



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

2026.3.24

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（2025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	148名（2025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

4,653 百万円

(前期比 +31.4%)

営業利益

1,199 百万円

(前期比 +16.9%)

openwork



openwork

営業収益

1,243 百万円

(前期比 +20.0%)

KPI

ユーザー数

788 万人

(前期比+11.1%)

クチコミ数

2,100 万件

(前期比+12.0%)

openwork リクルーティング

営業収益

3,247 百万円

(前期比 +34.2%)

KPI

契約社数

4,450 社

(前期比+13.5%)

求人数

10.5 万件

(前期比+21.6%)

※ 営業収益・営業利益は2025年12月期実績。KPIは2026年2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
788万人

Web履歴書
登録者数
171万人

求職者情報

企業情報

求人数
10.5万件

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
4,450社

※数値は2026年2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、じっくり落ちついて働ける社風。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

2,100万件

累計 登録ユーザー数

788万人

※2026年2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

10.5 万件

Web履歴書登録者数

171 万人

契約社数

4,450 社

※2026年2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

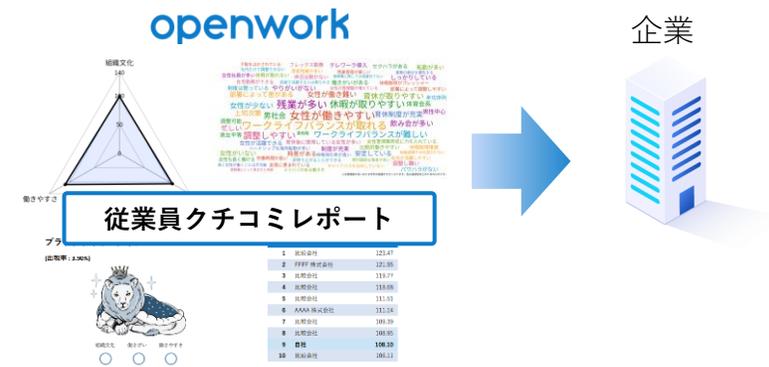
※海外・国内の大手ヘッジファンド、資産運用会社等に提供中

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、キャリア検討のプラットフォームサービス。

「OpenWorkキャリア」サイト

The screenshot displays the OpenWork Career website interface. It features a navigation menu on the left with options like 'ホーム', '注目コメント', and 'カテゴリーから探す'. The main content area includes a '質問 ランキング' section with questions like '新卒社員の初任給UPの傾向、賛成ですか？', 'この会社辞めたい...と思う瞬間はどんなときですか？', and 'みなさんが「年収」だと感じる年収はいくらですか？'. Below this is a 'キャリア事例・年収推移' section with a table showing average annual income, age, and number of companies for different career paths. A line graph shows the annual income distribution for corporate employees across age groups. A bar chart shows the number of job seekers for different annual income levels. A user profile is visible in the foreground, showing a 30-year-old male with 10 million yen in annual income, and a text box with a testimonial about career change.

平均年収	平均年齢	平均経験社数
636万円	31.1歳	1.9社

職種	平均年収
システム開発 (WEB・オープン系)	827万円
ITコンサルタント・システムコンサル...	1,127万円
事業企画・総括	1,046万円

年収	人数
421万円	20-24
541万円	25-29
693万円	30-34
782万円	35-39
819万円	40-44
992万円	45-49
979万円	50-54
862万円	55-59

年収	求人数
600万円以上	100
700万円以上	200
800万円以上	300

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

主要指標・今後の予定

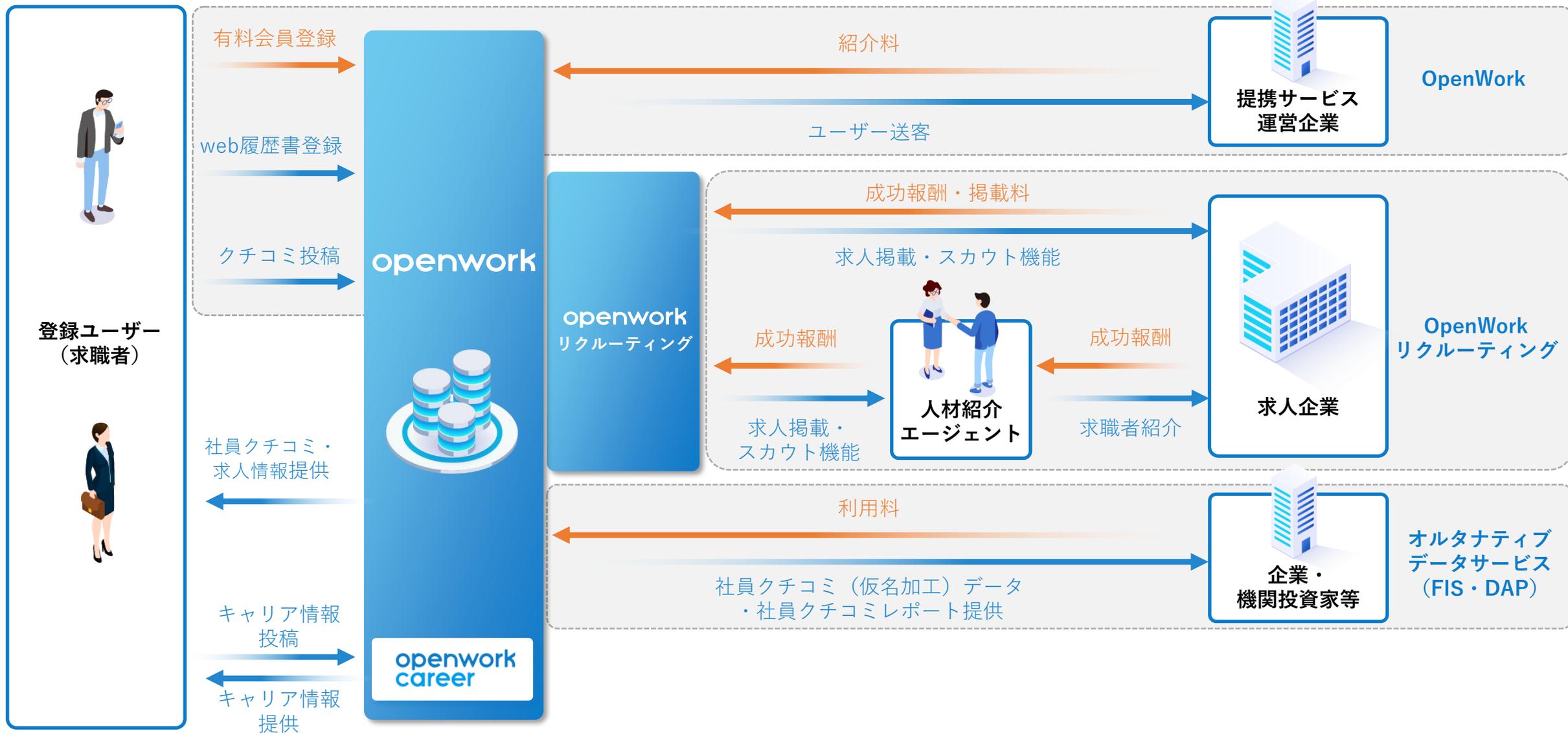


- ✓ ユーザー数4.5万人、MAU5,500人（2025年12月末時点）
- ✓ OpenWorkサイトからの導線強化
- ✓ キャリアパス分析等の機能追加

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

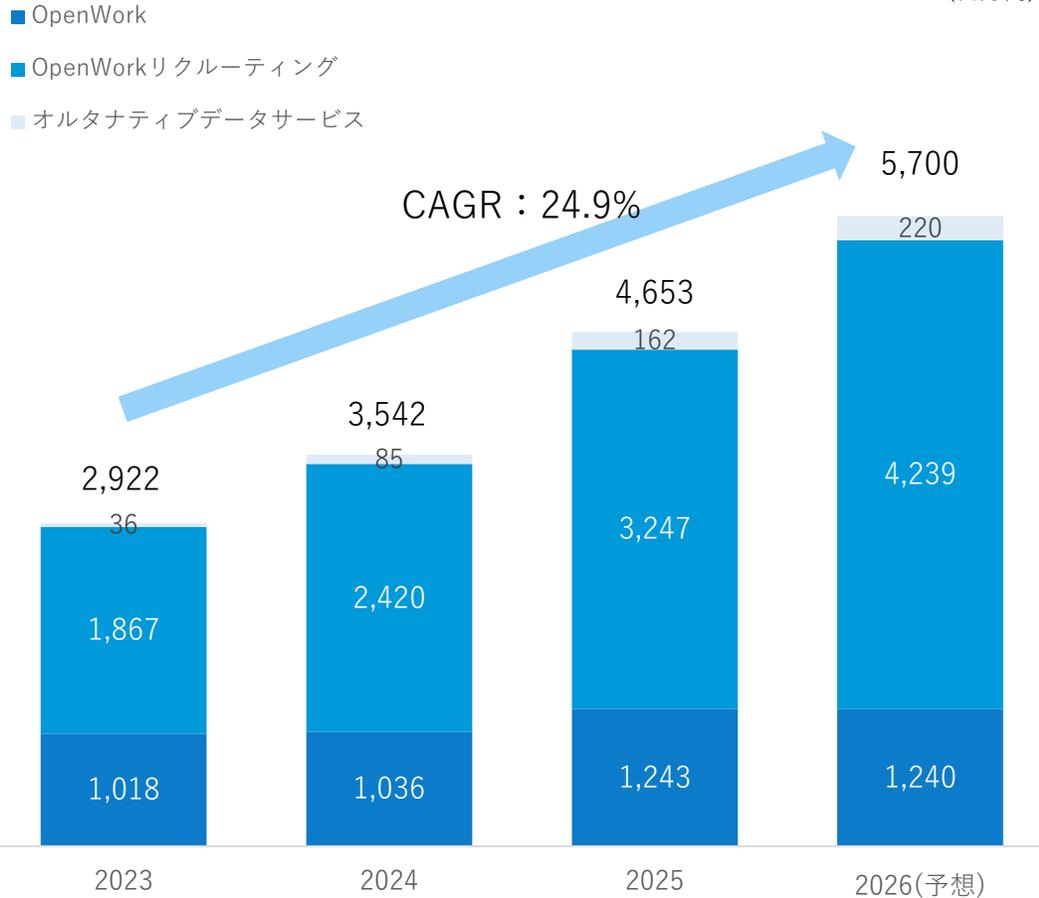


着実な成長 ※オープンワーク単体

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。

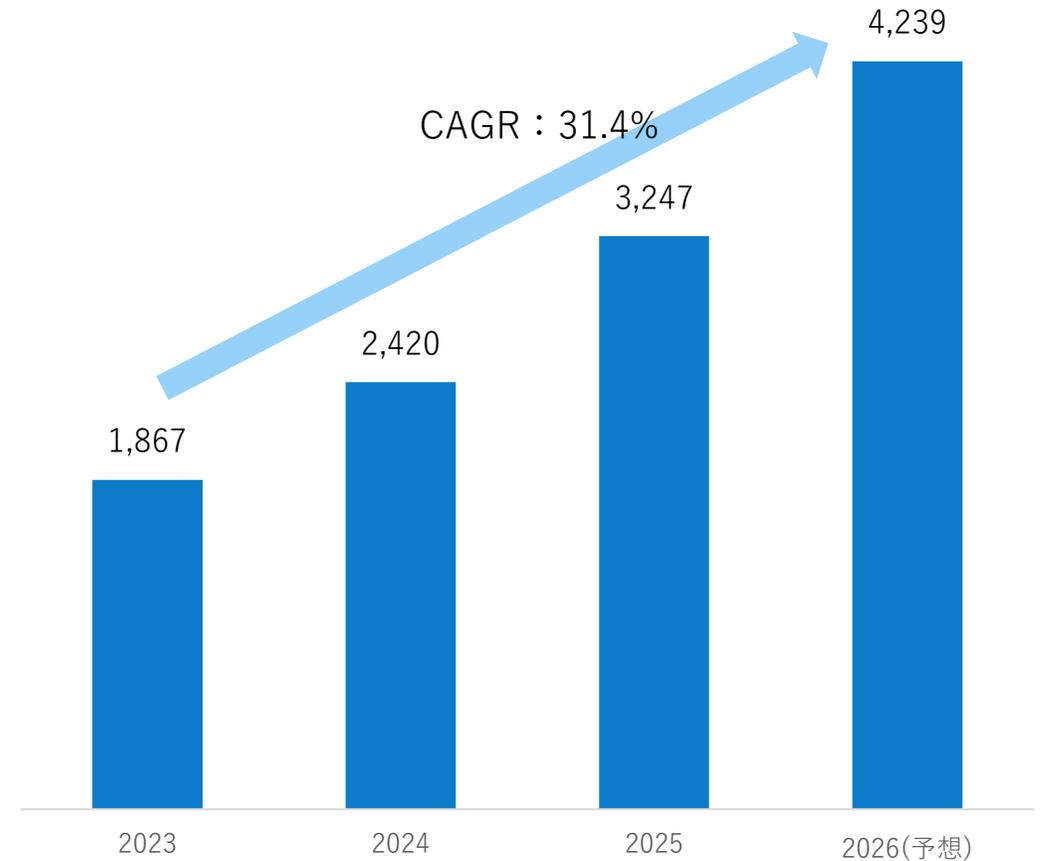
営業収益（サービス別）

(百万円)



