



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

オープンワーク株式会社

2023.3.30

# INDEX

第1章	イントロダクション	Introduction
第2章	サービス概要	Services & Profit Structure
第3章	カンパニー・ハイライト	Company Highlight
第4章	Appendix	Appendix

# 第1章：イントロダクション

## Introduction



## 企業概要

会社名	オープンワーク株式会社
所在地	〒150-6139 東京都渋谷区渋谷2-24-12 渋谷スクランブルスクエア39F
事業内容	転職・就職のための情報プラットフォーム「OpenWork」の開発・運用業務を含むワーキングデータプラットフォーム事業
設立	2007年6月
資本金	16億0,350万円（2023年1月末時点）
親会社	株式会社リンクアンドモチベーション
代表者	代表取締役社長 大澤陽樹
従業員数	81名（2022年12月末時点）

# CORPORATE SLOGAN

私たちの目指す世界

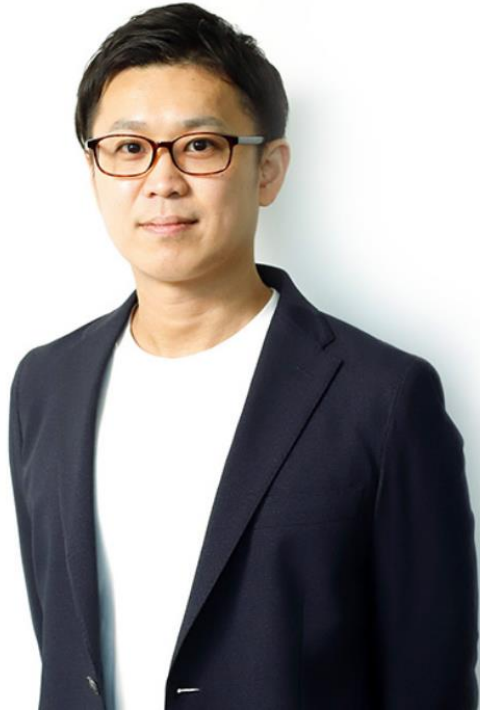
さあ、自由に生きよう。働きがいをもすべての人へ

# MISSION

そのために、私たちが果たすべき使命

ひとりひとりが輝く、ジョブマーケットを創る。

### 日本の労働市場のゲームチェンジを「OpenWork」で加速させたい



大澤 陽樹

代表取締役社長

日本の最大の社会課題は、変革が進まないジョブマーケットだと感じています。他国と比較しても、ひとりひとりの労働生産性や従業員エンゲージメントは低いと報告されています。その原因の一つが、年功序列・新卒一括採用・終身雇用などに代表される、企業と個人の相互拘束型の関係性です。

私たちは、日々進化し続けるテクノロジーの力によって、個人が安心して挑戦ができる透明性の高いジョブマーケットを創りたい。そして、この日本独特の問題の解決に貢献したい。

日本のジョブマーケットのゲームチェンジは、「OpenWork」が加速させます。

東京大学大学院卒業後、リンクアンドモチベーション入社。

中小ベンチャー企業向けの組織人事コンサルティング事業のマネージャーを経て、企画室室長に着任。新規事業の立ち上げや経営管理、人事を担当。

2019年11月に当社取締役副社長に就任。2020年4月、当社代表取締役社長に就任。

著書：1300万件のクチコミでわかった超優良企業（東洋経済新報社）

# オープンワークが目指す世界

## 状況

社会の変化に伴い、「働く」の主役は会社から個人へと変化しています。



## 課題

個人が「働く」に関する意思決定をするための仕組みが十分ではありません。



これからのジョブマーケットには情報の透明性が重要だと感じ、私たちはOpenWorkをはじめました。

# At a glance

営業収益  
**20.3**億円  
(2022年12月期)

営業利益率  
**30.0**%  
(2022年12月期)

リクルーティングサービス  
営業収益 CAGR  
**126.8**%  
(2019年12月期 / 2022年12月期)

openwork



OpenWork  
累計登録ユーザー数

**525**万人  
(YoY+16% / +76万人)

OpenWork  
累計クチコミ・評価スコア数

**1,410**万件  
(YoY+15% / +210万件)

社員クチコミ掲載がある  
東証プライム上場企業の割合

**95**%

※2022年12月末時点  
※YoYは前年同月の月末時点の累計実績を比較



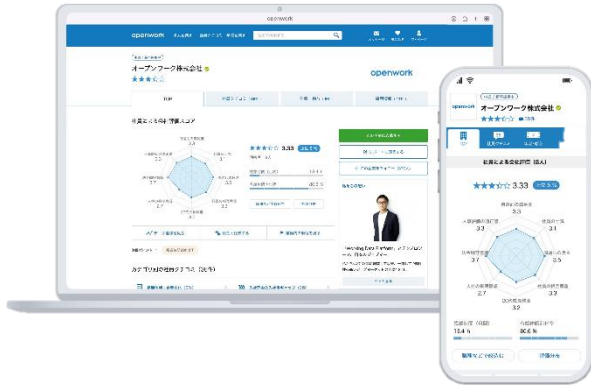
## 第2章： サービス概要

Services and Profit Structure



# サービス概要 / OpenWorkの2つのサービス

## openwork



日本最大級の  
社員クチコミ情報サービス



ユーザー数  
**525万人**

Web履歴書  
登録者  
**72万人**

求職者情報

企業情報

求人数  
**4.8万件**

## openwork リクルーティング



多様な優秀人材に出会える  
採用サービス



契約社数  
**2,180社**

※2022年12月末時点

# サービス概要 / 日本最大級の社員クチコミサイト「OpenWork」

実際に働いたユーザーの経験に基づく「社員クチコミ」を中心に会社のデータを閲覧可能。



## 評価スコア



## 社員クチコミ

オープンワークの組織・転職リサーチ  
組織体制・企業文化

代表取締役、在籍10〜15年、現職（回答時）、中途入社、男性、オープンワーク

良いサービス、良いプロダクトを作ろうとする想いが共有され、一人一人が責任感を持ち、主体的に仕事に取り組んでいる。

まだ正社員で30名程度の規模のため、ほとんど階層がなくフラット、自分のやり方で仕事が任せられる環境。逆に言うと、きっちり仕事が管理され、フィードバックが綿密に行われるようなこともあまりない。現状は、全員が中途入社で、大手人材会社、コンサル、ネット大手、Sierなどからメンバーが集まり、それぞれが特性を持ち合いながら仕事を進めている。

ジョブマーケットで新しい価値を生み出そうとしているベンチャー企業としては、マイペースで温厚なメンバーも多く、じっくり落ち着いて働ける社風。今後はもっとアグレッシブなメンバーが入るとを期待。

## 月間残業時間・有給休暇消化率



## 社員クチコミ閲覧手順

下記手順にて一定期間社員クチコミを閲覧することができます。

Web履歴書を登録	OpenWork上で求職活動が可能に
クチコミを投稿	500文字以上で投稿
提携サービスに登録	OpenWorkが紹介する人材サービス等に登録
有料会員登録	1,000円/月（税別）



OpenWorkの収益源

- 紹介料収入
- 月額課金収入

累計 社員クチコミ・評価スコア数

1,410万件

累計登録ユーザー数

525万人

※2022年12月末時点

# 企業向けダイレクトリクルーティングサービス「OpenWorkリクルーティング」

多様な優秀人材に出会える採用サービス。「働きがい」を採用力に変える人的資本経営時代の採用媒体。

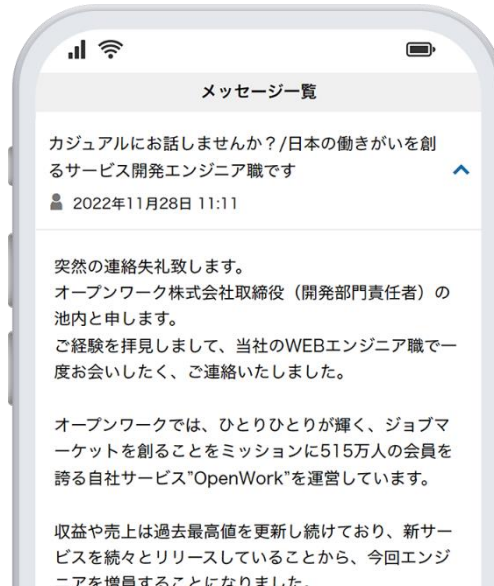
## 求人掲載

自社の企業ページに求人を掲載



## スカウト送信

ユーザーに直接アプローチ



## 今までのモデル

広告主の情報で企業選び



## openwork リクルーティング

社員クチコミで企業選び



## サービス利用費用

初期費用・基本使用料

無料

採用成功報酬 ※

80万円/人 (税別)

