



# 2023年12月期 第3四半期決算説明資料

オープンワーク株式会社

2023.11.13

# INDEX

- 01 会社概要
  - 02 2023年12月期 第3四半期決算概要
  - 03 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



日本最大級の  
社員クチコミ情報サービス



ユーザー数  
**590万人**

Web履歴書  
登録者  
**95万人**

求職者情報

企業情報

求人数  
**6.0万件**

## 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

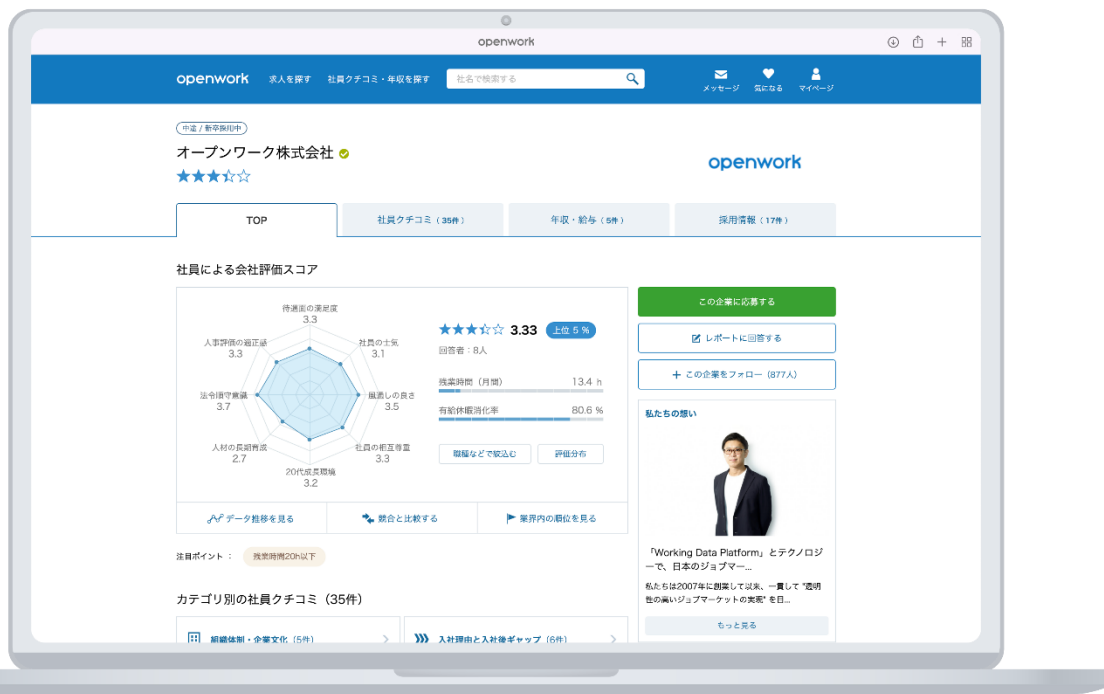


契約企業数  
**2,640社**

※数値は2023年9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	1,000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

