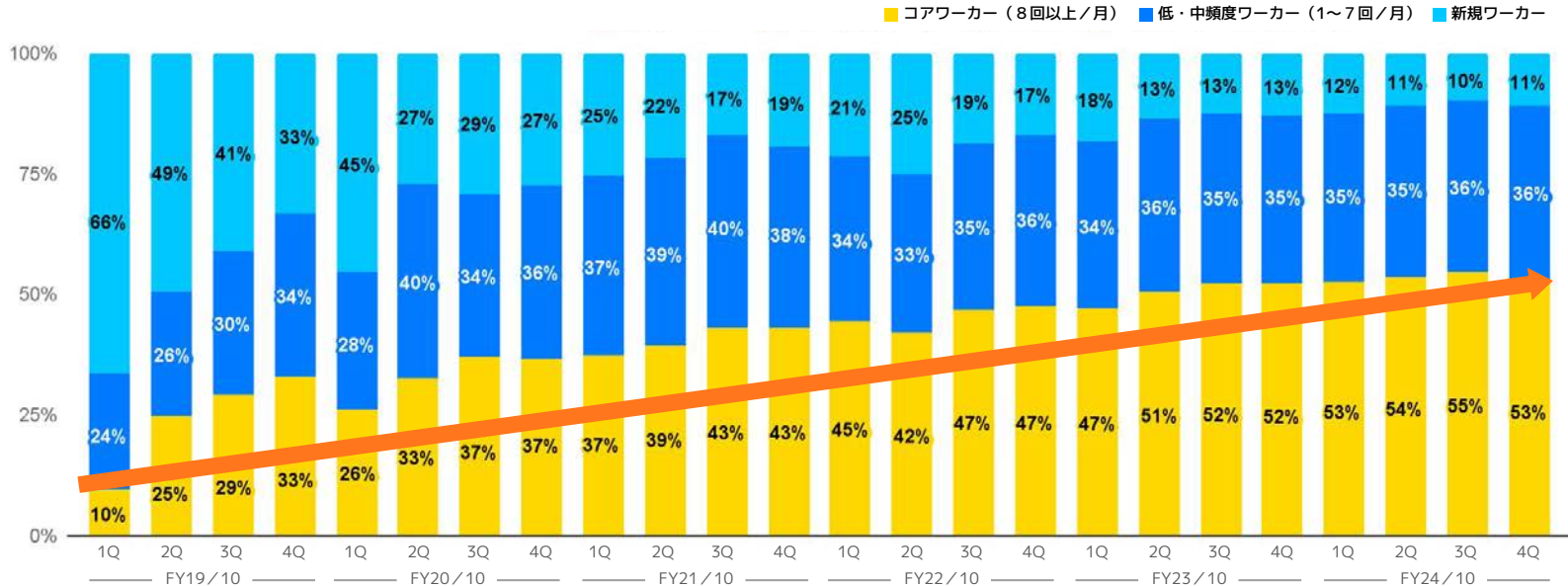


※1：月に少なくとも1つの求人掲載した登録クライアント事業所数。12ヶ月のアクティブアカウント数の合計を示しており、かかる数値は通期で少なくとも1つの求人掲載した登録クライアント事業所数よりも大きくなる可能性がある

コアワーカーの拡大による安定した稼働の実現

過去より継続的にコアワーカー割合が上昇してきたが、新規ワーカーの割合が少なくなっていることや年末繁忙期を踏まえ、4Qは新規ワーカーの獲得を目指しワーカーマーケティングに積極的に投資。コアワーカーの割合は引き続き高水準であり、今後も新規ワーカーとのバランスを取りながらコアワーカー比率の高水準を維持していく。

稼働総数に占めるコアワーカーの割合※1



※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ム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