※求人企業による社会人直接採用の場合。学生の場合、人材紹介エージェント経由の場合は別プランあり  
※別途成功報酬ではない求人掲載課金プランもあり

掲載求人数

4.8 万件

Web履歴書登録者数

72 万人

契約社数

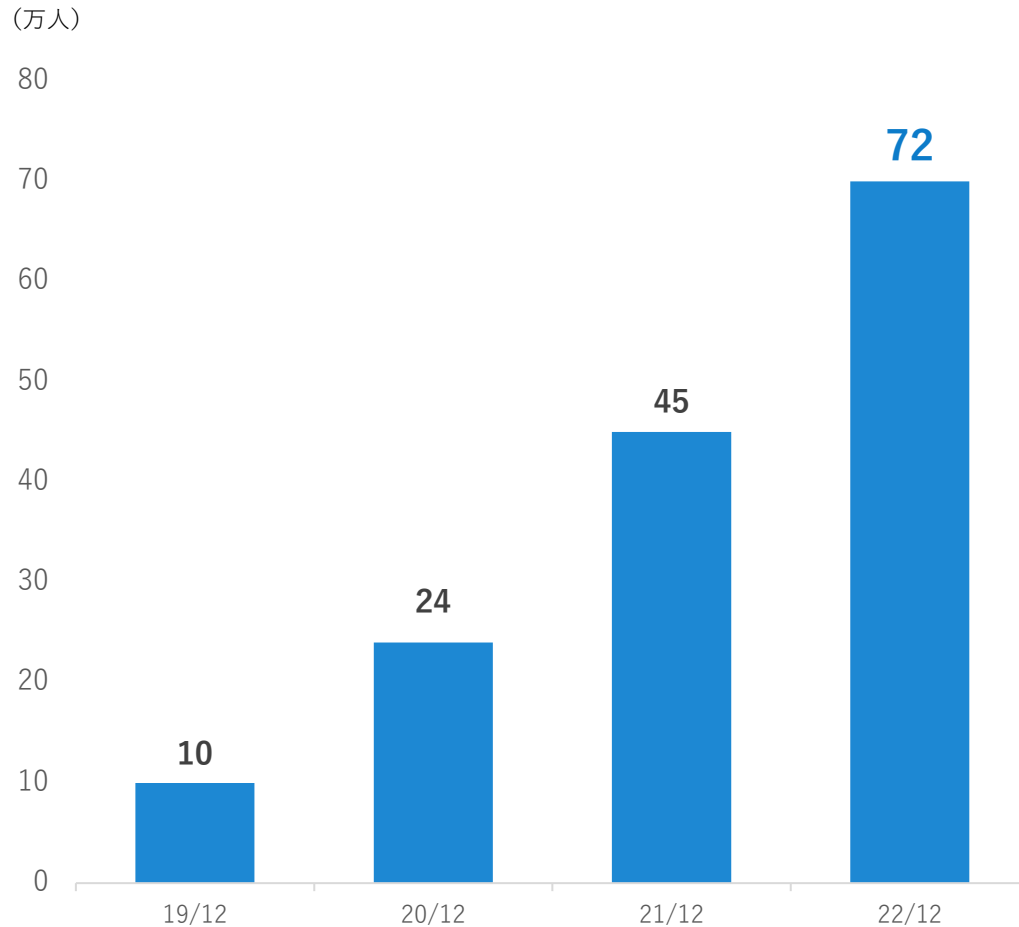
2,180 社

※2022年12月末時点

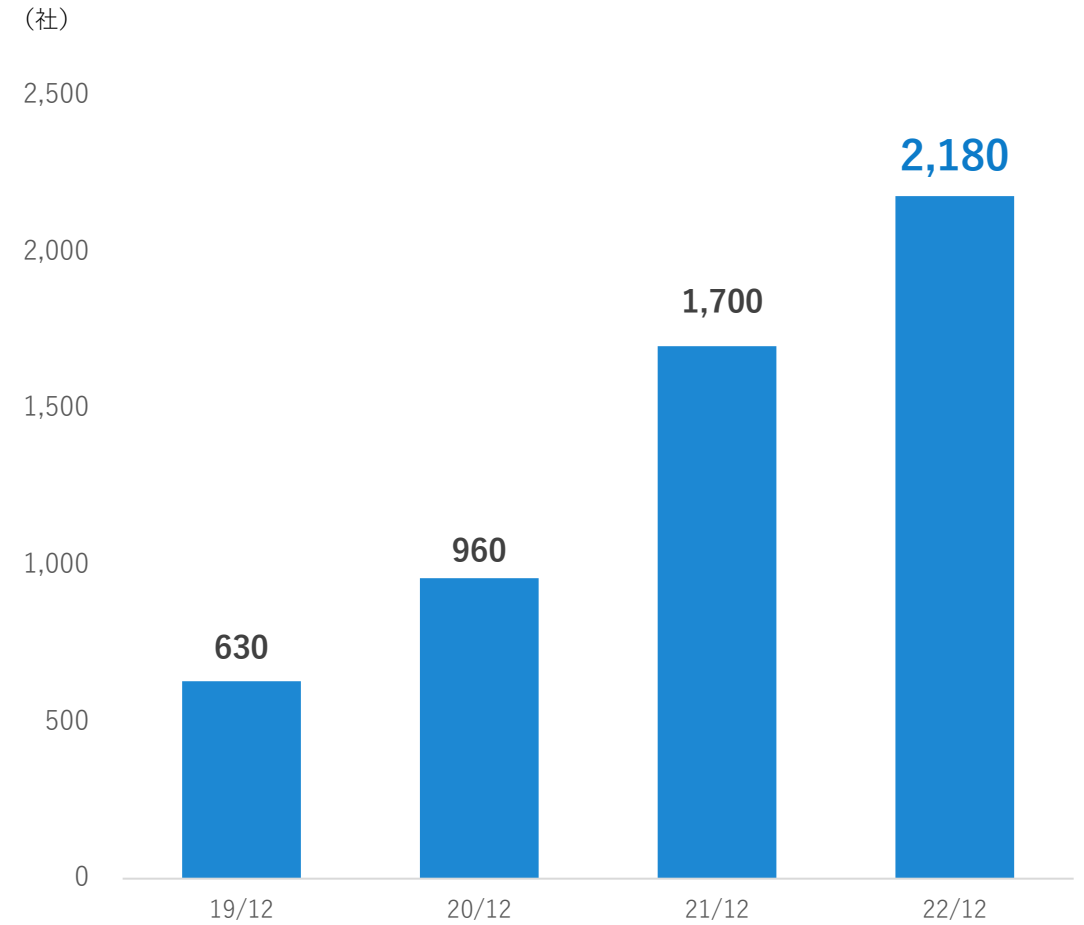
# 「OpenWorkリクルーティング」の成長

転職顕在層の目安であるWeb履歴書登録数が大きく増加。それに伴い、契約社数も増加傾向。

累計 Web履歴書登録数

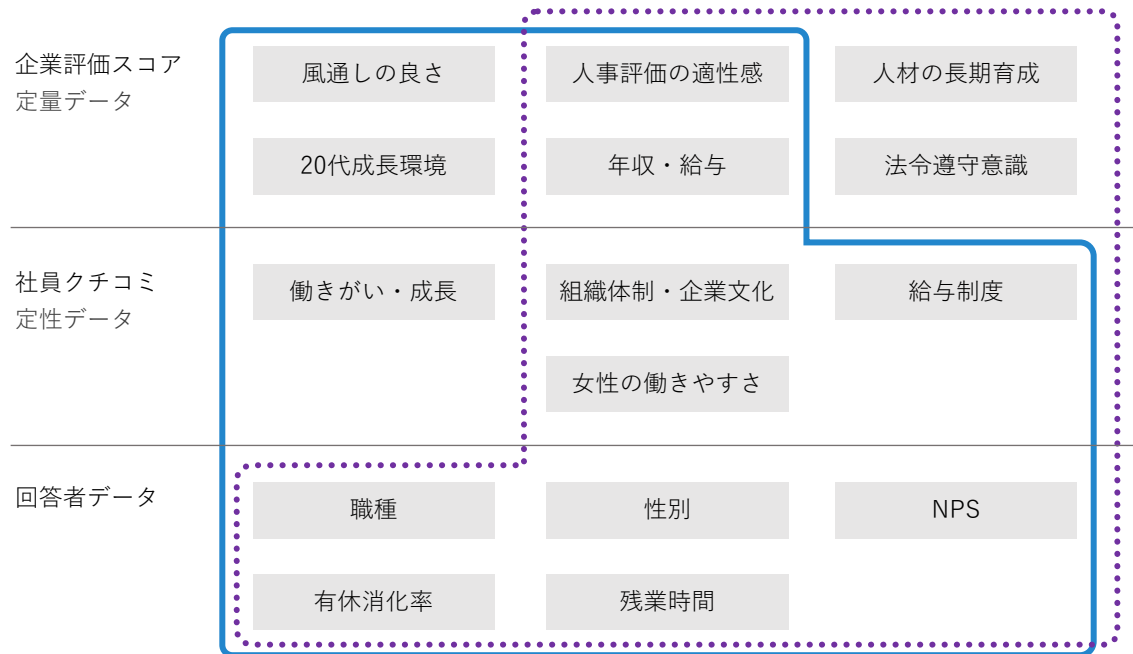


契約社数



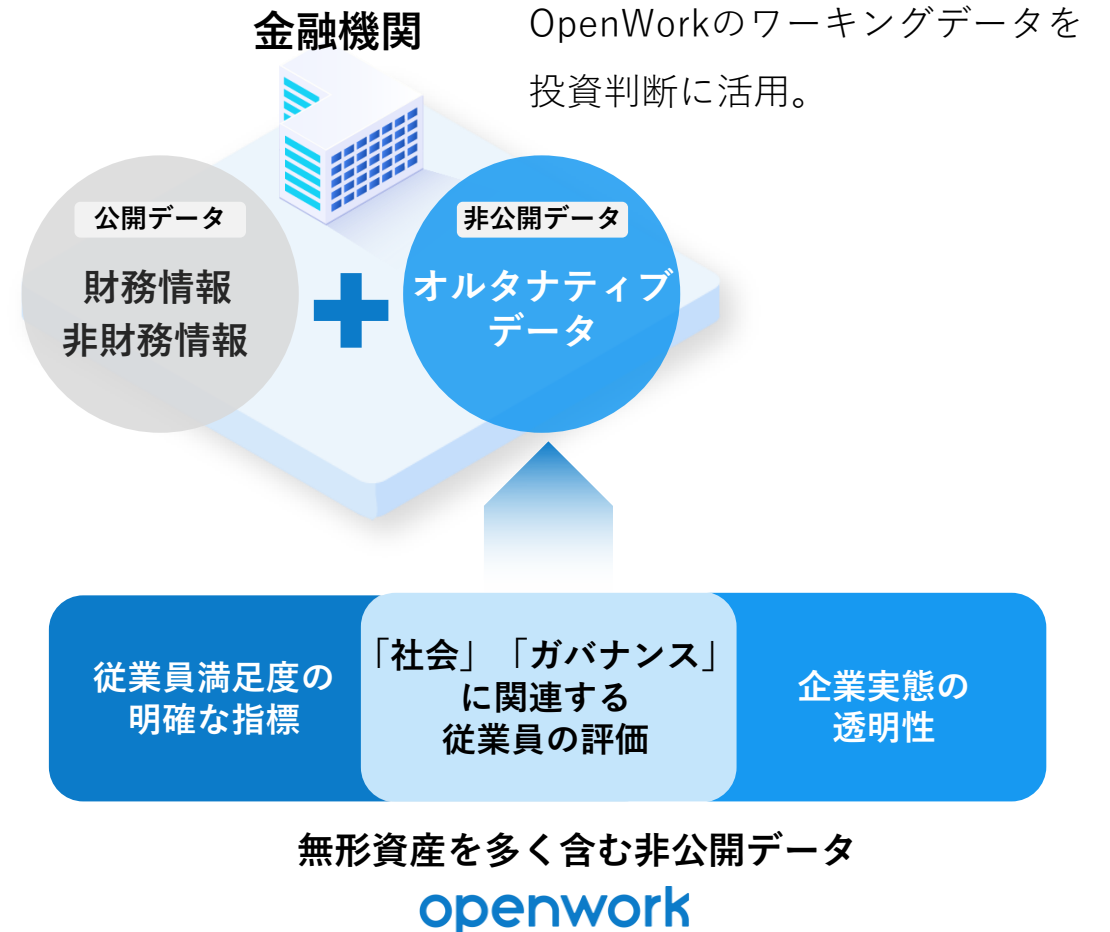
# ワーキングデータを活用した新サービス

膨大なワーキングデータを社会に活かすための新規サービスを推進中。



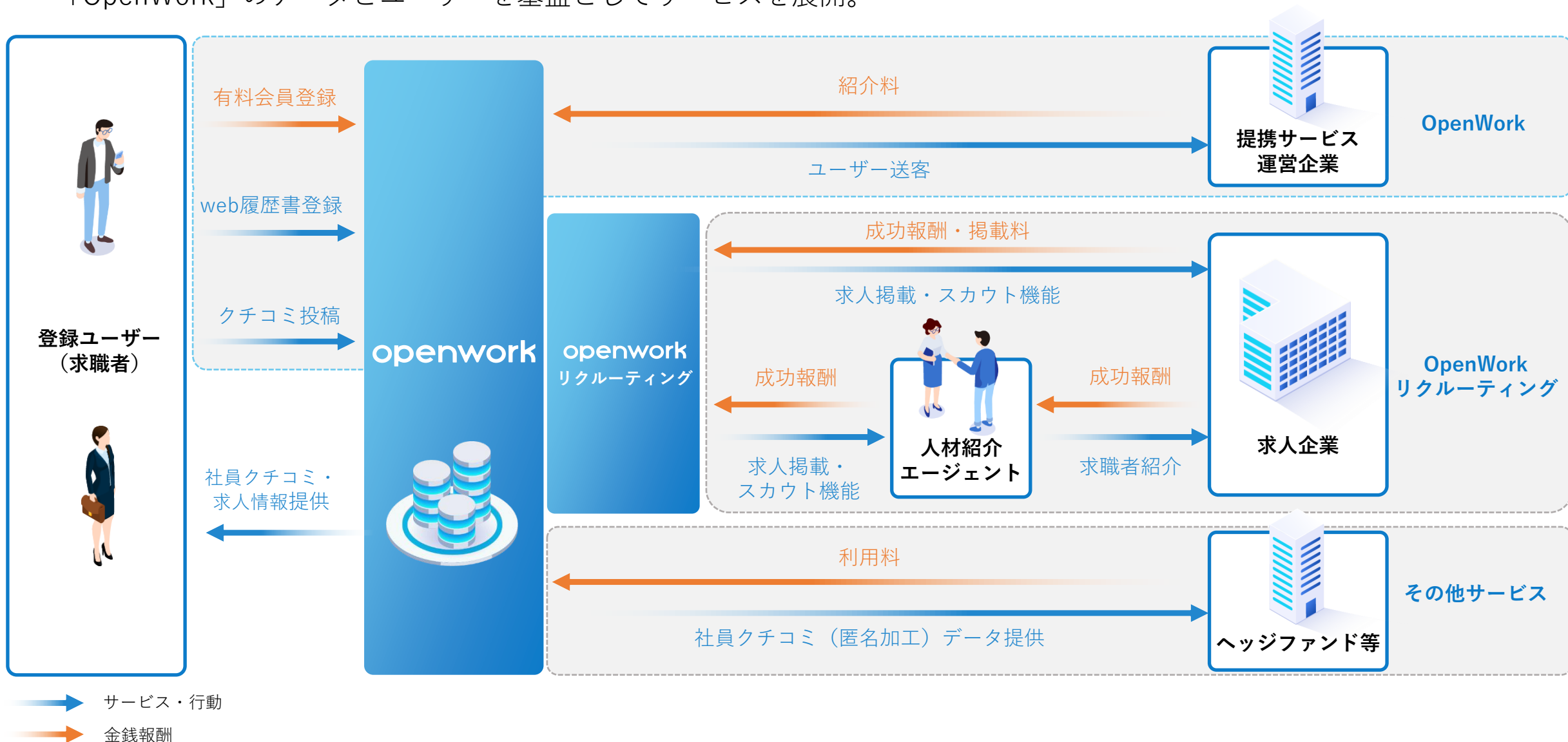
- 「社会」の指標分析に活用可能なデータ**  
労働環境、従業員の経営参加、多様性、従業員の健康と安全など
