



2024年12月期 決算説明資料

オープンワーク株式会社

2025.2.13

INDEX

- 01 エグゼクティブサマリー
 - 02 会社概要
 - 03 2024年12月期 決算概要・事業トピック
 - 04 株主優待制度の新設
 - 05 2025年12月期 業績予想
- Appendix

01 エグゼクティブサマリー



- ✓ 全社営業収益は期初予想(前期比+16.7%)を超える**前期比+21.2%で着地。営業収益35.4億円、営業利益10.2億円**はいずれも上場来最高を3年連続で更新。
- ✓ OpenWorkリクルーティングは4Qも前期比+25.4%成長、2Q・3Q好調も寄与し、**通期営業収益は24.2億円(前期比+29.6%、過去最高)**。
- ✓ 今後の継続的な利益創出力の検討結果に基づき、株主還元を開始。初回権利確定日を2025年6月末とする、**株主優待制度を新設**。
- ✓ 2025年12月期の業績予測は**営業収益45億円(前期比+27.0%)、営業利益11.3億円(前期比+10.1%)、上場来4年連続最高収益・利益を目指す**。

2024年12月期 業績サマリー

2024年12月期
業績

営業収益

3,542 百万円

(前期比 + 21.2% / 通期達成率 104.6%)

営業利益

1,026 百万円

(前期比 + 19.8% / 通期達成率 102.6%)

OpenWork

営業収益

1,036 百万円

(前期比+1.8%)

KPI

ユーザー数

695 万人

(前期比+14.7%)

クチコミ数

1,840 万件

(前期比+13.9%)

OpenWork
リクルーティング

2,420 百万円

(前期比+29.6%)

Web履歴書登録者数

134 万人

(前期比+32.3%)

契約社数

3,730 社

(前期比+26.8%)

求人数

8.5 万件

(前期比+34.8%)

02

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	129名（2024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。

openwork



日本最大級の
社員クチコミ情報サービス



ユーザー数
695万人

Web履歴書
登録者数
134万人

求職者情報

企業情報

求人数
8.5万件

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

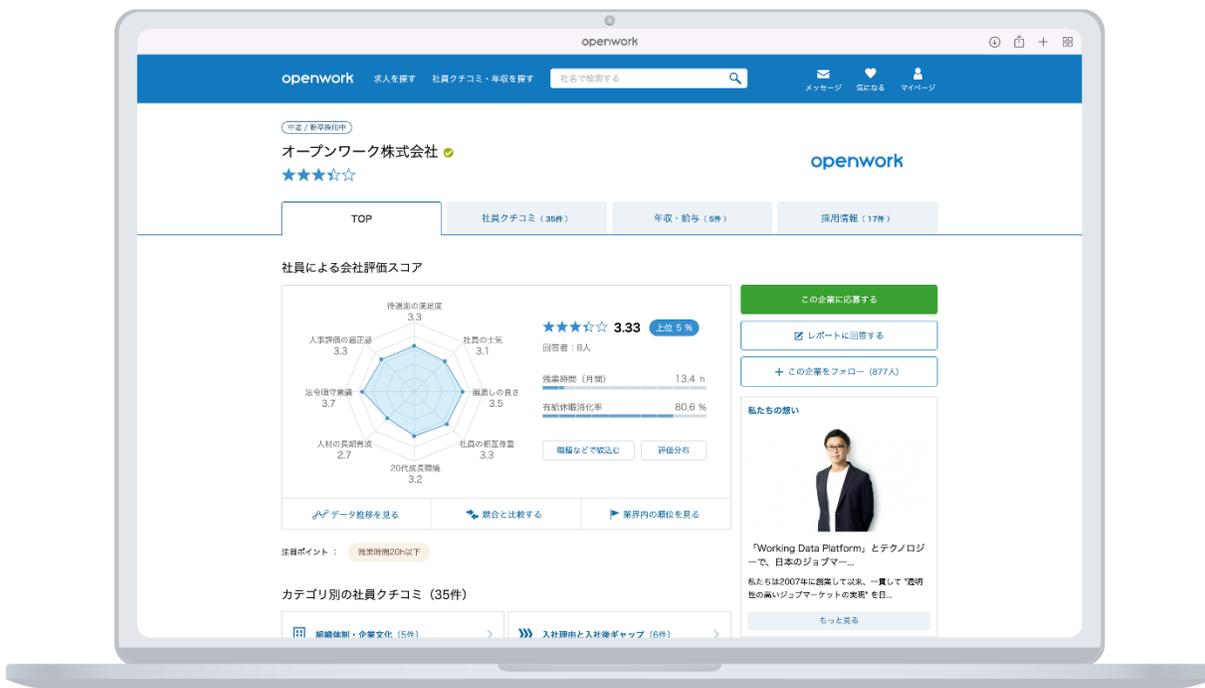


契約社数
3,730社

※数値は2024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

1,840万件

累計 登録ユーザー数

695万人

※2024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。

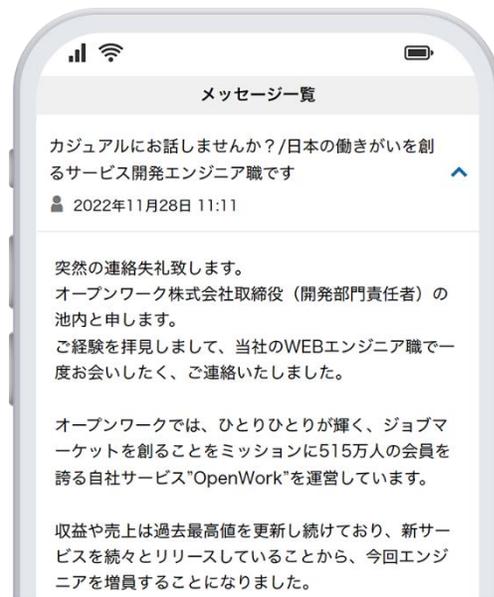
求人掲載

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

8.5 万件

Web履歴書登録者数

134 万人

契約社数

3,730 社

※2024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

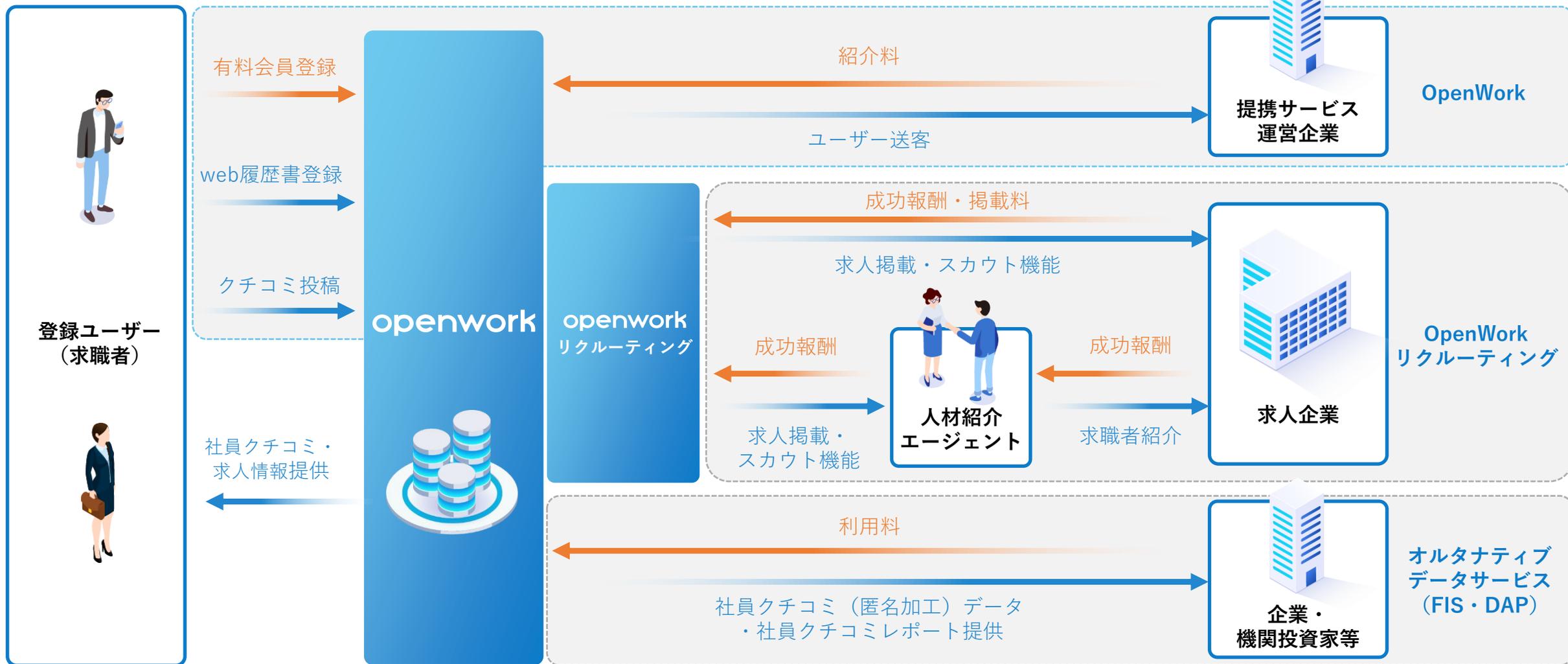
組織課題を可視化したレポートを提供し、**人的資本開示や人事制度の改善などに活用**



