



2025年2月7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2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。

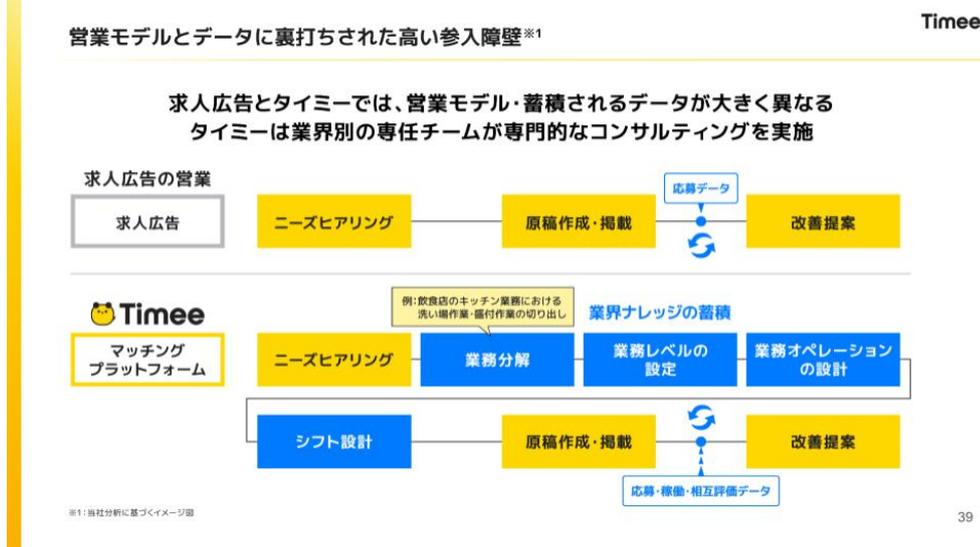
本開示は投資家様への情報発信強化とフェア・ディスクロージャーを目的にしております。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性がある点ご了承ください。

以 上

Q1. 多くの営業人員を抱える理由は何でしょうか。

24年10月時点で、約1,000名の正社員のうち約6割がカスタマーサクセスを中心とした営業人員となります。求人サイトの営業とスキマバイトの営業では、必要なノウハウが大きく異なり、スキマバイトならではの顧客サクセスが重要となります。そのため、弊社の顧客サクセスは、実際にクライアントの現場に足を運び、業務プロセスを理解した上で、タイミーワーカーが対応可能な業務の切り出しを提案しており、このBPR(Business Process Reengineering)のノウハウと業界毎のナレッジは弊社の競争優位にもなっております。

2024年10月期 通期決算説明資料 P39



基本的に、顧客サクセスは大規模・中規模の企業にアサインされており、同一企業内の横展開を通じて効率よくアクティブアカウントの数を増やすことを目指しており、将来的にはHR費用の対売上高比の減少を見込んでおります。

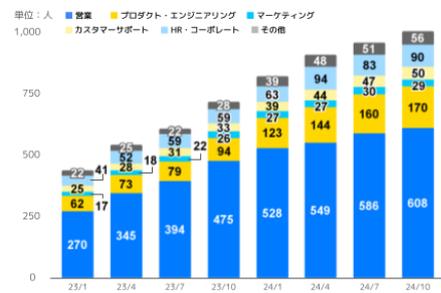
2024年10月期 通期決算説明資料 P47



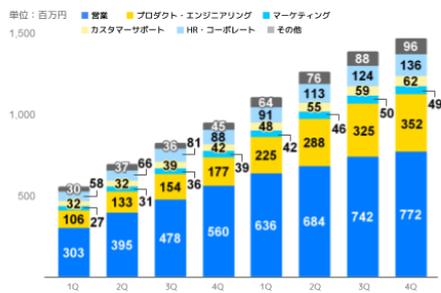
従業員数と人件費

従業員数の半分以上を営業が占める。直近はエンジニア採用も強化。

従業員数（部門別）（四半期推移）※1



人件費（部門別）（四半期推移）※2



※1：正社員のみ ※2：正社員の人員費（プロダクト改善に要するエンジニア費用（地上原価）を含む）、法定福利費は除く。

Q2. 生産性の観点から、物流業界をはじめとする AA 当たり流通総額が高い業界のみに注力しないのはなぜでしょうか。

特定の業界に限定せずクライアントを開拓することで、ワーカーは同じ内容の求人だけでなく、多種多様な求人への応募ができるようになります。これによりプラットフォームとしての魅力が増し、ワーカーエンゲージメントをより高めることができると考えているためです。

弊社のミッションは「『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」です。様々な業界ではたらく機会を提供することを通じてワーカーの皆様の人生の可能性を広げる一助となることを目指しております。

Q3. 競争環境に変化はありますか。

2025 年 1 月 10 日に開示したよくある質問と回答（2025 年 1 月）に加えて、直近では 2025 年 1 月 31 日にメルカリ社がメルカリ ハロのサービス利用料と振込手数料における無料期間の終了を公表されたと認識しております。

【個人投資家向け IR セミナー書き起こし】

2025 年 1 月 21 日に個人投資家向け IR セミナー (Kabu berry 主催) を開催しております。質疑応答含む、当日の書き起こしは以下サイトからご確認ください。

https://note.com/kabuberry_/n/n7eb68683d023

【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>