



2023年12月期 決算説明資料

オープンワーク株式会社

2024.2.13

INDEX

- 01 会社概要
 - 02 2023年12月期決算概要
 - 03 2024年12月期業績予想
 - 04 今後の事業方針
- 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 | 1,644百万円（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。

openwork



日本最大級の
社員クチコミ情報サービス



ユーザー数
605万人

Web履歴書
登録者数
101万人

求職者情報

企業情報

求人数
6.3万件

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
2,830社

※数値は2023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

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
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。

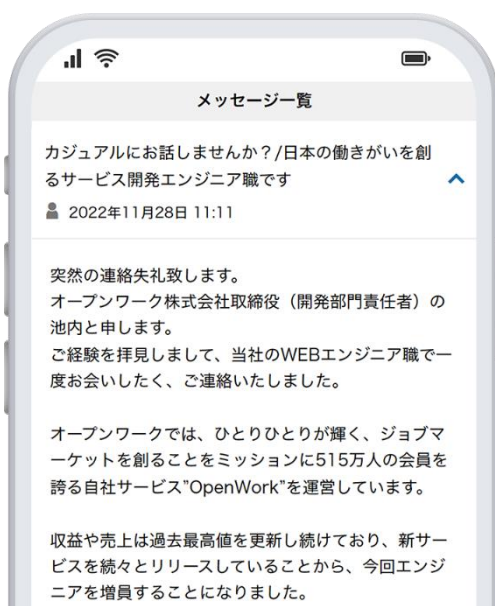
求人掲載

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



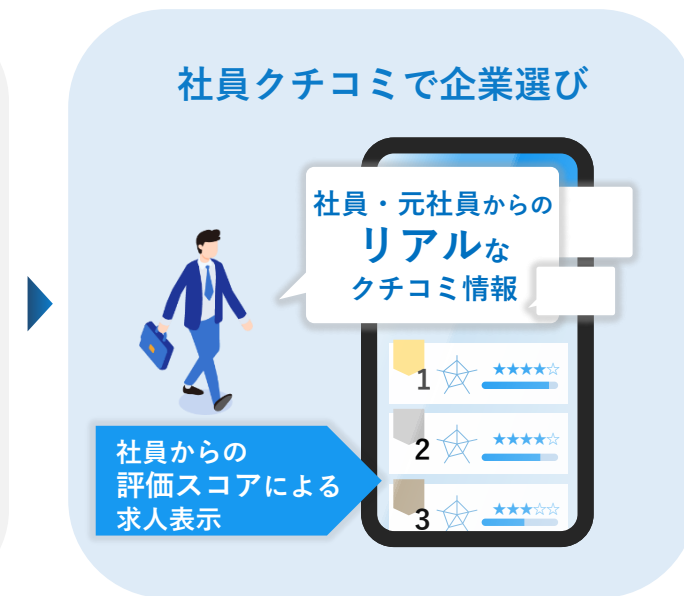
今までのモデル

広告主の情報で企業選び



openwork リクルーティング

社員クチコミで企業選び



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**

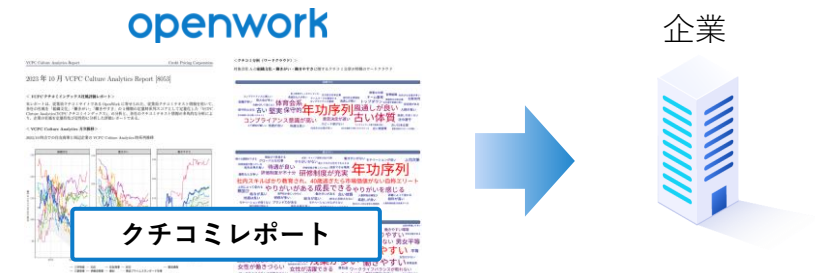
※現在はテストマーケティングとして対象を絞って提供中

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



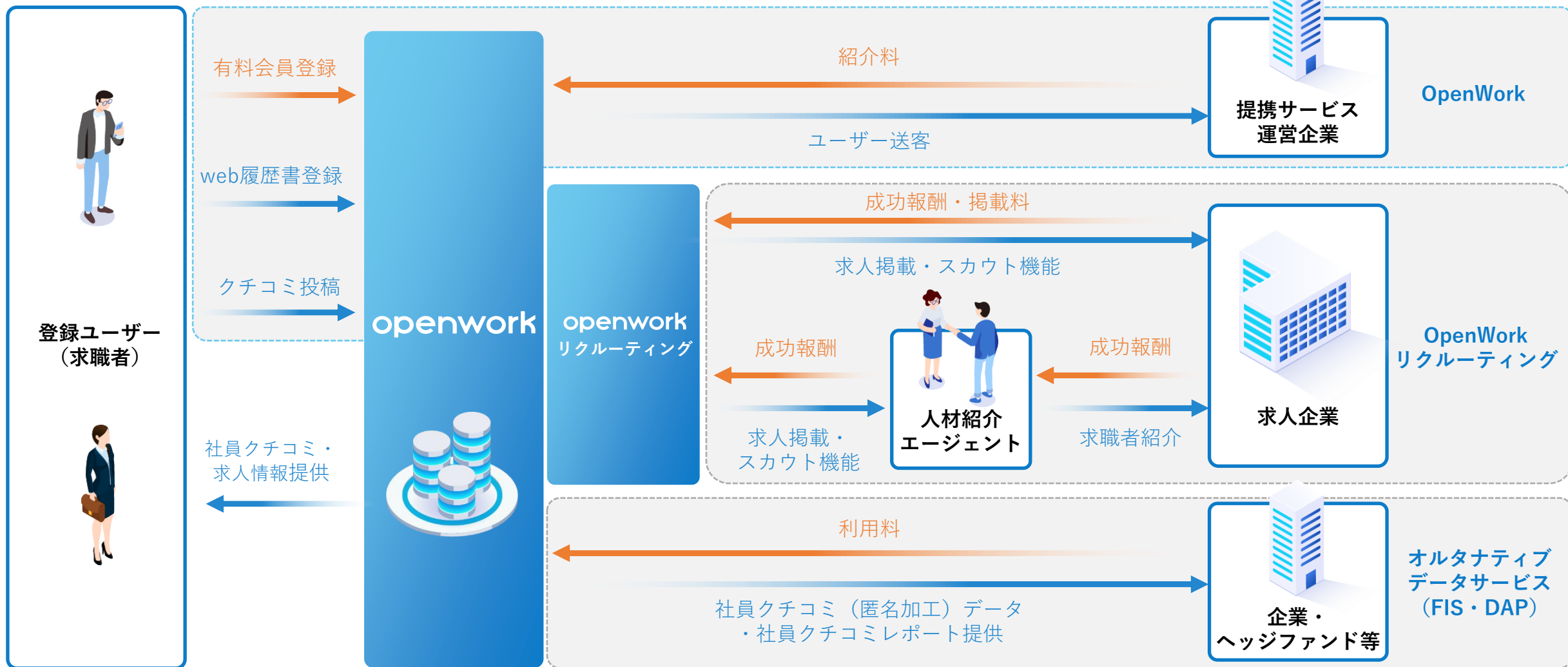
組織課題を可視化したレポートを提供し、
人的資本開示や人事制度の改善などに活用





※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

2023年12月期決算概要



決算サマリー

2023年12月期
業績

OpenWork

OpenWork
リクルーティング

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

営業収益

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

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% |

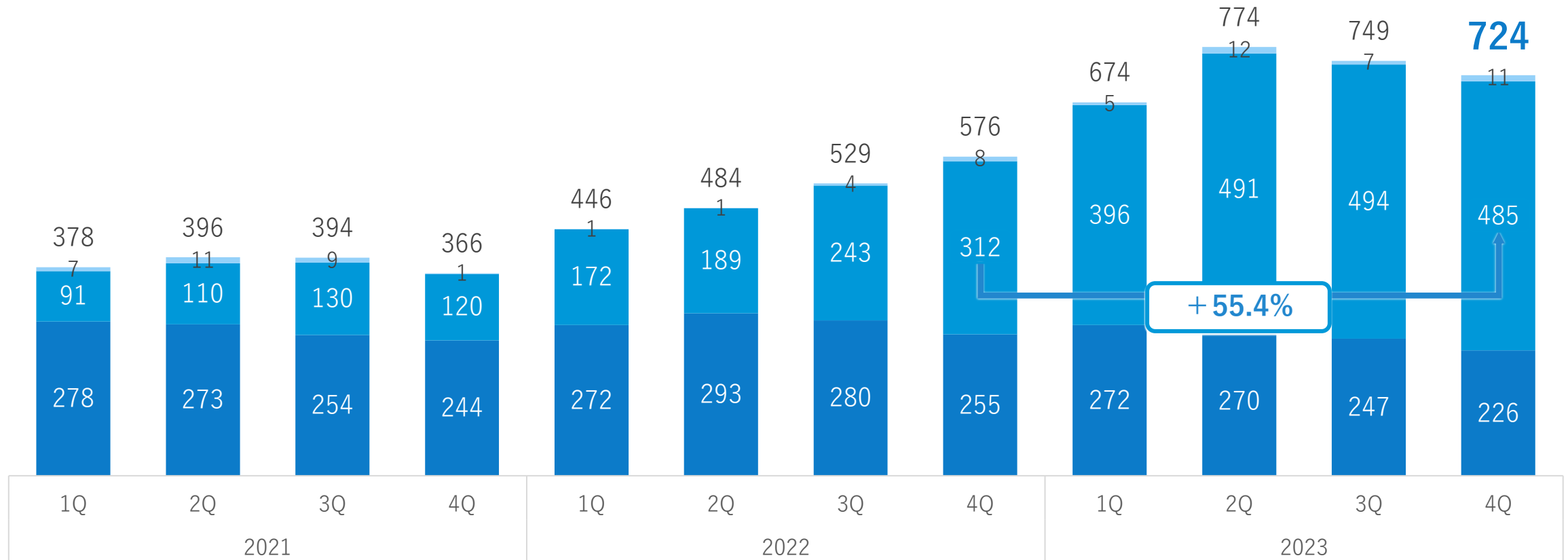
(百万円)

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)

