COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

タイミー

215A 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2026年7月23日（木）

執筆：客員アナリスト
角田秀夫
FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

要約 ―― 01

1. 2026年4月期(6ヶ月)の業績概要 …… 01
2. 2027年4月期の業績見通し …… 01
3. 成長戦略・トピック …… 02

会社概要 ―― 03

1. 会社概要 …… 03
2. 市場動向とシェア …… 04
3. 人材関連業界での業績ベンチマーク …… 05

事業概要 ―― 06

1. サービス概要 …… 06
2. ワーカーの属性と特徴 …… 06
3. クライアントの業界分類 …… 07
4. サービスの特徴 …… 08
5. 強み …… 08
6. 経営資源 …… 09
7. KPI …… 10

業績動向 ―― 11

1. 2026年4月期の業績概要 …… 11
2. 財務状況と経営指標 …… 12

今後の見通し ―― 14

成長戦略・トピック ―― 15

1. 中期的な経営戦略 …… 15
2. 物流業界 …… 15
3. 小売・飲食業界 …… 16
4. 介護福祉業界の開拓 …… 17
5. フィンテック領域への進出 …… 17

株主還元 ―― 18

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

2026年4月期は物流・小売業界での成長により増収増益。領域拡大で提携進む

タイミー<215A>は、日本における「スキマバイト」（スポットワーク）市場の先駆者であり、ワーカー（働き手）側の「就業希望時間」と雇用主側の「稼働要請時間」をマッチングするスキマバイト仲介サービス「タイミー」を展開している。サービス利用率・求人掲載数において業界首位※である。2019年10月期に83百万円だった売上高が、2026年4月期（6ヶ月）に21,006百万円まで急成長したベンチャー企業である。

> ※ サービス利用率出所：調査委託先（株）マクロミルによるインターネット調査。調査時期 2025年1月31日から2025年2月4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18～69歳の男女1,033人を対象。
> 求人掲載数出所：（株）日本マーケティングリサーチ機構が行った2025年6月期スキマバイトサービスにおける市場調査結果。2025年5月13日から2025年6月12日に実施。

1. 2026年4月期（6ヶ月）の業績概要

2026年4月期の業績※1は、売上高が21,006百万円（前年同期比※2 27.6%増）、営業利益が3,812百万円（同16.8%増）と増収増益となった。売上高では、物流業界と小売業界の増収幅が大きく、成長性では戦略投資をしている介護福祉業界が大きく伸長した。登録クライアント事業所数※3は465千拠点、アクティブアカウント数は通期で476件に増加した。効率的なマーケティング活動が奏功し、登録ワーカーは1,420万人に上った。また、登録ワーカーのアクティブ化にも注力したことにより、稼働率は通期平均で86.0%と高い水準を維持した。売上総利益は、大幅増収を主因に前期比23.7%増と増加した。戦略分野への投資を行いつつも、販管費額を同25.5%増と一定水準以下に抑制できたのは、増収効果及び規律を持った投資を行ったことが主な要因である。結果として、営業利益は増益となり、営業利益率は18.1%となった。

> ※1 同社では、決算期を10月から4月に変更した。これに伴い、2026年4月期は、2025年11月1日から2026年4月30日までの6ヶ月間の変則決算となる。
> ※2 弊社による2025年4月期中間期との単純比較。
> ※3 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。6ヶ月毎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6ヶ月中に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。

2. 2027年4月期の業績見通し

2027年4月期の業績は前期に続きレンジ予想となり、売上高が47,613～48,823百万円、営業利益が8,821～9,746百万円と、前期を上回る高成長を見込んでいる。マクロ環境（特に中東情勢）などの精緻な織り込みが困難なためレンジ開示としたが、投資を継続する上期の「仕込み」を経て、下期は成果が発現する「攻め」のフェーズに移行する計画である。予想シナリオでは、物流・小売業界の安定推移や介護福祉業界向け投資の効果発現により、売上高の前期比増加額が上期・下期ともに増加へ反転することを見込んでいる。飲食業界でもプラスに転じる見通しである。さらに、AI活用による小規模顧客開拓などの営業体制も整ってきたことから、通期業績は上限シナリオを目指すものと弊社では考えている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

