



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

2024.3.27

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

サステイナビリティ

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	1,644百万円（2023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	100名（2023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
29.2億円
(2023年12月期)

営業利益
8.5億円
(2023年12月期)

営業利益率
29.3%
(2023年12月期)

openwork



OpenWork
累計登録ユーザー数

605万人
(YoY+14% / +78万人)

OpenWork
累計クチコミ・評価スコア数

1,620万件
(YoY+14% / +205万件)

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%

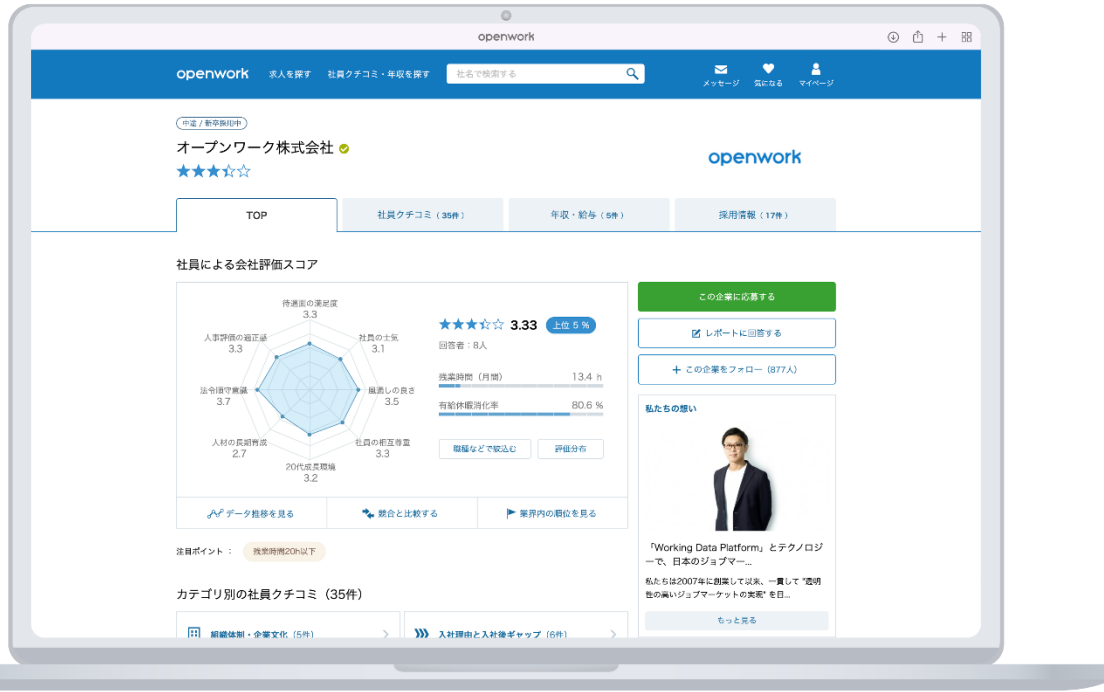
※2023年12月末時点
※YoYは前年同月の月末時点の累計実績を比較

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

オープンワークの経験・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できる環境。逆に言うと、きっちり仕事管理され、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
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

1,620万件

累計 登録ユーザー数

605万人

※2023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。

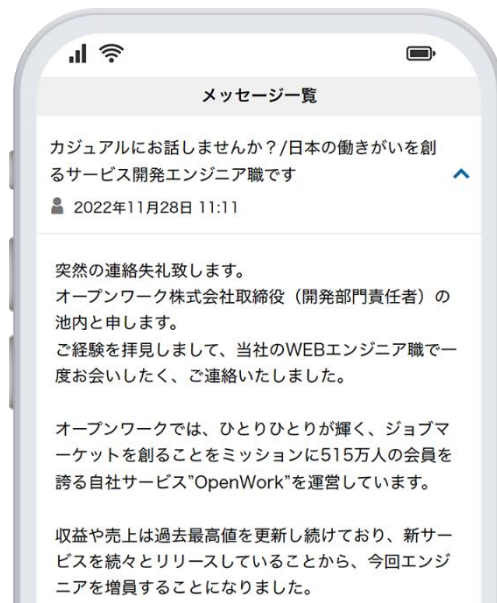
求人掲載

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



openwork リクルーティング



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

6.3 万件

Web履歴書登録者数

101 万人

契約社数

2,830 社

※2023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匿名加工化して提供し、**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

※海外の大手ヘッジファンド、国内の資産運用会社等に提供中

(クチコミが書かれた) **全ての会社**

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

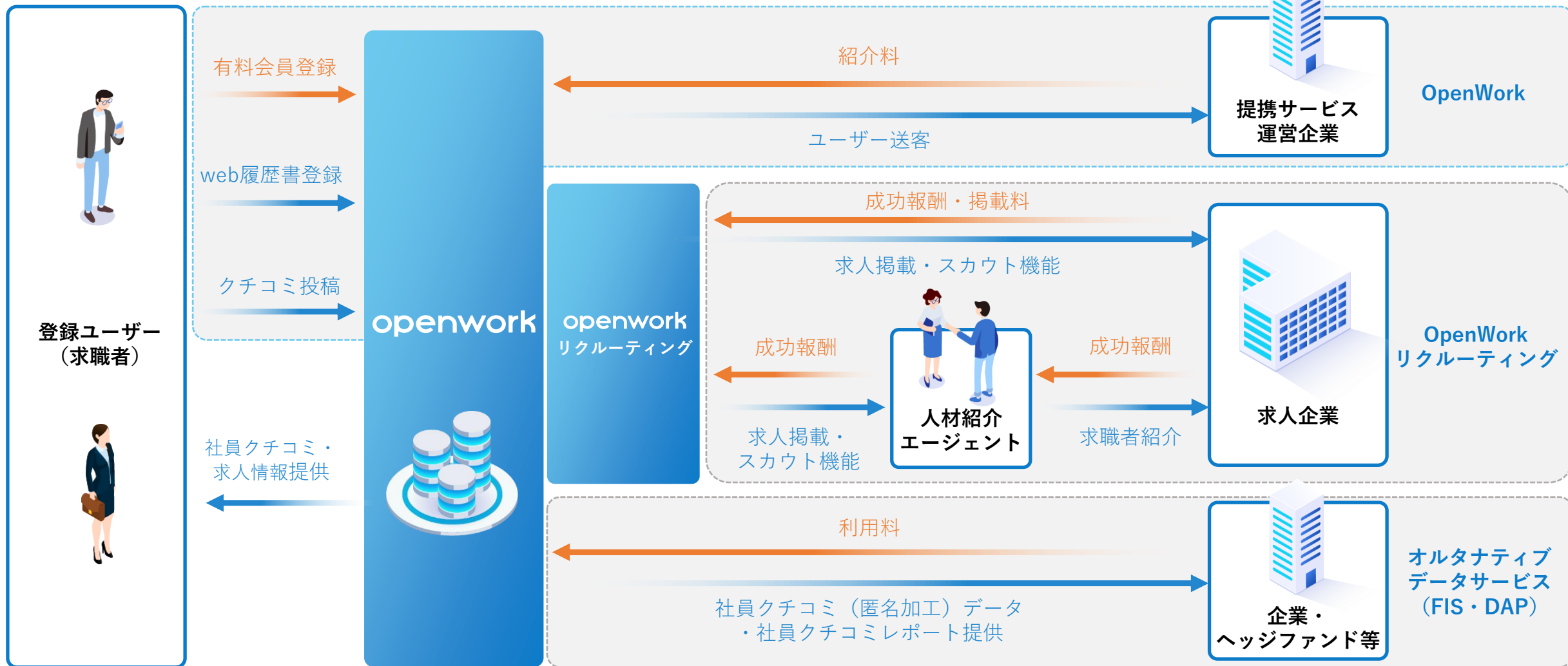
組織課題を可視化したレポートを提供し、
人的資本開示や人事制度の改善などに活用



※これまで利活用が進んでいなかった、新たなデータ

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。

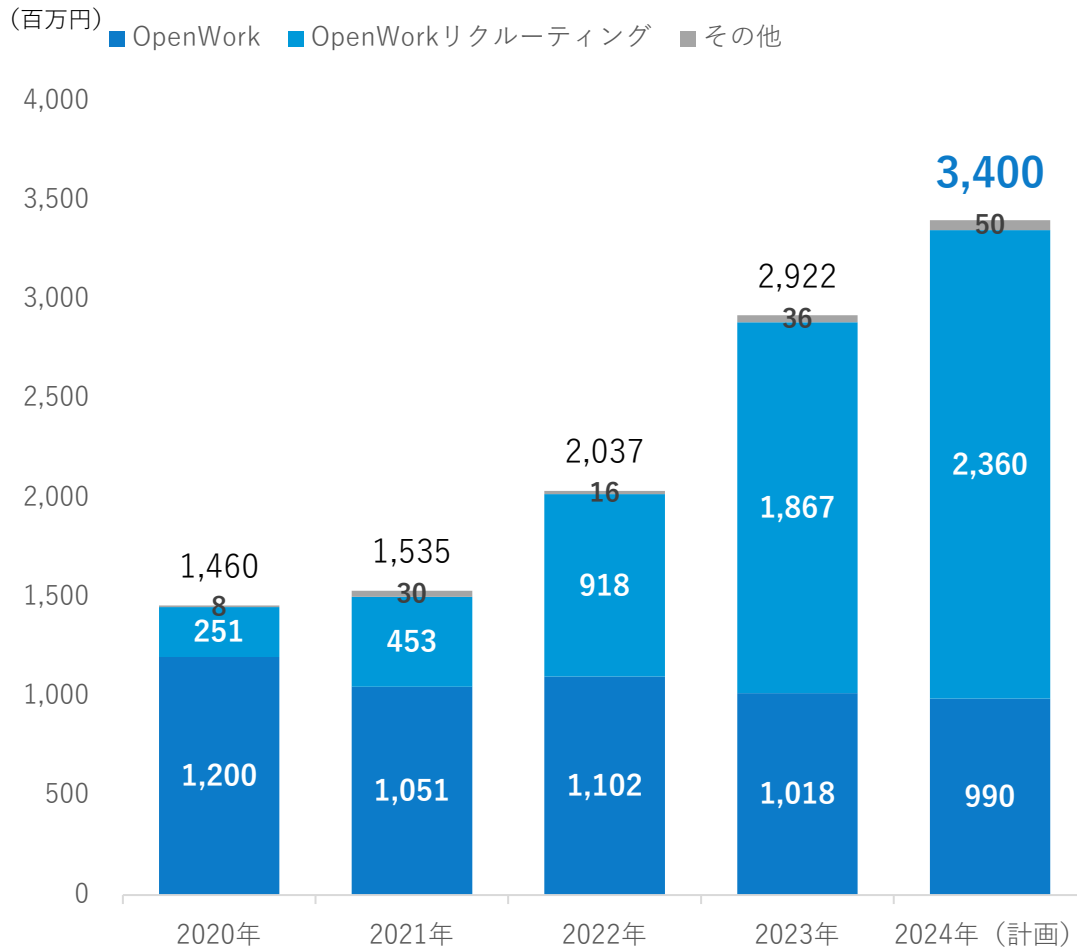


→ サービス・行動
→ 金銭報酬

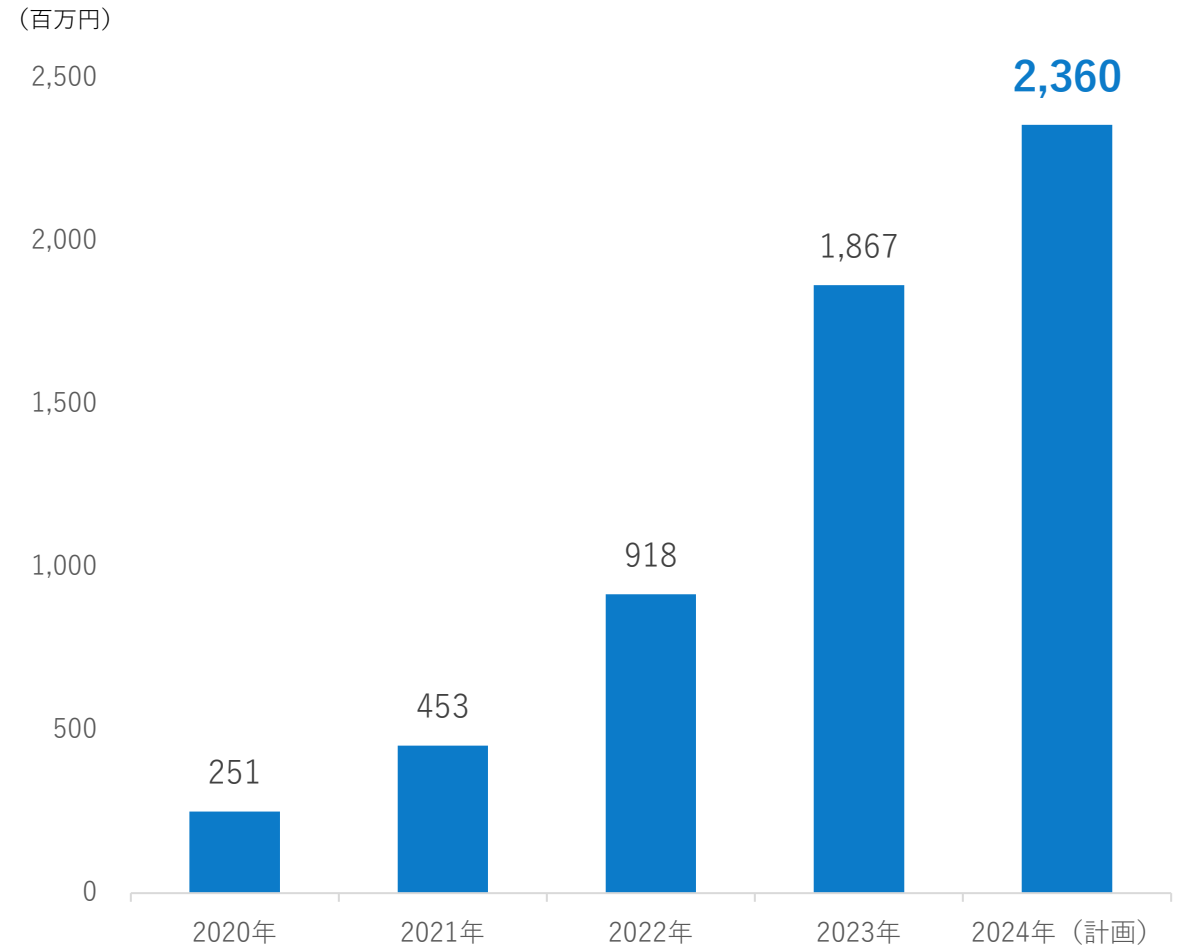
着実な成長

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。
23/12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）