- 「ガバナンス」の指標分析に活用可能なデータ**  
多様性のある意思決定の場、コンプライアンス遵守の方針・情報開示など

## FIS (Financial Indicator Service)



# 事業系統図

「OpenWork」のデータとユーザーを基盤としてサービスを展開。



# 業績予想

OpenWorkの規模を維持しながら、リクルーティングで前期比+50%超の成長を見込む。営業利益率も維持

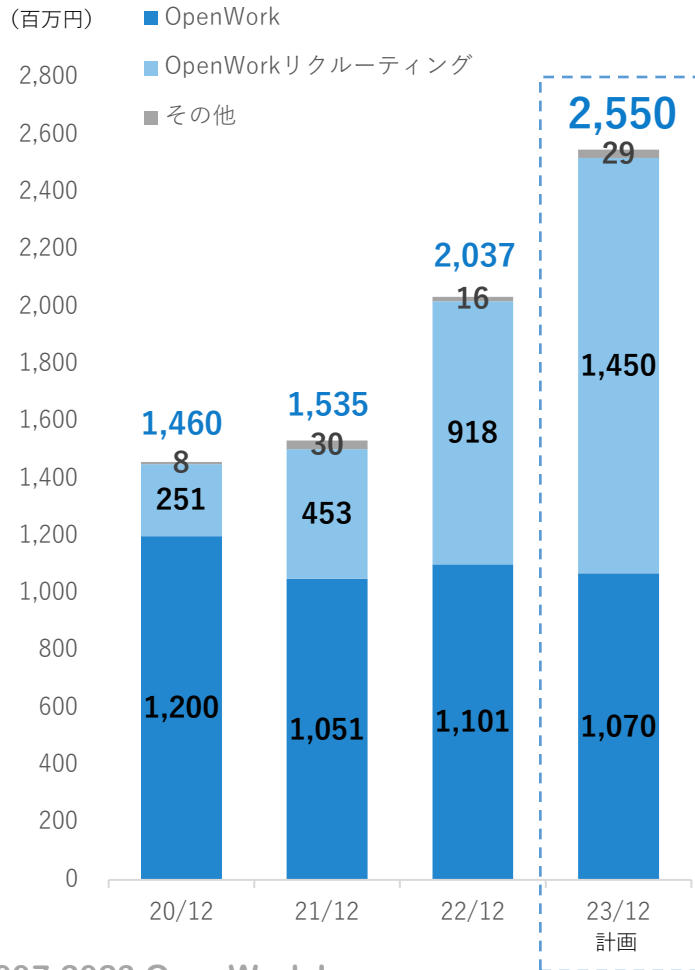
(百万円)	2022年12月期 実績	2023年12月期 予想	前期比
営業収益	2,037	<b>2,550</b>	+ 25.2%
OpenWork	1,101	<b>1,070</b>	△2.9%
OpenWork リクルーティング	918	<b>1,450</b>	+ 57.8%
その他	16	<b>29</b>	+ 80.0%
営業利益	611	<b>820</b>	+ 34.1%
営業利益率	30.0%	<b>32.2%</b>	+ 2.2p
経常利益	590	<b>820</b>	+ 38.9%
当期純利益	403	<b>565</b>	+ 40.2%
1株当たり当期純利益	86円42銭	<b>106円78銭</b>	—