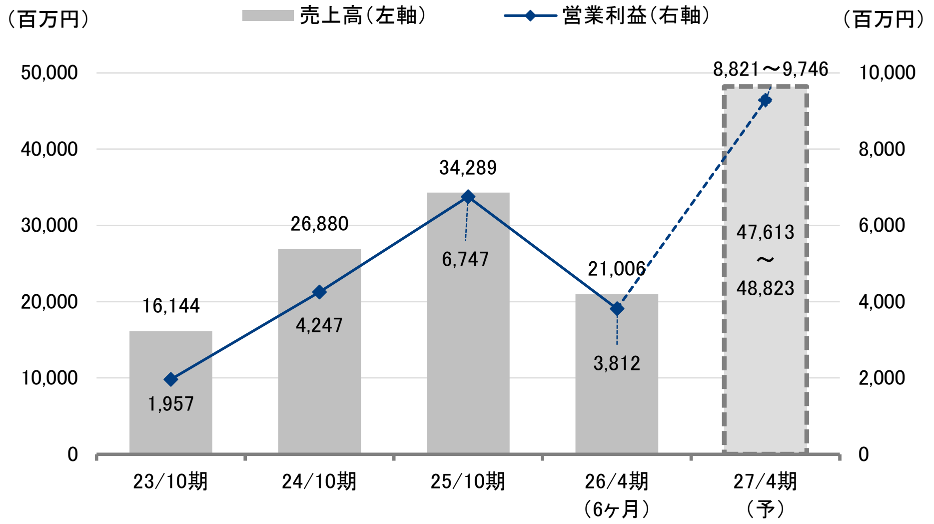
3. 成長戦略・トピック

介護福祉業界においては、2026年4月に(株)ベネッセキャリオスとの戦略的業務提携に向けた基本合意書を締結した。双方の資源を統合することで、「タイミー」導入事業所の拡大を図るとともに、無資格者の業界流入や潜在有資格者の掘り起こしを推進し、深刻化する介護人材不足の解消を目指す。「タイミー」の導入促進やスキルアップの機会提供などを行い、2027年4月期下期からの成果創出を見込んでいる。一方、金融領域においては、2026年6月にNTTドコモ<DCM>及び住信SBIネット銀行との業務提携に関する基本合意書の締結を発表した。提携2社の広範な会員基盤や高度な金融ソリューションに、同社が蓄積してきた5,500万件以上の信頼データを活用し、新たな金融プラットフォームの提供を目指す。また、2026年7月にはこれら金融関連ソリューションなどの事業化に向けた子会社を設立した。

Key Points

- 2026年4月期は、物流・小売業界でのスポットワークの浸透がけん引し増収増益
- 2027年4月期は増収額が拡大見込み。仕込みフェーズから攻めのフェーズへ
- 介護福祉業界でベネッセグループと業務提携。NTTドコモ・住信SBIネット銀行と提携しフィンテック領域に進出

業績推移



注：25/10期より連結決算へ移行。27/4期の業績予想はレンジ形式で公表
出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

会社概要

「スキマバイト」市場の先駆者。
M&Aなども活用し周辺人材サービスに進出

1. 会社概要

同社は、日本における「スキマバイト」（スポットワーク）市場の先駆者であり、サービス利用率・求人掲載数において業界首位の企業である。同社は「一人ひとりの時間を豊かに」をビジョンに掲げ、「『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」をミッションとして事業を展開している。「タイミー」提供開始後の初年度の実績となった2019年10月期に83百万円だった売上高が、2026年4月期（6ヶ月）に21,006百万円まで急成長したベンチャー企業である。

創業以来、同社の代表取締役を務めるのは小川嶺（おがわりょう）氏である。小川氏が学生時代のアルバイト経験から着想を得た、履歴書及び面接を不要とし、給与の即日入金を可能とするプラットフォームモデルを軸に、2018年8月より「タイミー」のサービス提供を開始した。

2019年10月期には、総額23億円の資金調達を実施した。これを原資としたテレビCM中心の積極的なマーケティング活動が、その後の急成長の端緒となった。その後も2020年10月期に6億円、2021年10月期には40億円と継続して資金調達を行い、全国への拠点展開と営業組織の拡充を推進したことで、クライアント数は順調に増加した。

プラットフォームの拡大においては、物流・小売・飲食の各業界に強固なネットワークを持つ事業会社からの出資を受けたことが、クライアント基盤の安定的な成長に寄与した。2024年7月には、東京証券取引所グロース市場へ上場した。また、2025年8月には、物流倉庫領域の請負業務に強みを持つスキマワークス（株）の全株式を取得し、連結子会社化した（現（株）タイミーソリューションズ）。現在では、スポットワークとの相乗効果のある短期から長期の非正規雇用向けソリューション、正社員雇用向けのソリューション「タイミーキャリアプラス」が整い、顧客企業やワーカーのニーズに応えている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

沿革

年月	沿革
2017年 8月	東京都国立市において、(株)Recolle(レコレ)を設立
2018年 6月	社名を(株)タイミーに変更
2018年 8月	スキマバイトサービス「タイミー」の提供開始
2019年 3月	未来の時間を売り、働く前にお金を得ることができる「マッチング支援サーバ、マッチング支援システム、マッチング支援方法及びプログラム」の特許を取得(特許第6474089号)
2019年 6月	(株)セブン銀行と恒常的な銀行振込サービスに関する業務提携を開始
2019年 7月	関西オフィスを新設
2019年 7月	九州オフィスを新設
2019年10月	会社英語表記名を「Taimee」から「Timee」へ変更
2020年 2月	雇用契約と出退勤を二次元コードを活用して行う「契約出退勤管理サーバ、契約出退勤管理システム、契約出退勤管理方法及びプログラム」の特許を取得(特許第6667918号)
2020年 2月	東海オフィスを新設
2021年 7月	東北オフィスを新設
2021年 8月	伊藤忠商事(株)と営業支援に関する資本業務提携を開始
2021年 9月	中四国オフィスを新設
2022年 1月	北海道オフィスを新設
2022年12月	北信越オフィスを新設
2023年 2月	事業拡大のため、本社を東京都港区東新橋に移転
2024年 7月	東京証券取引所グロース市場へ上場
2025年 8月	スキマワークス(株)(現(株)タイミーソリューションズ)の全株式を取得

出所:有価証券報告書、同社リリースよりフィスコ作成

2. 市場動向とシェア

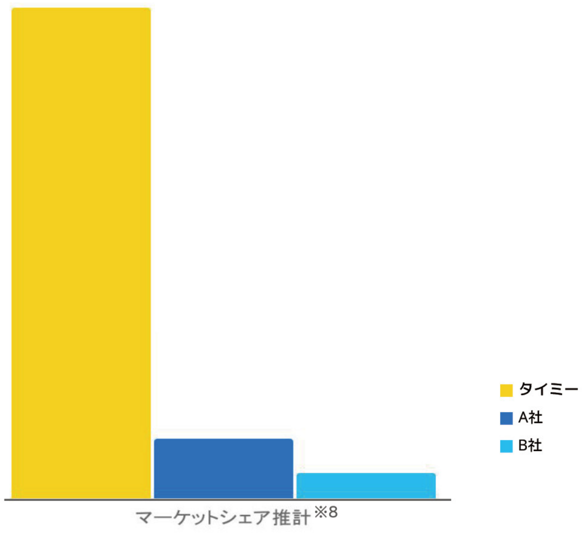
スポットワーク市場は、「タイミー」の浸透とともに急速に拡大を続けている。同社が公表した市場機会の推計によれば、スポットワーク領域の潜在市場規模は2025年度に526億円、2030年度には1,180億円(CAGR18%)に上ると予測されている。同社の直近の年間売上高億円388億円(2025年5月~2026年4月)であり、当該市場における主要なシェアを占めている。