1,560万件

累計 登録ユーザー数

590万人

※2023年9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。

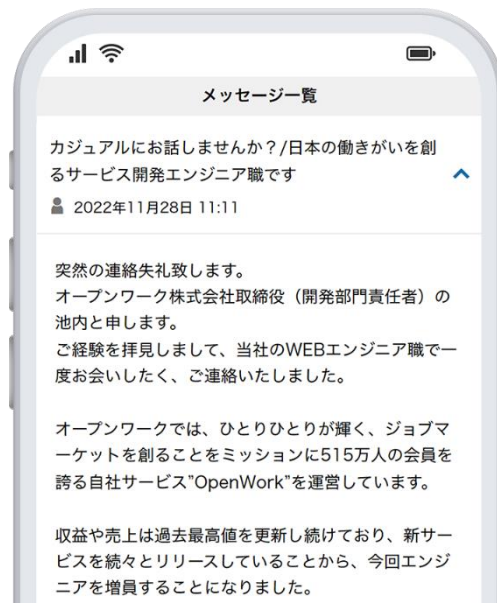
## 求人掲載

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

6.0 万件

Web履歴書登録者数

95 万人

契約社数

2,640 社

※2023年9月末時点



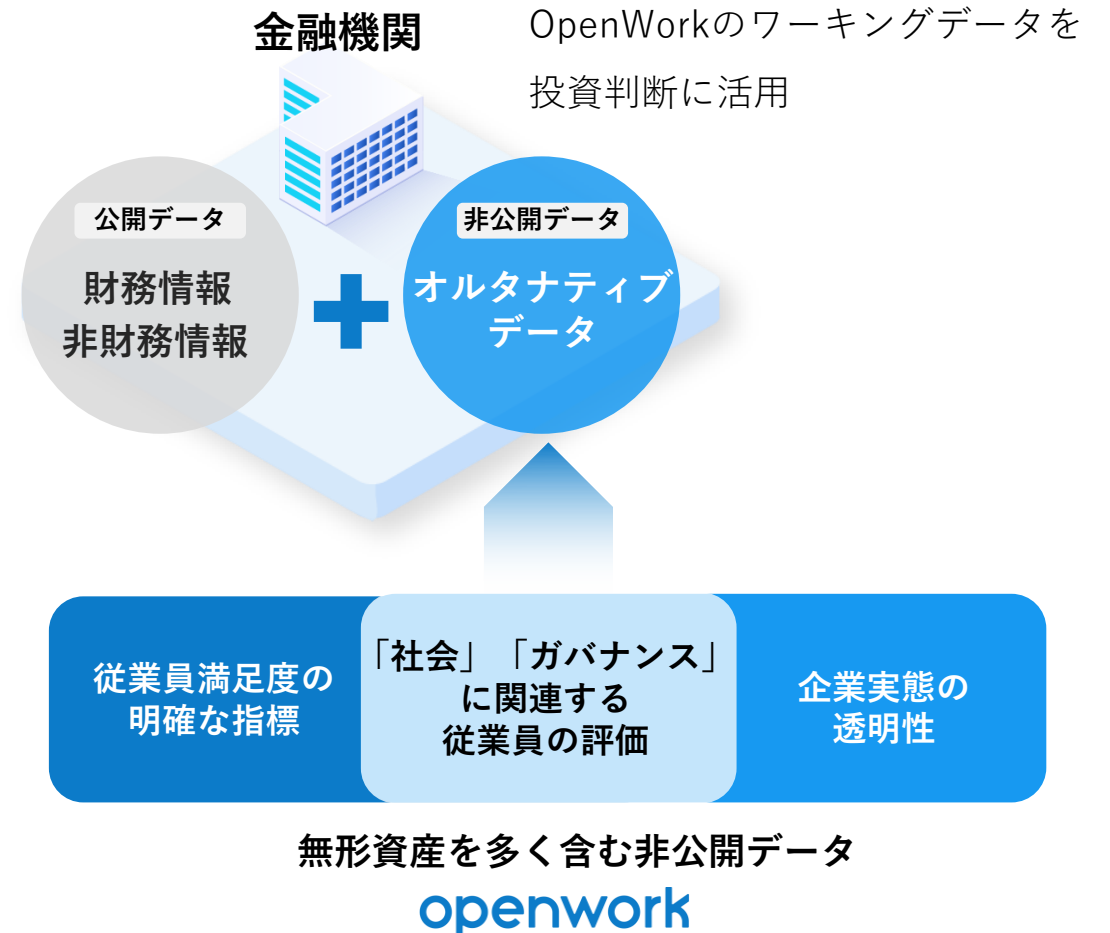
# ワーキングデータを活用した新サービス

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。



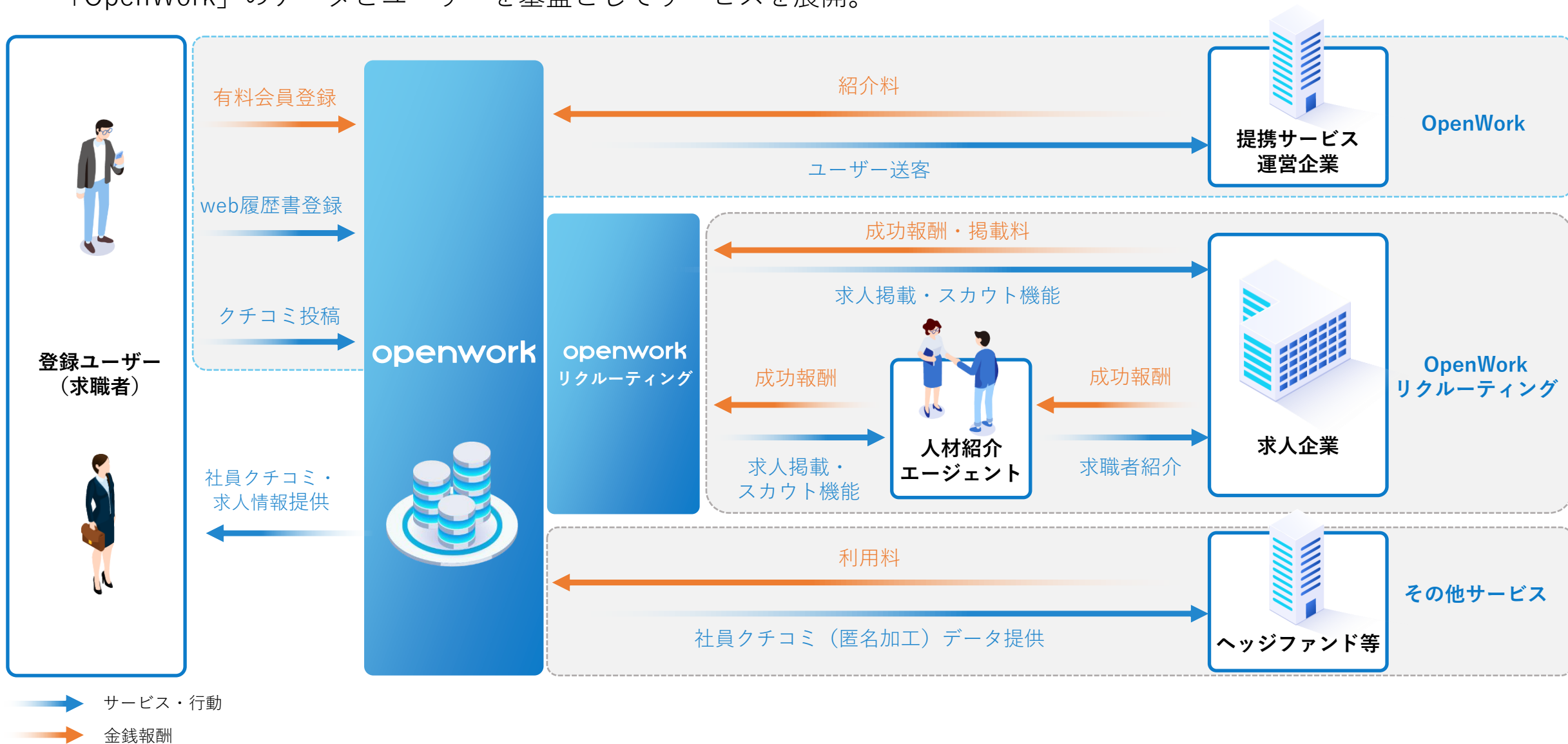
- 「社会」の指標分析に活用可能なデータ  
 労働環境、従業員の経営参加、多様性、従業員の健康と安全など
- 「ガバナンス」の指標分析に活用可能なデータ  
 多様性のある意思決定の場、コンプライアンス遵守の方針・情報開示など

## 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

## 2023年12月期 第3四半期決算概要



# 決算サマリー

2023年12月期  
第3四半期業績

OpenWork

OpenWork  
リクルーティング

営業収益

2,198 百万円

(前年同期比 +50.5% 通期達成率 77.1%)

※達成率は修正計画ベース。期初計画に対する達成率は86.2%

営業利益

763 百万円

(前年同期比 +63.9% / 通期達成率 93.1%)

※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

営業収益

791 百万円

(前年同期比▲6.5%)

KPI

ユーザー数

590 万人

(前年同期比 +15.5%)

クチコミ数

1,560 万件

(前年同期比 +14.5%)

概況

プラットフォーム価値を示す  
KPIは堅調  
減収だが想定の増減範囲内

Web履歴書登録者数

95 万件

(前年同期比 +43.5%)

求人数

6.0 万件

(前年同期比 +88.6%)

各種KPIは引き続き好調  
3Qも季節性の押し上げがあった  
2Qと遜色ない結果

# ハイライト

3Q累計期間の営業収益は前期比+50.5%と伸長。OpenWorkの収益は若干減も想定範囲内。OpenWorkリクルーティングが前期比+128%と引き続き成長し、全体を牽引。