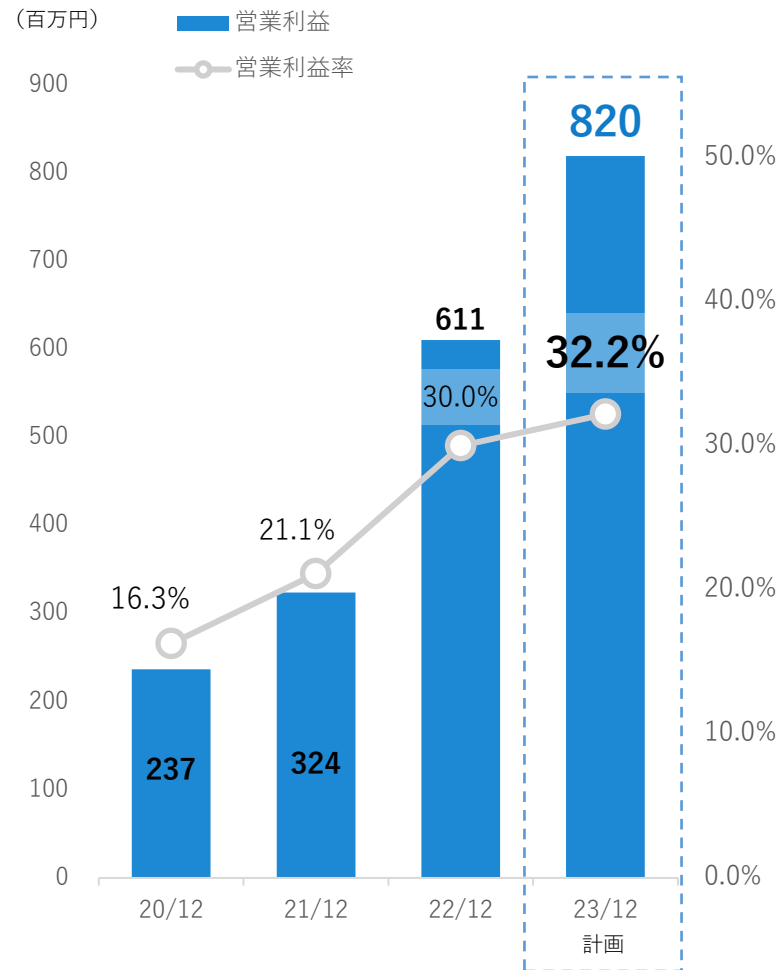
# 業績推移

「OpenWork」の収益を維持しながら、リクルーティングを前期比+25%超の成長を見込む。営業利益率も維持。

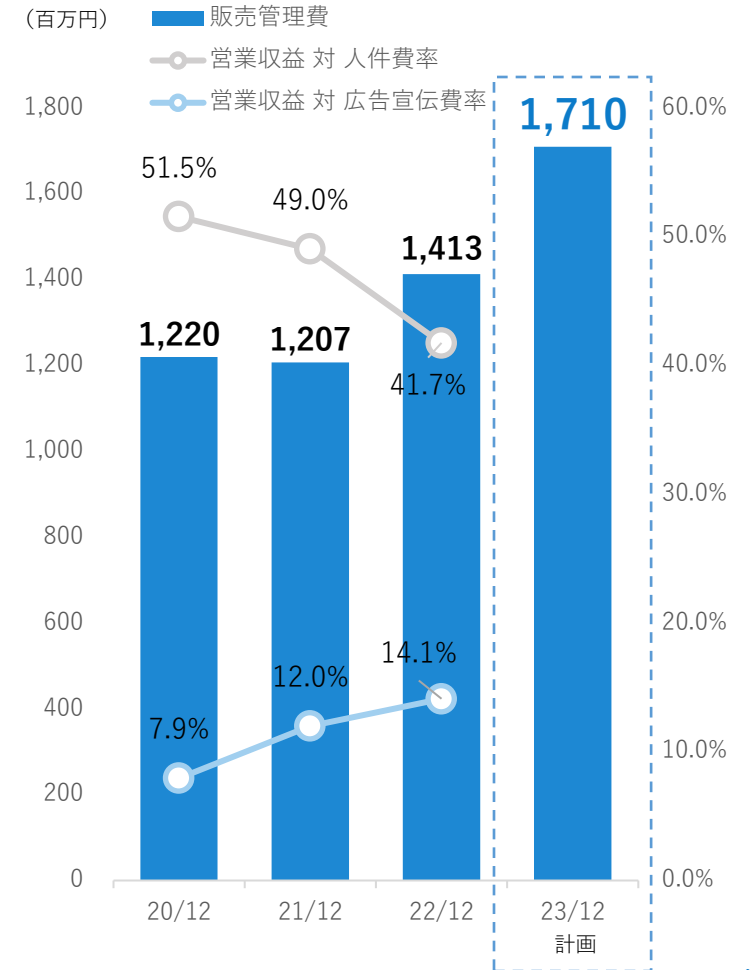
営業収益（サービス別）



営業利益／営業利益率



販売費および一般管理費  
営業収益に対する人件費率・広告宣伝費率



## 第3章：カンパニー・ハイライト

### Company Highlight



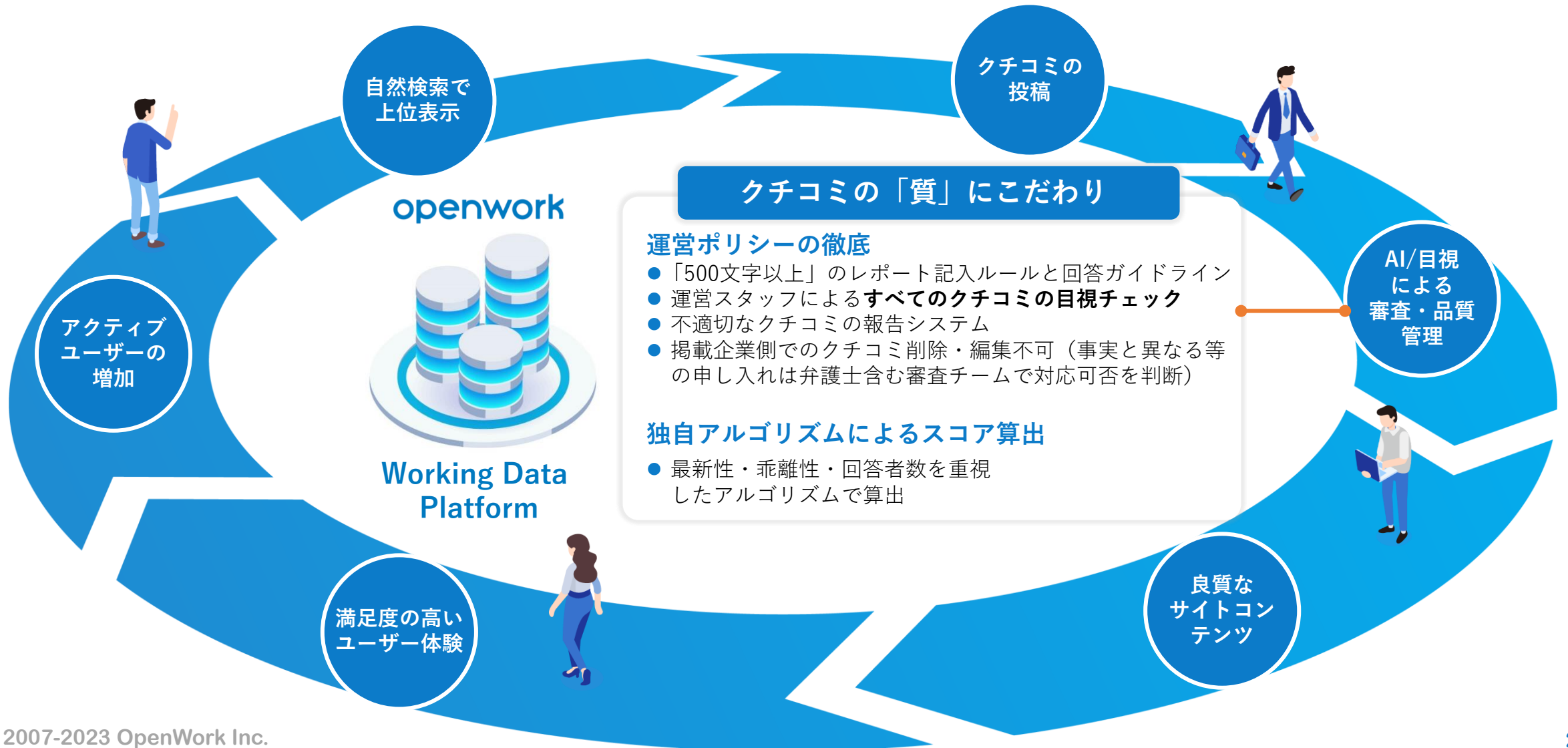
- 1 日本最大級のワーキングデータプラットフォーム
- 2 高い提供価値と広範な市場機会をもたらす競争優位性
- 3 成長を加速させるユニークなビジネスモデル
- 4 ワーキングデータプラットフォームとしての成長ポテンシャル

1

日本最大級のワーキングデータプラットフォーム

## 高いクチコミクオリティによりネットワーク効果を発揮

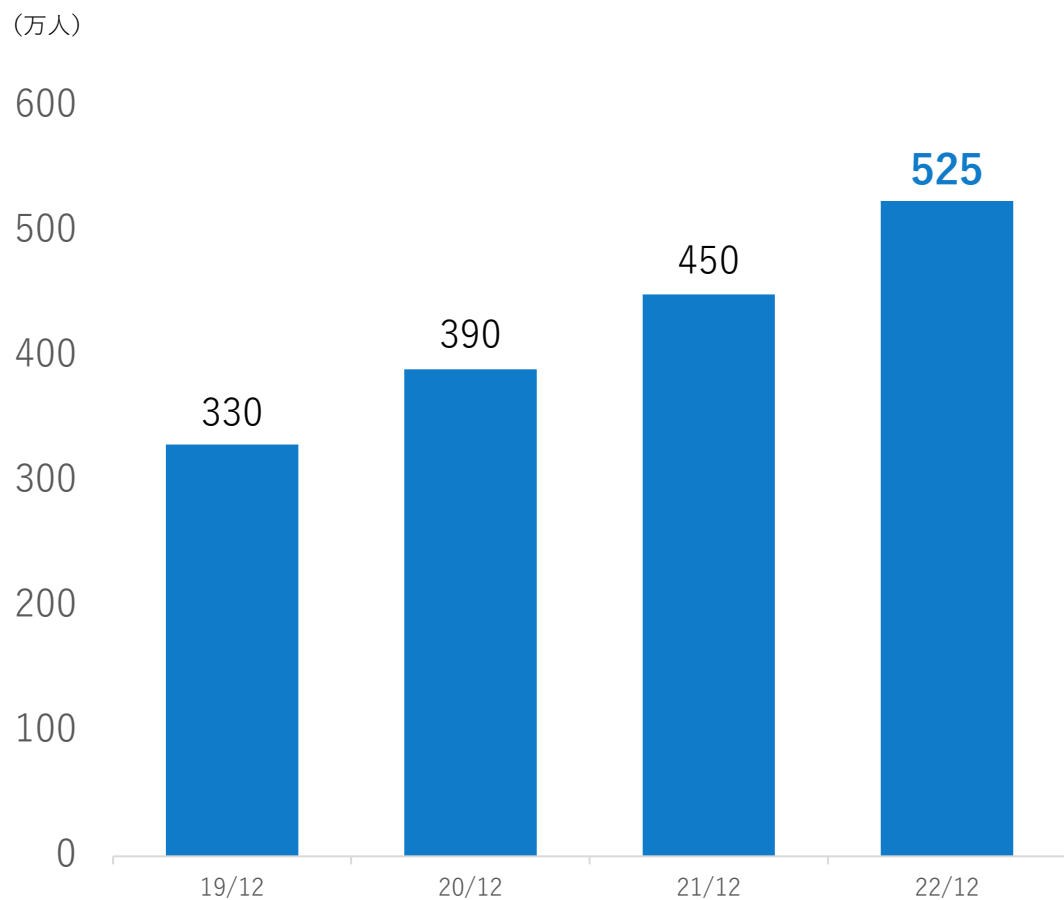
良質な社員クチコミが、ユーザーの訪問を促すエコシステムを確立。広告宣伝費に依存せずにユーザー拡大。