※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

03

2024年12月期 決算概要・事業トピック



P/Lハイライト

営業収益・営業利益のほか、経常利益・当期純利益も前期比約20%増で着地。
オルタナティブデータサービスも小規模ながら前期比から134%増と成長中。

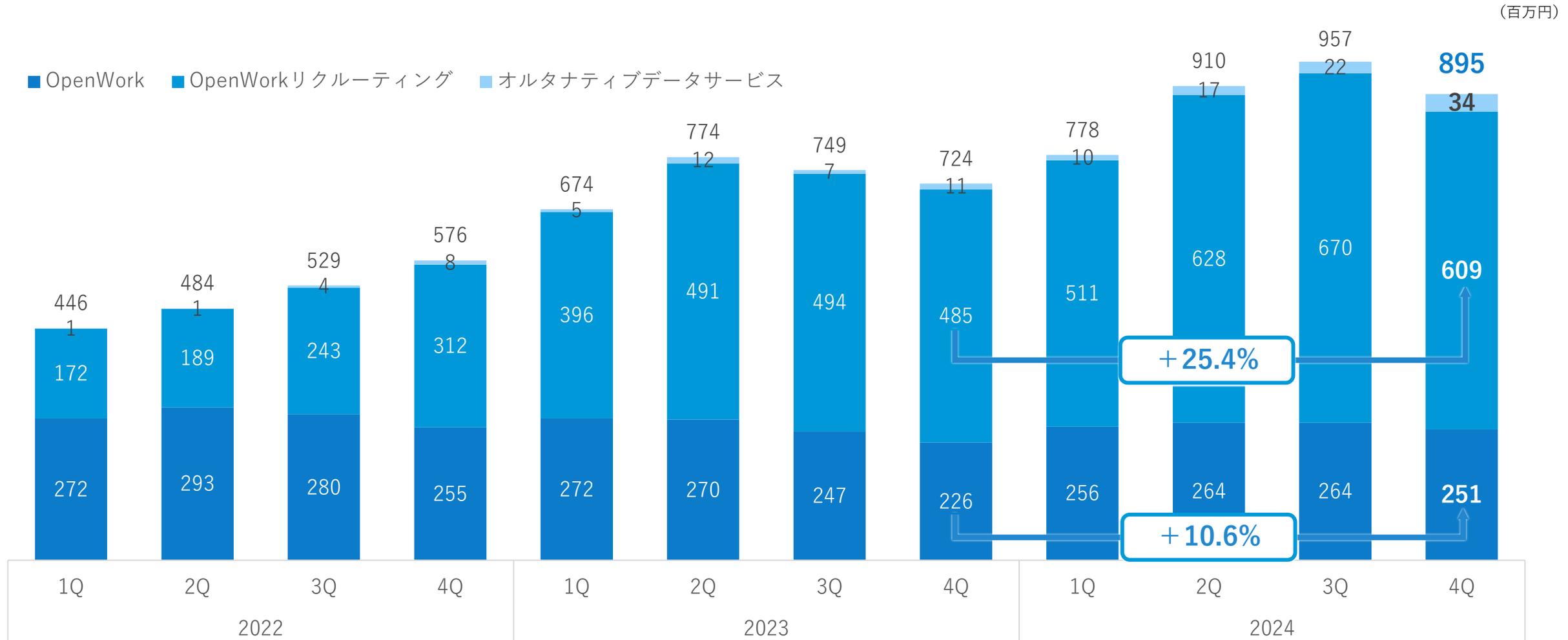
(百万円)

	2023年12月期 第4四半期	2024年12月期 第4四半期	前期比	期初予想 達成率
営業収益	2,922	3,542	+21.2%	104.2%
OpenWork	1,018	1,036	+1.8%	104.7%
OpenWorkリクルーティング	1,867	2,420	+29.6%	102.5%
オルタナティブデータサービス(※)	36	85	+134.6%	171.2%
営業費用	2,066	2,515	+21.8%	104.8%
営業利益	856	1,026	+19.8%	102.6%
営業利益率	29.3%	29.0%	▲0.3pt	▲0.4pt
経常利益	854	1,027	+20.2%	102.7%
当期純利益	613	757	+23.4%	110.6%