特筆すべきは、同社がターゲットとする「既存人材サービス市場」の規模である。人材派遣市場(9,408億円)、求人広告市場(2,150億円)、人材紹介市場(8,442億円)の合計は約2兆円に達し、スポットワーク市場は依然としてこれら既存領域(主に非正規雇用)への侵食・代替の途上にある。各業界における慢性的な労働力不足を背景に、単発・短期の労働力活用は、従来の求人・派遣モデルに代わる新たなインフラとして定着しつつある。また、生活コストの上昇や社会情勢の先行き不透明感を背景に、収入を増やすため空いた時間に仕事をするスポットワーカー側の事情も市場の成長ドライバーとなっている。なお同社は、非正規雇用市場に対しては「タイミー」及び多様な付加ソリューション(受入負荷軽減プロジェクト、長期アルバイト採用サポート機能など)、正規雇用市場に対しては「タイミーキャリアプラス」で市場を開拓している。

競争環境においては、同社はサービス利用率及び求人掲載数において業界首位のポジションを保持している。マーケットシェア推計においても、2位以下の競合企業と比較して独占的なシェアを維持しており、先行者利益に伴う高い認知度と、求人掲載数及びワーカー数の拡大がもたらすネットワーク効果が参入障壁として機能している。活発であった新規参入が一巡し、淘汰が進む局面においても、既存の人材サービス予算を吸収する形でさらにシェアを拡大させる蓋然性が高い。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

マーケットシェア推計



出所：決算説明資料より掲載

3. 人材関連業界での業績ベンチマーク

同社は人材関連業界の主要上場企業の中でも、高い成長性と収益性を示している。直近決算において、業界上場5社と比較すると、成長性（増収率27.6%）、収益性（売上高営業利益率（ROS）18.1%）において上位に位置している。

具体的には、他社の増収率がA社の12.6%からE社のマイナス10.8%の間で推移するなか、同社は27.6%と高い成長率を示している。また、ROSにおいても他社がマイナス6.5%から17.1%にとどまるなかで同社は18.1%を確保している。一方で、同社のROE（自己資本利益率）は16.0%となった。これは他社の最高値である31.0%を下回るものの、同社は決算期変更に伴う6ヶ月間の変則決算（中間の利益のみ計上）であることを勘案すれば、通期換算ベースで32.0%※、2025年10月期では36.6%と、依然として高い経営効率を維持していると言える。これらの数値は、人材業界におけるスポットワーク分野の市場環境や、同分野における同社のビジネスモデルの優位性を明確に裏付けている。

※ 親会社株主に帰属する当期純利益を2倍とし、算出。

主要人材関連上場企業との財務指標比較

企業	特徴	対象決算期	増収率	売上高営業利益率（ROS）	自己資本利益率（ROE）
同社	スポットワーク大手	2026年 4月期	27.6%	18.1%	16.0%（通期換算ベース32.0%※）
人材関連A社	短期派遣中心	2025年12月期	12.6%	10.2%	16.1%
人材関連B社	短期派遣中心	2026年 3月期	7.2%	4.3%	20.9%
人材関連C社	総合人材関連サービス	2026年 3月期	3.9%	17.1%	31.0%
人材関連D社	求人メディア大手	2026年 2月期	-2.7%	16.6%	16.4%
人材関連E社	求人メディア運営	2025年12月期	-10.8%	-6.5%	-0.5%

※ 親会社株主に帰属する当期純利益を2倍とし、算出。
出所：各社決算短信よりフィスコ作成出所：各社決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

労働時間を細分化し即時マッチング。独自の評価制度で信頼を担保

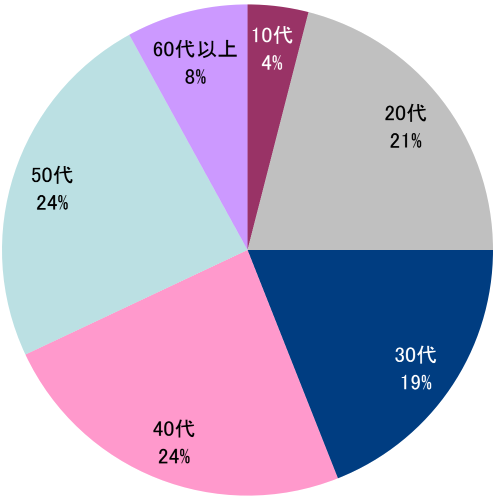
1. サービス概要

同社は日本における「スキマバイト」（スポットワーク）市場の先駆者であり、ワーカー側の「就業希望時間」とクライアント（ワーカーに対する雇用主）側の「稼働要請時間」をマッチングするスキマバイト仲介サービス「タイミー」を展開している。ワーカー側においては、事前の面接並びに履歴書の提出を不要とし、任意の時間・場所での即時就業を可能にすることで、就業機会の柔軟性を高めている。一方、クライアント側においては、過去の就業実績に基づく評価システムを活用することによって適格なワーカーを短時間で確保できる採用効率の向上が大きなメリットとなっている。従来の短期労働市場は人材派遣や求人媒体を介した募集が中心であったが、同社はテクノロジーを用いた直接マッチングにより、同領域におけるパラダイムシフトを誘発している。