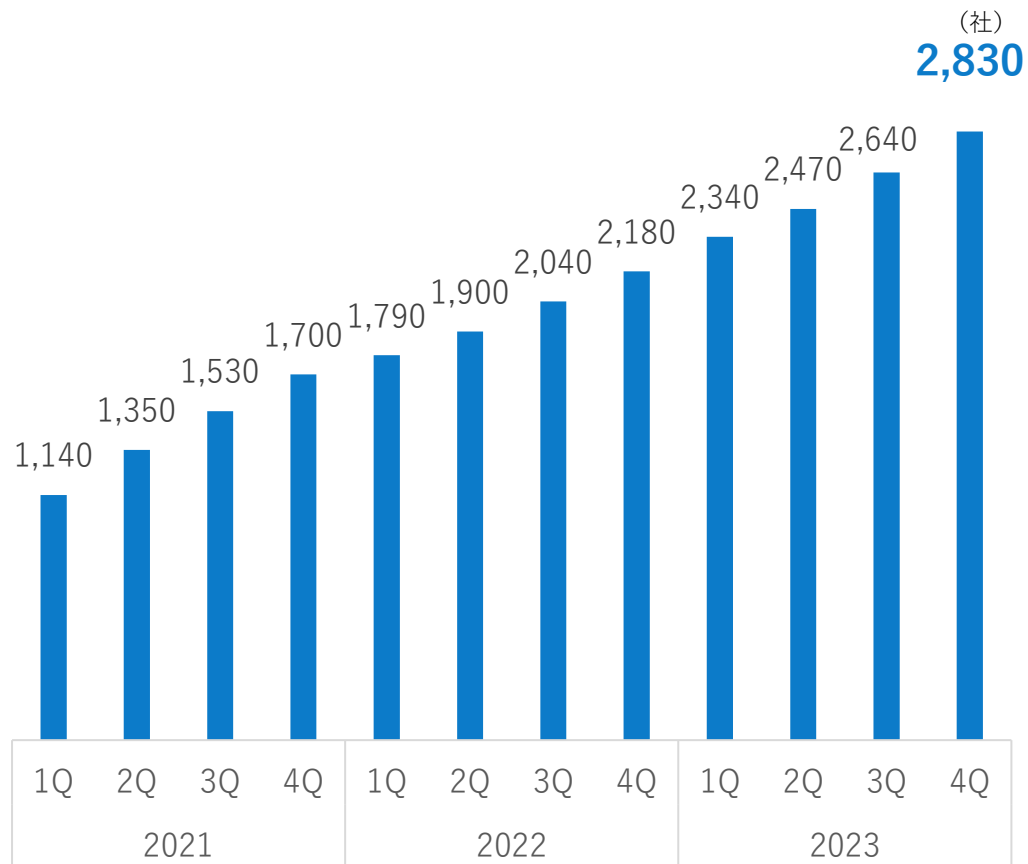
■ OpenWork ■ OpenWorkリクルーティング ■ その他



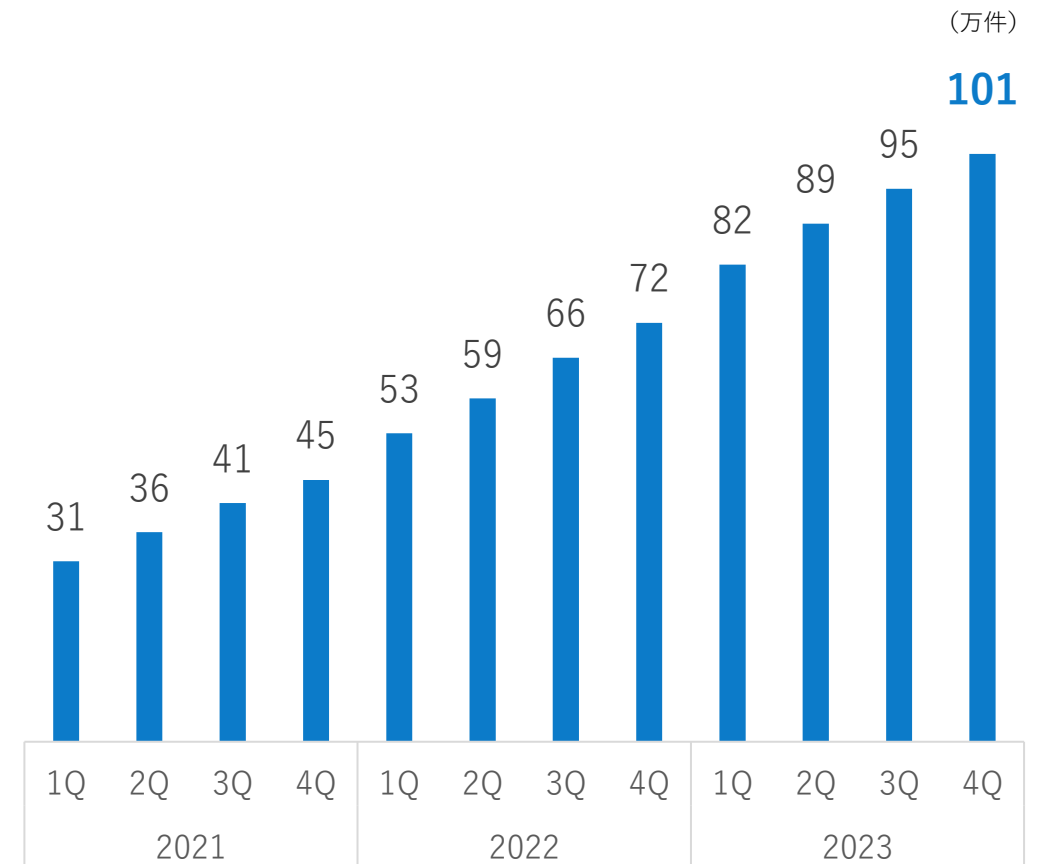
各種KPI / OpenWorkリクルーティング

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



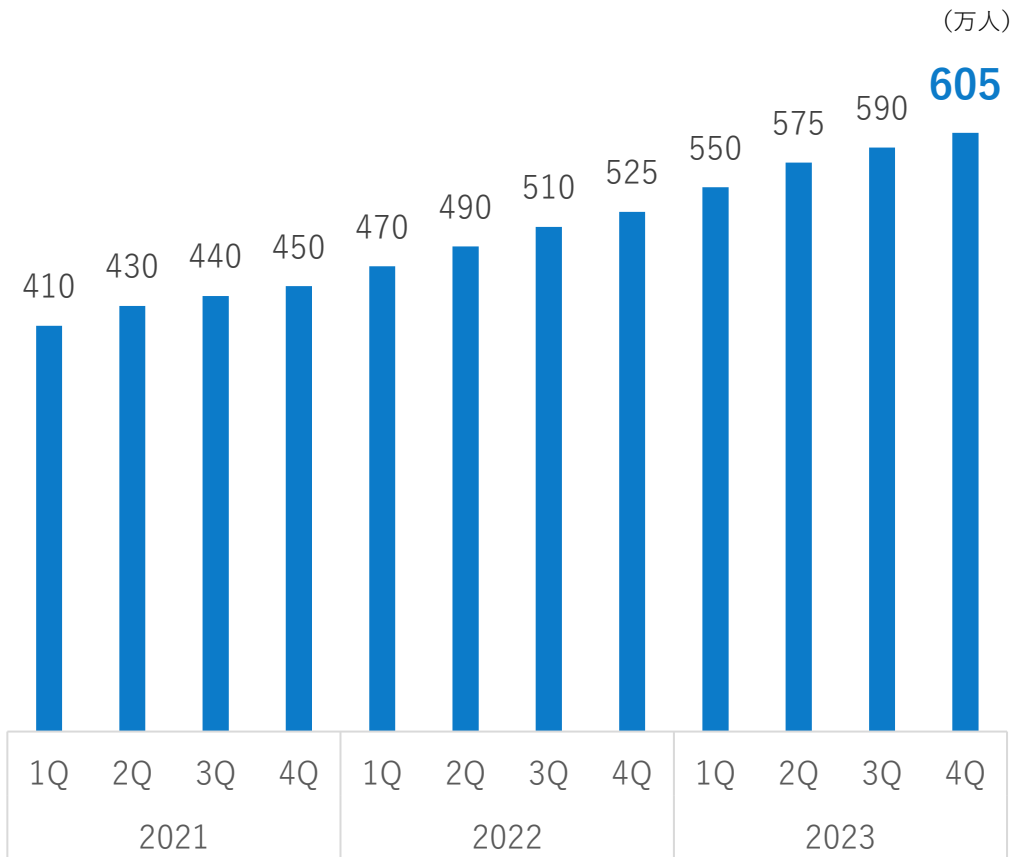
累計 Web履歴書登録数