(※) 24年第3四半期までは「その他」表記

業績推移（四半期ごとのサービス別営業収益の推移）

OpenWorkは各四半期2.5億円以上と安定。OpenWorkリクルーティングは季節性の影響で3Qからは減少も、前期比25%増と着実に成長。

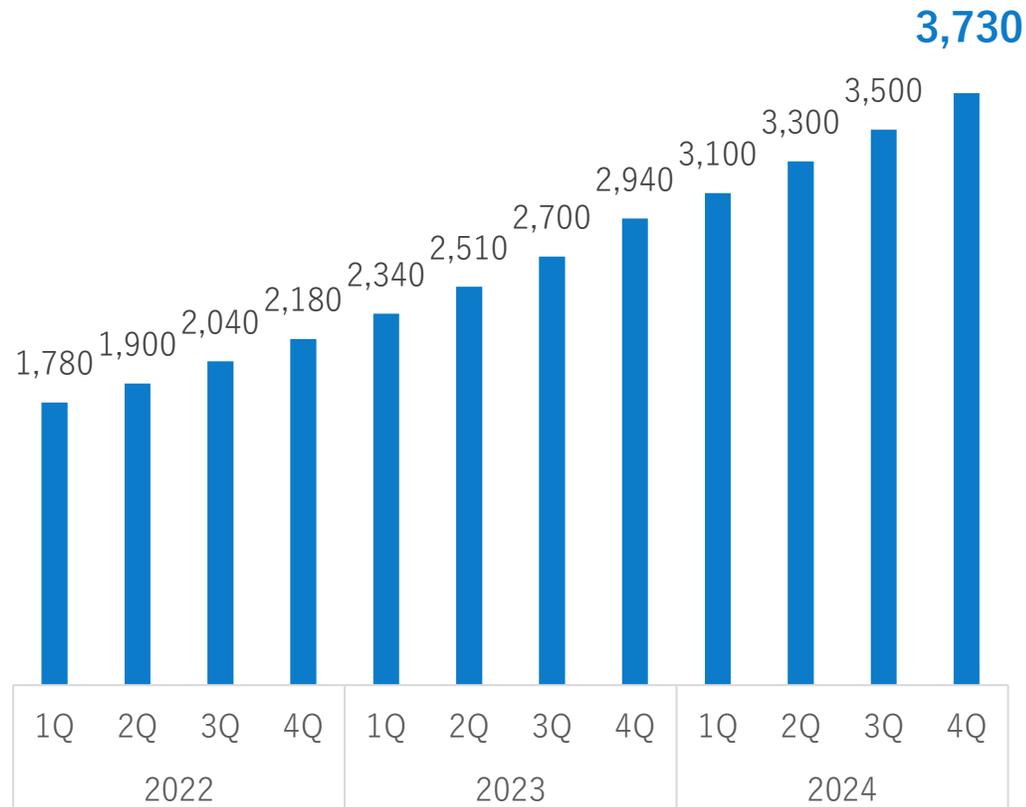


各種KPI / OpenWorkリクルーティング

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3,730社・134万人を突破。

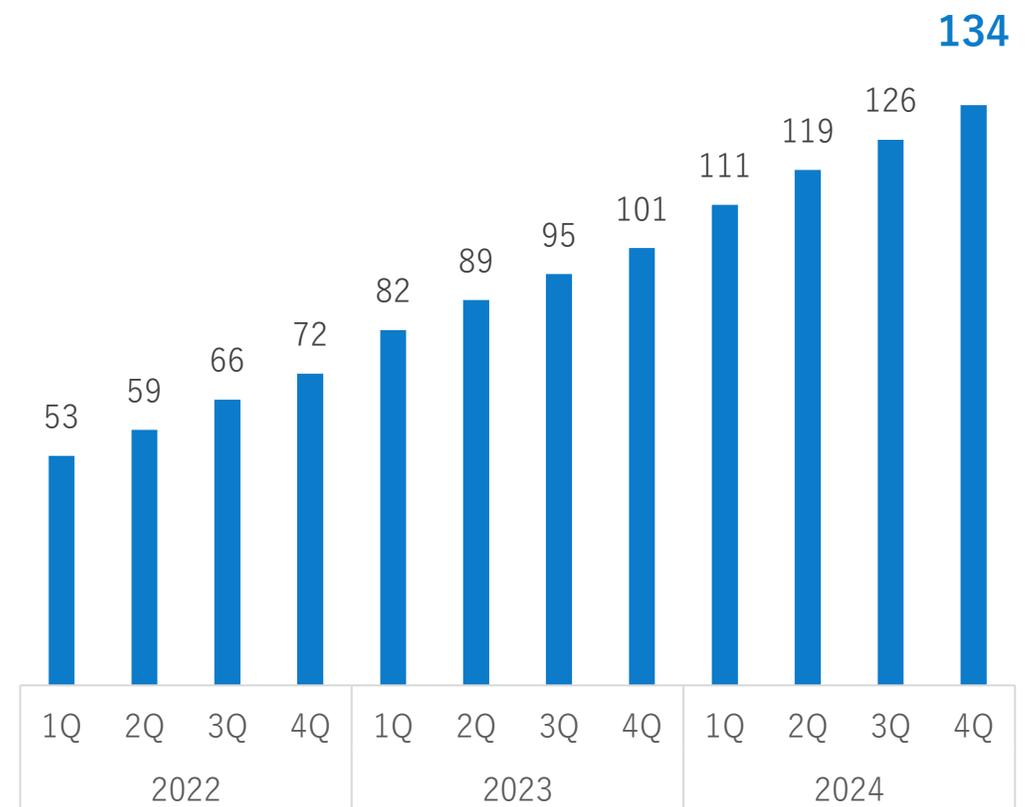
契約社数

(社)



累計 Web履歴書登録者数

(万人)

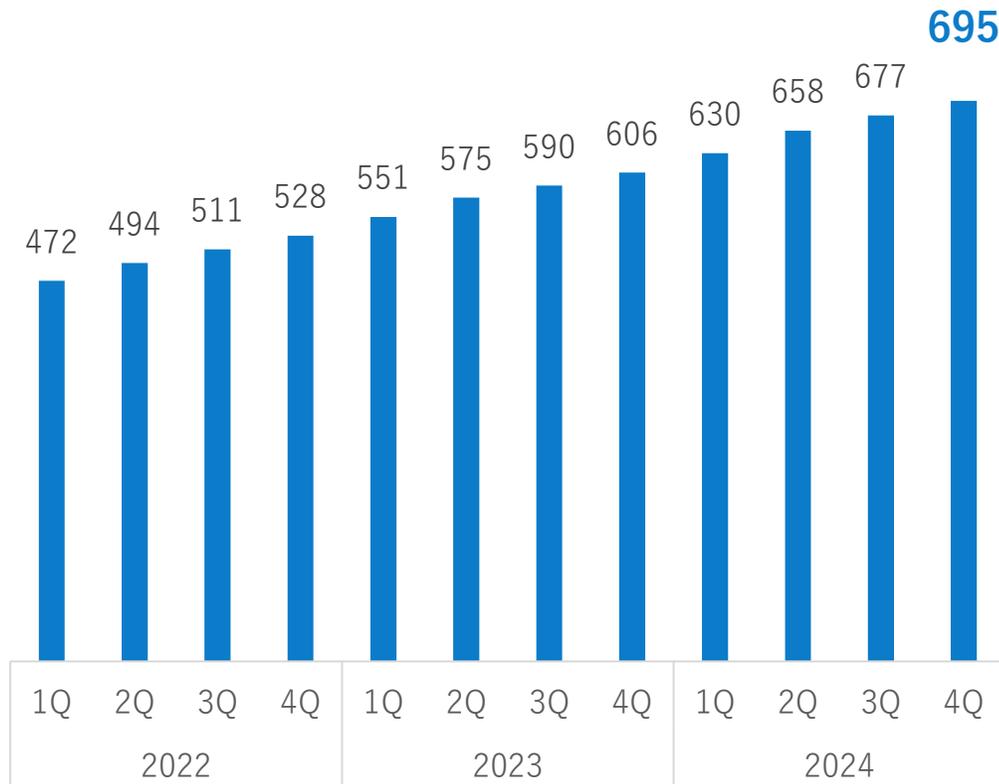


各種KPI / OpenWork

累計登録ユーザー数は695万人、累計社員クチコミ数は1,840万件にそれぞれ到達。
プラットフォーム価値向上は順調に進んでいる。

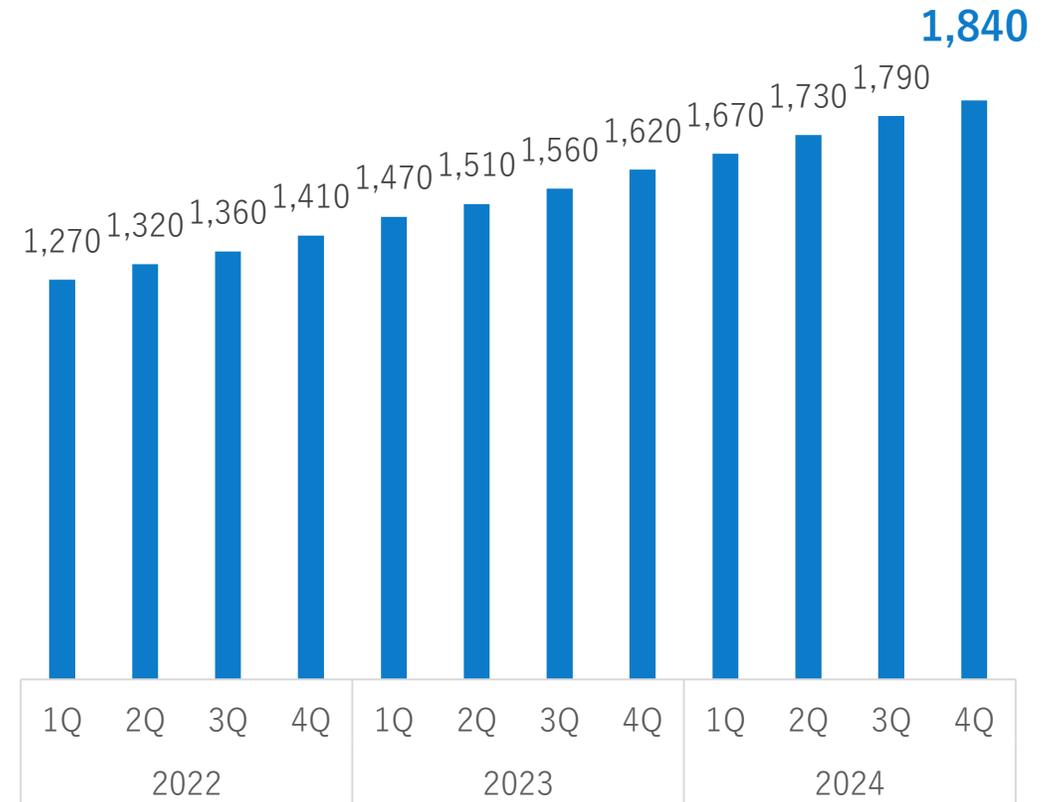
OpenWork 累計登録ユーザー数

(万人)