	3Q累計期間			3Q単体		
	2022年12月期 第3四半期	2023年12月期 第3四半期	前期比	2022年12月期 第3四半期	2023年12月期 第3四半期	前期比
営業収益	1,460	<b>2,198</b>	+50.5%	529	<b>749</b>	+41.6%
OpenWork	846	<b>791</b>	▲6.5%	280	<b>247</b>	▲11.7%
OpenWork リクルーティング	606	<b>1,381</b>	+128.0%	243	<b>494</b>	+102.7%
その他	8	<b>24</b>	+209.5%	4	<b>7</b>	+45.8%
営業費用	994	<b>1,434</b>	+44.2%	386	<b>495</b>	+28.2%
営業利益	465	<b>763</b>	+63.9%	142	<b>253</b>	+77.6%
営業利益率	31.9%	<b>34.7%</b>	+2.8pt	27.0%	<b>33.9%</b>	+6.9pt
経常利益	466	<b>761</b>	+63.1%	143	<b>253</b>	+77.3%
当期純利益	320	<b>524</b>	+63.5%	98	<b>175</b>	+77.8%

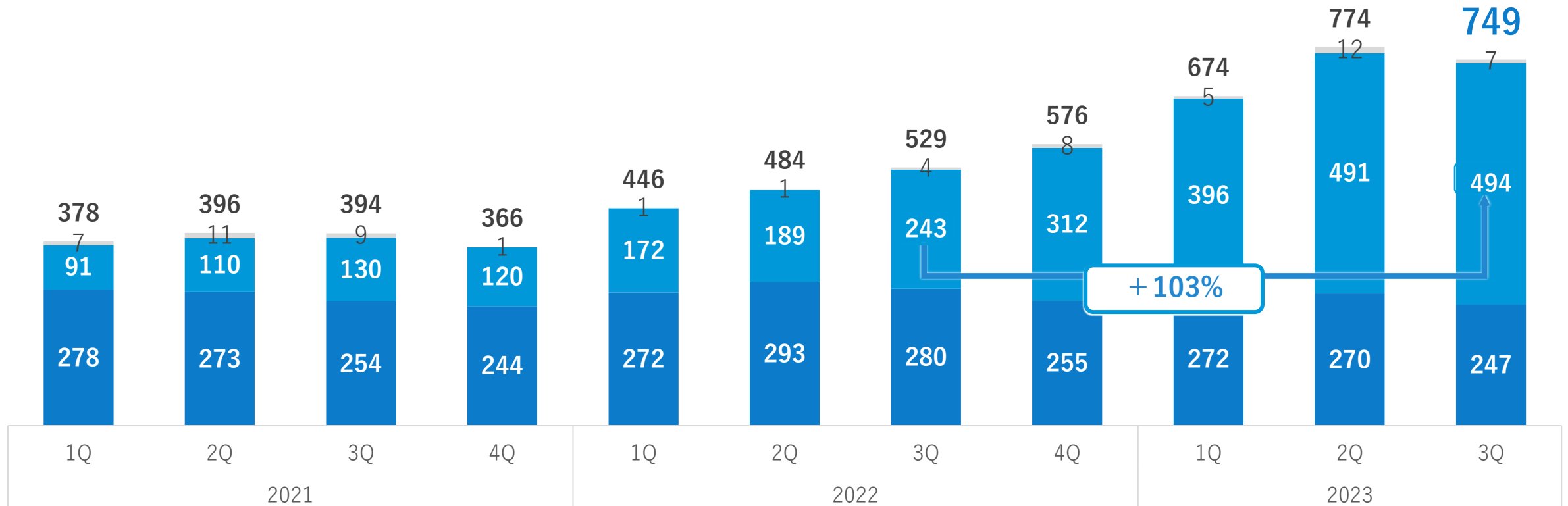
(百万円)

## 業績推移（四半期ごとのサービス別営業収益の推移）

各KPIの堅調な増加により、OpenWorkリクルーティングは前年同期比+103%の成長。  
OpenWorkは計画的に収益維持。

(百万円)

