



# 2022年12月期決算説明資料

オープンワーク株式会社

2023.2.14

# INDEX

- 01 会社概要
  - 02 2022年12月期決算概要
  - 03 2023年12月期業績予想
  - 04 当期及び中長期的な成長戦略
- Appendix

# 01 会社概要



# 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」

## openwork



日本最大級の  
社員クチコミ情報サービス



ユーザー数  
**525万人**

Web履歴書  
登録者  
**72万人**

求職者情報

企業情報

求人数  
**4.8万件**

## openwork リクルーティング



多様な優秀人材に出会える  
採用サービス



契約企業数  
**2,180社**

※数値は2022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

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行われる環境。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。

クチコミを投稿	500文字以上で投稿
有料会員登録	1,000円/月(税別)
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
Web履歴書を登録	OpenWork上で求職活動が可能に

OpenWorkの収益源

月額課金収入

紹介料収入

累計 社員クチコミ・評価スコア数

1,410万件

累計登録ユーザー数

525万人

※2022年12月末時点

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

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

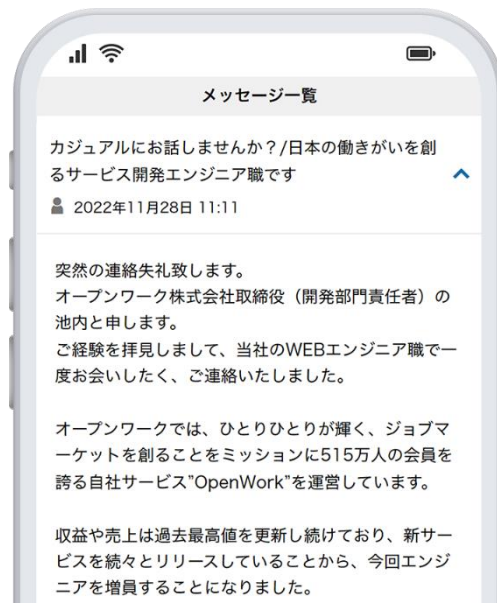
## 求人掲載

自社の企業ページに求人を掲載



## スカウト送信

ユーザーに直接アプローチ