2. ワーカーの属性と特徴

同社が運営するマッチングプラットフォームにおけるワーカーの属性は、多岐にわたる。年代別構成比は、10代から30代までが44%、40代から50代までが48%となっており、若年層から中高年層まで幅広く利用されている。男女比は男性52%、女性48%とほぼ均衡しており、特定の属性に偏らない利用者基盤を構築している。職業別の構成においては、パート・アルバイト・契約/派遣社員が32%と最大であるが、正社員（副業目的）が22%に上っているほか、学生（12%）、自営業・フリーランス（11%）が続く。具体的な利用動向としては、子育て中の主婦による家計補填や、フリーターが主従の関係にあるアルバイトと並行して、趣味のイベント参加費の捻出やシフトの柔軟性確保のために活用する事例が見られる。2026年4月末時点で1,420万人超の登録ワーカー（前年同期比26.2%増）がおり、年々増加している。

ワーカーの年代別構成比



注：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2026年4月末時点、稼働人数は2026年4月の1ヶ月間）
出所：決算説明資料より掲載

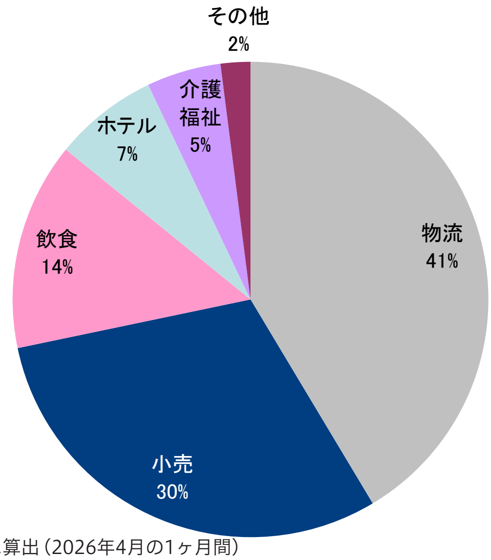
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. クライアントの業界分類

同社のクライアント基盤は、慢性的な労働力不足に直面している業界を中心に構成されている。業界別構成比（2026年4月の1ヶ月間の募集人数ベース）は、物流業界が41%と最大であり、次いで小売業界30%、飲食業界14%、ホテル業界7%、介護福祉業界5%となっており、これら5業種が主要な導入領域である。2026年4月末時点の登録クライアント事業所数は465千拠点に上り、前年同期末比で26.0%増と伸長している。

主要業界における就業内容はオペレーションが標準化されており、事前の教育訓練を必要とせず即時に従事可能な業務が中心である。物流業界では梱包・ピッキング・検品、小売業界ではレジ・品出し・陳列、飲食業界ではオーダー受領・洗い場・配膳が典型的な業務として挙げられる。

クライアントの業界別構成比



注1：業界別募集人数を基に算出（2026年4月の1ヶ月間）
注2：その他の内訳としてクリーニング、ビルメンテナンス、食品製造などがある
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

4. サービスの特徴

同社のサービスは、従来の労働市場における制約を解消する以下の5つの特性を持つ。これらの取り組みにより、軽やかに働く機会を提供し、ワーカーの積み重ねた信頼が報われる社会の実現を目指している。

(1)「労働時間の細分化」による潜在労働力の発現
労働時間を細分化し、単位時間でのマッチングを可能にした点は、同社サービスの核心的な要素である。これにより、従来の固定シフト制では就業が困難であった層の掘り起こしに成功し、新たな労働供給源を創出する。

(2) スキマバイトを実現する即時マッチング
専用アプリを介して、最短で応募当日からの勤務を可能とする利便性の高いシステムを構築している。履歴書並びに面接を不要とし、先着順で就業を確定させるシンプルな仕組みが、迅速なマッチングを実現する。

(3) スキマバイトに適した簡易的な作業内容
就業内容は、事前の教育訓練を必要とせず即時に従事可能な業務に限定されている。これにより、ワーカーは即戦力として機能し、クライアント側は教育コストを抑制した柔軟な人員配置が可能である。

(4) ワーカーの就業品質を担保する信頼性評価制度
履歴書や面接を不要とする一方で、ワーカー並びにクライアント双方による相互評価制度や、厳格なペナルティ制度を運用している。この仕組みが機能することで、無断欠勤率は約0.2%(2026年2月～4月)という極めて低い水準に抑制されている。

(5) ワーカーの資金需要に即応する給与即日入金
勤務終了後に給与を即時受け取り可能とした点は、ワーカーに対する強力なインセンティブ並びに利用継続の動機付けとして機能する。

集客力と営業コンサルティングが強み。稼働率は87%を実現

5. 強み

同社の競合優位性は、「人が集まる」「ワーカーの働きぶりが良い」「営業による手厚いサポート」の3点に集約される。

(1)「人が集まる」
豊富な求人掲載数がワーカーに対する誘引力となり、蓄積されたワーカー数がクライアントの採用成功率を高めるという、プラットフォーム特有の正の循環が形成されている。積極的な広告宣伝投資により獲得した膨大な登録ワーカー数並びに募集求人数が相互に作用し、2026年4月期は87.0%(第2四半期単独)という高い稼働率を実現している。

(2)「ワーカーの働きぶりが良い」

リピートワーカー率65%（2026年4月末時点）並びに無断欠勤率約0.2%（2026年2月～4月）という実績は、ワーカーの就業品質に対するクライアントからの高い評価を裏付けている。履歴書や面接を不要としながらも、マッチングシステム並びにネットワーク規模が機能することで、精度の高い就業機会を提供している。