■ OpenWork ■ OpenWorkリクルーティング ■ その他

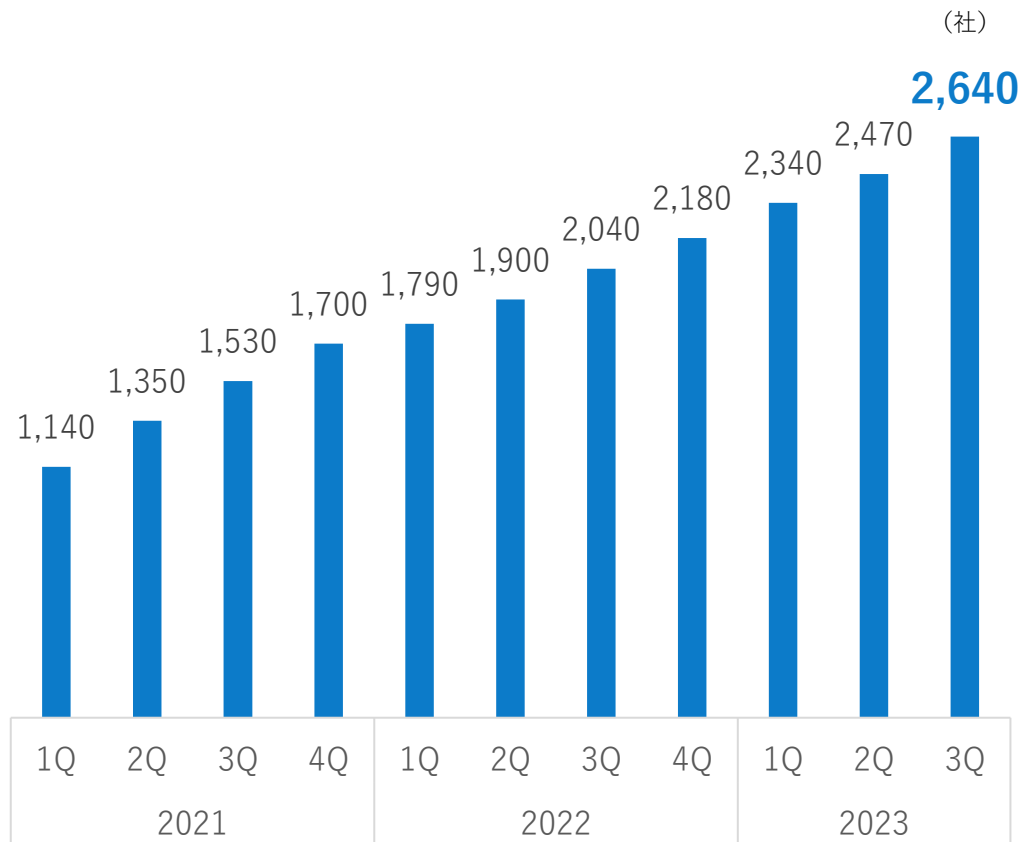


## 各種KPI / OpenWorkリクルーティング

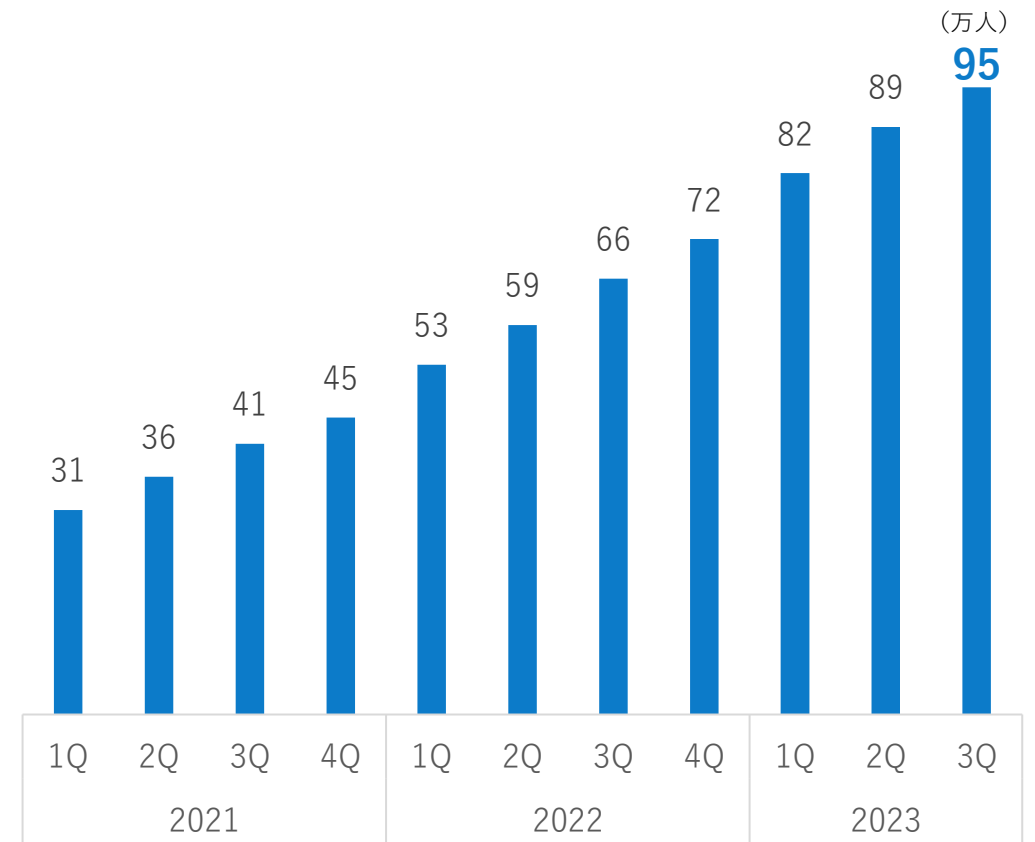
契約社数は堅調に増加。掲載求人数の増加が営業収益の伸長に貢献。

今後はWeb履歴書登録数の伸長に向けた、転職潜在層の掘り起こしを進める。

### 契約社数



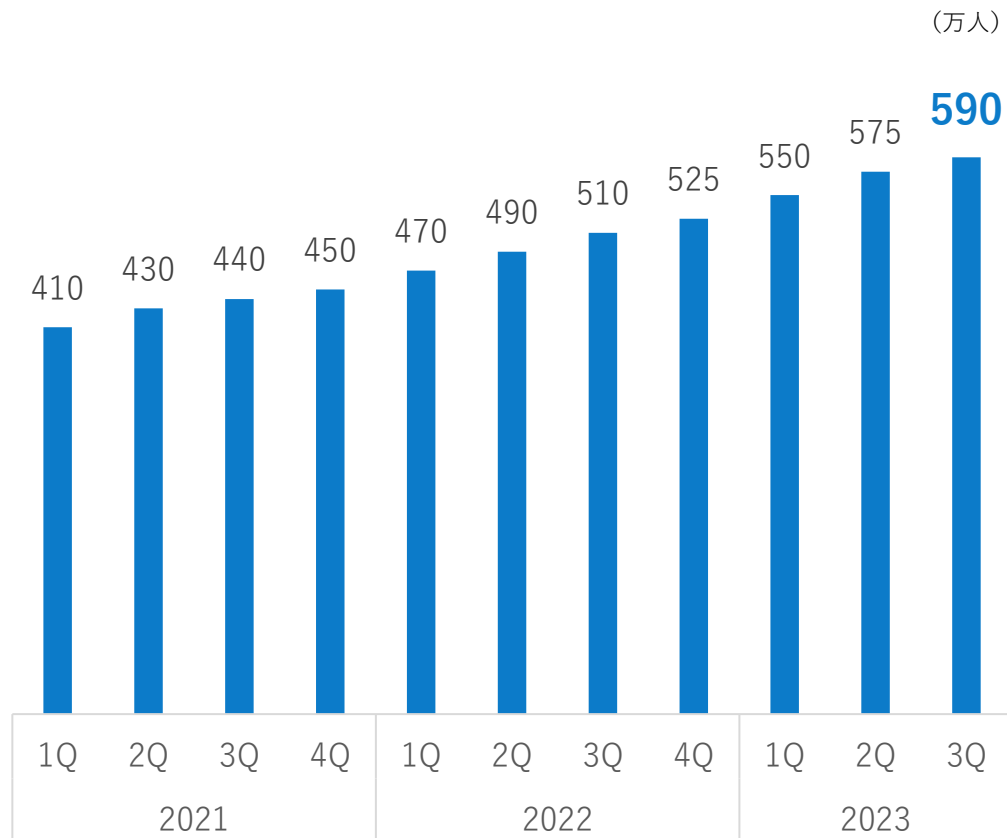
### 累計 Web履歴書登録数



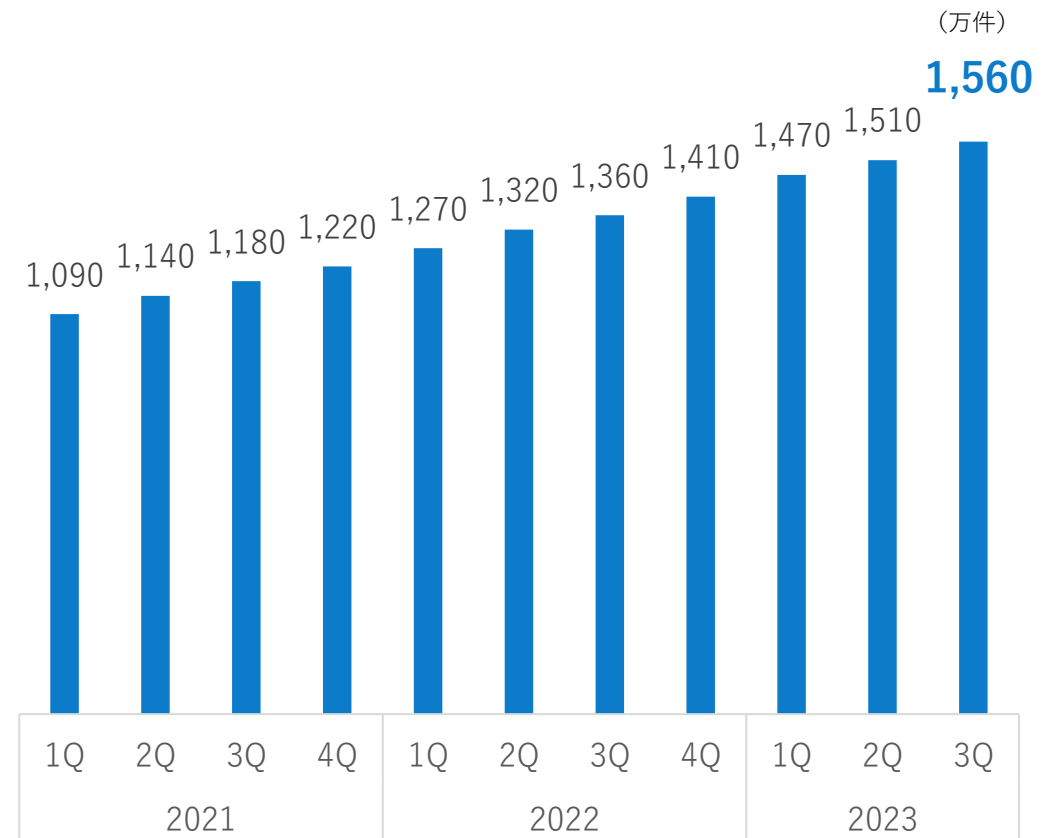
## 各種KPI / OpenWork

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





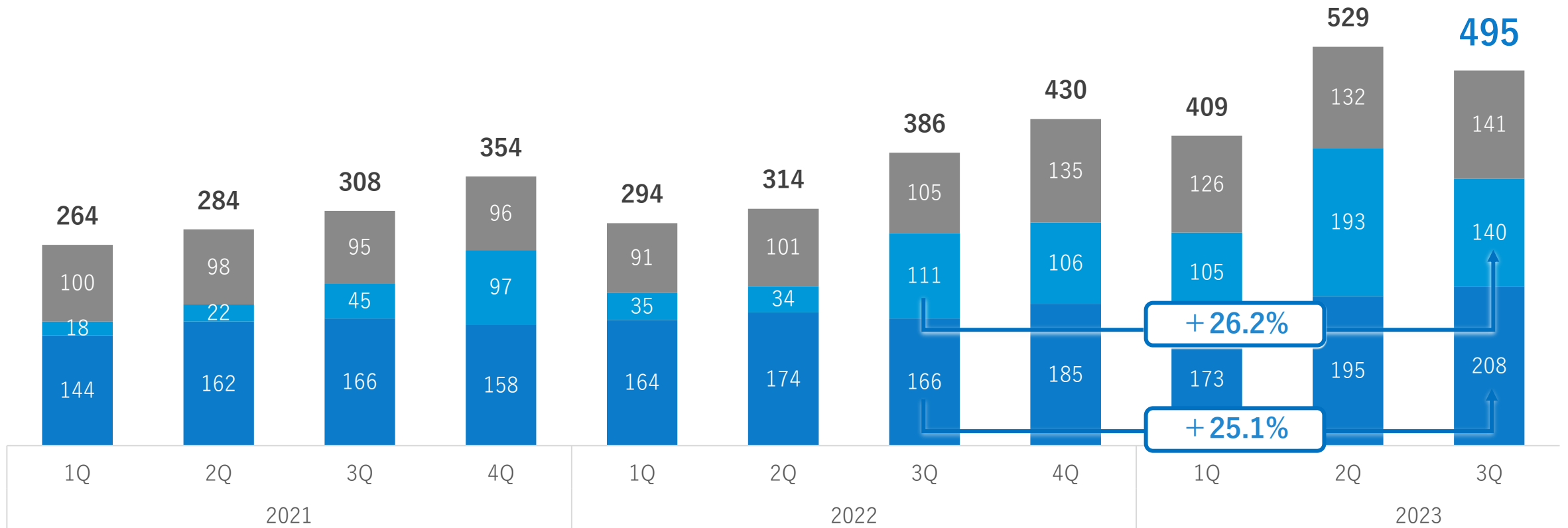
