



2024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

2024.11.13

INDEX

01 会社概要

02 2024年12月期 第3四半期 決算概要

Appendix

01 会社概要



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（2024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	122名（2024年9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

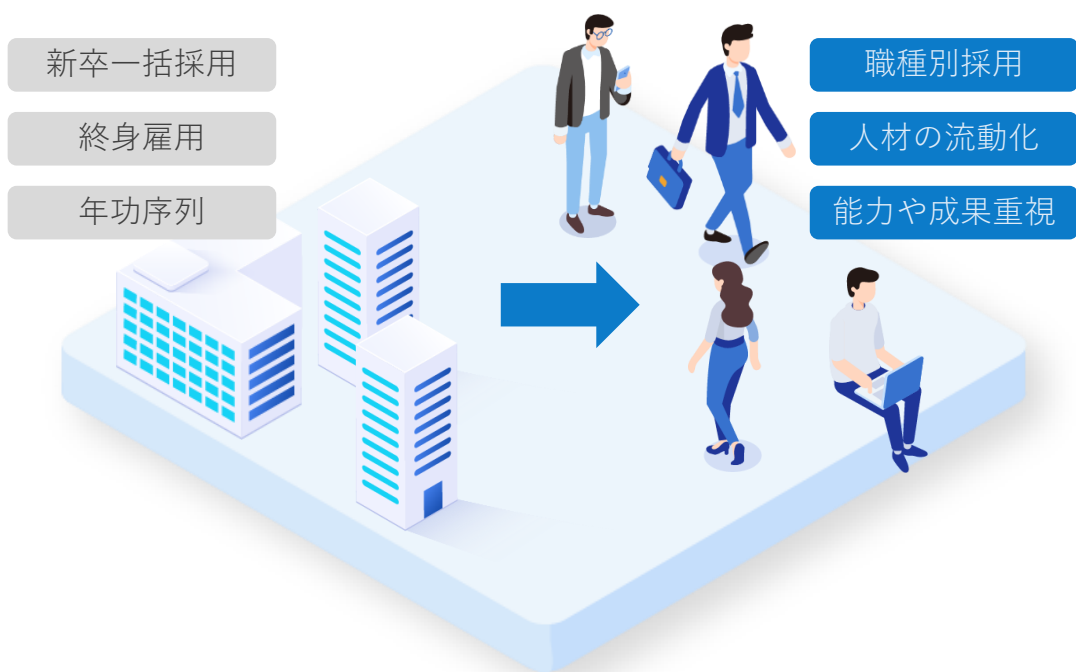
そのために、私たちが果たすべき使命

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



日本最大級の
社員クチコミ情報サービス



ユーザー数
677万人

Web履歴書
登録者数
126万人

求職者情報

企業情報

求人数
8.2万件

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

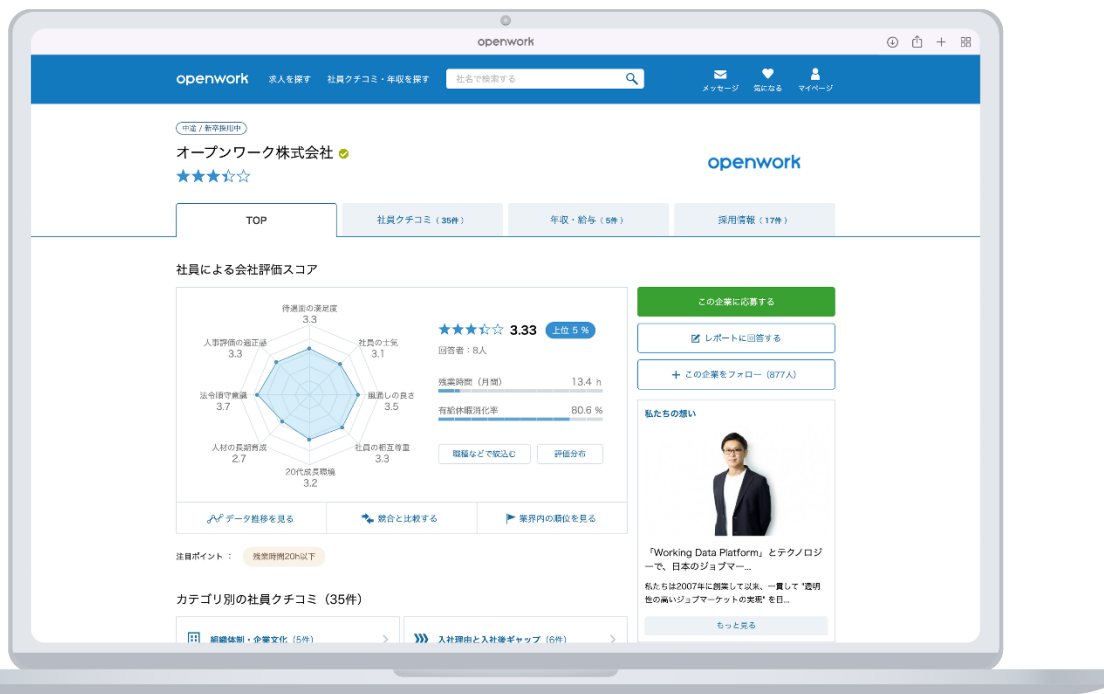


契約社数
3,500社

※数値は2024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

1,790万件

累計 登録ユーザー数

677万人

※2024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。

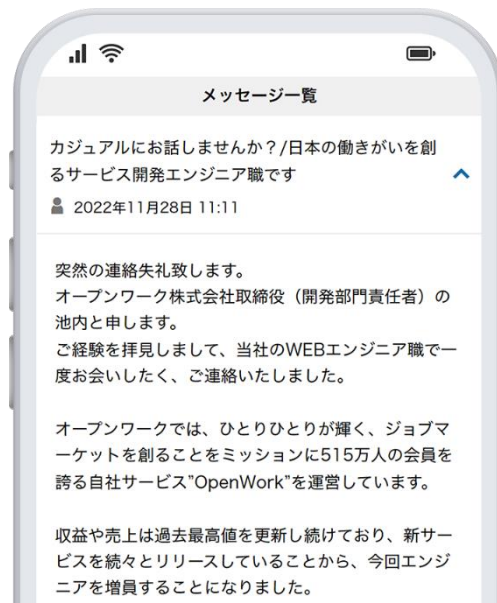
求人掲載

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

8.2 万件

Web履歴書登録者数

126 万人

契約社数

3,500 社

※2024年9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