## 今までのモデル



## 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

4.8 万件

Web履歴書登録者数

72 万人

契約社数

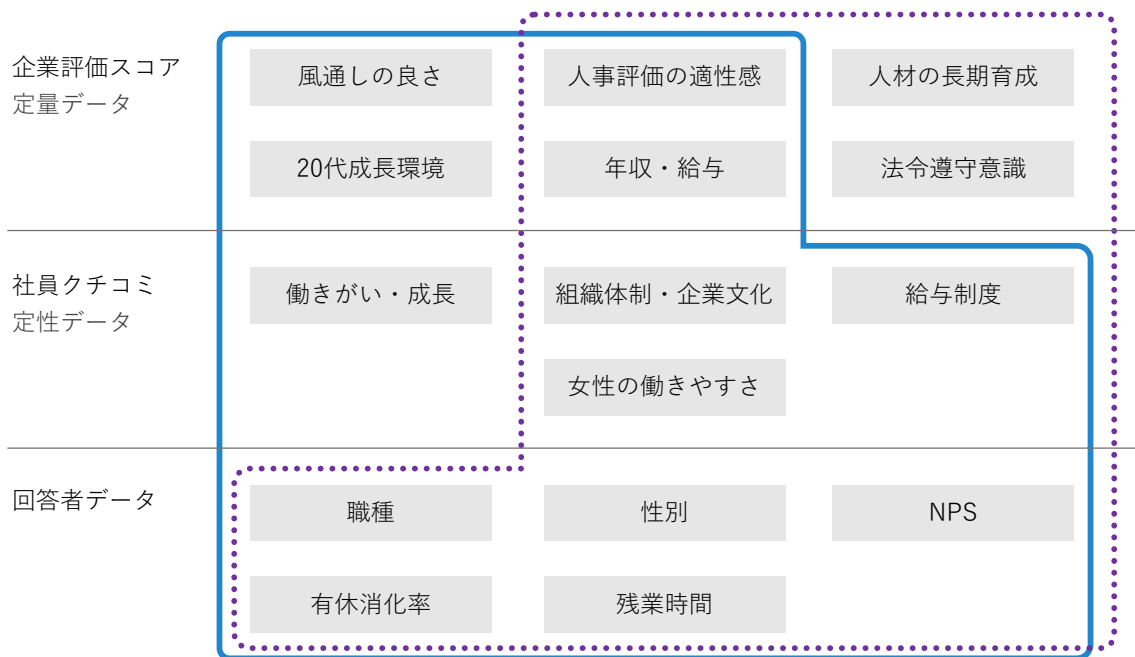
2,180 社

※2022年12月末時点



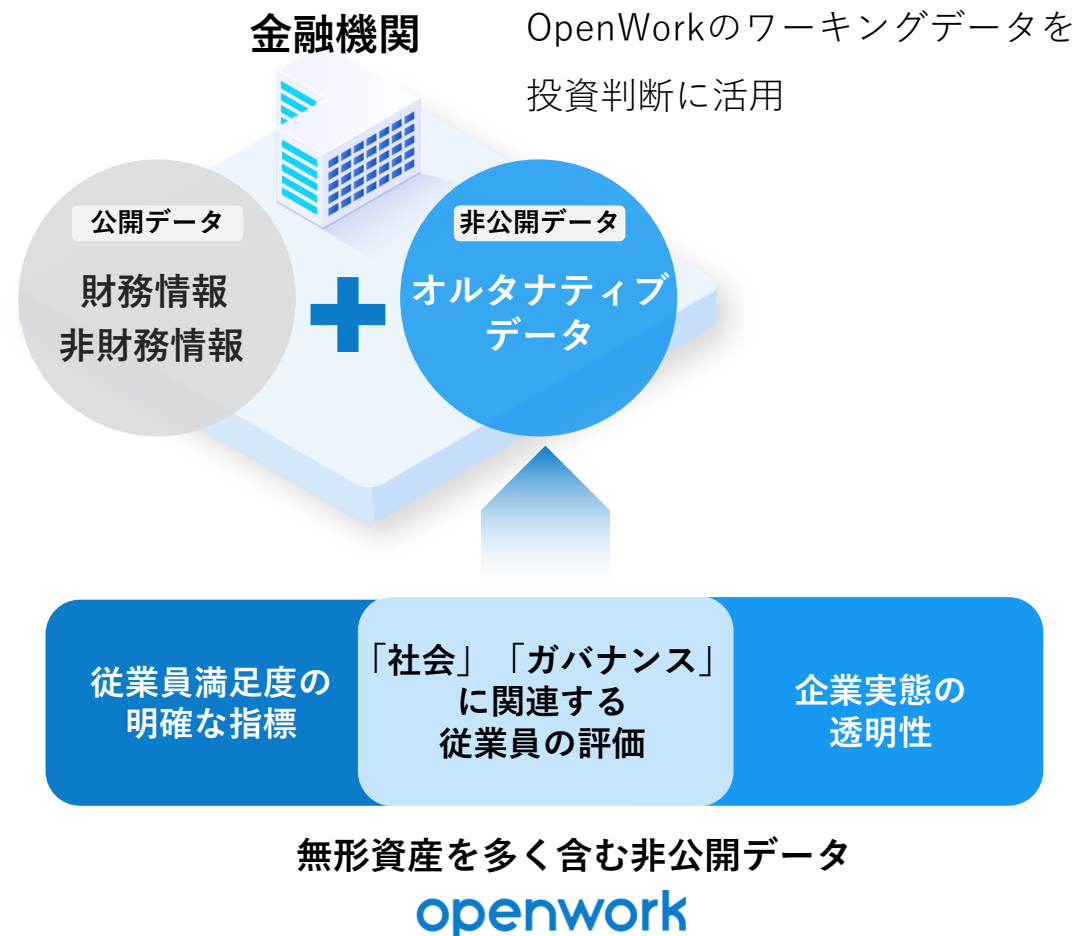
# ワーキングデータを活用した新サービス

膨大なワーキングデータを社会に活かすための新規サービスを推進中



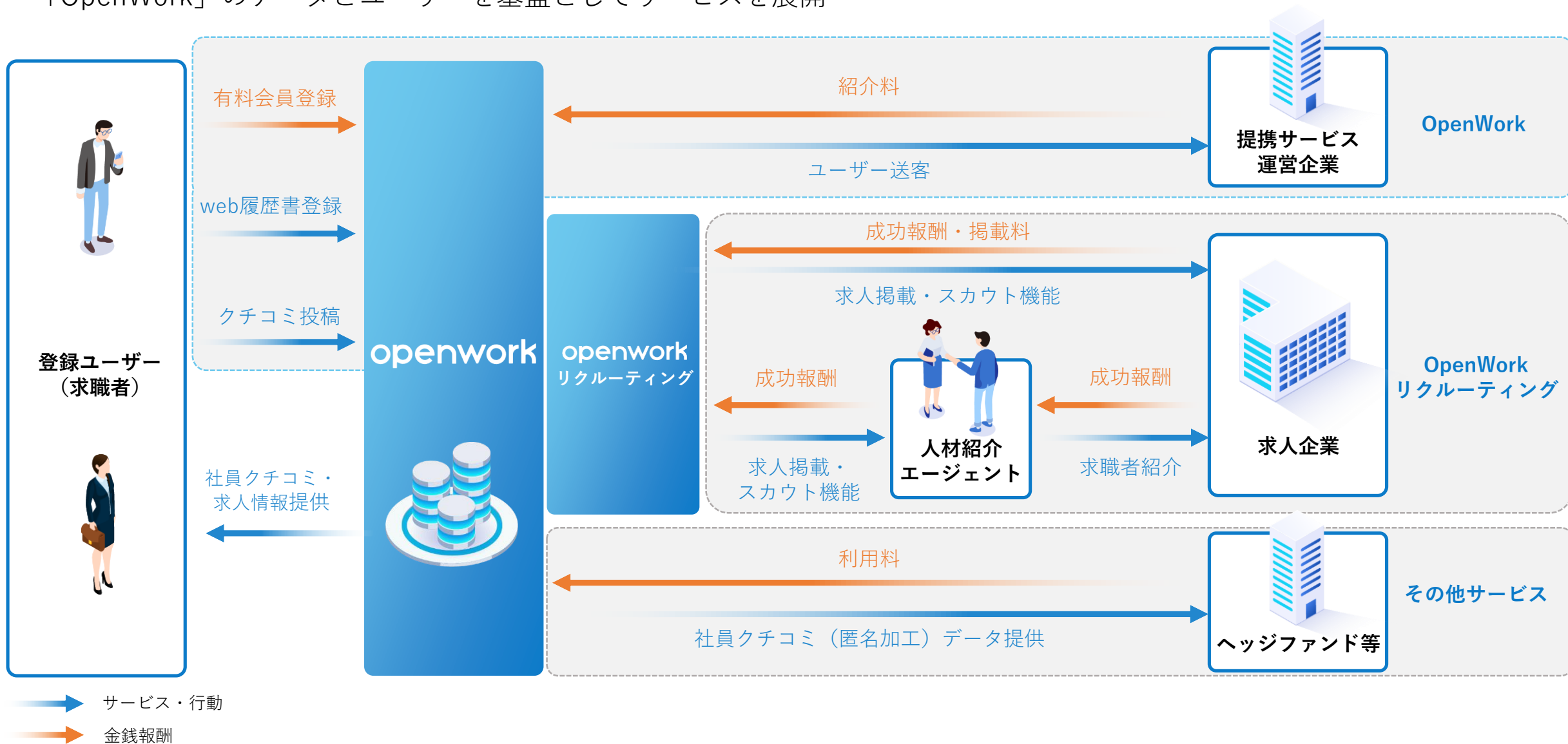
- 「社会」の指標分析に活用可能なデータ  
 労働環境、従業員の経営参加、多様性、従業員の健康と安全など
- 「ガバナンス」の指標分析に活用可能なデータ  
 多様性のある意思決定の場、コンプライアンス遵守の方針・情報開示など

## FIS (Financial Indicator Service)



# 事業系統図

「OpenWork」のデータとユーザーを基盤としてサービスを展開



# 02

## 2022年12月期決算概要



# ハイライト

2022年12月期  
通期業績

営業収益

2,037 百万円

前期比 + 32.7 %

営業利益

611 百万円

前期比 + 88.6 %

OpenWork

KPI

ユーザー数

525 万人

前期比 + 16.2%

クチコミ数

1,410 万件

前期比 + 15.4%

サービス概況

- サイト訪問数等の各種KPIが堅調に推移
- 結果、営業収益1,101百万円と前期比+5%に着地

OpenWork  
リクルーティング

Web履歴書

72 万件

前期比 + 60.1%

求人数

4.8 万件

前期比 + 1,020.7%

- Web履歴書数と求人数が順調に推移した結果、採用活動が活性化し、営業収益が前期比+100%超の成長
- 営業収益に占めるOpenWorkリクルーティングの割合が約45%に上昇

## 決算概況

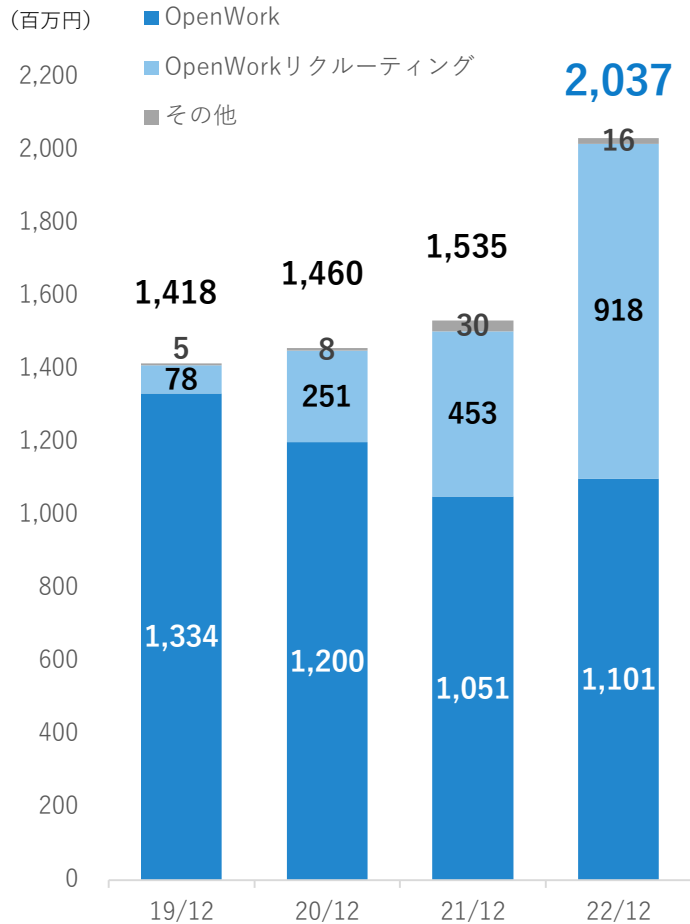
営業収益は前期比 + 32.7% と大きく伸長し過去最高の20億円超。営業利益率も30%に改善