## 営業費用の推移

好調な業績を受け、TVCM・Web広告を中心にマーケティングへの投資を期初計画より強化。

OpenWorkリクルーティングの今後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。

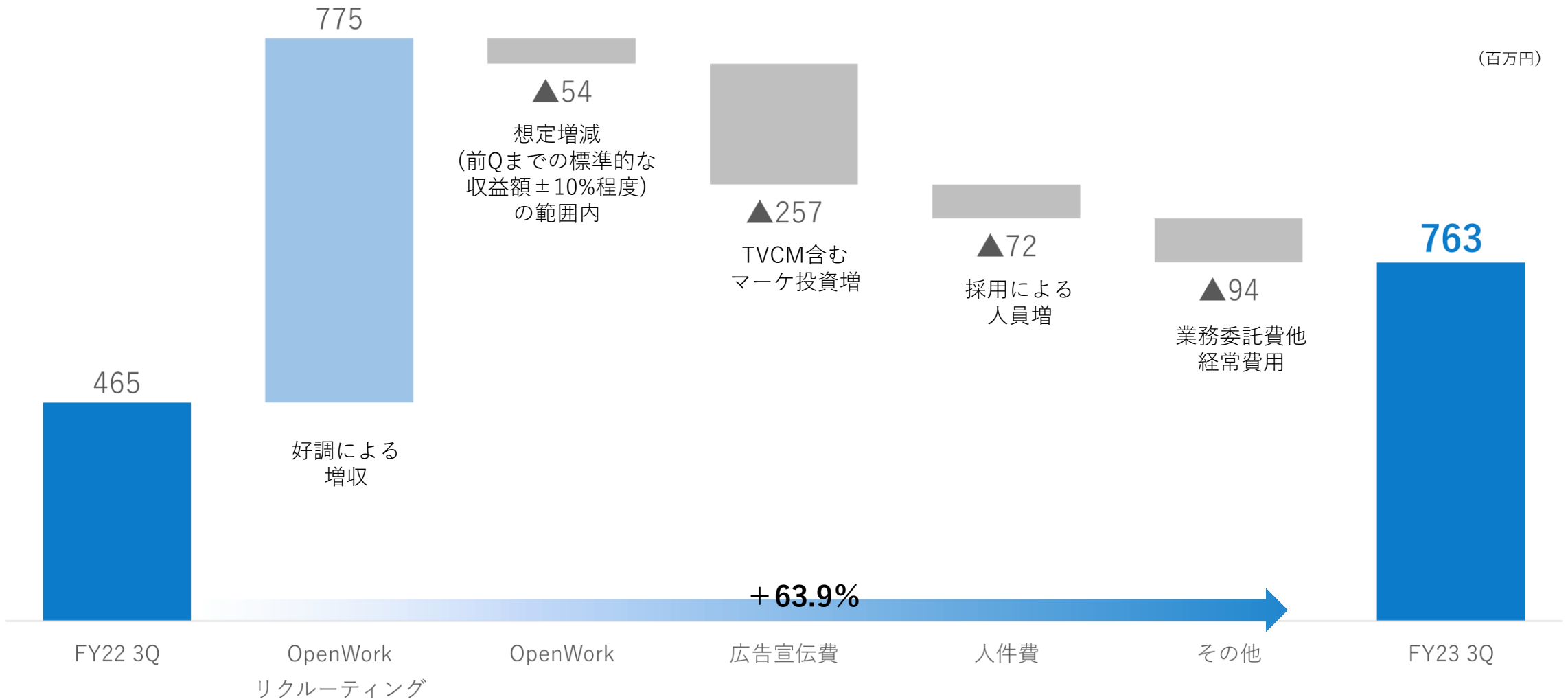
(百万円)

■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ その他



# 営業利益（3Q累計期間）の増減要因

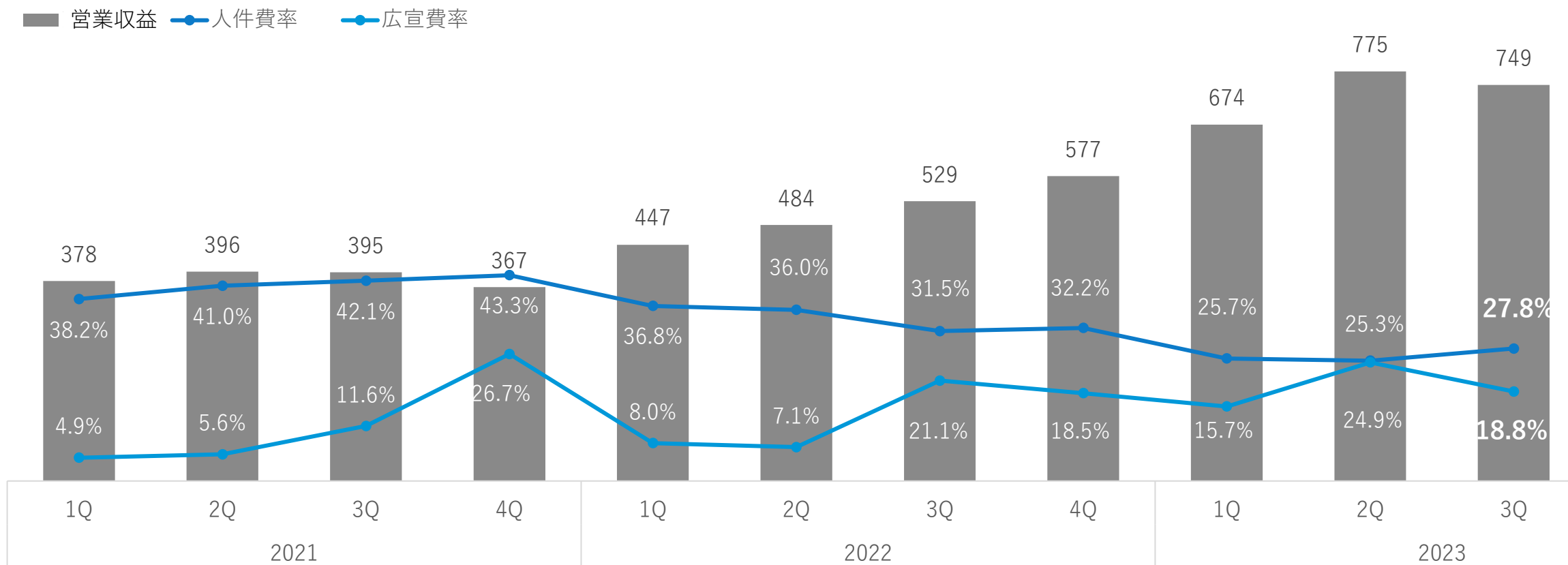
OpenWorkリクルーティングの伸長により増益。認知度向上のためのプロモーション等により費用が増加。



## 主要コストの営業収益比率の推移

人件費率は採用の積極化で増加に転換、広告宣伝費率は前期3QからOpenWorkリクルーティングの認知向上のための投資を積極化しており20%前後で推移。今後も利益計画の範囲内で投資は継続。

(百万円)



## 2023年12月期 通期業績予想の修正

転職市場の活況を背景にOpenWorkリクルーティングが好調、通期で予想を超過する水準の営業収益が見込めることから営業収益予想を修正。各利益については収益超過分での投資のため据え置き。

(百万円)

	2023年12月期 当初計画(A)	2023年12月期 修正計画(B)	差分 (B-A)	修正率 (B÷A)	前期比 (B÷2022年度 通期実績)
営業収益	2,550	<b>2,850</b>	300	11.8%	39.9%
営業費用	1,730	<b>2,030</b>	300	17.3%	42.4%
営業利益	820	<b>820</b>	0	0.0%	34.1%
営業利益率	32.2%	<b>28.8%</b>	0	▲3.4pt	▲1.3pt
経常利益	820	<b>820</b>	0	0.0%	38.9%
当期純利益	565	<b>565</b>	0	0.0%	40.2%