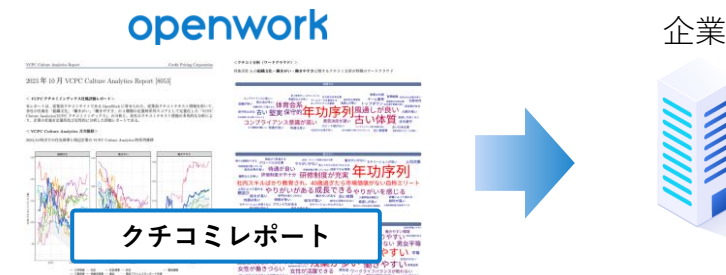
※海外・国内の大手ヘッジファンド、資産運用会社等に提供中

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

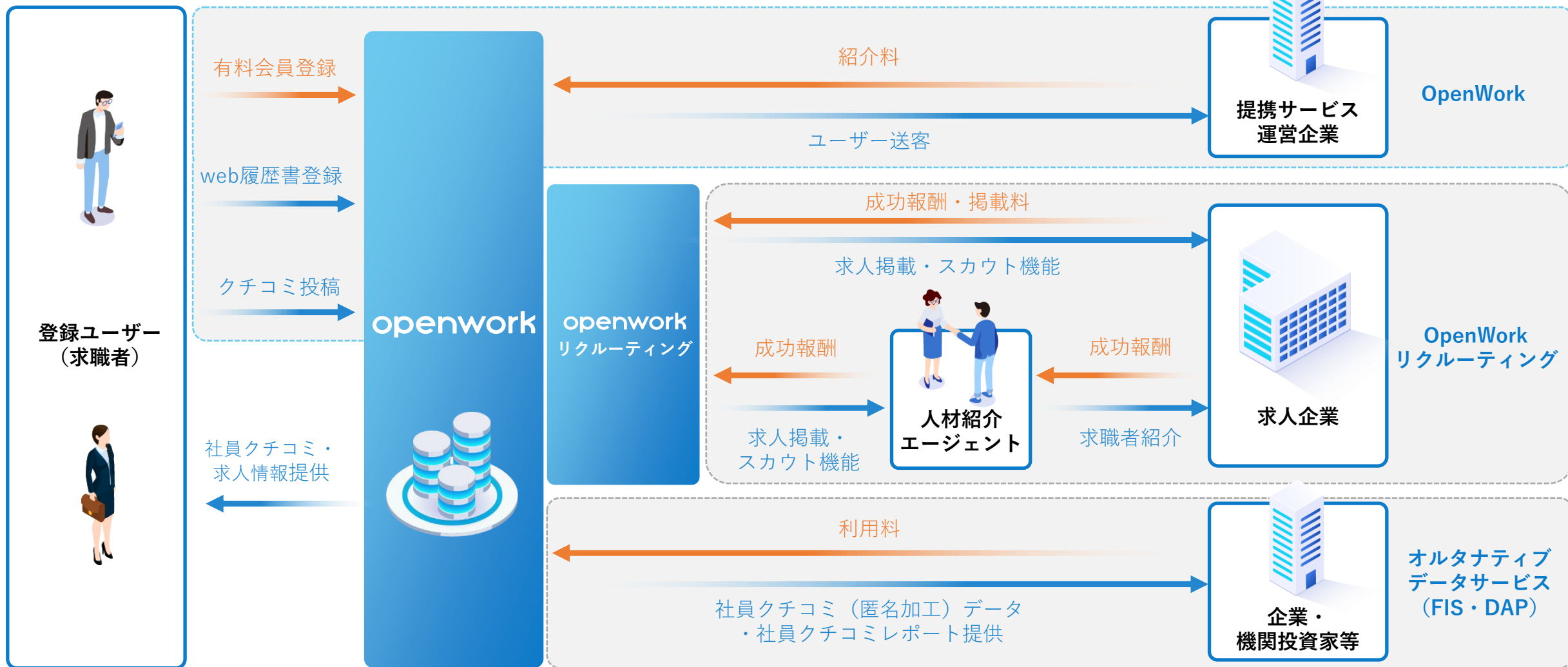
組織課題を可視化したレポートを提供し、**人的資本開示や人事制度の改善などに活用**



※これまで利活用が進んでいなかった、新たなデータ

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

02

2024年12月期 第3四半期 決算概要



業績サマリー

2024年12月期
第3四半期業績

営業収益

2,646 百万円

(前期比 + 20.4% / 通期達成率 77.9%)

営業利益

922 百万円

(前期比 + 20.8% / 通期達成率 92.2%)

OpenWork

785 百万円

(前期比▲0.8%)

KPI

ユーザー数

677 万人

(前期比 + 14.7%)

クチコミ数

1,790 万件

(前期比 + 14.6%)

OpenWork
リクルーティング

1,810 百万円

(前期比 + 31.0%)

Web履歴書登録者数

126 万人

(前期比 + 32.6%)

契約社数

3,500 社

(前期比 + 29.3%)

求人数

8.2 万件

(前期比 + 36.4%)

エグゼクティブサマリー

- ✓ OpenWorkリクルーティングは中途・新卒とも堅調。2Qと同程度の転職者の確保、アップセル商材の貢献により、**3Q単独の収益が670百万円と過去最高を更新。**
- ✓ OpenWorkの収益は値上げによるマイナス影響なく、2Qと同程度の水準。両サービスを中心とした全社での**営業収益及び営業利益も2Qに引き続き過去最高。**
- ✓ 販促費の使用を一部先送りしたため、4Qに販管費が増加し**通期営業利益は期初予想（1,000百万円、前期比+16.8%）通りとなる見通し。**
- ✓ 主要指標は堅調に推移。クチコミ数は1,790万件（前期比+14.6%）、Web履歴書は126万件（前期比+32.6%）。