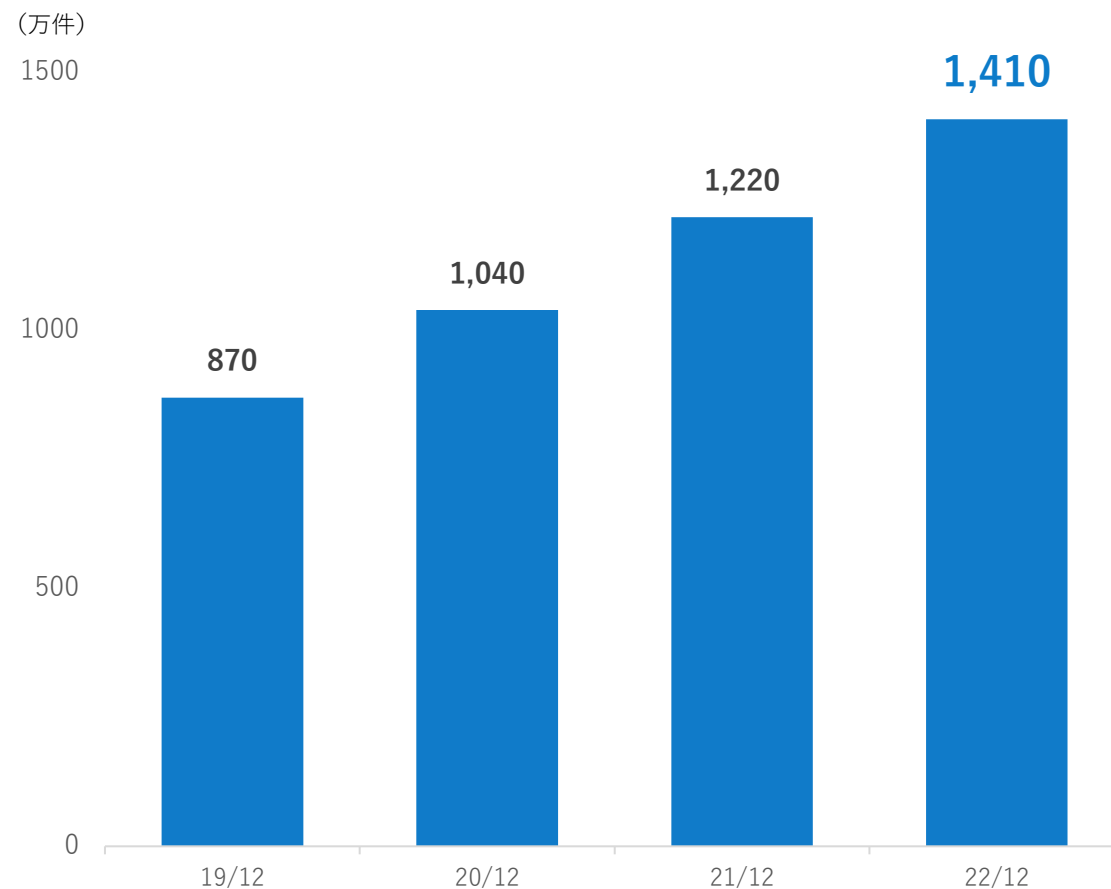
## 登録ユーザー数525万人を誇る日本最大級の社員クチコミサイトを構築

「OpenWork」「OpenWorkリクルーティング」の収益基盤となる「OpenWork」の登録ユーザー数、ワーキングデータの中心である社員クチコミ・評価スコア数は着実に増加。

OpenWork 累計登録ユーザー数



OpenWork 累計社員クチコミ・評価スコア数

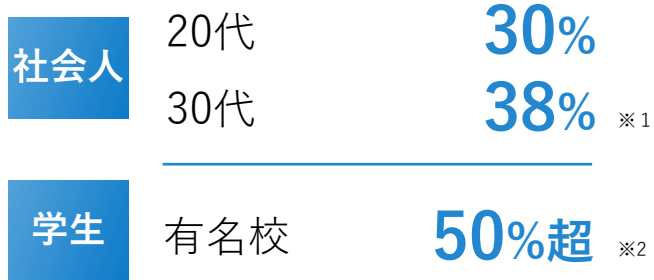


2 高い提供価値と広範な市場機会をもたらす競争優位性

# OpenWorkリクルーティングが選ばれる4つの理由

## 優秀人材の獲得

優秀な求職潜在層・  
顕在層に接触することができる

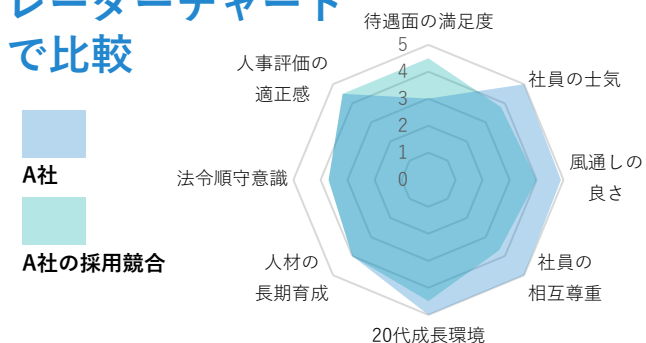


※1：2022年12月末時点のユーザー属性を集計  
 ※2：23年卒大学生ユーザーのうち旧帝大/一橋/東工大/その他国立/早稲田/慶應/上智/ICU/G-MARCH/東京理科/関西/関西学院/同志社/立命館

## 採用力の強化

評価スコアの分析を通し  
組織改善に活かすことで  
採用力を強化できる

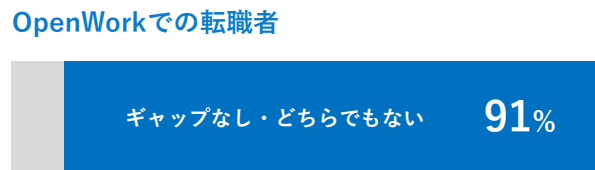
### レーダーチャート で比較



## ミスマッチ防止

社員クチコミ情報などで会社の  
ことを把握しているため、  
入社後のミスマッチが少ない

### 「入社後にギャップを感じたか？」

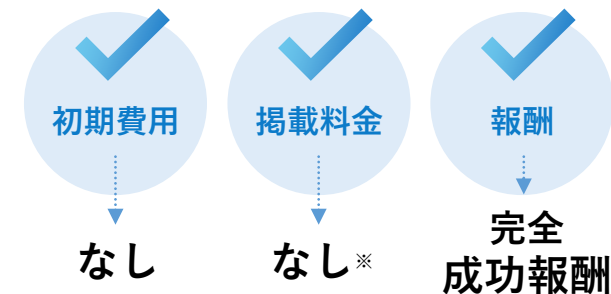


調査主体：オープンワーク株式会社  
 調査時期：2020年9月、2021年3月、2021年8月  
 有効回答者数：71名  
 入社後6か月経過したユーザーへのアンケート調査

## 低コストの採用

採用が決まるまでコストが  
掛からず、安心して  
採用活動を始められる

### 他社と比較しても低価格



※成功報酬ではない求人掲載課金プランもあり。



## 早期のアタッチメントによるユーザーの囲い込みの実現

既存転職サービスと一線を画す転職潜在層・顕在層の双方にアクセスできるユニークなサービス。

転職・求人サービスよりも長い時間軸でユーザーと接点を持てる

無自覚期

- キャリアを考える
- 現状に対する納得感

悶々期

- 環境を客観的に把握する
- 転職すべきかの判断材料

転職期

- ミスマッチを防ぐ
- 求人情報などの提供

転職



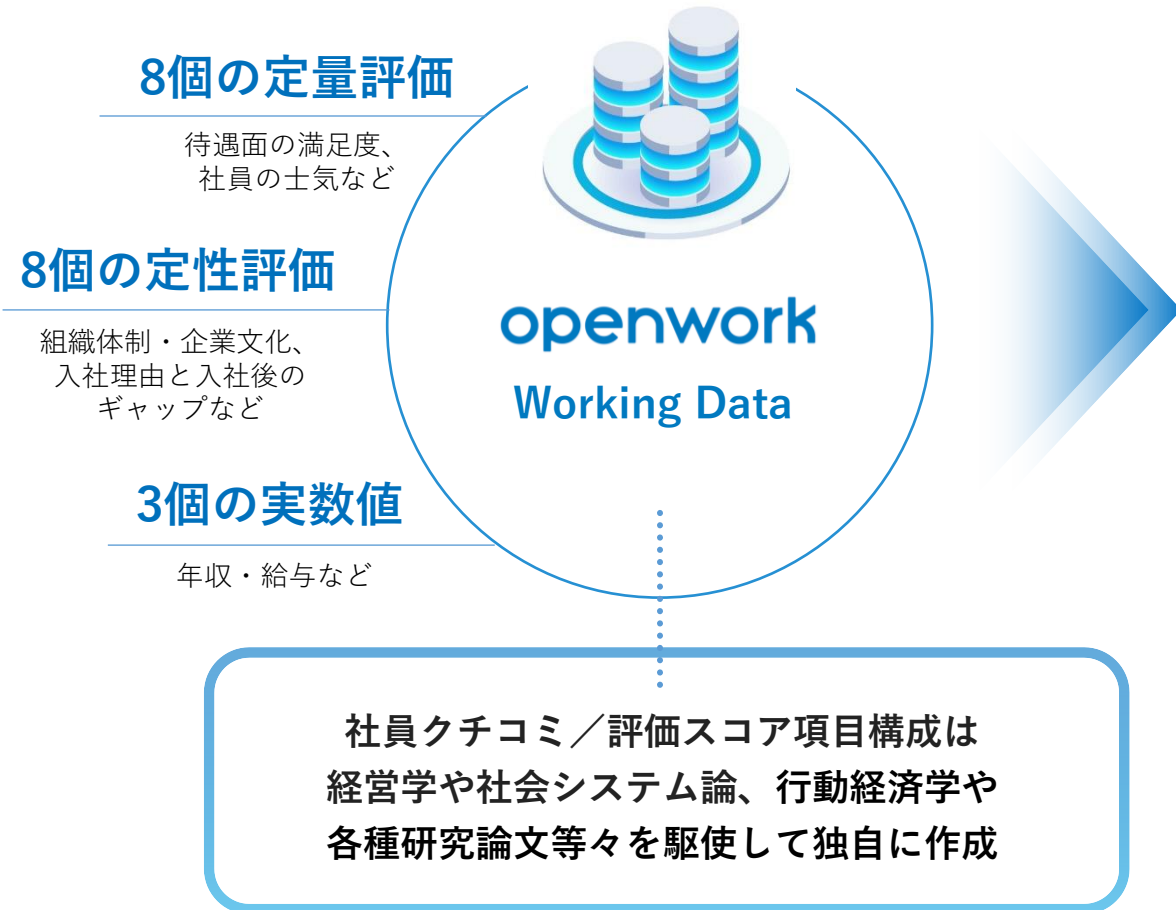
OpenWork

既存の転職サービス

2 高い提供価値と広範な市場機会をもたらす競争優位性

## 保有するワーキングデータは外部機関からも認められるクオリティ

独自の定性クチコミ／評価項目を設定。研究機関や投資ファンドに認められる高い品質。



※「従業員口コミを用いた企業の組織文化と業績パフォーマンスとの関係」(西家宏典氏と津田博史氏の共同論文)