## その他コーポレートアクション

蓄積した資金を活用した資本戦略の準備、当社株式の流通活性化を促進などに着手。

株式市場での認知度の向上、投資家との対話も今後積極化を図る。

アクション	内容	決議日	発効/実施日
株式分割	普通株式を1株につき4株の割合をもって分割し、当社株式の投資単位当たりの金額引き下げと、投資家層の拡大、流動性の向上を目的とする	2023/10/17	基準日： 2023/11/1 発効日： 2023/11/2
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：100,000株／取得価額総額：1億円)	2023/11/13	2023/11/14～ 2023/12/15

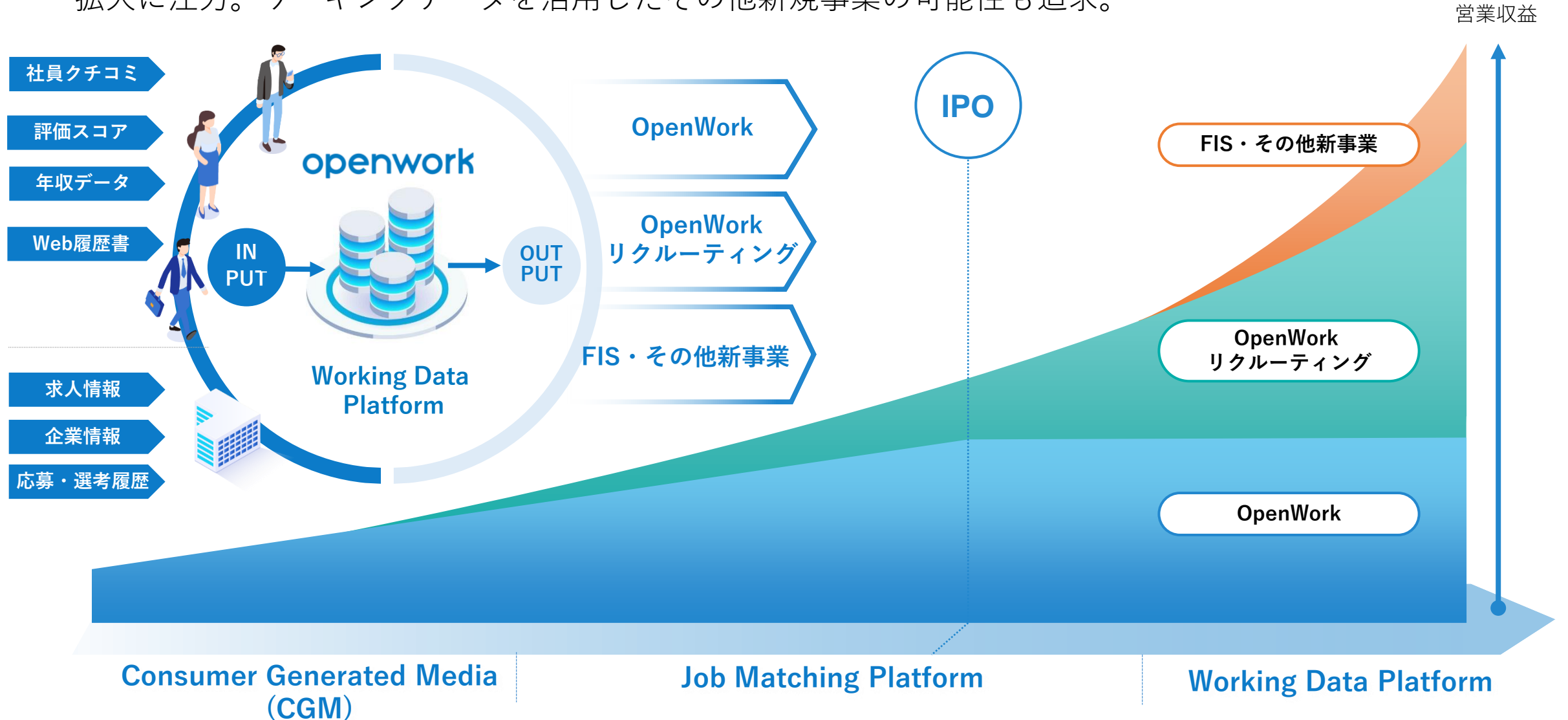
# 03

## 当期及び中長期的な成長戦略



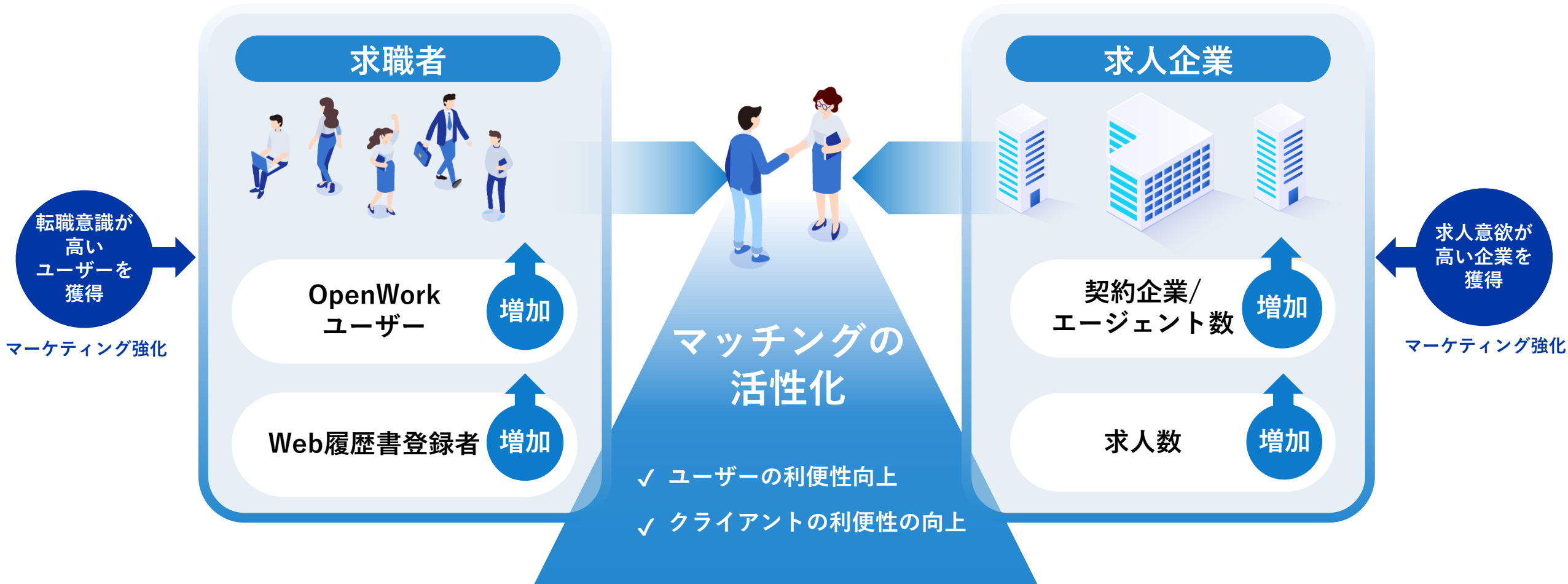
# OpenWorkの長期戦略

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

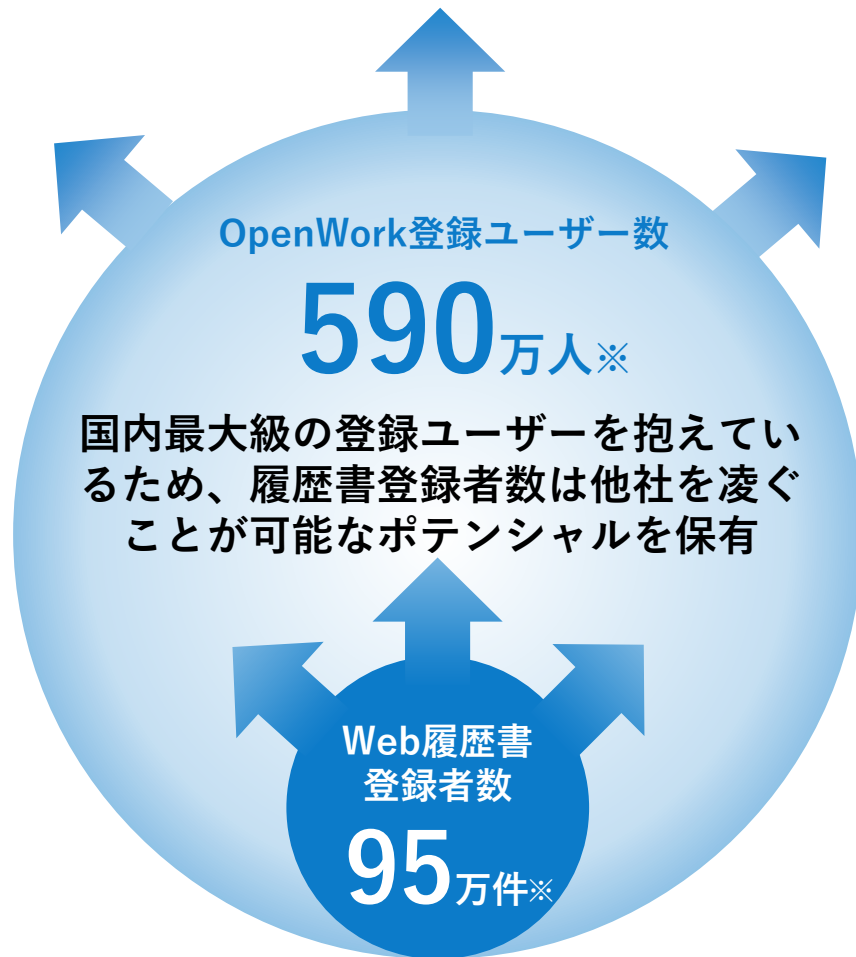
マーケティングによる求職者と求人企業の両軸増加と、サービス改善などによるマッチング活性化を目指す。





## 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。



※2023年9月末時点

### 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

# 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約120万件あり  
拡大余地は大きい

全有効求人数  
**245万件**※1

正社員求人数  
**118万件**※1

OpenWork  
求人数※2  