(3)「営業による手厚いサポート」：AI活用で小規模クライアント対応が進化

同社は791名（単体、2026年4月時点）の営業体制を構築しており、クライアント企業に対して業務プロセス再設計（BPR：Business Process Re-engineering）を含めた踏み込んだ支援を実施している。営業人員は規模別（主に大規模、中規模が対象）及び業界別（物流、小売、飲食、介護福祉など）に特化して専門性を高めている。このような大規模な人的資源への投資や人材育成に要する時間は、一定の事業規模を有する同社独自の強固な優位性である。これは他社の追随を困難にする参入障壁として機能しており、単なるマッチングプラットフォームにとどまらない付加価値をクライアントに提供している。また、組織的ボトルネックの解消とスケーラブルな体制への移行に向けて、小規模クライアント向け営業組織を新たに立ち上げた。AI架電などのAI活用による効率的なフォロー体制を確立したことで、生産性は前年同期比で約2倍に向上した（2026年4月時点）。今後は、ポテンシャルの大きな小規模企業の市場においても、さらなる開拓が進むものと期待される。

6. 経営資源

同社の持続的な成長を支える経営資源の強みは、「優秀な人材の経営人材への登用」と「積極的な資金調達と先行投資」が挙げられる。

(1)「優秀な人材の経営人材への登用」

経営陣には代表取締役の小川氏を筆頭に、大手人材会社、メガバンク・証券会社、IT系（GAFA、通信キャリア）など多角的な背景を持つ専門人材が結集している。異業種での知見を有する高度な人材の登用は、同社の革新的なビジネスモデルの具現化、並びに市場環境の変化に即応する機動的な経営体制を支える成長の源泉となっている。2025年11月に新たに8名の執行役員が就任し、2026年5月にはさらに3名（うち上級執行役員1名）が就任し、経営執行体制は一段と厚みを増した。注力領域である介護福祉事業では、同社で事業戦略本部長や市場開発本部長を歴任した山岡和人（やまおかかずひと）氏が執行役員に就任した。重点領域へのリソース配分を意識した人事と言える。

(2)「積極的な資金調達と先行投資」

創業から上場までのフェーズでは、成長性を重視した資金調達並びに積極的な先行投資を行った。具体的には、2019年10月期第4四半期に20億円の資金調達を実施し、早期にテレビ広告などの大規模なプロモーションを開始した。2021年10月期まで損失を計上する過程においても、市場の将来性を的確に捉えた投資姿勢を維持したことが、現在の市場シェア獲得の要因となっている。また、調達資金をプロダクトの利便性向上に向けた開発へ継続的に投入し、ユーザー体験の改善を積み重ねたことが、プラットフォームの急成長を支える基盤となった。なお、現時点では事業から創出するキャッシュと借入で再投資が可能なビジネスモデルに移行している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

7. KPI

同社はスポットワーク事業（タイミー事業）において、以下の4つの重要業績管理指標（KPI）を継続的にモニタリングしている。各指標はこれまで堅調に推移しており、プラットフォームとしての改善サイクルが有効に機能していることを示している。

(1) 流通総額

クライアントからワーカーに支払われる報酬と交通費の総計である。同事業の売上高は、この流通総額にテイクレート（次項）を乗じた額となるため、同数値の伸長は企業成長に直結する。2026年4月期は69,475百万円となった。同第2四半期単独では33,303百万円となり、2025年10月期第2四半期単独の26,666百万円より24.9%増と、持続的な成長を維持している。

(2) テイクレート

クライアントに対するシステム利用料（手数料）の比率である。基本料率は業界並びに企業規模を問わず30%に設定されており、競合環境の状況により低下するケースもある。過去には、参入企業の増加に伴い競争環境が激化する局面も見られたが、現在は沈静化しており、2026年4月期は通期で28.8%、第2四半期単独の平均で28.8%と安定した水準で推移している。

(3) アクティブアカウント数（AA数）

月間に1件以上の求人を掲載したクライアント事業所数である。通期の数値は各月の月間アクティブアカウント数の累計で算出される。2026年4月期は476千拠点となり、第2四半期単独では前年同期比17.6%増の235千拠点と伸長しており、同社の営業推進力並びに市場開拓力を示す重要な指標となっている。

(4) 稼働率

募集人数に対する実稼働人数の割合を示すマッチング率である。2026年4月期は通期平均で86.0%、第2四半期単独で87.0%と高水準を維持している。膨大な登録ワーカー数、多岐にわたる募集求人数、精緻なマッチングの仕組みが必要なため、同社の総合力を示す指標と言える。

KPIの推移

（単位：百万円）

	22/10期	23/10期	24/10期	25/10期	26/4期（6ヶ月）
流通総額※1	20,910	54,503	90,779	117,202	69,475
テイクレート※2	29.6%	29.6%	29.6%	29.0%	28.8%
アクティブアカウント数（AA数、千拠点）※1	128	326	649	848	476
稼働率※3	78.0%	85.6%	86.2%	86.2%	86.0%

※1 各四半期の合計値
※2通期売上高÷通期流通総額
※3 各四半期の平均
出所：決算補足資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2026年4月期は、物流・小売業界での
スポットワークの浸透がけん引し増収増益

1. 2026年4月期の業績概要

2026年4月期（2025年11月～2026年4月）の業績は、決算期の変更により6ヶ月決算となっている。売上高が21,006百万円、営業利益が3,812百万円、経常利益が3,760百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が2,439百万円となった。なお、参考として2025年10月期中間期（2024年11月～2025年4月の6ヶ月）との比較では、売上高が前年同期比27.6%増、営業利益が同16.8%増、経常利益が同16.7%増、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.9%減である。