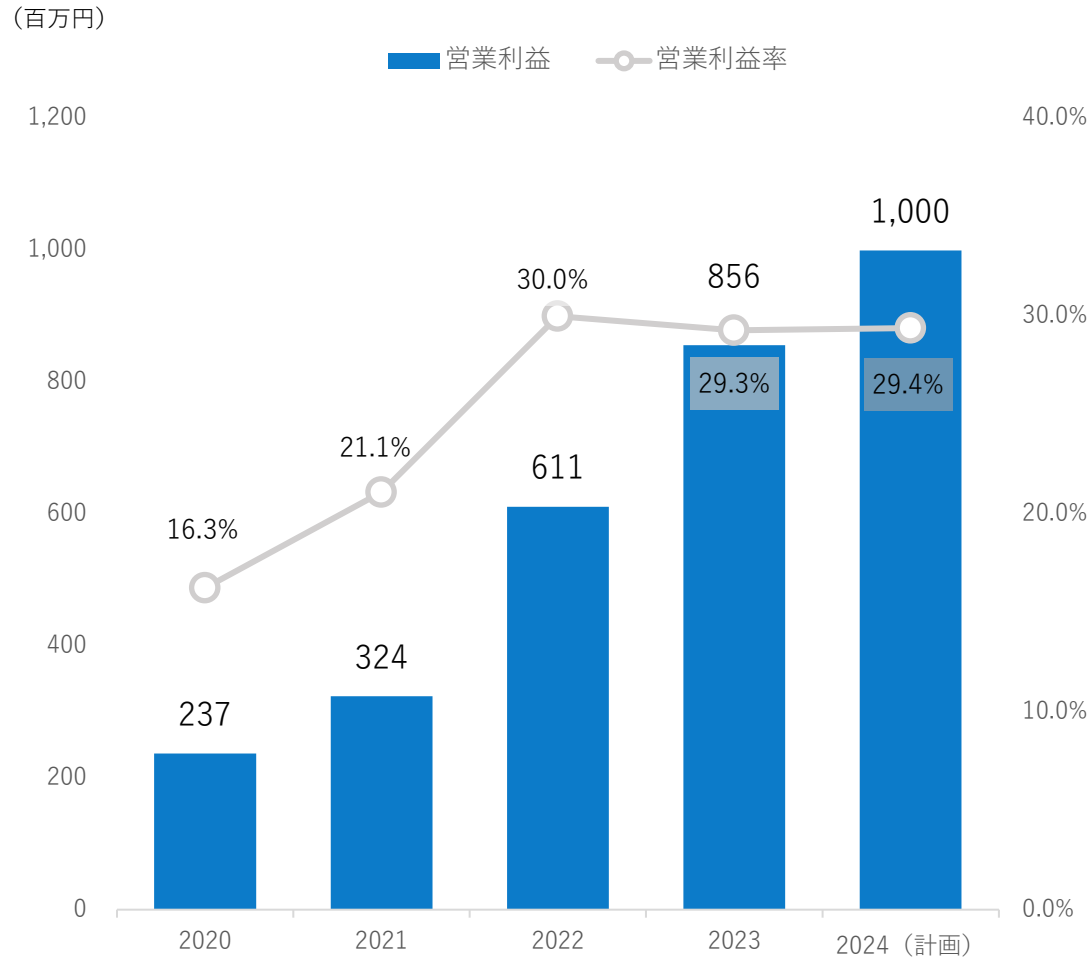
OpenWorkリクルーティング 売上



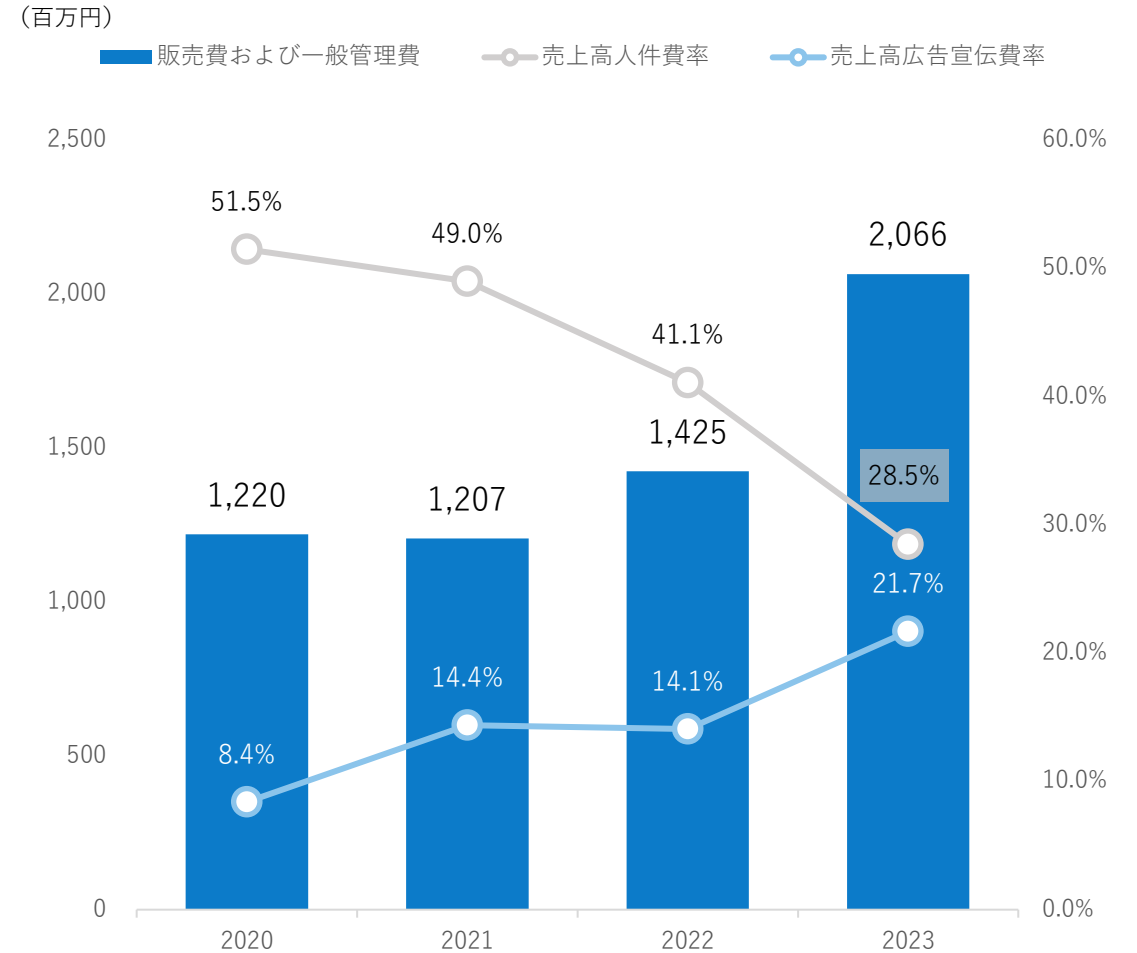
規律あるコストコントロールで安定収益を実現

OpenWorkリクルーティングの成長により営業利益率は30%程度で安定。

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 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

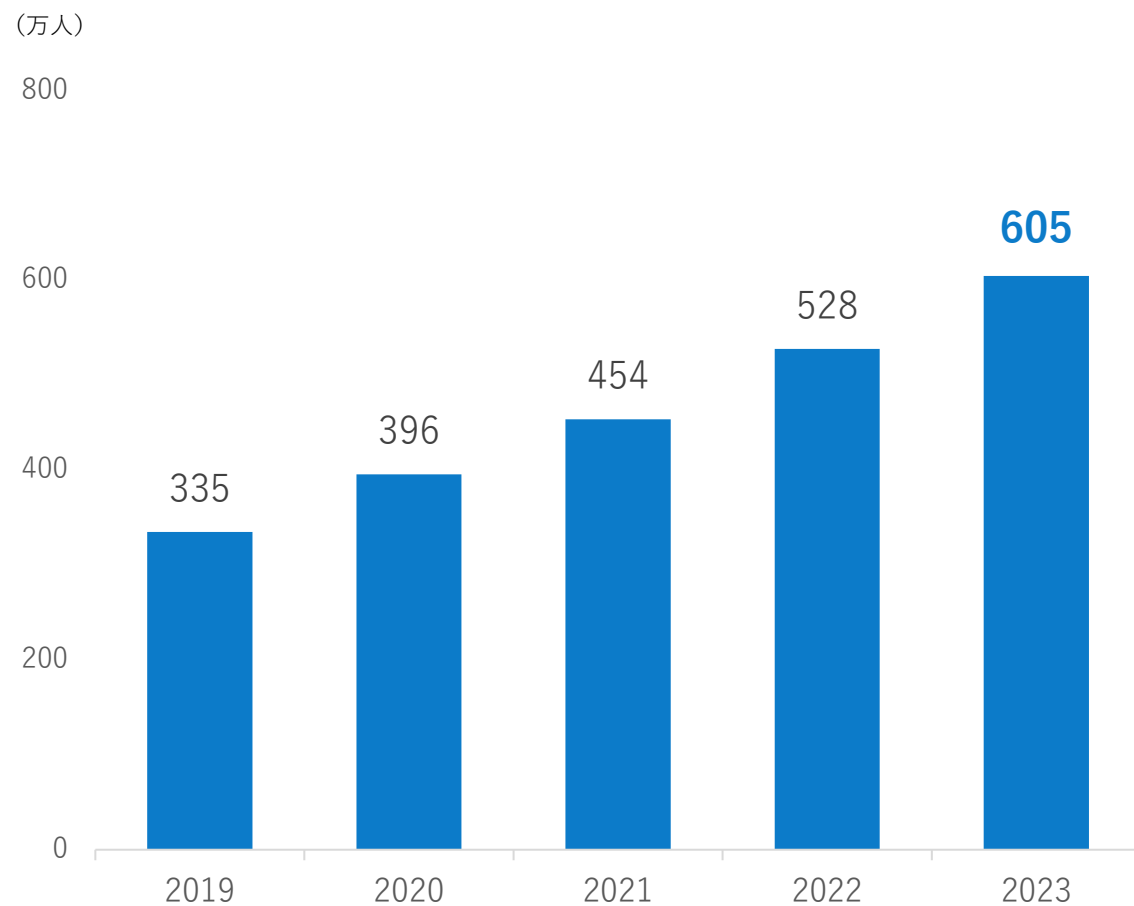
良質な社員クチコミが、ユーザーの訪問を促すエコシステムを確立。広告宣伝費に依存せずにユーザー拡大。