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

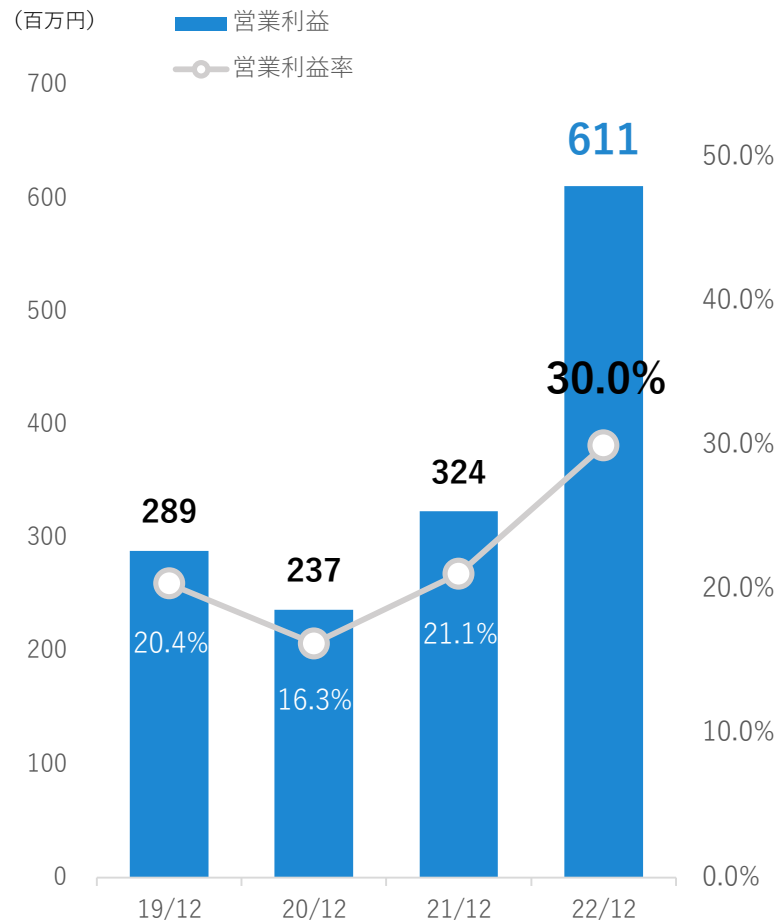
# 業績推移

OpenWorkの収益を維持しながら、リクルーティングが前期比+100%超の成長。営業利益率も改善

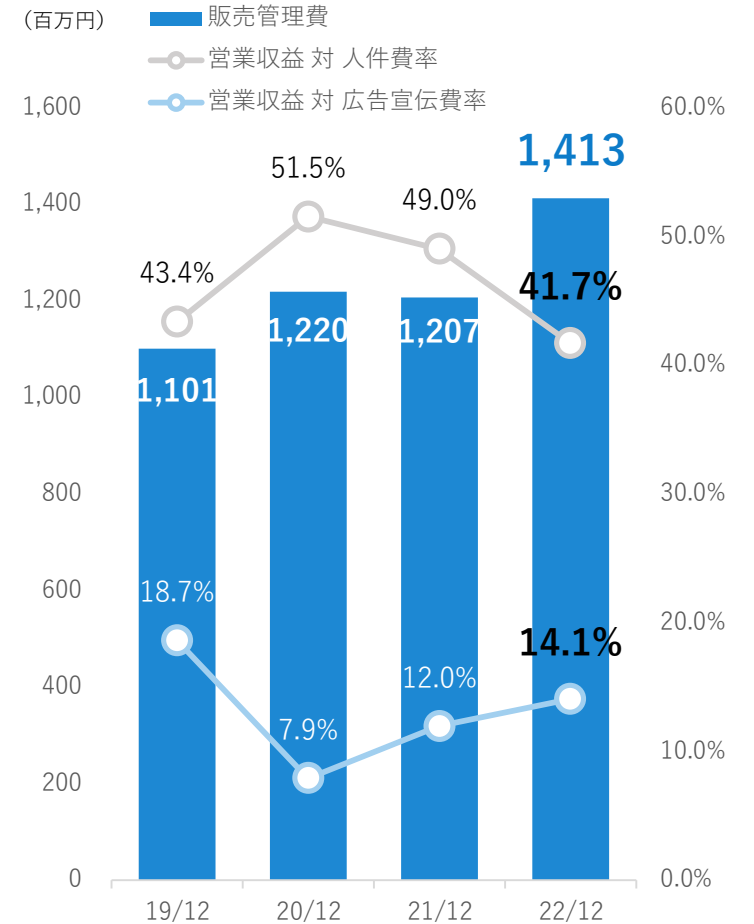
営業収益（サービス別）