P/Lハイライト

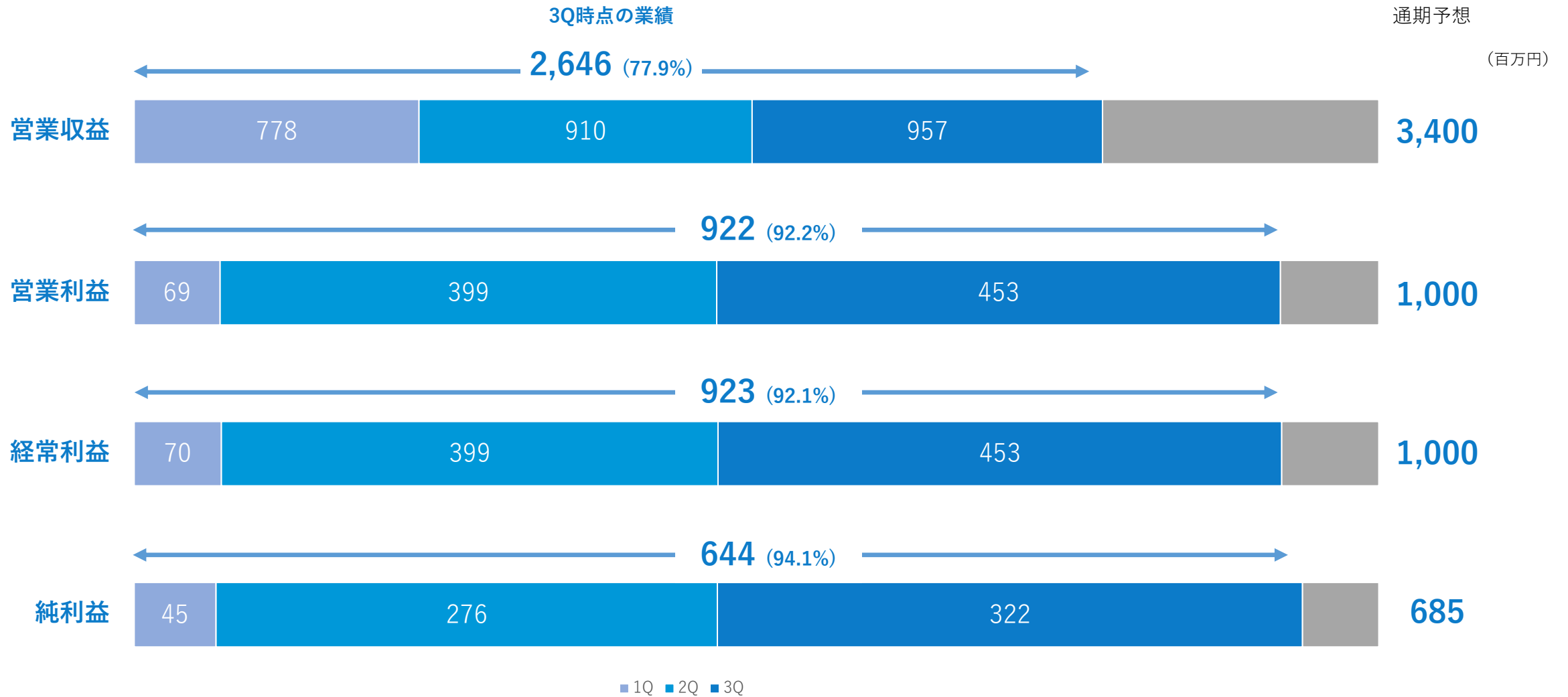
営業収益は前期比20.4%増で堅調。 OpenWorkの減収は戦略的要因で想定内。

一部販促費の先送りにより営業利益は一時的に計画を超過したが、期内に消化し計画水準での着地見込み。

	2023年12月期 第3四半期	2024年12月期 第3四半期	前期比
営業収益	2,198	2,646	+20.4%
OpenWork	791	785	▲0.8%
OpenWork リクルーティング	1,381	1,810	+31.0%
その他	24	50	+104.7%
営業費用	1,434	1,724	+20.2%
営業利益	763	922	+20.8%
営業利益率	34.7%	34.8%	+0.1pt
経常利益	761	923	+21.2%
当期純利益	524	644	+22.8%

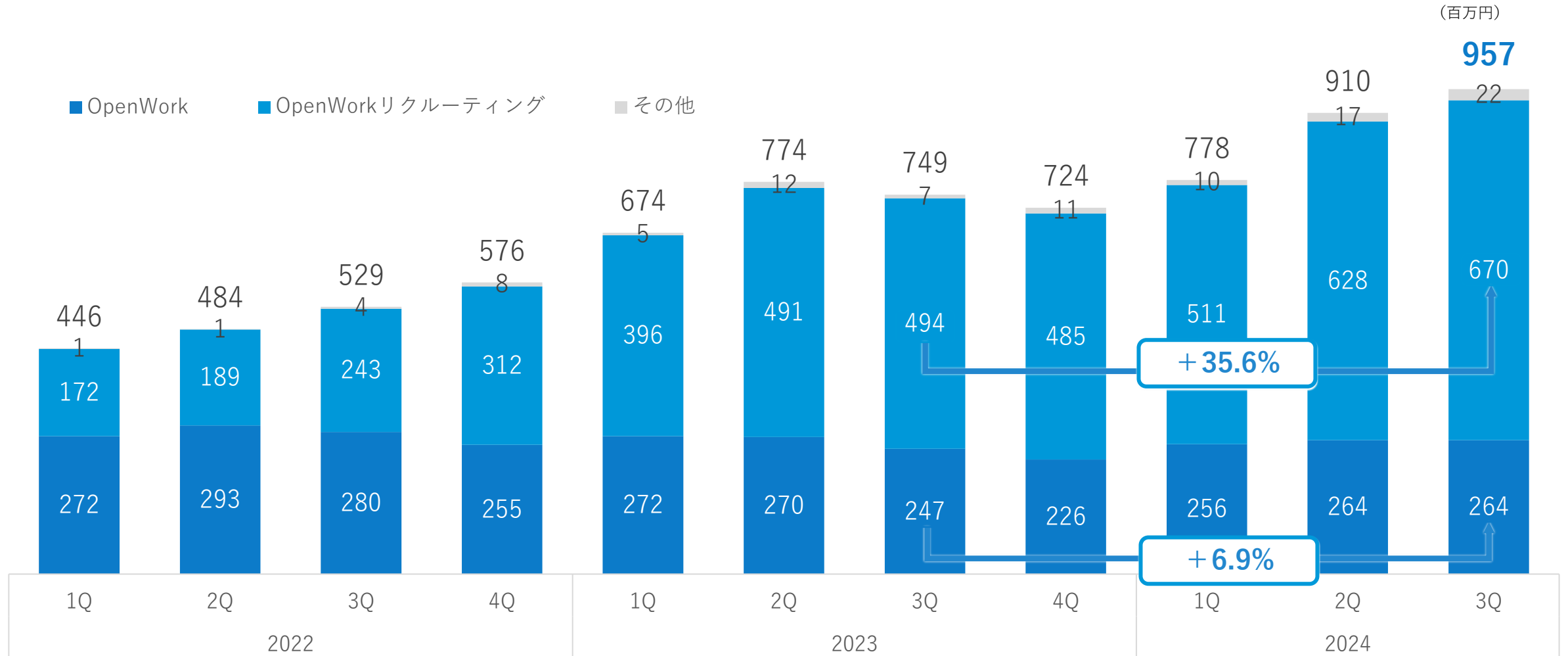
(百万円)

