



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

2025.3.25

INDEX

イントロダクション

サービス概要

カンパニー・ハイライト

事業計画と成長戦略

サステナビリティ

リスク情報

Appendix

イントロダクション



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	1,649百万円（2024年12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	129名（2024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。

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充分ではありません。



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

3,542 百万円

(前期比 +21.2%)

営業利益

1,026 百万円

(前期比 +19.8%)

openwork



openwork

営業収益

1,036 百万円

(前期比 +1.8%)

KPI

ユーザー数

695 万人

(前期比+14.7%)

クチコミ数

1,840 万件

(前期比+13.9%)

openwork リクルーティング

営業収益

2,420 百万円

(前期比 +29.6%)

KPI

契約社数

3,730 社

(前期比+26.8%)

求人数

8.5 万件

(前期比+34.8%)

※ 営業収益・営業利益は2024年12月期実績。KPIは2024年12月末時点。ユーザー数・クチコミ数・契約社数はそれぞれ累計。

サービス概要



OpenWorkとOpenWorkリクルーティングの関係

openwork



日本最大級の
社員クチコミ情報サービス



ユーザー数
695万人

Web履歴書
登録者数
134万人

求職者情報

企業情報

求人数
8.5万件

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
3,730社

※数値は2024年12月末時点

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

オープンワークの経験・転職リサーチャー
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できる環境。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	1,800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

1,840万件

累計 登録ユーザー数

695万人

※2024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。

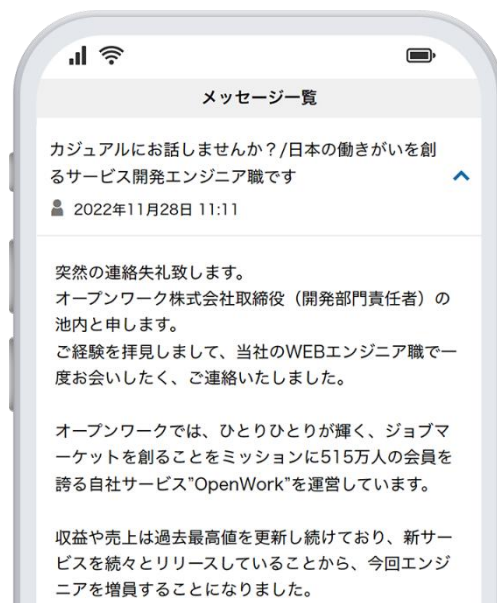
求人掲載

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 (税別)

基本利用料

120万円/年 ※1 ※2

採用成功報酬

中途採用：70万円/人
新卒採用：30万円/人 ※3

※1 人材紹介エージェント経由の場合は別プランあり

※2 契約期間や活用頻度により複数プランあり。

※3 中途・新卒採用双方利用の場合。どちらか一方の場合は中途80万円/人、新卒35万円/人。

掲載求人数

8.5 万件

Web履歴書登録者数

134 万人

契約社数

3,730 社

※2024年12月末時点

クチコミデータを新たな社会課題解決に活用する「オルタナティブデータサービス」

当社のクチコミデータを、資本市場の予測や組織課題の可視化といったサステナビリティ課題の解決に活用する新たなサービスを提供中。

オルタナティブデータ※サービス

サービス名

FIS
(Financial Indicator Service)

DAP
(Data Analytics Platform)

サービス
内容

OpenWorkのクチコミデータを加工して提供し、**企業の株価予測などに活用**

各企業のクチコミをAIで分析し、**企業風土・働きがい等の組織課題をレポート化**

対象
顧客

国内外の資産運用会社

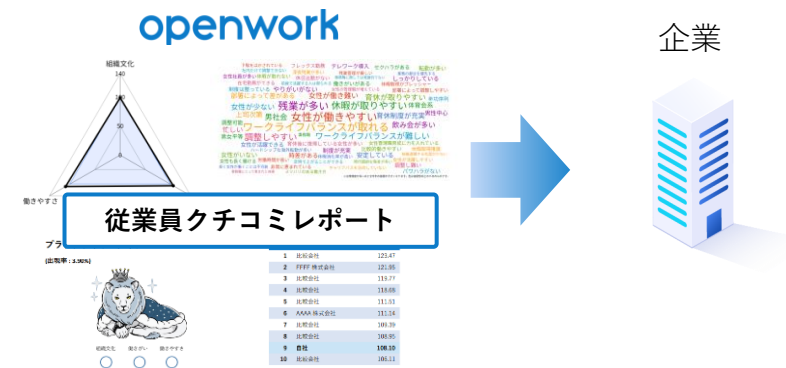
※海外・国内の大手ヘッジファンド、資産運用会社等に提供中

法人

サービス
イメージ

従業員からの評価を分析し、ESG投資に活用

組織課題を可視化したレポートを提供し、**人的資本開示や人事制度の改善などに活用**



※これまで利活用が進んでいなかった、新たなデータ

キャリア情報の交換・収集のためのコミュニティサービス「OpenWorkキャリア」

ユーザー間でキャリアの情報交換ができるコミュニティサービス「OpenWorkキャリア」を3月にリリース。ユーザー数1万人、月間PV数は20万件。今後はOpenWorkリクルーティングとの連携も強化。

「OpenWorkキャリア」サイトイメージ

The screenshot shows the OpenWork Career website interface. At the top, there are navigation links for 'Home', 'Career Examples & Salary Trends', 'Voting', 'Ranking', 'Popular Comments', and 'New Questions'. A search bar is located at the bottom left. The main content area features a 'Career Examples & Salary Trends' section with a line graph showing average annual income, age, and number of companies over time. Below this is a 'Salary Distribution' bar chart. A detailed job listing is visible on the left, including a user profile and a text-based job description.

サービス

- ✓ 年代・年収・キャリアサマリー等の情報を登録
- ✓ フォローや相互質問等によりキャリア情報を収集・交換
- ✓ 年収だけでなく、職種毎のやりがいを軸にしたキャリア検討が可能

リリース状況・主要指標

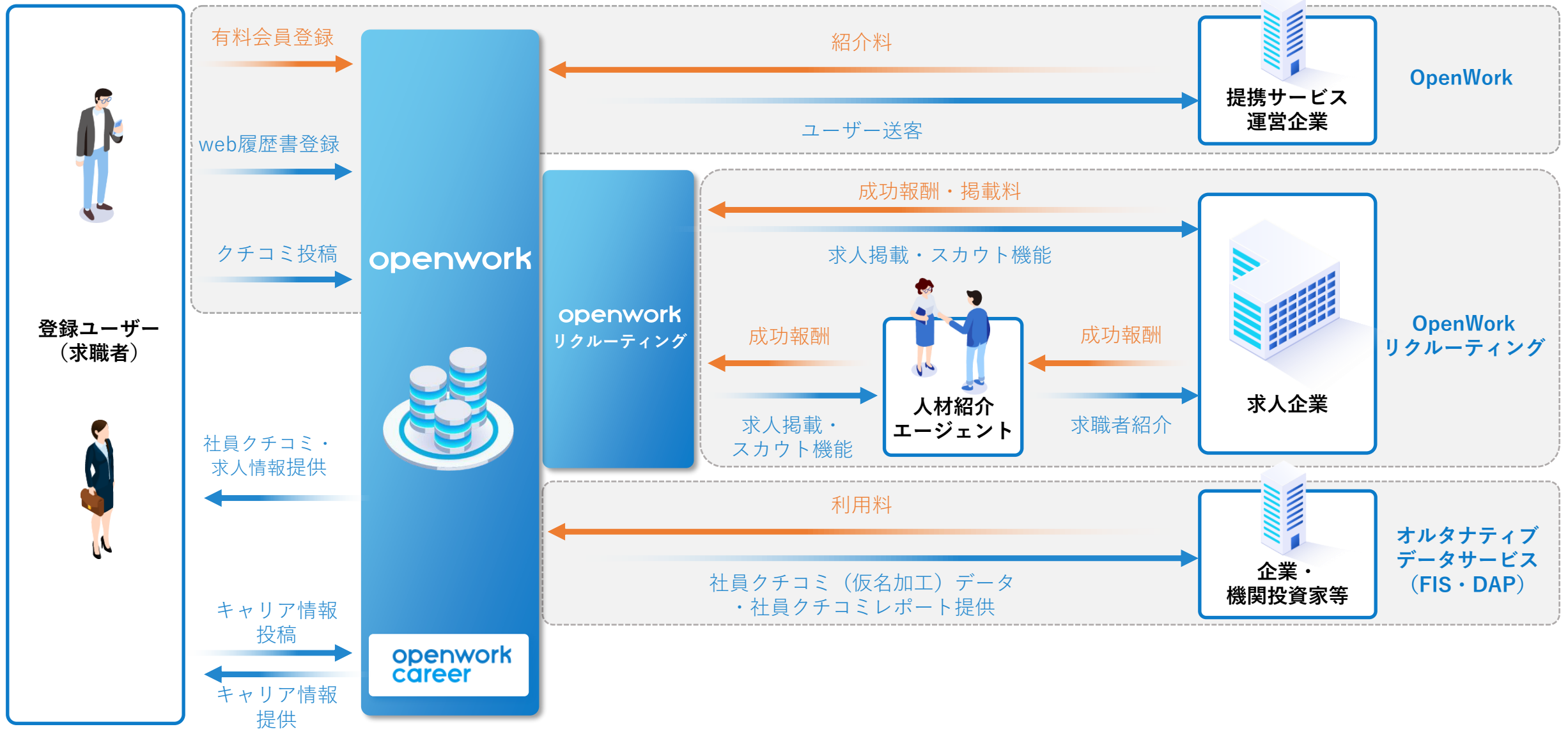


- ✓ 2024年7月βリリース。機能追加・ユーザーアンケート・テストプロモーション等を経て2025年3月に正式リリース
- ✓ ユーザー数1万人、月間PV数20万件（2025年2月時点）