営業利益／営業利益率

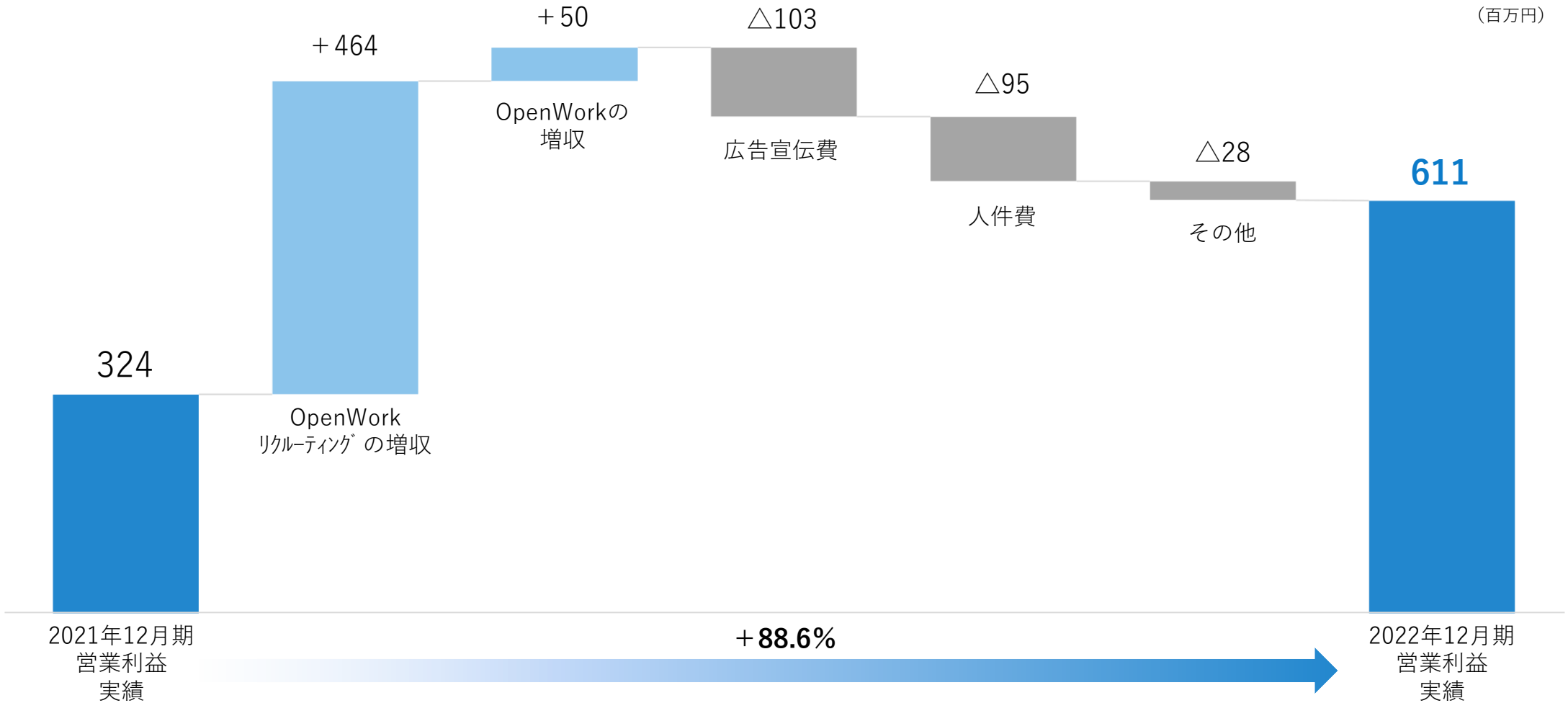


販売費および一般管理費  
営業収益に対する人件費率・広告宣伝費率



## 営業利益の増減要因

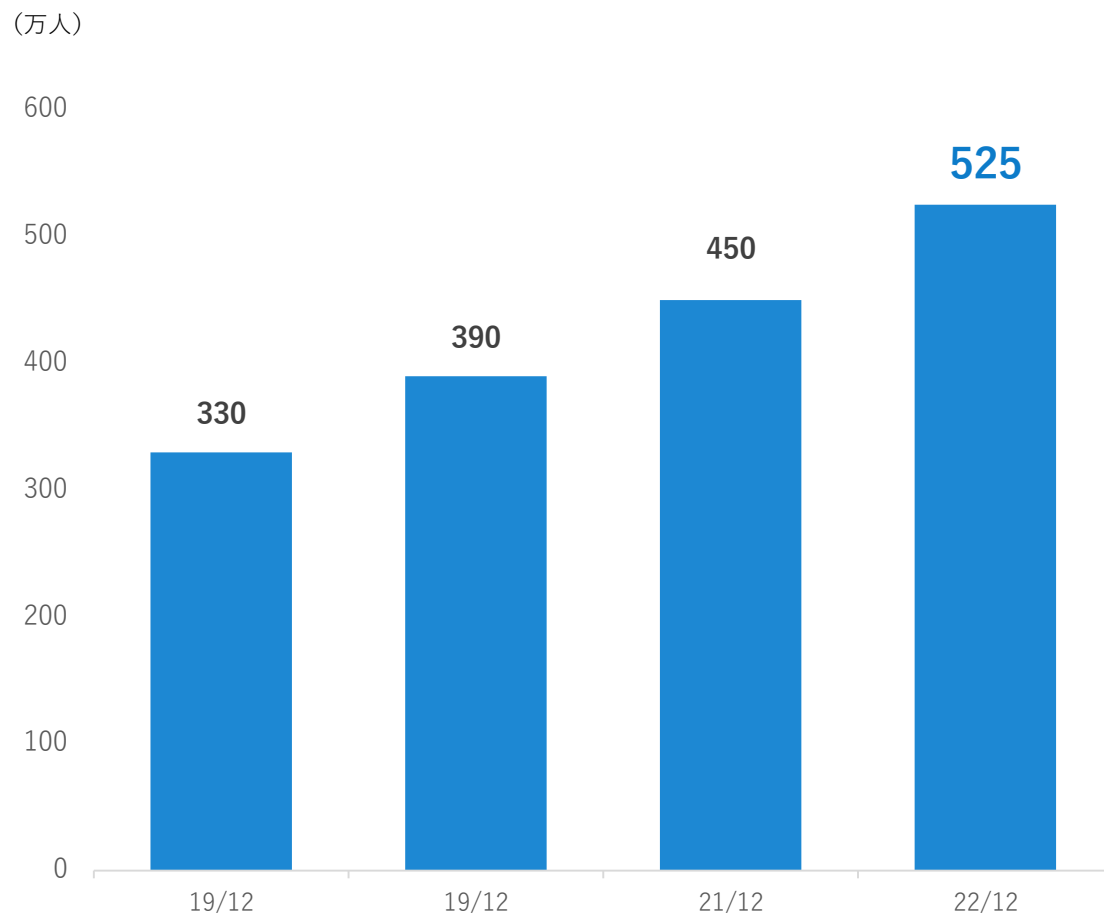
リクルーティングの伸長により大幅増益。認知度向上に向けたプロモーション強化等により費用が増加