(参考) 通期予想に対する進捗状況



業績推移（四半期ごとのサービス別営業収益の推移）

OpenWorkの営業収益は安定的に推移、OpenWorkリクルーティングは2Qに引き続き過去最高を更新し成長を継続中。

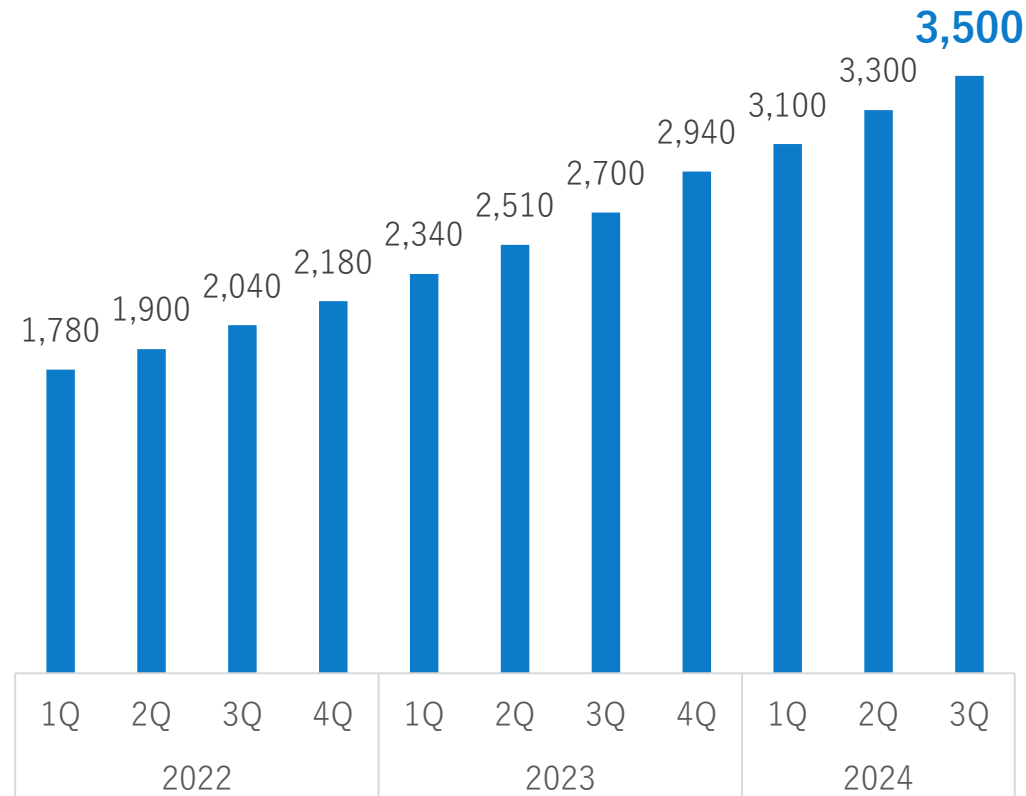


各種KPI / OpenWorkリクルーティング

契約社数・累計Web履歴書登録者数とも堅調に増加し、それぞれ3,500社・126万人を突破。

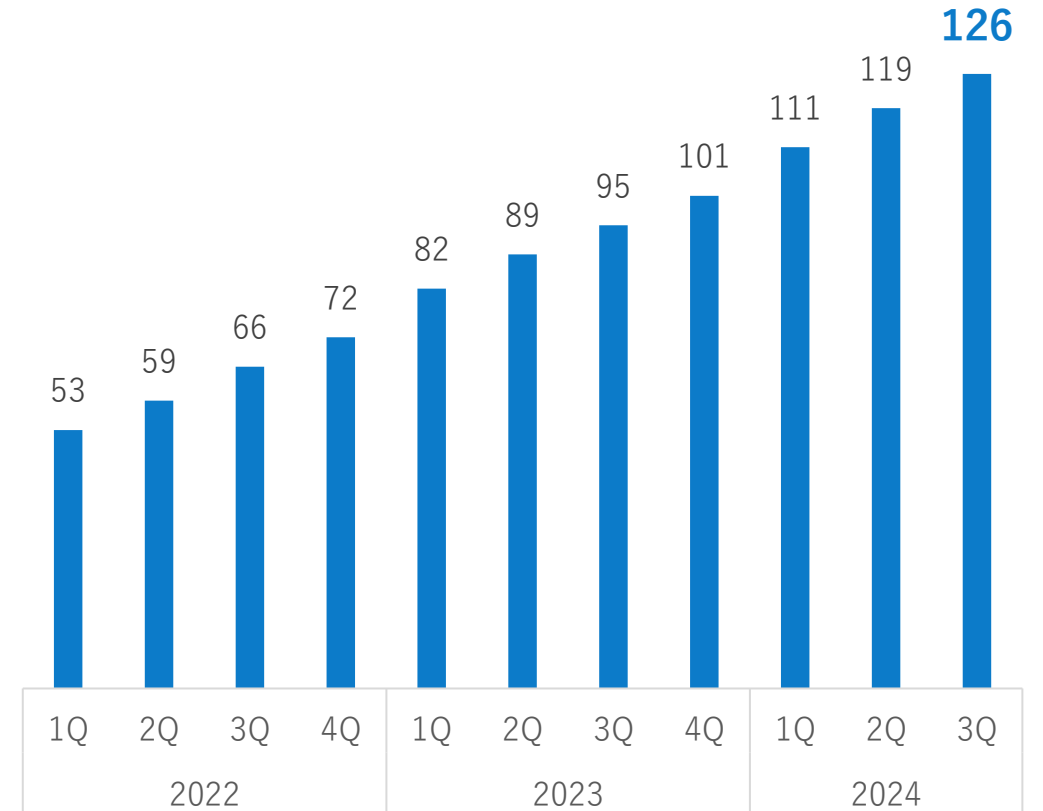
契約社数

(社)



累計 Web履歴書登録者数

(万人)