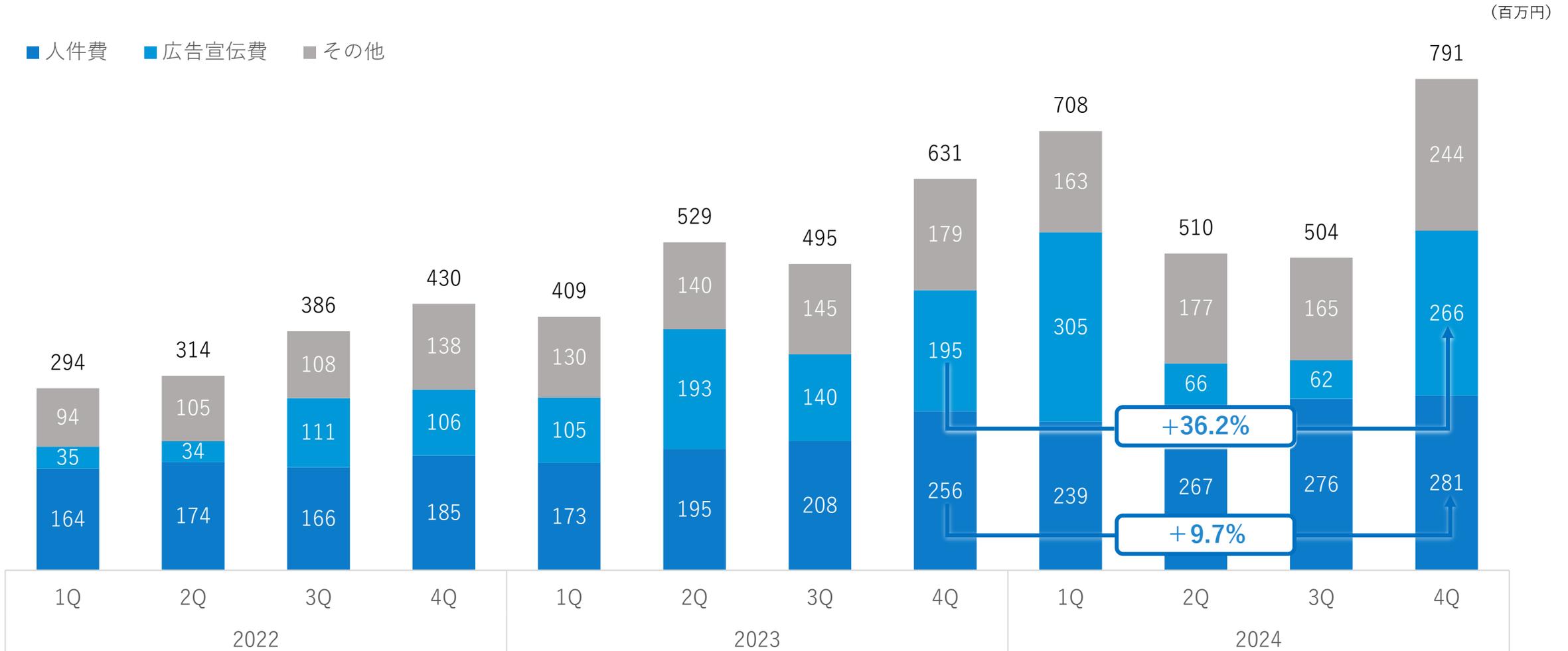
OpenWork 累計社員クチコミ・評価スコア数

(万件)



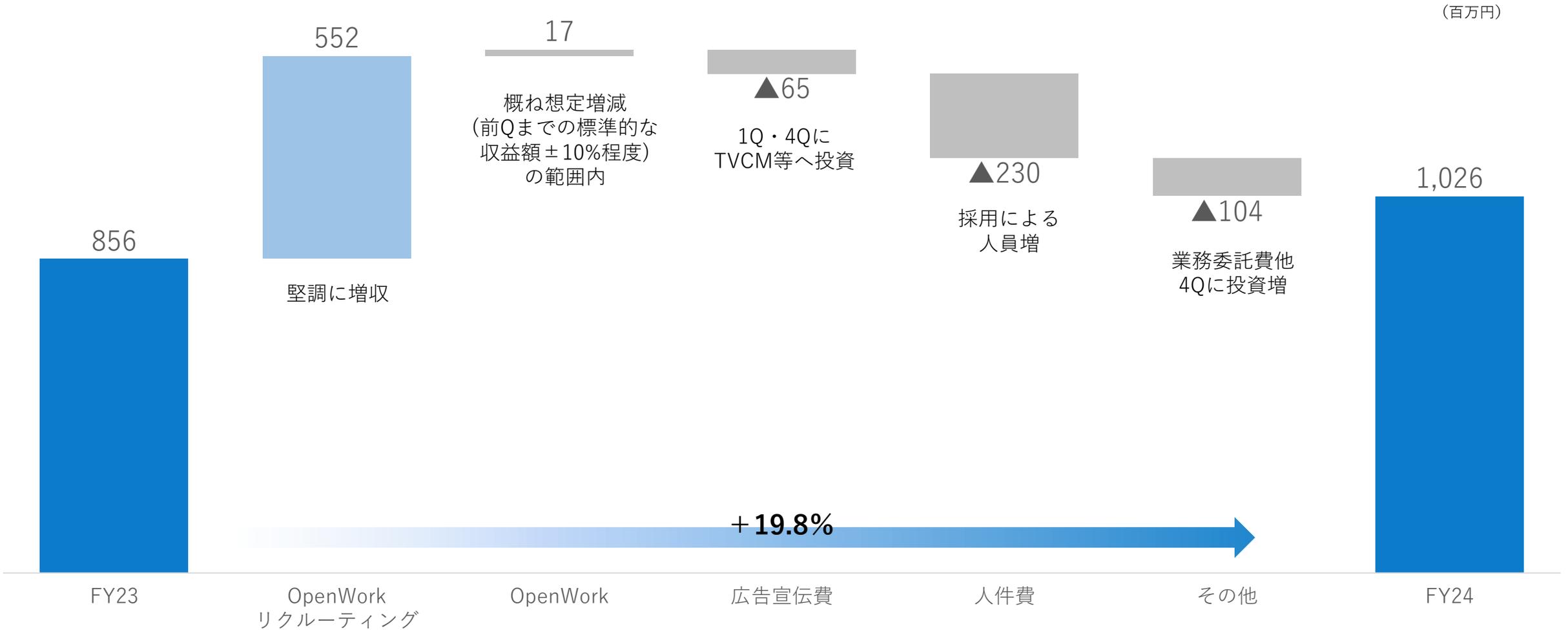
営業費用の推移

4Qは関西圏でのTVCM等、広告費への投資を再度増加。人件費は概ね計画通りに採用（年間純増約30名）が進んだことにより増加。



営業利益の増減要因

年間を通して、広告・外部人件費投資により営業費用増加も、OpenWorkリクルーティングの成長による増収で吸収、前期比で約20%の営業利益成長を達成。



事業トピック - 新サービス (openwork キャリア)

ユーザー間でキャリアの情報交換ができるコミュニティサービス「openworkキャリア」をβリリース。正式リリース前にも関わらず、PV数はすでに10万件を突破。

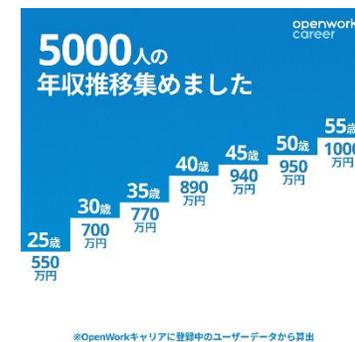
「openworkキャリア」サイトイメージ

The screenshot shows the openwork career website interface. At the top, there are navigation tabs for 'Home', 'Career Case - Annual Income Migration', 'Voting', 'Ranking', 'Featured Comments', and 'New Questions'. Below this, there are several user profile cards with names like 'きょう', 'やまおう', '匿名', 'やっしー', and 'はちみつ'. The main content area features a 'Career Case - Annual Income Migration' section with a line chart showing average annual income by age group. Below the chart is a bar chart titled 'Annual Income Distribution of Corporate Employees' and a section for 'Annual Income Migration' with a text box containing a user's story about job hunting and income goals.