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。

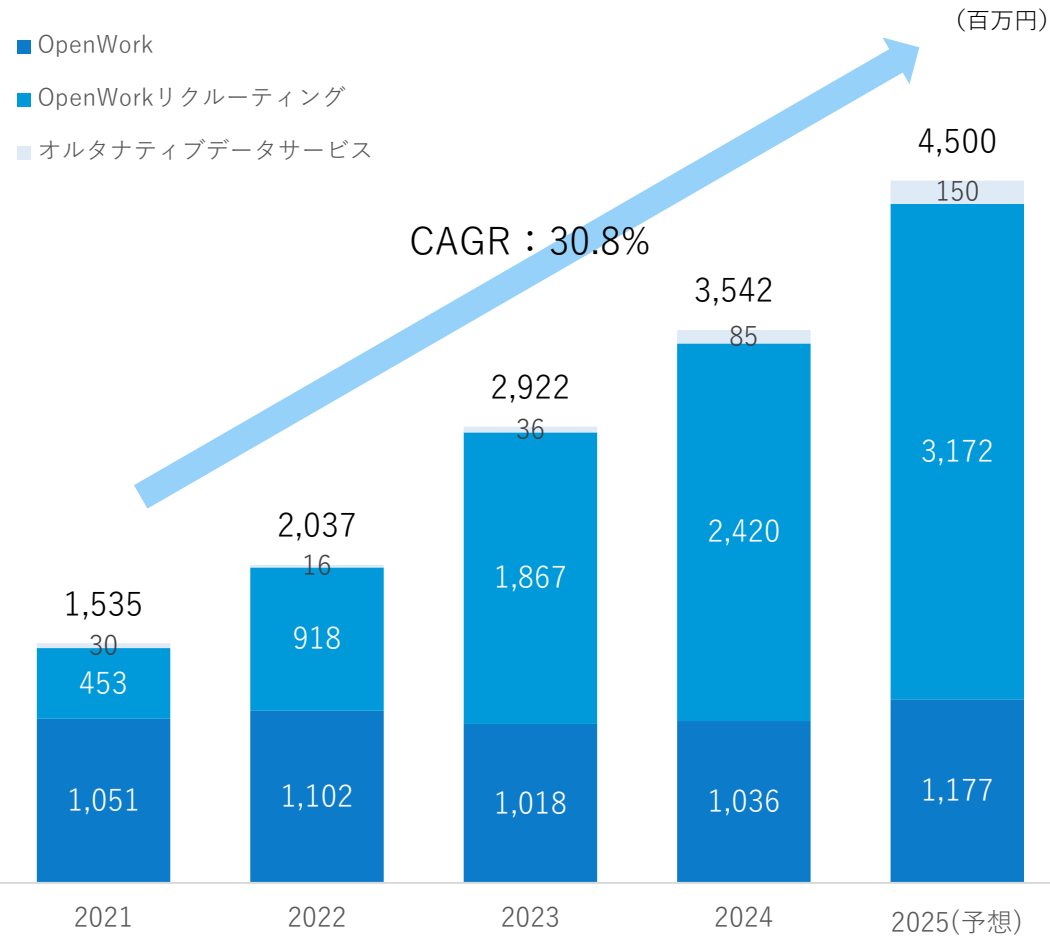
→ サービス・行動
→ 金銭報酬



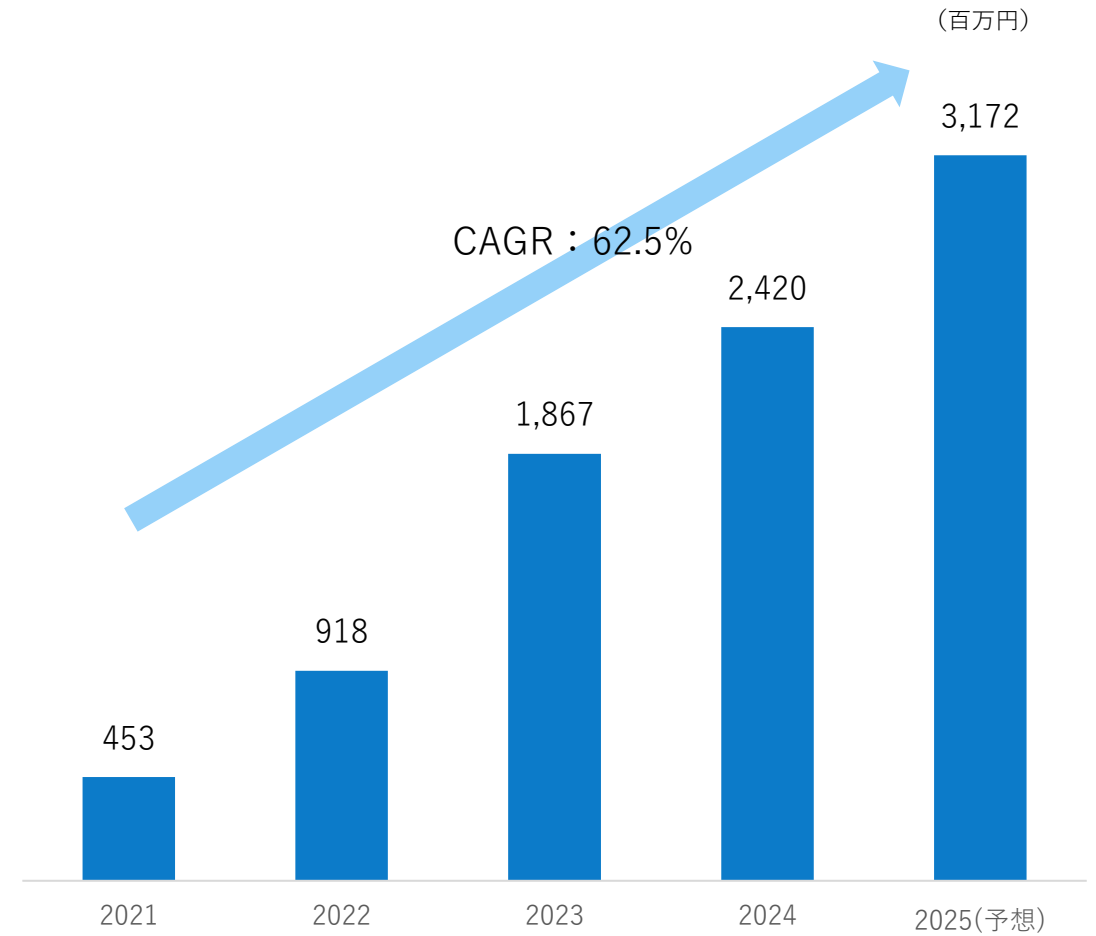
着実な成長

OpenWorkによる安定的な営業収益を確保しながら、OpenWorkリクルーティングの高成長を達成。
2023年12期からはOpenWorkリクルーティングが収益の柱に。

営業収益（サービス別）



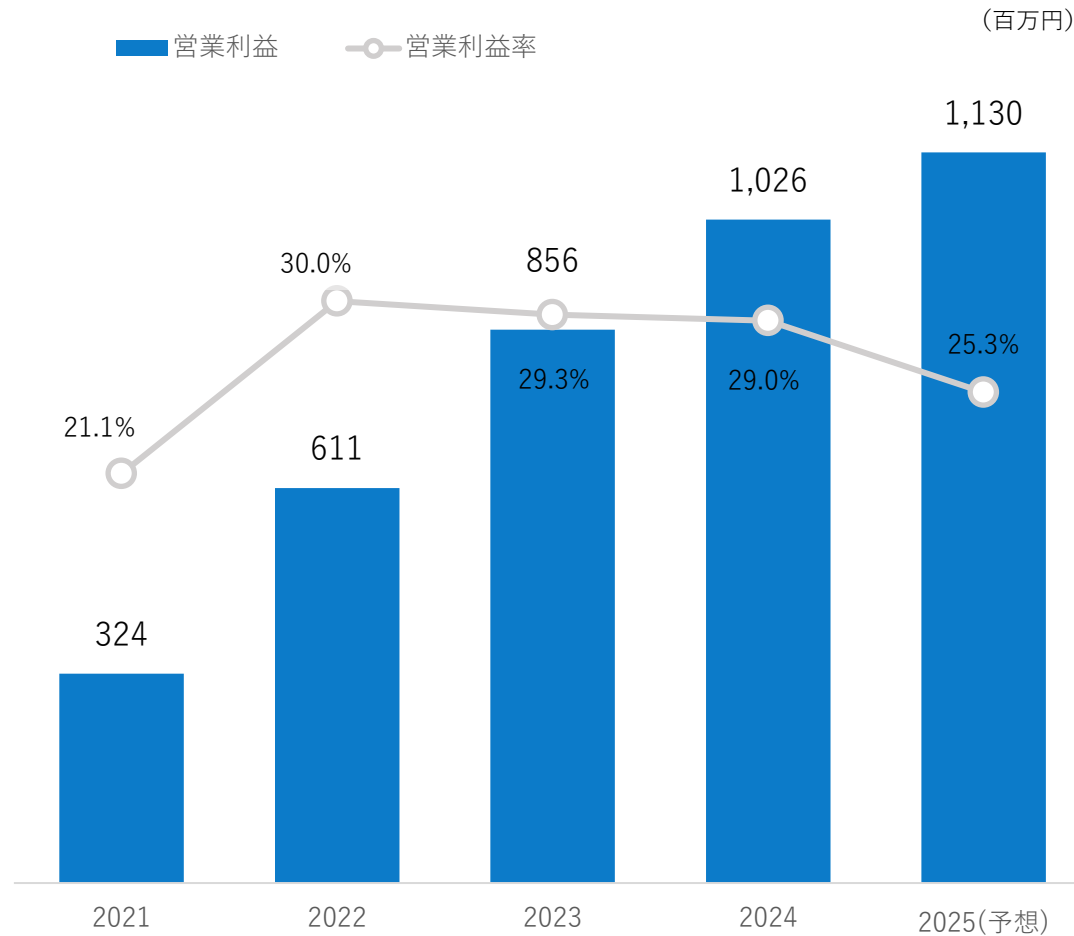
OpenWorkリクルーティング 売上



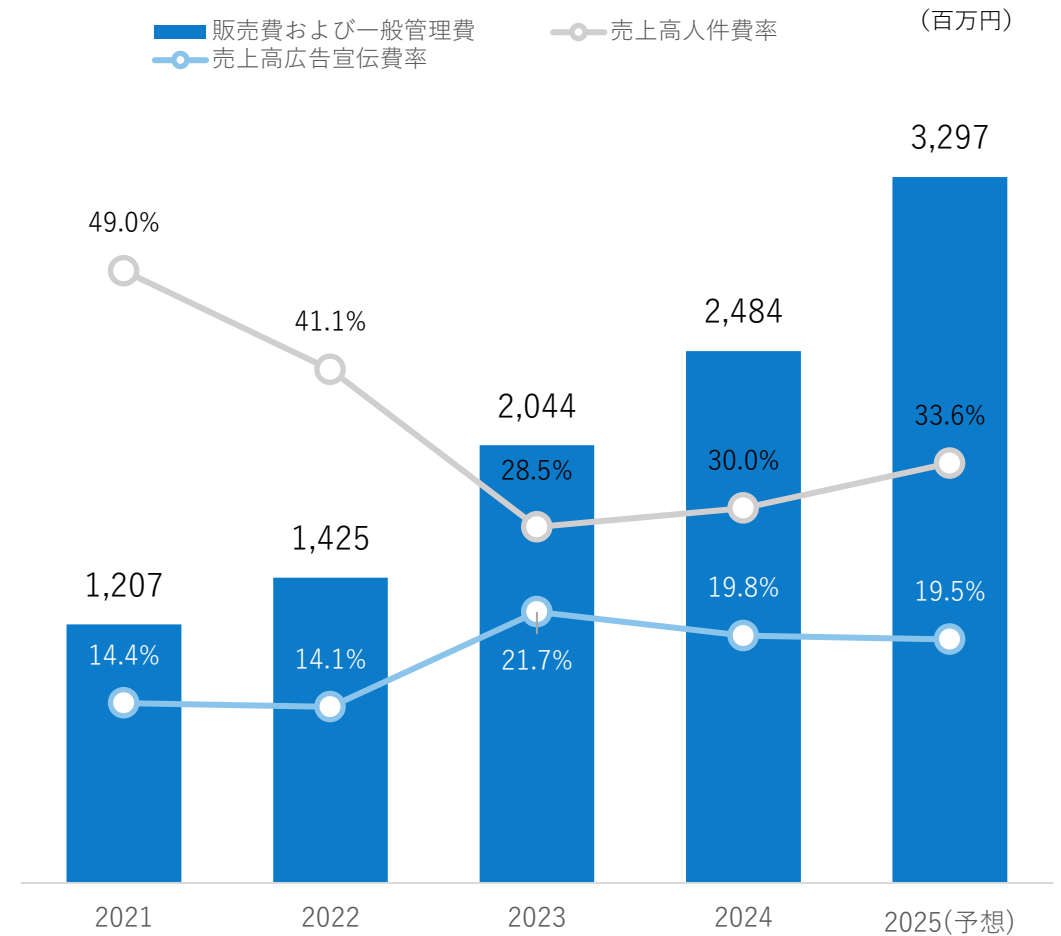
規律あるコストコントロールで安定収益を実現

2025年12月期は今後の成長のための人件費投資を積極化するが、営業利益率は25%以上を維持。

営業利益／営業利益率



販売費および一般管理費 売上高に対する人件費率・広告宣伝費率



カンパニー・ハイライト



1 日本最大級のワーキングデータプラットフォーム

2 成長を加速させるユニークなビジネスモデル

3 市場機会と成長ポテンシャル

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。広告宣伝費に依存しすぎることなく継続的にユーザーを増加できている。

