



2026年12月期 第1四半期

決算説明資料

オープンワーク株式会社

2026.5.14

## INDEX

- 01 エグゼクティブサマリー
  - 02 会社概要
  - 03 2026年12月期 第1四半期決算概要・事業トピック
- Appendix

# 01 エグゼクティブサマリー



- ✓ 全社営業収益は**前期比+31.5%、通期進捗率<sup>(\*)</sup>24.2%**と順調にスタート、四半期単独の営業収益としては過去最高の13.7億円となった。
- ✓ OpenWorkリクルーティングは前期比+43.5%と引き続き好調。**四半期営業収益が初の10億円に迫る勢いを見せ**、全体業績を牽引。
- ✓ 3月に株式会社BNGパートナーズの全株式取得を決議、4月からジョイン。**2件目のM&Aを実施。ワーキングデータを活用した、当社グループ独自の人材紹介モデルを構築する。**
- ✓ **株主還元を強化し、初となる配当実施を決議。** 中期経営目標に向けてキャッシュアロケーションを具体化し、成長投資と株主還元を両輪で進める。

(\*)通期進捗率はオープンワーク単体の当期業績予想に対する進捗率（以降同じ）

# 2026年12月期 第1四半期 業績サマリー

2026年12月期  
第1四半期業績

営業収益

**1,376** 百万円

前期比 +31.5% 通期進捗率 +24.2%

営業利益

**504** 百万円

前期比 +55.4% 通期進捗率 +34.8%

OpenWork

営業収益

**335** 百万円

前期比 +8.3%

KPI

ユーザー数

**796** 万人

前期比 +11.0%

クチコミ数

**2,120** 万件

前期比 +12.2%

OpenWork  
リクルーティング

**995** 百万円

前期比 +43.5%

Web履歴書登録者数

**175** 万人

前期比 +21.4%

累計導入社数

**6,385** 社

前期比 +10.2%

求人数

**13.4** 万件

前期比 +58.5%

# 02

## 会社概要



# 会社概要

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	158名（2026年3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。

# 「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  
**796**万人

Web履歴書  
登録者数

**175**万人

求職者情報

企業情報

求人数

**13.4**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



累計導入社数  
**6,385**社

\*数値は2026年3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

オープンワークの創業・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	1,800円/月（税別）

➡ openwork  
リクルーティング

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

2,120 万件

累計 登録ユーザー数

796 万人

\*2026年3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。

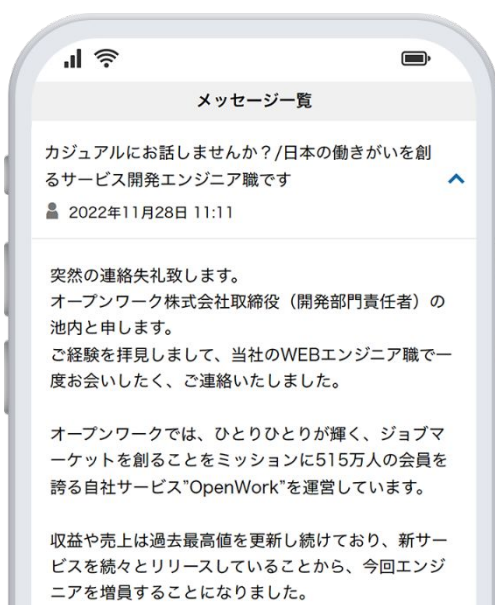
## 求人掲載

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 \*1\*3

120万円/年~

採用成功報酬 \*2\*3

中途採用：70万円/人  
新卒採用：30万円/人

\*1 利用期間とスカウト送信可能数等により複数プランあり。

\*2 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。

\*3 人材紹介エージェント経由の場合は別プランあり

掲載求人数

13.4 万件

Web履歴書登録者数

175 万人

累計導入社数

6,385 社

\*2026年3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

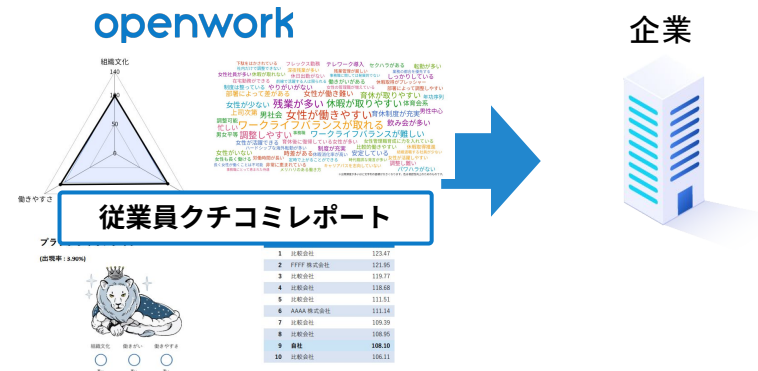
**法人**

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 includes a navigation menu on the left with categories like 'ホーム', '注目のコメント', and 'カテゴリーから探す'. The main content area features a '質問' (Questions) section with user posts, a 'キャリア事例・年収推移' (Career Examples & Salary Trends) section with a line chart showing salary increases over time, and a '職種別年収推移' (Salary Trends by Job Type) section with bar charts for different roles like 'システム開発' and 'ITコンサルタント'. A user profile is also visible, showing a 30-year-old male with a salary of 1,000,000 yen and a detailed text post about job transitions.