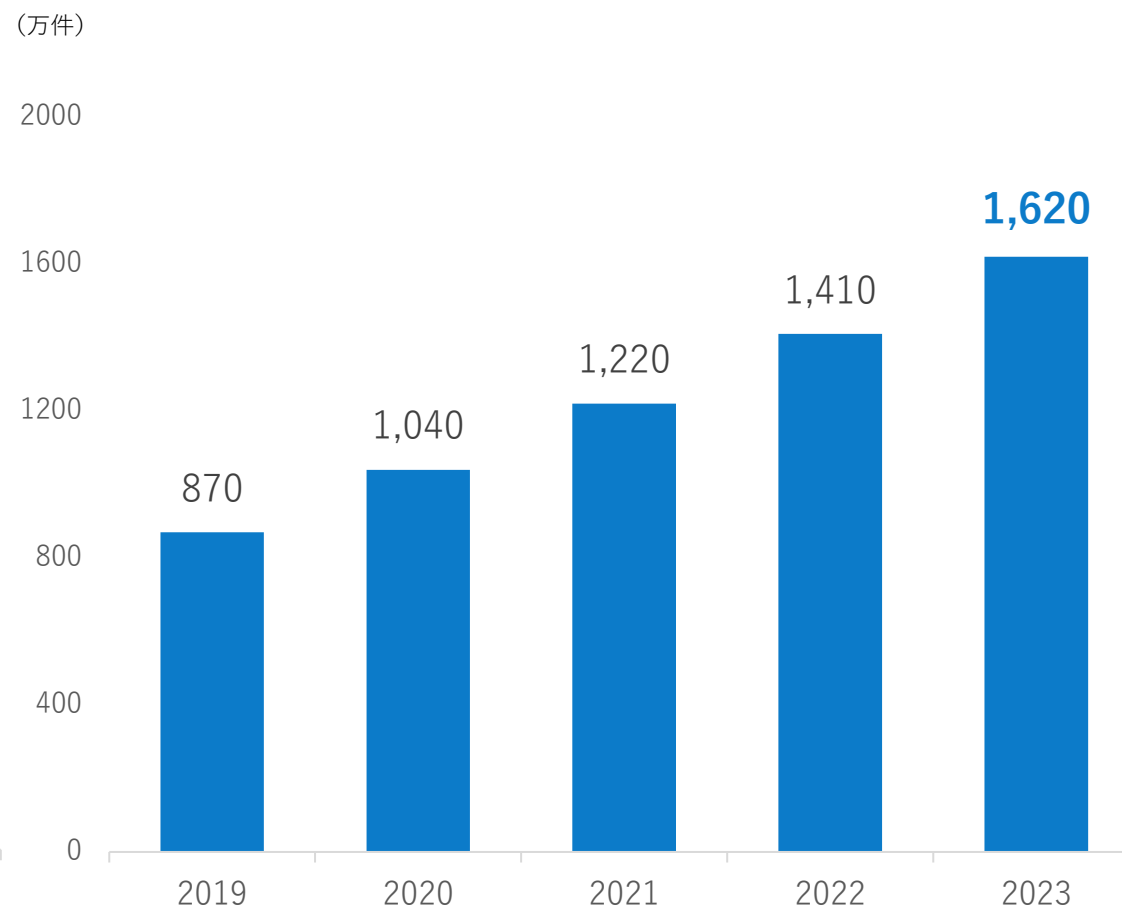
登録ユーザー数605万人を誇る日本最大級の社員クチコミサイトを構築

「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

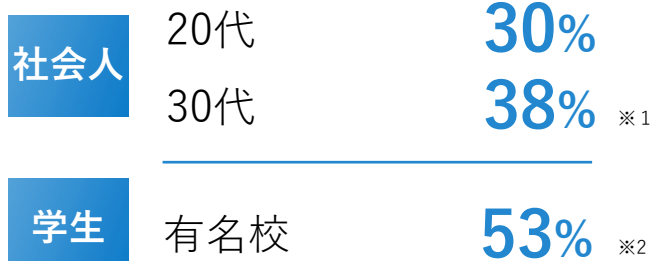


2 高い提供価値と広範な市場機会をもたらす競争優位性

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

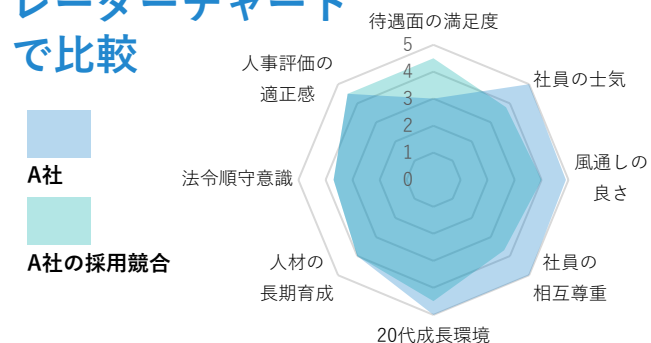


※1：2022年11月末時点のユーザー属性を集計
 ※2：22年卒大学生ユーザーのうち旧帝大/一橋/東工大/その他国立/早稲田/慶應/上智/ICU/G-MARCH/東京理科/関西/関西学院/同志社/立命館

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

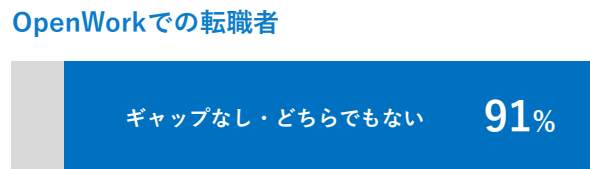
レーダーチャート で比較



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？」

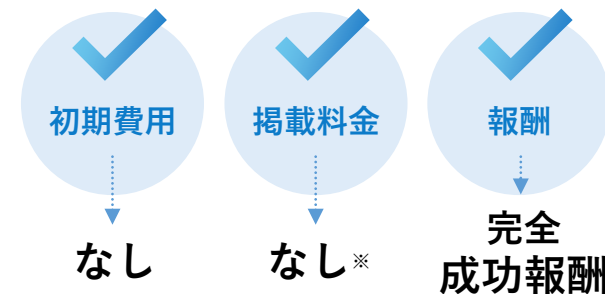


調査主体：オープンワーク株式会社
 調査時期：2020年9月、2021年3月、2021年8月
 有効回答者数：71名
 入社後6か月経過したユーザーへのアンケート調査

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



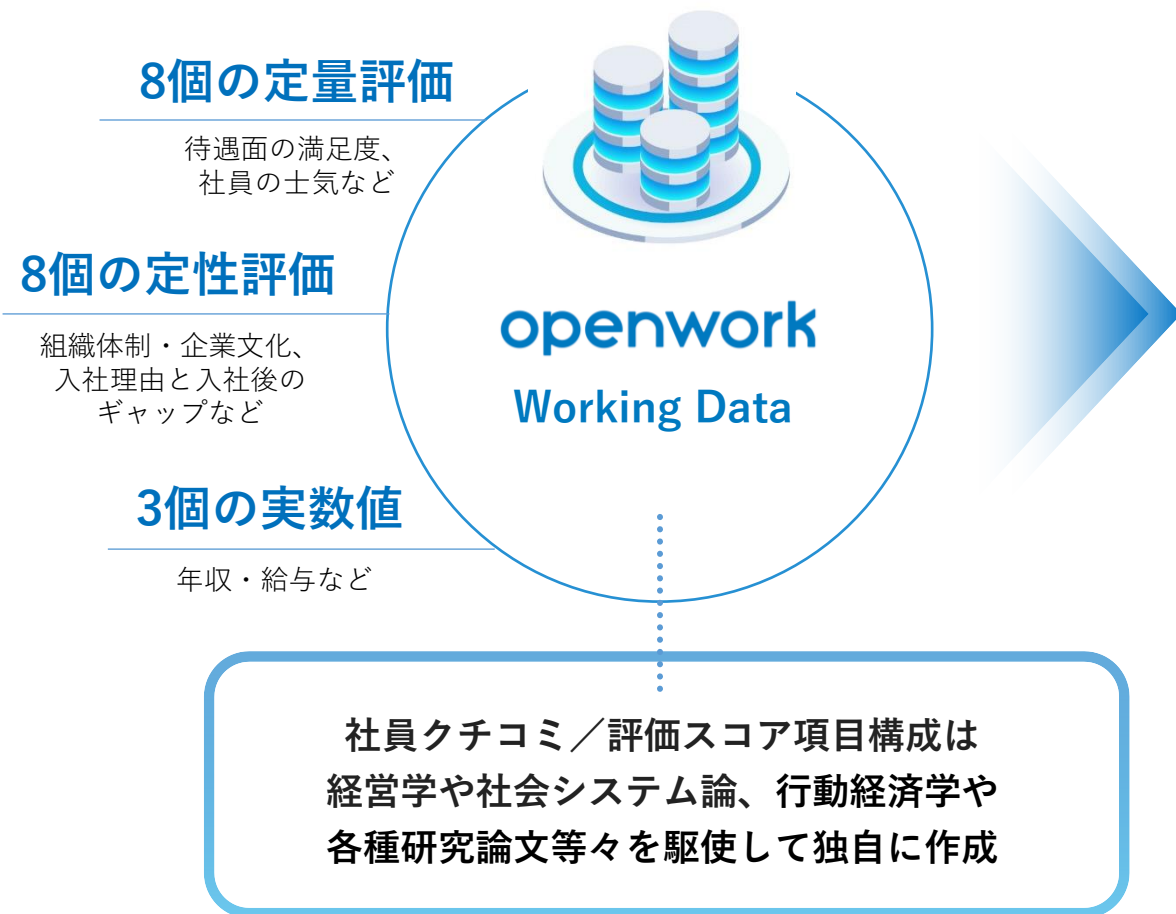
OpenWork

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。



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)

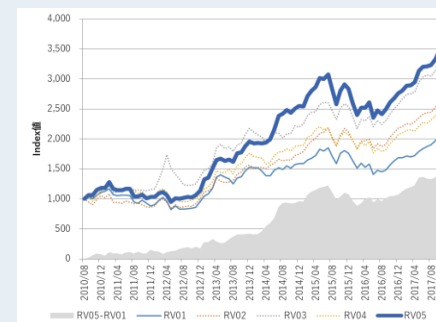
無形資産を多く含む 企業の非財務データ

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※



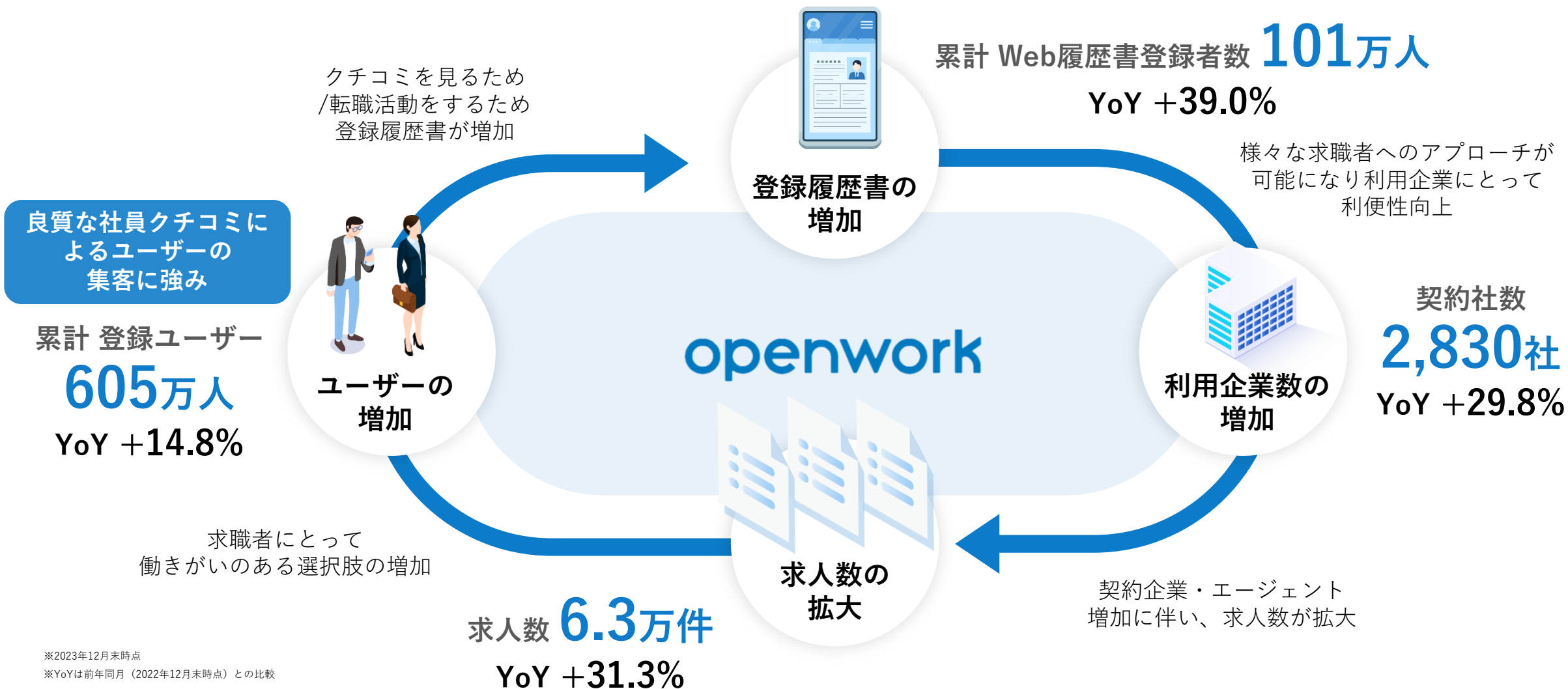
組織文化スコアの年間変化率による5分位のポートフォリオからインデックスを構築した。年間変化率が高い(RV05)と低い(RV01)のロング・ショート・ポートフォリオでは、有意なアルファとなるポジティブな超過リターンが観測された。

