

2024年7月30日 Vol.227

早くも公開価格割れ、期待のタイミーに失望売り

調整ムードが漂う中で直近のIPO銘柄にも短期投資家の投げ売りが出ています。とりわけ7月26日に東証グロース市場に上場した独特のスキマバイトサービスを展開するタイミー（215A）の株価は初値こそ公開価格を28%上回り順調な滑り出しでしたが上場3日目にして早くも公開価格（1450円）を下回ってきました。上場時の時価総額が1300億円を上回る典型的な今後の成長性への期待感の高いユニコーン型銘柄の公開価格割れは現状における株式市場の需給悪化を物語っていると言えます。

同社のような公開時に既にPERが60倍以上で評価されている銘柄が上場後に株価の短期上昇を実現するのは難しいのかと思われます。それに加えて筆者が特別に取材した人材系の業界関係者からはやや辛口の評価も頂戴しました。上場前に相当に資金調達を行い、株主からのプレッシャーもあったのか、やや上場を急ぎ過ぎている印象があるとの見方もされているようです。それでもIPOしたばかりの会社には今後の中長期的な成長への期待もあります。

同社のビジネスは創業者である小川氏自身がアルバイト勤務を通じて感じた疑問から生まれたサービスで従来型の人材サービスとは一線を画しています。「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への期待は高くJAFCO、エン・ジャパン、伊藤忠、KDDIなど大手企業からのファイナンス協力を得ながら2017年8月の設立から7年程度でIPOにこぎつけたこととなります。

急速なプラットフォームの拡大を通じ既に登録ワーカー数770万人、登録クライアント事業所数25.4万拠点を確保。今10月期の業績は売上高275.56億円（前期比+70.7%）、営業利益40.91億円（同+109%）、経常利益36.23億円（同+88.3%）が見込まれており、足下の成長性は高く、しかも既に先行費用をかけたテレビCMなどで知名度も高まっています。主に人件費と広告宣伝費で構成される販管費の比率は今期81.2%を予定しており、売上急増の下で知名度を高めて更なる業容の拡大を図る過程にある中での上場と言えます。

同社のクライアントはこれまで物流、飲食、小売業界が主でしたが、今後はこれら以外の業界にもクライアントを広げていく計画。地方中核都市にも進出していくことを計画しており、深刻な人手不足の中で働く領域においてパラダイムシフトを起こすことをミッションとして掲げています。すき間時間に働くニーズとその働き手を求める企業をつなぐ新たなインフラ構築で更なる発展を遂げるとというのが同社のビジネス戦略であり、履歴書不要、面接なしでワーカーの様々なニーズを満たすことで今後の成長を見込んでいます。今回のIPOでは売り出しのみを実施。社会的な信頼性の高まりで他社との差別化を図り、飛躍を図ろうとしている点に改めて注目したいと思います。

（東京IPOコラムニスト 松尾範久）