## 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

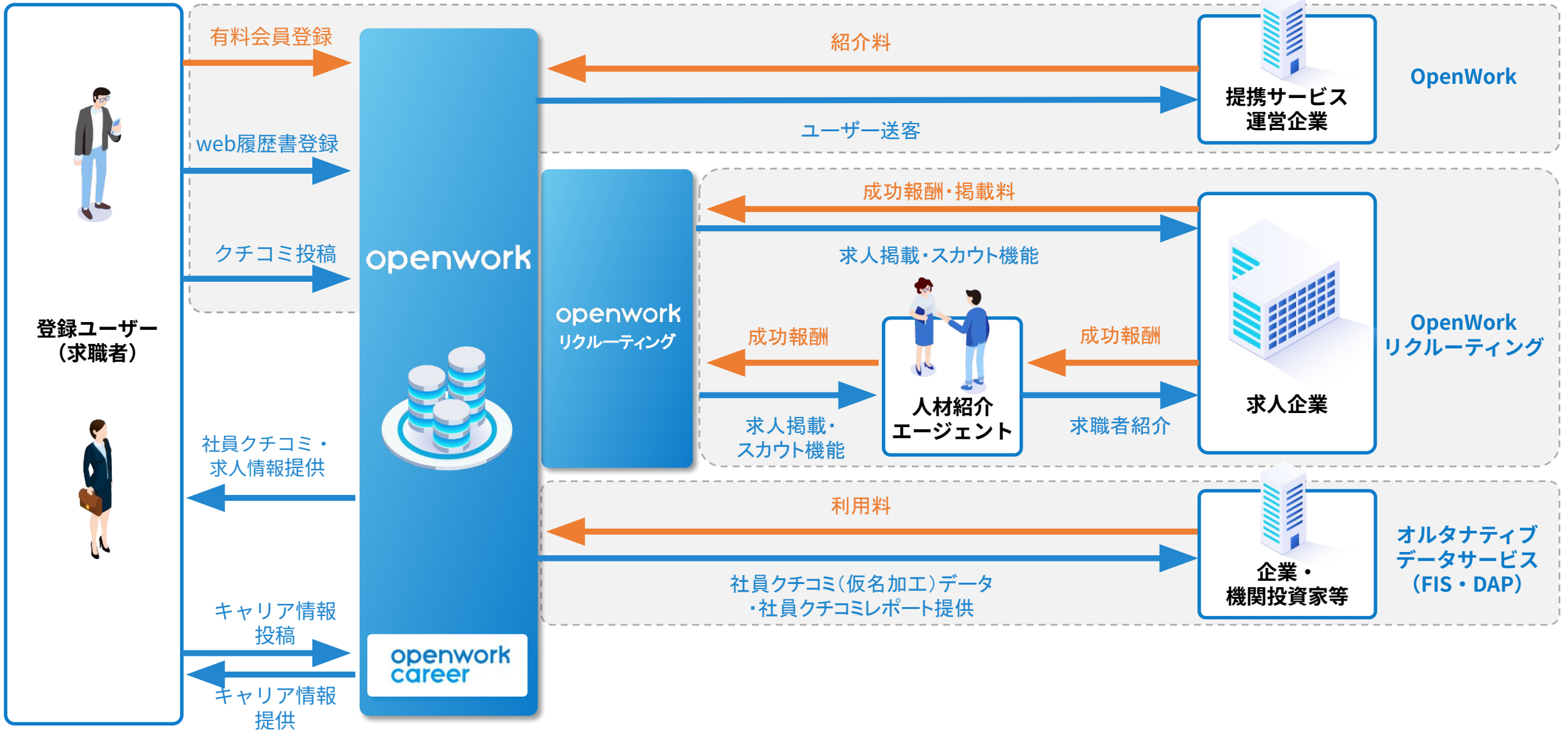


- ✓ ユーザー数4.5万人、MAU5,500人（2025年12月末時点）
- ✓ OpenWorkサイトからの導線強化
- ✓ キャリアパス分析等の機能追加

# 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



# 03

## 2026年12月期 第1四半期 決算概要・事業トピック



## P/Lハイライト

営業収益は前期比+31.5%、前期比+43.5%と過去最高を記録したOpenWorkリクルーティングが牽引。営業利益は広告投資タイミングの調整により計画より上振れたが、通期では計画通り着地の見通し。

	2025年12月期 第1四半期	2026年12月期 第1四半期	前期比	期初予想 達成率
営業収益	1,047	<b>1,376</b>	+31.5%	24.2%
OpenWork	309	<b>335</b>	+8.3%	27.0%
OpenWork リクルーティング	693	<b>995</b>	+43.5%	23.5%
オルタナティブデータサービス	43	<b>45</b>	+4.1%	20.8%
営業費用	722	<b>871</b>	+20.7%	20.2%
営業利益	324	<b>504</b>	+55.4%	34.8%
営業利益率	31.0%	<b>36.7%</b>	+5.7pt	-
経常利益	326	<b>511</b>	+56.6%	35.3%
当期純利益	223	<b>352</b>	+57.8%	36.5%

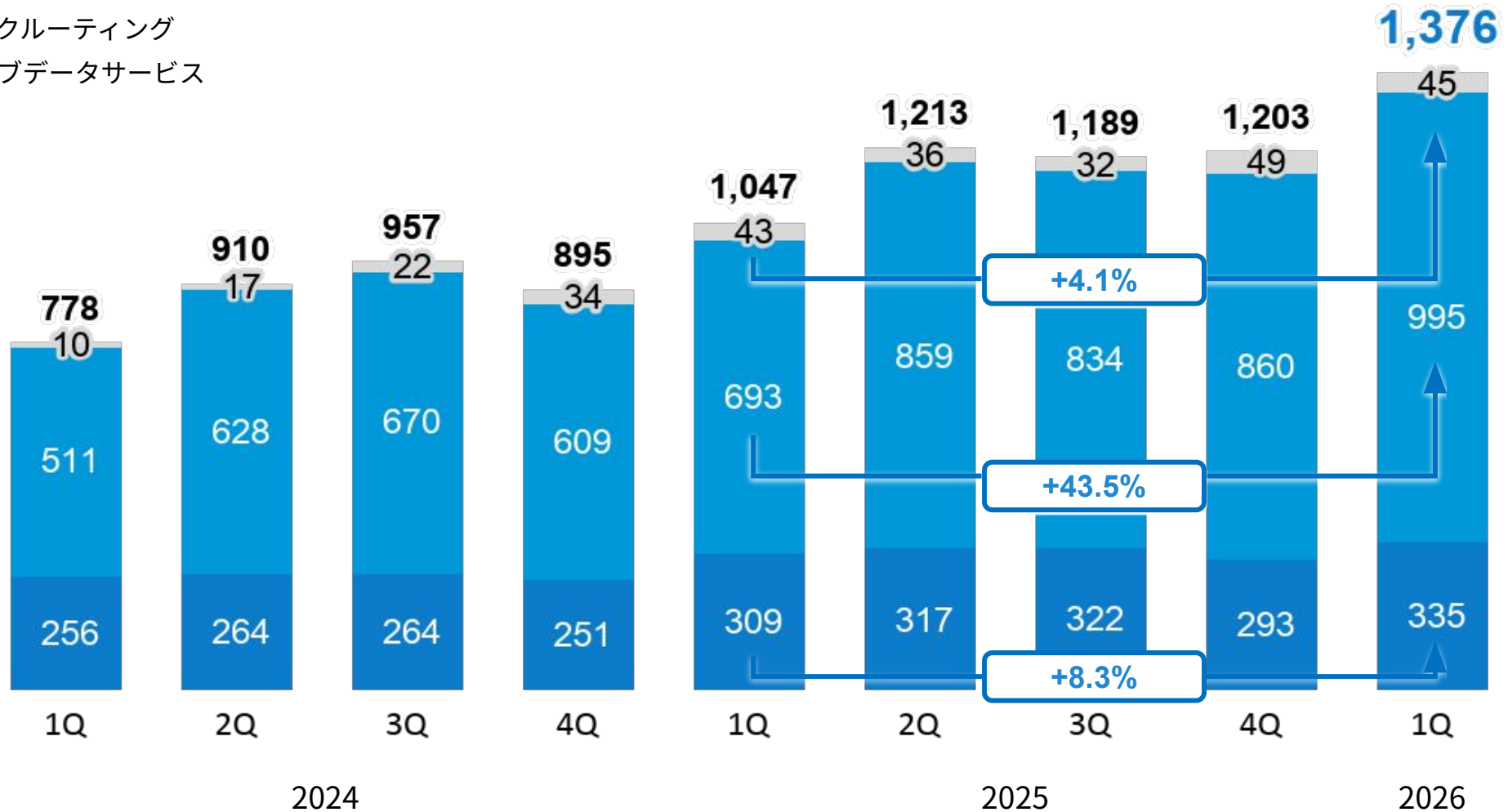
(百万円)

## 業績推移（四半期ごとのサービス別営業収益の推移）

OpenWorkは前1Qからの単価向上により、四半期の営業収益3億円程度を当面は維持する見込み。  
OpenWorkリクルーティングは前4Qから更に入社人数の増加ペースが上がったことで大幅成長。

- OpenWork
- OpenWorkリクルーティング
- オルタナティブデータサービス

(百万円)