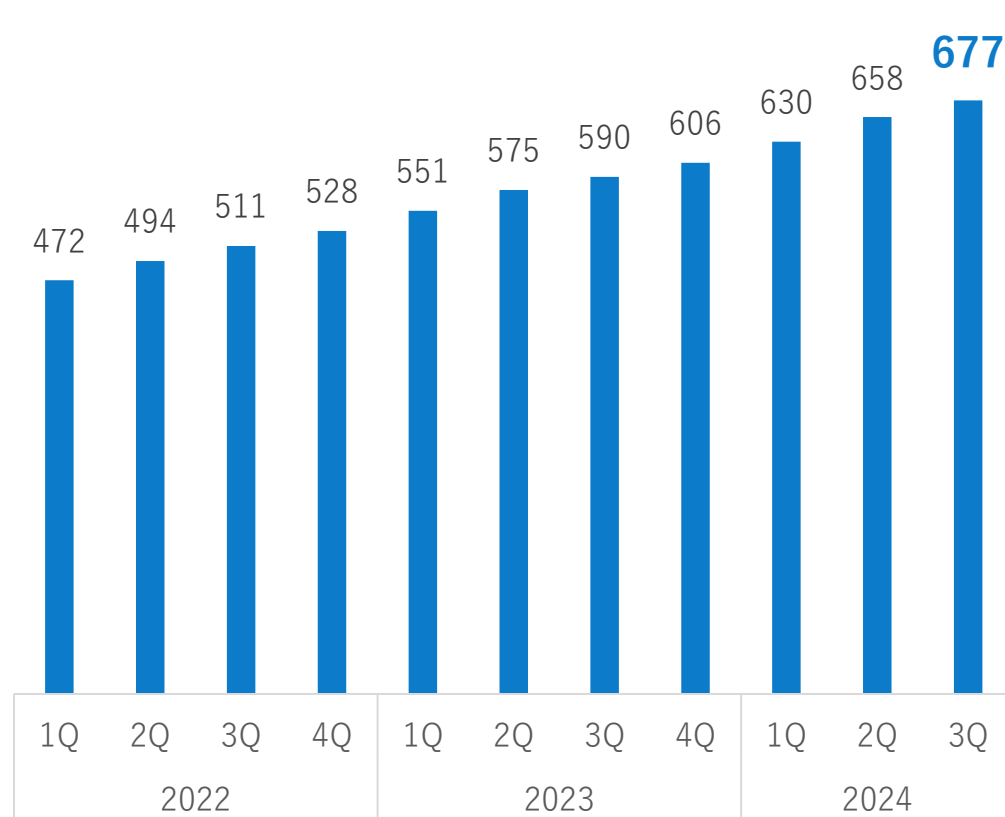


各種KPI / OpenWork

累計登録ユーザー数は677万人、累計社員クチコミ数は1,790万件にそれぞれ到達。
プラットフォーム価値向上は順調に進んでいる。

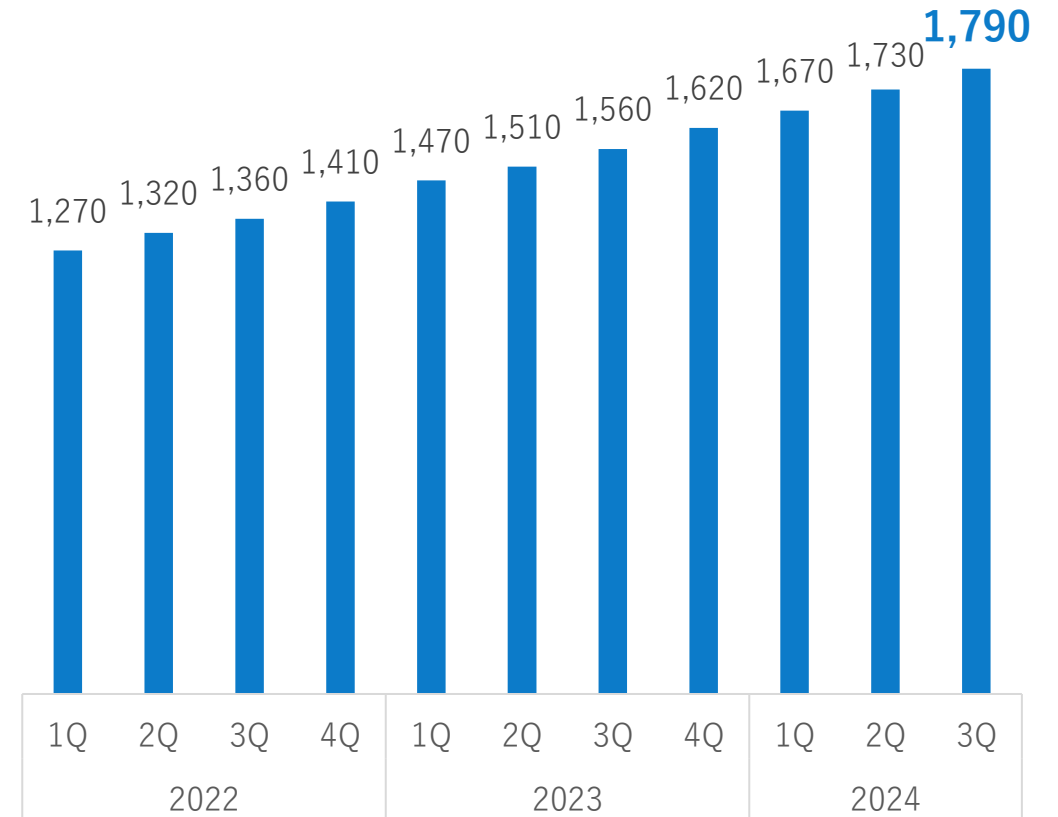
OpenWork 累計登録ユーザー数

(万人)



OpenWork 累計社員クチコミ・評価スコア数

(万件)