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

リリース状況・主要指標

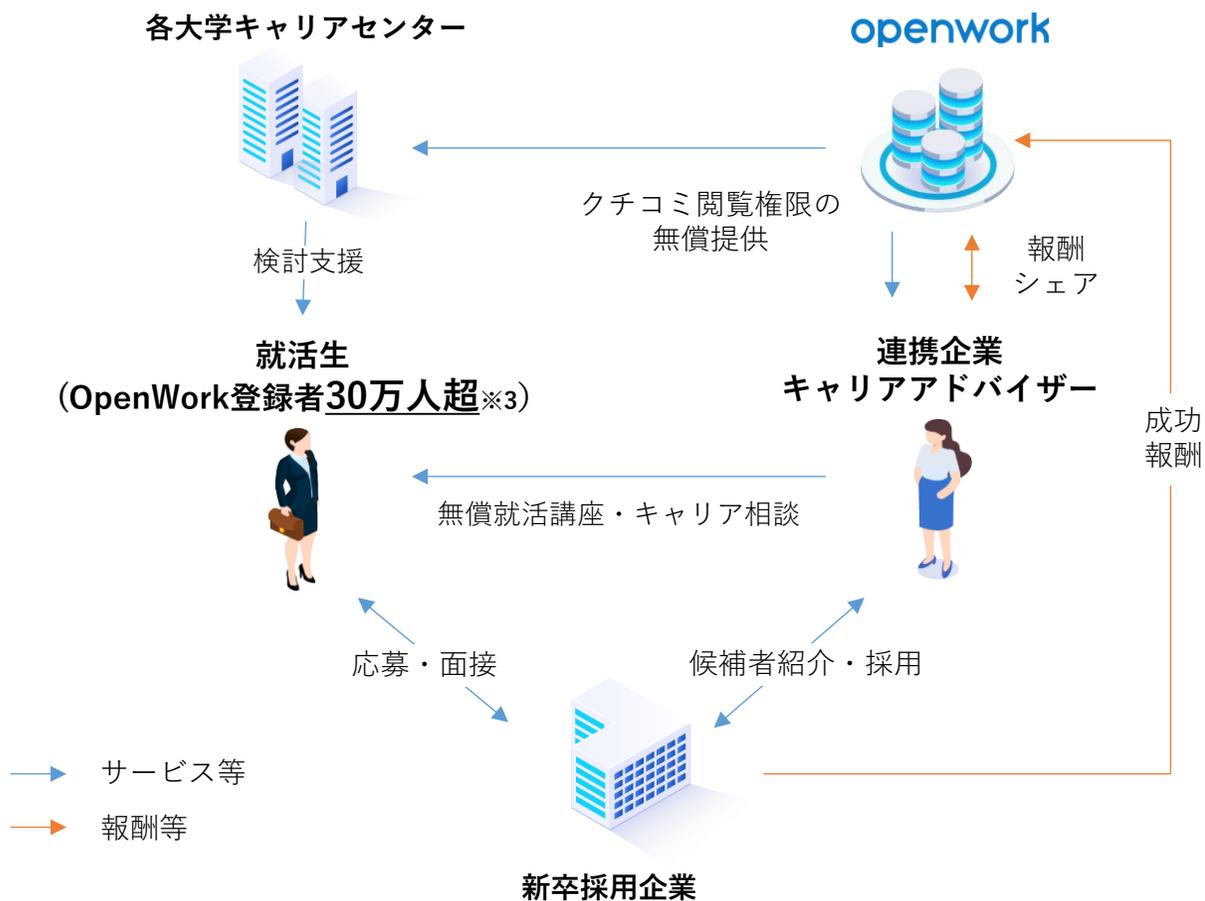


- ✓ 24年7月βリリース。機能追加・ユーザーアンケート・テストプロモーション等を経て25年3月に正式リリース予定
- ✓ 月間PV数13万件 (2025年1月時点)

事業トピック - 新サービス（クチコミ就活プロジェクト）

人材紹介企業・大学のキャリアセンターとの連携により学生が「働きがい」を持てる就活を支援し30万人超のOpenWork就活生ユーザーの収益化を本格的に開始。

「クチコミ就活プロジェクト」概要



事業の成長性



当社(現状の新卒領域)

2024年度の新卒採用支援サービス市場は1,460億円と予測、CAGR(2019年度～2024年度)は2.6%※1で安定成長の見通し。
ユーザー数に照らせば当社の成長ポテンシャルは高く、
本プロジェクトを契機に本格成長を目指す。

※1：出典：株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査（2024年）」（2024年4月26日発表）注：就職情報サイト市場、イベント・セミナー市場、新卒紹介サービス市場、新卒採用アウトソーシング市場、新卒採用アセスメントツール市場、内定者フォローサービス市場、ダイレクトリクルーティングサービス市場の7分野を対象とし、サービス提供事業者売上高ベースで算出した。CAGRは同プレスリリースに基づき当社算出CAGRは同プレスリリースに基づき当社算出。

※2：会社開示情報より

※3：2025年卒業予定の学生ユーザー数が過去最多の310,421人（2025年1月20日時点）

事業トピック – オルタナティブデータサービス（従業員クチコミレポート）

提供初年度に「HRチャレンジ大賞」「HRアワード」をダブル受賞。導入企業の60%が東証プライム上場、80%超が従業員数1,000名以上の大規模企業と、大企業中心に高い評価を獲得。

受賞歴（2024年12月期）

導入企業プロフィール

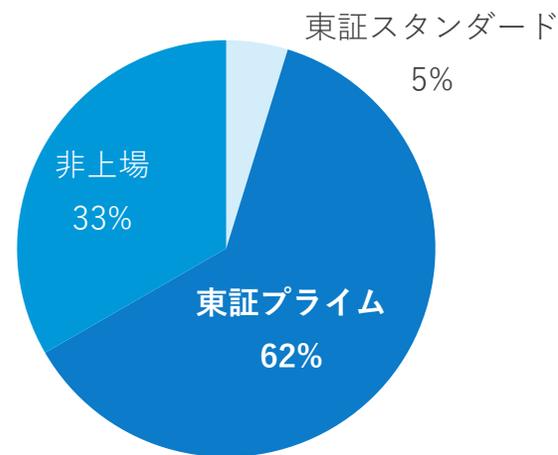
HRチャレンジ大賞（人材マネジメント部門 優秀賞）



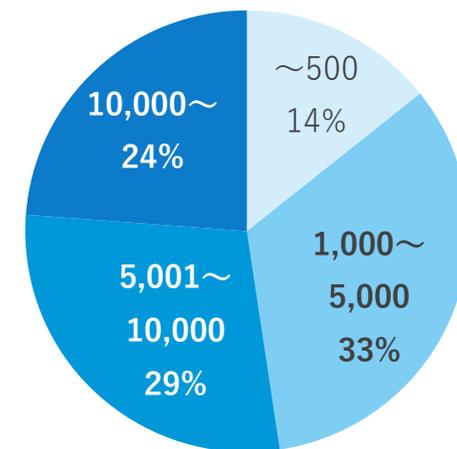
HRアワード（組織変革・開発部門 最優秀賞）



上場区分



従業員数(人以上～人未満)



自己株式取得の進捗状況

2024年11月から自社株取得を開始。2025年1月末現在、予定に対して23.1%の株式を取得済。

進捗状況

取得済株数合計 (株)	取得済金額合計 (円)	上限株数 (株)	上限金額 (円)	進捗率 (株数)	進捗率 (金額)
208,100	154,117,200	900,000	550,000,000	23.12%	28.02%

(参考)本取得の取締役会決議内容

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

04 株主優待制度の新設



株主優待制度の新設

今後の継続的な利益創出力の検討結果に基づき、当社株式への関心の喚起を目的とした初の株主優待制度を導入。2025年6月末を初回権利確定日として、以後年2回の優待品の支給を実施する。