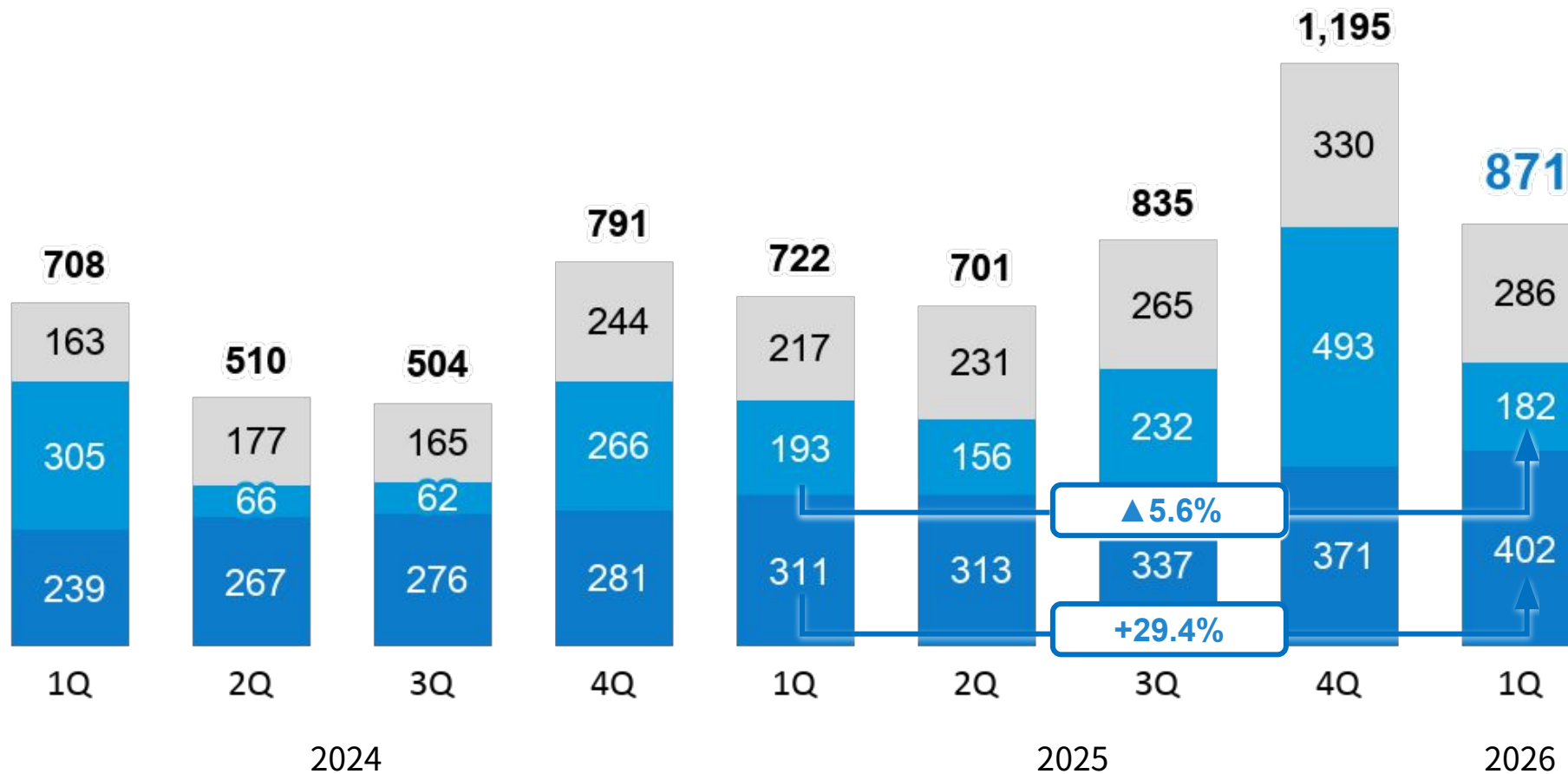


## 営業費用の推移

広告投資を一部下期に移動したことで広告費はQoQで大幅減。その他費用も下期にかけて再度増加の見込み。人件費は採用が順調に進んでおり計画通り約30%増、期中には200名体制へ。

- 人件費
- 広告宣伝費
- その他

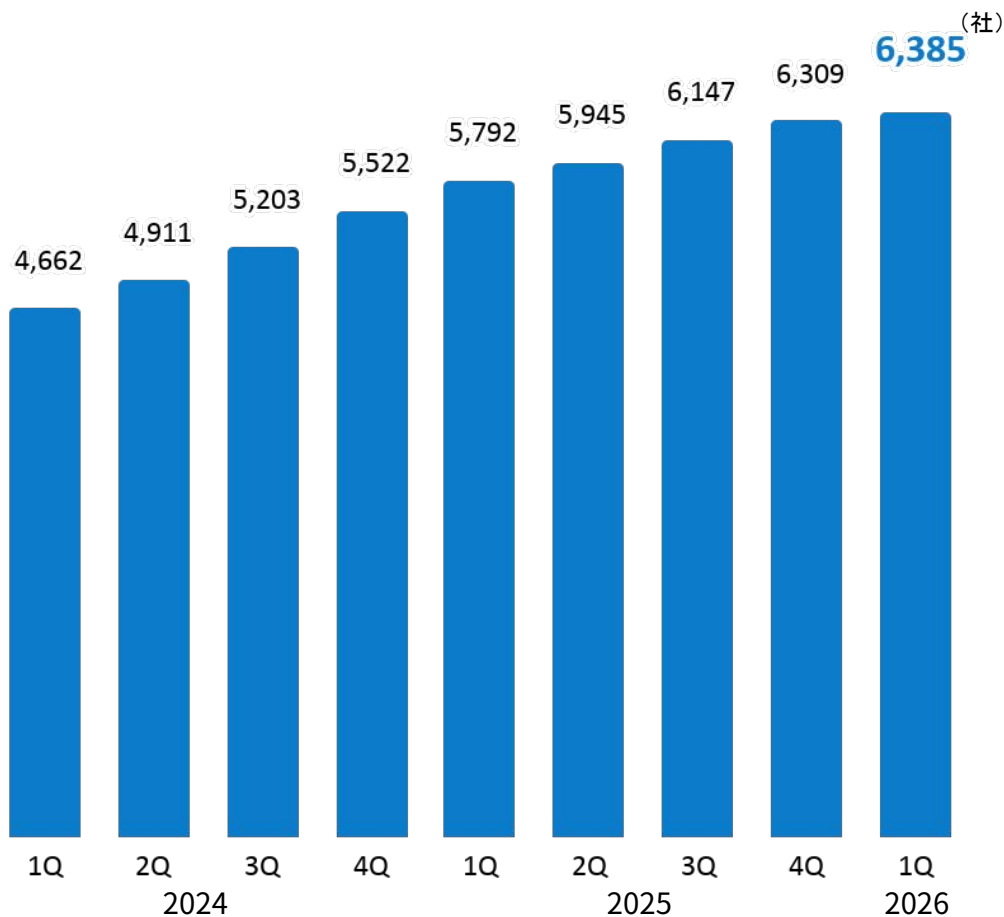
(百万円)



