



2026年4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4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. 2026年4月期 通期業績予想を上方修正しておりますが、具体的にどの業界が好調だったのでしょうか。

主に物流業界と小売業界の好調が上方修正の背景となっております。
物流業界は、最繁忙の12月に向けたこれまでの準備が功を奏し、しっかりと需要を刈り取ることが出来ました。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担・生産性が更なる利用のボトルネックとなっておりますが、フィールドマネージャーの配置等、現場に寄り添ったソリューションを展開しております。また、前四半期（2025年10月期 第4四半期）に業界環境の変化から成長率が鈍化したことから、期初の業績予想自体も保守的なものとしていたことも上振れ要因となります。
小売業界は、1)2025年10月期 第3四半期からコスト抑制が見られていた一部大手グループの回復、2)BPRによる各クライアントの深堀り、3)ドラッグストア等のサブインダストリーの拡大が上振れ要因となっております。一点目の一部大手グループの回復については、タイマーは現場の店舗からのニーズは非常に強いものの、経営のコスト抑制方針によりクライアント企業の利用が鈍化してしまうという課題が飲食・小売業界でございました。その対策として、経営目線での適正なスポットワーク利用を支援できるようソリューションを進化させており、その成果が徐々に現れているものと捉えております。

Q2. 修正後の2026年4月期 通期業績予想のレンジは上限・下限でどのようなシナリオを想定していますでしょうか。

前提としてレンジの中央値がベースシナリオになります。
レンジの上限は3-4月の年度の変わり目における大型セール（小売業界）や引っ越し（物流業界）等の季節性の需要をしっかりと刈り取ることできるシナリオ、レンジの下限は介護福祉業界等への戦略的投資の効果があまり期待できない保守的なシナリオとなっております。

Q3. 2026年4月期 第2四半期の方針として、第1四半期で創出された利益余力を追加投資に回すとありますが、具体的にどのような分野に投資しているのでしょうか。

第2四半期の追加投資は、注力領域である物流業界（受入負荷軽減プロジェクト）、介護福祉業界が主な投資先です。具体的な費用科目としては、ワーカーマーケティングを想定しております。対象業界・費用科目共にこれまでと同様で、足元実施している戦略的投資を更に強化するための投資になっております。

Q4. ワーカーの数と求人数を比較した場合、成長のボトルネックになっているのは求人数であるにもかかわらず、クライアントマーケティングの投資額を減少して、ワーカーマーケティングに積極的に投資するのはなぜでしょうか。

クライアント獲得を目的とした投資は主にHR費用でご確認いただけます。クライアントにスポットワークを活用いただくには、現場の業務プロセスをスポットワーカーが活用できる業務プロセスにアップデートするBPRが不可欠です。そのため、弊社には800名近くの営業（カスタマーサクセス）が在籍し、大規模クライアントを中心にBPRの提案を行っております。また、足元は物流業界における受入負荷軽減プロジェクトに注力しており、フィールドマネージャーの採用に積極的に取り組んでおります（ビジネスモデルの違いからフィールドマネージャーの人件費は売上原価に計上）。
一方で、クライアントマーケティングは中・小規模クライアントの獲得を目的としており、主にデジタル広告等を実施しております。現状、チャンネル別の投資対効果を比較すると、不正利用対策の影響もあり、クライアントマーケティングの投資対効果はそこまで高くなく、投資対効果の高い大規模クライアント向けのチャンネルを優先して投資しております。
ワーカーマーケティングの目的は稼働率の向上です。全社ベースの稼働率はFY26/4 1Q期間で84.9%と高い水準を維持しておりますが、特定のエリア・業界では引き続きワーカーマーケティングが必要だと考えております。具体的には、フィールドマネージャーを配置している物流拠点は募集人数が大きく増加するため、稼働率を維持するためにその拠点周辺で更なるワーカーの獲得が必要となります。また、介護業界は主要業界と比較して稼働率が低い状況です。これは、資格が必要な業務が多いという業界独

自の事情があるにもかかわらず、有資格のワーカーの数がまだ十分ではないためです。そのため、介護業界では有資格ワーカー獲得のためにワーカーマーケティングに積極的に投資しております。

このように、ワーカーマーケティングへの積極的な投資はスポットワークにとって極めて重要なKPIである稼働率の維持・上昇に貢献し、最終的にはクライアント獲得時の最大の強みとなると考えております。

なお、ワーカーマーケティング全体としては、登録ワーカーのアクティブ化を目的としたリターゲティングに注力しエコノミクスを改善させております。エコノミクスを改善させながら、注力領域については積極的に投資をしていくメリハリのついた運用をしております。

Q5. 2026年3月25日に開示した自己株式取得の背景は何でしょうか。

キャピタルアロケーションの方針に基づき、成長投資を最優先としつつ、資本効率の向上とEPS（1株当たり当期純利益）の拡大を図ります。また、足元の株価水準は当社の成長ポテンシャルを十分に反映していないとの認識しており、機動的な株主還元を通じて企業価値の最大化を目指しております。

Q6. 中東情勢が事業に与える影響はいかがでしょうか。原油価格の上昇等を受けて、クライアントがコストセンシティブになり、スポットワークの利用が減少する可能性はないでしょうか。

中東情勢については引き続き不透明な状況が続いている認識です。クライアントのコスト抑制は、ここ数年弊社が対応してきた最重要課題の一つです。そのため、各業界において、クライアント企業の経営層との関係構築を強化し、スポットワークの適切な利用とその効果について説明をしております。2026年4月期第1四半期の小売業界の一部大手グループの回復等、その効果は徐々に現れているものと捉えております。対派遣でコスト優位性がある物流業界の外注人件費の最適化だけでなく、飲食・小売業界においても適切なスポットワークの利用は人手不足による機会損失を防ぎ、外注人件費率を抑えたまま売上高を伸ばす手段になるものと考えております。

Q7. 「マッチング」はAIが強みを発揮し易い領域ですが、スポットワークのマッチングプラットフォームがAIに代替されるリスクはないのでしょうか。

スポットワークのマッチングプラットフォームがAIに代替されるリスクは基本的にはないと考えております。

タイミーのプラットフォーム内でのマッチングは弊社のみが有する膨大なデータ・ノウハウをもとに創出されております。例えば、クライアントはお気に入りワーカー（過去に同じ拠点で稼働実績があり、クライアントのお気に入りワーカーリストに追加されたワーカー）や特定のスキルを有するワーカー（タイミー内でワーカーのスキルを可視化する”バッジ”が付与されたワーカー）に限定して求人を公開することが可能で、このようなデータを通じたマッチングはクライアントの利便性向上の観点で不可欠です。また、スポットワークの求人は、弊社の営業がクライアントの現場に足を運び、簡単な業務を切り出し、業務プロセスを再構築（BPR）することで創出されます。このBPRのノウハウもタイミーが独自に有するデータであり、AIが代替することは極めて難しいと考えております。

AI技術の進化は弊社にとってリスクとはならず、むしろ弊社のみが有する膨大なデータの価値が高まり、より強固なプラットフォームへの進化につながると考えております。

【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