売上高は、深刻な人手不足を背景に、アクティブな顧客数及び1顧客当たりの取引量が増加したことを主因に大幅な増収となった。業界別では、物流業界と小売業界の増収幅が大きく、成長性では戦略投資をしている介護福祉業界が大きく伸びた。登録クライアント事業所数は465千拠点、アクティブアカウント数は通期で476件に増加した。効率的なマーケティング活動が奏功し、登録ワーカーは1,420万人に上った。また、登録ワーカーのアクティブ化にも注力したことにより、稼働率は通期平均で86.0%と高い水準を維持した。結果として流通総額は同24.9%増の69,475百万円となった。テイクレートは28.8%と前期並みで推移した。なお、コスト抑制の影響によりマイナス成長となっていた飲食業界では、マイナス幅が着実に縮小した。

売上総利益は、大幅増収を主因に前年同期比※23.7%増の19,272百万円となった。スキマワークスの連結化により売上原価の割合が増加したものの、売上総利益率で91.7%（2025年10月期中間期は94.7%）と原価のかからない収益構造である。戦略分野への投資を行いつつも、販管費は同25.5%増の15,460百万円、販管費率を73.6%（同74.8%）と一定水準以下に抑制できたのは、増収効果及び規律を持った投資を行ったことが主な要因である。結果として、2026年4月期の営業利益は前年同期比16.8%増、営業利益率は18.1%となった。なお、親会社株主に帰属する当期純利益の減益は、前期に出資した韓国Needer Inc.の減損損失（約3.5億円）の影響が含まれているためであり、本業の増益トレンドに間違いはない。

※ 2025年10月期中間期（2024年11月～2025年4月の6ヶ月）との比較。

2026年4月期の業績

(単位:百万円)

	25/10期			26/4期(6ヶ月)		前年同期比	
	通期実績	中間期実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	34,289	16,460	-	21,006	-	4,546	27.6%
売上原価	1,912	879	5.3%	1,733	8.3%	854	97.2%
売上総利益	32,376	15,581	94.7%	19,272	91.7%	3,691	23.7%
販管費	25,629	12,316	74.8%	15,460	73.6%	3,143	25.5%
営業利益	6,747	3,264	19.8%	3,812	18.1%	547	16.8%
経常利益	6,670	3,222	19.6%	3,760	17.9%	538	16.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,310	2,564	15.6%	2,439	11.6%	-124	-4.9%

出所:決算短信よりフィスコ作成

健全な財務基盤を確立。
自己資本比率は42.4%と、投資余力を十分に確保

2. 財務状況と経営指標

2026年4月期末の総資産は前期末比4,044百万円増の37,653百万円となった。そのうち流動資産は同4,023百万円増の34,552百万円となった。現金及び預金の2,315百万円増加と立替金の767百万円増加が主な要因である。立替金残高が12,612百万円と高水準にあるのは、給与即日払いの提供に伴うものである。固定資産は同20百万円増の3,101百万円と、大きな変化はなかった。

負債合計は前期末比2,594百万円増の21,662百万円となった。そのうち流動負債は同2,677百万円増の21,077百万円となった。短期借入金(1年内返済予定の長期借入金を含む)の2,387百万円増加などが主な要因である。固定負債は同83百万円減の585百万円となった。長期借入金の減少が要因である。有利子負債(短期借入金、長期借入金の合計)の残高は同2,303百万円増の14,225百万円となった。純資産は同1,450百万円増の15,991百万円となった。自己株式の取得(1,051百万円減少)があったものの、親会社株主に帰属する当期純利益の計上などにより利益剰余金の増加益(2,439百万円増)が寄与した。

財務健全性の指標においては、流動比率が163.9%(前期末は165.9%)、自己資本比率が42.4%(同43.2%)となっており、短期及び中長期の安全性や今後の投資余力は十分に確保されている。収益性・効率性の指標については、6ヶ月でROEが16.0%(前期は36.6%)※、ROAが10.6%(同19.8%)※、売上高営業利益率(ROS)が18.1%(同19.7%)といずれも高い水準を維持している。同社は急成長しつつも、高い参入障壁と価格支配力を背景に、健全な財務基盤を確立している。

※ 2025年10月期は連結移行初年度につき期末数値、2024年10月期は単体での期中平均数値を用いて算出。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	25/10期末	26/4期末	増減
流動資産	30,528	34,552	4,023
（現金及び預金）	14,225	16,540	2,315
（売掛金）	3,859	4,203	344
（立替金）	11,845	12,612	767
固定資産	3,080	3,101	20
総資産	33,609	37,653	4,044
流動負債	18,399	21,077	2,677
（短期借入金※）	11,252	13,639	2,387
固定負債	668	585	-83
（長期借入金）	668	585	-83
負債合計	19,068	21,662	2,594
純資産合計	14,540	15,991	1,450
（利益剰余金）	7,213	9,652	2,439
（自己株式）	-	-1,051	-1,051
負債純資産合計	33,609	37,653	4,044
＜安全性＞			
流動比率（流動資産÷流動負債）	165.9%	163.9%	-2.0pp
自己資本比率（自己資本÷総資産）	43.2%	42.4%	-0.8pp
＜収益性＞			
ROE（親会社株主に帰属する当期純利益÷自己資本）	36.6%	16.0%	-
ROA（経常利益÷総資産）	19.8%	10.6%	-
ROS（営業利益÷売上高）	19.7%	18.1%	-

※ 1年内返済予定の長期借入金を含む。
出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2027年4月期は増収額が拡大見込み。仕込みフェーズから攻めのフェーズへ