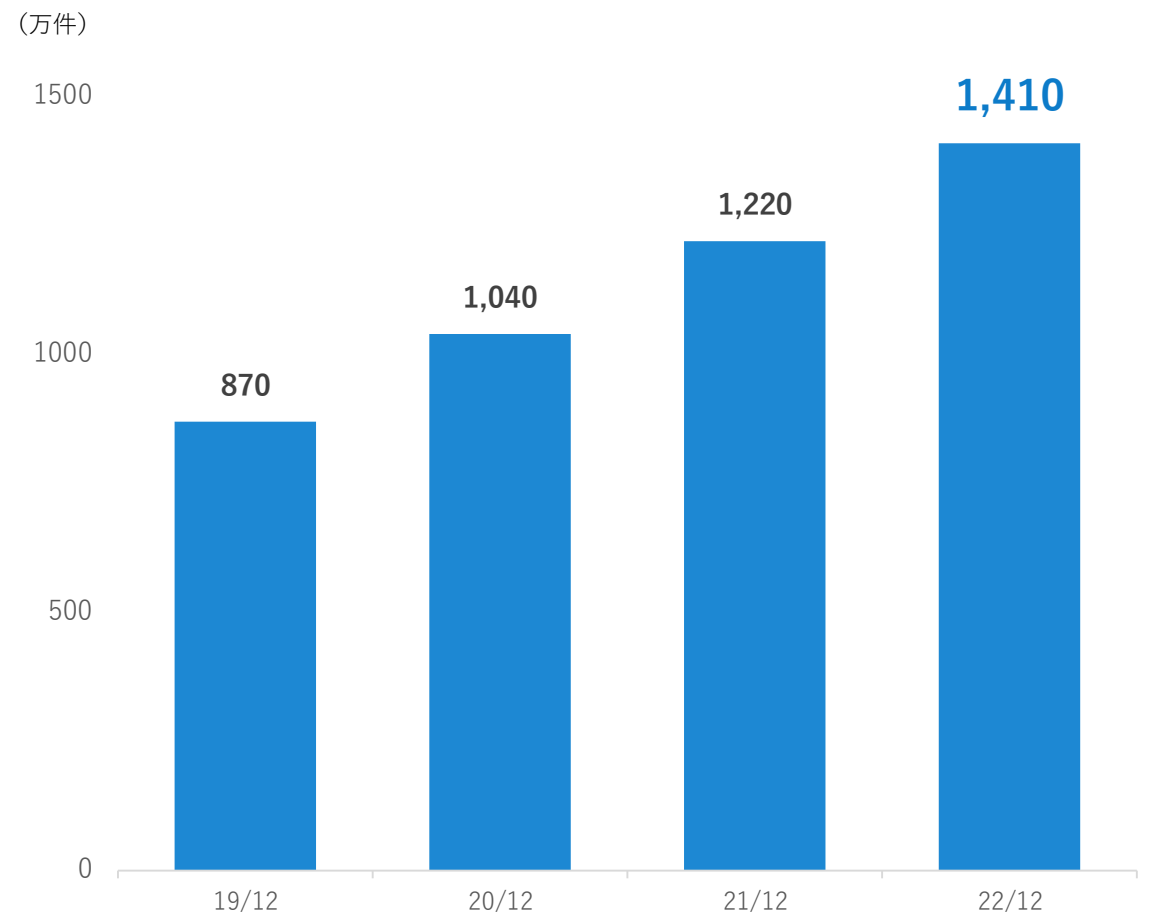
## 各種KPI / OpenWork

全サービスの収益基盤となる登録ユーザー数、社員クチコミ数は着実に増加

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

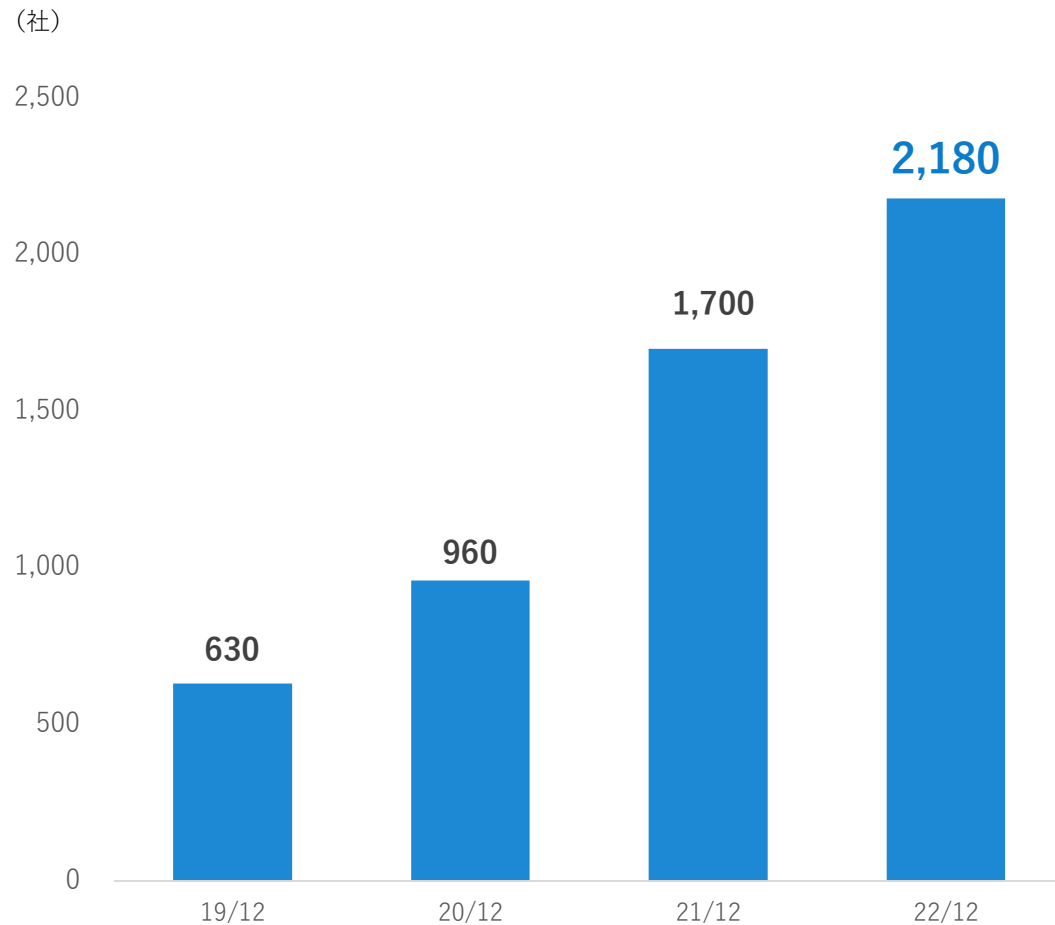




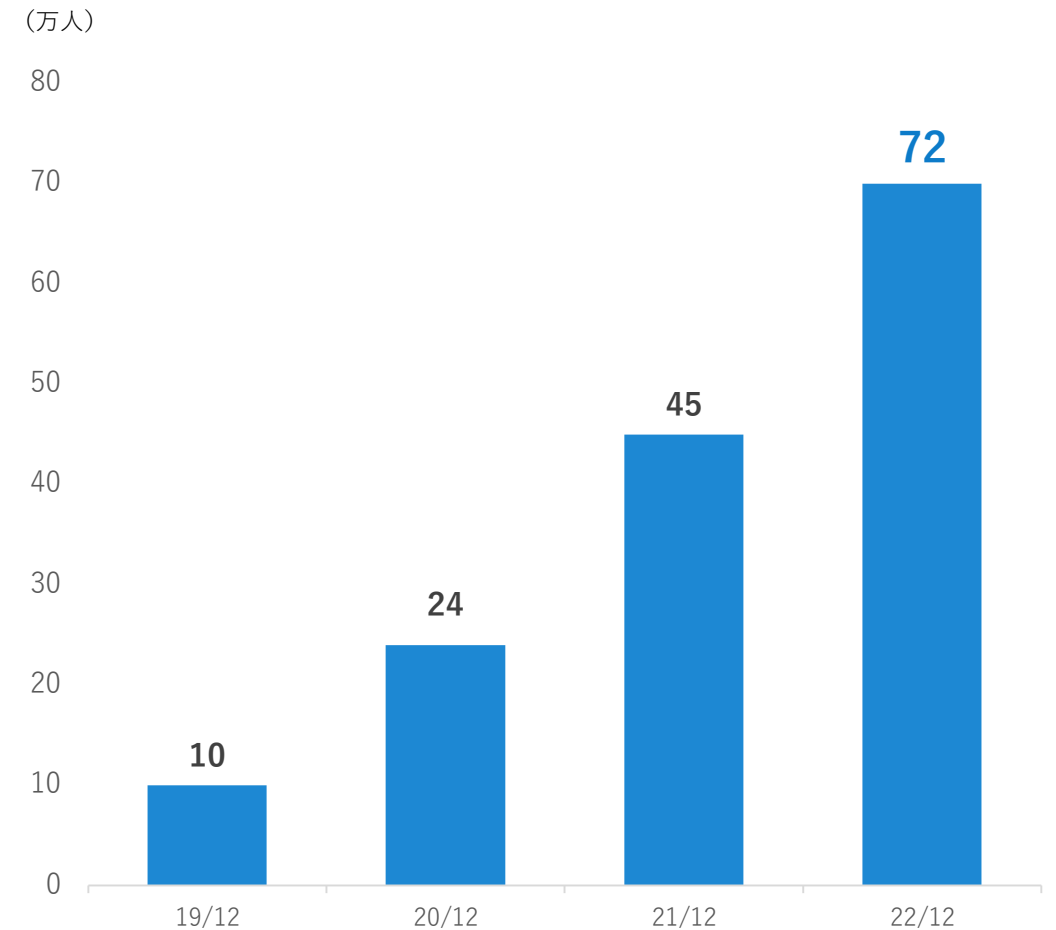
## 各種KPI / OpenWorkリクルーティング

契約社数とWeb履歴書登録数も順調に伸長。求職者と求人数をバランスよく成長させていく

契約社数



累計 Web履歴書登録数



# 貸借対照表

上場により約14.4億円の資金を調達し、より一層強固な財務基盤を構築

## 資産

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

※1 前払費用+その他

※2 439千円

## 負債及び純資産

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

※3 2021年：前受収益

※4 未払費用+役員賞与引当金+その他

## キャッシュ・フローの状況

税引前利益の増加により営業活動によるキャッシュ・フローが大幅に増加。  
上場による資金調達も合わせて、現金及び預金が20億円弱増加