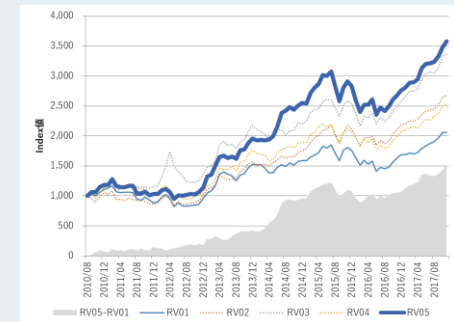
### 無形資産を多く含む 企業の非財務データ

従業員満足度の  
明確な指標

企業実態の  
透明性

国内の大学・専門機関が研究に  
海外のヘッジファンド等が投資に活用

オープンワークの  
社員クチコミを  
分析した論文が  
2018年度  
証券アナリスト  
ジャーナル賞を受賞※



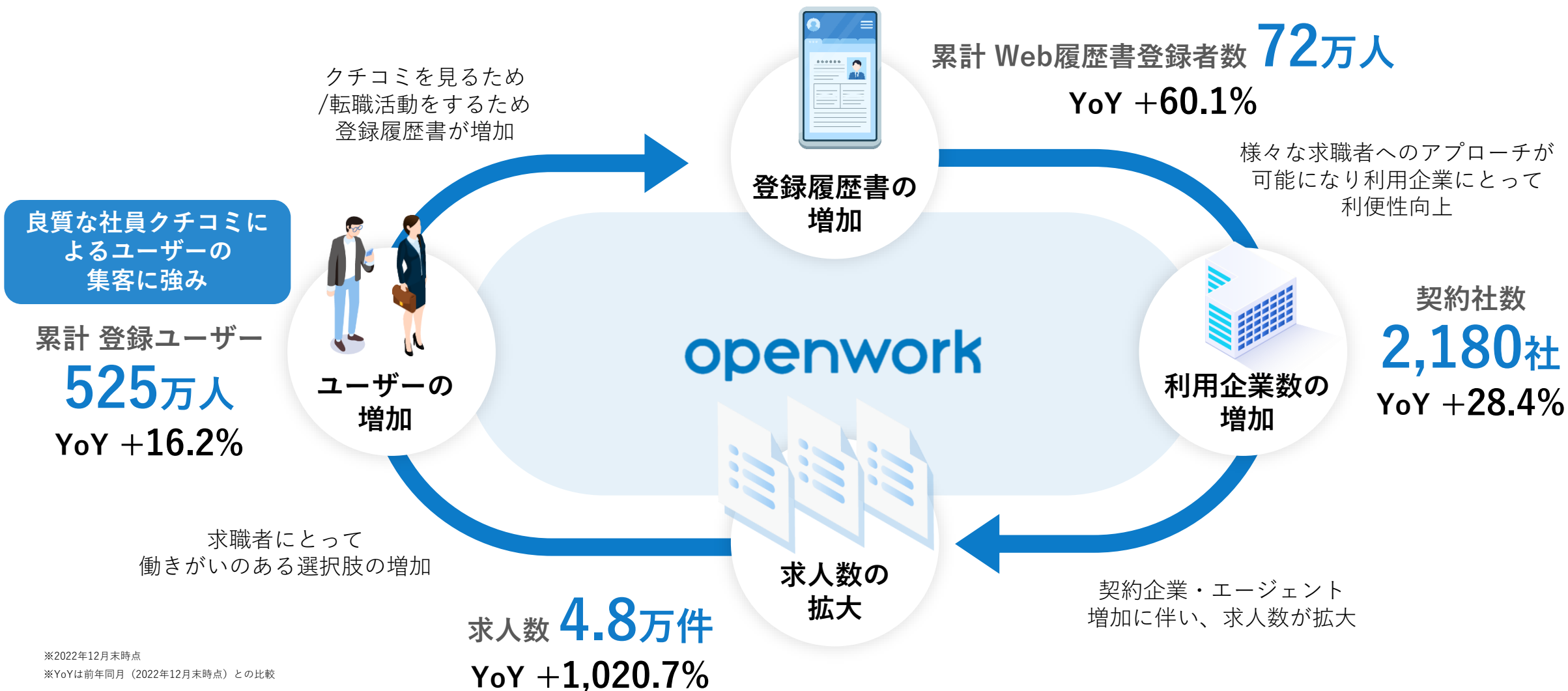
組織文化スコアの年間変化率による5分位のポートフォリオからインデックスを構築した。年間変化率が高い(RV05)と低い(RV01)のロング・ショート・ポートフォリオでは、有意なアルファとなるポジティブな超過リターンが観測された。

3

成長を加速させるユニークなビジネスモデル

## 自律的成長モデルがプラットフォーム拡大を加速

良質な社員クチコミがユーザーを集客し、プラットフォームの自律的な成長を実現。



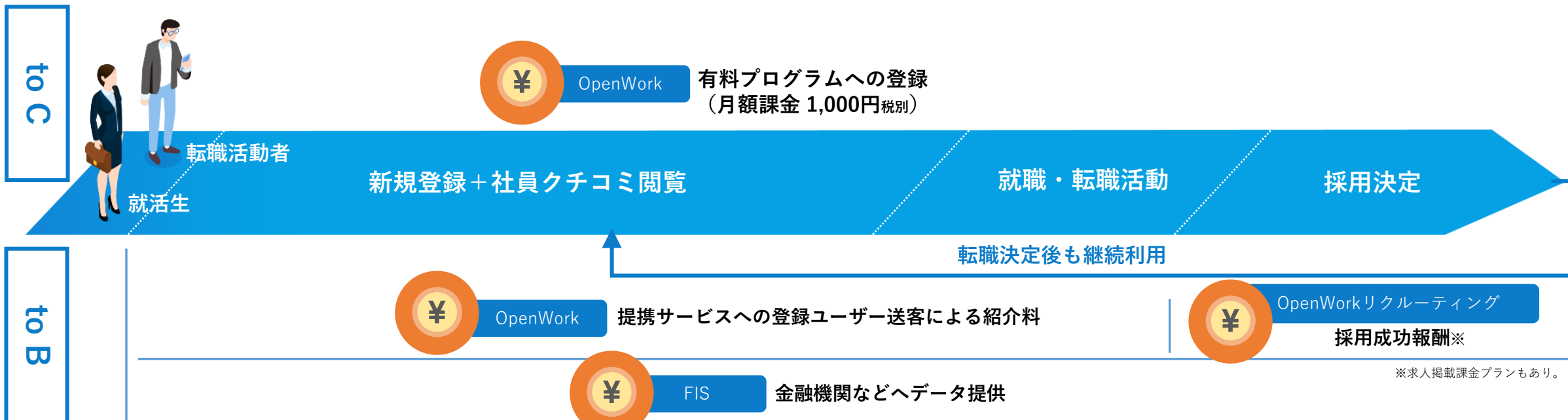
※2022年12月末時点

※YoYは前年同月（2022年12月末時点）との比較

3 成長を加速させるユニークなビジネスモデル

# 広範な収益機会とユーザーのスティッキネスがもたらす高いLTV

多様な収益ポイントがあり、さらに長期にわたるアクティブユーザーを多く抱えるため、高いLTVを実現。



**特徴 1**

新卒学生の就職決定後  
サービス利用継続率※2

約**25%**

就職後も情報収集目的で継続利用するユーザーが多い

**特徴 2**

2022年 11%

2020年 7%

2017年 6%

2021年 4%

2018年 4%

2019年 5%

2007年~2016年 62%

2022年 収益化件数  
ユーザー  
登録年内訳

約75%が3年以上前の  
登録者から収益化※3

長く利用するアクティブユーザーが多い

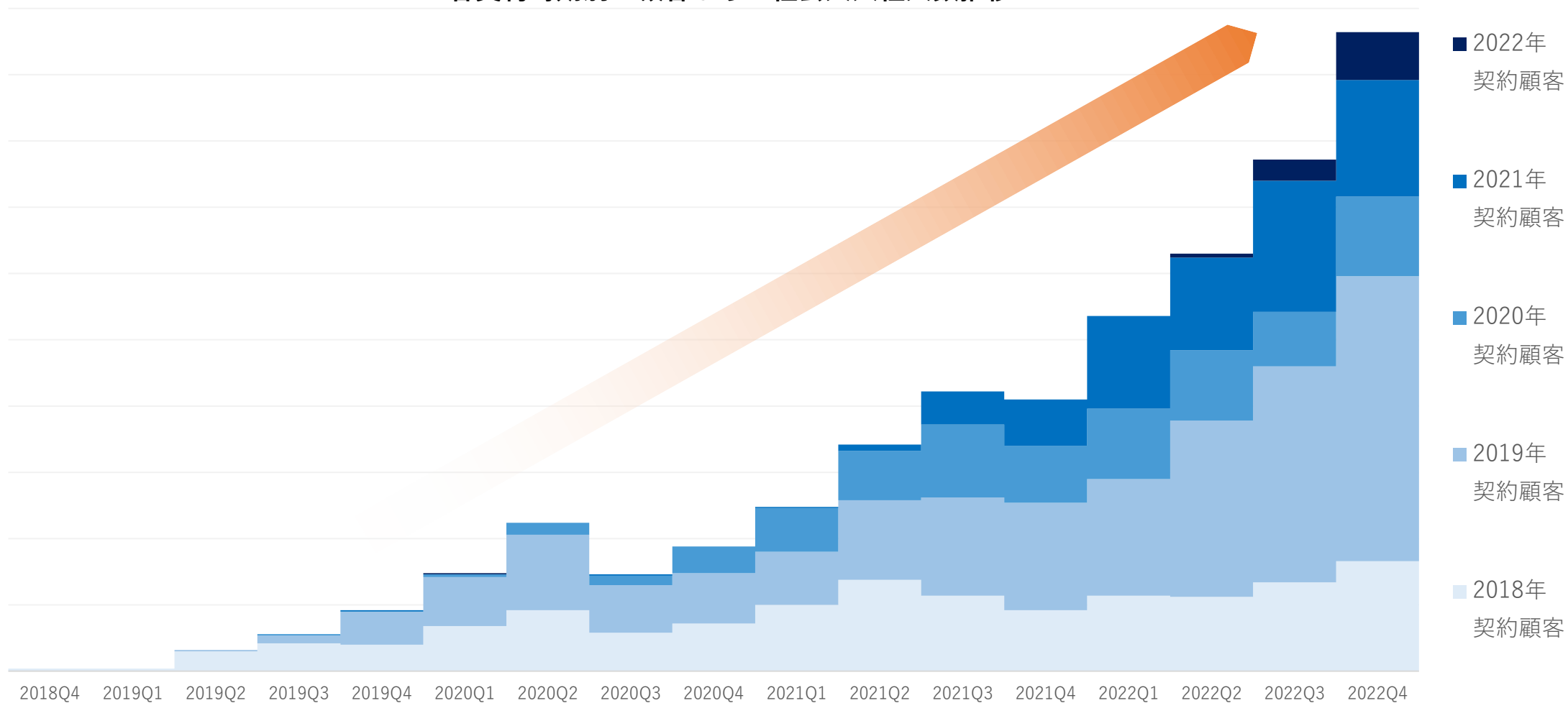
※2: 21卒学生が卒業後2022年9月末までに登録キャリアステータスを学生から社会人に更新し、サービス利用を継続した割合。