OpenWorkリクルーティング 売上

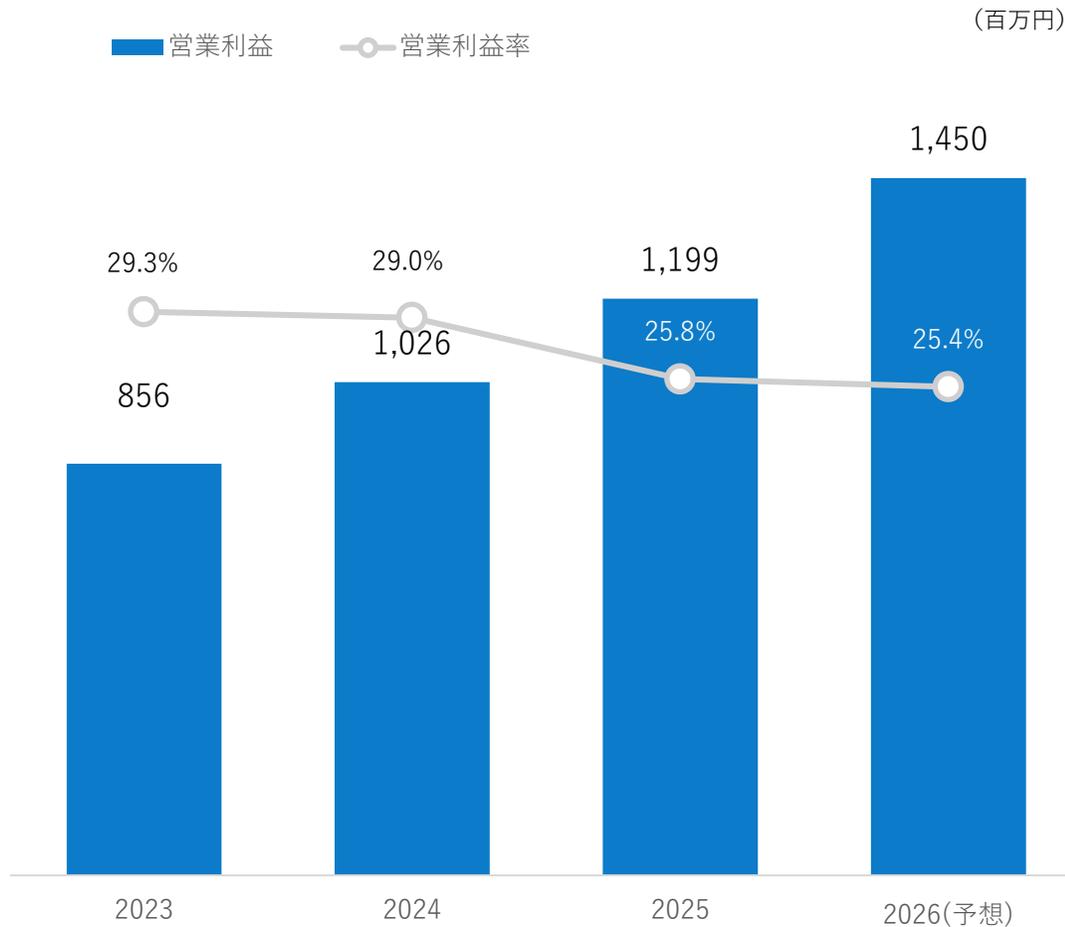
(百万円)



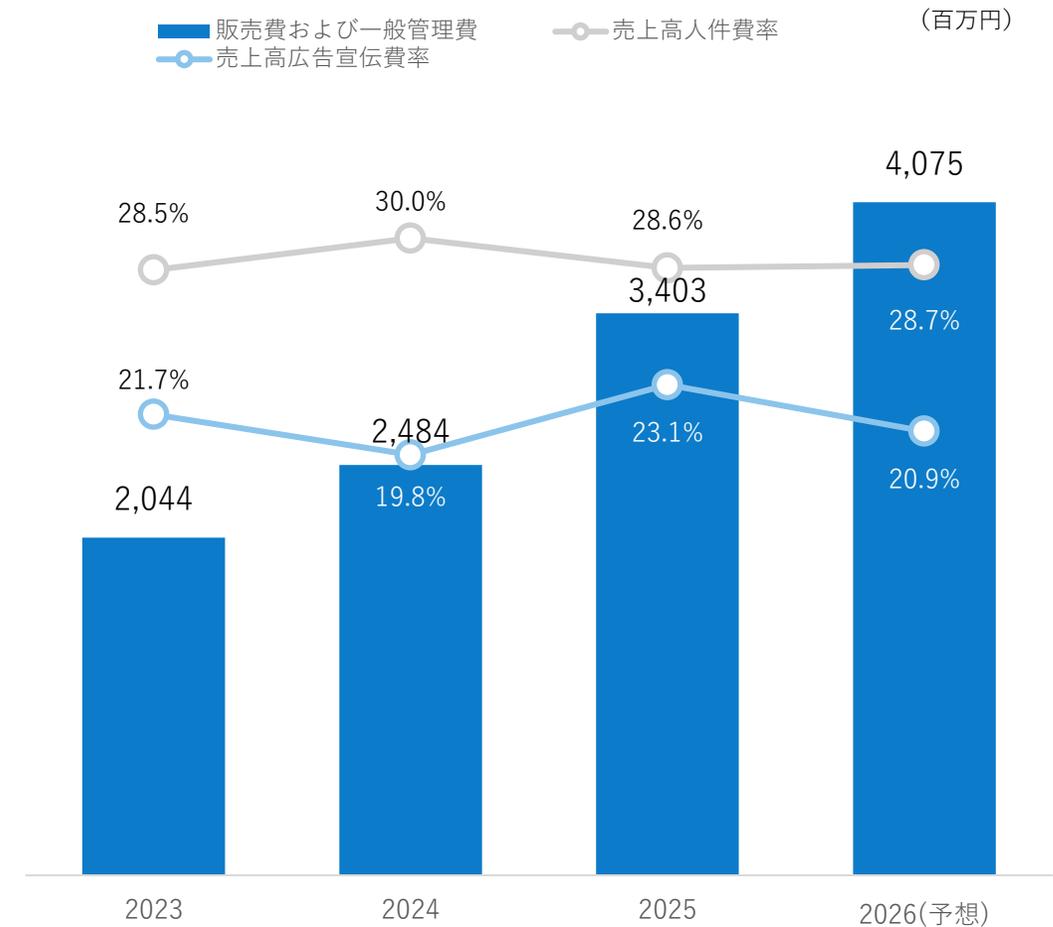
規律あるコストコントロールで安定収益を実現 ※オープンワーク単体

2026年12月期も成長のための広告宣伝費・人件費投資を継続。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

