

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ビジョン

一人ひとりの時間を豊かに

流通総額

117,202百万円

登録ワーカー数

12,747千人

累積アクティブワーカー

1,992千人

登録クライアント事業

417千拠点

② 中長期の経営戦略

1. スキマバイト・シフト

あらゆる仕事を誰もが柔軟に取り組める機会へ変えていく。BPRにより業務を細分化・標準化し、人手不足解決と新しい働き方を両立。

3. 信頼データ構築とフライウィール効果

稼働実績・GOOD率・バッジなど「タイミー」内の信頼データを蓄積。教育支援、福利厚生、給与前払い等の周辺サービス拡充を推進。

2. エンゲージメント機能開発

タイミーメンバーシップ、バッジ制度、ワーカープールダッシュボード、パーソナライズレコメンドなど、ワーカー・クライアント双方の満足度向上。

③ 対処すべき課題

① 労働力減少への対応

- ・生産年齢人口が1995年の8,716万人から2070年に4,535万人まで減少予測。
- ・非正規就業者2,122万人、副業意向のある正規就業者1,532万人が潜在的な労働力として存在。

② 新しい働き方への社会的需要

- ・同一労働・同一賃金法が2020年4月施行され、非正規雇用が大きく変革。
- ・働き方改革による副業・兼業の促進で、多様な働き方へのニーズが拡大。

③ 市場機会の拡大と事業展開

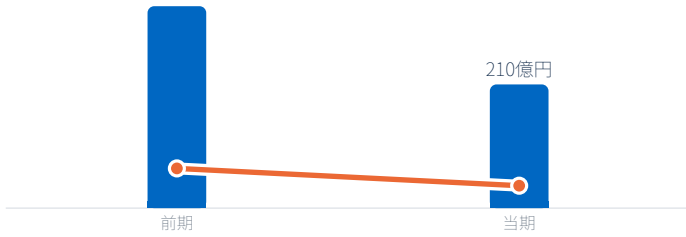
- ・スポットワーク市場は2030年度に1,000億円超の規模へ成長予測。
- ・派遣領域9,194億円、求人広告領域2,150億円、正社員紹介領域8,442億円の市場機会にアプローチ。

面接で使えるポイント

- ・タイミーは「はたらく」を通じて人生の可能性を広げるインフラを目指し…
- ・成果報酬型の料金体系で手数料率29.3%を維持し、流通総額の増大が売上成長に直結する仕組みを構築
- ・BPRによる業務再設計で、クライアントに即戦力の業務を、ワーカーに軽やかなはたらく機会を提供する独自の競争優位を保有

証券コード 215A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
210億円営業利益率
18.1%財務健康度
60点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 44.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
625万円

サービス業内 217位/524社

平均年齢
31.7歳

サービス業内 482位/527社

平均勤続
2.18年

サービス業内 509位/527社

女性管理職
20.3%

サービス業内 174位/371社

男性育休
92.3%

サービス業内 115位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 株式会社タイミー、上級執行役員及び執行役員就任のお知らせ