2027年4月期の業績は前期に続きレンジ予想となった。売上高が47,613～48,823百万円、営業利益が8,821～9,746百万円、経常利益が8,806～9,731百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が6,002～6,927百万円と、各利益の成長で前期を上回る見込みである。レンジ予想となった背景は、戦略的投資の効果、マクロ環境（特に中東情勢）などを精緻に織り込むことが困難なためである。なお、2025年5月～2026年4月との比較では、売上高が前年同期比22.6～25.7%増、営業利益が同20.9～33.6%増、経常利益が同22.2～35.0%増、親会社株主に帰属する当期純利益が同15.8～33.6%増となる。2027年4月期は、上期まで戦略的な投資を継続する「仕込み」フェーズ、下期は過去からの投資の成果が発現する「攻め（成長加速）」フェーズと位置付けている。

主力のマッチングサービスにおける売上高は、これまでの増収ペースの鈍化傾向から、上期・下期ともに再び増収幅の拡大へと転じる想定である。戦略的施策としては、物流業界でのフィールドマネージャー施策、介護福祉業界でのワーカーマーケティング施策などを継続する。予想シナリオは、物流・小売業界で成長率が安定的に推移するほか、介護福祉業界では下期に向けて戦略投資の効果発現による成長加速を見込んでおり、飲食業界においても第4四半期には前期比でプラスに転じる予想を立てている。なお、売上高予想のレンジについては、下限値に中東情勢の影響に伴う消費マインドの低迷（物流量の減少）を織り込んだ。一方、上限値は物流業界などでの大規模クライアントのさらなる深掘り（フィールドマネージャー施策含む）や、介護福祉業界での稼働率向上といった注力施策が奏功した状況を想定している。スポットワーク以外の分野では、タイミーソリューションズ（旧 スキマワークス）の成長と通期連結（前期は半期のみ連結）により、増収幅が大きく拡大する見込みである。費用に関しては、当初予定どおり2027年4月期上期までは、積極的な戦略的投資（フィールドマネージャーの採用及びフィールドマネージャー配置拠点のワーカーマーケティング投資、介護福祉業界のワーカーマーケティング投資など）を継続する計画である。こうした積極的な投資を実行しつつも、同社は規律あるコストコントロールを維持するため、営業利益率は18.5～20.0%（2025年10月期は19.7%、2026年4月期は18.1%）と高い収益性を維持する見込みである。

市場成長が続くなかで、業界首位としての高い認知度とプラットフォームの利便性は、依然として同社の強力な競争優位性となっている。競合他社の新規参入に伴う市場への影響が一巡した現在は、物流・介護福祉業界といった潜在需要の大きい領域において、さらなる市場浸透が可能であると弊社では判断している。足元の順調な進捗や戦略投資の効果発現に加え、周辺事業の成長、さらにはAI活用による小規模顧客向け体制の確立などが進んでいることから、通期業績は上限シナリオを目指すものと弊社では考えている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2027年4月期の業績見通し

(単位:百万円)

	26/4期(6ヶ月)		27/4期		参考
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	21,006	-	47,613～48,823	-	22.6%～25.7%
営業利益	3,812	18.1%	8,821～9,746	18.5%～20.0%	20.9%～33.6%
経常利益	3,760	17.9%	8,806～9,731	18.5%～19.9%	22.2%～35.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,439	11.6%	6,002～6,927	12.6%～14.2%	15.8%～33.6%

出所:決算短信よりフィスコ作成

成長戦略・トピック

ベネッセと提携し介護福祉業界へ。ドコモ・住信SBI銀と組みフィンテックへ

1. 中期的な経営戦略

中期的な視点では、同社は「守り」から「攻め」に転じるターニングポイントを迎えている。2025年10月期は、競合企業の参入や不正利用強化などの外部環境対応を優先した「守り」のフェーズであった。2026年4月期(6ヶ月)及び2027年4月期上期は再成長に向けた「仕込み」を行い、2027年4月期下期以降に「攻め」に転じる計画である。

具体的な戦略としては、「業界毎の深掘り・ソリューション開発」「介護福祉を中心とした新しい業界の開拓」「戦略的投資を可能にする生産性向上による利益創出」「複数の新規事業・サービスを立ち上げ・拡大」「インオーガニック(M&Aなど)戦略の推進」の5点を掲げている。なお、同社はスポットワーク以外の新規事業や新規サービスをリリースするが、これらはあくまでもスポットワークの成長を加速させるための施策と位置付けている。

2. 物流業界

物流業界においては、大規模拠点を対象として、受入負荷軽減プロジェクトの推進を通じた拠点浸透率の向上を重点施策としている。フィールドマネージャー施策においては、同社が雇用・育成したフィールドマネージャーがクライアント拠点に配置(派遣)され、業務に従事している。

フィールドマネージャーは、クライアントに代わり現場での受け入れ業務、並びにスポットワーカーに対する実務教育などのオペレーション管理を行っている。これにより、クライアント側の管理負担が軽減されると同時に、スポットワーカーの対応可能職種が拡大し、1拠点当たりのタイミー利用率が向上することが実証されている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

既存クライアントにおける利用拡大の余地は依然として大きく、引き続きフィールドマネージャーの採用数拡充とともに、スポットワーカーのワーカーマーケティングも強化する。「習熟度の高いワーカーの可視化」や「必要なスキルを持った人をピンポイントで募集する機能」など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（スマートグループ機能）が整備された。これらの取り組みを通じて、物流業界においては、派遣からスポットワークへの切り替えが加速する見通しである。