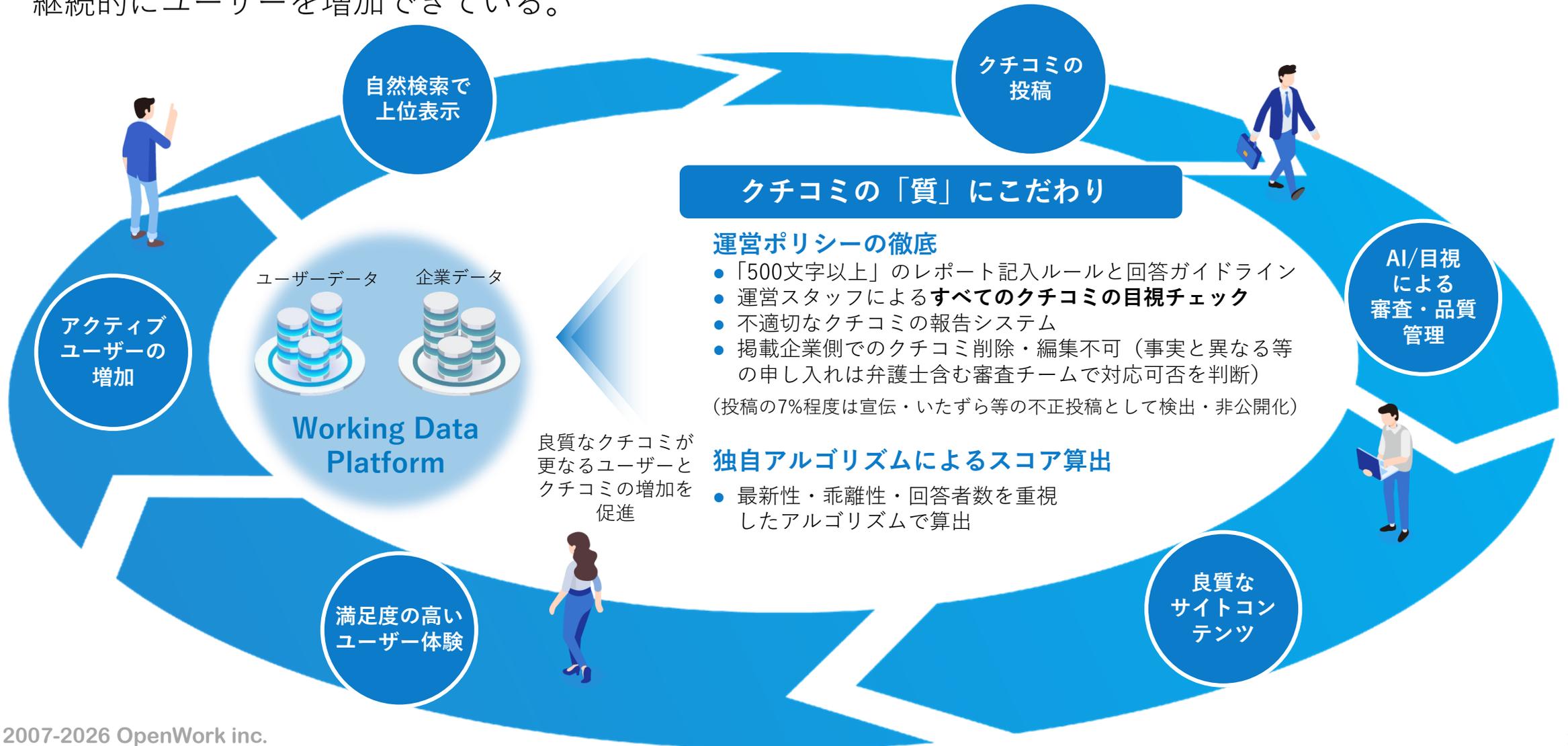
3 市場機会と成長ポテンシャル

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。



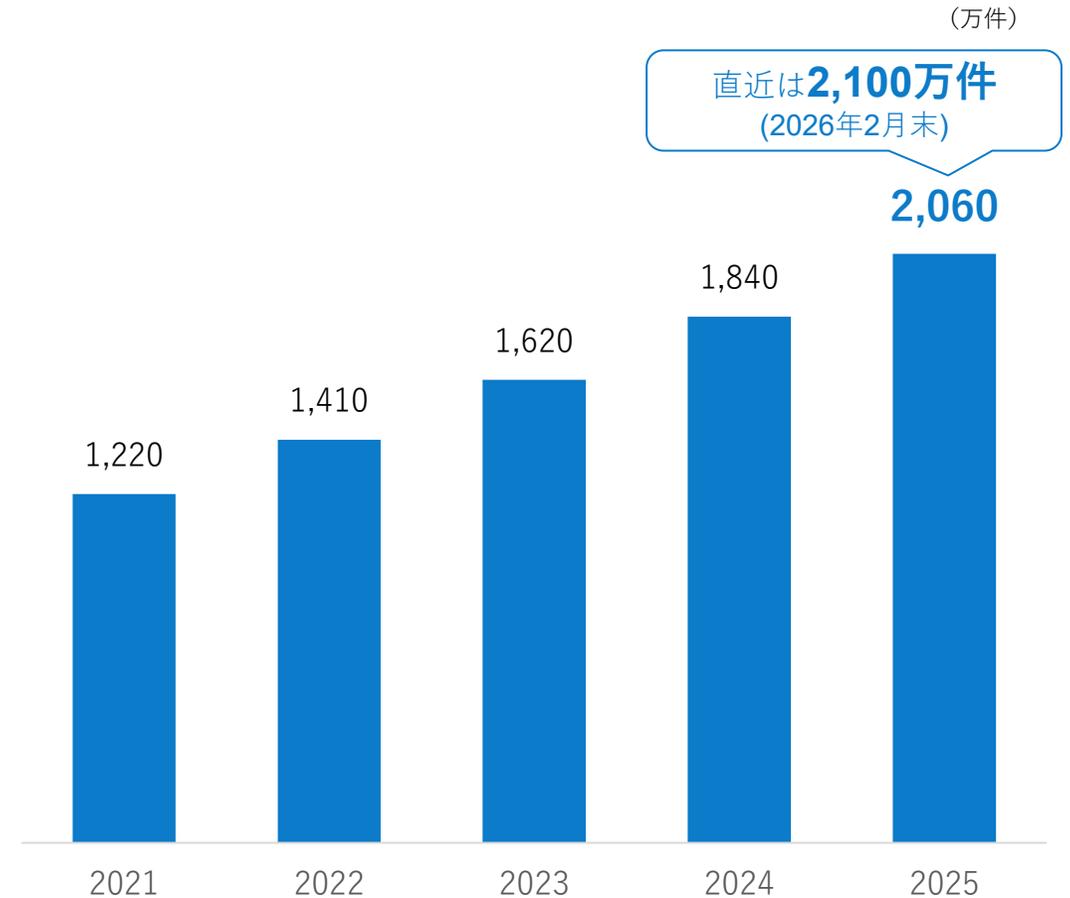
登録ユーザー数780万人を誇る日本最大級の社員クチコミサイトを構築

「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

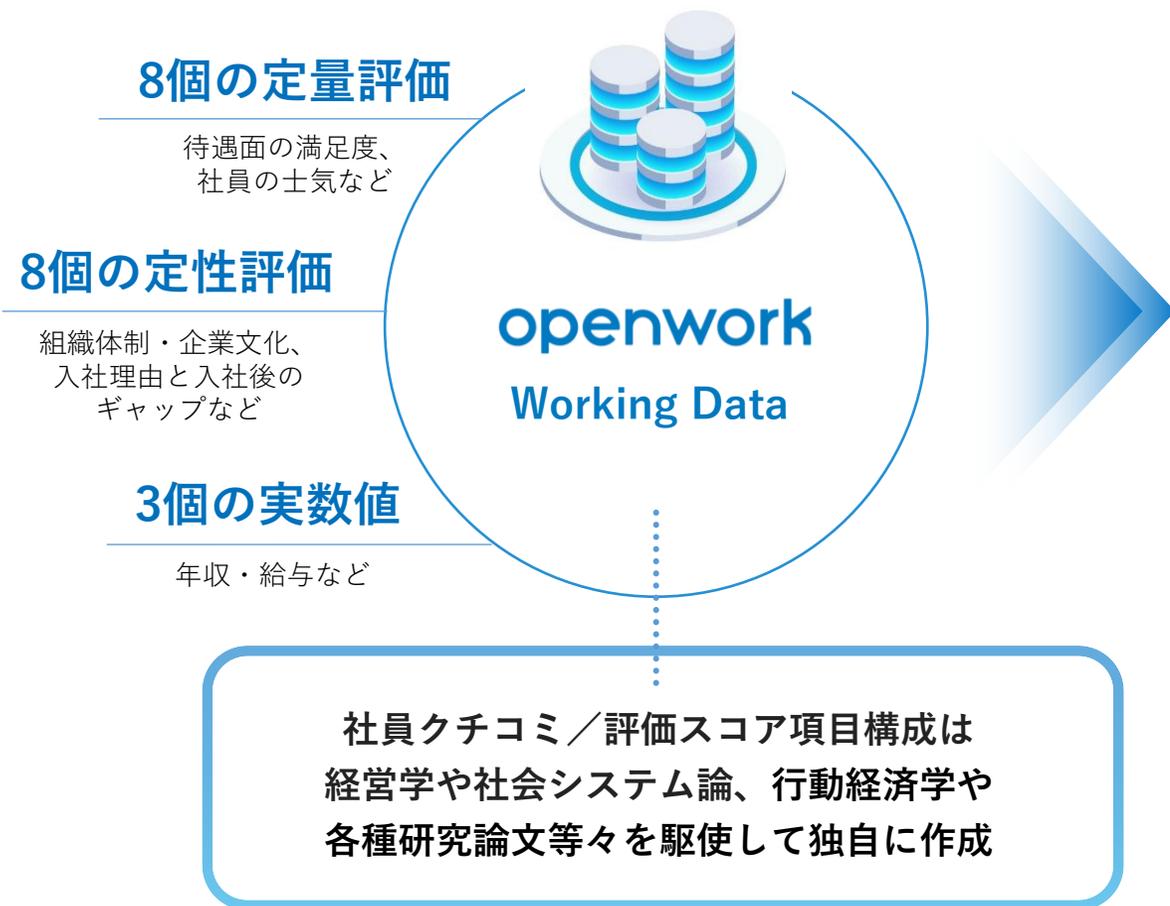


OpenWork 累計社員クチコミ・評価スコア数



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)

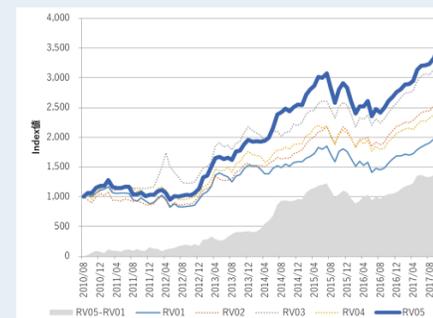
無形資産を多く含む 企業の非財務データ

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。

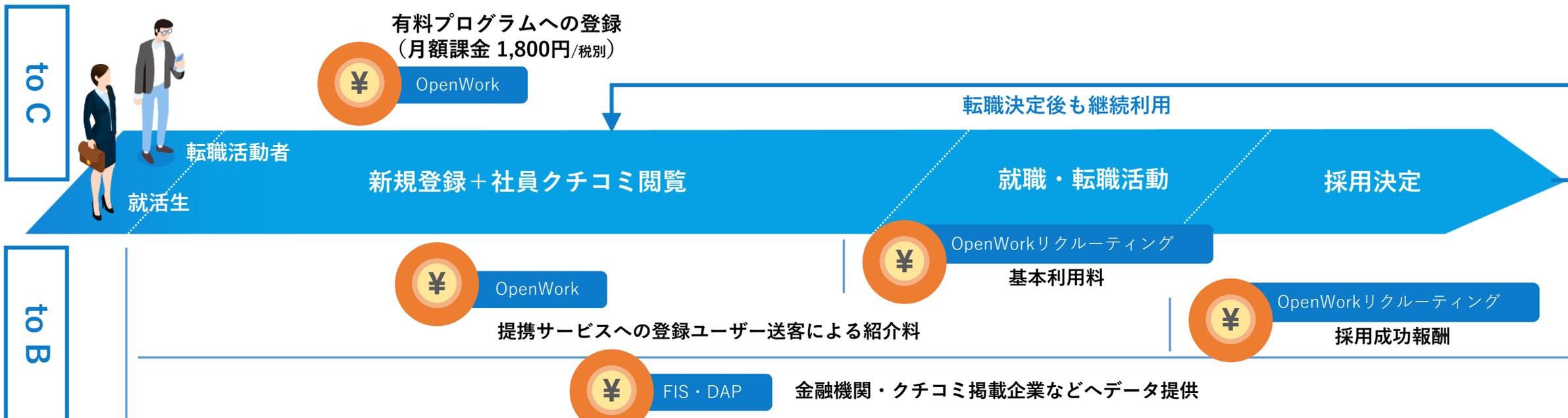
(参考) 当社ワーキングデータの論文採択・共同研究事例

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・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	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。
6	千葉大学	オフィス環境と従業員のウェルビーイング関係性	2025年	林立也 岡田 咲希	IAQVEC 2026	オフィス設備投資は労働環境改善として見る場合、人的資本指標に影響がないか調査。また、直接・間接的に企業パフォーマンスとの関連性も検証。
7	コロンビア大学	Measuring Organizational Capital: A Cross-Language, Cross-Platform Framework	2026年	Kaede Hanazawa Ritsu Kitagawa Akseli Palomaki	NBER Japan Project Meeting 2026にて発表予定	日本企業の組織文化や経営方針、顧客との関係性等が含まれるOrganizational Capital (組織資本) は企業業績と正の相関があることが確認された。