営業・マーケティング費用の構造

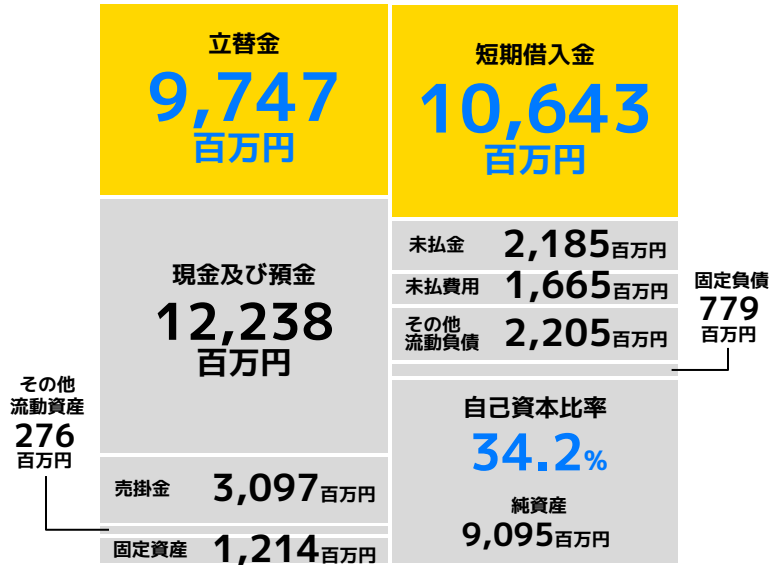
クライアント規模・ワーカーによって営業・マーケティングの費用構造が異なる



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34.2%、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



十分なクレジット・ファシリティを確保※1



etc.

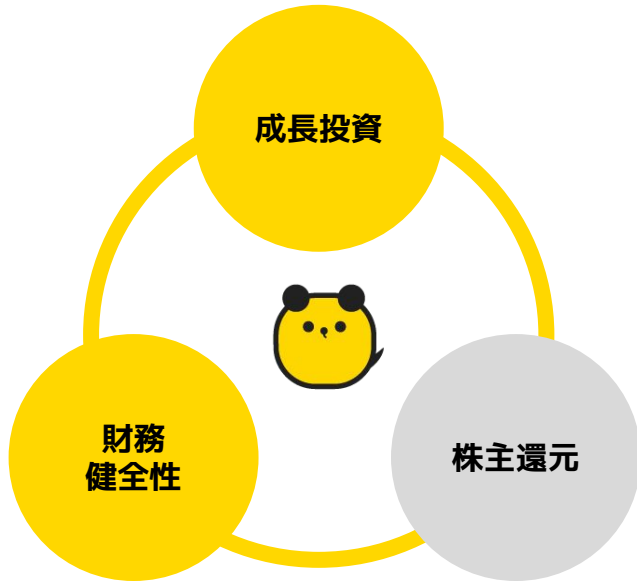
調整可能
ファシリティ総額
330億円

金利（年率）
<1.0%

**無担保
無保証**

キャピタルアロケーション

中長期的な企業価値向上のため、財務健全性を保ちながら、既存事業・新規事業へのアロケーションを優先。一方で、株主還元についても市場環境や株価動向も勘案し検討していく。



成長投資

- 持続的な高成長に向けた既存事業への再投資（主に人材及びマーケティング）
- M&Aやアライアンスを通じた新規事業への投資

財務健全性

- ワーカー向け立替金を中心とした運転資本の確保
- 自己資本体力の確保
- 将来的な借入余力の確保

株主還元

- 成長投資と財務健全性対比で優先順位は相対的に劣後
- 一方で、財務健全性を担保しつつ、規律を持った既存及び新規投資の結果、余剰資本が生まれる場合は、市場環境や株価動向も睨みつつ検討

調整：EBITDA

単位：百万円

	FY2022/10	FY2023/10	FY2024/10
当期純利益	256	1,802	2,797
+) 法人税等	(136)	121	1,128
+) 支払利息	13	33	61
-) 受取利息	(0)	(0)	(0)
+) 減価償却費	72	187	182
EBITDA ^{※1}	205	2,145	4,168
EBITDAマージン	3.3%	13.3%	15.5%

※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	2024/10
流動資産	8,175	16,830	25,360
現金及び預金	3,980	7,996	12,238
売掛金	985	2,080	3,097
立替金	3,062	6,496	9,747
その他流動資産	146	256	276
固定資産	614	970	1,214
有形固定資産	140	514	507
無形固定資産	0	0	0
投資その他の資産	474	455	706
資産合計	8,789	17,800	26,575