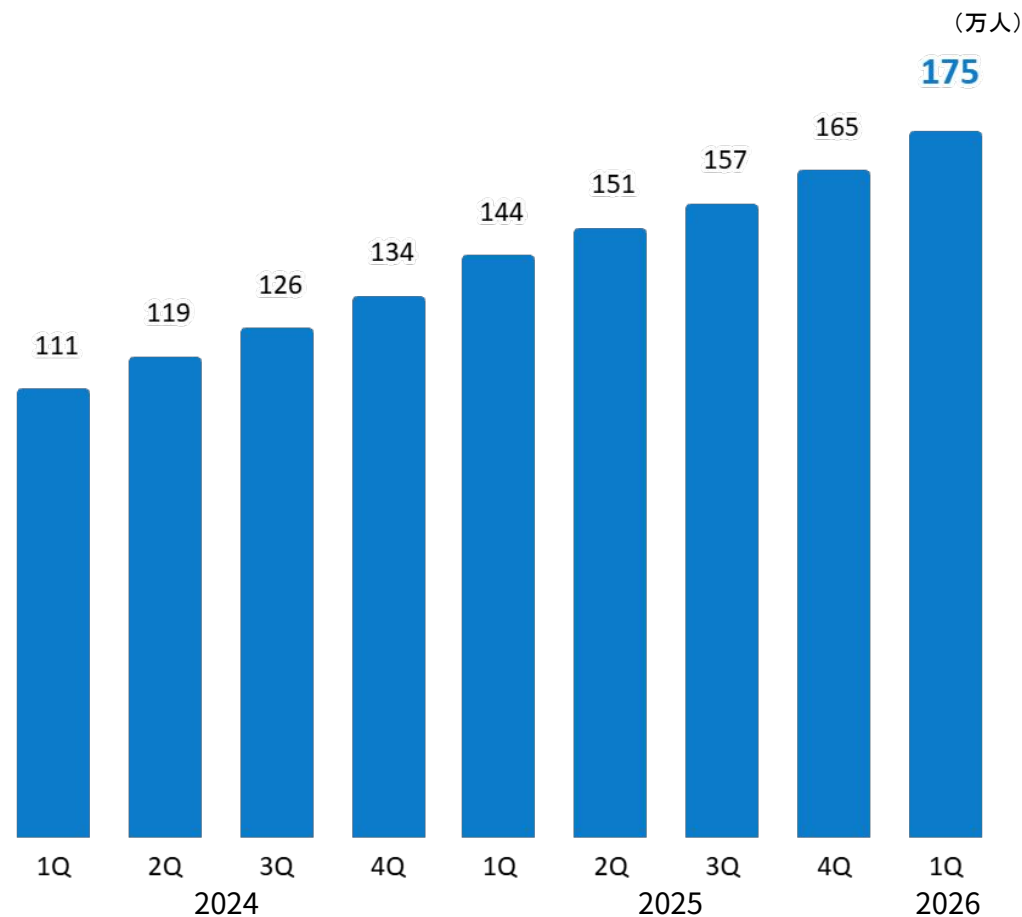
## 各種KPI / OpenWorkリクルーティング

社数は今期より累計に変更し、6,300社超。基本利用料の有償化に伴い社数の増加ペースは減も、増分はすべて有料分のため収益性は向上。Web履歴書の増加は引き続き堅調。

### 累計導入社数



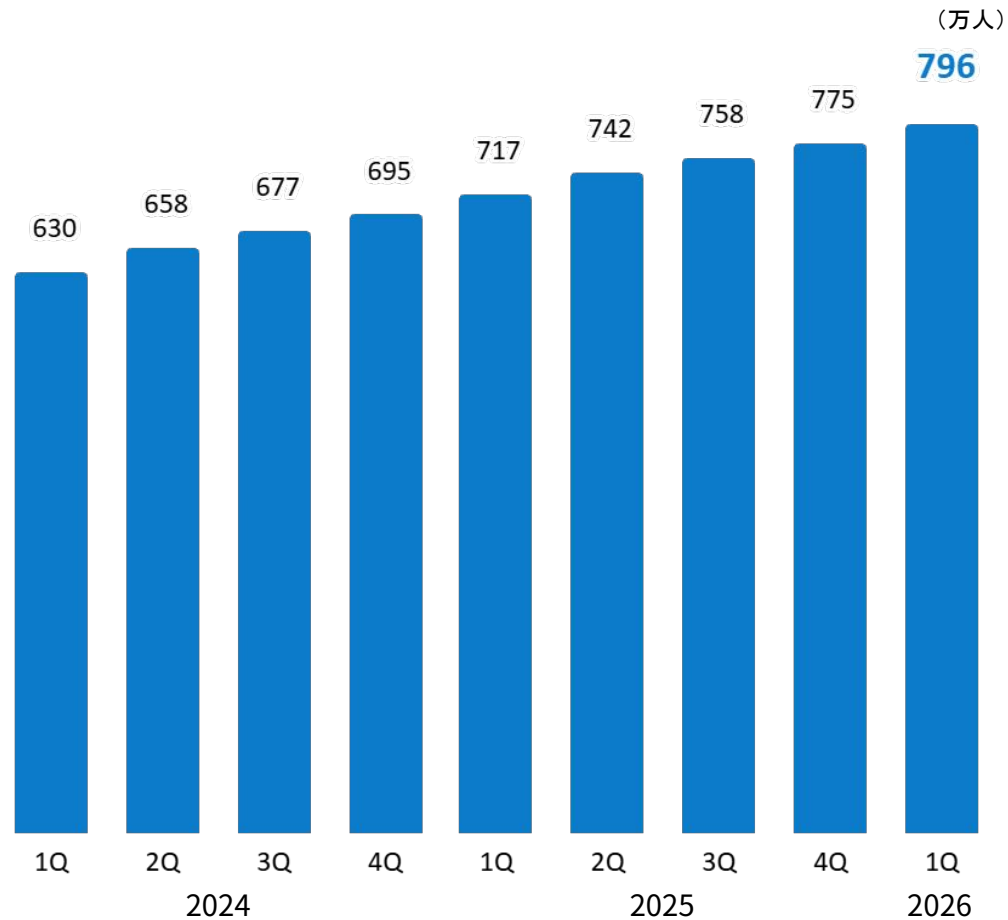
### 累計 Web履歴書登録者数



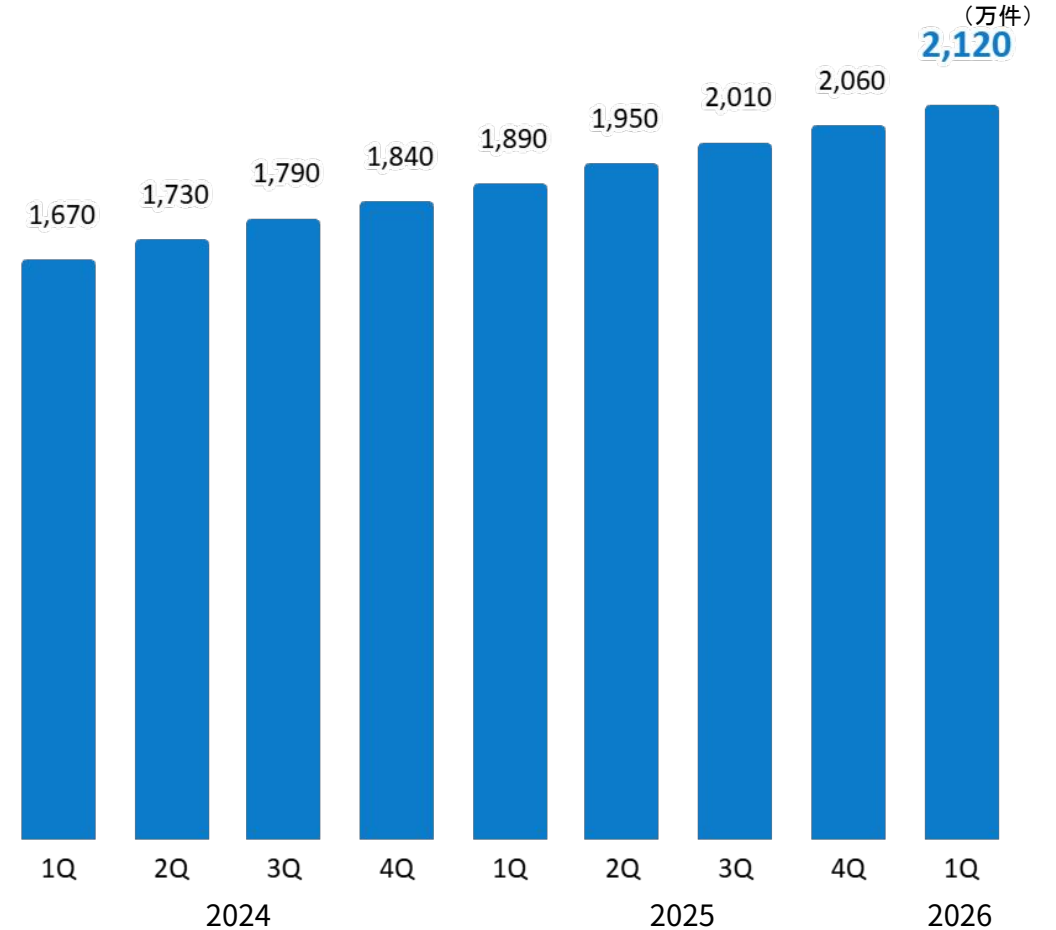
## 各種KPI / OpenWork

累計登録ユーザー数は796万人、累計社員クチコミ数は2,120万件にそれぞれ到達。  
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84%程度と財務基盤は強固。キャッシュも潤沢に保有。  
 契約負債はリクルーティング新プランとオプションサービスの販売増により増加。

## 資産

## 負債及び純資産

(百万円)	2025年12月期	2026年12月期 第1四半期
流動資産	8,183	8,286
現金及び預金	7,633	7,483
売掛金	437	633
その他 *1	112	170
固定資産	223	344
有形固定資産	26	37
投資その他の資産	196	307
資産合計	8,406	8,630