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

2025年 22%
2024年 29%

2025年 27%
2024年 10%

2025年 6%
2024年 6%

2025年 6%
2024年 6%

2007年～2023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

※1：25卒学生が卒業後2025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

←..... クチコミの約50%はこの期間（在職中）に投稿

←..... 残り50%は転職後

OpenWork

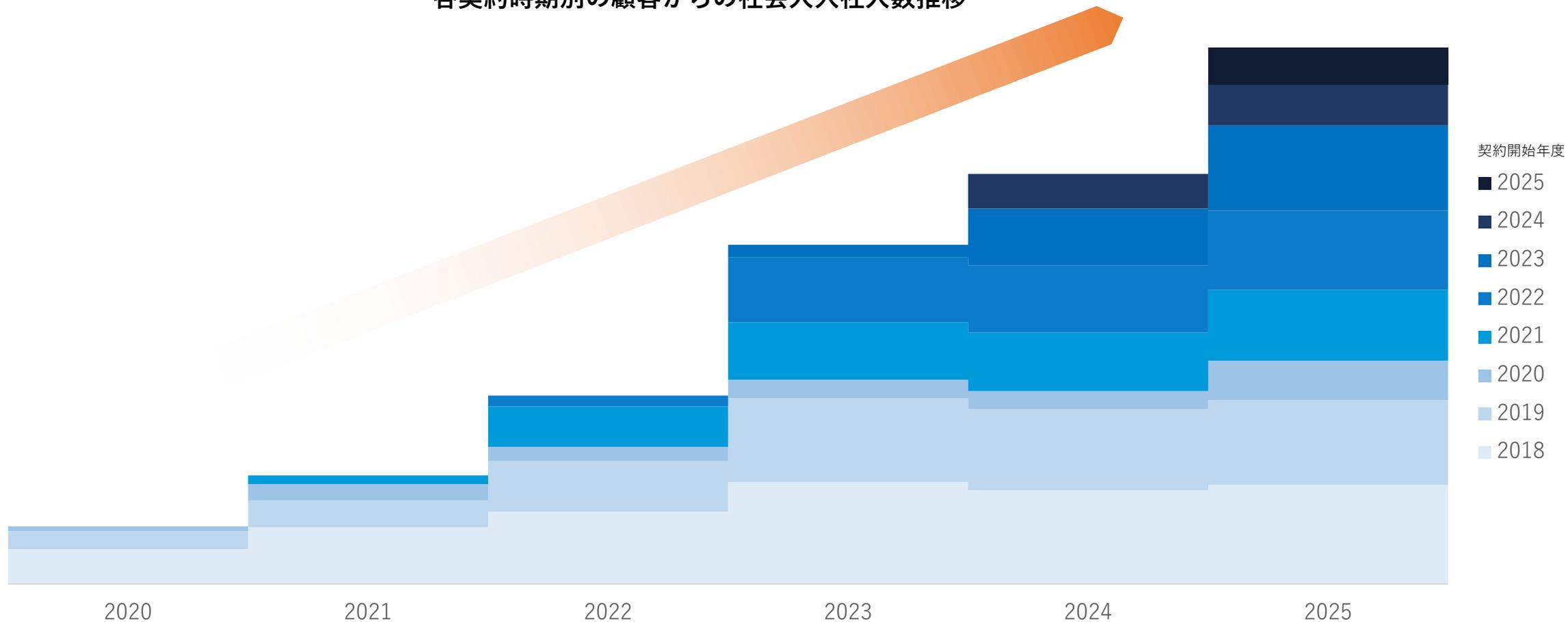
既存の転職サービス



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

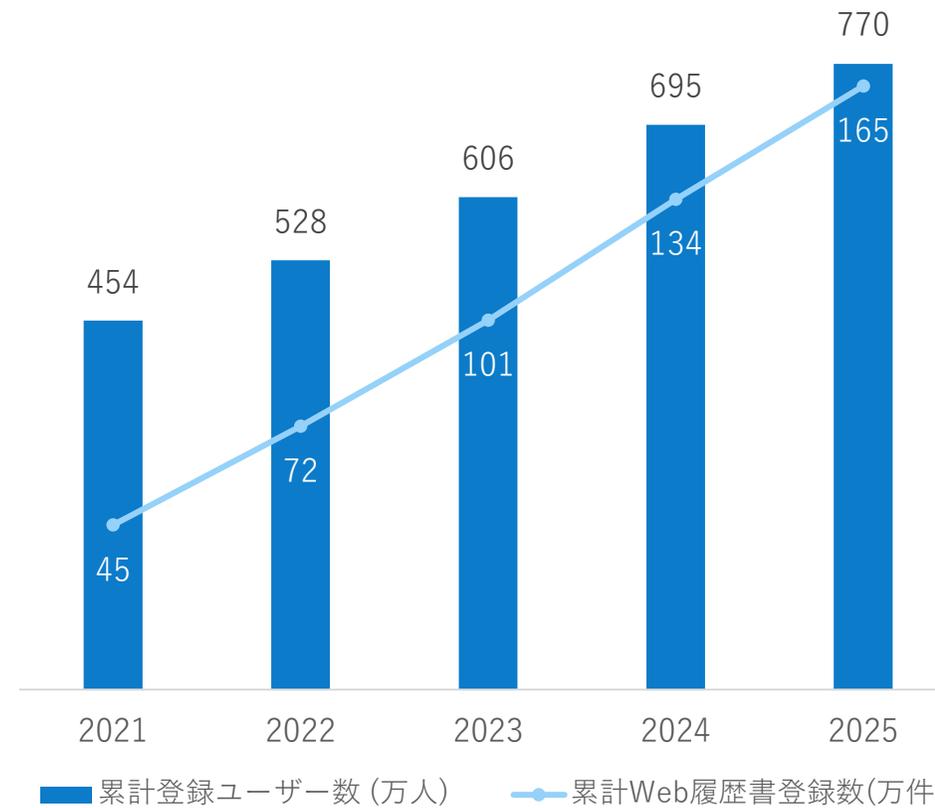
OpenWorkリクルーティングの成長性 ～立脚市場と当社のポテンシャル

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（2025年）」（2025年10月24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

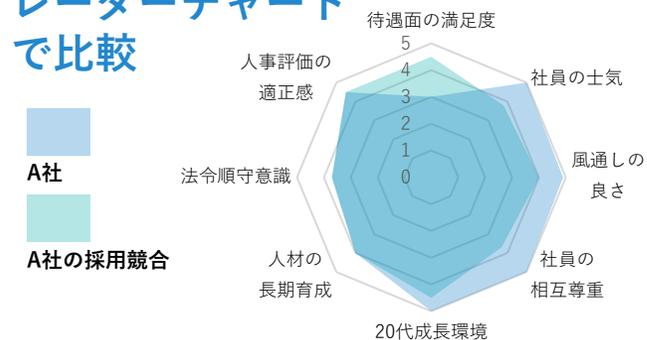


※1：2026年2月末時点のユーザー属性を集計
 ※2：26年卒大学生ユーザーのうち旧帝大/一橋/東工大/その他国立/早稲田/慶應/上智/ICU/G-MARCH/東京理科/関西/関西学院/同志社/立命館

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？」

OpenWorkでの転職者

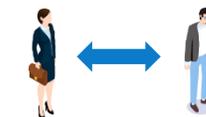


調査主体：オープンワーク株式会社
 調査時期：2025年5月
 有効回答者数：474名
 OpenWorkを使って現在の職場へ転職し、かつ転職5年未満の転職者へのアンケート調査結果

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

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

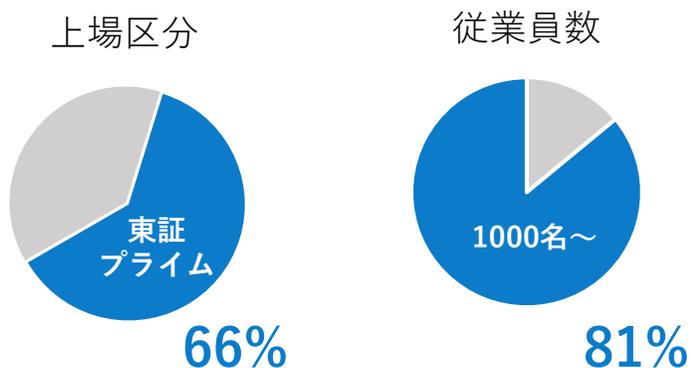


新卒・中途それぞれでツールを切り替える必要がなく効率的な採用が可能

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



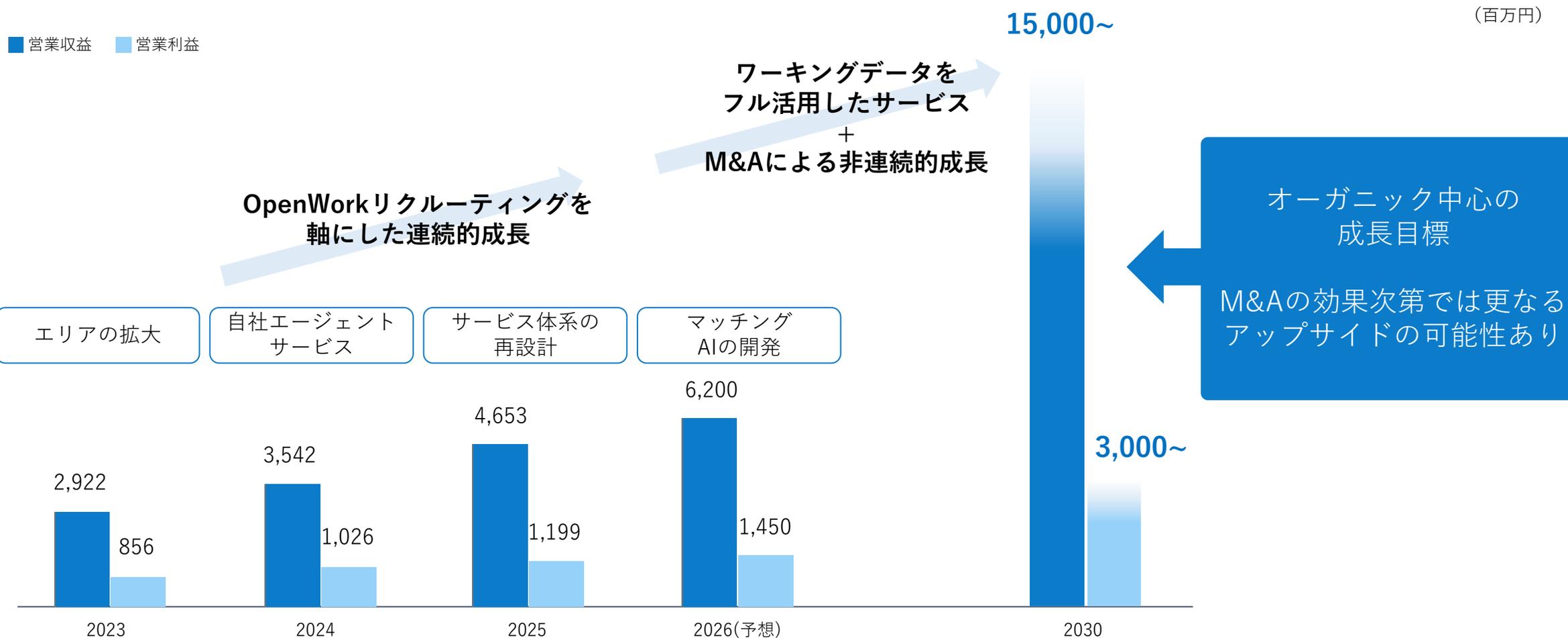
クチコミデータを活用し様々な角度から客観的に組織課題の可視化を支援

事業計画と成長戦略



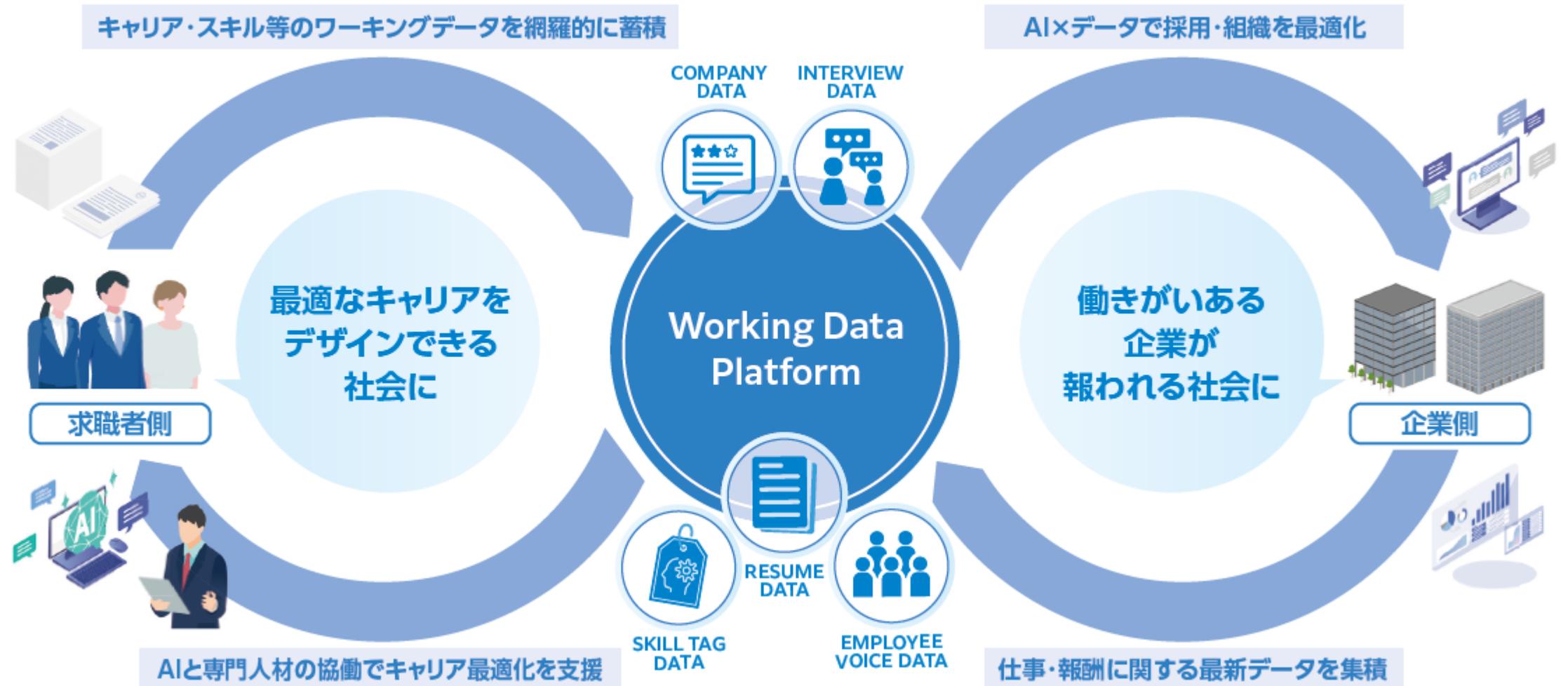
2030年までの成長計画

OpenWorkリクルーティングの連続的成長に加え、ワーキングデータを活用した事業拡大とM&Aによる非連続的成長を2030年までの基本戦略とし、営業収益150億円以上、営業利益30億円以上を目指す。