負債・純資産の部	2022/10	2023/10	2024/10
流動負債	3,251	10,671	16,699
短期借入金	1,711	7,250	10,643
未払金	632	1,747	2,185
未払費用	554	1,031	1,665
リース債務	0	3	3
未払法人税等	12	103	1,366
その他流動負債	341	535	835
固定負債	1,147	926	779
長期借入金	1,147	908	765
リース債務	0	18	14
負債合計	4,399	11,598	17,479
純資産合計	4,390	6,201	9,095
負債純資産合計	8,789	17,800	26,575

FY24/10 業績見通しと実績の差異について

単位：百万円

	FY24/10計画	FY24/10実績	差額	達成率	差異理由
売上高	27,556	26,880	▲675	97.5%	<p>昨年のコロナ明け特需による飲食業界での利用大幅増加が一過性のものではあったことから今期計画策定時に保守的な見積もりを織り込んでいたものの、飲食業界全体の需要回復が想定以上に見られず、同業界のAA及びAA当たり流通総額が計画対比で軟調に推移して着地。また、主に飲食業界においてマクロ環境の影響によるクライアントのコストプレッシャーも重なり利用拡大の進捗が想定より進まなかったことも要因。</p> <p>飲食業界のビハインドがあったものの、小売業界を中心とした他業界での進捗は堅調に推移していたことから、全社計画比では期初計画比2.5%と僅かながらの未達で着地。</p>
売上総利益	26,489	25,606	▲882	96.7%	<p>上記売上高の未達に加え、主にエンジニアの採用強化により売上原価が計画を上回った結果、売上総利益は計画を下回って着地。</p>
売上総利益率	96.1%	95.3%	—	▲0.9pt	
営業利益	4,091	4,247	155	103.8%	<p>コアワーカーの順調な積み上げによりワーカーマーケティング費用が計画対比で低減。また、規律を持ったコストマネジメントにより営業利益は計画対比上振れて着地。</p>
営業利益率	14.8%	15.8%	—	1.0pt	
当期純利益	2,253	2,797	543	124.1%	<p>効率的なIPOプロセスの運営により上場関連費用を計画比で削減。加えて、賃上げ促進税制による控除により当期純利益は計画比+24%上振れて着地。</p>
当期純利益率	8.2%	10.4%	—	2.2pt	

FY25/10 業績予想レンジ

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折り込み済み レンジ下限：主にAAの拡大が想定より進捗しないシナリオ
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「同額」
- 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」

営業利益率の改善ポテンシャルと長期目標

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。

	実績値		
	FY22/10	FY23/10	FY24/10
売上高成長率	+378.5%	+159.7%	+66.5%
売上総利益率	94.3%	95.8%	95.3%
販管費※1 (対売上高比率)	92.3%	83.7%	79.5%
HR	35.0%	30.2%	28.3%
マーケティング	32.4%	32.1%	30.7%
その他	24.9%	21.4%	20.4%
営業利益率	2.0%	12.1%	15.8%

長期目標※2
—
>90%
<div style="border: 1px dashed blue; padding: 5px;"> <p>戦略・方向性</p> <ul style="list-style-type: none"> 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投資の継続 オペレーティングレバレッジ </div>
30~40%

※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・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、販売促進費。その他は、外部委託費、販売代理店手数料、その他費用・手数料を含む

※2：上記「長期目標」は、現時点における当社の判断に基づく将来の長期的な目標値であり、事業、経済環境、法規制、競争環境その他様々な要因による影響を受けうる不確実性を伴うものであり、また、これらの多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、これらは将来のデイクレイト、流通総額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。

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>競合の参入について</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>サービスの健全性維持について</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"> ■ 不正な事業者に使わせない <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・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 ■ 不正な求人掲載させない <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・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 ■ 働き手の保護 <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・ワーカー向けの不正求人に関する啓発活動を実施 <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、有価証券届出書等の「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>法的規制について</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、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、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>事業拡大の貸借対照表への影響について</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増加し、第7期事業年度末7,050百万円から、第8期事業年度末に10,500百万円と大きく増加する一方で、立替金も第7期事業年度末6,496百万円から第8期事業年度末9,747百万円と大きく増加し、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>人材採用と育成について</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、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（12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。