(百万円)	2025年12月期	2026年12月期 第1四半期
流動負債	1,538	1,369
未払金	427	167
未払法人税等	295	179
契約負債	610	808
賞与引当金	68	65
その他 *2	137	147
負債合計	1,538	1,369
純資産合計	6,868	7,261
負債純資産合計	8,406	8,630

\*1 前払費用+その他

\*2 未払費用+役員賞与引当金+その他

# 株式会社BNGパートナーズのグループイン

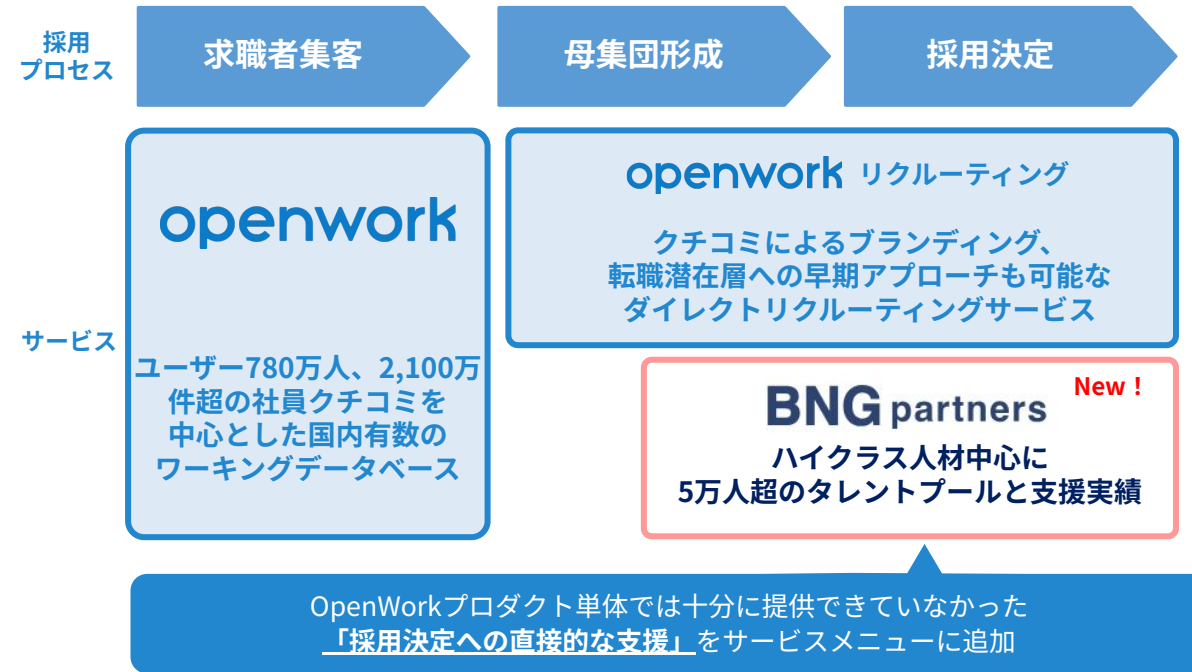
2026年3月に株式会社BNGパートナーズとの株式取得契約を締結。4月からグループイン。  
Q2より、当社データ×BNGの知見を活かした独自の人材紹介サービスをスタート。

## 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)

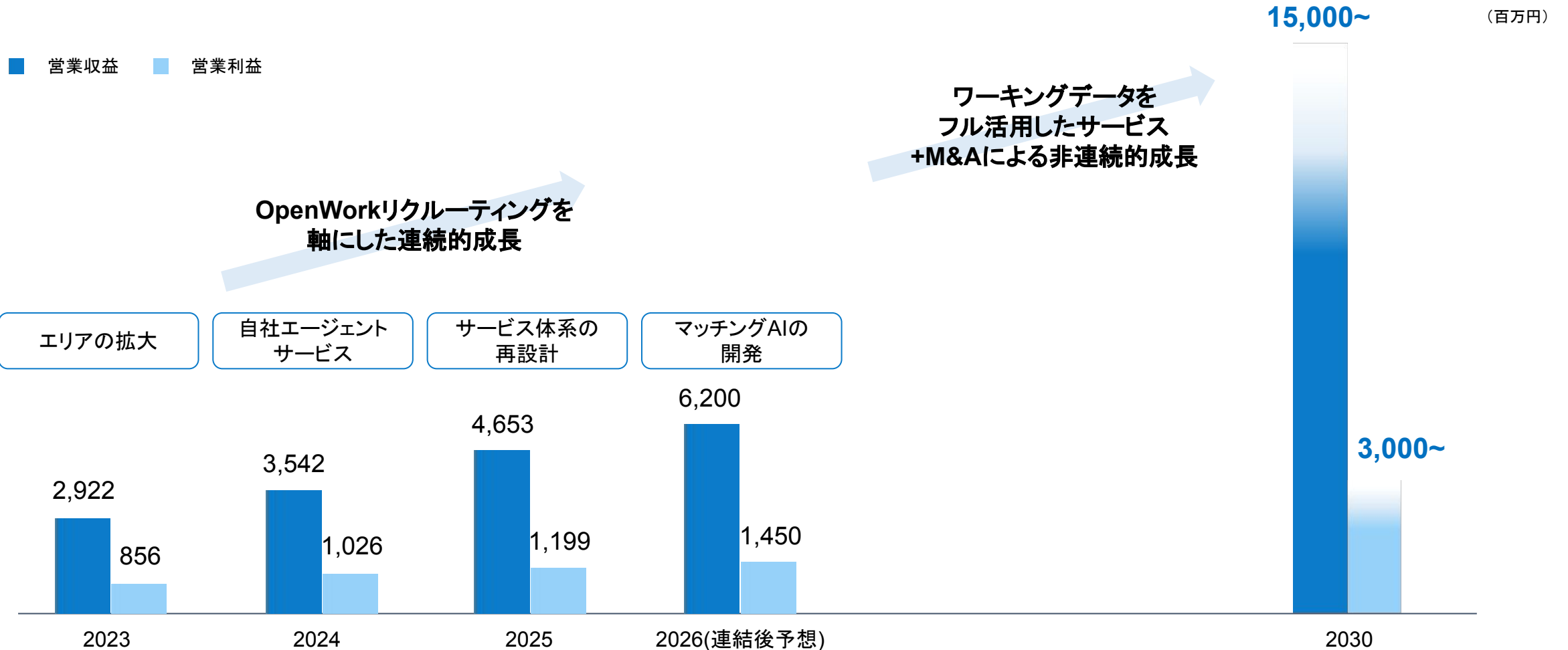
## 期待するシナジー



- ✓ 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、AIマッチング機能の精度向上に寄与する

## 2030年までの成長計画

OpenWorkリクルーティングを基盤に、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目指し、2030年に営業収益150億円以上、営業利益30億円以上を計画。