■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単元（100株）以上を保有している株主

■優待品

QUOカード（保有株数等による条件は以下）

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）

05

2025年12月期 業績予想



2025年12月期 通期業績予想

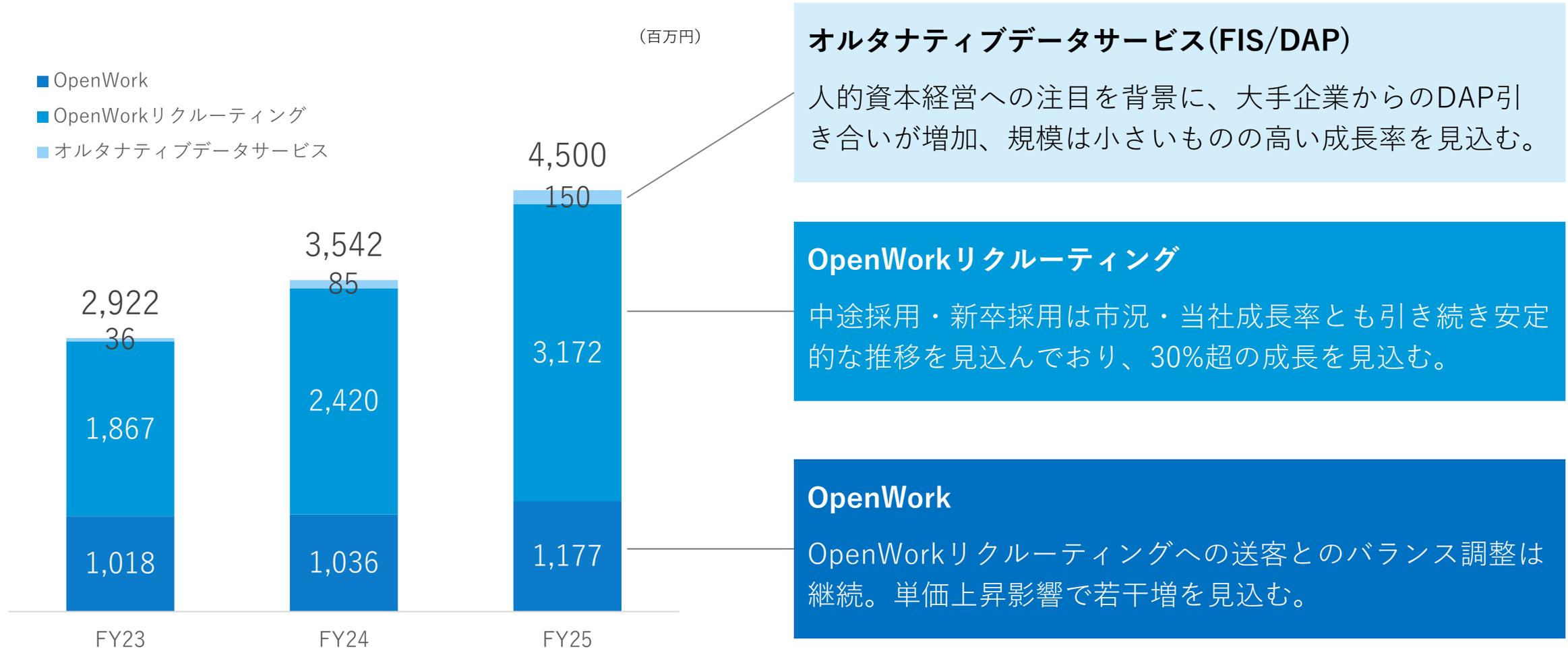
OpenWorkリクルーティングの成長が再加速。他サービスも順調で営業収益成長率は前期(約20%)より伸長。中長期的な成長に向けた人材・開発への先行投資等により営業利益率は25%程度の見通し。

(百万円)

	2024年12月期 実績	2025年12月期 予想	前期比
営業収益	3,542	4,500	+27.0%
OpenWork	1,036	1,177	+13.6%
OpenWork リクルーティング	2,420	3,172	+31.1%
オルタナティブデータサービス	85	150	+75.3%
営業費用	2,516	3,369	+33.9%
営業利益	1,026	1,130	+10.1%
営業利益率	29.0%	25.1%	▲3.9pt
経常利益	1,027	1,122	+9.2%
当期純利益	757	778	+2.7%

2025年12月期 各サービスの営業収益見通し

OpenWorkリクルーティングの収益シェアは約70%に伸長。OpenWorkは主に単価上昇による若干増、オルタナティブデータサービスは企業向けレポート（DAP）好調により2倍程度の成長を予測。



事業のアップデート方針

①OpenWorkリクルーティングの収益効率の最大化、②クチコミをはじめとするワーキングデータを活用した競合差別化の2点を中心テーマとして、中期的な成長速度を最大限まで高める。

概要

期待する効果

展開エリアの拡大

在京企業への営業収益が90%を占める現状から、**広告コストが低く参入市場余地の大きいエリアへ事業を拡大**する

今後本格成長が予測される、関東以外でのダイレクトリクルーティング市場においてプレゼンスを発揮することによる収益の底上げ

プライシングモデルの見直し

OpenWorkリクルーティングをより活用できる形へ、**現行のプライシングを見直し、収益効率・顧客LTVの向上を図る**

ストック収益の創出や、新卒・中途双方での活用推奨による顧客LTV向上、未収益化顧客のマネタイズ推進

エージェント機能の拡充

新卒向けエージェントサービス「OpenWorkエージェント」立上げ。大学ともデータを共有した「クチコミ就活」を推進

新領域となる新卒向けエージェントサービス開始による成長中の新卒向け事業の成長、及びクチコミデータの有用性の認知度向上

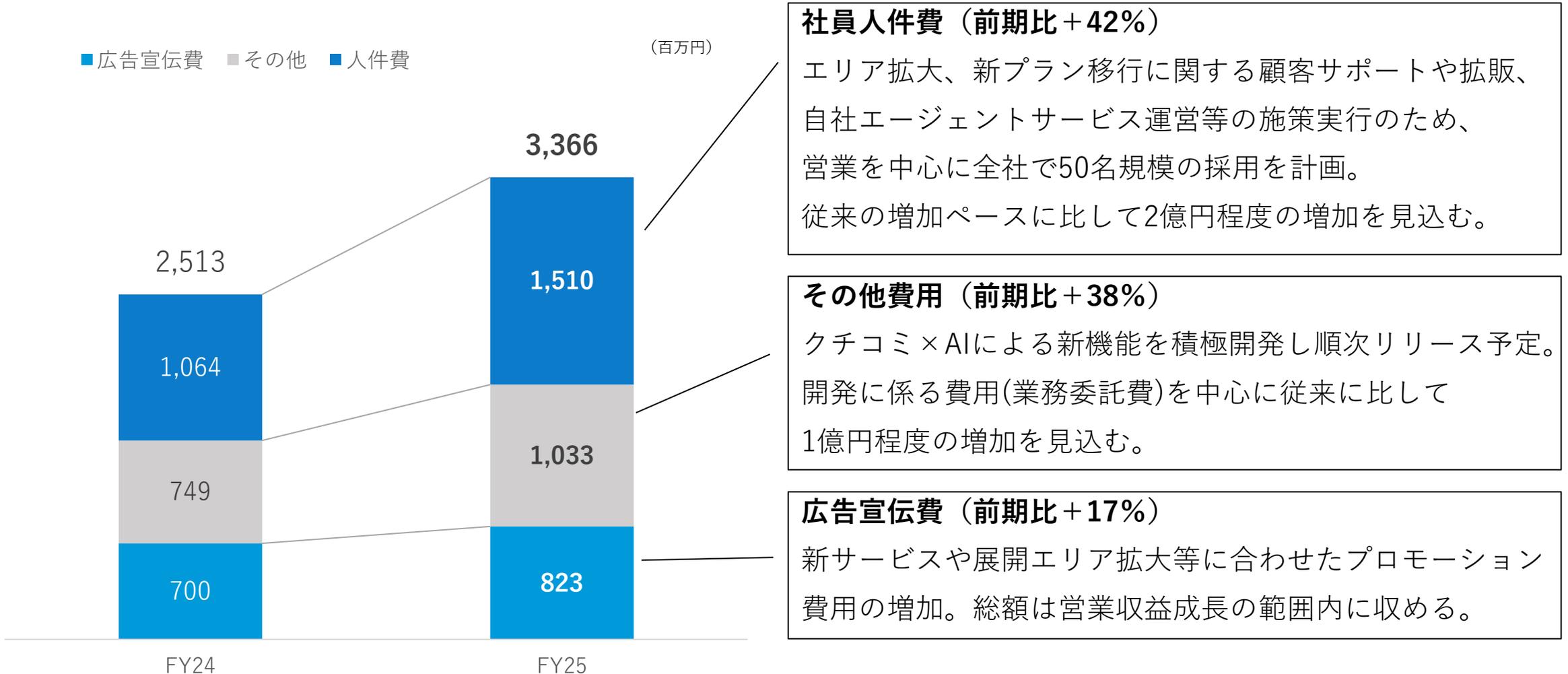
クチコミ×AI活用の本格展開

1800万件超のクチコミや企業スコア等の**データとAIを活用した機能開発や分析を強化**、当社独自のマッチング体験やデータサービスを提供

OpenWorkリクルーティングのマッチングの効率・精度向上による収益効率の向上、企業クチコミレポートの更なる高付加価値化・収益増加

先行投資と2025年12月期の営業費用への影響

先行投資はOpenWorkリクルーティングのサービスエリア・内容の拡張に向けた営業人員の増員とクチコミ×AIの開発に向けた社内外のエンジニア工数（人件費・業務委託費）が中心。