2030年プロダクト全体戦略：WDP（Working Data Platform）

社員クチコミをはじめとした「働く」に関する様々なデータを核に求職者・企業へ価値を提供する、ワーキングデータプラットフォームという独自のポジションの確立を目指す。



求職者サイドへの新たな価値提供方針

大規模なユーザー基盤を起点に、データ・AI・ヒトの価値共創で提案品質を高度化し、ユーザーの活性化と収益機会の拡大を狙う。

将来の成長機会

大規模なユーザー基盤を有しており、**ユーザーの活性化**が収益機会の拡大につながる。

総会員数
788万人

Web履歴書登録者数
171万人

注力テーマ



1. データ拡充によるレコメンド精度の向上

年収・職歴等のデータに加え、スキル／カルチャー適合／志向性などの独自の“ワーキングデータ”を拡充し、**マッチング精度と提案品質の向上**につなげる。



2. AIを活用したキャリア支援

ユーザーの状況(経験・価値観・不安)をAIで構造化し、優先事項と有力な選択肢を言語化することで、**意思決定の質・スピードの向上**に寄与する。



3. 人材エージェント事業の強化

AIで整理しきれない個別事情をヒトが汲み取り、最終意思決定までの伴走を通じて、**納得感・成果創出の最大化**を図る。

企業サイドへの新たな価値提供方針

採用マッチング支援を核に、OpenWorkの強みであるユーザー母数やクチコミデータを活かした採用ブランディング・組織改善を担う機能を追加。加熱する採用市場で生き残るための包括的支援を行う。

ワンストップでブランド形成・採用・組織改善までできる人手不足時代の総合採用サービスへ



M&Aの方針

大規模なユーザー基盤・データ・キャッシュを最大限有効活用するため、適切な企業のグループインを積極的に検討し、非連続な成長を実現する。

当社の抱える課題とポテンシャル

大規模なユーザー基盤・データ・キャッシュを保持している一方、まだ有効活用の余地は大きい

- ✓ 累計788万人のユーザー数
- ✓ 2,100万件のクチコミをはじめとした、当社独自のワーキングデータ
- ✓ 70億円以上のキャッシュ



主要なM&Aターゲット領域

左記アセットを最大限活用するため、適切な外部企業を選定しグループインすることに注力

人材紹介・マッチング関連

- ✓ 優れた採用支援力を持つが、求職者の獲得に苦戦している人材紹介企業
- ✓ 当社のワーキングデータを組み合わせることで、より密度の高い採用支援を行える余地のある企業等

データ資産/AI開発・データサイエンス

- ✓ 公益性の高いワーキングデータを保有し、当社のデータ資産拡充に寄与しうる企業
- ✓ 優れたデータ分析力・AI開発力を持ち、当社の抱えるワーキングデータを更に有効活用できる企業等

M&A実施事例：株式会社PM Clubのグループイン

2025年12月に株式会社PM Clubの全株式取得を決議し、初のM&Aを実施。同社の「スキルタグデータ」を活用し、従来の経歴や条件に加え「保有スキル」も絡めた新しいマッチング体験の実現を目指す。

会社概要

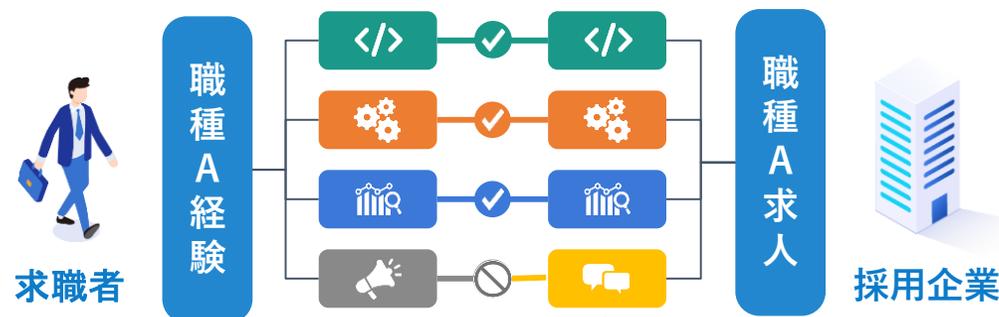


- ・ 代表：佐々木 真
- ・ 資本金：5百万円
- ・ 所在地：東京都渋谷区道玄坂1丁目10番8号
渋谷道玄坂東急ビル2F-C
- ・ 設立：2022年4月
- ・ 事業内容：
 - ・ プロダクト開発人材の転職・キャリア支援
 - ・ サイト「PM Career」企画・運営・販売
 - ・ オンラインスクール「PM School」企画・運営・販売

期待するシナジー

1. PM Clubの人材紹介事業の付加価値向上
 - ・ OpenWorkのユーザー/顧客基盤の活用
2. スキルベースドハイヤリングに対応したプロダクト開発
 - ・ **PM Club**：求職者の持つスキルや能力をプロダクト上で可視化し実装する知見
 - ・ **OpenWork**：プロダクト開発力および保有するワーキングデータ

「スキルベースドハイヤリング」イメージ図



M&A実施事例：株式会社BNGパートナーズのグループイン

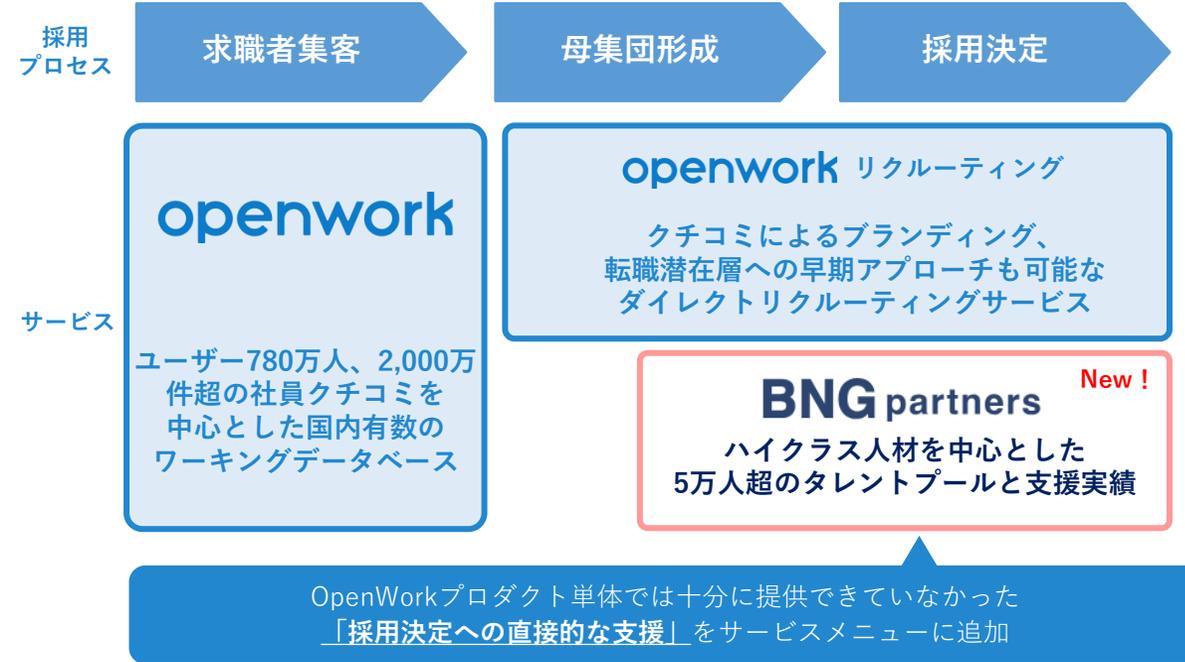
2026年3月に株式会社BNGパートナーズとの株式取得契約を締結。4月からグループイン。
当社データ×BNGの知見を活かした独自の人材紹介サービスをスタート。

会社概要

BNG partners

会社名	株式会社BNGパートナーズ
設立	2009年9月
事業内容	スタートアップ・ベンチャー企業を中心とした人材紹介、ハイクラス人材との業務委託提供
資本金	11百万円
代表者	蔵元 二郎
従業員数	34名 (2026年1月1日時点)
営業収益	791百万円 (2025年8月期)
営業利益	2百万円 (2025年8月期)

期待するシナジー



- ✓ 採用決定数の増加による **決定報酬での収益貢献に加え、顧客(採用企業)グリップ力の強化によるLTV拡大の土台を作る**
- ✓ キャリア相談の導線設置によるユーザー体験向上、面談や選考に関するデータのフィードバックを通じた、**将来的なAIマッチング機能の精度向上に寄与する**

配当方針の変更（初配）

中期成長目標に基づきキャピタルアロケーションを再検討した結果、M&A等を含む成長投資と株主還元双方の両立が可能と判断し、剰余金の配当を実施する方針を決定。連結配当性向20%程度を目標。

	年間配当金		
	第2四半期末	期末	合計
前回予想 (2026年2月12日発表)	0円00銭	0円00銭	0円00銭
今回修正予想 (2026年3月17日発表)	4円50銭	4円50銭	9円00銭
前期実績 (2025年12月期)	0円00銭	0円00銭	0円00銭

※期末配当は2027年3月開催予定の第20回定時株主総会の決議を経て実施

株主優待制度 ※現行からの変更はなし

株主優待の概要

項目	内容
優待品	デジタルギフト (交換可能商品は以下)
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
保有株式数及び 継続期間による条件	詳細は次頁に再掲

主なデジタルギフトの交換可能商品（2026年3月24日時点）

QUO カード Pay	OpenWork 社員クチコミ閲覧権限(※)	Amazon ギフトカード	d ポイント
Uber Eats ギフトカード	JAL マイル	au PAY	Visa e ギフト vanilla
図書カード NEXT	Google Play ギフトコード	PlayStation Store チケット	DMM プリペイドカード
PayPay マネーライト	Uber Taxi ギフトカード	すかいらーくグループ優待券	

(※) 「OpenWork」に投稿されたクチコミの閲覧権限。2025年5月14日の開示における「オープンワーク有料プログラム」から名称変更。

株主優待制度 ※現行からの変更はなし

保有株式数と継続保有期間による優待の進呈条件

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)

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

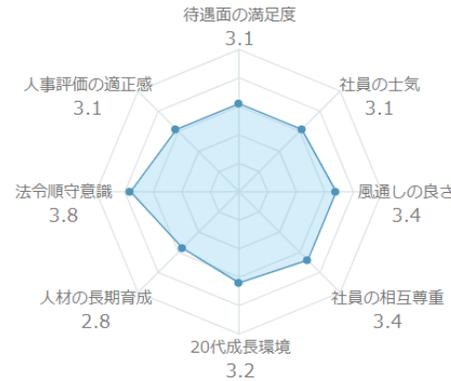
株価との相関性が証明されているOpenWorkのクチコミ情報

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

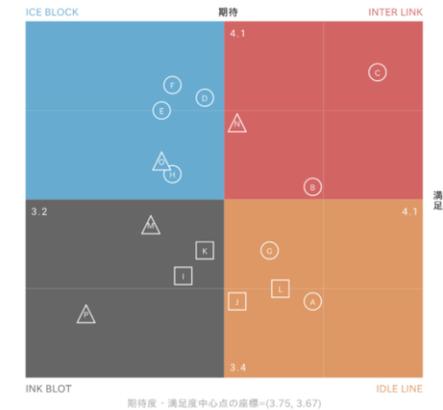


指標②

MOTIVATION CLOUD

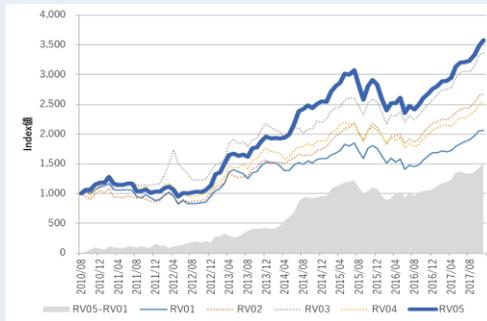
「エンゲージメントと企業業績」に関する研究に利用されたサーベイ

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

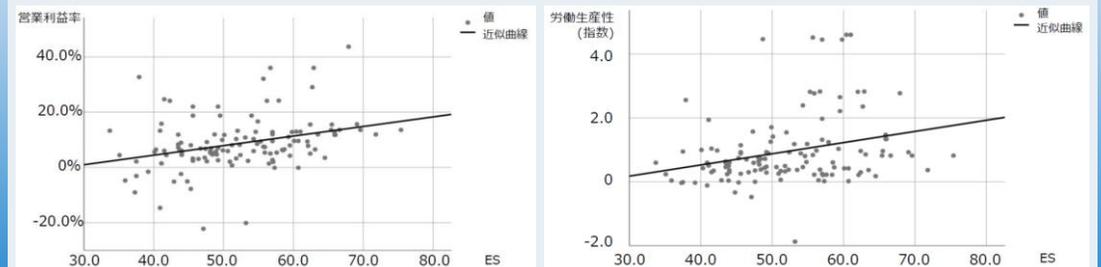
OpenWorkのクチコミから生成されるVCPCクチコミインデックスが株価と相関があることを証明した論文※が、「2018年証券アナリストジャーナル賞」を受賞