## M&A方針 - TAMの拡大

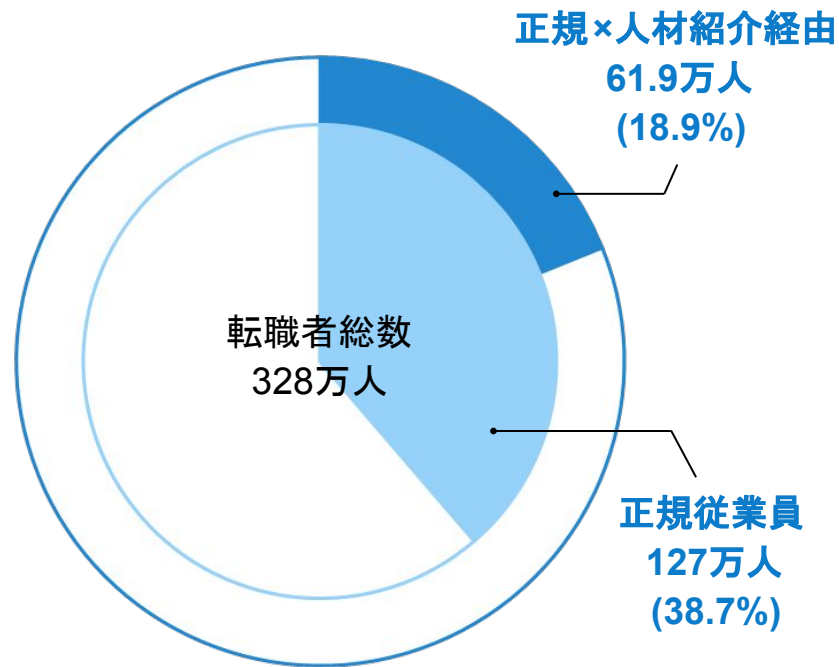
具体的なターゲットとして人材紹介領域を設定。ロールアップ型のM&Aを通じて自社AGT機能を確立する。これによりTAMは人材紹介市場全体（市場規模6,000億円）に拡張される。



出典：矢野経済研究所「ダイレクトリクルーティングサービス市場の現状と展望」、「人材ビジネスの現状と展望 PART1 総合人材サービス編」

# 人材紹介会社のロールアップ型M&Aに挑戦する理由 - 影響力×課題

人材紹介サービスはジョブマーケットへの  
影響力が非常に大きい



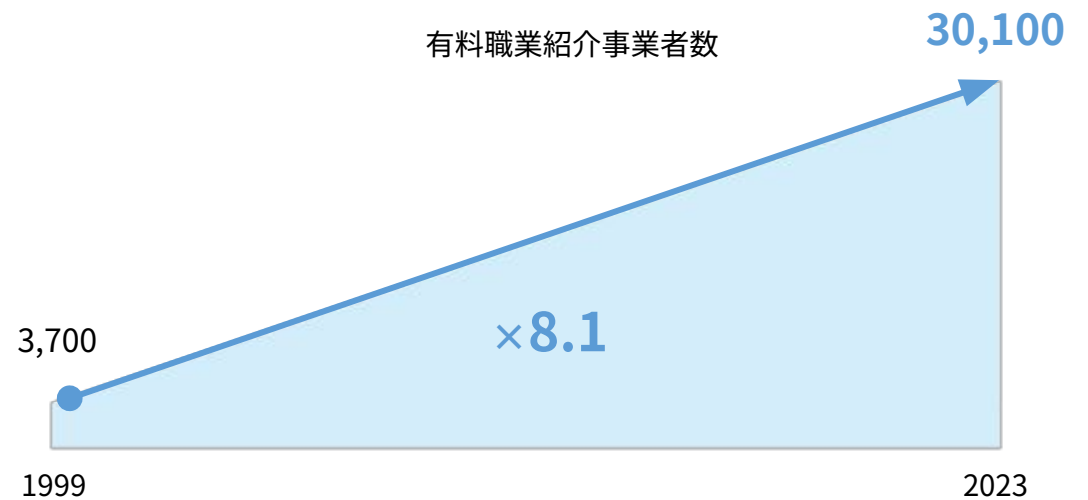
出典1: 厚生労働省 令和5年度職業紹介事業報告書の集計結果(速報)  
<https://www.mhlw.go.jp/content/11600000/001461972.pdf>

出典2: 総務省 直近の転職者及び転職等希望者の動向について (2023年)  
<https://www.stat.go.jp/info/kenkyu/roudou/r5/pdf/21siryou4.pdf>

Note: 上記の出典データをもとに一部当社推計

© 2007-2026 OpenWork inc.

競争環境は苛烈であり  
各社独自の価値提供が急務となっている



激化する競争下で解決が求められる課題

求職者獲得競争の  
激化

労働集約的な  
ビジネスモデルによる  
効率性の限界

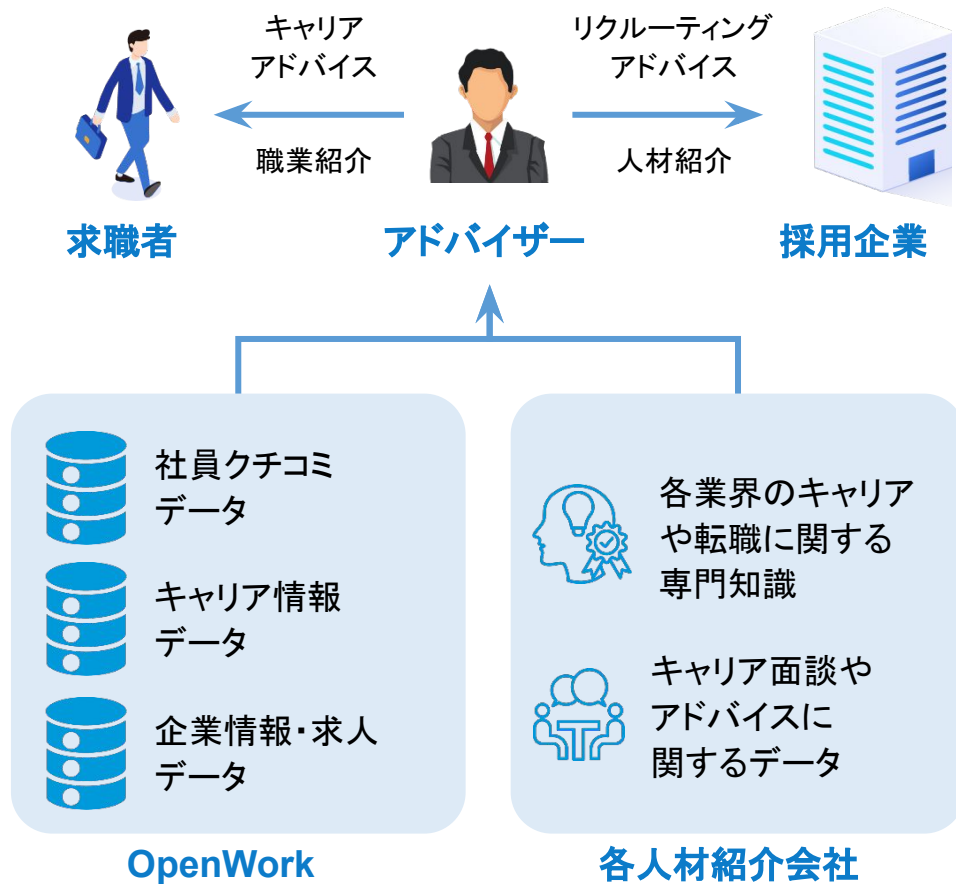
募集要件の高度化・  
求職者ニーズの多様化への  
対応

出典: 厚生労働省「需要調整事業課税業務統計 - 民営職業紹介事業所数の推移」  
[https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou\\_roudou/koyou/haken-shoukai/otheritaku\\_00002.html](https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/koyou/haken-shoukai/otheritaku_00002.html)

# 人材紹介会社のロールアップ型M&Aに挑戦する理由 - 実現したい世界観

今後の人材紹介の競争優位性は「データ」と「効率化」がキーワード。グループインした人材紹介会社と当社の持つワーキングデータ・技術を組み合わせ、人材紹介をデータドリブンかつ効率的なものにアップデートする。