(百万円)	2021年12月期	2022年12月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	273	<b>654</b>	+ 380
投資活動によるキャッシュ・フロー	39	<b>△6</b>	△46
財務活動によるキャッシュ・フロー	—	<b>1,435</b>	+ 1,435
現金及び現金同等物の増減額	227	<b>1,982</b>	+ 1,755
現金及び現金同等物の期末残高	2,814	<b>4,797</b>	+ 1,982

# 03

## 2023年12月期業績予想



## 業績予想

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

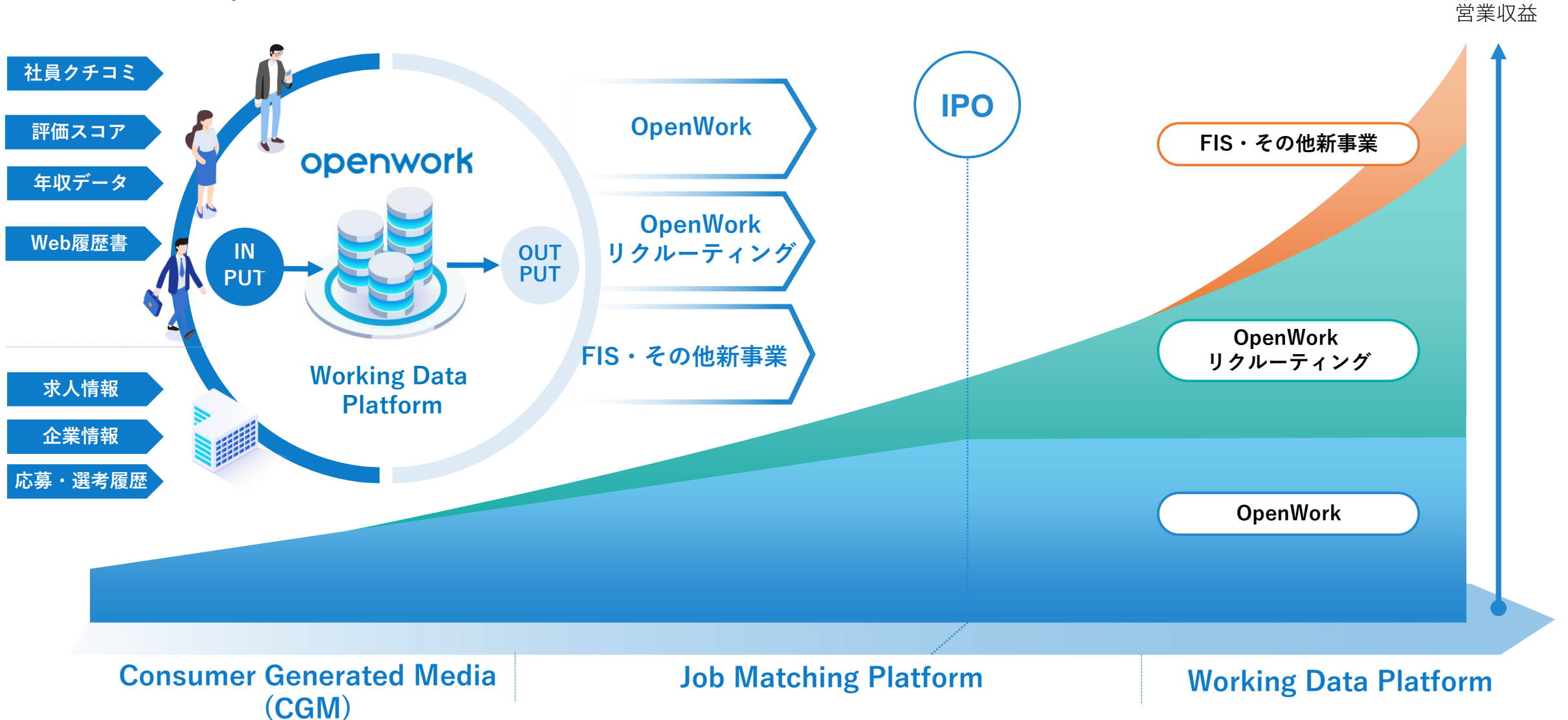
(百万円)	2022年12月期 実績	2023年12月期 予想	前期比
営業収益	2,037	<b>2,550</b>	+ 25.2%
OpenWork	1,101	<b>1,070</b>	△2.9%
OpenWork リクルーティング	918	<b>1,450</b>	+ 57.8%
その他	16	<b>29</b>	+ 80.0%
営業利益	611	<b>820</b>	+ 34.1%
営業利益率	30.0%	<b>32.2%</b>	+ 2.2p
経常利益	590	<b>820</b>	+ 38.9%
当期純利益	403	<b>565</b>	+ 40.2%
1株当たり当期純利益	86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