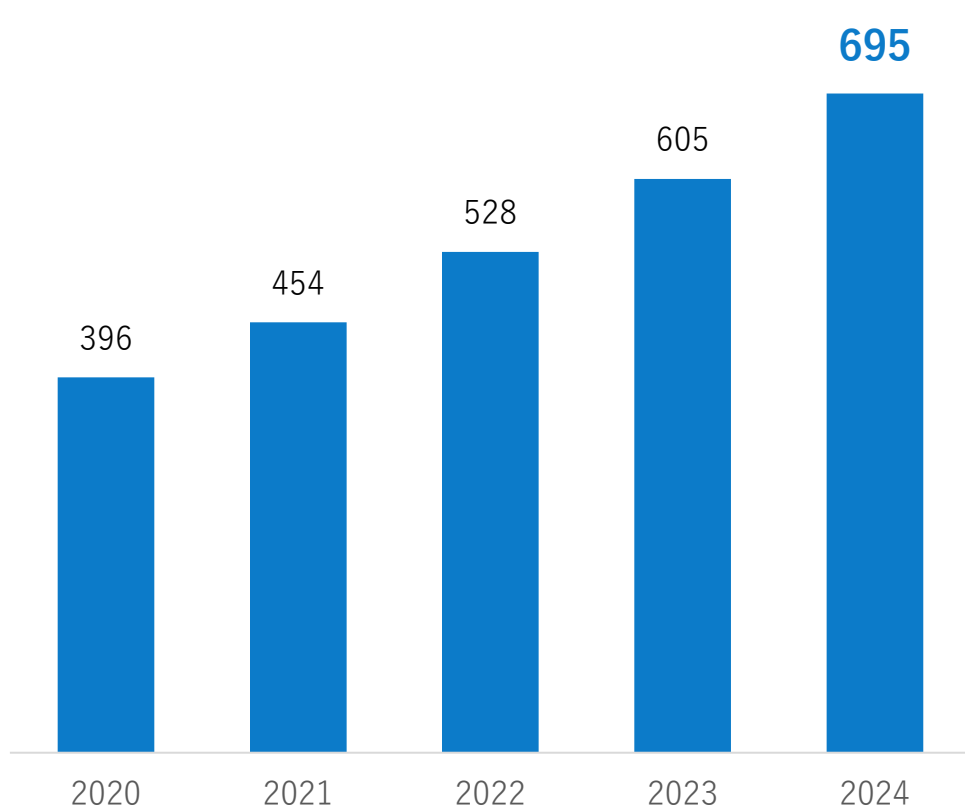


登録ユーザー数695万人を誇る日本最大級の社員クチコミサイトを構築

「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。

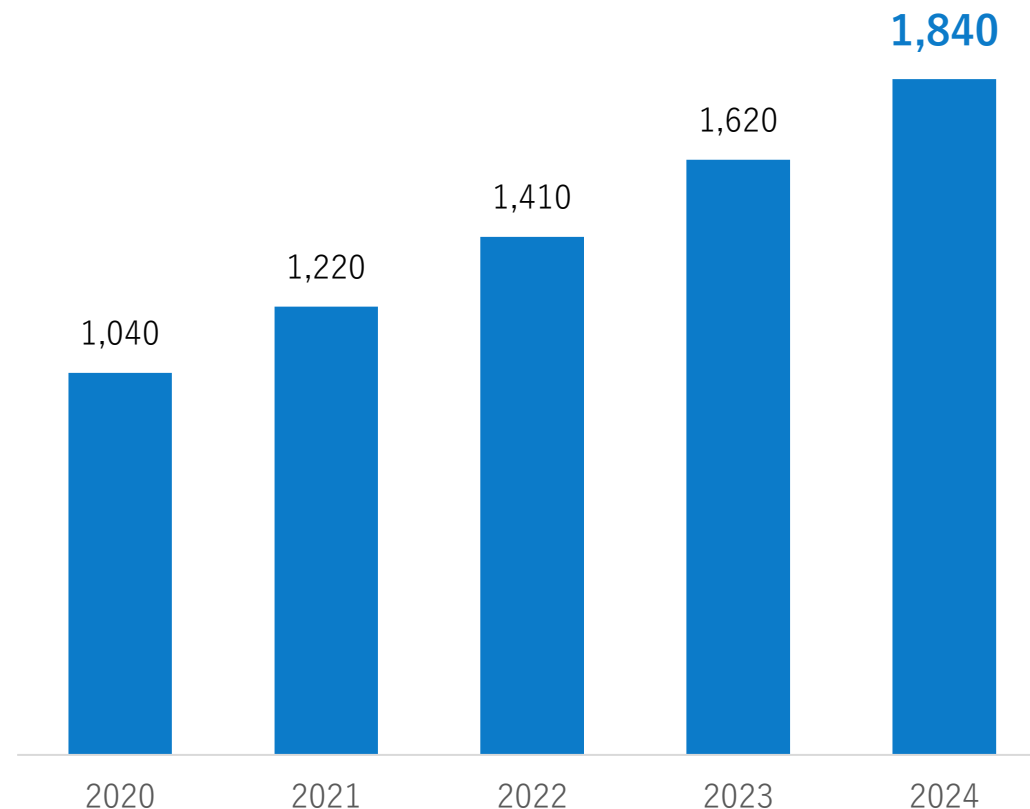
OpenWork 累計登録ユーザー数

(万人)



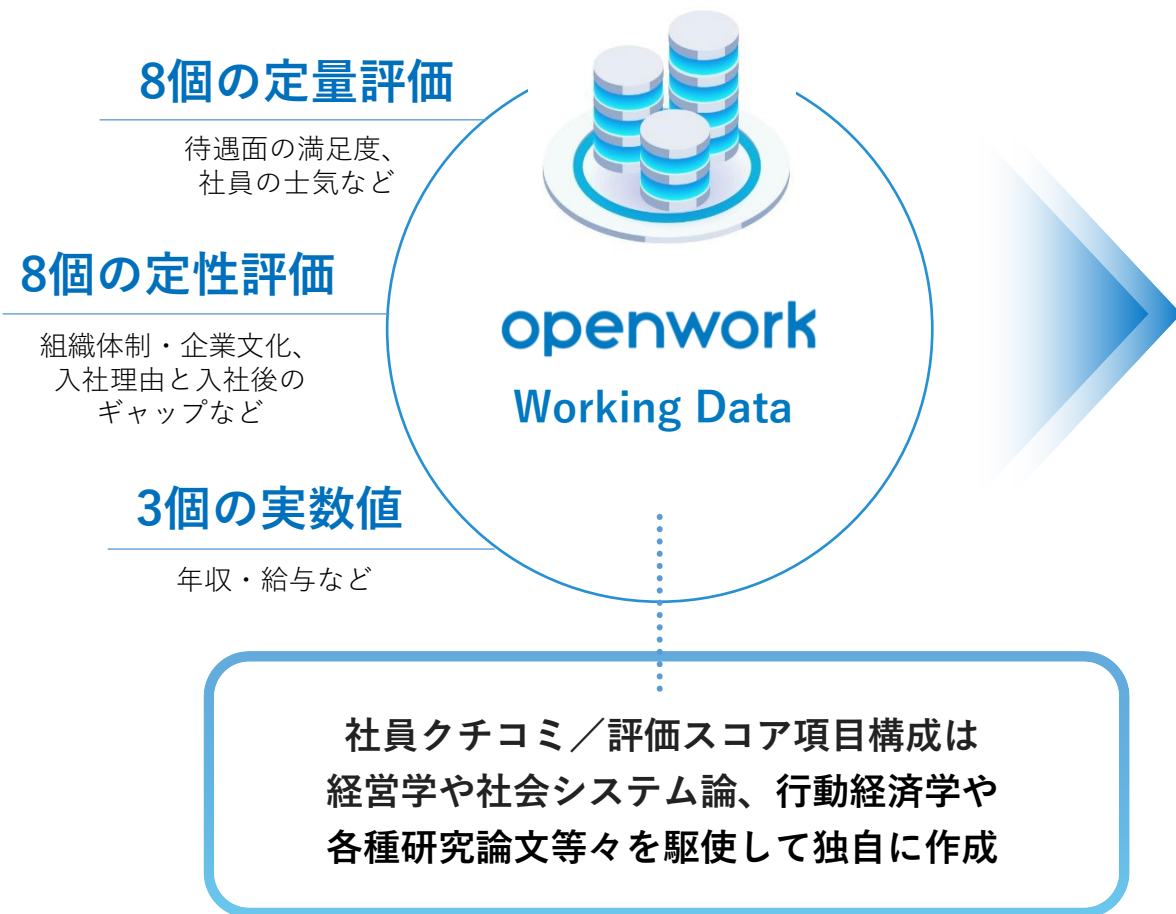
OpenWork 累計社員クチコミ・評価スコア数

(万件)



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。



社員クチコミ／評価スコア項目構成は
経営学や社会システム論、行動経済学や
各種研究論文等々を駆使して独自に作成

※「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)

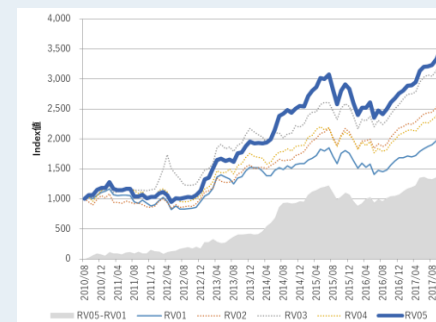
無形資産を多く含む 企業の非財務データ

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。

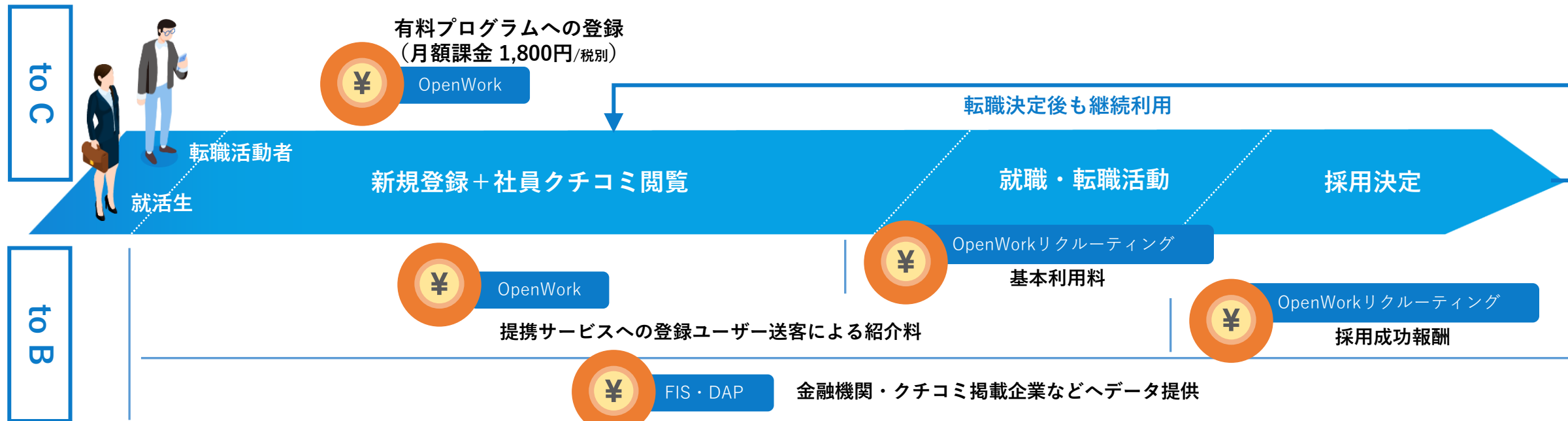
(参考) 当社ワーキングデータの論文採択・共同研究事例

No	共同研究機関	タイトル	発表	筆者	掲載箇所	ポイント
1	(株)クレジット・プライシング・コーポレーション	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	2018年	西家宏典 津田博史	公益社団法人日本証券アナリスト協会「証券アナリストジャーナル」 2018年度証券アナリストジャーナル賞受賞	上場企業の社員クチコミを機械学習によりスコア化し企業株価との関係を調査。組織文化が改善している企業のポートフォリオには統計的に有意な正の超過リターンが観測された。
2	(株)クレジット・プライシング・コーポレーション	従業員口コミを用いた働きがいと働きやすさの企業業績との関係	2021年	西家 宏典 長尾 智晴	日本金融・証券計量・工学学会「ジャーナル」で掲載	「働きがい」「働きやすさ」の時系列スコアと企業業績及び株価との関係を調査。両スコアの改善は統計的に有意な正の超過リターンが観測された。
3	国際決済銀行 成蹊大学	How much do firms need to satisfy employees? - Evidence from credit spreads and online employee reviews	2023年	Koji Takahashi Sumiko Takaoka	Bank for International Settlements (国際決済) WebサイトのBIS Working Papers内	従業員の満足度 (NPS) やESGスコアが企業のクレジットスプレッドに及ぼす影響を調査。製造業などの人的資本の集約度が高い業界では福利厚生が手厚いほど、信用リスクは低下することが確認された。
4	早稲田大学	Do Online Employee Reviews Predict Firm Performance (or Vice Versa)?	2024年	梁取 美夫 Yue Zhong	Academy of Management (アメリカ経営学会) で発表	企業評価スコアと企業業績の関係性を調査。企業評価スコアと企業業績が相互に影響を与えていることが示された。
5	筑波大学 ニッセイ基礎研究所 三幸エステート	Headquarters Relocation and Employee Satisfaction: Evidence from the Crowdsourced Data	2024年	佐久 間誠 松尾 和史 堤 盛人 今関 豊和 大澤 陽樹	台湾で開催される「The 2024 AsRES-GCREC & AREUEA International Real Estate Joint Conference」で発表	オフィス移転やオフィス環境が従業員のエンゲージメントに与える影響をOpenWorkのデータを用いて調査。移転動機により影響を受ける従業員満足度カテゴリーの違いが検出された。
6	名古屋市立大学	国家公務員の働き方・労働環境、PSMに関する一考察：中央省庁のクチコミデータの分析から	2025年	松村 智史	名古屋市立大学都市政策研究センターのワーキングペーパー「CUPRE」に掲載	複数の中央省庁を対象とし、国家公務員の公務へのモチベーションをOpenWorkのデータを用いて調査。働き方や労働環境の現状や課題は、省庁ごとに相当の差があることが判明した。