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。

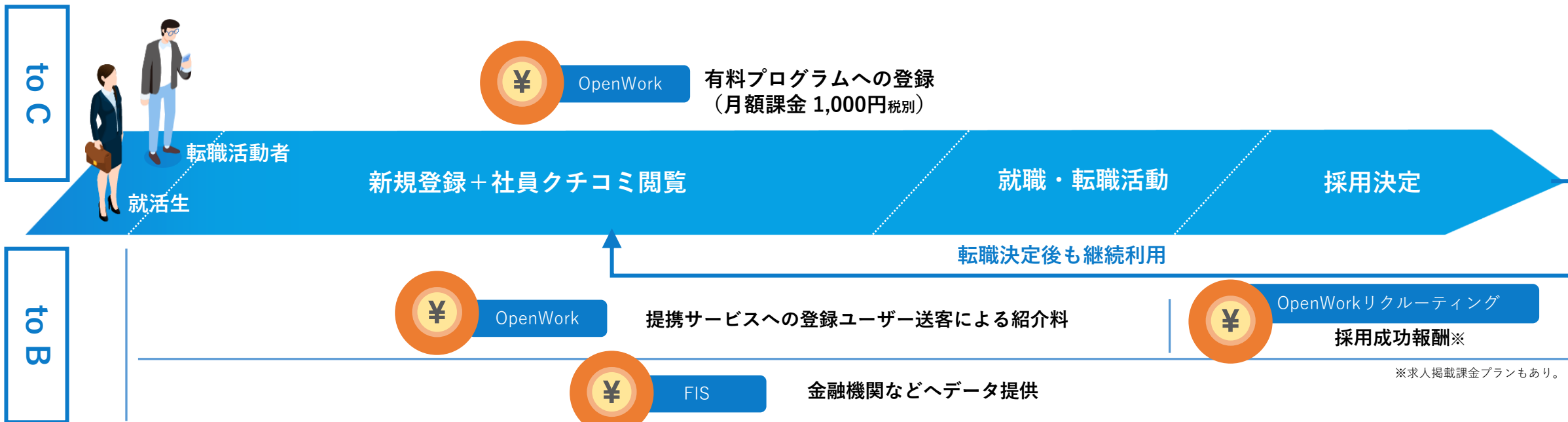


※2023年12月末時点

※YoYは前年同月（2022年12月末時点）との比較

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

2021年 収益化件数 ユーザー登録年内訳

Year	2021年	2020年
2007年～2019年	21%	10%
1年以上前の登録者	30%	13%
3年以上前の登録者	13%	13%

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※3

長く利用するアクティブユーザーが多い

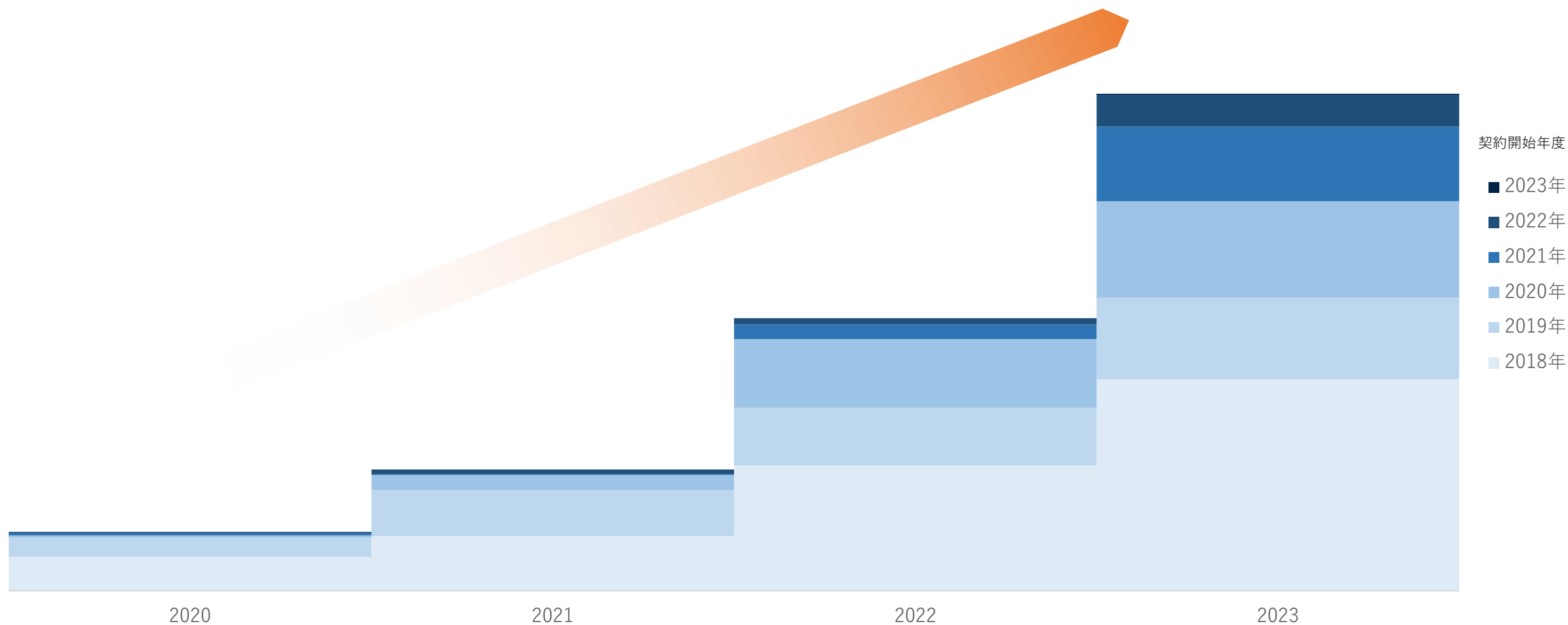
※2：21卒学生が卒業後2022年9月末までに登録キャリアステータスを学生から社会人に更新し、サービス利用を継続した割合。

※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。

当社の特徴：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

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

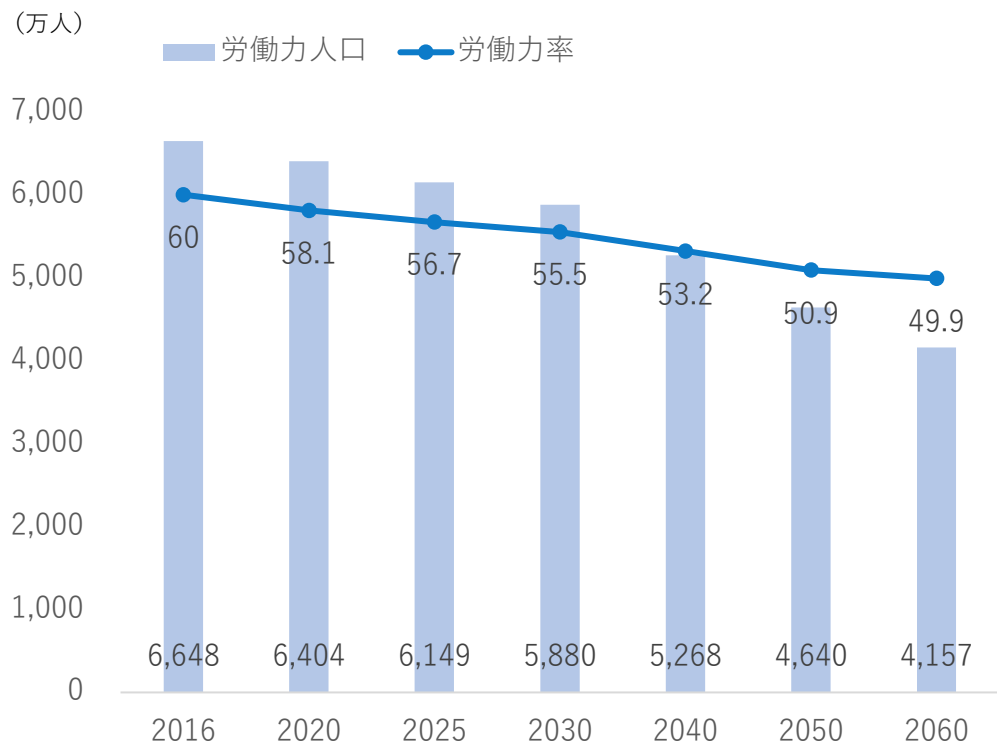
(補足) 相互選択型社会を促進させるマクロ環境

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。

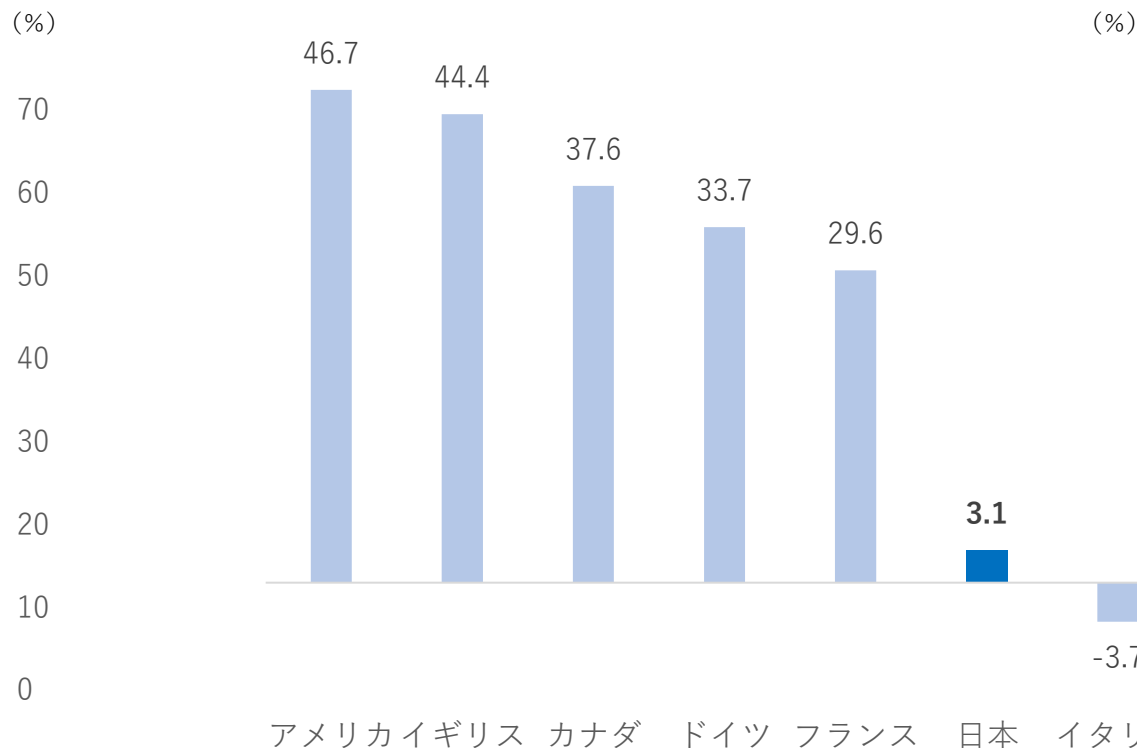
減少が進む労働力人口

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

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。

当社はこれまで、豊富なデータを基軸に労働市場・企業の2点へのアプローチを行っている。

個人の変革



能動的な
キャリア形成への意欲

今後のサービス展開の準備中

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
(変革促進は途上)