# 04 当期及び中長期的な成長戦略



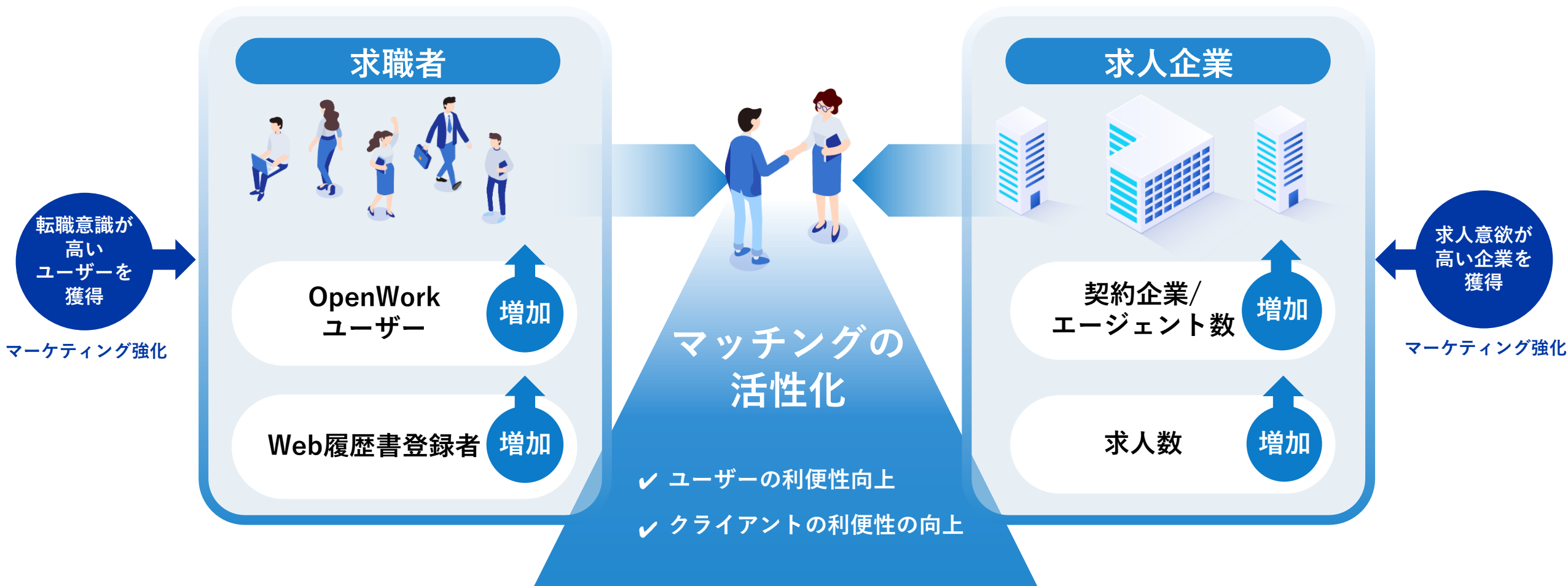
# OpenWorkの長期戦略

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



# OpenWorkリクルーティング事業の成長戦略

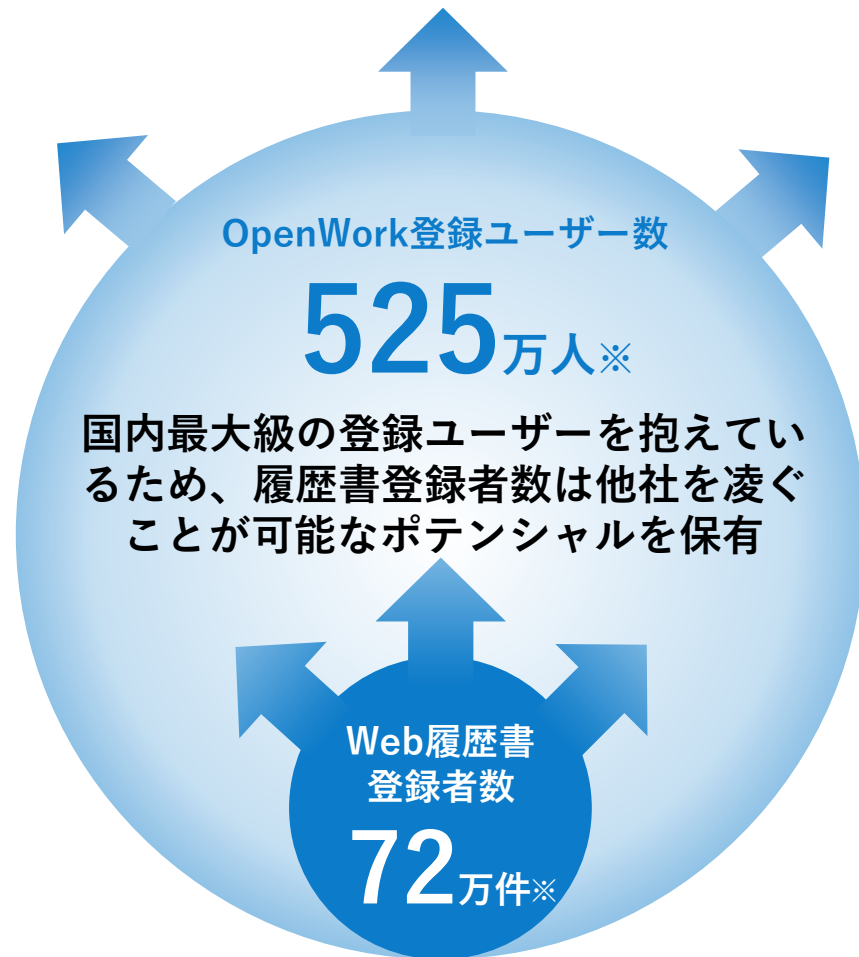
マーケティングによる求職者と求人企業の両軸増加と、サービス改善などによるマッチング活性化を目指す





## 履歴書登録者数の拡大ポテンシャル

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



### 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

※2022年12月末時点

# 求人数の拡大ポテンシャル

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

## “量”の拡大

正社員求人数のみに絞っても118万件あり  
拡大余地は大きい

全有効求人数  
**253万件** ※1

正社員求人数  
**118万件** ※1

OpenWork  
求人数 ※2  
**4.8万件**

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

※2：2022年12月末時点

## “質”の維持

### 求人企業への直接営業

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

### エージェント企業経由

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

1

## AIを活用した マッチング精度の向上



- 機械学習を活用した求人  
レコメンド機能の強化
- 機械学習を活用した独自  
マッチング機能の開発

採用決定率の向上

2

## 独自データを活用した コンテンツ拡充



- クチコミデータを活用した  
会社情報の拡充
- 診断ツールなどを活用した  
履歴書情報の拡充

応募率の向上

3

## プロモーション強化に よる認知度向上



- クチコミサイトから転職  
サイトへのイメージ転換
- 転職顕在層の獲得強化

返信率の向上

# 新規リリース：コロナ禍の就活生を応援する「就活レポート」

コロナ禍で情報収集が難しくなった就活生に、先輩たちが就活体験をクチコミレポート



## レポート内容

入社先企業

選考を受けた企業

志望軸の変化

インターンシップ歴

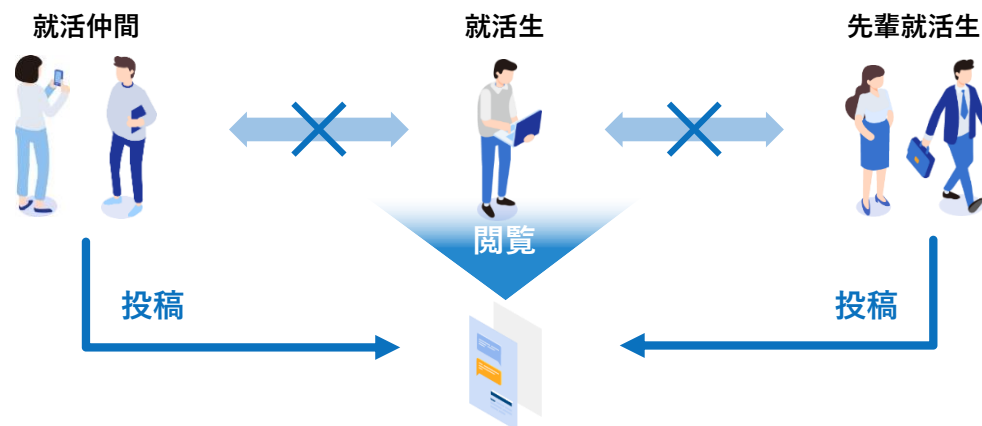
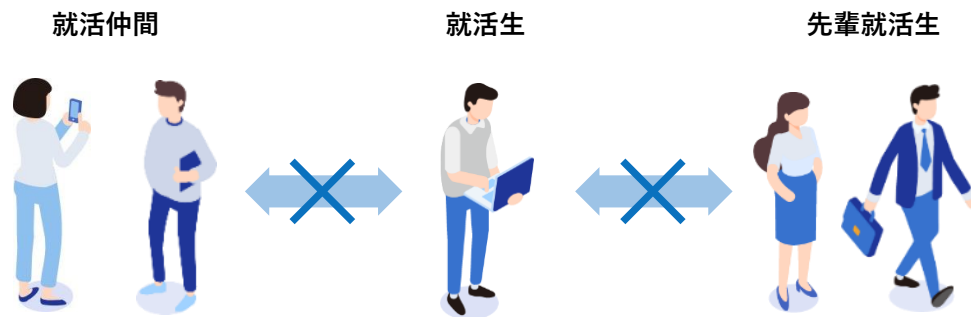
就活まとめ