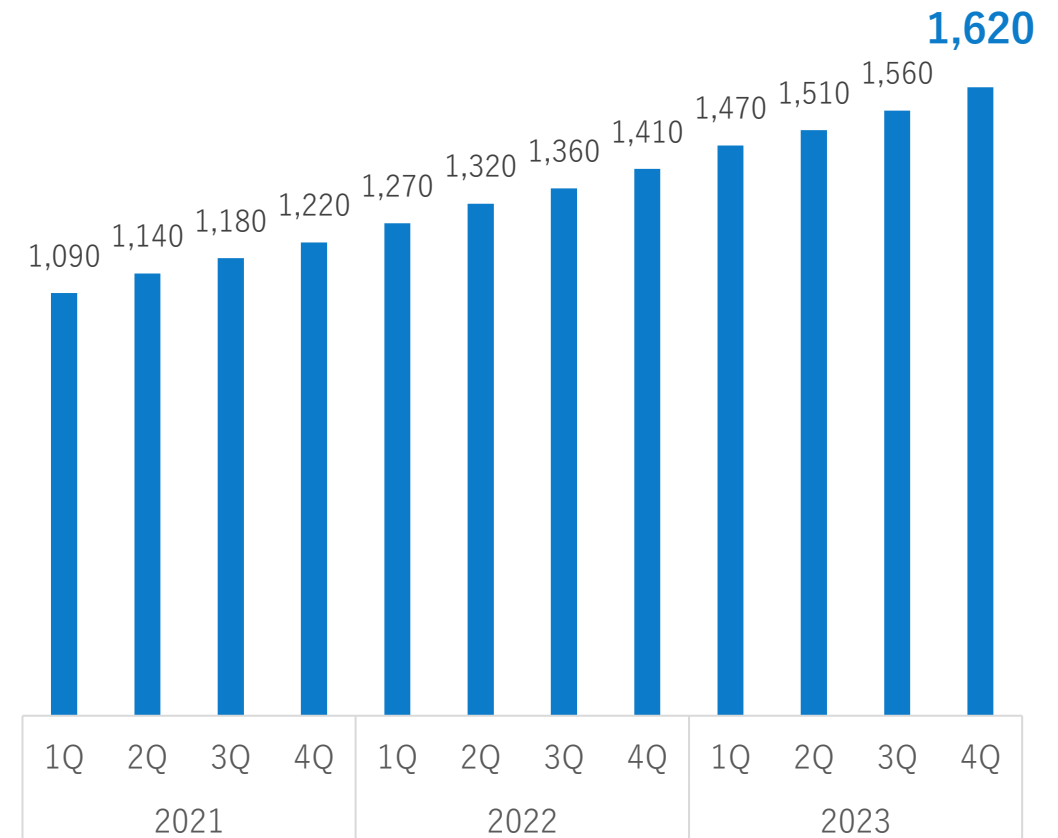
各種KPI / OpenWork

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

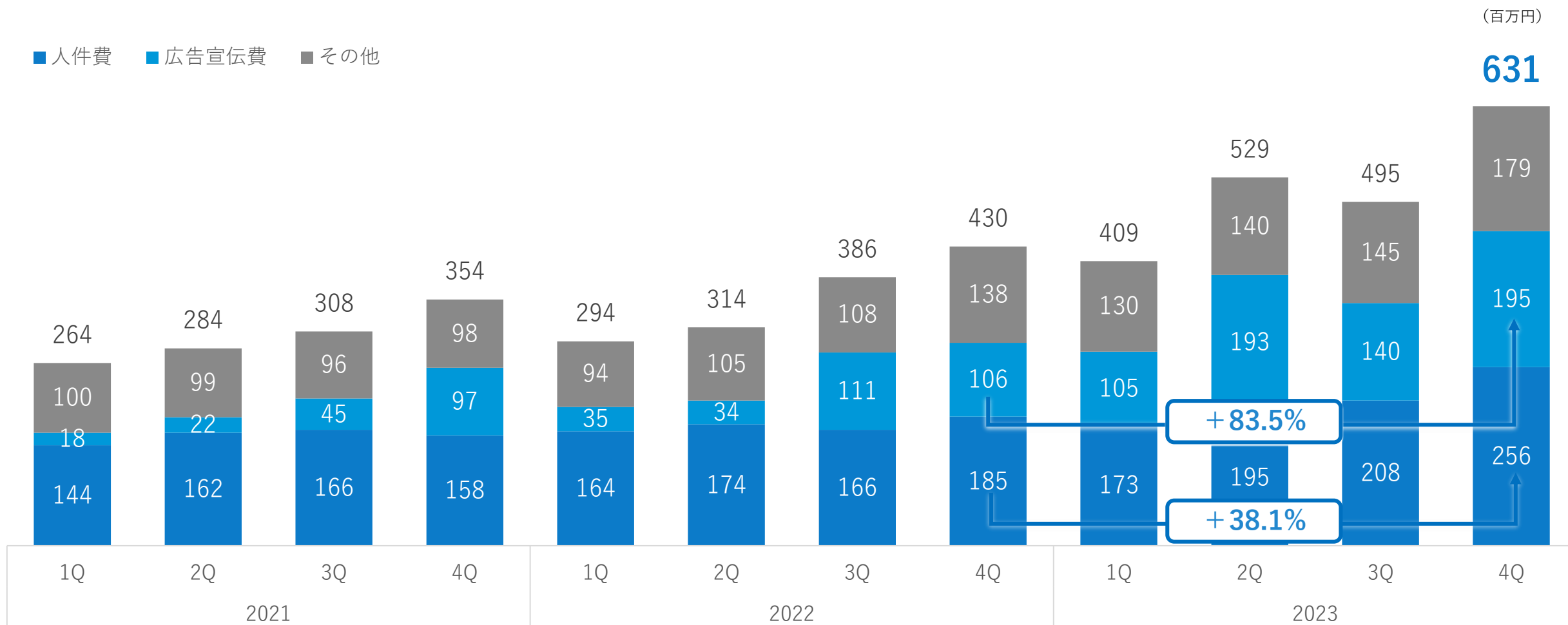


OpenWork 累計社員クチコミ・評価スコア数



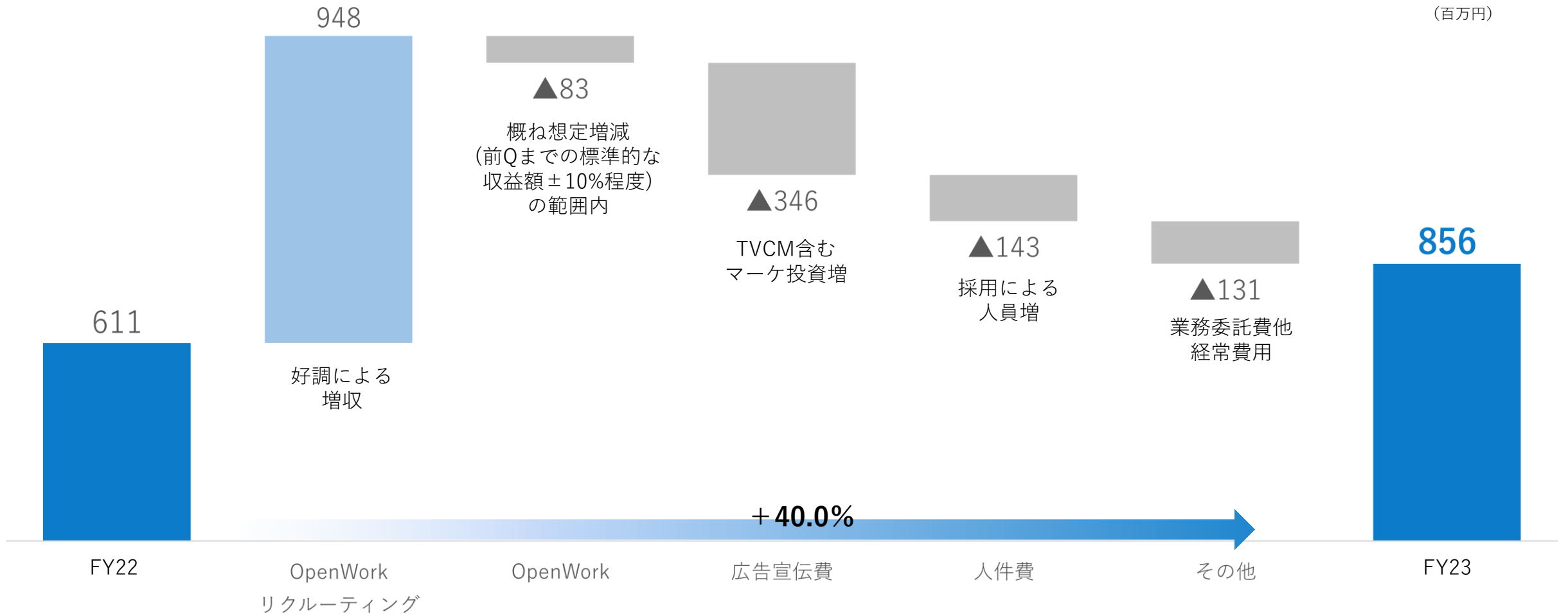
営業費用の推移

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。