Working Data Platform

オープンワークの事業展開の方向性

相互選択型社会の実現をドライブするため、オープンワークの提供するサービスをそれぞれの役割に沿って4つの領域に分解・再定義。

各サービスの根幹となるワーキングデータプラットフォーム = **openwork**

「個人の変革」領域

【開発中】



個人の長期的キャリア形成を
支援する新規サービス

「労働市場の変革」領域

OpenWork
リクルーティング



OpenWorkリクルーティング
による人材移動の促進

「企業の変革」領域

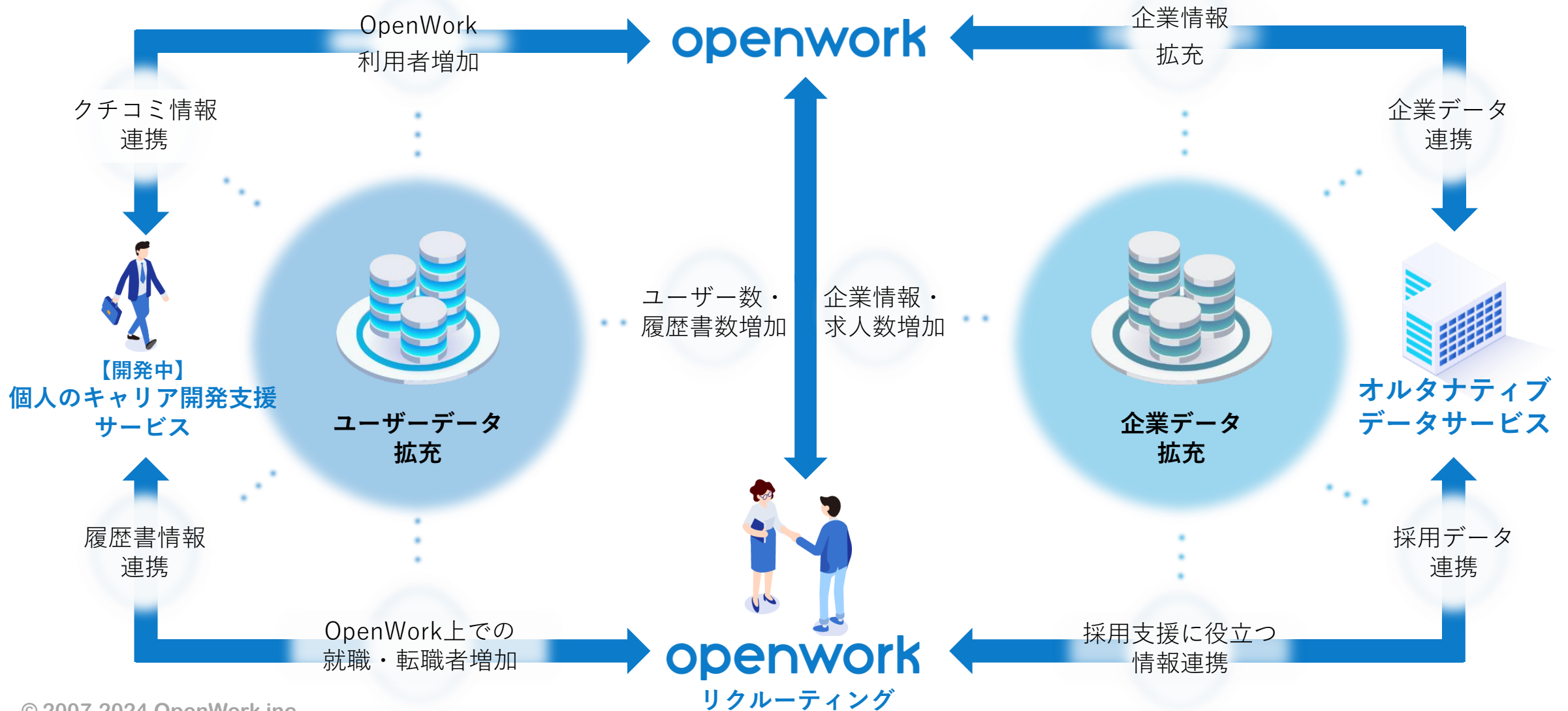
オルタナティブ
データサービス



ワーキングデータ提供による
企業の自己変容促進

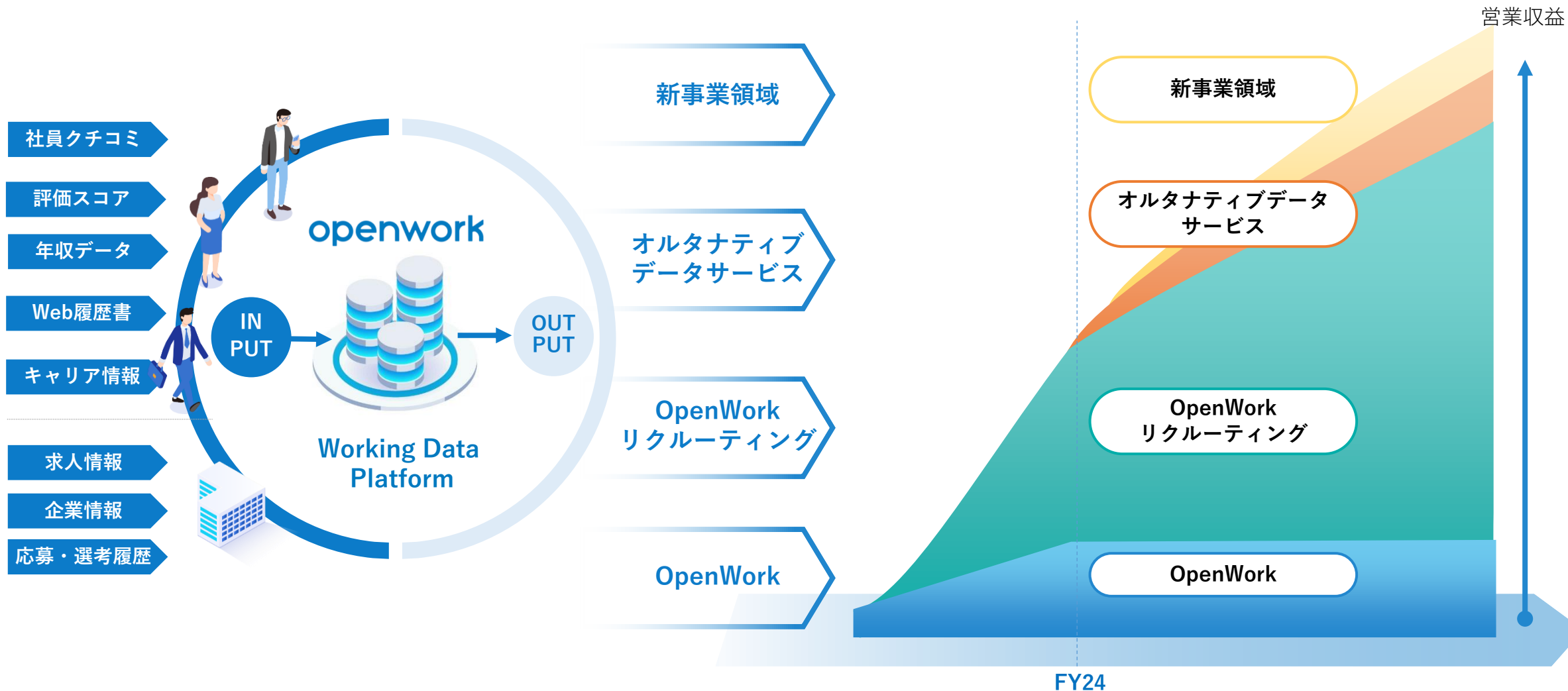
4つの領域の相互連携

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。



今後の成長イメージ

「OpenWork」「OpenWorkリクルーティング」を安定収益源とし、既存のワーキングデータを活用したサービス、ワーキングデータの拡張に基づく新領域でのサービス展開により収益を拡大。



各領域における今後の方針

領域	方向性	成長戦略	収益貢献度
OpenWork	企業調査を中心としたキャリア検討の起点として、プラットフォーム価値の最大化を目指す	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 外部連携を含めたデータ品質、レーティングの信頼性向上 ✓ 収集情報の拡張、カテゴリ拡大 	中 (戦略的に漸減)
OpenWork リクルーティング	立上げ期から強みを生かした成長期へ。競合同質化と差別化を同時に進めシェアの拡大を目指す	<ul style="list-style-type: none"> ✓ レコメンド機能強化によるマッチング精度の向上 ✓ 新卒領域の強化 	大 (新卒領域は小)
オルタナティブ データサービス (FIS/DAP)	資本市場・人的資本経営の重要性向上を背景に市場開拓	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 欧州・アジア等未開拓金融市場への販路拡大 ✓ クチコミレポート (DAP) の本格展開 	小 (当面は小規模)
新領域	構想の取りまとめとサービスプロトタイプの開発を行い、事業性を検証	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 単独収益ではなく、他3領域との連携を意識したデータの蓄積・収集・活用基盤の構築 	未定

事業計画



2024年12月期業績予想の前提事項

外部環境

社員クチコミ市場

- ✓ 特段大きな変動はなし

中途採用市場

- ✓ 人材不足や中途採用活用拡大の流れを受け、企業の採用・求職者の活動ともに堅調に推移
- ✓ 一方でコロナ後の過熱感（大量採用等）は沈静化

新卒採用市場

- ✓ 企業の採用意欲は継続。新卒求職者の約半数がOpenWorkに登録する現状に鑑みると機会は大きい(※)

オルタナティブデータ市場

- ✓ グローバルでの市場性は高いが、一方で歴史も浅く、今後の推移は慎重に見る必要あり

内部環境

事業課題

- ✓ OpenWorkリクルーティングは急成長フェーズが一段落
- ✓ 保有する求人・ユーザー数に照らせば、効率性の向上による収益力強化のポテンシャルは高い
- ✓ OpenWorkリクルーティングの認知度の課題は未だ改善途中であり、マーケティング投資は継続が必要

組織・人事

- ✓ 前期に各サービス領域のマネジメント体制の整備完了。今期は実行力確保に注力

財務

- ✓ 手元資金は60億円近くを保有し潤沢
- ✓ 資金の配置・用途は検討中

(※)当社プレスリリース「OpenWork、24卒学生ユーザー数が過去最多の29.8万人に到達しました」<https://www.openwork.co.jp/press/20240201140421>より

2024年12月期 通期業績予想

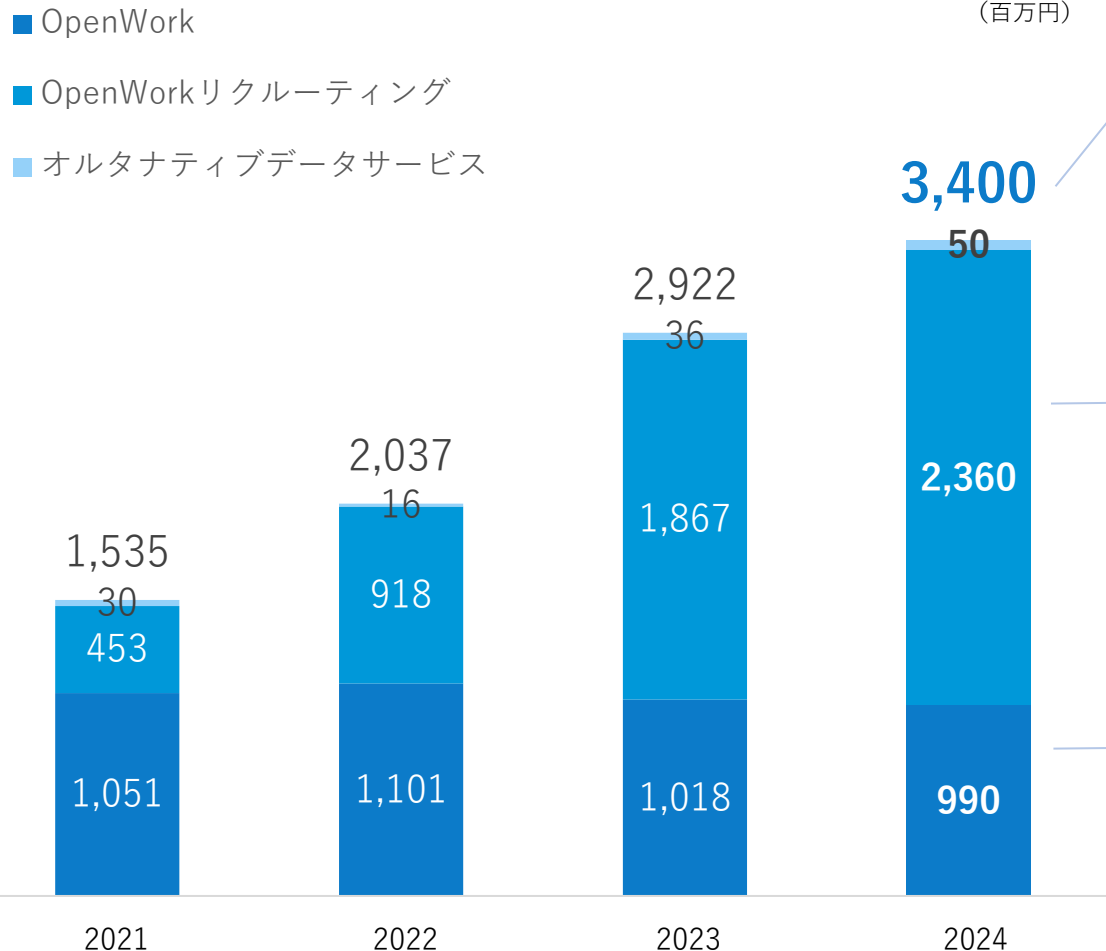
OpenWorkリクルーティングの急成長が一服することに伴い、全社の営業収益の成長率は緩やかに。利益率は30%程度を維持しつつ、次の成長に向けた施策を遂行する。

(百万円)

	2023年12月期 実績	2024年12月期 予想	前期比
営業収益	2,922	3,400	+16.3%
OpenWork	1,018	990	▲2.8%
OpenWork リクルーティング	1,867	2,360	+26.4%
その他	36	50	+37.1%
営業費用	2,066	2,400	+16.2%
営業利益	856	1,000	+16.8%
営業利益率	29.3%	29.4%	+0.1pt
経常利益	854	1,000	+17.1%
当期純利益	613	685	+11.6%

2024年12月期 各サービスの見通し

収益の柱はOpenWorkリクルーティングヘシフト。同サービスは安定成長を継続しつつシェア拡大に向けた施策を遂行。オルタナティブデータサービスは23/12期に整えた体制でグロースの下地作りが中心。



オルタナティブデータサービス(FIS/DAP)