- 自己PRとして話すことが多かったもの
- 就職活動を振り返り、やって良かったことや、やらなくて後悔したこと
- 就職活動で利用したサービス
- 自分なりのOpenWorkの使い方



## コロナ禍

## 就活レポート



openwork 就活レポート

# 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

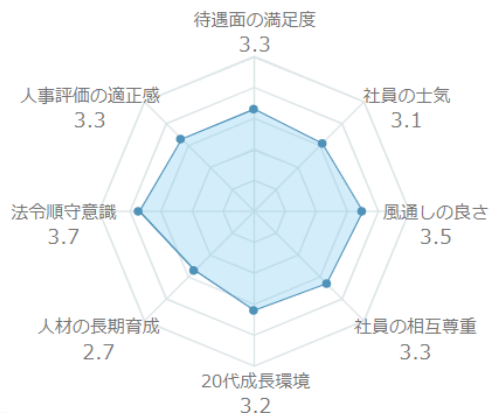
株価との相関性が証明されているOpenWorkのクチコミ情報

## 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

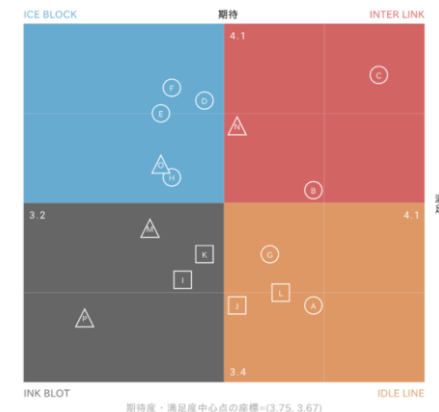
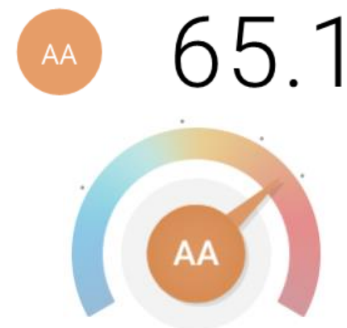
組織体制・企業文化、入社理由と入社後のギャップなど



指標②

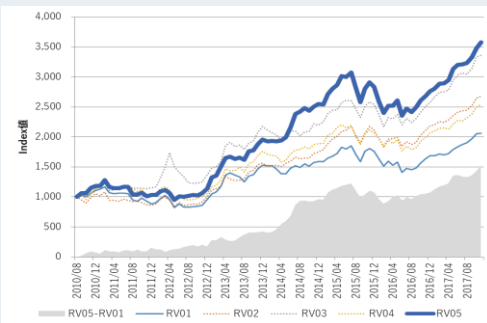
MOTIVATION CLOUD

「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



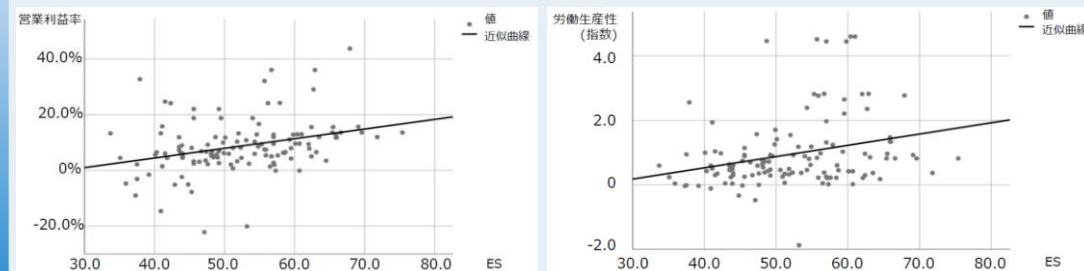
## VCPCクチコミインデックス（組織文化スコア）の株価との相関性

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年度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

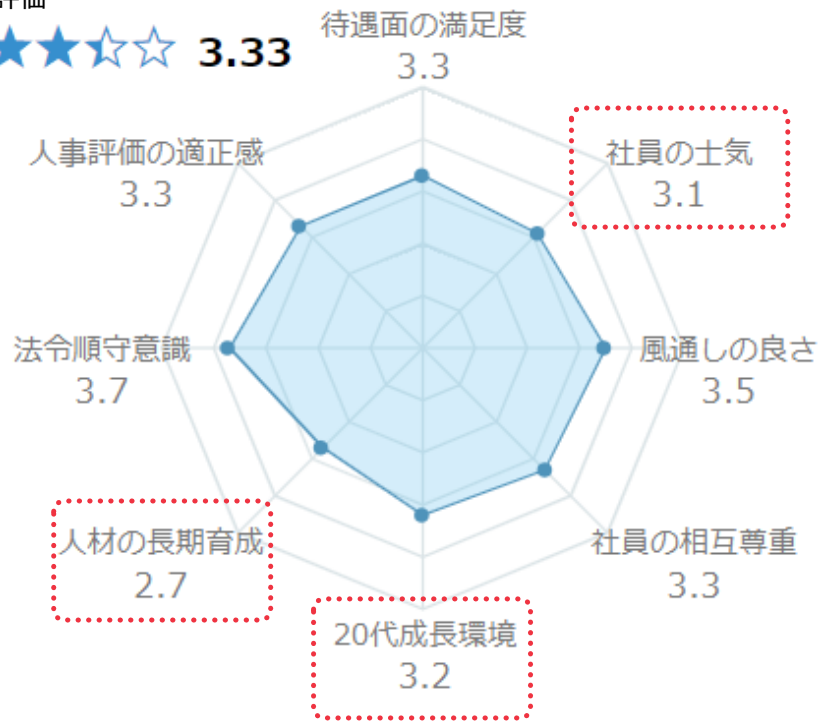
弱みとして挙がっている点の改善に向けて、優秀なマネジメント人材の育成・採用を強化

openwork

目標総合評価 **3.5** (上位1%)

総合評価

★★★★☆ **3.33**



MOTIVATION CLOUD

目標 エンゲージメントスコア **67**

スコア

前回 (2022年8月実施)

今回 (2023年2月実施)

AA **62.0** → AA **65.1**

弱み

項目	★期待	●満足
1 H 制度待遇 31 研修制度の充実度	2.9	2.8
2 P 継承活動 61 ナレッジの汎用化・標準化	3.7	3.1
3 P 継承活動 62 成功・失敗事例の共有	3.7	3.1

# Appendix



### 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）



## 企業概要

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

「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。