2 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※1

約**20%**

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

2024年
2023年

2024年 収益化件数
登録年内訳

2024年: 22%, 27%, 6%, 6%, 29%, 10%

2023年: 27%, 6%, 6%, 10%

2007年~2022年

50%が1年以上前の登録者、
30%が3年以上前の
登録者から収益化※2

長く利用するアクティブユーザーが多い

※1: 24卒学生が卒業後2024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。

※2: 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。

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



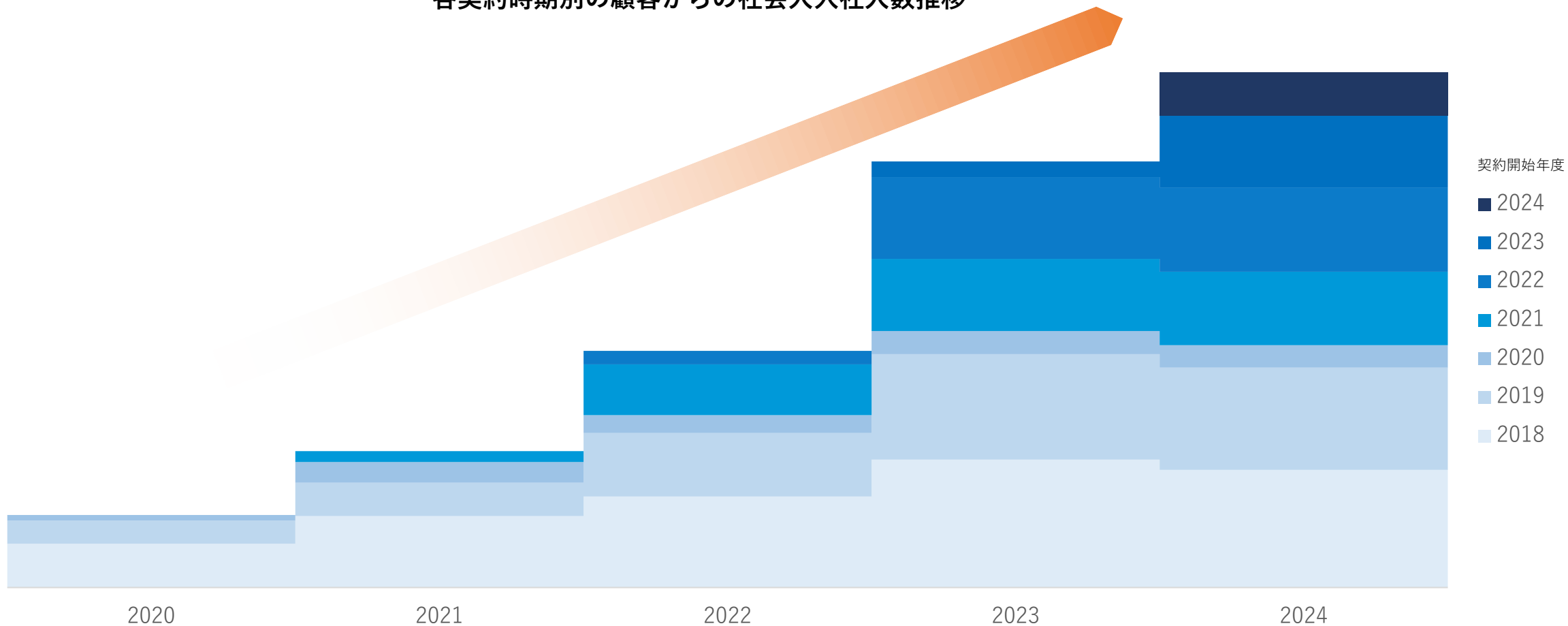
OpenWork

既存の転職サービス

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

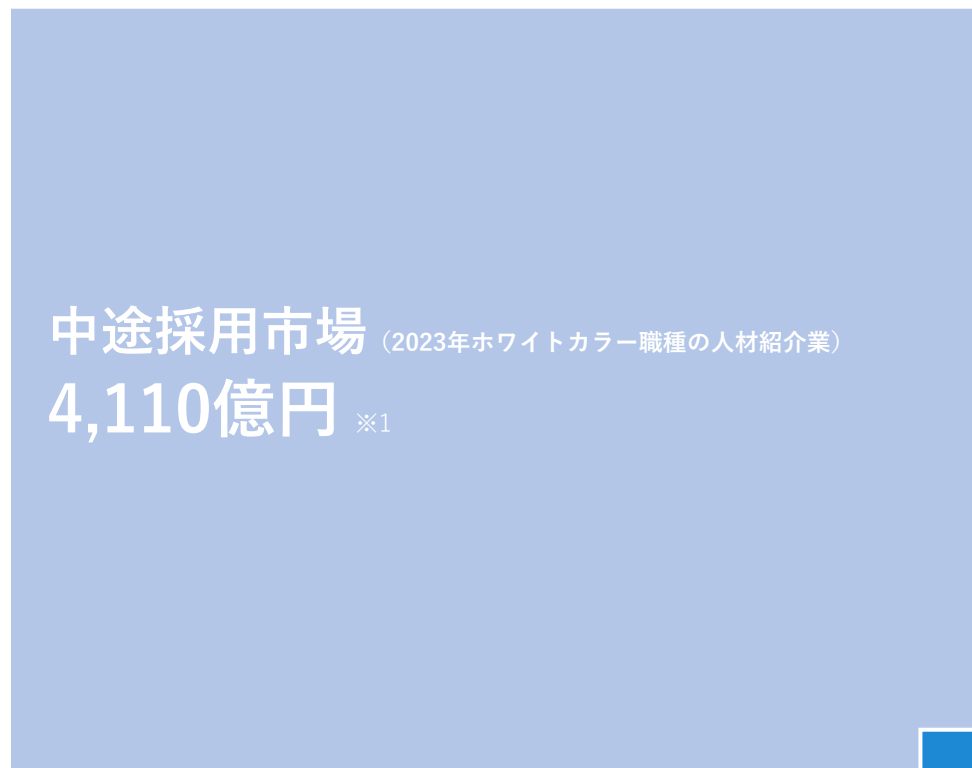


3 市場機会と成長ポテンシャル

OpenWorkリクルーティングの成長性 ～立脚市場と当社のポテンシャル

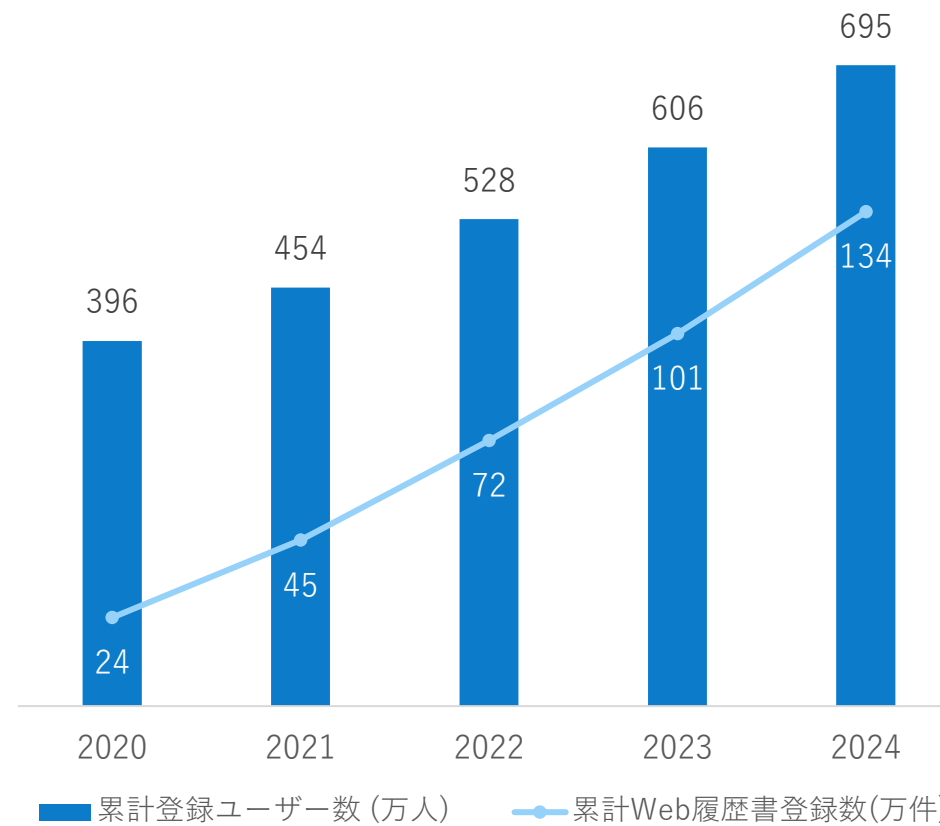
転職市場全体における当社該当領域の実績はまだ小さいが、OpenWorkのユーザー数は国内でも有数規模を誇っており、今後、大きく事業を拡大するポテンシャルは高い。

中途採用市場の規模と当社の現状



OpenWorkリクルーティング(中途):
営業収益 23億円

OpenWorkのユーザー数・Web履歴書登録数の成長

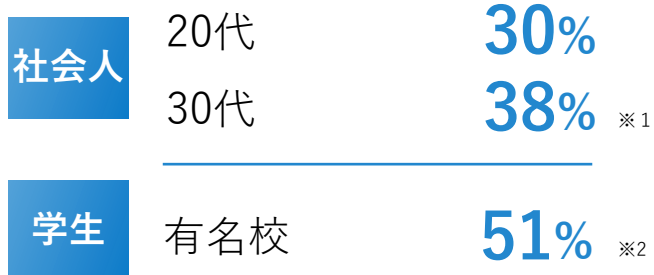


※1：出典：株式会社矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査（2024年）」（2024年10月17日発表）
注：ホワイトカラー職種（事務系、営業系、管理系、IT系などの職種）の人材紹介業市場を事業者売上高ベースで算出した。

OpenWorkリクルーティングの成長性 ～ 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

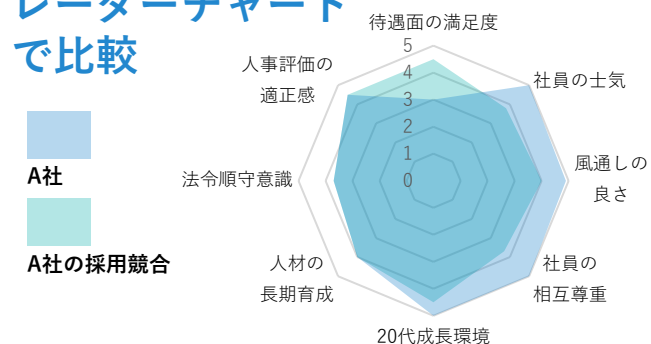


※1：2025年2月末時点のユーザー属性を集計
 ※2：25年卒大学生ユーザーのうち旧帝大/一橋/東工大/その他国立/早稲田/慶應/上智/ICU/G-MARCH/東京理科/関西/関西学院/同志社/立命館

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



採用計画の変動に柔軟に対応



新卒・中途採用をシームレスに活用することで採用計画の変動に柔軟に対応

運用コストの削減



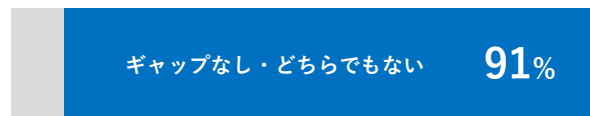
新卒・中途それぞれでツールを切り替える必要がなく効率的な採用が可能

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？」

OpenWorkでの転職者



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

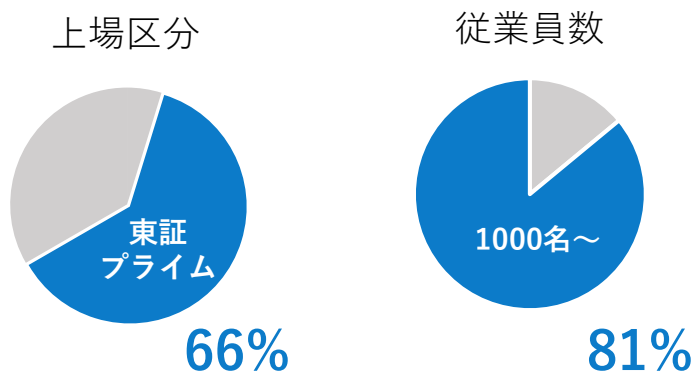
採用の効率化

新卒採用・中途採用双方を
単一のプラットフォームで
効率良く運用可能

オルタナティブデータサービスの成長性

人的資本経営への注目を背景に、従業員クチコミレポート（DAP）の引合いが急増中。組織変革・改善や採用ブランディングの材料として、今後の成長が見込まれる。

顧客プロフィール



導入企業の60%が東証プライム上場、80%超が従業員数1,000名以上と大企業中心に高い評価

受賞歴



従業員クチコミレポートは提供初年度に「HRチャレンジ大賞」「HRアワード」をダブル受賞

レポートイメージ



クチコミデータを活用し様々な角度から客観的に組織課題の可視化を支援

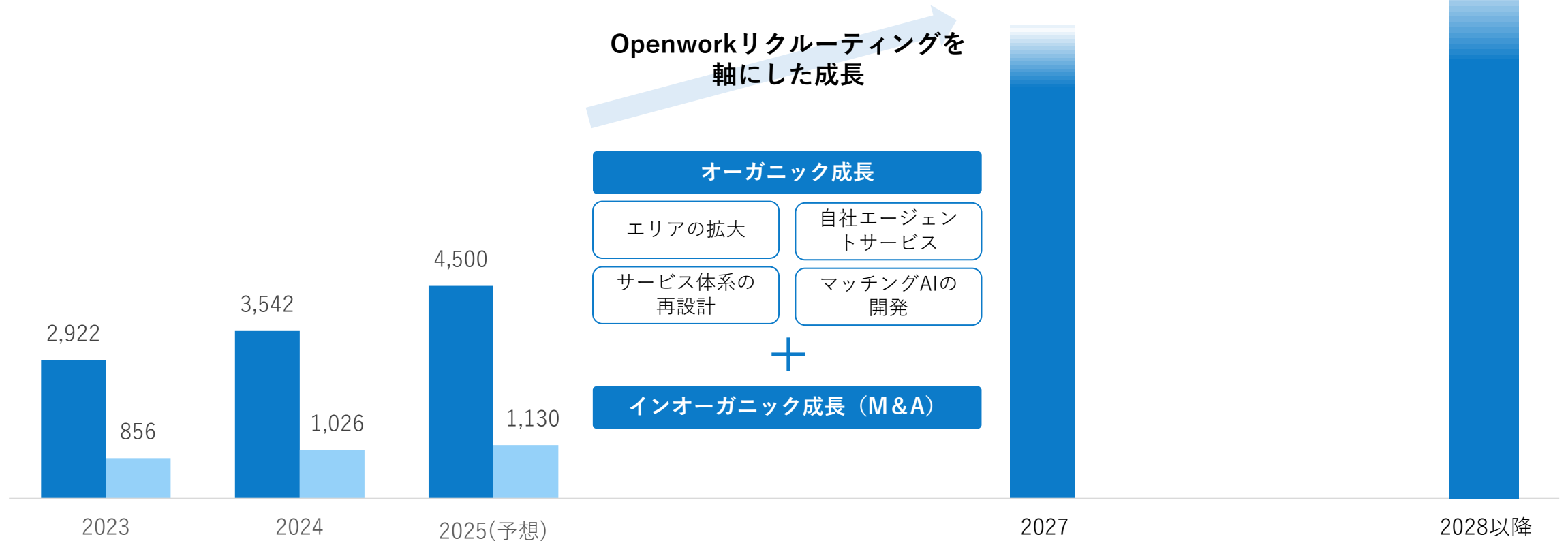
事業計画と成長戦略



成長方針

短～中期的にはOpenWorkリクルーティングの収益最大化・非連続的な成長を、
長期的にはクチコミをはじめとする蓄積したワーキングデータ活用による成長を目指す。

■ 営業収益 ■ 営業利益 (百万円)