社内体制を強化、拡販に向けた提携強化、海外顧客拡大などに注力。収益貢献はまだ僅少。

OpenWorkリクルーティング

FY23/2Qまでの急成長を支えた大型案件の獲得は一服し、安定成長へ。今後の成長に向けては、“マッチング効率改善”・“競合差別化”・“認知度向上”が課題。

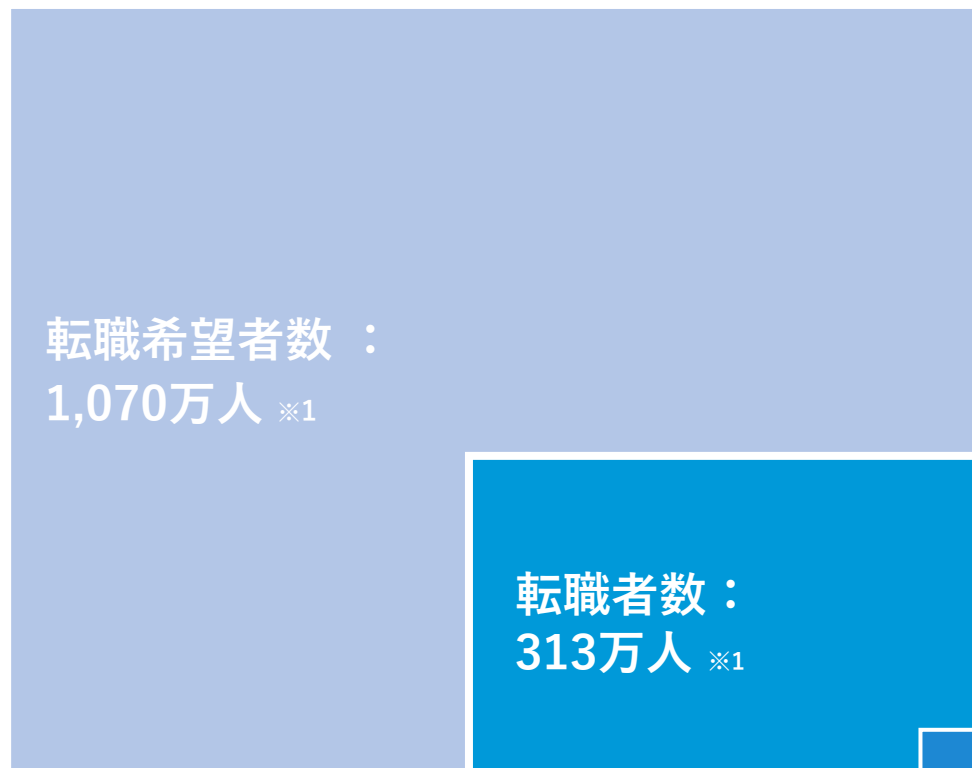
OpenWork

OpenWorkリクルーティングへの送客とのバランス調整により、ほぼ現状維持の計画。

【参考】OpenWorkリクルーティングの対象市場とポテンシャル

立脚する転職市場全体における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。

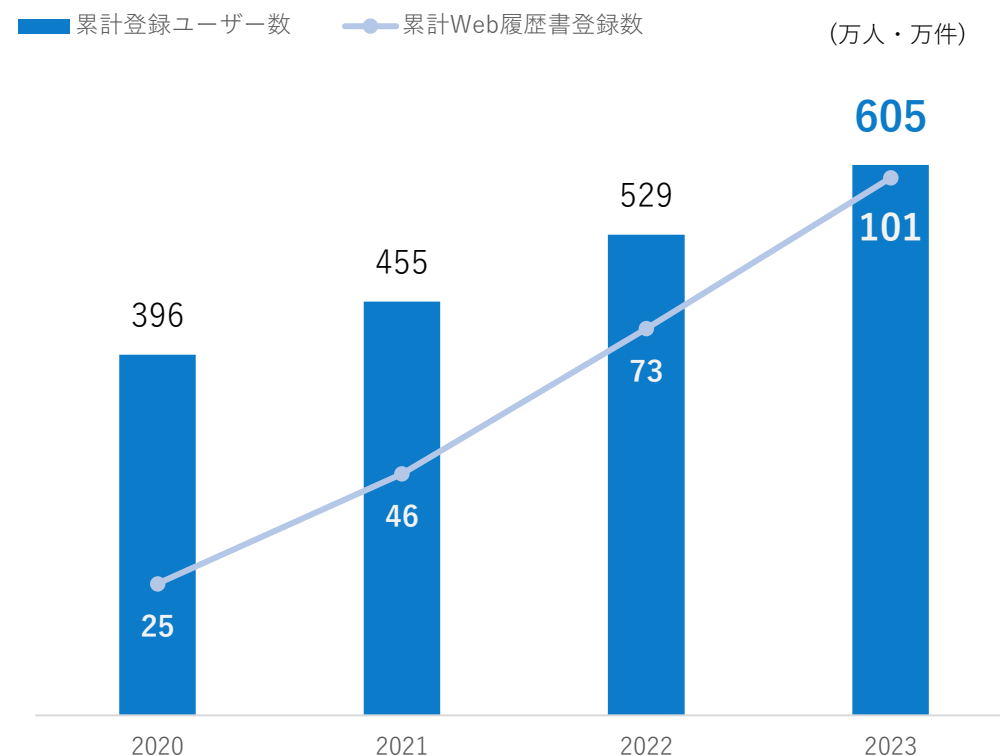
転職市場の規模



OpenWorkリクルーティングの転職者数：3,150人※2
(売上：約18億円)

OpenWorkの登録ユーザー数

OpenWorkリクルーティングのWeb履歴書登録数(累計)



※1 総務省「労働力調査(年齢階級別転職者数及び転職者比率)」 2023年平均値

※2 2023年12月期実績

財務ポリシー

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とそれに基づくサービス提供に資する案件を中心に積極検討
※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

- ・従来と規模の異なるプロモーション投資、新サービスの開発

手元資金の確保

通常の事業運営を維持できる水準での資金保持

- ・実績と見通しに基づいた水準で、運転資金 + 経常的な投資実行のための内部留保

株主還元

当面は還元より成長を重視

- ・資本市場からの期待値はグロース企業としての成長であると推量し、還元ではなく成長に資金を振り向ける

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

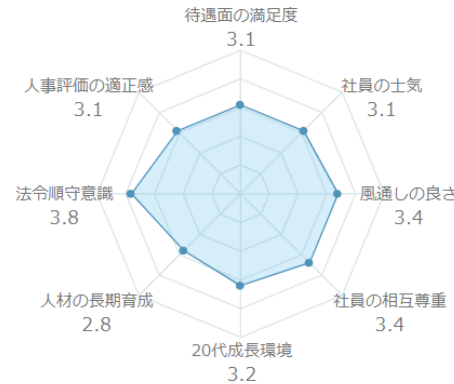
株価との相関性が証明されているOpenWorkのクチコミ情報

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

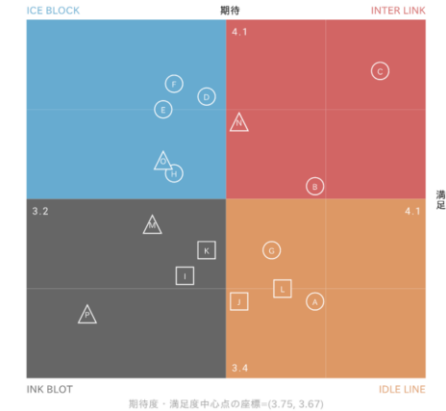


指標②

MOTIVATION CLOUD

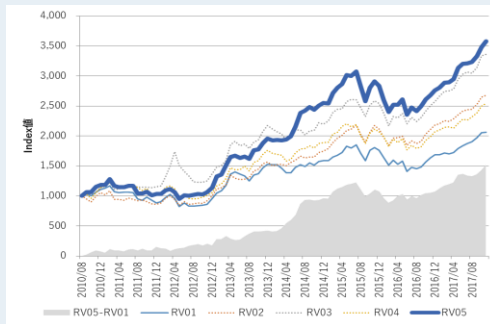
「エンゲージメントと企業業績」に関する研究に利用されたサーベイ

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



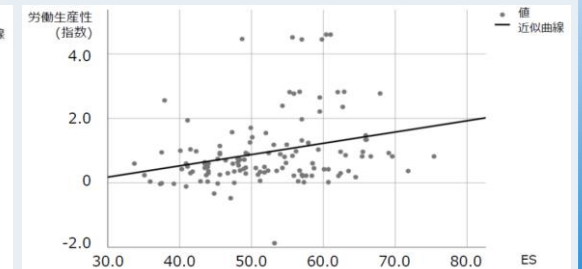
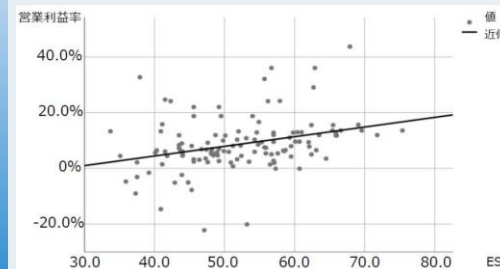
VCPCクチコミインデックス（組織文化スコア）の株価との相関性

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

人的資本に関する独自指標は高い状態を維持できたが、目標は未達となった。



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)

結果

2023年2月→2024年2月
3.33 → **3.30** (上位6%)

2023年2月→2024年2月
AA → **AA** (11段階中2番目)

本年度
計画

KPI: 「GM (課長職)」のESを“A (11段階中3番目)”→“**AA**”改善

背景: 事業・組織の拡大に伴い、2023年はGM (課長職)が増員した。
GMのESは“A”となっており、全社平均よりも低い。
持続的な成長を実現するためにも結節点となるGMのESをKPIと置く。

対策: 新任GM向けのオンボーディングトレーニング充実
全管理職向けのマネジメント力向上支援施策導入

社会貢献活動：「働きがい」×教育分野における取組みの紹介

当社の従業員が講師となり、新渡戸文化学園様に所属する高校2年生・約110名の生徒様へ、「働きがい」について考えて頂く授業を実施した。



[新渡戸文化学園様]

1927年に創立。Happiness Creatorの育成をめざし、一人ひとりの個性を大切に考える教育を実践している。こども園から短大までを運営する総合学園。

[みんなのコード様]

学校教育・社会教育の両面から、情報教育にまつわるさまざまな格差解消に取り組んでいるNPO団体。

【実施概要】

新渡戸文化高校にて「情報I」の授業に含まれるエンゲージメント週間の一環として、「キャリアトーク」の授業のコンテンツを一部弊社で提供し、学校教育と職業生活を接続するサポートをしました。

参加社員数：11名

学生生徒満足度：4.5/5段階中

【感想（※一部抜擢）】

■生徒様より

・価値観が変わった。一変した感じではなく考える幅が広がった感じで、もっと成長できる気がして良い気分になりました。
・すでに働いている人からまともに仕事について聞くことがないので、今回のキャリアトークは「一人の人生、選択肢としてこういう道があるんだよ」というのがわかり、有意義な時間を過ごすことができたと思う。

■担当教員様より

本当にどの社員の方も熱量を持って生徒に接して下さったことにとても感動しました。一つひとつの言葉に実感がこもっており、普段から考えて働かれているんだな、きっとこれはオープンワークさんの文化として根付いているのだろうな、真似したいな。と感じました。



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



2023年12月期 決算サマリー

2023年12月期
業績

営業収益

2,922 百万円

(前期比 +43.5% 通期達成率 102.5%)

※達成率は修正計画ベース。期初計画に対する達成率は114.5%

営業利益

856 百万円

(前期比 +40.0% / 通期達成率 104.4%)

※利益計画の修正はないため、対修正後計画も達成率は同じ

OpenWork

1,018 百万円

(前期比▲7.6%)

KPI

ユーザー数

605 万人

(前期比+14.8%)

クチコミ数

1,620 万件

(前期比+14.5%)

概況

プラットフォーム価値を示す
各KPIは約15%増で堅調
OpenWorkリクルーティングへの送客
との調整で約8%減収も想定内

OpenWork
リクルーティング

1,867 百万円

(前期比+103.3%)

Web履歴書登録者数

101 万件

(前期比+39.0%)

求人数

6.3 万件

(前期比+31.3%)

各KPIは30%以上増と引き続き好調
季節性による下期への影響も想定より
小さく、前期比100%超の成長

ハイライト

営業収益は前期比+43.5%と好調。OpenWorkの減収は戦略的なものにつき想定内。

OpenWorkリクルーティングは前期比約2倍の成長となり、OpenWorkに代わる主力事業に成長。

	累計期間			四半期単体		
	2022年12月期	2023年12月期	前期比	2022年12月期 第4四半期	2023年12月期 第4四半期	前期比
営業収益	2,037	2,922	+43.5%	576	724	+25.6%
OpenWork	1,102	1,018	▲7.6%	255	226	▲11.3%
OpenWork リクルーティング	918	1,867	+103.3%	312	485	+55.4%
その他	16	36	+122.8%	8	11	+39.5%
営業費用	1,425	2,066	+44.9%	430	631	+46.5%
営業利益	611	856	+40.0%	145	93	▲36.2%
営業利益率	30.0%	29.3%	▲0.7pt	25.3%	12.8%	▲12.5pt
経常利益	590	854	+44.7%	123	92	▲24.8%
当期純利益	403	613	+52.3%	82	89	+8.7%

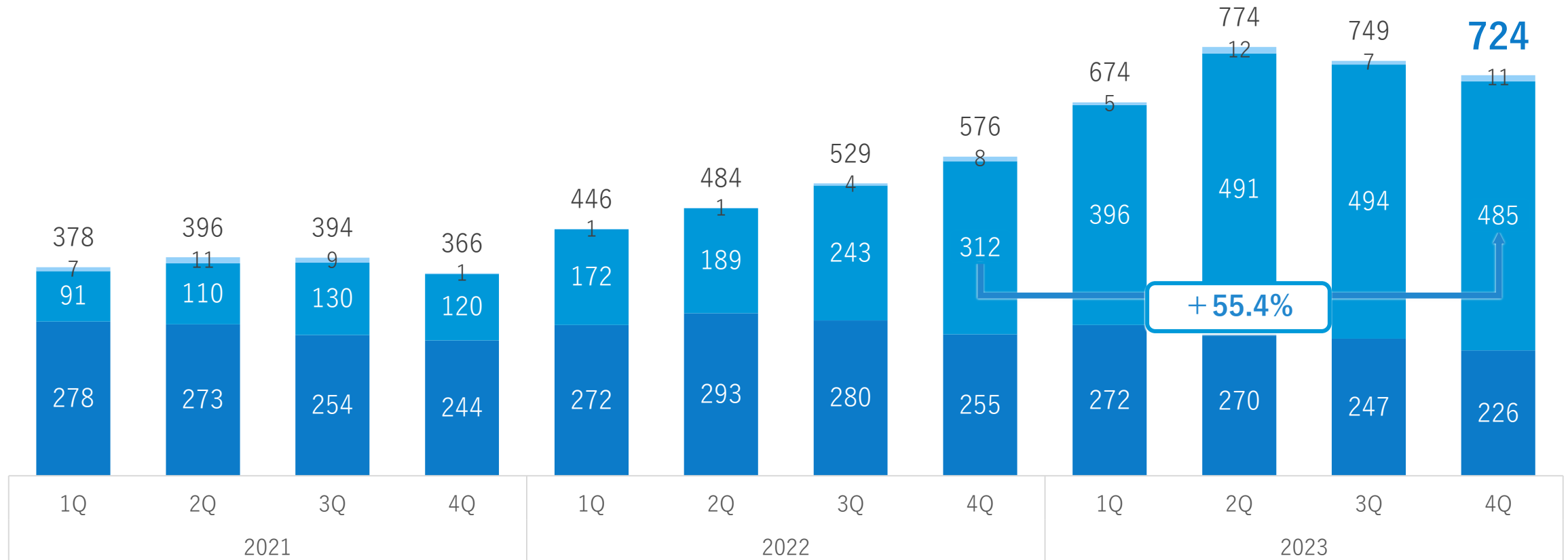
(百万円)

業績推移（四半期ごとのサービス別営業収益の推移）

OpenWorkリクルーティングは季節性の影響を受け、今3Qからは微減も前年同期比では+55%と堅調。
OpenWorkの減収は戦略的要因。（一時的要因もあるが許容範囲内）

(百万円)