**6万件**

※1：2023年9月実績  
厚生労働省「一般職業紹介状況」より

※2：2023年9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

# Appendix



# 貸借対照表

自己資本比率は90%超、強固な財務基盤を維持。

## 資産

(百万円)	2022年12月期	2023年12月期 3Q末
流動資産	5,015	<b>6,008</b>
現金及び預金	4,797	<b>5,669</b>
売掛金	202	<b>311</b>
その他 ※1	15	<b>27</b>
固定資産	114	<b>130</b>
有形固定資産	12	<b>18</b>
投資その他の資産	102	<b>111</b>
資産合計	5,129	<b>6,139</b>

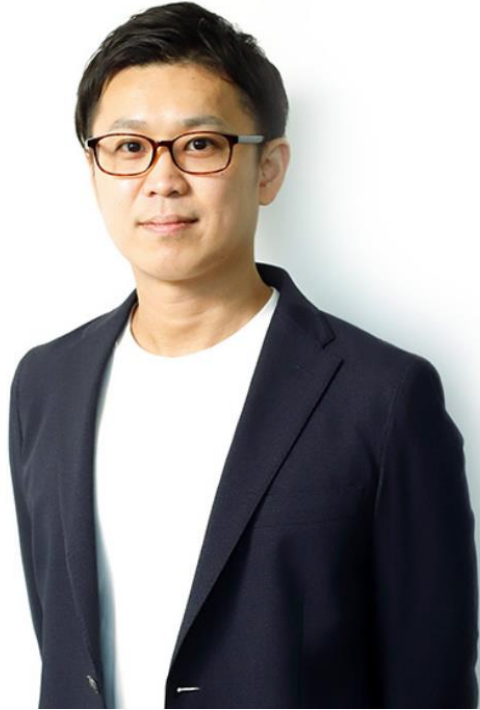
※1 前払費用+その他

## 負債及び純資産

(百万円)	2022年12月期	2023年12月期 3Q末
流動負債	461	<b>432</b>
未払金	95	<b>90</b>
未払法人税等	181	<b>134</b>
契約負債	51	<b>96</b>
賞与引当金	54	<b>24</b>
その他 ※2	79	<b>86</b>
負債合計	461	<b>432</b>
純資産合計	4,667	<b>5,706</b>
負債純資産合計	5,129	<b>6,139</b>

※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）

## 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	1,633百万円（2023年9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	95名（2023年9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。