※3: 有料会員課金、提携サービス登録、OpenWorkリクルーティングでの就業決定のうち何れかの手段での収益化。

## ストック性の高い積み上げビジネスモデル

企業は継続的に採用決定する傾向にあるため、ストック性の高い収益構造となり、安定的な収益拡大を実現。

各契約時期別の顧客からの社会人入社人数推移

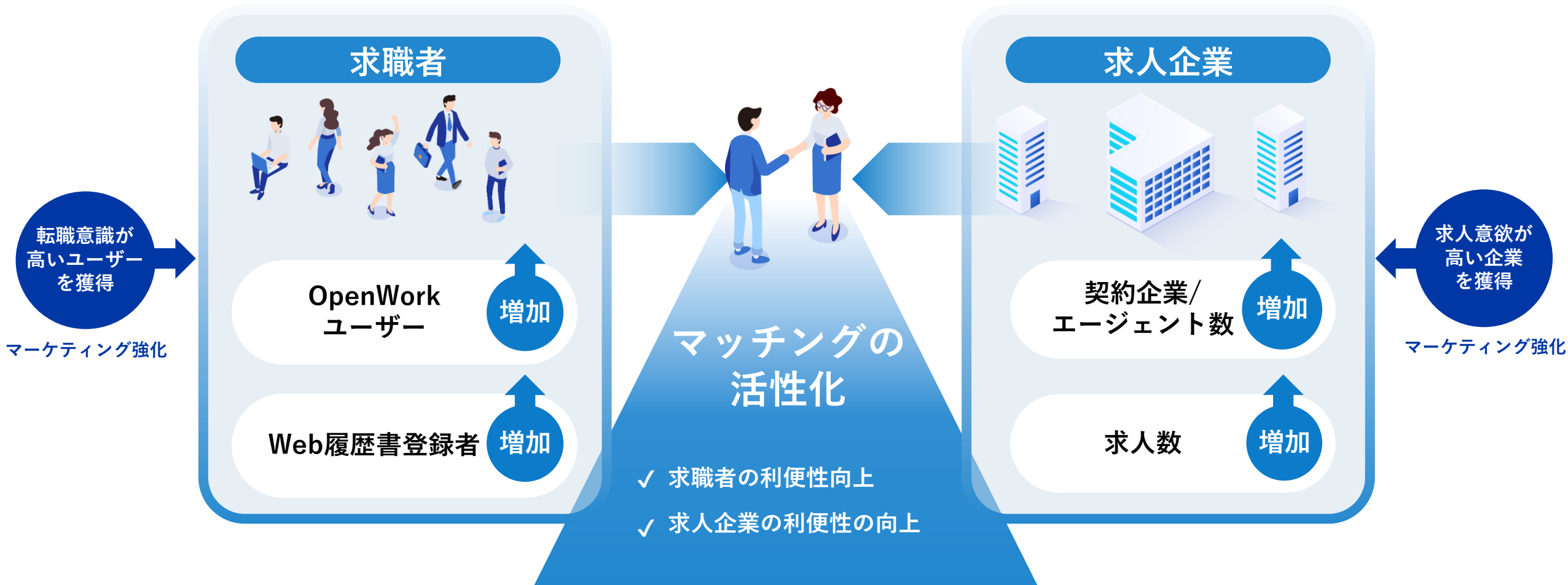


4

ワーキングデータプラットフォームとしての成長ポテンシャル

## OpenWorkリクルーティングサービスの成長戦略

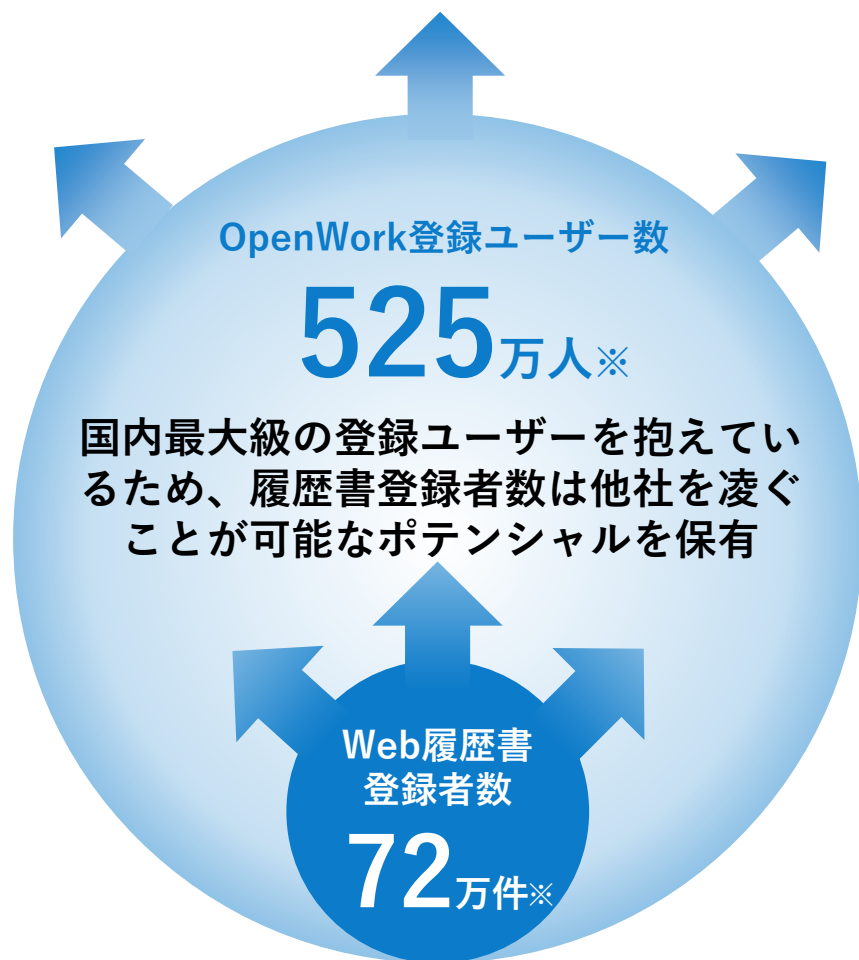
マーケティング強化による求職者と求人企業の増加ペースを上げる両軸戦略でマッチングを活性化。





## 履歴書登録者数の拡大ポテンシャル

既存ユーザーへの履歴書登録促進に加え、マッチングサイトとしての認知向上に向けたプロモーションを強化し、転職意欲の高いユーザーを集客することで、新規履歴書登録数も増加させる。