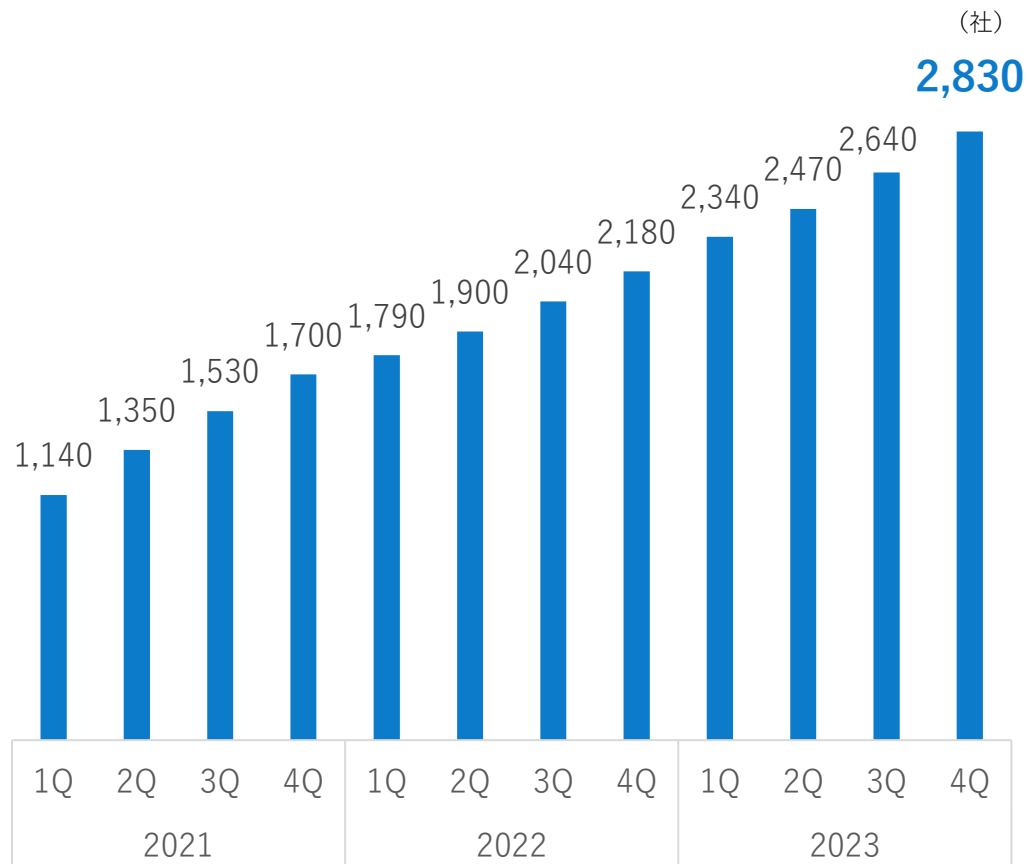
■ OpenWork ■ OpenWorkリクルーティング ■ その他



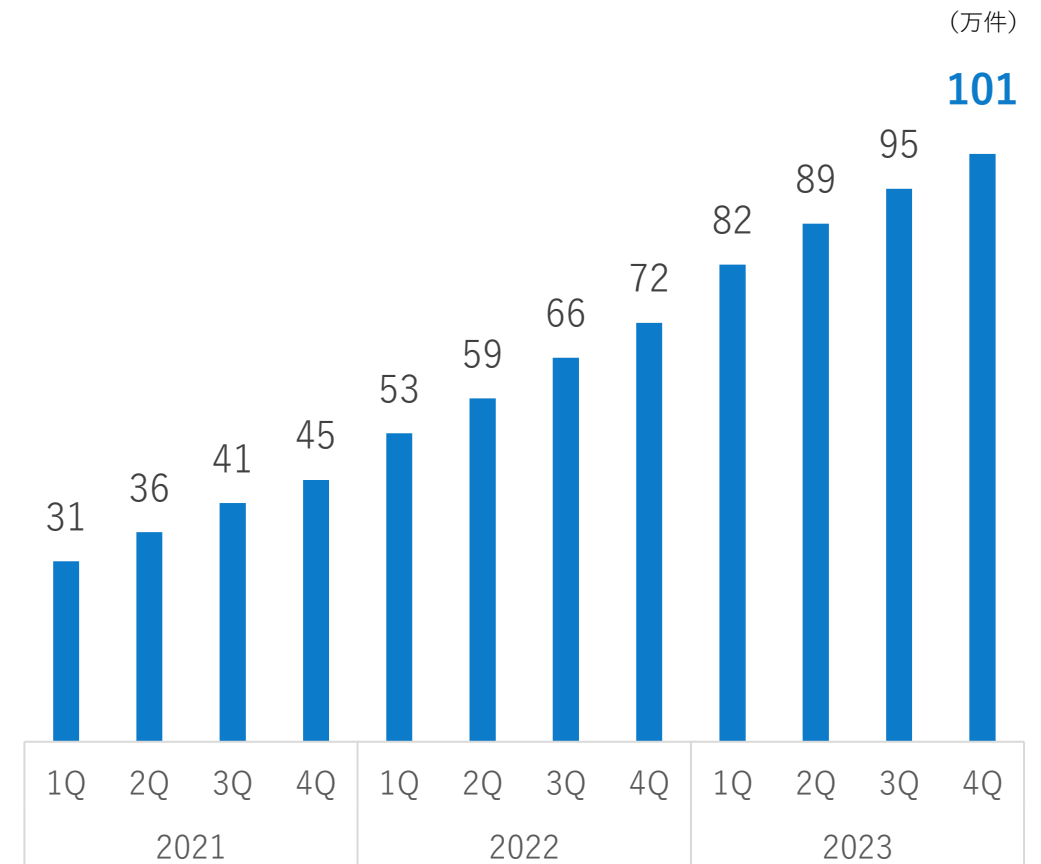
各種KPI / OpenWorkリクルーティング

契約社数・累計Web履歴書登録数とも堅調に増加し、それぞれ期末で2,800社・100万件に到達。

契約社数



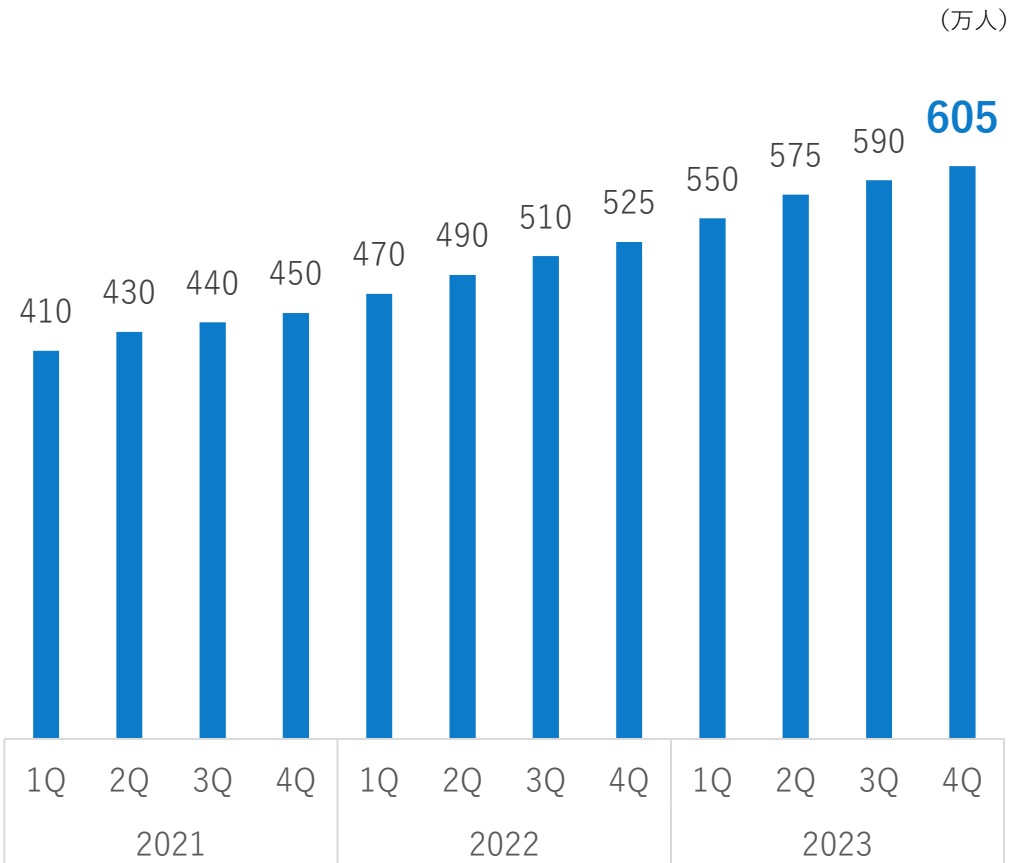
累計 Web履歴書登録数



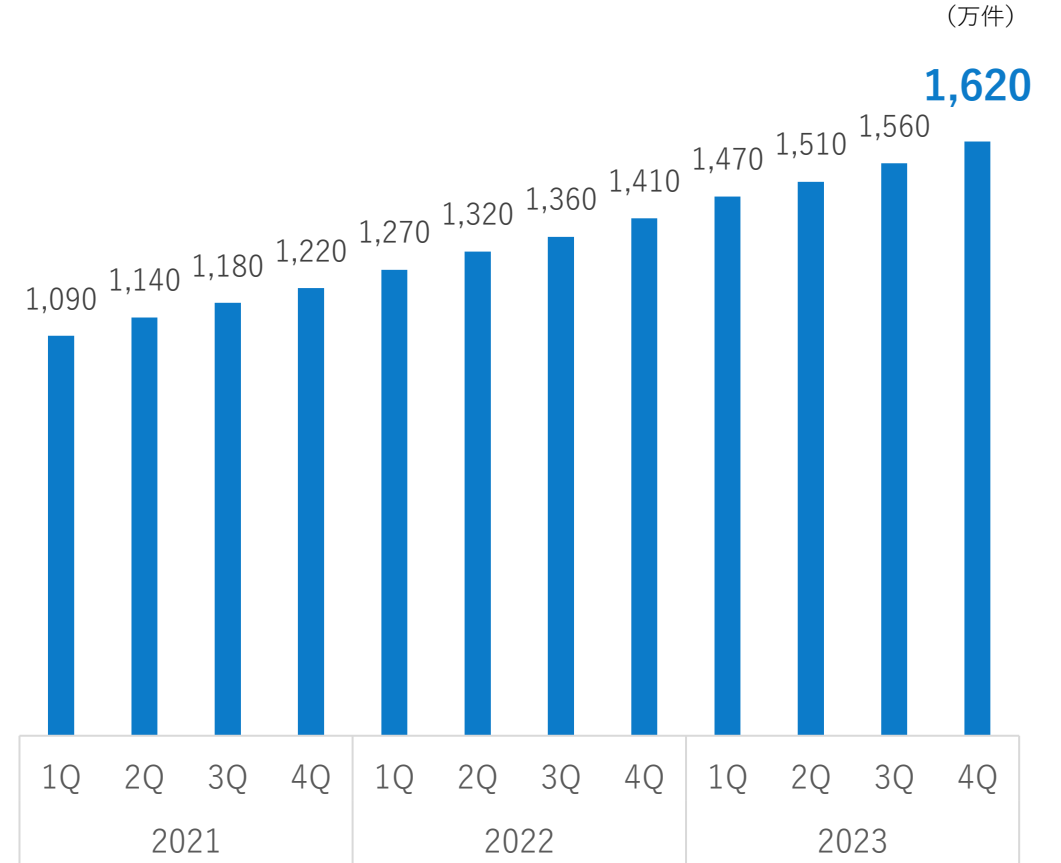
各種KPI / OpenWork

累計登録ユーザー数は600万人、累計社員クチコミ数は1,600万件をそれぞれ突破。
プラットフォーム価値は順調に向上。

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



成長戦略の進捗（2023/3/30 開示内容の進捗）



増加の施策

登録ユーザー数の拡大

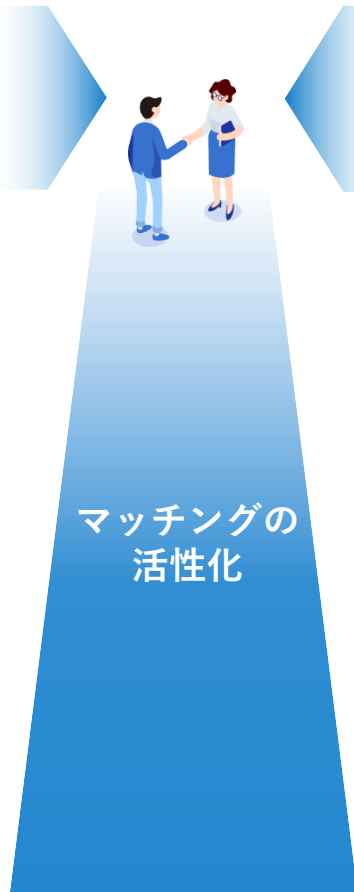
- ✓ 社員クチコミ・評価スコアの品質維持
- ✓ 社員クチコミ・評価スコアの公開数増加
- ✓ アプリの進化による使いやすさ向上
- ✓ OpenWorkとしての認知率向上

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

(2023年12末時点の前年同期比)