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



※「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)

※「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

総合評価及びエンゲージメントスコアの目標値を達成。今後は組織拡大と高いエンゲージメントの両立を目指し、各部門に組織開発担当を設置、全社で改善活動を推進する。



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

2025年2月→2026年2月
3.14 → **3.73** (上位2%)

2025年2月→2026年2月

ES

AA → **AAA**

GM
のES

AA → **AAA**

振り返り
/計画

- 各部のチームビルディングや部門をまたいだ交流イベント・ワークショップを行ったことで、理念や行動指針の浸透が進み高いエンゲージメントにつながった。
- 組織拡大に伴い組織固有の課題も増加。部門ごとに組織開発担当を任命し、全社施策だけでなく部門単での改善活動も推進していく。

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



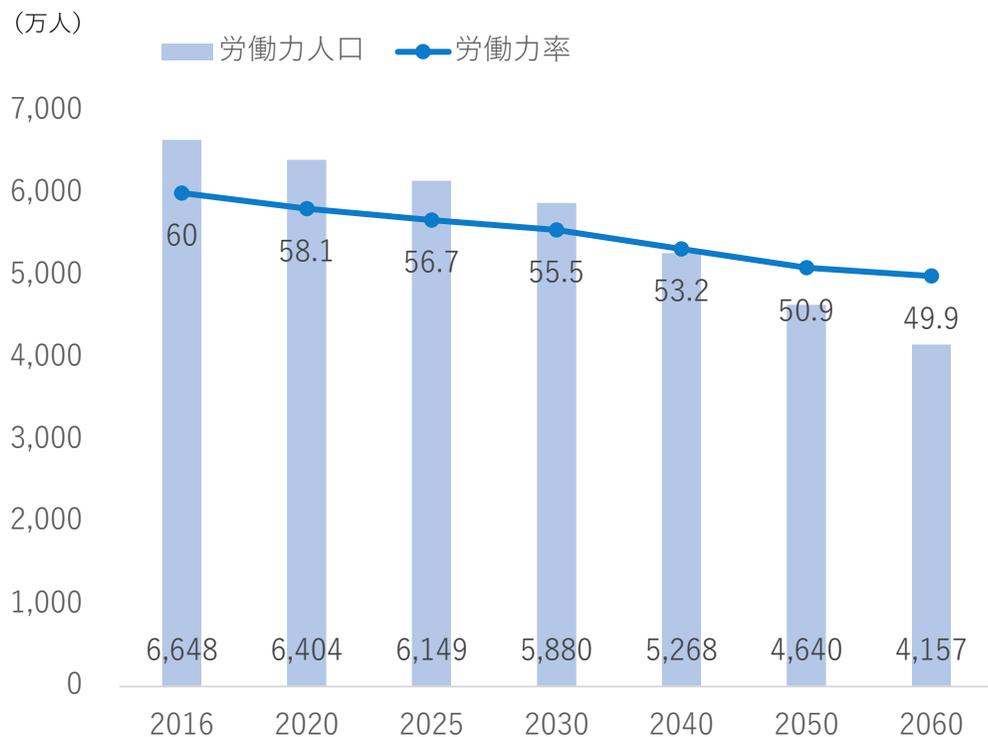
(補足) 相互選択型社会を促進させるマクロ環境

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。

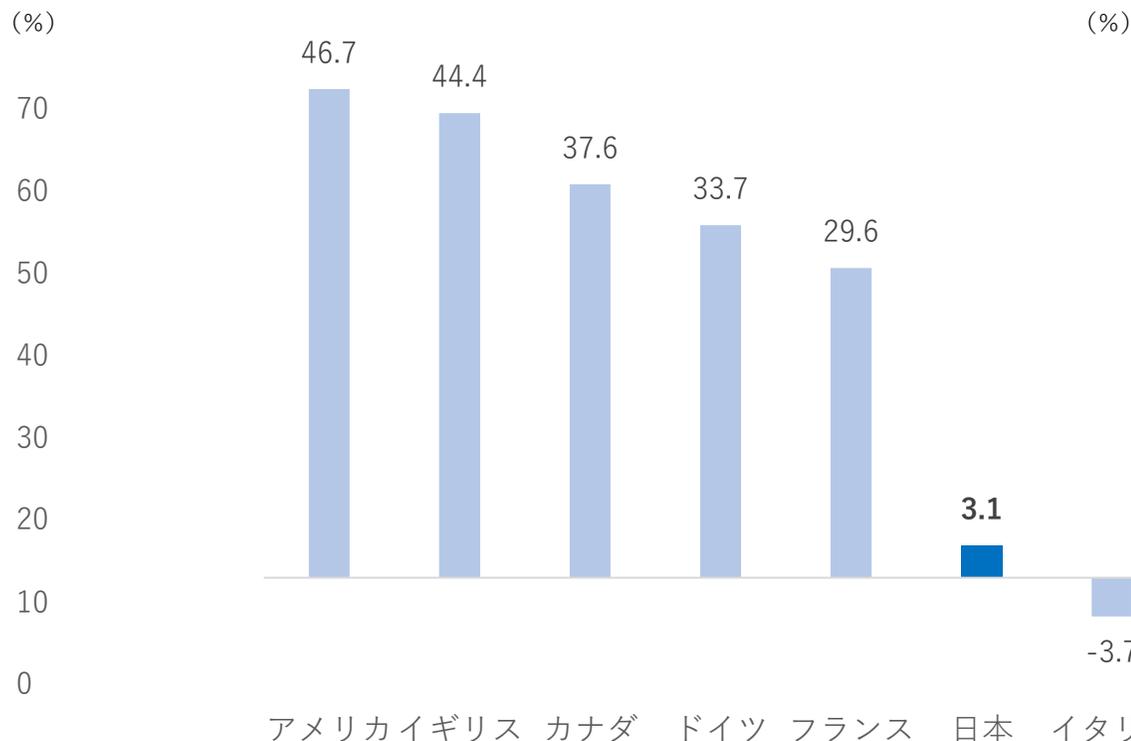
減少が進む労働力人口

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り組み

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



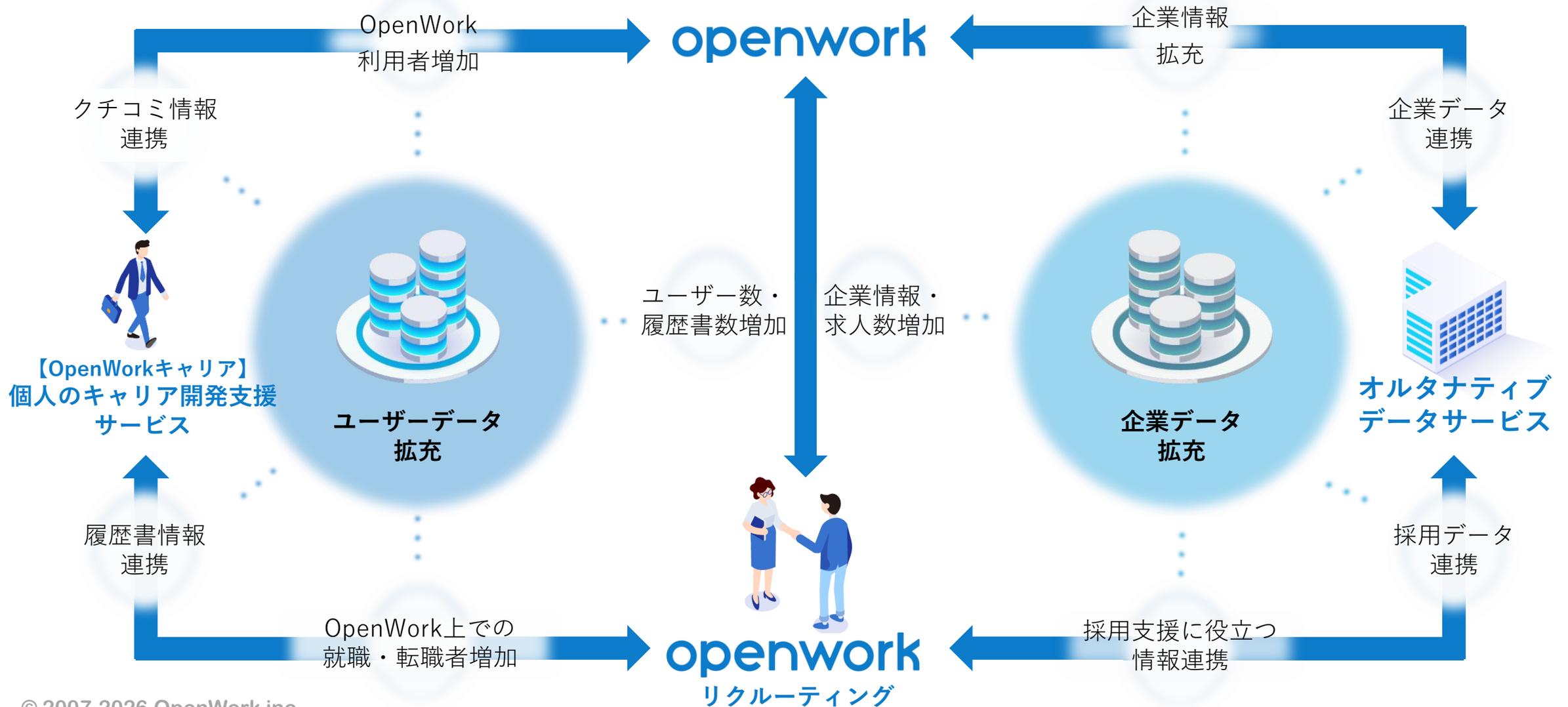
働きがい成長エンジンとし
求職者から選ばれる会社

クチコミを通した可視化・
データ提供による変革支援

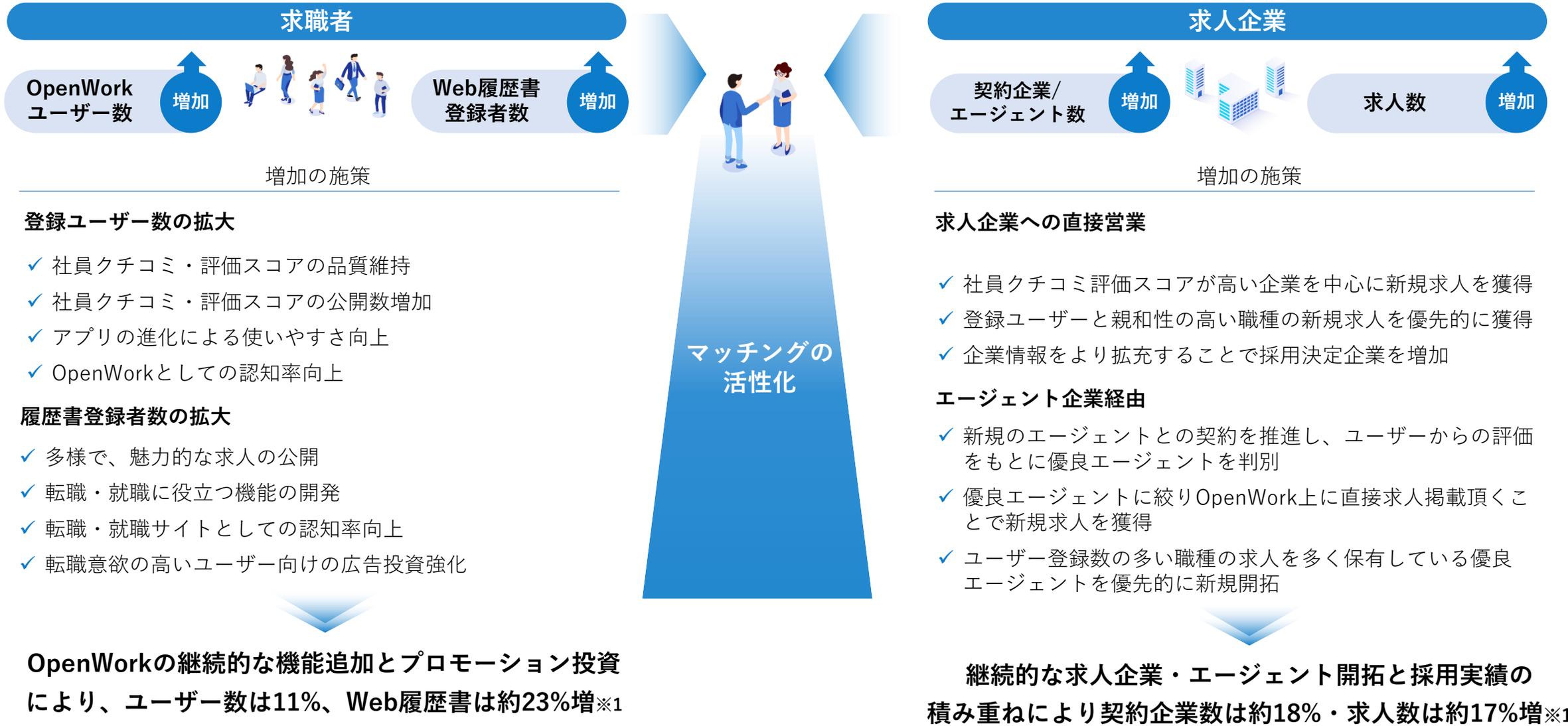
Working Data Platform

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（2025/3/25 開示内容の進捗）



※1 2025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。

OpenWorkリクルーティングの成長戦略（2025/3/25 開示内容の進捗）

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に向けた施策を推進。Working Data Platform構想への施策(※)の一環として今後も継続。