## 目指す姿



## 提供価値の進化

### これまで

勤や経験に基づいた属人的な  
キャリアアドバイス

担当者による提案品質の  
バラつき

求職者向け

求人票を是とし表層的にマッチ  
しそうな人材を紹介する数打ち  
/御用聞きモデル

総じて他の人材紹介会社との  
差別化が難しい状態

採用企業向け

### これから

**ワーキングデータ/専門知識に  
基づいた安定的で高品質な  
キャリアアドバイス**

- OpenWorkデータも含めた、企業情報や年収、キャリアに関する情報提供
- 企業分析にかかる時間の短縮

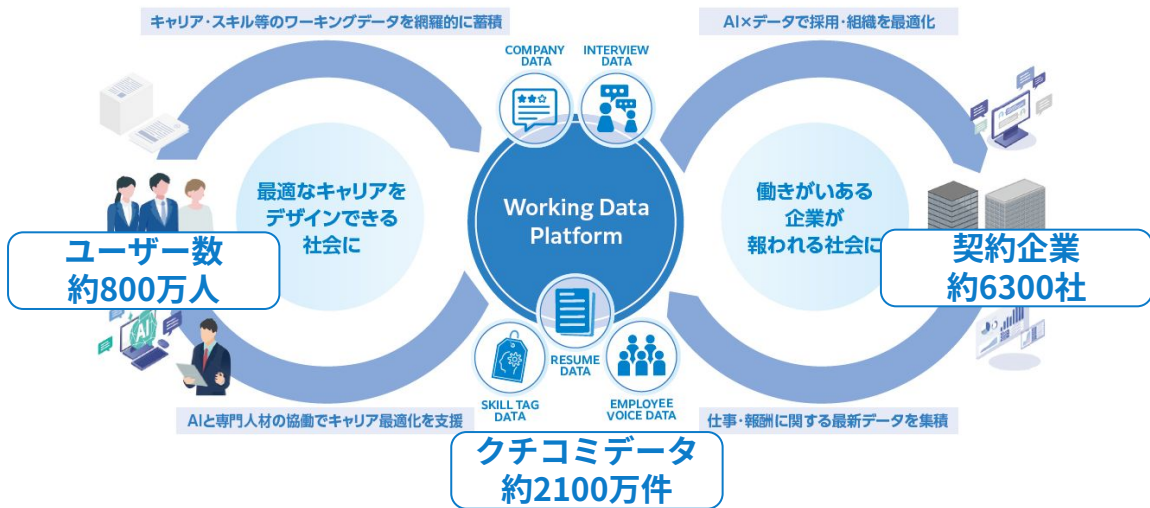
**サービス品質/ラインナップの  
双方で差別化を実現**

- 競合採用企業のワーキングデータを踏まえたコミュニケーションや求人設計提案
- 人材紹介だけでなくダイレクトリクルーティングやRPOをも含めた総合的な提案

# 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した非連続成長のパートナーとなる企業のグルーピングを積極的に進めるべく、体制を整備し今期より本格始動。

## 当社のアセット



## 主要なM&Aターゲット領域

### 人材紹介・マッチング関連

- ✓ 当社のユーザー基盤・ワーキングデータを活用し、より密度の高い採用支援を低コストで提供す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

- ✓ 当社のデータ資産拡充への寄与や、優れたデータ分析力・AI開発力を持ち、ワーキングデータを更に有効活用したサービスを共創し得る企業等

## 実行体制の整備を完了し、今期より本格推進へ

ソーシング・エグゼキューションの有実績者複数名、PMIを主導するプロ経営人材を中心とするM&A専任チーム

インハウスの弁護士・公認会計士等から成る管理系サポートチーム

サービス・プロダクト面で既存事業部門とのシナジーを検証するビジネス系サポートチーム

70億円超の手元現金をはじめとする、安全性の高いBSを背景とした資金調達余地

## 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

## 想定される質問と回答

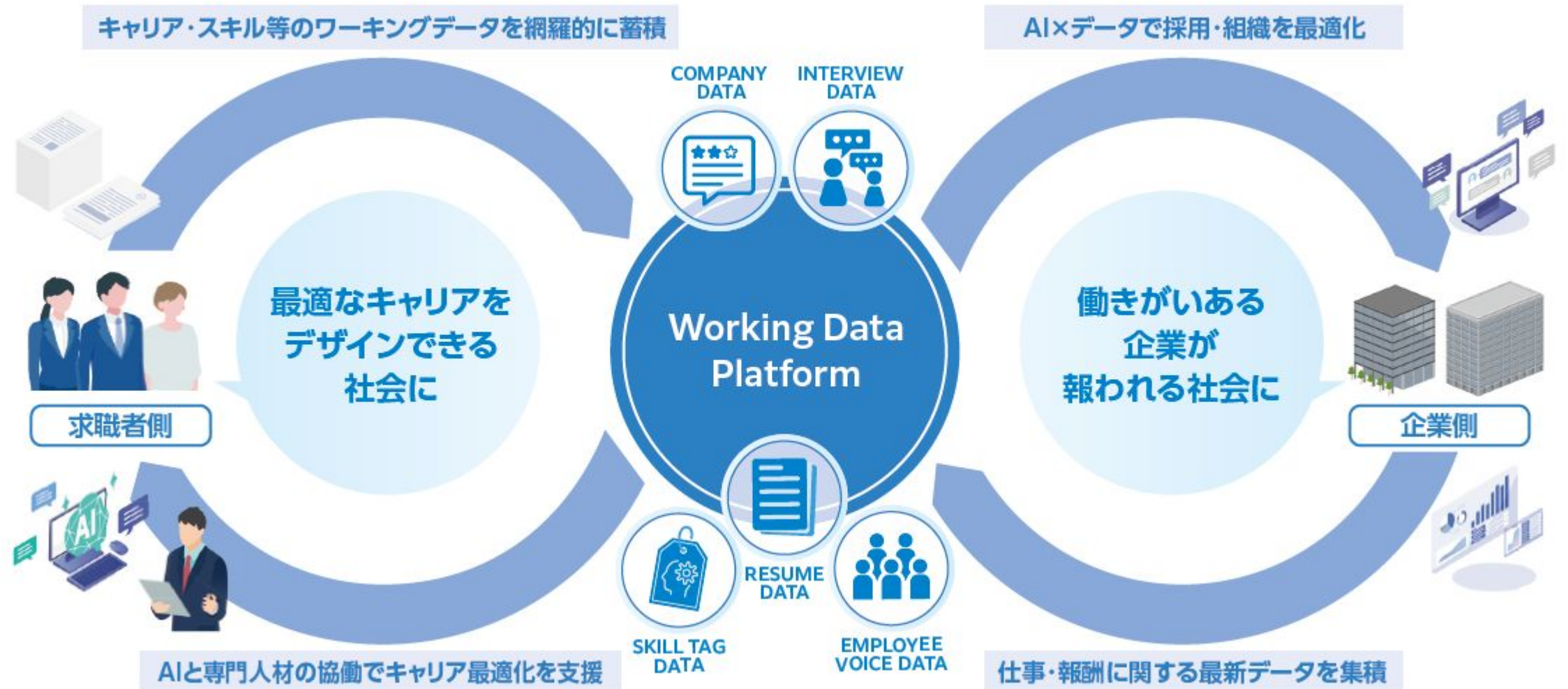
#	質問	回答
1	中東情勢により考えられる当社業績への影響はあるか。	現時点では明確に今期及び中期業績目標を変更すべき影響は見られません。但し、OpenWorkリクルーティングの取引先企業における採用の減少や停止などが起こった場合は当社業績も影響を受ける可能性があります。セールス部門を中心に引き続き各取引先とコミュニケーションを取りつつ、状況を注視してまいります。
2	BNGパートナーズの業績が連結されるのはいつからか。	2026年4月からになりますので、次回の今期第2四半期決算より連結での業績を開示いたします。なお、第2四半期決算は2026年8月10日に開示予定です。
3	広告費が減少して営業利益が大幅増となっている。営業利益の上方修正はあるのか。	広告の投資時期を調整し、下期に延期したものがあため営業利益が一時的に計画を超過していますが、通期では計画通り投資予定のため、現時点では営業利益は計画通り着地する見通しです。
4	前期1Qは1.5億円程度だった契約負債が今期は8億円と大幅に増加している理由は？	2025年3月から導入した、OpenWorkリクルーティングの新プランによる基本料、及びオプションサービスの販売拡大によるものです。いずれも収益を期間案分して計上する性質のものであるため、増加した契約負債はその未計上分となっています。
5	中期経営目標（2030年の営業収益150億円）達成に向けた具体的なサービスやKPIは開示しないのか。	社内で具体化を行っており、然るべきタイミングでの開示を検討しております。
6	AIを活用した競争優位性確保に向けた具体的な戦略を教えてください。	当社のクチコミデータの殆どはペイウォールで保護しており、当社だけがその独自データを解析し、職務経歴や報酬等の条件だけではわからない各企業の就労環境や風土などの可視化や、独自の高精度なマッチングをAIで実現できることが競争優位性となります。具体的なサービスについては然るべき時期に開示いたします。