※2022年12月末時点

### 登録ユーザー数の拡大

- 社員クチコミ・評価スコアの品質維持
- 社員クチコミ・評価スコアの公開数増加
- アプリの進化による使いやすさ向上
- OpenWorkとしての認知率向上

### 履歴書登録者数の拡大

- 多様で、魅力的な求人の公開
- 転職・就職に役立つ機能の開発
- 転職・就職サイトとしての認知率向上
- 転職意欲の高いユーザー向けの広告投資強化

## 求人数の拡大ポテンシャル

求人企業とエージェント企業の両者にアプローチ。量と質を維持し、採用につながる求人の増加を図る。

### “量”の拡大

正社員求人数のみに絞っても118万件あり  
拡大余地は大きい

全有効求人数  
**253万件** ※1

正社員求人数  
**118万件** ※1

OpenWork  
求人数 ※2  
**4.8万件**

※1：2022年12月実績（2023年1月公表）  
厚生労働省「一般職業紹介状況」より

※2：2022年12月末時点

### “質”の維持

#### 求人企業への直接営業

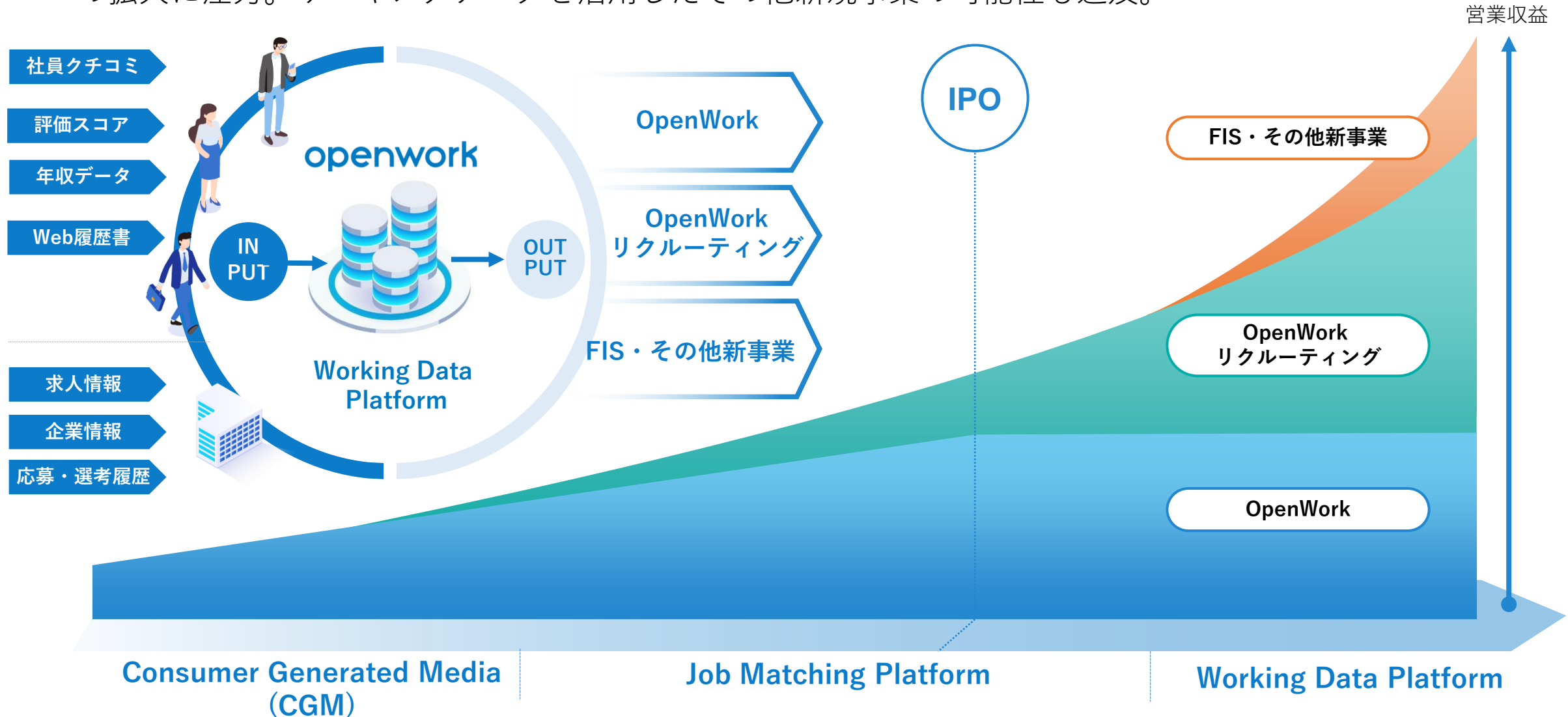
- 社員クチコミ評価スコアが高い企業を中心に新規求人を獲得
- 登録ユーザーと親和性の高い職種の新規求人を優先的に獲得
- 企業情報をより拡充することで採用決定企業を増加

#### エージェント企業経由

- 新規のエージェントとの契約を推進し、ユーザーからの評価をもとに優良エージェントを判別
- 優良エージェントに絞りOpenWork上に直接求人掲載頂くことで新規求人を獲得
- ユーザー登録数の多い職種の求人を多く保有している優良エージェントを優先的に新規開拓

## OpenWorkの長期戦略

ワーキングデータプラットフォームとして、「OpenWork」の安定化と「OpenWorkリクルーティング」の拡大に注力。ワーキングデータを活用したその他新規事業の可能性も追及。



# Appendix



# 決算概況

営業収益は前期比 +32.7%と大きく伸長し過去最高の20億円超。営業利益率も30%に改善。

(百万円)	2021年12月期	2022年12月期	前期比
営業収益	1,535	<b>2,037</b>	+ 32.7%
OpenWork	1,051	<b>1,101</b>	+ 4.8%
OpenWork リクルーティング	453	<b>918</b>	+ 102.5%
その他	30	<b>16</b>	△46.8%
営業費用	1,211	<b>1,425</b>	+ 17.7%
販売管理費	1,207	<b>1,413</b>	+ 17.1%
営業利益	324	<b>611</b>	+ 88.6%
営業利益率	21.1%	<b>30.0%</b>	+ 8.9p
経常利益	324	<b>590</b>	+ 81.9%
当期純利益	232	<b>403</b>	+ 73.4%
1株当たり当期純利益	50円09銭	<b>86円42銭</b>	—

# 財務ハイライト

## 「OpenWorkリクルーティング」の成長

### サービス別営業収益構成比率の変化について

2022年12月期におけるサービス別営業収益構成比率は、「OpenWork」が54.1%、「OpenWorkリクルーティング」が45.1%、「その他」が0.8%です。現在の経営戦略においては、「OpenWorkリクルーティング」の収益拡大に注力していくため、サービス別営業収益構成比率が変化していきます。なお、2021年12月期及び2022年12月期の営業収益は以下のとおりです。

(単位：千円)

(2021年12月期)

サービス名称	第1四半期会計期間 (自2021年1月1日至 2021年3月31日)	第2四半期会計期間 (自2021年4月1日 至2021年6月30日)	第3四半期会計期間 (自2021年7月1日 至2021年9月30日)	第4四半期会計期間 (自2021年10月1日 至2021年12月31日)
OpenWork	278,775	273,868	254,394	244,287
OpenWorkリクルーティング	91,583	110,605	130,749	120,883
その他	7,896	11,658	9,658	1,555
合計	378,255	396,132	394,801	366,726

- (注) 1. 営業収益には、消費税等は含まれておりません。  
2. 上記の四半期会計期間の数値については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく太陽有限責任監査法人の四半期レビューを受けていません。

(単位：千円)

(2022年12月期)

サービスの名称	第1四半期会計期間 (自2022年1月1日 至2022年3月31日)	第2四半期会計期間 (自2022年4月1日 至2022年6月30日)	第3四半期会計期間 (自2022年7月1日 至2022年9月30日)	第4四半期会計期間 (自2022年10月1日 至2022年12月31日)
OpenWork	272,676	293,144	280,414	255,706
OpenWorkリクルーティング	172,970	189,302	243,897	312,600
その他	1,350	1,844	4,831	8,348
合計	446,997	484,291	529,143	576,654

- (注) 1. 営業収益には、消費税等は含まれておりません。  
2. 上記の四半期会計期間の数値については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく太陽有限責任監査法人の四半期レビューを受けています。

# 貸借対照表

上場により約14.4億円の資金を調達し、より一層強固な財務基盤を構築。

## 資産

(百万円)	2021年12月期	2022年12月期	増減額
流動資産	2,969	<b>5,015</b>	+ 2,045
現金及び預金	2,814	<b>4,797</b>	+ 1,982
売掛金	141	<b>202</b>	+ 60
その他	13	<b>15</b>	※1 + 2
固定資産	91	<b>114</b>	+ 23
有形固定資産	11	<b>12</b>	※2 -
投資その他の資産	79	<b>102</b>	+ 22
資産合計	3,061	<b>5,129</b>	+ 2,068

※1 前払費用+その他

※2 439千円

## 負債及び純資産

(百万円)	2021年12月期	2022年12月期	増減額
流動負債	250	<b>461</b>	+ 211
未払金	100	<b>95</b>	△4
未払法人税等	59	<b>181</b>	+ 121
契約負債 ※3	9	<b>51</b>	+ 41
賞与引当金	28	<b>54</b>	+ 25
その他 ※4	52	<b>79</b>	+ 27
負債合計	250	<b>461</b>	+ 211
純資産合計	2,810	<b>4,667</b>	+ 1,857
負債純資産合計	3,061	<b>5,129</b>	+ 2,068

※3 2021年：前受収益

※4 未払費用+役員賞与引当金+その他

## 調達資金の使途と計画

手取概算額1,332,200千円に第三者割当増資の手取概算額上限419,078千円を合わせた手取概算額合計上限1,751,278千円については、

①当社の事業拡大のための人件費及び採用費、②サービスの認知向上と収益拡大のための広告宣伝費に充当する予定です。

### ①当社の事業拡大のための人件費及び採用費

「OpenWork」、「OpenWorkリクルーティング」サービスの事業拡大が重要と考えています。

ビジネス職及びエンジニア職における組織体制強化のための採用費及び人件費として、2023年12月期に785,000千円を充当する予定です。

### ②サービスの認知向上と収益拡大のための広告宣伝費

当社の転職・就職サイトとしての認知度向上及び「OpenWorkリクルーティング」の収益拡大のため、

マス広告等のブランディングプロモーション、転職意欲が高いユーザー獲得を目的としたWeb広告配信のための広告宣伝費として、

2023年12月期に389,000千円を充当する予定です。

なお、残額については、運転資金として2024年12月期以降における業務拡大のための人件費及び採用費に充当する方針です。

具体的な充当時期までは、安全性の高い金融商品等で運用する方針です。



# リスク情報

当社の事業展開上のリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項は以下の通りとなります。

## 認識するリスク

主なリスク要因	主なリスク	発生可能性	影響度	対応策
「OpenWork」サイトにおける不適切な社員クチコミ投稿	「OpenWork」サイトにおいて、ユーザーが社員クチコミを投稿する場合、第三者の名誉、プライバシー、その他の権利の侵害行為や法律違反行為など、不適切な投稿が生じる可能性があります。 ユーザーの不適切な投稿に起因するトラブルが生じた場合は、当社が法的責任を問われる可能性がある他、サイトに対するレピュテーションが低下し、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	小	小	社員クチコミはユーザーが自らの体験に基づいて会社に対する主観的な意見として投稿されたものです。当社が掲載内容の正確性、最新性、有益性など、あらゆる点に関して内容を保証できるものではありません。 当社としては、ユーザー向けの利用規約に第三者を誹謗中傷する内容の投稿を行うこと等を禁止行為として規定し、投稿時の画面に注意事項として明示のうえ、レポート回答ガイドラインに明示する等の対応を行うことで、ユーザーへの注意喚起に取り組んでいます。加えて、すべての投稿内容に対してAIを活用した機械審査と専任スタッフによる目視審査を行い、法令違反や誹謗中傷に該当する投稿を発見した場合は、速やかに当該投稿を非公開とする措置を取っています。
システムトラブルの発生	当社のサービスはインターネットを介して提供しているため、自然災害、事故等による通信ネットワークの障害、ハードウェアやソフトウェアの欠陥や事故によるシステム障害、第三者による不正アクセス等が生じる可能性があります。 システム障害等が発生し、サービス提供に障害が生じた場合、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	小	中	当社は、定期的なバックアップや稼働状況の監視、システム開発・運用に関する各種規程、マニュアルの整備や不正アクセス対策を講じています。

※ その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照してください。

「働く」のすべてを、オープンに。



#### 本資料の取り扱いについて

本資料は、オープンワーク株式会社が独自に作成したものです。本資料には、当社の事業に関する業績見通し、将来の計画・方針等に関する記述が含まれています。これらの記述は、現時点で入手できる情報に基づき作成しており、既知または未知のリスク・不確実な要因等を含んでおります。このため、将来の実際の業績や財務状況は、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。将来の業績や結果の予測と大きく異なる要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。また、当社以外の事項に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいておりますが、正確性や適切性を検証しておらず、保証するものではないことをご留意ください。

なお、当資料のアップデートは今後、本決算後3月頃を目途として開示を行う予定です。