概要（25/3開示の再掲）

進捗

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

関西エリアに拠点を設け本格的な事業展開を開始
エリア限定のTVCMの効果等もあり、採用企業・求職者の獲得は順調に進んでいる

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**

2025年3月に直接採用企業向けのプライシングをストック収益も獲得可能なモデルに見直し
順次契約の切り替えを推進中

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

新卒向けエージェントサービスを立ち上げ、サービスを提供中
業績はまだ小規模ながらノウハウの蓄積と改善を推進中

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

AIを活用した機能拡張のほか、Working Data Platformの実現に向けたデータ拡充・活用力の強化を目的としたM&Aも実施中

2025年12月期 業績サマリー

2025年12月期
業績

営業収益

4,653 百万円

(前期比 + 31.4% / 通期達成率 103.4%)

営業利益

1,199 百万円

(前期比 + 16.9% / 通期達成率 106.1%)

OpenWork

営業収益

1,243 百万円

(前期比+20.0%)

KPI

ユーザー数

775 万人

(前期比+11.4%)

クチコミ数

2,060 万件

(前期比+11.9%)

OpenWork
リクルーティング

3,247 百万円

(前期比+34.2%)

Web履歴書登録者数

165 万人

(前期比+23.4%)

契約社数

4,400 社

(前期比+18.0%)

求人数

9.9 万件

(前期比+17.3%)

P/Lハイライト

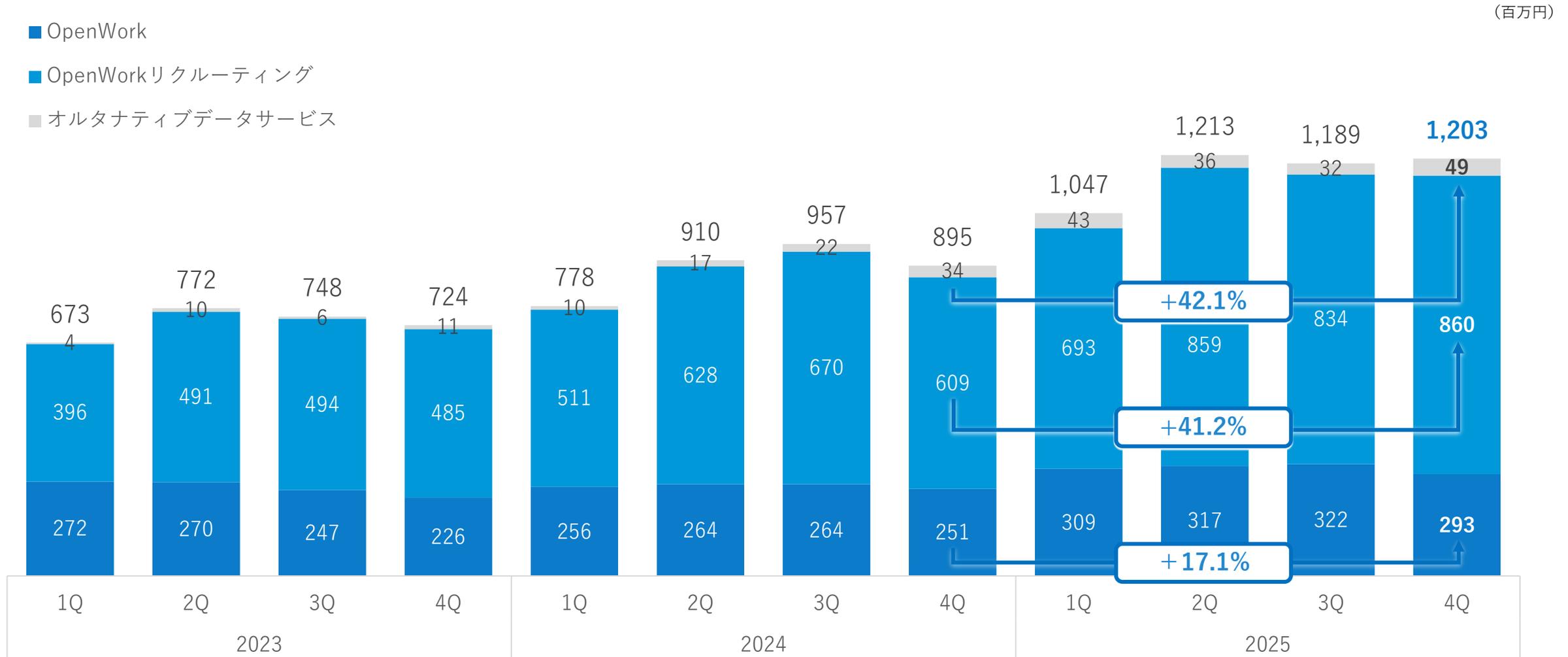
営業収益は前期比+31.4%、OpenWorkリクルーティングは前期比+34.2%と過去最高を記録。将来の成長投資のため、4Qでは費用大幅増も通期営業利益は前期比+16.9%を達成し、期初予想を超過。

(百万円)

	2024年12月期 第4四半期	2025年12月期 第4四半期	前期比	期初予想 達成率
営業収益	3,542	4,653	+31.4%	+103.4%
OpenWork	1,036	1,243	+20.0%	+105.7%
OpenWorkリクルーティング	2,420	3,247	+34.2%	+102.4%
オルタナティブデータサービス	85	162	+89.6%	+108.2%
営業費用	2,515	3,454	+37.3%	+102.5%
営業利益	1,026	1,199	+16.9%	+106.1%
営業利益率	29.0%	25.8%	▲3.2pt	+0.7pt
経常利益	1,027	1,201	+17.0%	+107.1%
当期純利益	757	837	+10.5%	+107.6%