# Appendix



# 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  
796 万人

Web履歴書登録者数  
175 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

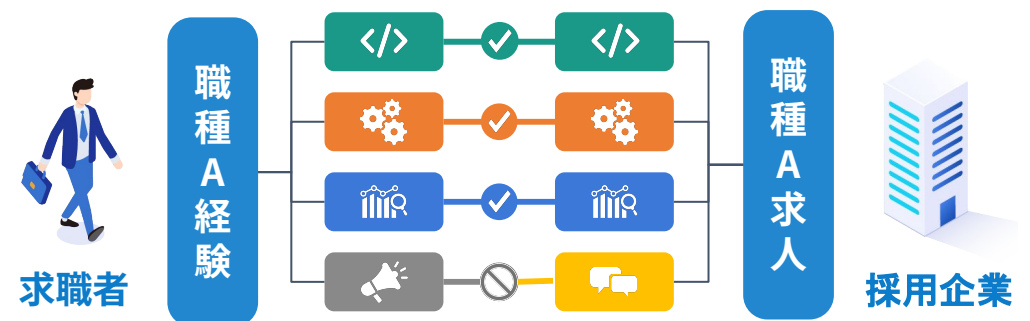


- ・代表：佐々木 真
- ・資本金：5百万円
- ・所在地：東京都渋谷区道玄坂1丁目10番8号  
渋谷道玄坂東急ビル2F-C
- ・設立：2022年4月
- ・事業内容：
  - ・プロダクト開発人材の転職・キャリア支援  
サイト「PM Career」企画・運営・販売
  - ・オンラインスクール「PM School」企画・  
運営・販売

## 買収の狙い

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



# 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。



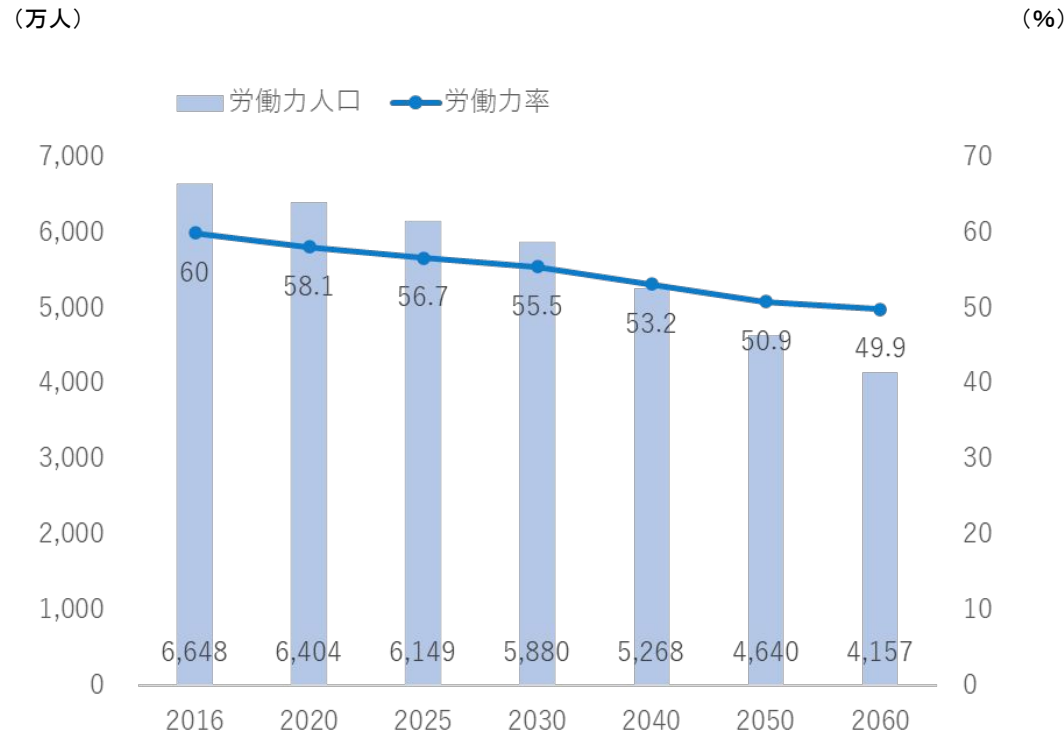
## (補足) 相互選択型社会を促進させるマクロ環境

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。

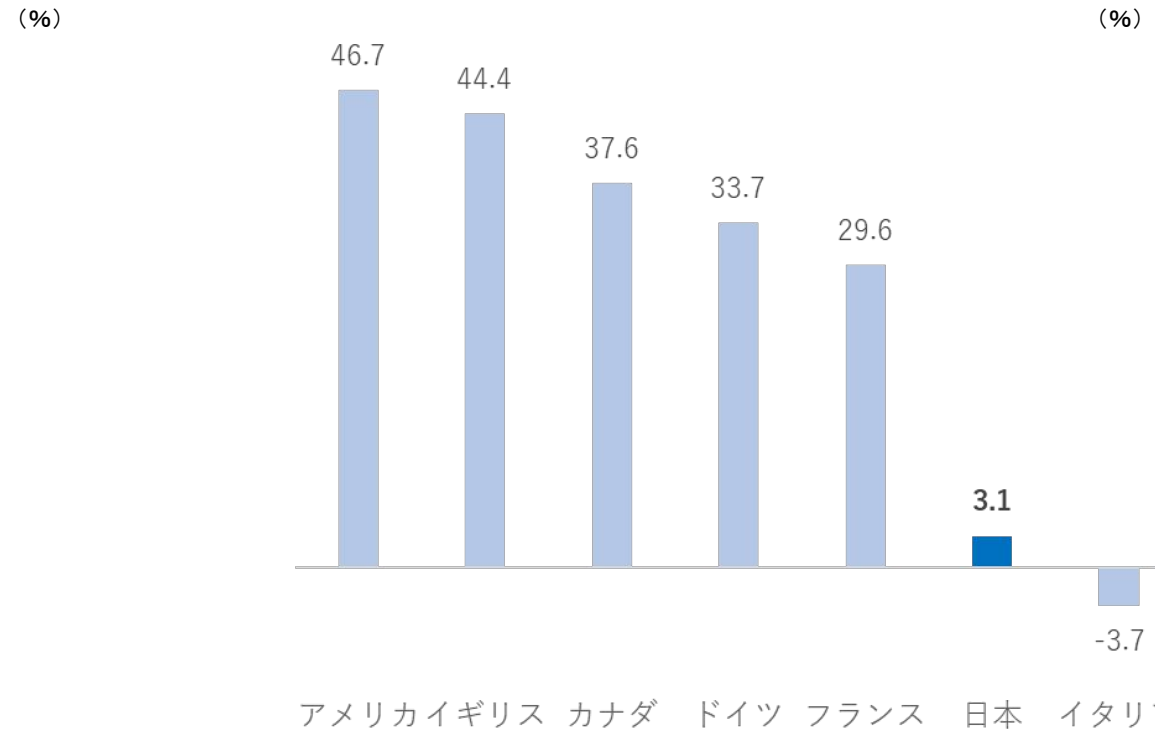
### 減少が進む労働力人口

### 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

# 株主優待制度に関するご案内

## 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単位(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

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。

# 株主優待制度に関するご案内

## 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)

### 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。



本資料に掲載されている情報には、将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報は、現時点で当社が入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の業績に影響を与える要因としては、一般的な業界および市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

本資料における将来情報に関する記載は、上記のとおり本資料の作成時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新する義務も方針も有しておりません。