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。



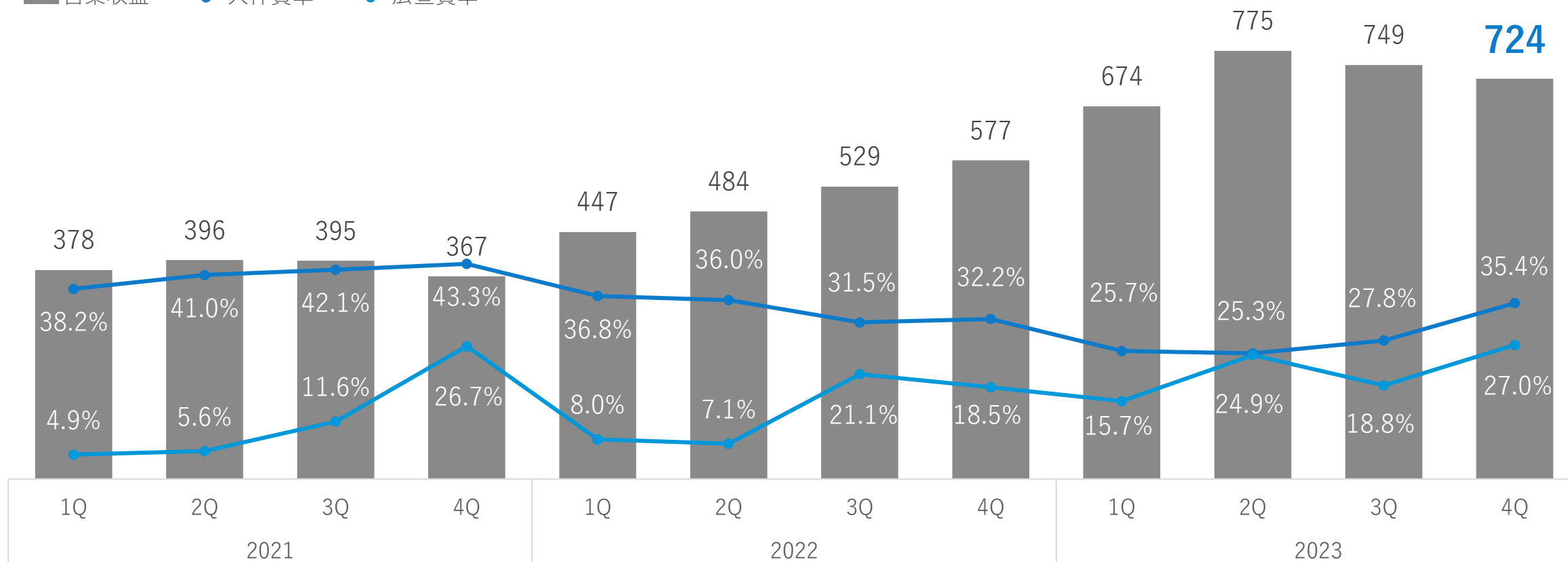
主要コストの営業収益比率の推移

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

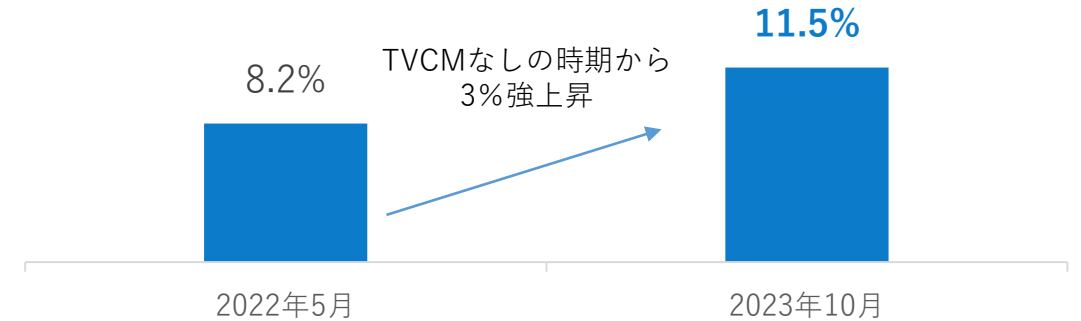


「よし決めた」編

放映時期：12月（年末特番枠）