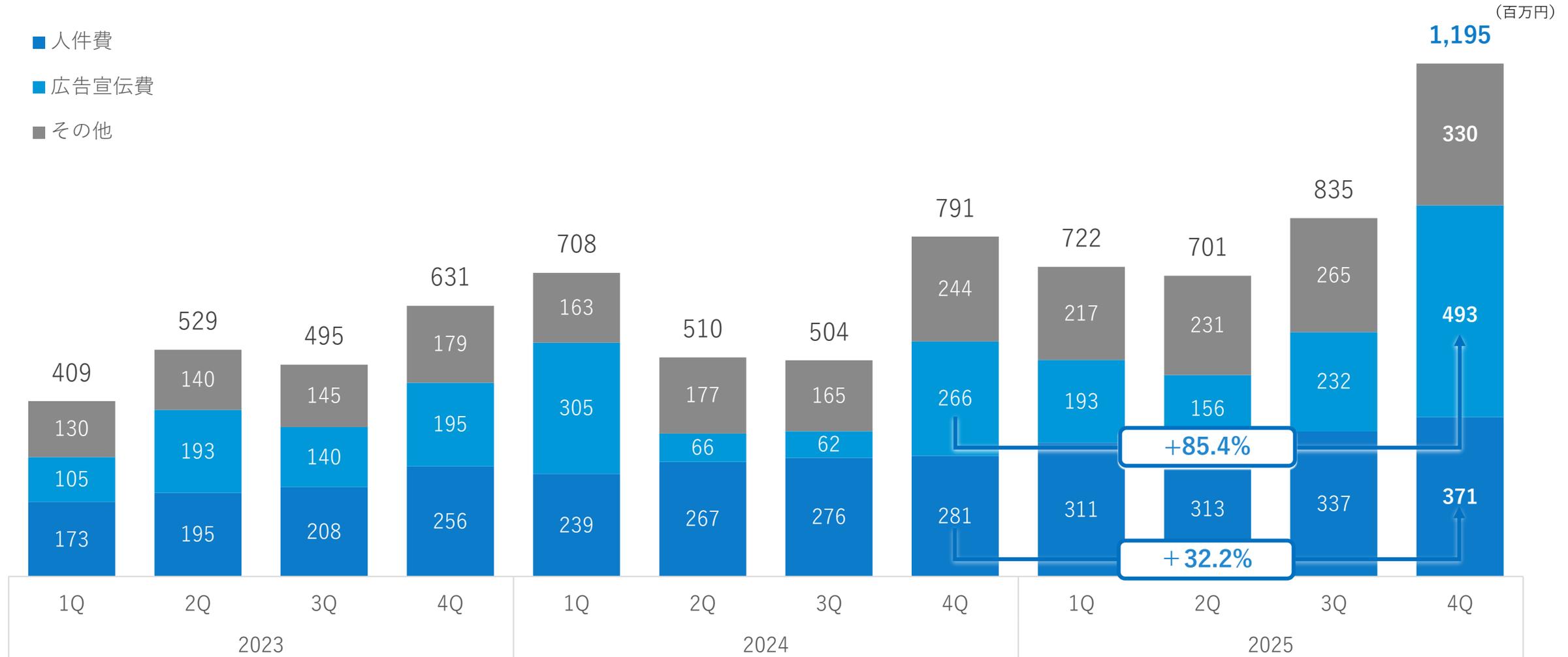
業績推移（四半期ごとのサービス別営業収益の推移）

OpenWorkは1Qからの単価向上効果を維持。OpenWorkリクルーティングは入社人数が好調のため、4Q単体で前期比+41.2%と今期最高の成長。



営業費用の推移

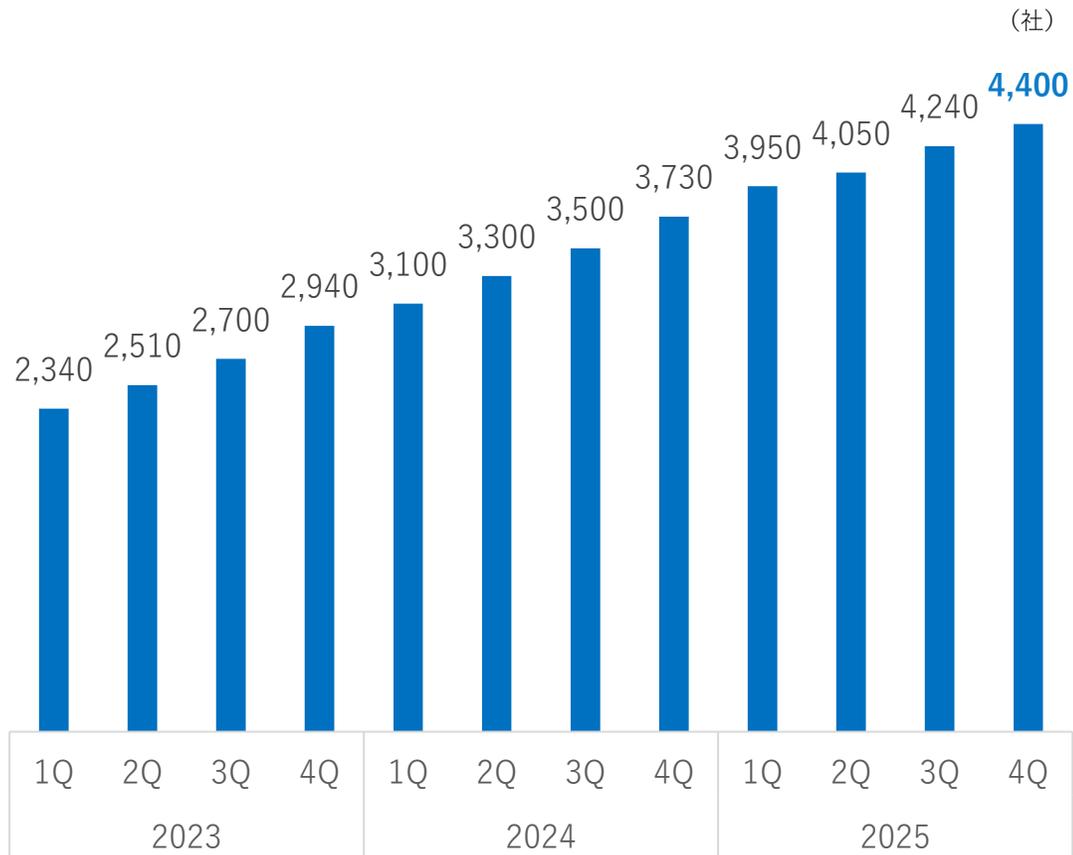
4Qは広告投資やプロダクト開発など将来の成長のための投資を大幅に拡大。人件費は従業員数の増加、決算賞与による一時費用もあり、前期比+32.2%。



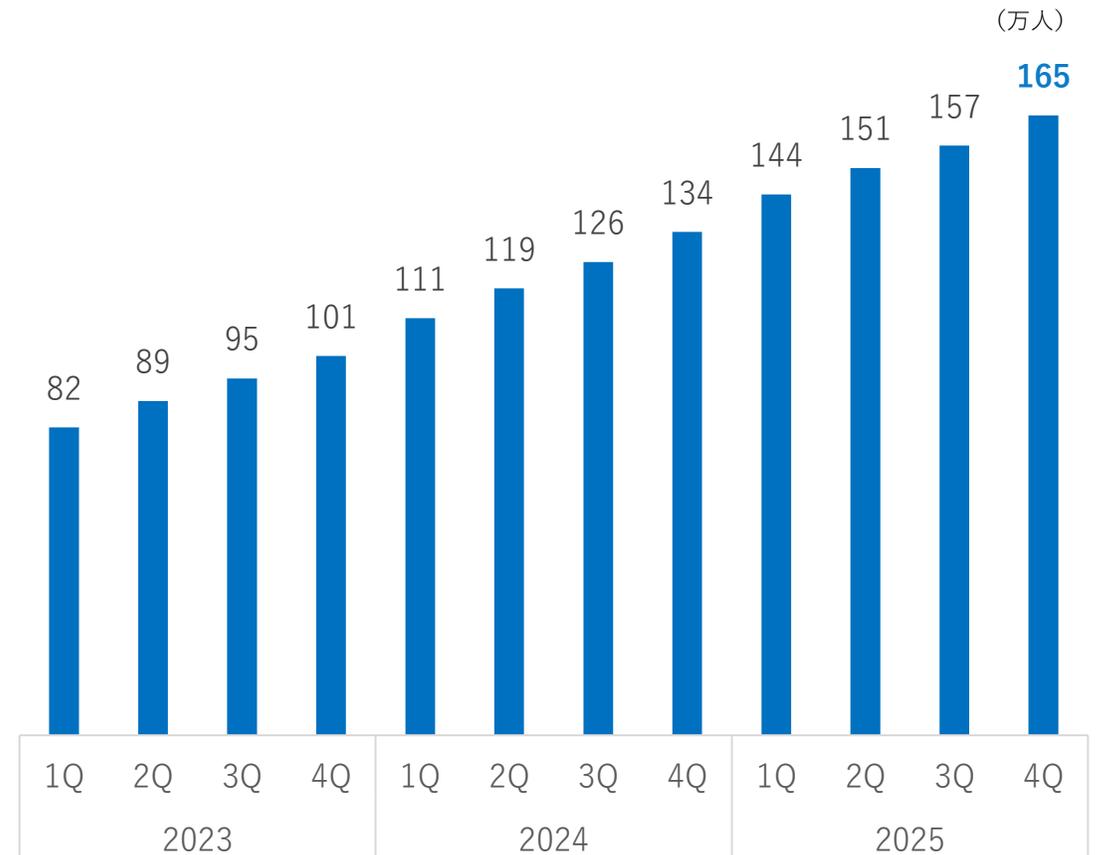
各種KPI / OpenWorkリクルーティング

契約社数・累計Web履歴書登録者数とも増加し、それぞれ4,400社・165万人を突破。

契約社数



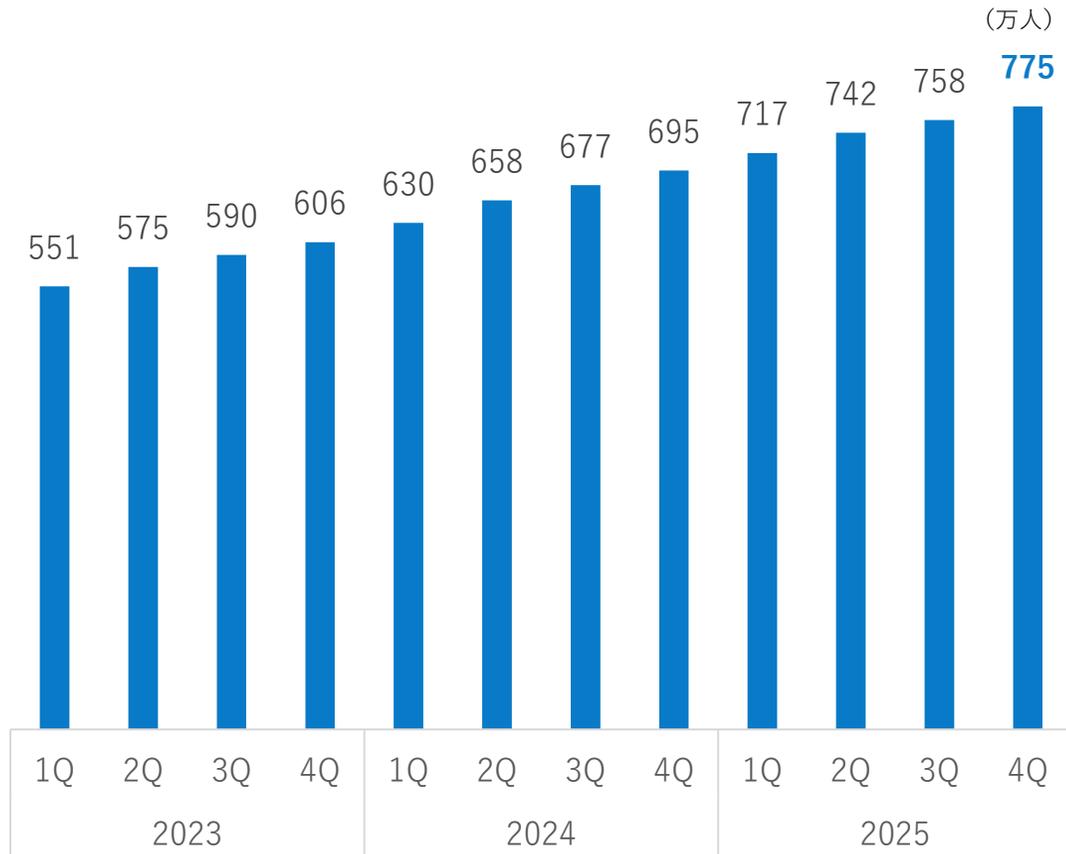
累計 Web履歴書登録者数



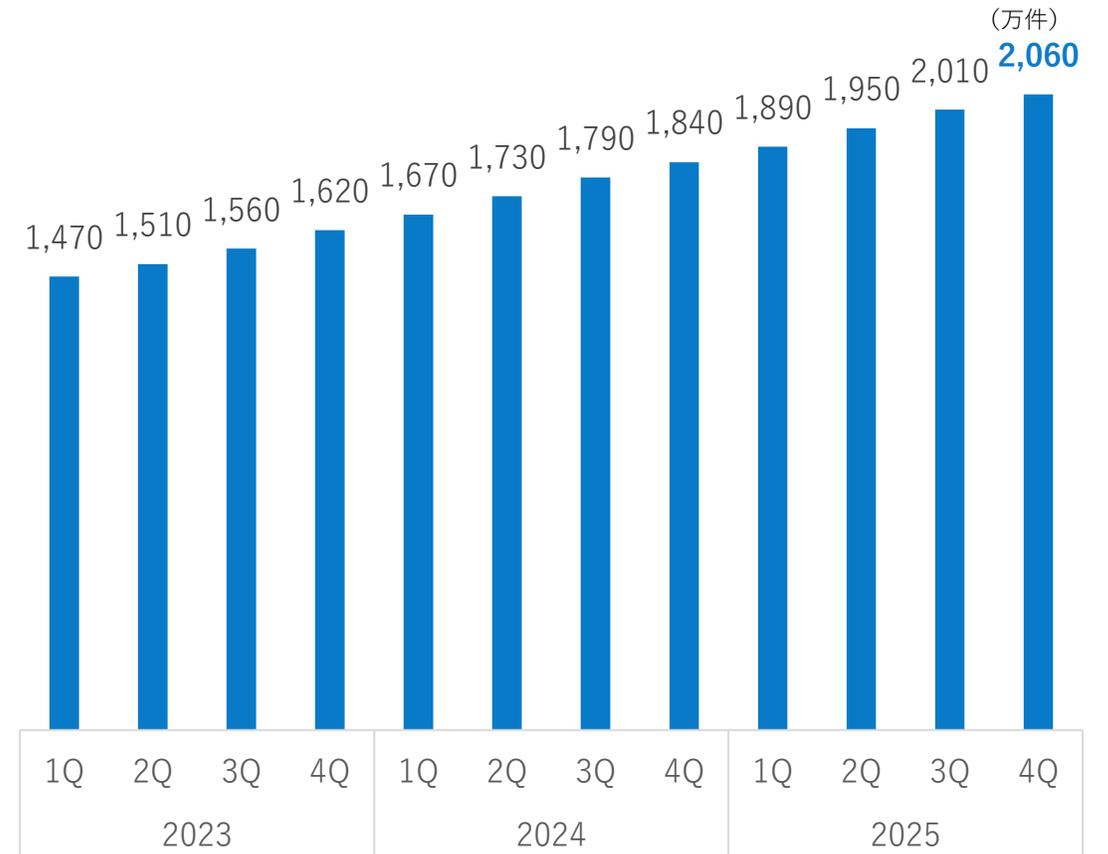
各種KPI / OpenWork

累計登録ユーザー数は775万人、累計社員クチコミ数は2,060万件にそれぞれ到達。
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



OpenWork 累計社員クチコミ・評価スコア数



貸借対照表

自己資本比率は82%程度と財務基盤は強固。キャッシュも潤沢に保有。
リクルーティング新プラン契約による契約負債の増加も順調。

資産

(百万円)	2024年12月期	2025年12月期
流動資産	7,047	8,183
現金及び預金	6,621	7,633
売掛金	323	437
その他 ※1	102	112
固定資産	196	223
有形固定資産	28	26
投資その他の資産	167	196
資産合計	7,243	8,406

※1 前払費用+その他

負債及び純資産

(百万円)	2024年12月期	2025年12月期
流動負債	783	1,538
未払金	290	427
未払法人税等	174	295
契約負債	149	610
賞与引当金	41	68
その他 ※2	127	137
負債合計	783	1,538
純資産合計	6,460	6,868
負債純資産合計	7,243	8,406

※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。