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

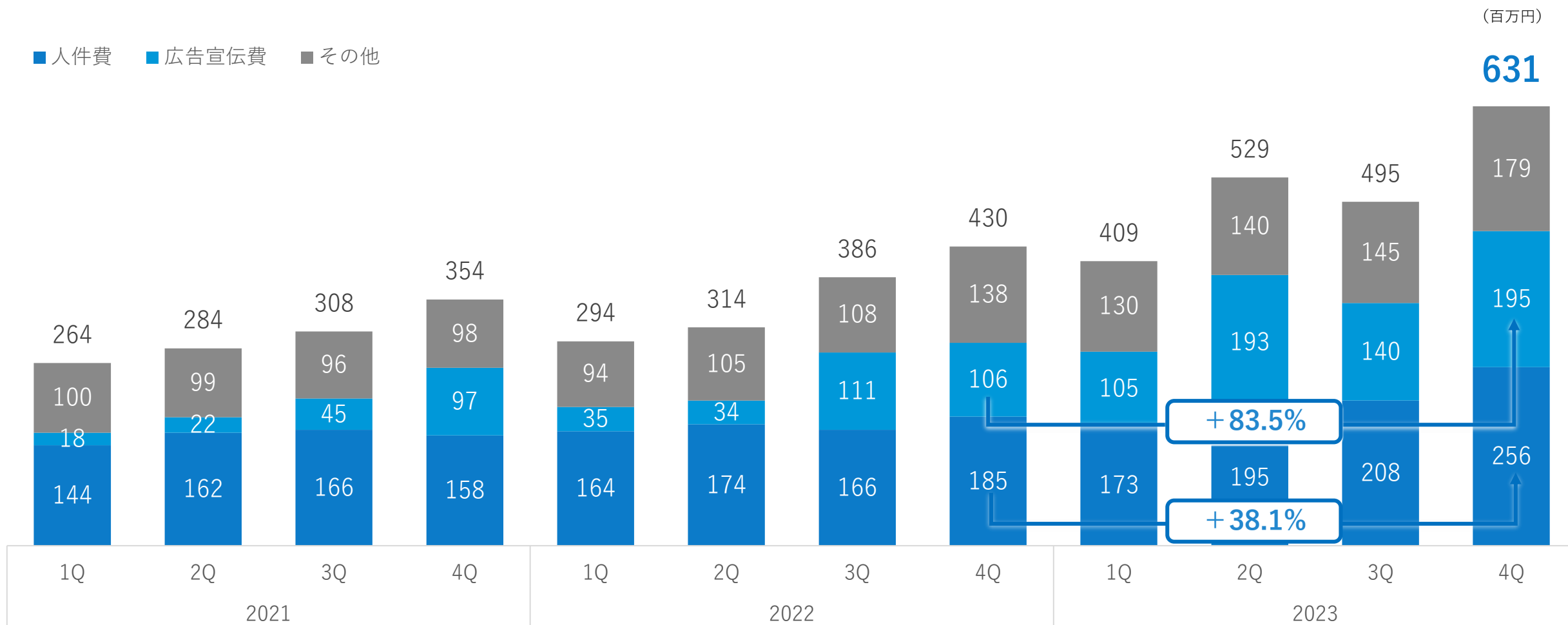
- ✓ 新規のエージェントとの契約を推進し、ユーザーからの評価をもとに優良エージェントを判別
- ✓ 優良エージェントに絞りOpenWork上に直接求人掲載頂くことで新規求人を獲得
- ✓ ユーザー登録数の多い職種の求人を多く保有している優良エージェントを優先的に新規開拓

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・求人数とも約30%増

(2023年12末時点の前年同期比)

営業費用の推移

当初計画に対して超過した営業収益を原資とし、4QにTVCM等マーケティングへの追加投資を実行。
OpenWorkリクルーティングの更なる成長に向けた採用強化により、人件費も増加ペースアップ。



調達資金の使途と計画（2023/3/30 開示内容の進捗）

黒字：2023/3/20の開示内容 青字：2023/12期の状況

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。

→ 記載の使途を含めた2023年12月期の人件費は約834,000千円であり、計画通りの投資を行いました。

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。

→ 2023年12月期は約635,000千円の広告費を計上しております。同事業年度は当初の計画を超える業績が見込めたことから上記の計画を超えて、広宣費への投資を実施いたしました。

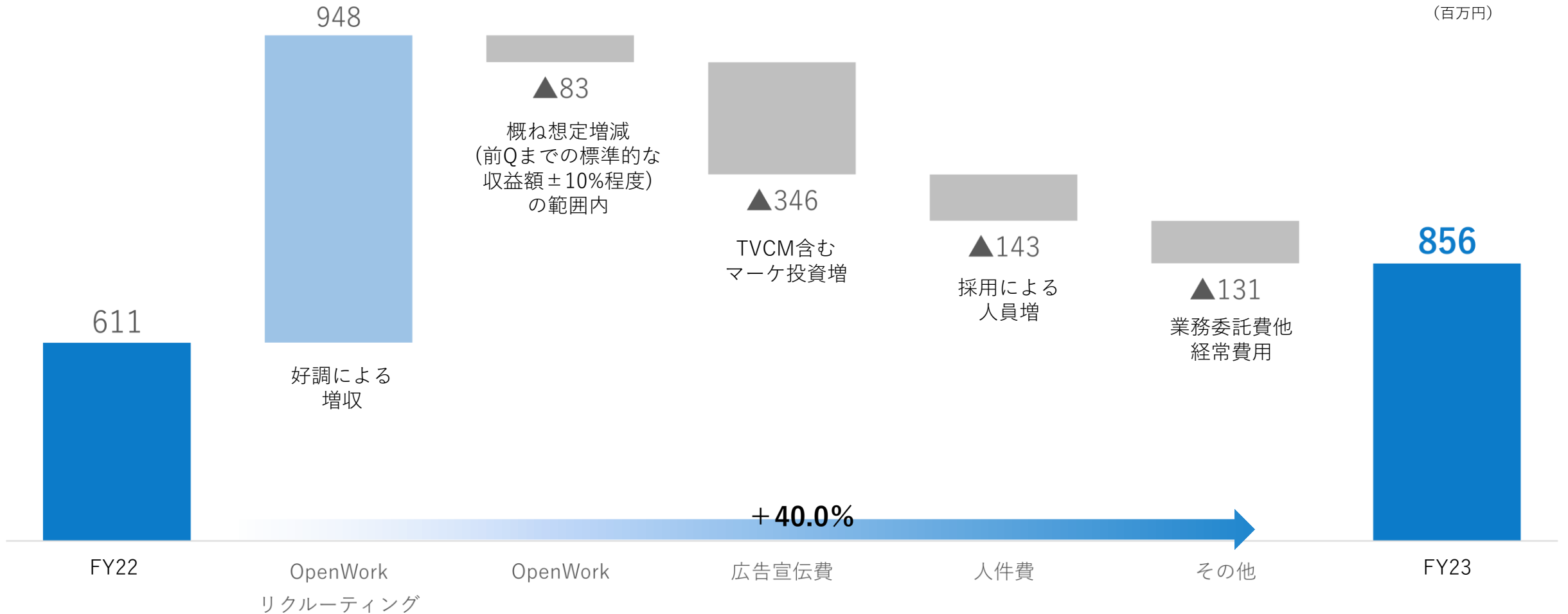
なお、残額については、運転資金として2024年12月期以降における業務拡大のための人件費及び採用費に充当する方針です。

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。

→ 残額については記載の方針に変更ありません。

営業利益の増減要因

年間を通して、OpenWorkリクルーティングの収益が好調に推移した結果、OpenWorkの減収・プロモーション強化・採用拡大を吸収して40%の増益で着地。



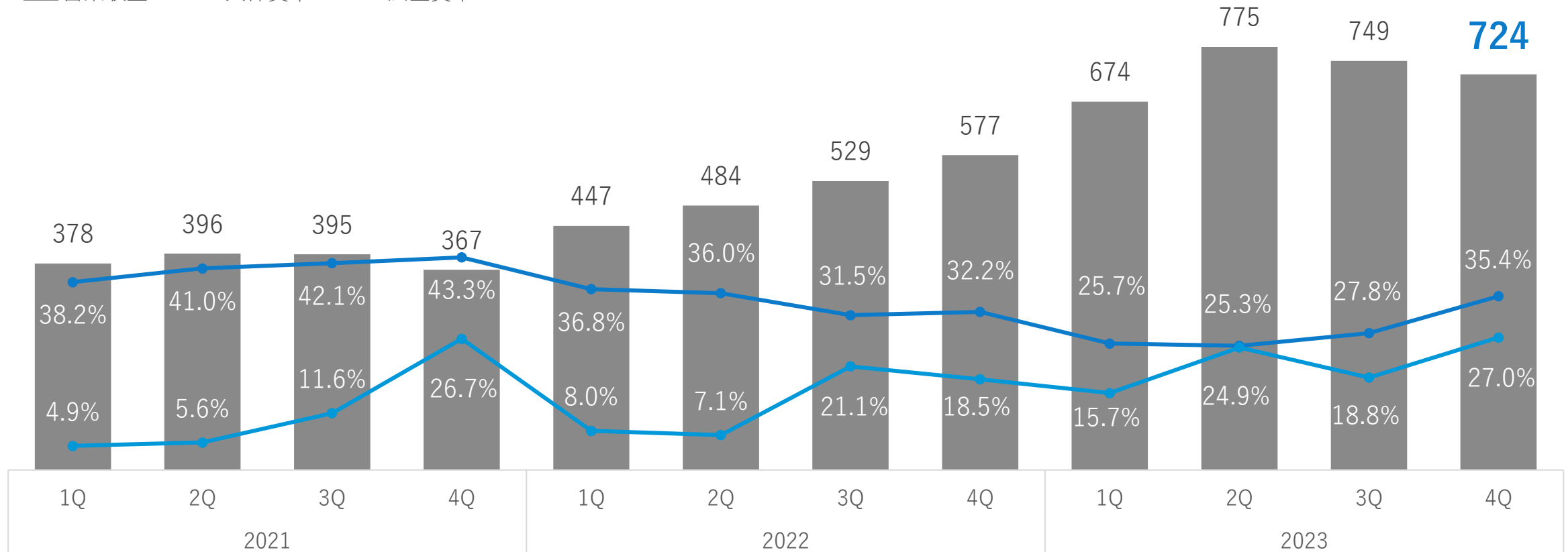
主要コストの営業収益比率の推移

24/12期以降に向けた体制強化により、今4Qの人件費率は22/12期 1-2Qの水準まで上昇。

広告宣伝費率は従来のWebマーケティングに加え、TVCMの開始により15%以上の水準が標準的に。

(百万円)

■ 営業収益 ● 人件費率 ● 広告費率



(参考) 2023年12月期に放映した主なTVCM

23/12期はアニメーション、インフォマーシャルなど数パターンのCMを放映。

認知度の上昇や、従来はSEOが殆どであったWeb履歴書の獲得経路の複線化などの効果が見られている。

23/12期の主な放映CM



「転職講座」編

放映時期：6月～7月

放映エリア：首都圏、関西



TVドラマ「転職の魔王様」
インフォマーシャル

放映時期：7月～9月

放映エリア：首都圏、関西

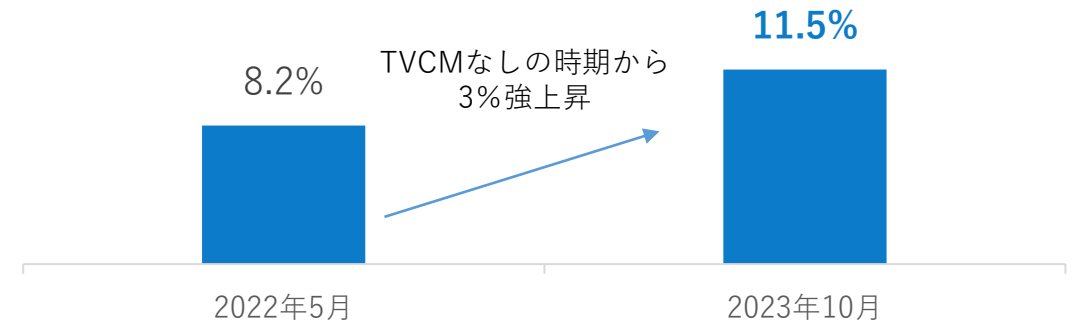


「よし決めた」編

放映時期：12月（年末特番枠）

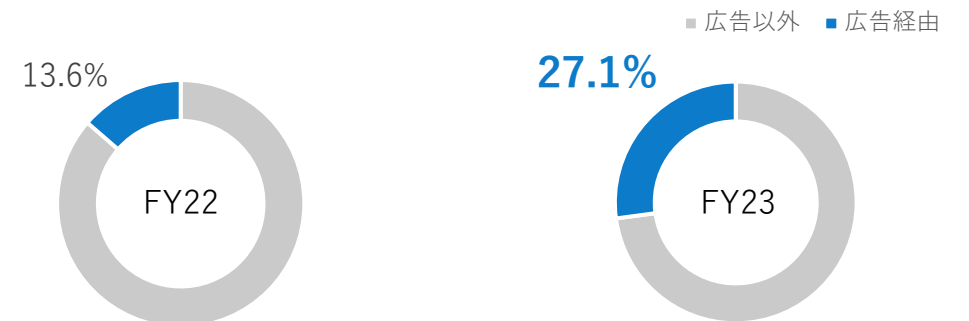
放映エリア：首都圏、関西

オープンワークの認知率



調査実施：株式会社電通マクロミルインサイト／対象：関東・関西都市圏の有職者約2万人
認知率：当該の転職サービスを「知っている」と回答した割合

広告経由での新規Web履歴書登録割合



広告経由の獲得割合が約2倍になり、
SEOのみに頼らないWeb履歴書の獲得が進んでいる

(※)社会人ユーザーの履歴書のみ

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60億程度を保有し潤沢。

資産

(百万円)	2022年12月期	2023年12月期
流動資産	5,015	6,231
現金及び預金	4,797	5,954
売掛金	202	253
その他 ※1	15	24
固定資産	114	157
有形固定資産	12	22
投資その他の資産	102	135
資産合計	5,129	6,389

※1 前払費用+その他

負債及び純資産

(百万円)	2022年12月期	2023年12月期
流動負債	461	665
未払金	95	227
未払法人税等	181	167
契約負債	51	102
賞与引当金	54	70
その他 ※2	79	97
負債合計	461	665
純資産合計	4,667	5,724
負債純資産合計	5,129	6,389

※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。