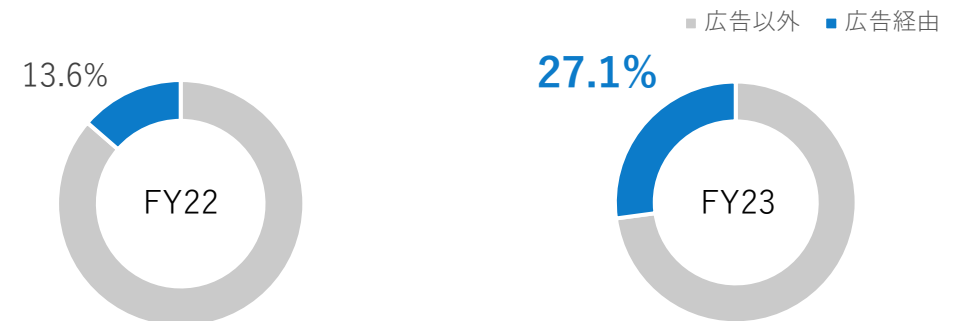
放映エリア：首都圏、関西

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

03

2024年12月期業績予想



2024年12月期 通期業績予想

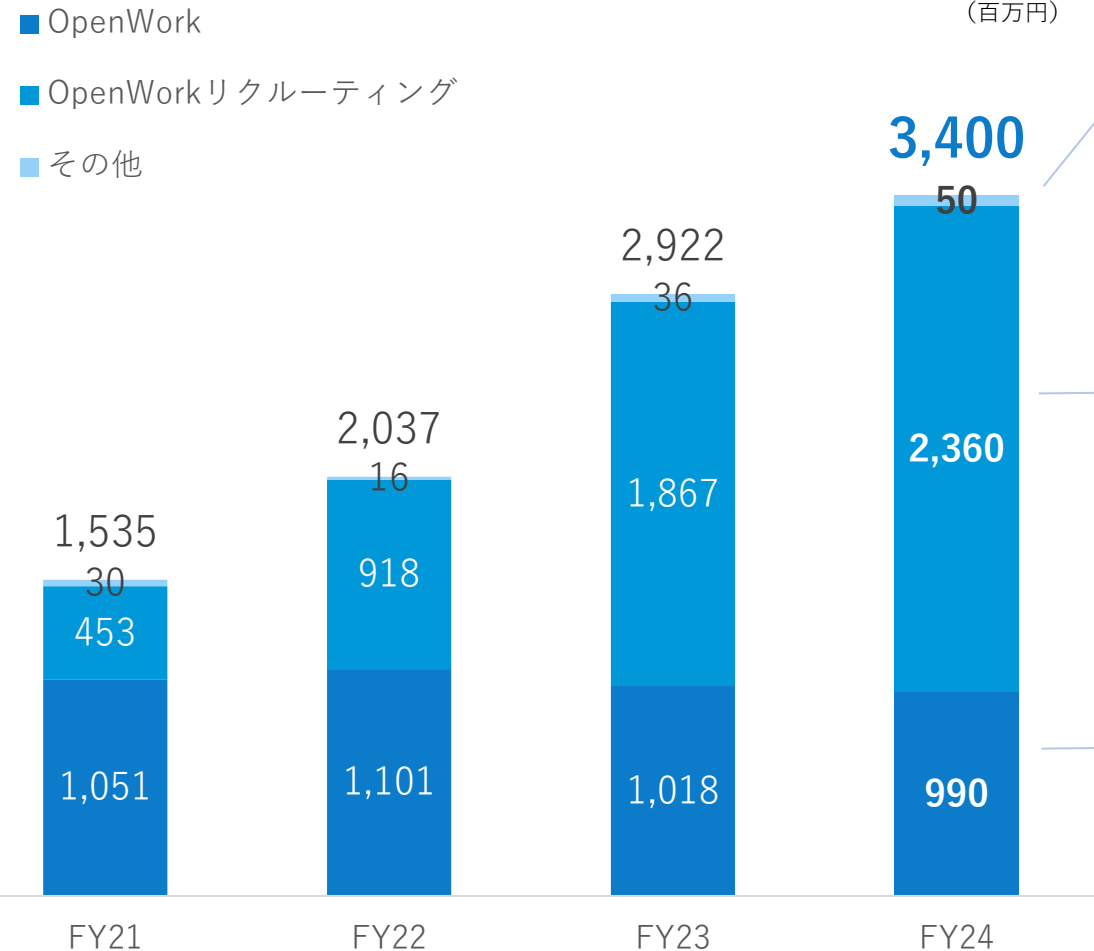
OpenWorkリクルーティングの急成長が一服することに伴い、全社の営業収益の成長率は緩やかに。利益率は30%程度を維持しつつ、次の成長に向けた施策を遂行する。