OpenWorkリクルーティングの成長性 ～ 今後の成長戦略

①OpenWorkリクルーティングの収益効率の最大化、②クチコミをはじめとするワーキングデータを活用した競合差別化の2点を中心テーマとして、中期的な成長速度を最大限まで高める。

概要

期待する効果

展開エリアの拡大

在京企業への営業収益が90%を占める現状から、**広告コストが低く参入市場余地の大きいエリアへ事業を拡大**する

今後本格成長が予測される、関東以外でのダイレクトリクルーティング市場においてプレゼンスを発揮することによる収益の底上げ

プライシングモデルの見直し

OpenWorkリクルーティングをより活用できる形へ、**現行のプライシングを見直し、収益効率・顧客LTVの向上を図る**

ストック収益の創出や、新卒・中途双方での活用推奨による顧客LTV向上、未収益化顧客のマネタイズ推進

エージェント機能の拡充

新卒向けエージェントサービス「OpenWorkエージェント」立上げ。大学ともデータを共有した「クチコミ就活」を推進

新領域となる新卒向けエージェントサービス開始による成長中の新卒向け事業の成長、及びクチコミデータの有用性の認知度向上

クチコミ×AI活用の本格展開

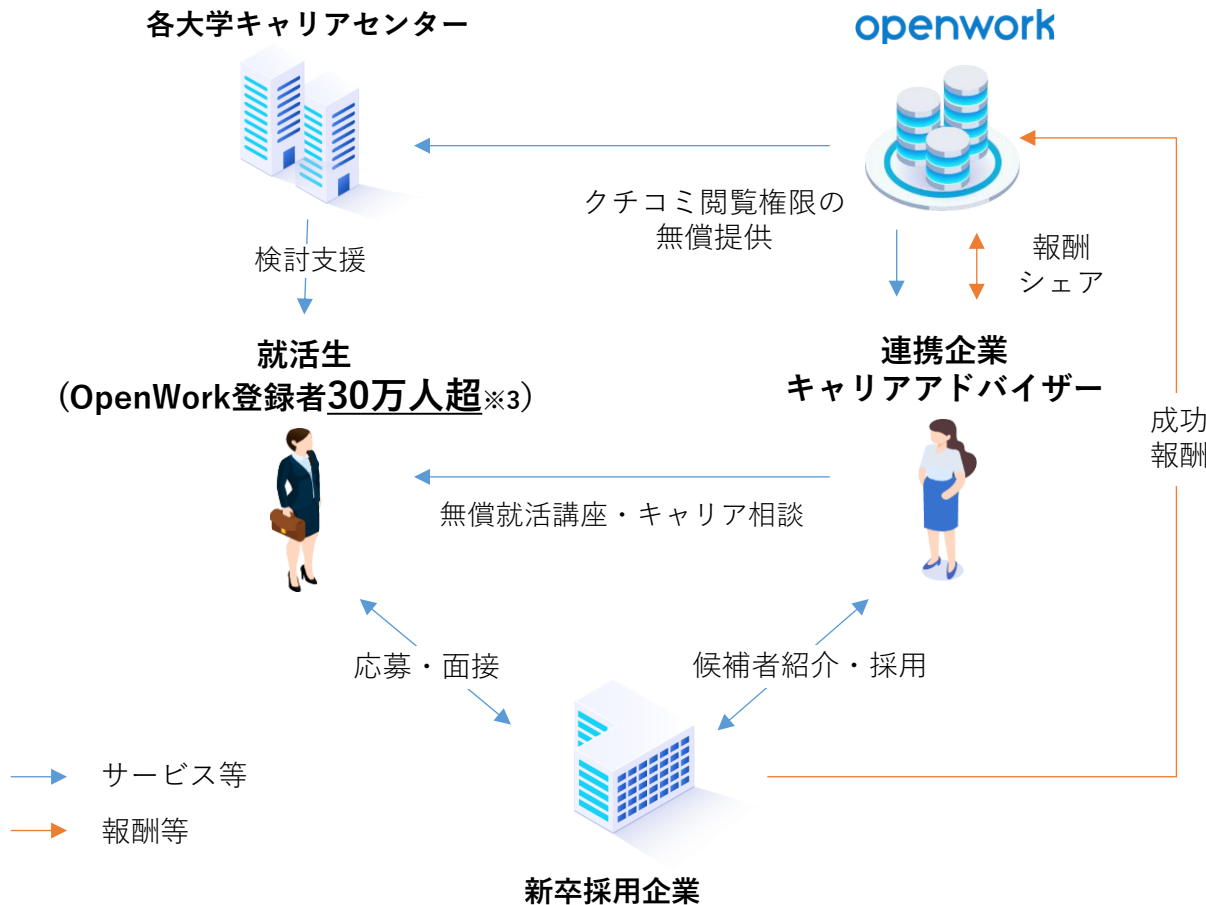
1800万件超のクチコミや企業スコア等の**データとAIを活用した機能開発や分析を強化**、当社独自のマッチング体験やデータサービスを提供

OpenWorkリクルーティングのマッチングの効率・精度向上による収益効率の向上、企業クチコミレポートの更なる高付加価値化・収益増加

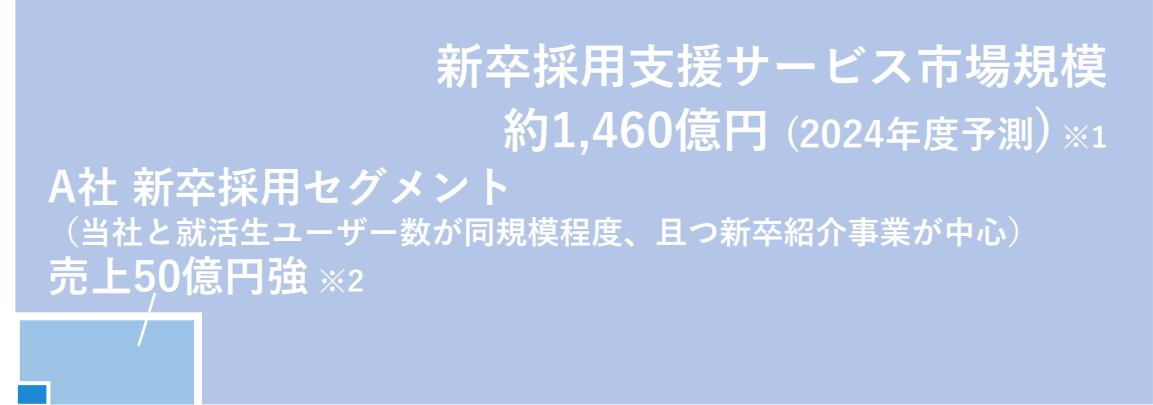
OpenWorkリクルーティングの成長性 ～ エージェント機能の拡充

人材紹介企業・大学のキャリアセンターとの連携により学生が「働きがい」を持てる就活を支援し30万人超のOpenWork就活生ユーザーの収益化を本格的に開始。

「クチコミ就活プロジェクト」概要



事業の成長性



当社(現状の新卒領域)

2024年度の新卒採用支援サービス市場は1,460億円と予測、CAGR(2019年度～2024年度)は2.6%※1で安定成長の見通し。
ユーザー数に照らせば当社の成長ポテンシャルは高く、
 本プロジェクトを契機に本格成長を目指す。

※1: 出典: 株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査(2024年)」(2024年4月26日発表) 注: 就職情報サイト市場、イベント・セミナー市場、新卒紹介サービス市場、新卒採用アウトソーシング市場、新卒採用アセスメントツール市場、内定者フォローサービス市場、ダイレクトリクルーティングサービス市場の7分野を対象とし、サービス提供事業者売上高ベースで算出した。CAGRは同プレスリリースに基づき当社算出CAGRは同プレスリリースに基づき当社算出。
 ※2: 会社開示情報より
 ※3: 2025年卒業予定の学生ユーザー数が過去最多の310,421人(2025年1月20日時点)

OpenWorkリクルーティングの成長性 ～ クチコミ × AI活用の本格展開

AIを本格的に活用したプロダクトの開発を開始しており、今期中に複数の機能を順次リリース予定。
クチコミ（自然言語データ）とAIの相性の良さを生かし、独自の価値創出・差別化を進めていく。

求人・応募者に関するデータ



社員クチコミデータ



キャリア検討支援

スキルや価値観、キャリア志向性を含めAIが最適なキャリアパスを提案し転職活動の一步目を後押し

独自性の高いAIレコメンド

スキルと年収だけでなく、カルチャーやキャリア志向性も含めたミスマッチの少ない転職活動をAIの力で支援

AIを活用した採用プロセスの生産性向上

候補者の選定や履歴書のスクリーニングなど属人性の高い業務をAIの力で効率化

求職者



集める

動かす

つなぐ
(マッチング)

動かす

集める

採用企業



マッチングのプロセスのうち、求職者と企業双方を「動かす」「つなぐ」部分を、AIを活用し重点的に強化

成長戦略における財務ポリシー

足元に数多くの成長機会が見えていることから、M&Aや事業成長のための投資を優先。
株主還元についてはキャッシュフローや成長投資の進捗状況に応じて内容を随時検討する。

成長投資

許容範囲での一定の財務リスクを取り、オーガニック成長に加えた更なる成長を目指す

✓ M&A投資

- ・ワーキングデータプラットフォームの増強・サービス提供に資する案件を中心に最大数十億円を投資予定
※オープンワークのコアな提供価値＝「働く」にまつわるデータの蓄積とそれに基づく情報の提供（サービス）

✓ 事業資産等への投資

- ・OpenWorkリクルーティングの成長施策実行のための人材投資
- ・クチコミ×AIのプロダクト開発投資
- ・OpenWorkリクルーティングを中心としたブランディング・マーケティング投資

株主還元

成長投資を優先しつつ、影響のない範囲で株主還元も実施

- ・当面は現行の優待制度を維持。企業価値や継続的なキャッシュフローの創出力に応じてアップデート。

M&Aの考え方

企業価値向上の速度を上げるため、M&Aの推進を本格化。

M&Aのテーマ

- ✓ OpenWorkリクルーティングと親和性の高い事業・領域のM&Aによる、既存事業の競争力強化
- ✓ 当社とのシナジーによる、対象企業への業績貢献、及びその財務の連結によるグループとしての企業価値向上
- ✓ 上記2点による、既存事業（オーガニック）の成長力強化、及びインオーガニック成長の実現

主要なターゲット領域と狙い

人材紹介・マッチング関連

- ✓ 当社がリーチできていない、OpenWorkリクルーティング顧客企業の獲得
- ✓ クチコミを活用した転職支援の実績創出とOpenWorkリクルーティングのプレゼンス向上