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

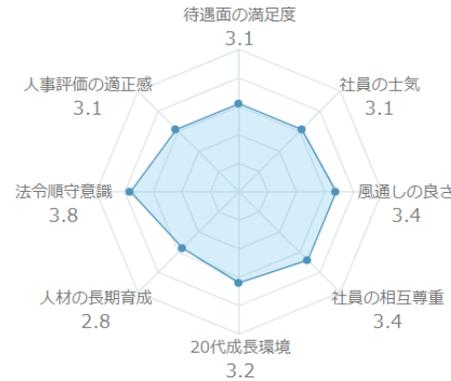
株価との相関性が証明されているOpenWorkのクチコミ情報

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

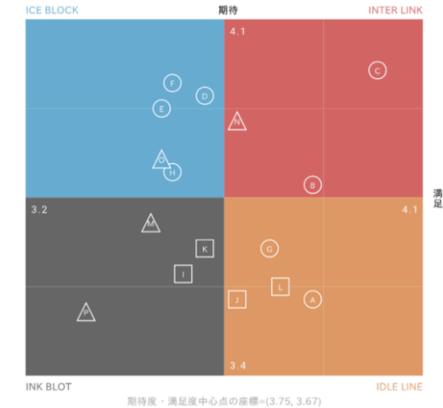


指標②

MOTIVATION CLOUD

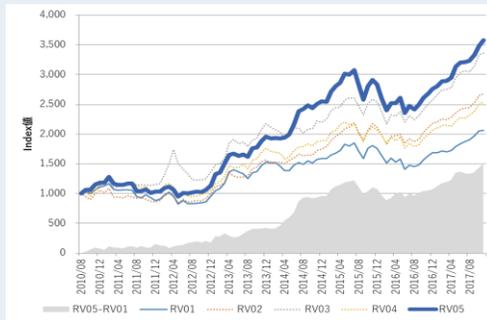
「エンゲージメントと企業業績」に関する研究に利用されたサーベイ

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

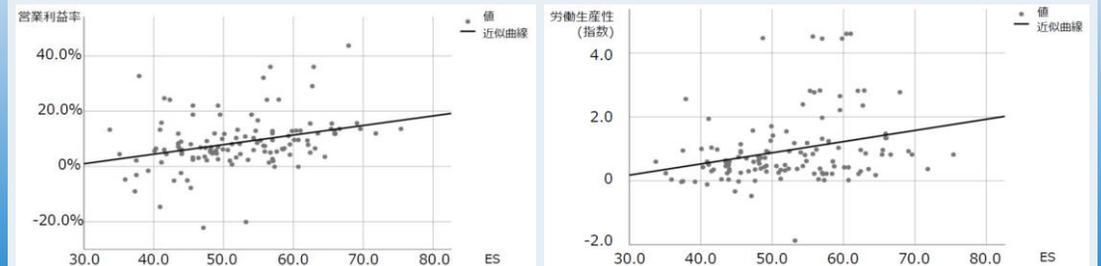
OpenWorkのクチコミから生成されるVCPCクチコミインデックスが株価と相関があることを証明した論文※が、「2018年証券アナリストジャーナル賞」を受賞



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

エンゲージメントスコアについて改善、スコアは過去最高を記録。
マネジメント力の改善から組織風土改善に軸足を移し施策を進めていく。



ES (エンゲージメントスコア)

AAA (最上位ランク)

GM (課長職) のES

AA (11段階中2番目) に改善

目標

総合評価
3.5 (上位3%)

結果

2024年2月 → 2025年2月
3.30 → **3.14** (上位17%)

2024年2月 → 2025年2月

ES

AA → **AA**

GM
のES

A → **AA**

振り返り
/計画

- 昨年度課題としていたGM (課長職) のESは研修施策等によりエンゲージメント率が向上。組織拡大に伴って重要度は高いため、今年度も継続して施策を行っていく。
- 事業・組織の拡大に伴い、組織風土に関連する項目について他項目と比較して期待値と満足度のギャップが大きい。部門間や階層間でのコミュニケーション改善を行い、昨年度と同目標を目指す。