(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。今後の成長に向けた施策に注力。

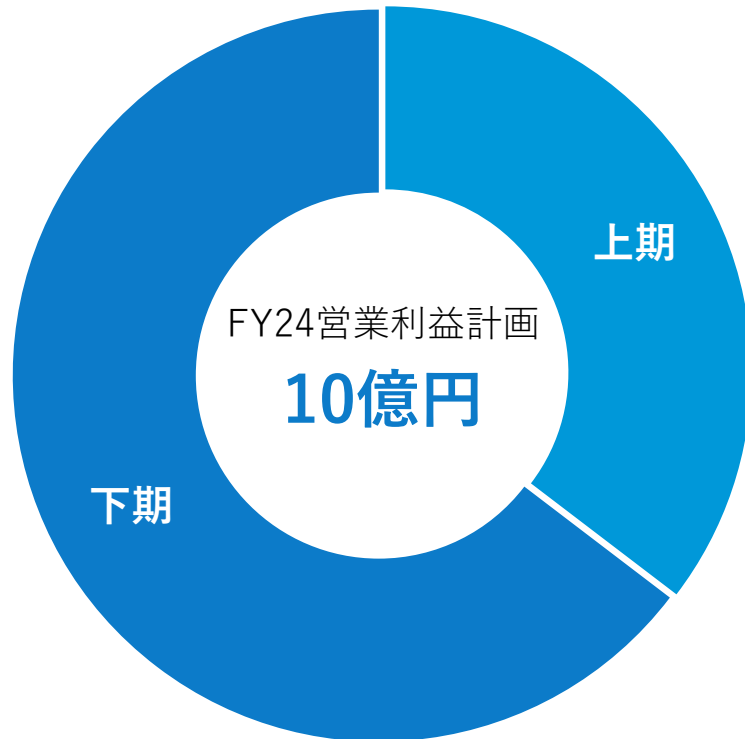
OpenWork

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。

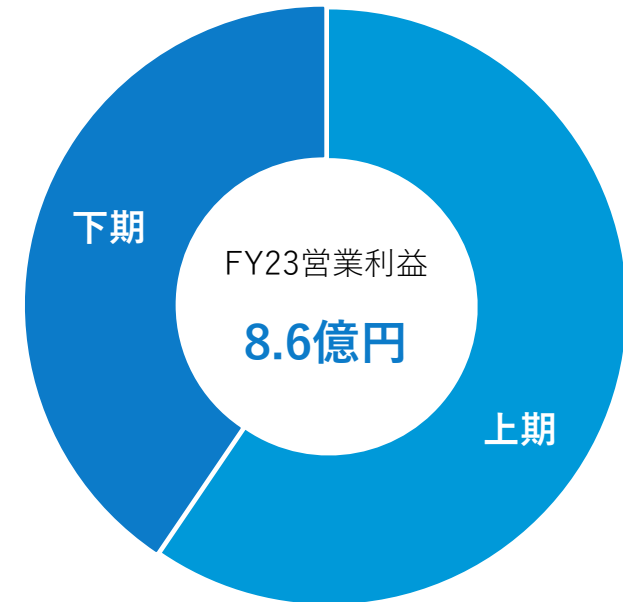
2024年12月期 営業利益の見通し

比較的分散して広宣費を投下してきた23/12期に比し、24/12期は上期中心での広告宣伝費使用を計画していることにより、24/12期の営業利益は下期偏重となる見通し。