AI開発・データサイエンス

- ✓ 膨大な自然言語データの解析と活用による、既存サービスの価値向上（OpenWorkリクルーティングにおけるマッチング精度の向上、新サービスの創出等）

データプラットフォーム

- ✓ 社員クチコミに限らず当社が未収集のワーキングデータの獲得
- ✓ 既存のワーキングデータと掛け合わせた新たな価値の創出

サステナビリティ



長期的な成長に向けた当社の人的資本開示方針

非財務情報を経営指標として採用し、組織づくりに役立てていく。

指標①

openwork

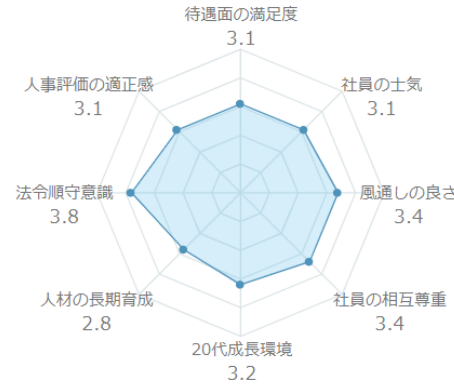
株価との相関性が証明されているOpenWorkのクチコミ情報

8個の定量評価

待遇面の満足度、社員の士気など

8個の定性評価

組織体制・企業文化、入社理由と入社後のギャップなど

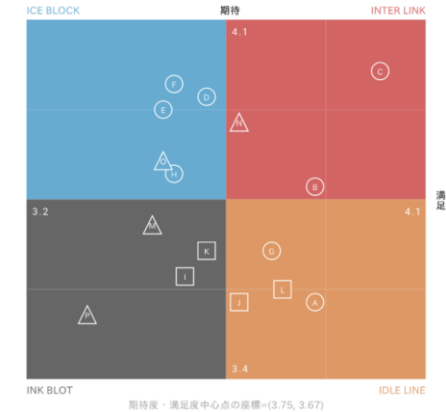


指標②

MOTIVATION CLOUD

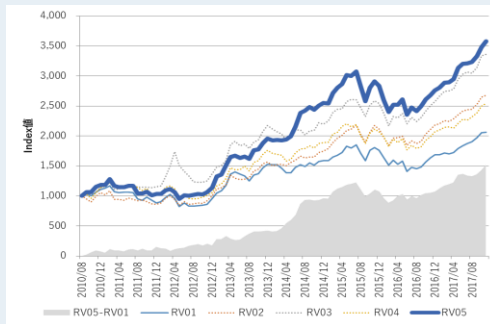
「エンゲージメントと企業業績」に関する研究に利用されたサーベイ

エンゲージメントスコア	エンゲージメント・レーティング
67以上	AAA
67未満	AA
61未満	A
58未満	BBB
55未満	BB
52未満	B
48未満	CCC
45未満	CC
42未満	C
39未満	DDD
33未満	DD



VCPCクチコミインデックス（組織文化スコア）の株価との相関性

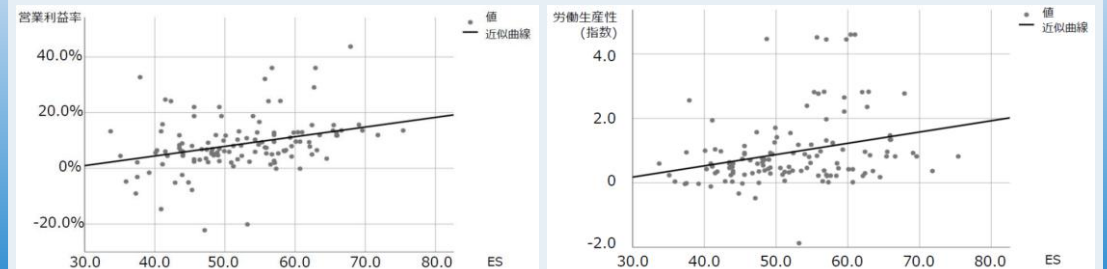
OpenWorkのクチコミから生成されるVCPCクチコミインデックスが株価と相関があることを証明した論文※が、「2018年証券アナリストジャーナル賞」を受賞



※「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)

経営の新たな指標としての「エンゲージメントスコア」

株式会社リンクアンドモチベーションと慶應義塾大学の共同研究の結果※
 「従業員エンゲージメント」向上は
 「営業利益率」「労働生産性」にプラスの影響をもたらす



※「エンゲージメントと企業業績」に関する研究

当社の人的資本情報とその課題

エンゲージメントスコアについて改善、スコアは過去最高を記録。
マネジメント力の改善から組織風土改善に軸足を移し施策を進めていく。



目標

総合評価
3.5 (上位3%)

ES (エンゲージメントスコア)

AAA (最上位ランク)

GM (課長職) のES

AA (11段階中2番目) に改善

結果

2024年2月 → 2025年2月

3.30 → **3.14** (上位17%)

2024年2月 → 2025年2月

ES

AA → **AA**

GM
のES

A → **AA**

振り返り
/計画

- 昨年度課題としていたGM (課長職) のESは研修施策等によりエンゲージメント率が向上。組織拡大に伴って重要度は高いため、今年度も継続して施策を行っていく。
- 事業・組織の拡大に伴い、組織風土に関連する項目について他項目と比較して期待値と満足度のギャップが大きい。部門間や階層間でのコミュニケーション改善を行い、昨年度と同目標を目指す。

リスク情報



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。

Appendix



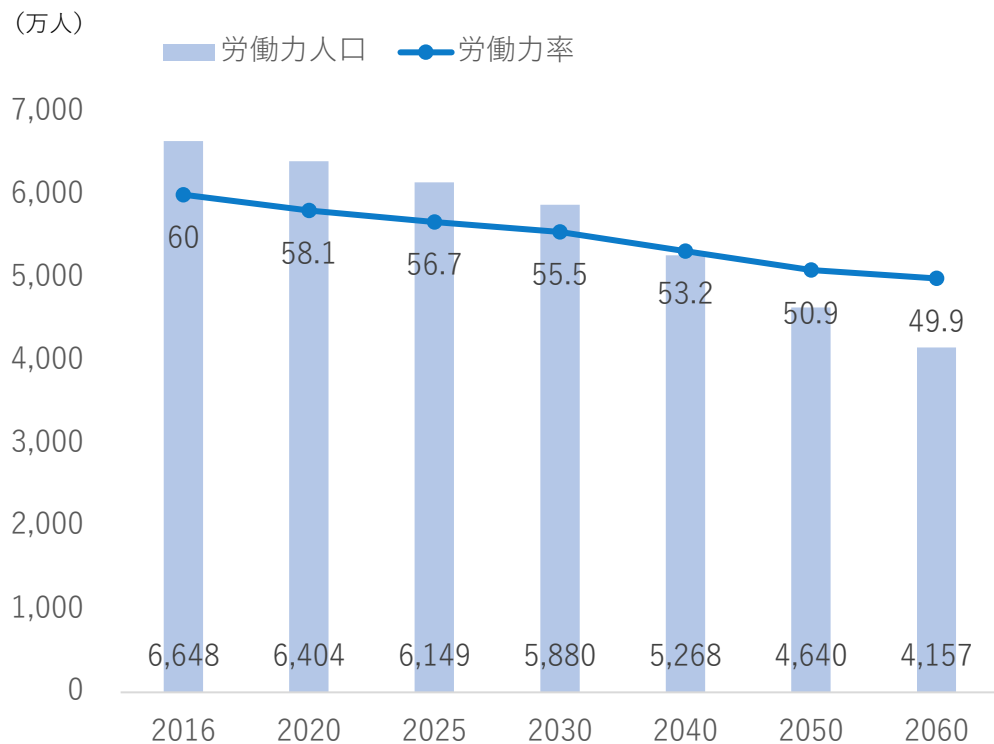
(補足) 相互選択型社会を促進させるマクロ環境

国内労働力人口の減少、伸び悩む賃金上昇率などのマクロ環境も、相互選択型社会の移行を促す要因に。

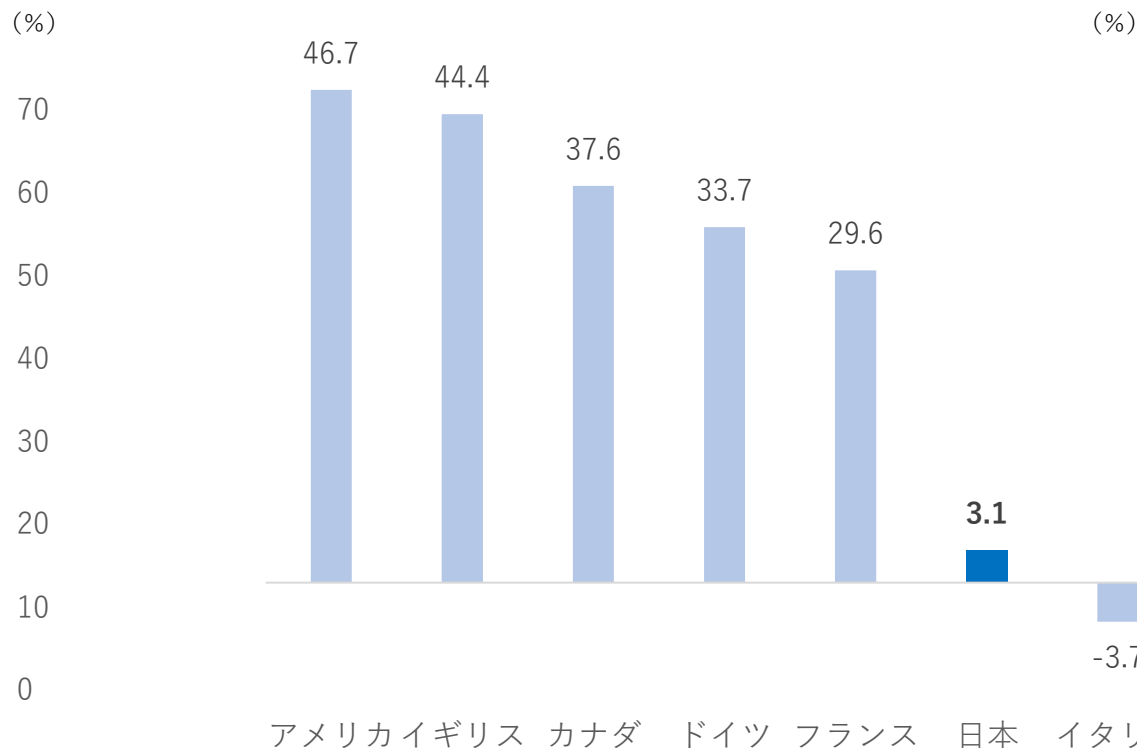
減少が進む労働力人口

伸び悩む賃金上昇率

国内の労働力推移



G7各国における1991年～2020年の賃金上昇率



出典：総務省「労働力調査年報」(2016年)、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」(2017年)を基に当社作成。