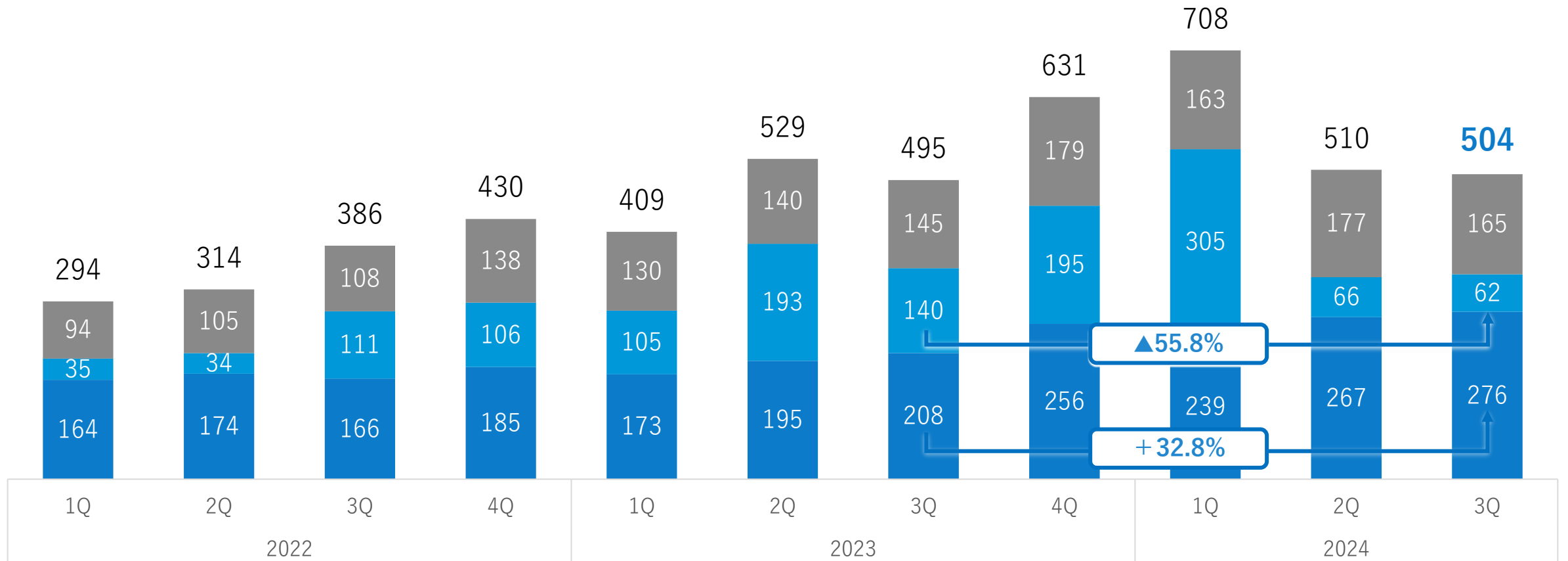


営業費用の推移

3Qの広告宣伝費はWebマーケティングの費用が中心となり、2Qと金額・内容とも同程度。
人件費は採用により増加、その他は2Qの一時費用がなくなったことで減少。

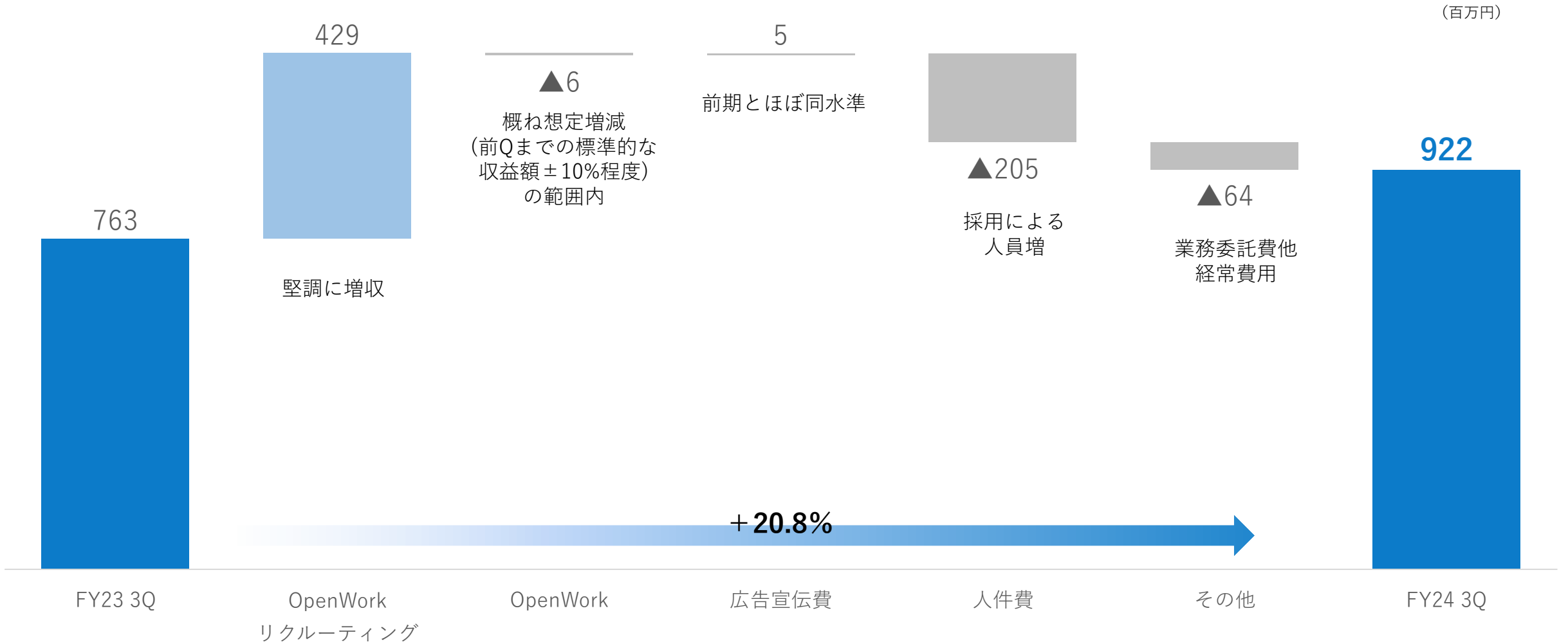
■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ その他

(百万円)



営業利益の増減要因

3Q時点の広告宣伝費は前期とほぼ同水準。OpenWorkリクルーティングの成長による増収に対し一定のコスト増加率を維持し、前期比で20%超の営業利益成長。



コーポレートアクション（自己株式取得）

当社の株価動向と財務状況等を総合的に勘案し、将来の機動的な資本戦略に備えて自己株式の取得を行う。

アクション	内容	決議日	発効/実施日
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：900,000株／取得価額総額：5.5億円)	2024/11/13	2024/11/14～ 2025/7/31