24/12期 営業利益計画における上期／下期のシェア



(参考) 23/12期の営業利益上期／下期シェア



04 今後の事業方針

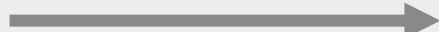


労働移動の円滑化に向けて：相互選択型社会への移行

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



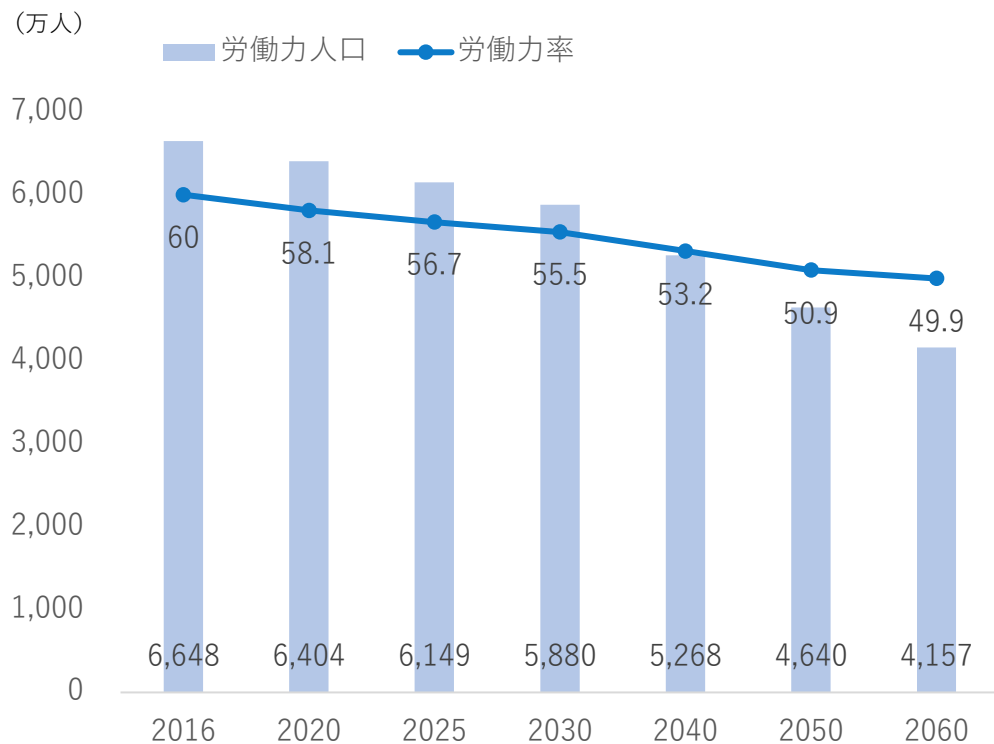
(補足) 相互選択型社会を促進させるマクロ環境

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。

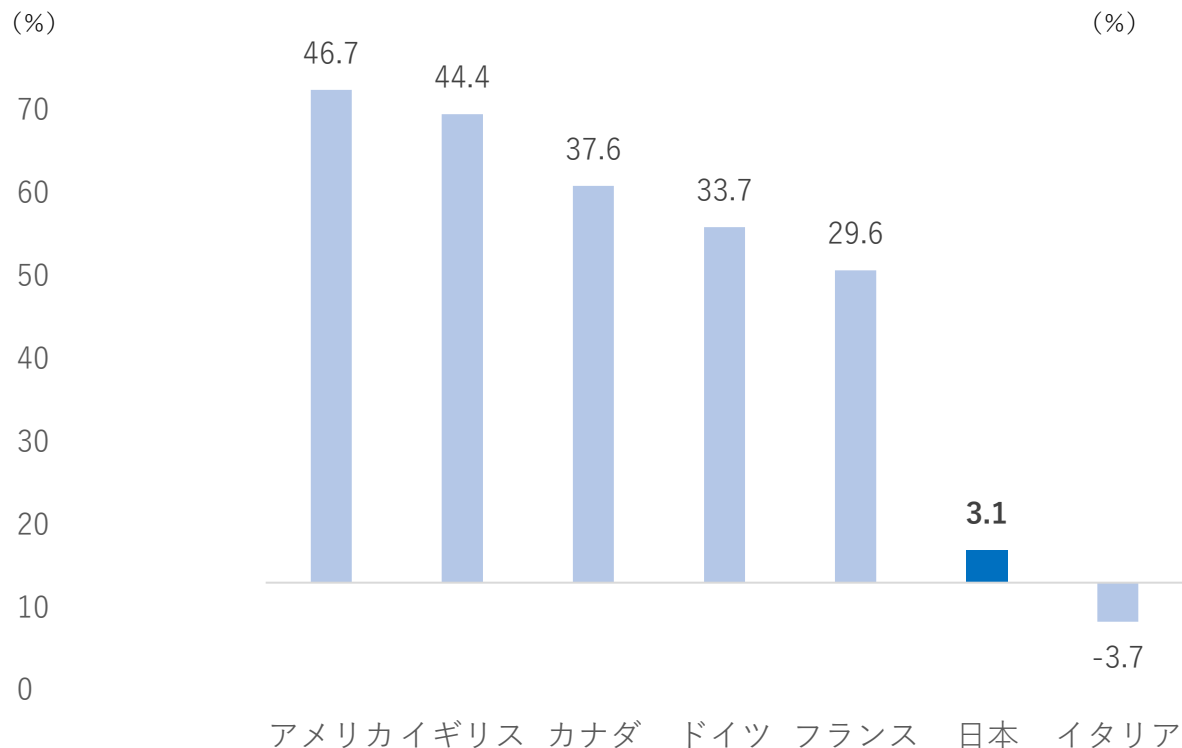
減少が進む労働力人口

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を検討中

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

【検討中】



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



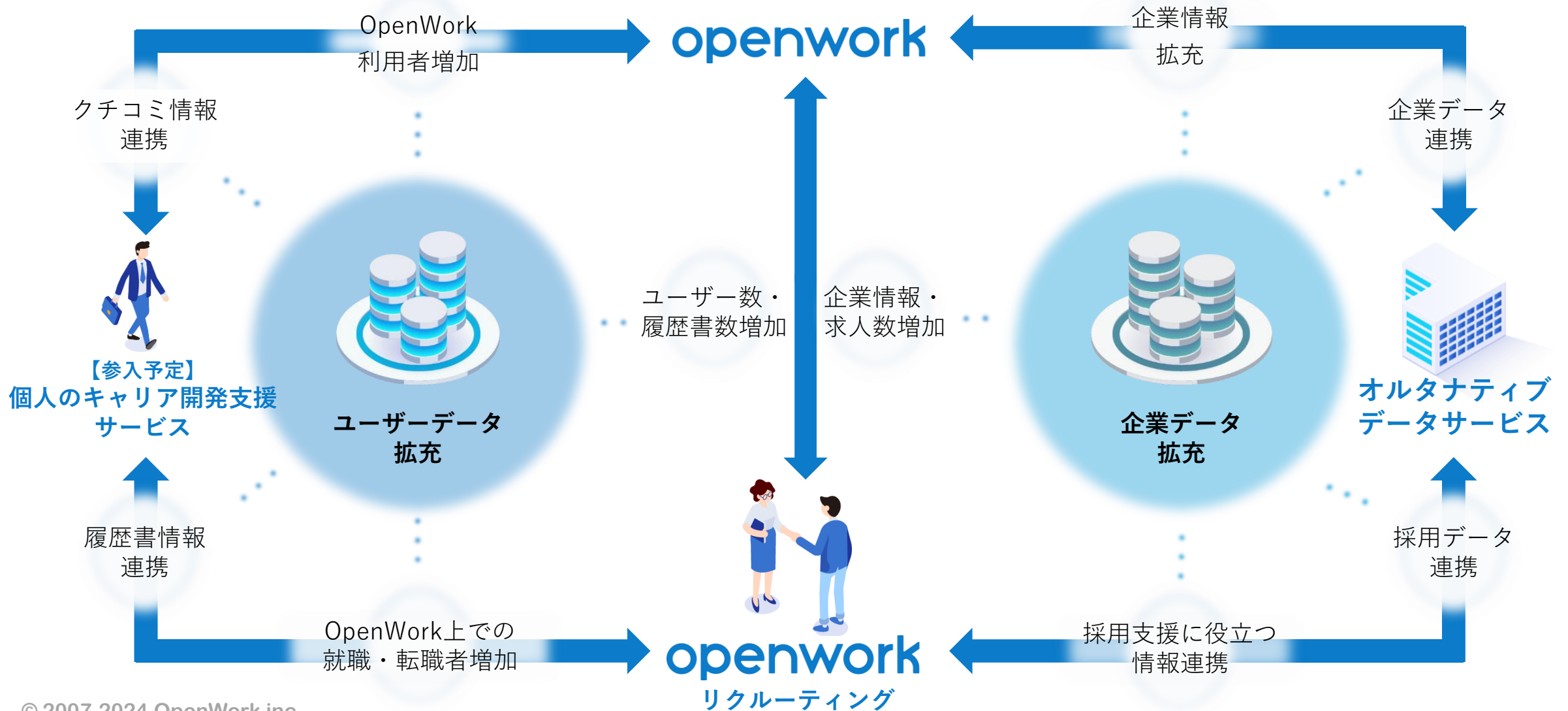
ワーキングデータ提供による
企業の自己変容促進

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 |

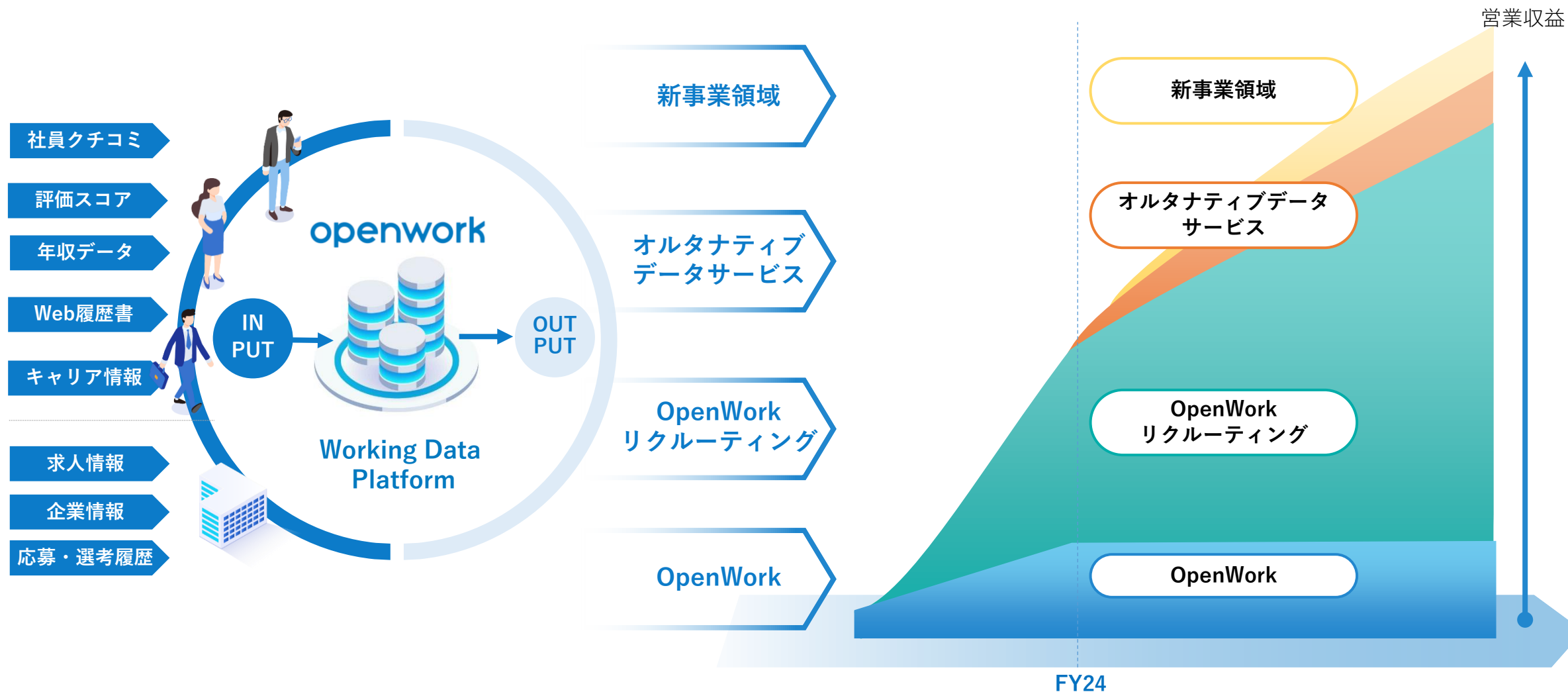
補足) 4つの領域の相互連携