出典：厚生労働省「令和4年版 労働経済の分析」を基に当社作成。1991年～2020年、'91年を0とした場合

解決策：労働移動の円滑化に向けて：相互選択型社会への移行

転職＝リスクとなりやすい、従来型の個人・企業がお互いを「縛りあう」時代から、お互いをオープンな姿勢で「選びあう」時代への変化が進むことが予想される。

相互拘束型社会

「勤め上げる」ことを前提とした
超・長期就業



依存的関係



終身雇用・年功序列等の制度に
代表される身分保障

相互選択型社会

オープンな情報に基づき企業に必要なスキル・
個人が希望するキャリアに応じた選択が可能



移動を前提とし、
対等に選びあう関係

労働移動の円滑化に向けて：相互選択型社会に向けたオープンワークの取組み

相互選択型社会の実現に向けたポイントは個人・労働市場・企業の3つ。

豊富なデータを基軸にした労働市場・企業へのアプローチに加え、個人領域でもサービスを開始。

個人の変革



能動的な
キャリア形成への意欲

「OpenWorkキャリア」による
個人間のキャリア情報の交換・
キャリア検討支援を開始

労働市場の変革



情報の透明性が担保された
ジョブマーケット

クチコミによる市場の透明化・
OpenWorkリクルーティングを
通した健全な人材流動化の促進

企業の変革



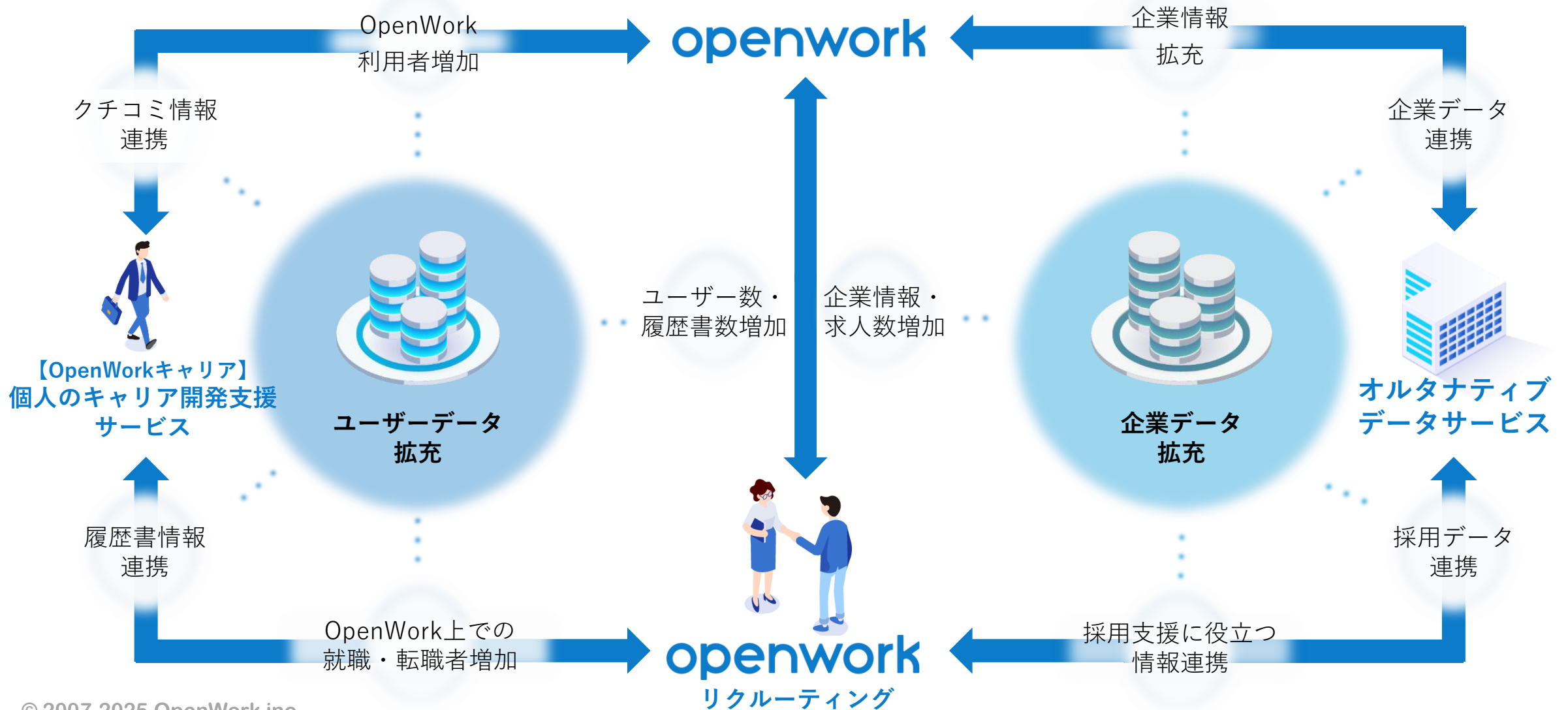
働きがい成長エンジンとし
求職者から選ばれる会社

クチコミを通した可視化・
データ提供による変革支援

Working Data Platform

補足) 4つの領域の相互連携

核となる4つの領域それぞれをデータで連携し、
当社の核となるワーキングデータプラットフォームを拡充させる。



成長戦略の進捗（2024/3/27 開示内容の進捗）



増加の施策

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

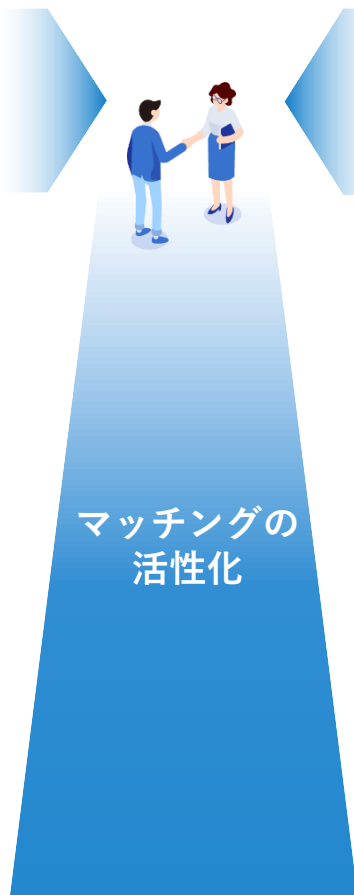
履歴書登録者数の拡大

- ✓ 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

OpenWorkの継続的な機能追加とプロモーション投資により、ユーザー数は15%、Web履歴書は約40%増※1

（投資計画※2に従い、2024年12月期は新サービス及び

プロモーションに計5億円程度の投資を実施）



増加の施策

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

継続的な求人企業・エージェント開拓と採用実績の積み重ねにより契約企業数は約30%・求人数は約20%増※1

※1 2024年12月期における前年同期比。

※2 2024年3月27日開示「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」P41記載。

2024年12月期 業績サマリー

2024年12月期
業績

営業収益

3,542 百万円

(前期比 +21.2% / 通期達成率 104.6%)

営業利益

1,026 百万円

(前期比 +19.8% / 通期達成率 102.6%)

OpenWork

営業収益

1,036 百万円

(前期比+1.8%)

KPI

ユーザー数

695 万人

(前期比+14.7%)

クチコミ数

1,840 万件

(前期比+13.9%)

OpenWork
リクルーティング

2,420 百万円

(前期比+29.6%)

Web履歴書登録者数

134 万人

(前期比+32.3%)

契約社数

3,730 社

(前期比+26.8%)

求人数

8.5 万件

(前期比+34.8%)

P/Lハイライト

営業収益・営業利益のほか、経常利益・当期純利益も前期比約20%増で着地。
オルタナティブデータサービスも小規模ながら前期比から134%増と成長中。

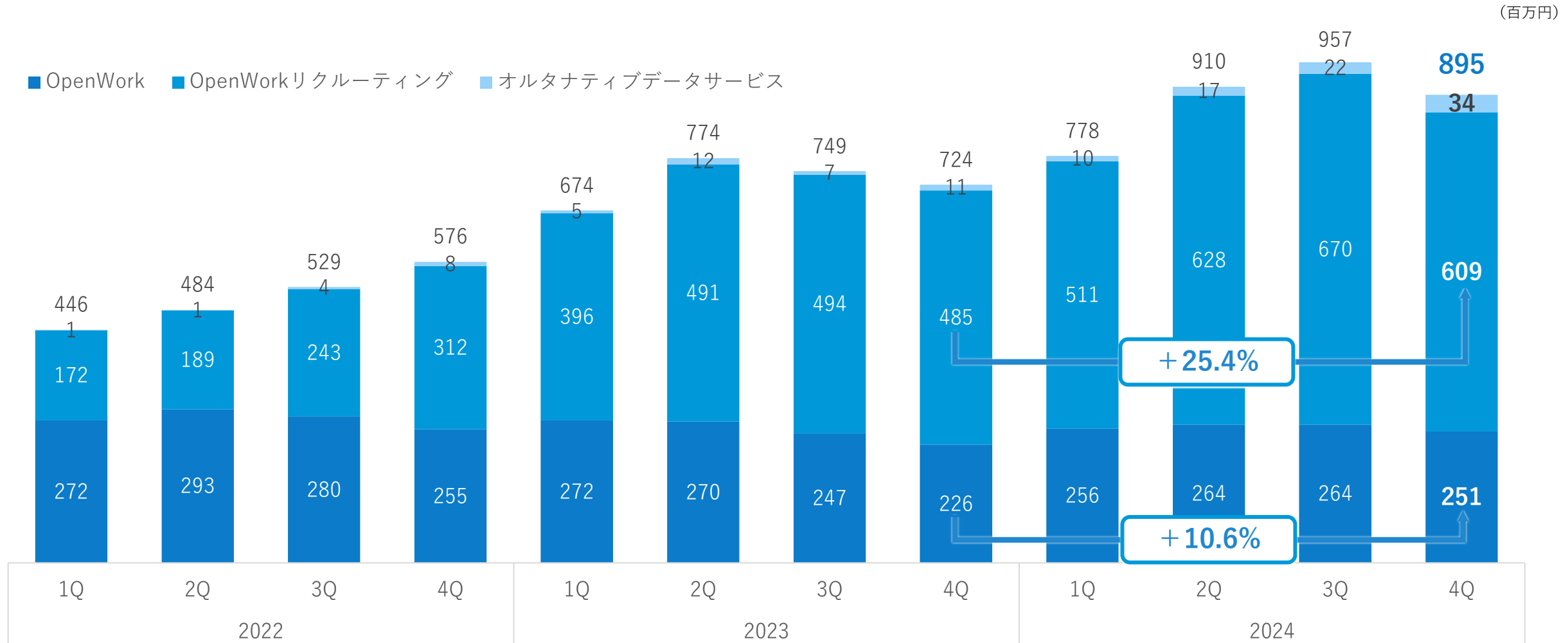
(百万円)

	2023年12月期 第4四半期	2024年12月期 第4四半期	前期比	期初予想 達成率
営業収益	2,922	3,542	+21.2%	104.2%
OpenWork	1,018	1,036	+1.8%	104.7%
OpenWorkリクルーティング	1,867	2,420	+29.6%	102.5%
オルタナティブデータサービス(※)	36	85	+134.6%	171.2%
営業費用	2,066	2,515	+21.8%	104.8%
営業利益	856	1,026	+19.8%	102.6%
営業利益率	29.3%	29.0%	▲0.3pt	▲0.4pt
経常利益	854	1,027	+20.2%	102.7%
当期純利益	613	757	+23.4%	110.6%

(※) 24年第3四半期までは「その他」表記

業績推移（四半期ごとのサービス別営業収益の推移）

OpenWorkは各四半期2.5億円以上と安定。OpenWorkリクルーティングは季節性の影響で2024年12月期4QではQoQ減収となったが、前期比25%増と着実に成長。

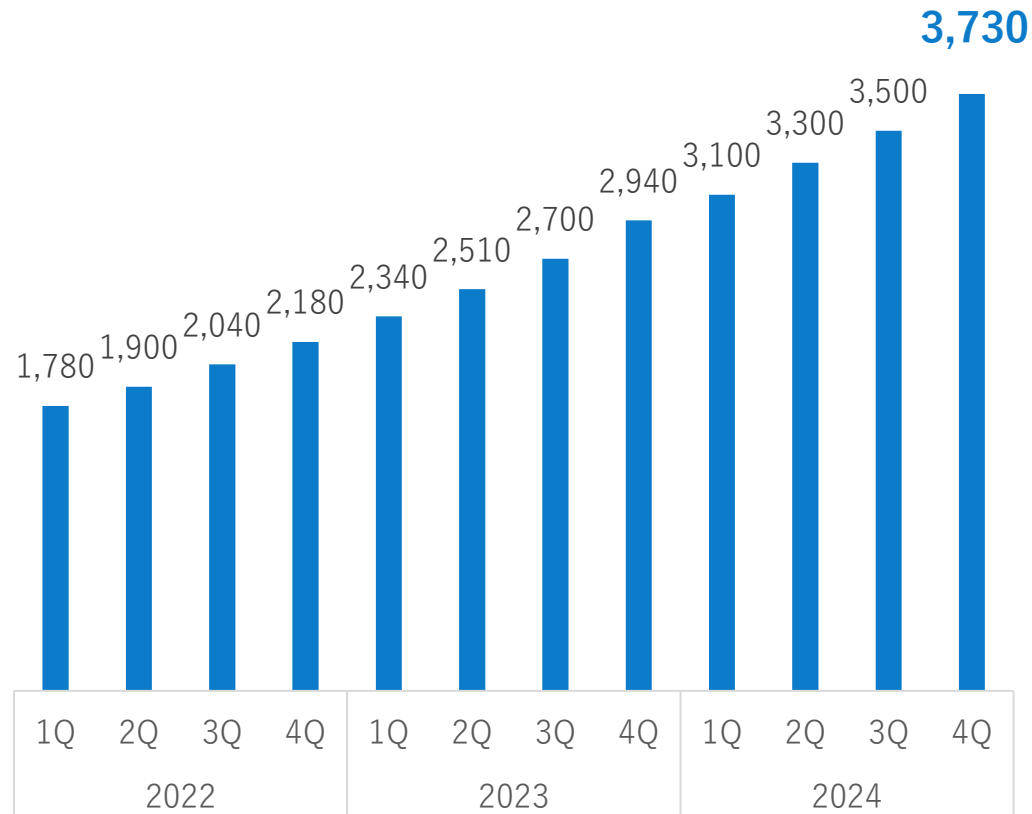


各種KPI / OpenWorkリクルーティング

契約社数・累計Web履歴書登録者数とも堅調に増加し、それぞれ3,730社・134万人を突破。

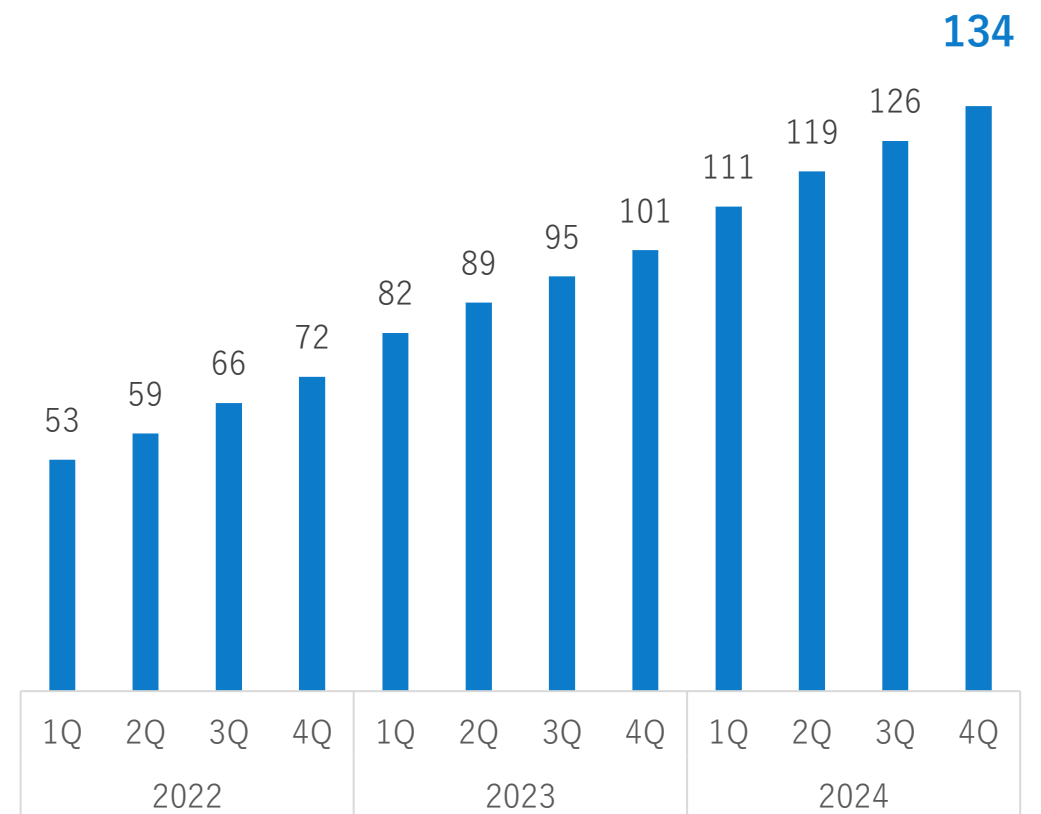
契約社数

(社)