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。



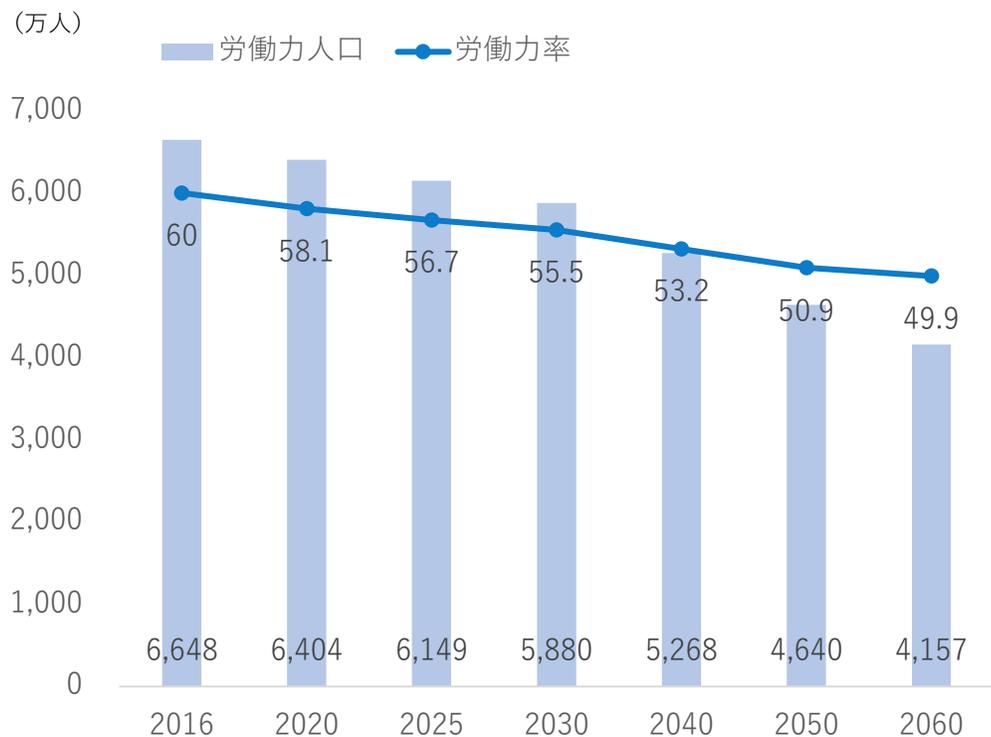
(補足) 相互選択型社会を促進させるマクロ環境

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。

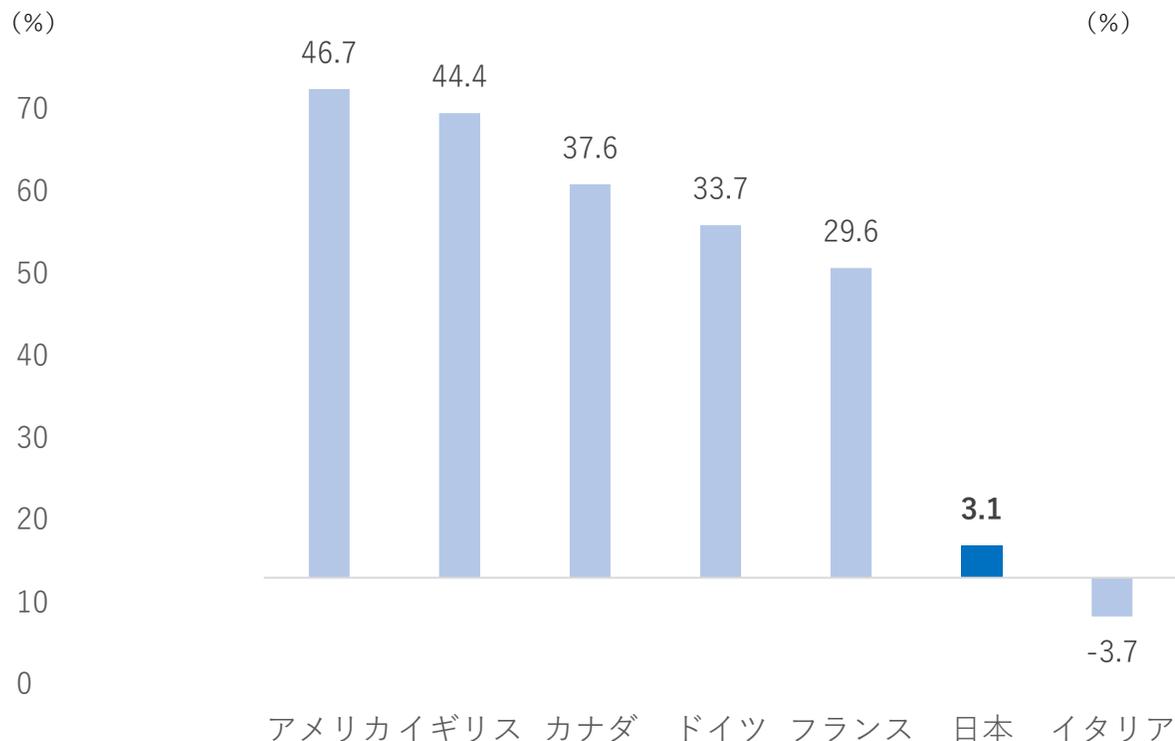
減少が進む労働力人口

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。

豊富なデータを基軸にした労働市場・企業へのアプローチに加え、個人領域でもサービスを開始。

個人の変革



能動的な
キャリア形成への意欲

「openworkキャリア」による
個人間のキャリア情報の交換・
キャリア検討支援を開始

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

【openworkキャリア】



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

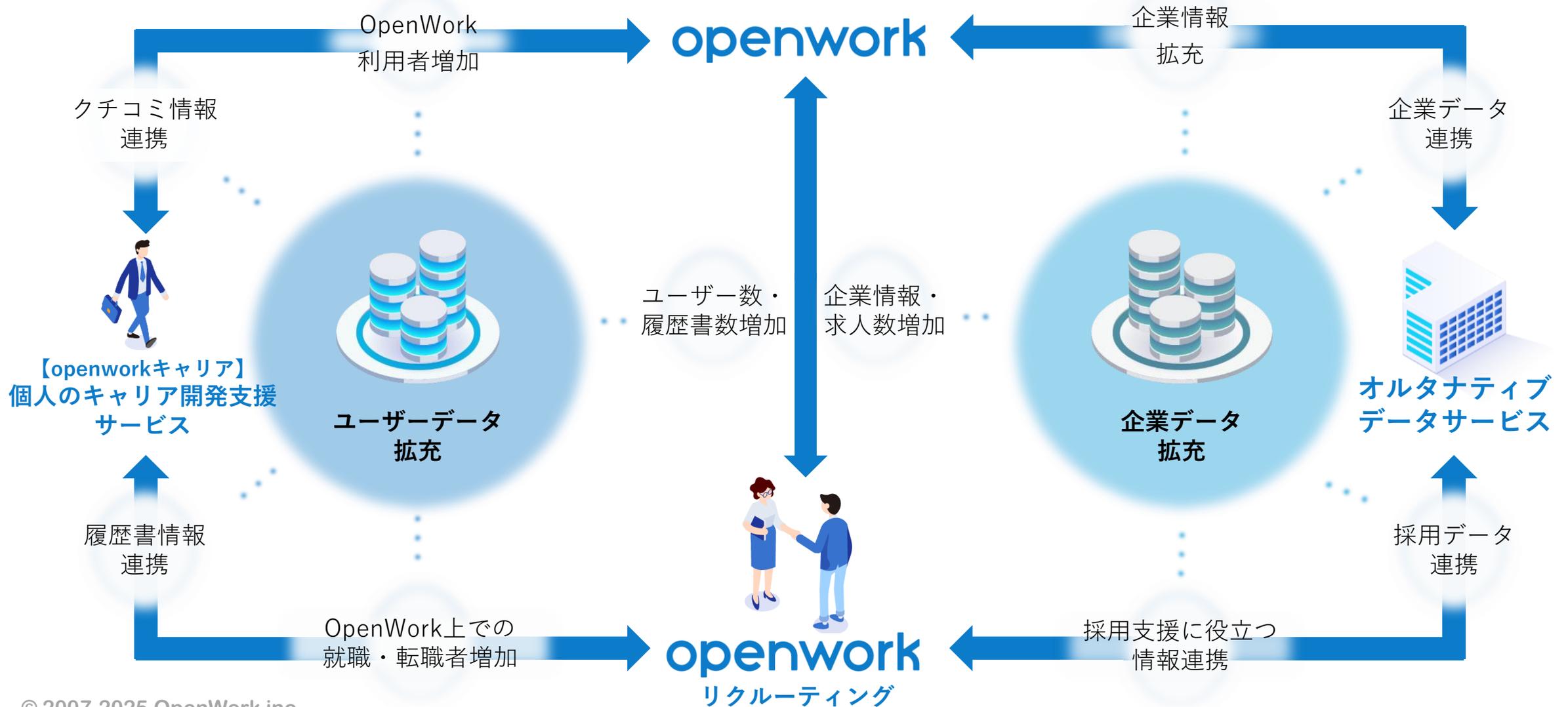
オルタナティブ
データサービス



ワーキングデータ提供による
企業の自己変容促進

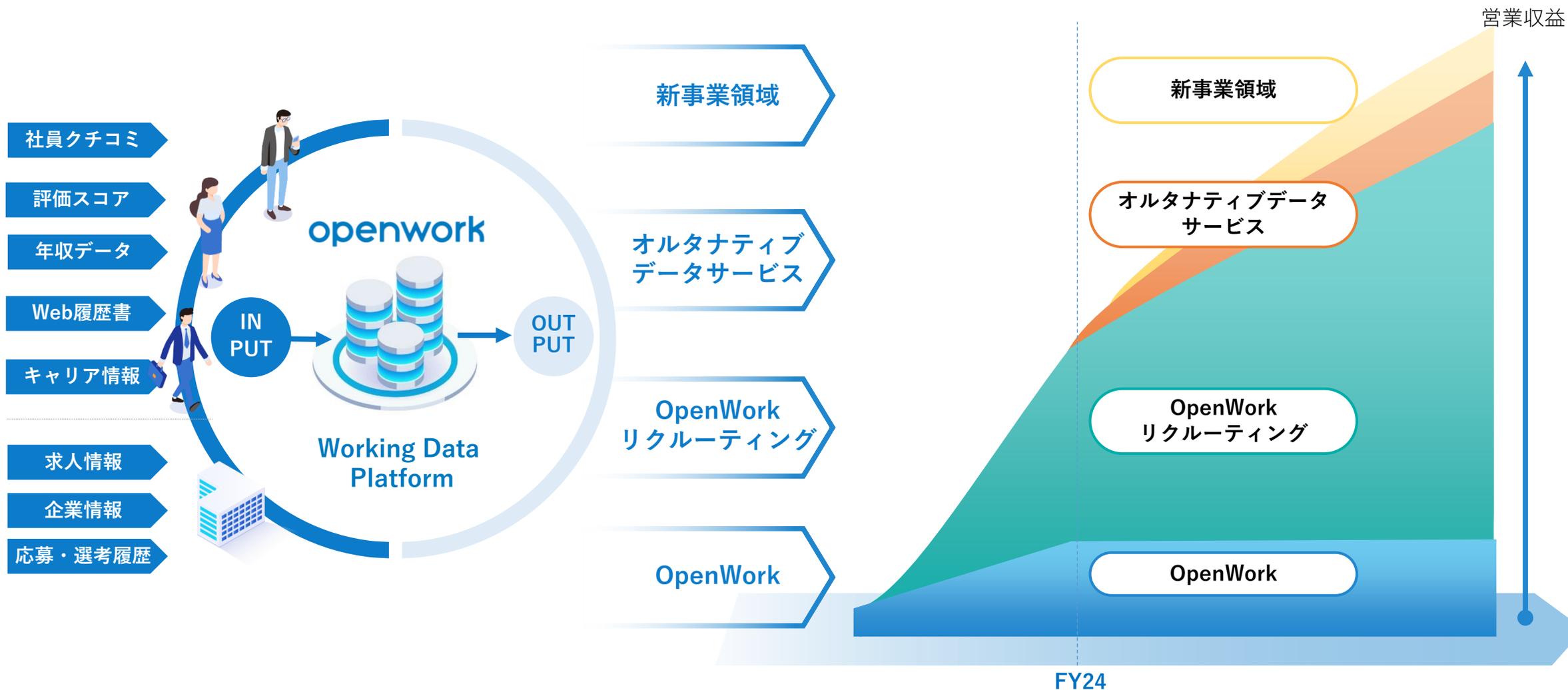
補足) 4つの領域の相互連携

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
流動資産	6,231	7,047
現金及び預金	5,954	6,621
売掛金	253	323
その他 ※1	24	102
固定資産	157	196
有形固定資産	22	28
投資その他の資産	135	167
資産合計	6,389	7,243

※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
流動負債	665	783
未払金	227	290
未払法人税等	167	174
契約負債	102	149
賞与引当金	70	41
その他 ※2	97	127
負債合計	665	783
純資産合計	5,724	6,460
負債純資産合計	6,389	7,243

※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。

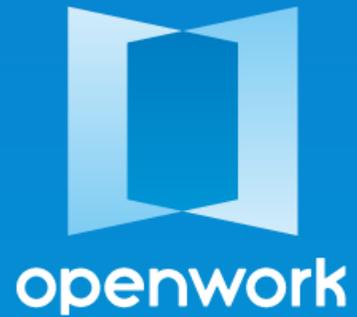
東京大学大学院卒業後、リンクアンドモチベーション入社。

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。