Appendix



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



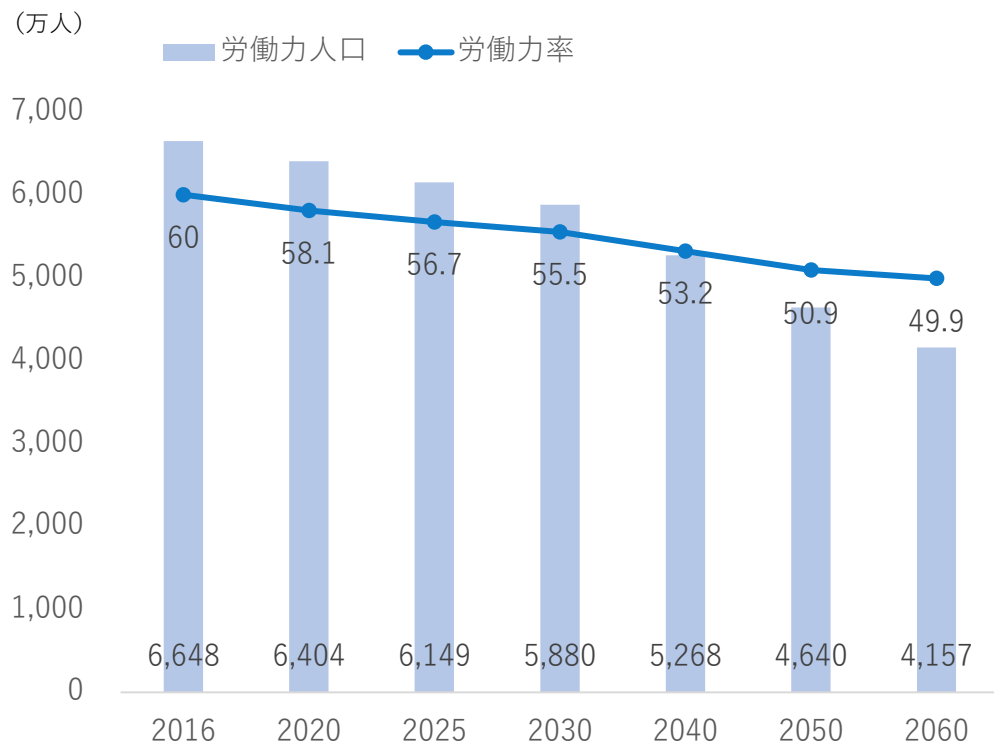
移動を前提とし、
対等に選びあう関係

(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

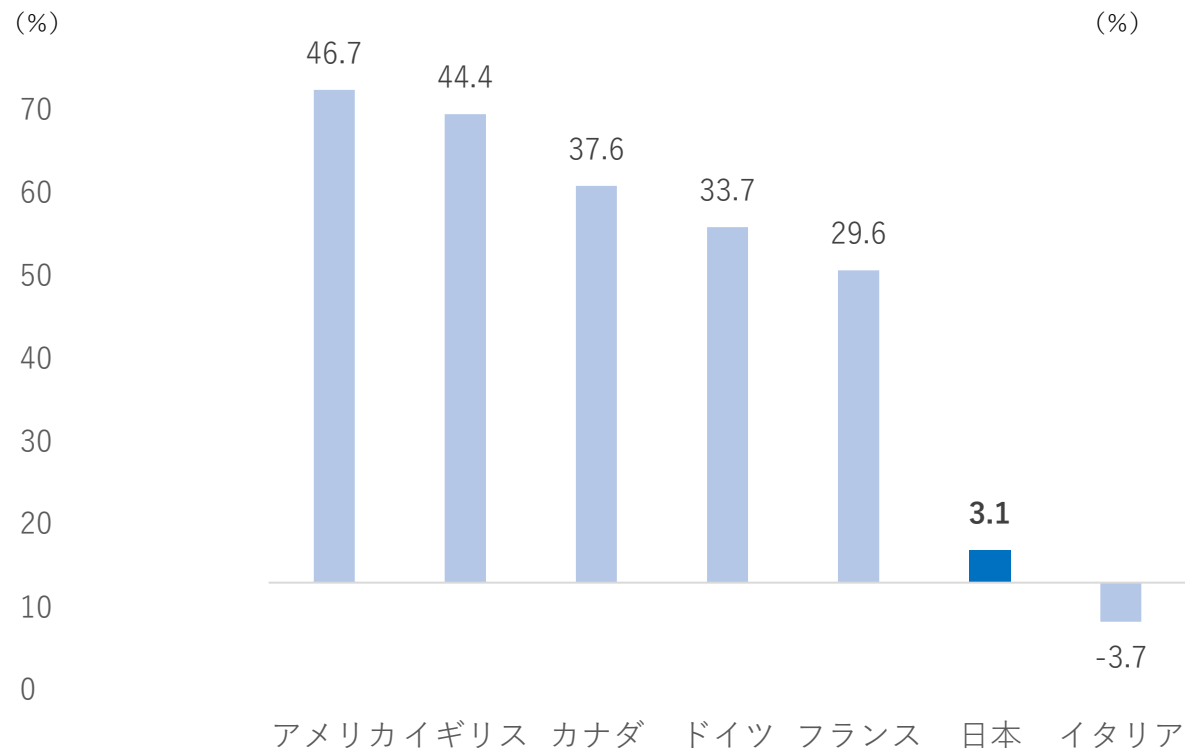
国内の労働力推移



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。

伸び悩む賃金上昇率

G7各国における1991年～2020年の賃金上昇率



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クチコミプラットフォーム = **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