累計 Web履歴書登録者数

(万人)

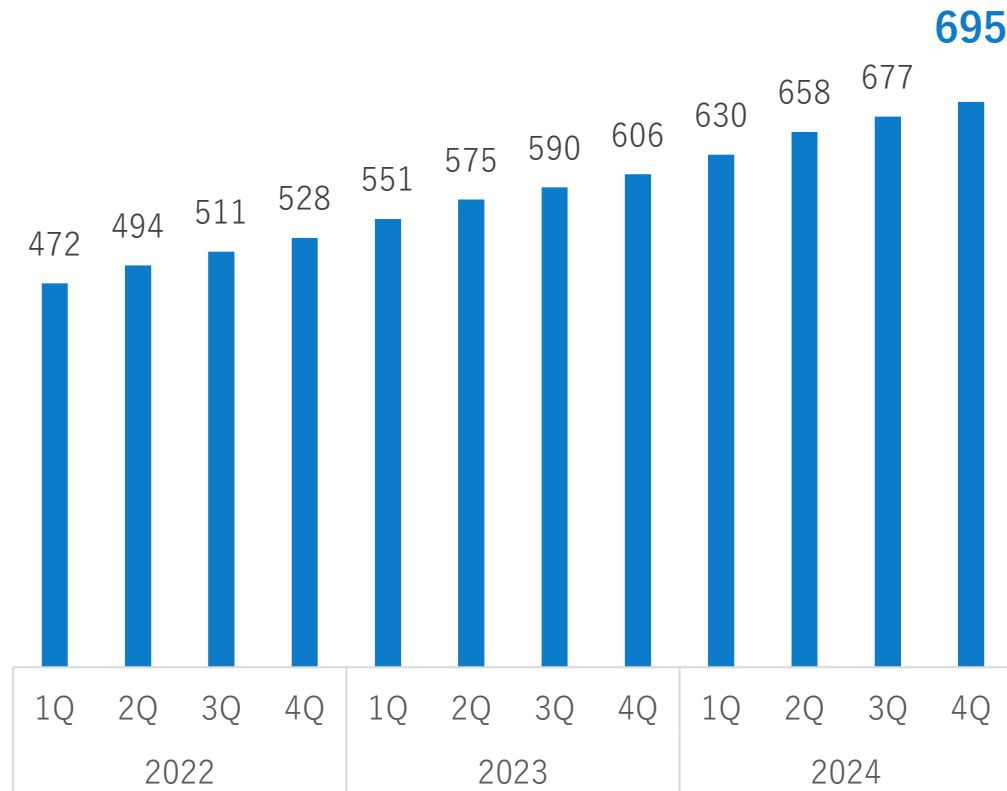


各種KPI / OpenWork

累計登録ユーザー数は695万人、累計社員クチコミ数は1,840万件にそれぞれ到達。
プラットフォーム価値向上は順調に進んでいる。

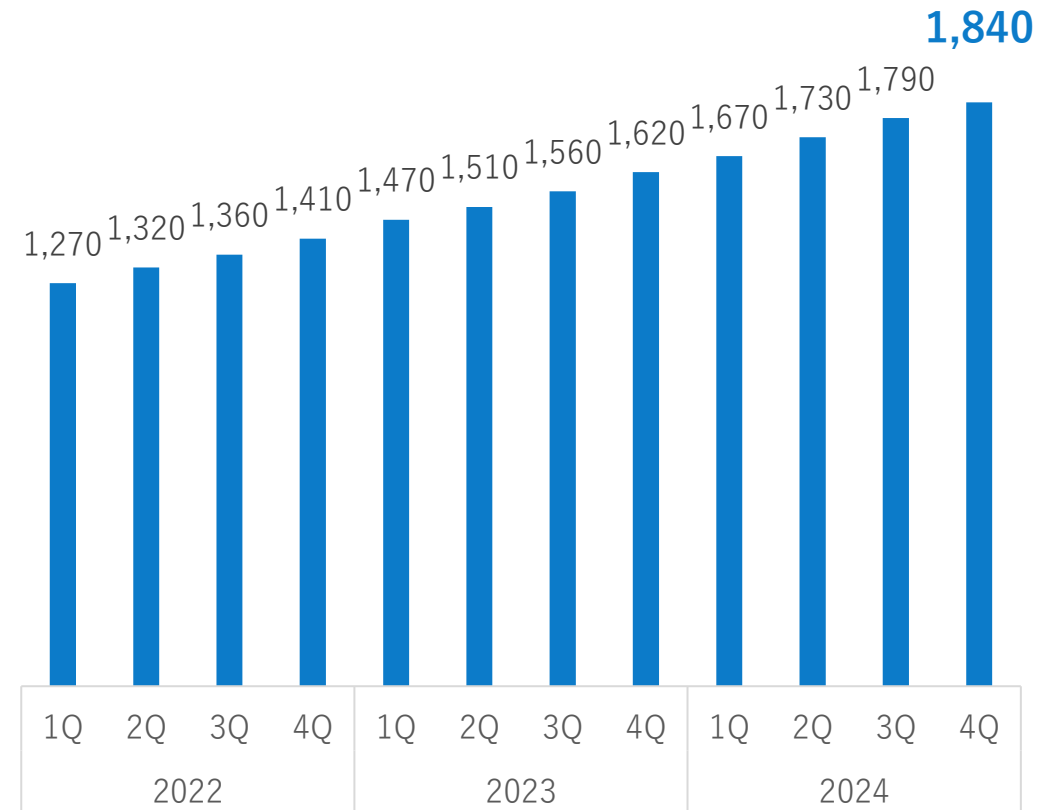
OpenWork 累計登録ユーザー数

(万人)



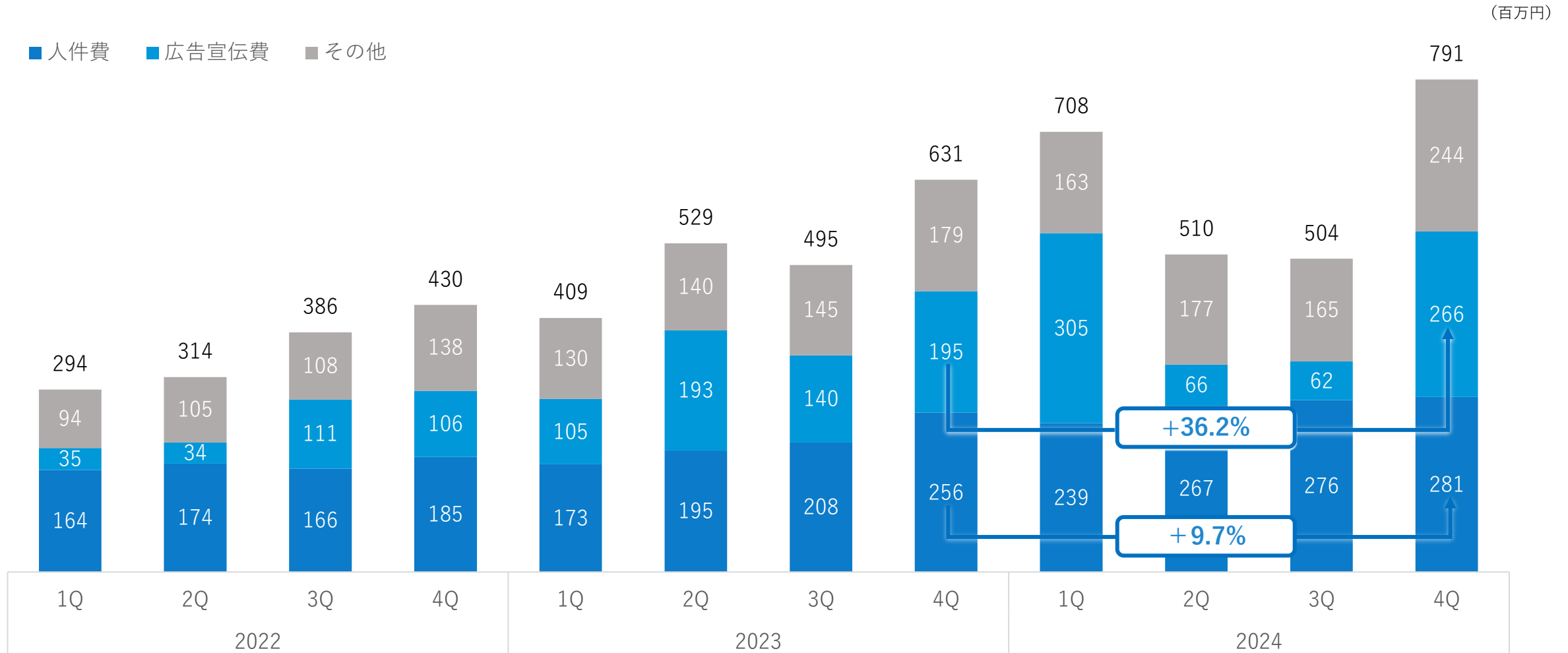
OpenWork 累計社員クチコミ・評価スコア数

(万件)



営業費用の推移

FY24は1Q・4Qに広告投資（TVCM）を行ったことで広宣費が増加。人件費は純増約30名と採用が進んだことにより増加。



株主優待制度の新設

今後の継続的な利益創出力の検討結果に基づき、当社株式への関心の喚起を目的とした初の株主優待制度を導入。2025年6月末を初回権利確定日として、以後年2回の優待品の支給を実施する。

■権利確定日

毎年6月末日及び12月末日

■対象

権利確定日時点の株主名簿に記載または記録された当社株式1単元（100株）以上を保有している株主

■優待品

QUOカード（保有株数等による条件は以下）

保有株式数	継続保有期間（※）		
	6ヶ月以上2年未満	2年以上4年未満	4年以上
100株以上 1000株未満	500円分/回 (年間1,000円分)	1,000円分/回 (年間2,000円分)	2,000円分/回 (年間4,000円分)
1000株以上 5000株未満	5,000円分/回 (年間10,000円分)	10,000円分/回 (年間20,000円分)	20,000円分/回 (年間40,000円分)
5000株以上	25,000円分/回 (年間50,000円分)	50,000円分/回 (年間100,000円分)	100,000円分/回 (年間200,000円分)

（※）継続保有期間：毎年6月末日及び12月末日現在の株主名簿に、同一株主番号で、連続して記録されている回数に基づく
（保有期間6か月の場合は連続して2回）

自己株式取得の進捗状況

2024年11月から自社株取得を開始。2025年2月末現在、予定に対して44.6%の株式を取得済。

進捗状況

取得済株数合計 (株)	取得済金額合計 (円)	上限株数 (株)	上限金額 (円)	進捗率 (株数)	進捗率 (金額)
410,200	324,969,400	900,000	550,000,000	44.58%	59.09%

(参考)本取得の取締役会決議内容

アクション	内容	決議日	発効/実施日
自己株式取得	今後の資本戦略を機動的に行うための自己株式の取得 (取得予定株式総数：900,000株／取得価額総額：5.5億円)	2024/11/13	2024/11/14～ 2025/7/31

貸借対照表

自己資本比率は90%程度と財務基盤は強固。キャッシュも潤沢に保有。

資産

(百万円)	2023年12月期	2024年12月期
流動資産	6,231	7,047
現金及び預金	5,954	6,621
売掛金	253	323
その他 ※1	24	102
固定資産	157	196
有形固定資産	22	28
投資その他の資産	135	167
資産合計	6,389	7,243

※1 前払費用+その他

負債及び純資産

(百万円)	2023年12月期	2024年12月期
流動負債	665	783
未払金	227	290
未払法人税等	167	174
契約負債	102	149
賞与引当金	70	41
その他 ※2	97	127
負債合計	665	783
純資産合計	5,724	6,460
負債純資産合計	6,389	7,243

※2 未払費用+役員賞与引当金+その他

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）

「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、本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。