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。



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

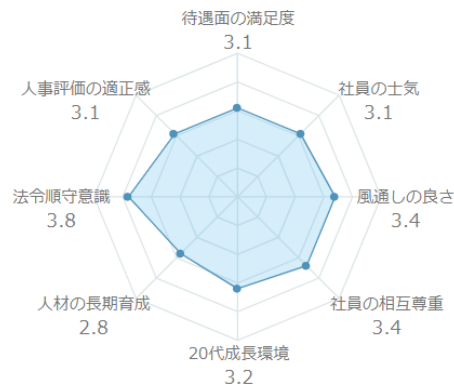
株価との相関性が証明されているOpenWorkのクチコミ情報

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

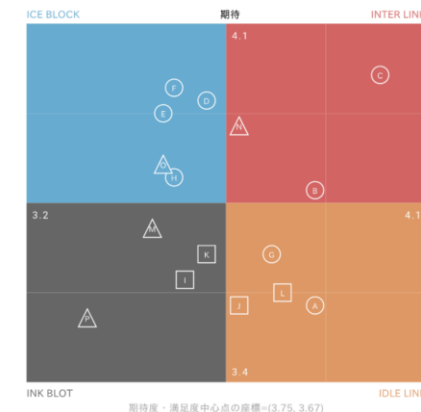


指標②

MOTIVATION CLOUD

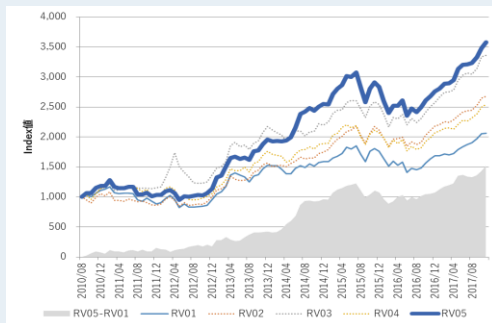
「エンゲージメントと企業業績」に関する研究に利用されたサーベイ

| 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 |



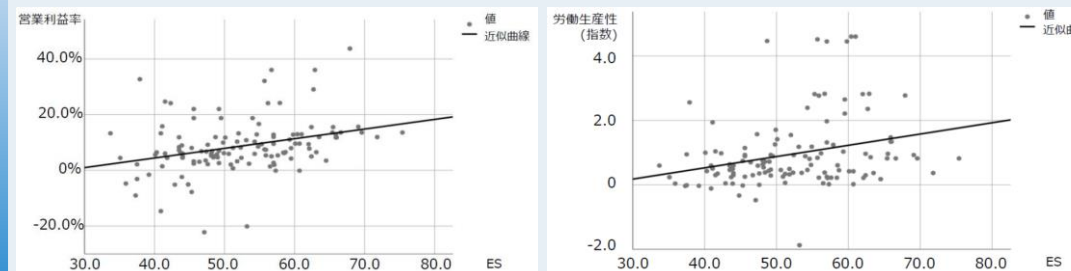
VCPCクチコミインデックス（組織文化スコア）の株価との相関性

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。



Appendix



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 |

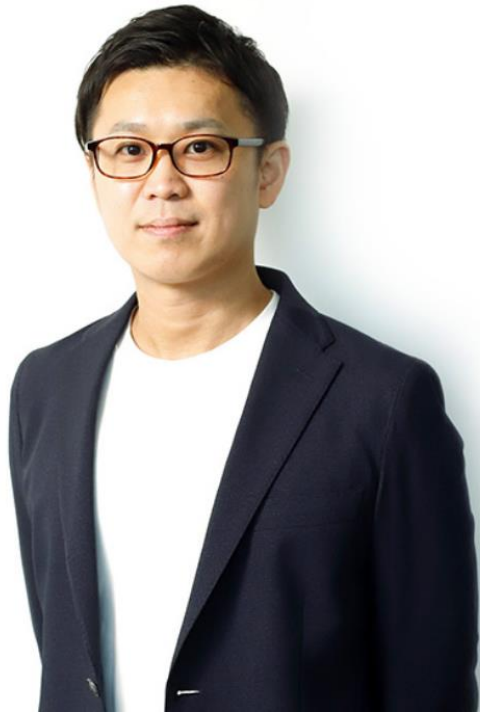
※1 前払費用+その他

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いません。