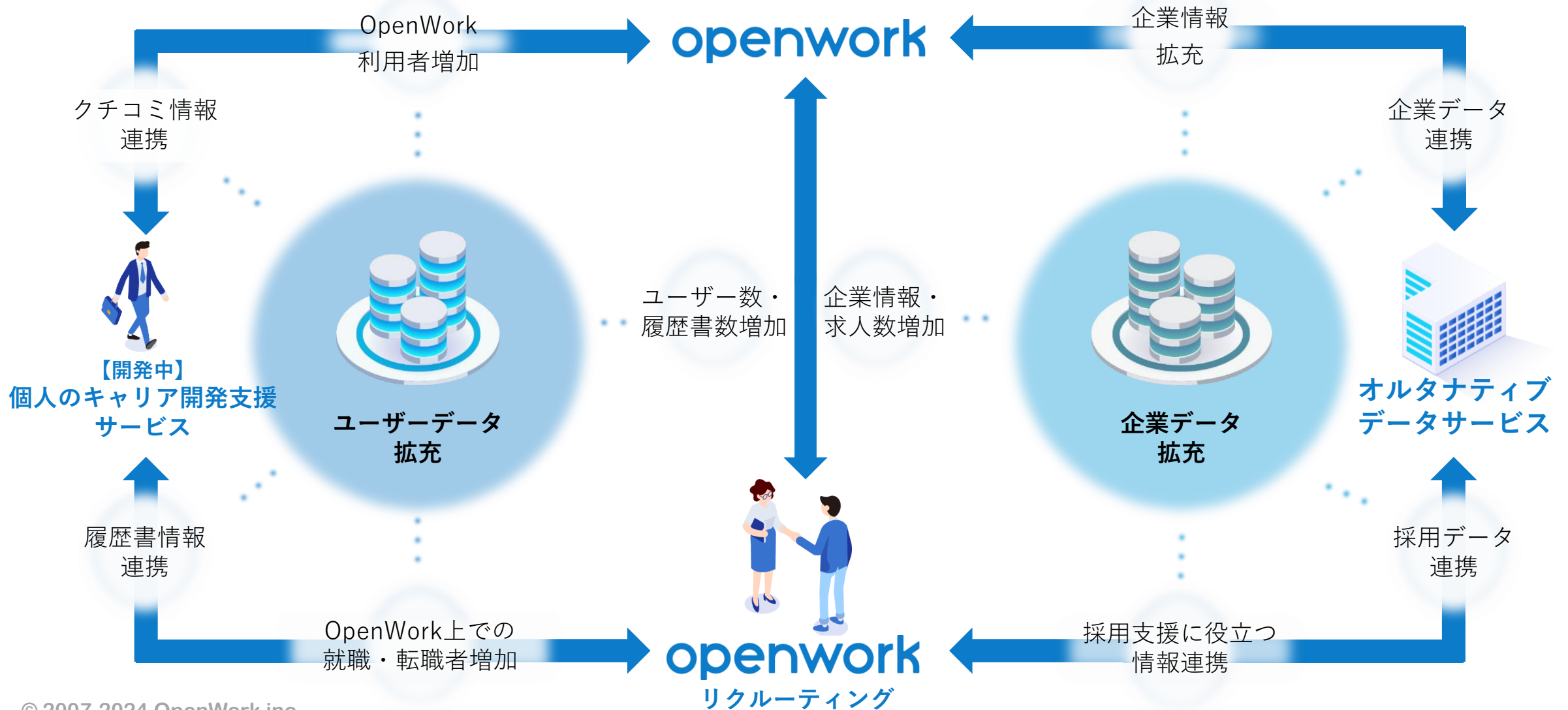
ワーキングデータ提供による
企業の自己変容促進

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

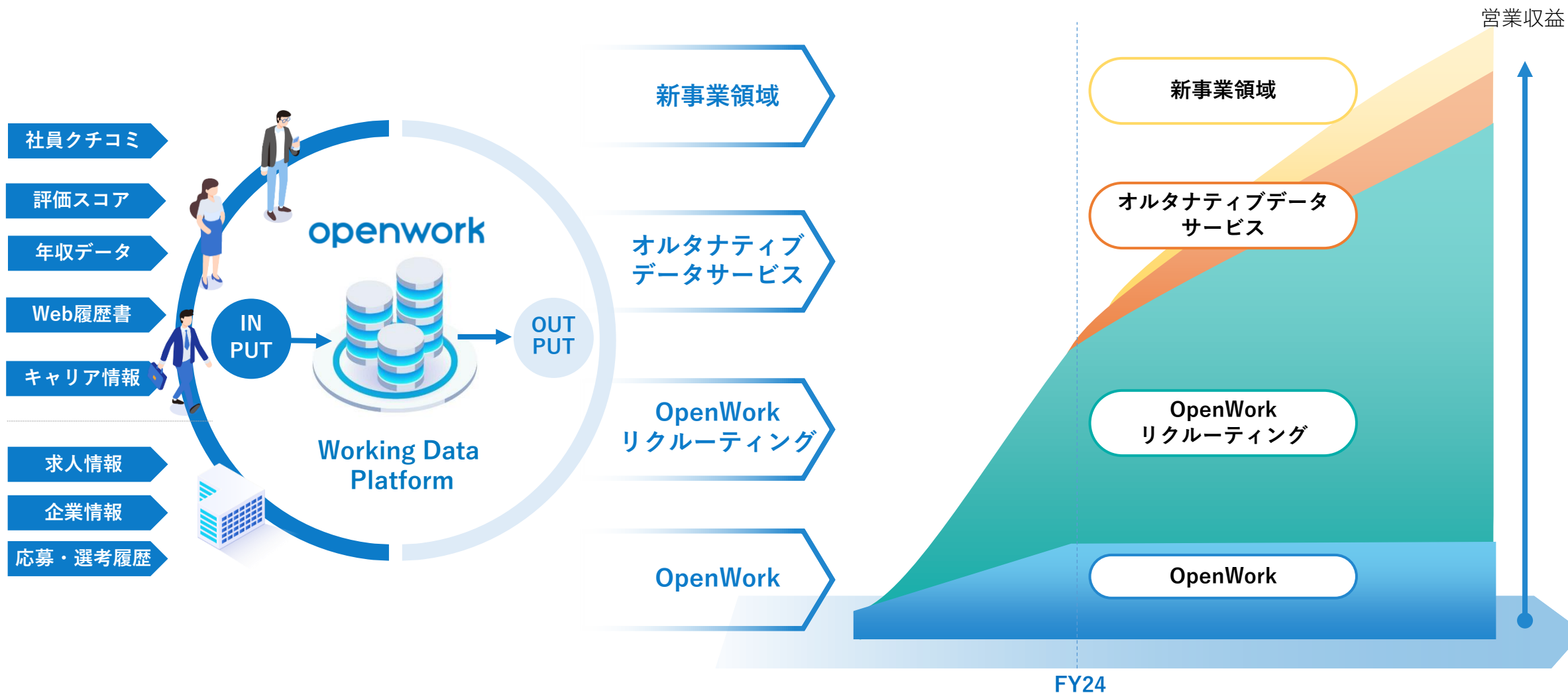
補足) 4つの領域の相互連携

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。



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。



貸借対照表

自己資本比率は90%程度と財務基盤は強固。キャッシュも潤沢に保有。

資産

(百万円)	2023年12月期	2024年12月期 第3四半期
流動資産	6,231	6,787
現金及び預金	5,954	6,304
売掛金	253	413
その他 ※1	24	69
固定資産	157	204
有形固定資産	22	31
投資その他の資産	135	173
資産合計	6,389	6,992

※1 前払費用+その他

負債及び純資産

(百万円)	2023年12月期	2024年12月期 第3四半期
流動負債	665	551
未払金	227	65
未払法人税等	167	176
契約負債	102	153
賞与引当金	70	40
その他 ※2	97	114
負債合計	665	551
純資産合計	5,724	6,441
負債純資産合計	6,389	6,992

※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。