3. 小売・飲食業界

小売・飲食業界においては、スポットワーク支援に加え、新たに「長期アルバイト採用支援サービス」の展開を推進している。これらの業界は、現場レベルでの利用ニーズは堅調であるものの、原材料価格やエネルギーコストの高騰に伴うクライアント企業の経営層によるコスト抑制方針の影響を受け、利用が鈍化傾向にある。しかし、同業界における長期欠員補充の需要は依然として根強く、既存の求人広告媒体には多額の予算が投じられている。こうした広範な採用ニーズに応えるため、同社はスポットワーカーに対して長期採用のアプローチを可能にする支援サービスの開発を行い、大手企業40社270拠点（2025年10月期時点）において概念実証（PoC）を実施してきた。

この実証実験を通じて、従来の求人広告媒体では応募が集まらないにもかかわらず、掲載費用を支払い続けざるを得なかった「採用困難店舗」を抱える企業から、新しい採用手法として高い実績や期待を寄せる声が顕著に表れる結果となっている。

同社が抱える膨大なスポットワーカーの母数を活用できることに加え、実際の就業体験を経たうえでの長期雇用となるため、ミスマッチが起きにくいという利点がある。長期アルバイトと通常のスポットワークとのカニバリゼーションが当初懸念されたが、むしろ長期アルバイト採用店においてスポットワークの利用が増加する事例も見られるなど、ネガティブな影響は軽微であることが実証されている。同社は本サービスを今夏に正式リリースする予定であり、まずは従来の求人広告では採用が特に困難であった店舗に対して、重点的なアプローチを展開する計画である。

また、こうしたスポットワークにとどまらない多様な雇用形態（長期アルバイトや正社員など）への支援サービスが拡充するなかで、ワーカーが「タイミー」を通じて就業するだけで、多様な就労形態のオファーを受け取ることが可能となる「おさそい（オファー受信）」機能のアプリ内実装を予定している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. 介護福祉業界の開拓

同社は、介護福祉業界をスポットワークの活用余地が大きい市場と位置付けている。高齢化に伴う介護需要の拡大の一方で、業界内の労働力不足は構造的な課題となっている。同社は、現役従事者の獲得競争ではなく、スポットワークを通じて「就業の心理的・物理的障壁」を低減させることで、潜在的な有資格者の復職支援、無資格者による介護領域への新規参入を促進し、労働力不足の解決を図る。同業界において強固な市場地位を確立するため、介護福祉業界の有資格ワーカー獲得を目的としたマーケティング予算の集中投下、クライアント開拓に向けた営業人員の倍増といった戦略的投資を行ってきた。これらの施策により、2026年4月期における介護福祉業界の売上高は前年同期比で84.7%増となった。

2026年4月、同社とベネッセキャリオスは、戦略的業務提携に向けた基本合意書を締結した。両者の持つ資源とノウハウを統合することで、無資格・未経験者の業界流入と潜在有資格者の掘り起こしを推進し、深刻化する介護人材不足の本質的解消を目指す。ベネッセキャリオスは、介護事業及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事業を行っており、7万を超える取引先事業所を持つ。具体的な提携内容としては、1）タイミーの導入促進とコンサルテーションの促進、2）資格取得やスキルアップの機会提供、3）人材紹介サービスの提供による人材定着、などが挙げられる。今後はこれらの取り組みにより、2027年4月期の下期以降に具体的な成果発現が期待される。

5. フィンテック領域への進出

2026年6月、同社は、NTTドコモ及び住信SBIネット銀行と金融領域における業務提携に関する基本合意書の締結を発表した。銀行サービスを含む金融プラットフォーム提供に向けた検討を本格的に進める。同社は、1,420万人（2026年4月末時点）を超えるワーカーに対して、スポットワーク事業を通じて給与の即時振込サービスなどの提供を行っている。ワーカーの短期的な金融ニーズの高さ、ワーカーが抱える将来における経済的な不安、スキルアップへの意欲と経済的な制約といった課題を同社が捉えてきたことが、金融領域への参入に至る背景となった。

NTTドコモと住信SBIネット銀行は、「スマートライフプラットフォーム」構想に取り組んでおり、住信SBIネット銀行は、2026年8月より「ドコモSMTBネット銀行」としての新たなサービス展開を予定している。両社の生活インフラとしての約1億規模の会員基盤、通信、ポイント（dポイント）決済（d払い、dカード）などの顧客接点、BaaSをはじめとする先進的な金融ソリューションなどの強み・基盤がある。これに、「タイミー」の強みである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、5,500万件以上の蓄積された信頼データ、年間流通総額1,300億円規模の給与受け取り接点が組み合わさることで、金融領域においても新たなシナジー創出に有効活用される見込みである。2026年7月には、金融関連ソリューションなどの事業化に向けた子会社を設立した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元

成長投資を優先しつつ、自社株式の取得を選好

同社は現在、事業拡大の途上にあり、事業領域の拡充並びに組織体制の整備に向けた先行投資を優先している。このため、内部留保の充実が企業価値最大化に直結すると判断し、設立以来、配当は実施していないものの、自社株式の取得による株主還元は実施している。ただし同社は株主への利益還元を経営上の重要課題と認識しており、将来においては、持続的な成長投資並びに財務健全性の確保を前提としつつ、市場環境や株価動向を総合的に勘案し、配当実施の可能性を検討する方針である。現時点では成長投資で未消化となったキャッシュについて、年間ベースで自社株式の取得を選好するとしている。2026年3月～5月には、企業価値の最大化を目的に自社株式の取得（1,275百万円相当）を実施した。

総じて、同社は国内労働市場の構造的課題を解決する独自性の高いモデルを持ち、持続的な成長が期待される。投資にあたっては短期的な株価変動にとどまらず、中長期的な視点での評価が重要であると弊社では考察している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062東京都港区南青山5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IRコンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp