



2025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

2025.11.13

INDEX

01 エグゼクティブサマリー

02 会社概要

03 2025年12月期 第3四半期 決算概要・事業トピック

Appendix

01 エグゼクティブサマリー



- ✓ 各サービスとも堅調に推移し、3Q累計の**営業収益は34.5億円**(前期比+30.4%)、**営業利益は11.9億円**(前期比+29.1%)で、ともに**3Q累計では過去最高益**。**営業利益は期初予想(11.3億円)を前倒しで達成**。
- ✓ OpenWorkリクルーティングは、各種KPIが堅調に推移し、3Q単独の営業収益8.3億円(前期比+24.4%)、**成長トレンドを継続しており期初予想に対して順調**。
- ✓ OpenWorkは、3Q単独営業収益3.2億円(前期比+21.9%)。**1Qからの提携送客収入の値上げ効果が年間通して継続する見込み**。
- ✓ 広告費等の成長投資拡大により、4Qに販管費が増加し**通期の営業利益は期初予想の水準となる見込み**。

2025年12月期 第3四半期 業績サマリー

2025年12月期
第3四半期業績

営業収益

3,450 百万円

(前期比 + 30.4% / 通期達成率 76.7%)

営業利益

1,191 百万円

(前期比 + 29.1% / 通期達成率 105.4%)

営業収益

949 百万円

(前期比+20.9%)

KPI

ユーザー数

758 万人

(前期比+12.0%)

クチコミ数

2,010 万件

(前期比+12.2%)

OpenWork

OpenWork
リクルーティング

2,387 百万円

(前期比+31.9%)

Web履歴書登録者数

157 万人

(前期比+24.7%)

契約社数

4,240 社

(前期比+21.3%)

求人数

10.7 万件

(前期比+30.6%)

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（2025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	144名（2025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」の関係

openwork



日本最大級の
社員クチコミ情報サービス



ユーザー数
758万人

Web履歴書
登録者数
157万人

求職者情報

企業情報

求人数
10.7万件

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
4,240社

※数値は2025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

オープンワークの組織・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思いが共有され、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りません。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ことを期待。

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
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

2,010万件

累計 登録ユーザー数

758万人

※2025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

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 (税別)

基本利用料 ※1 ※3

120万円／年～

採用成功報酬 ※2 ※3

中途採用：70万円／人
新卒採用：30万円／人

※1 利用期間とスカウト送信可能数等により複数プランあり。

※2 中途・新卒採用双方利用の場合。どちらか一方の場合は中途80万円／人、新卒35万円／人。

※3 人材紹介エージェント経由の場合は別プランあり

※2025年9月末時点

掲載求人数

10.7 万件

Web履歴書登録者数

157 万人

契約社数

4,240 社

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

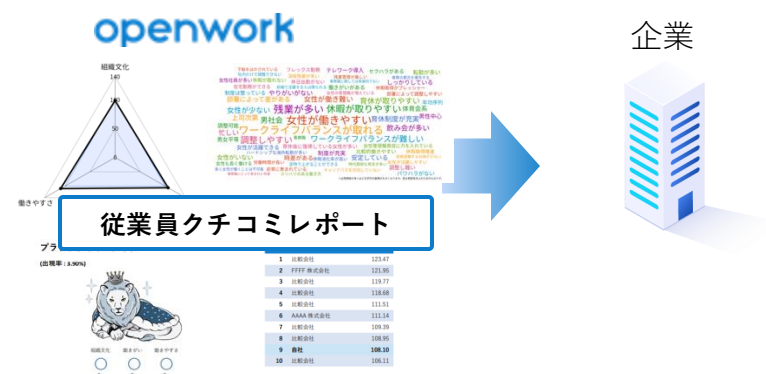
法人

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

キャリア情報の交換・収集のためのコミュニティサービス「OpenWorkキャリア」

ユーザー間でキャリアの情報交換ができる、キャリア検討のプラットフォームサービス。

「OpenWorkキャリア」サイト

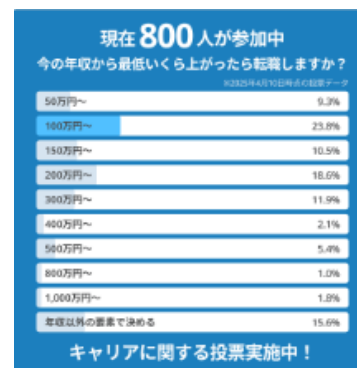


サービス

- ✓ 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

主要指標・今後の予定

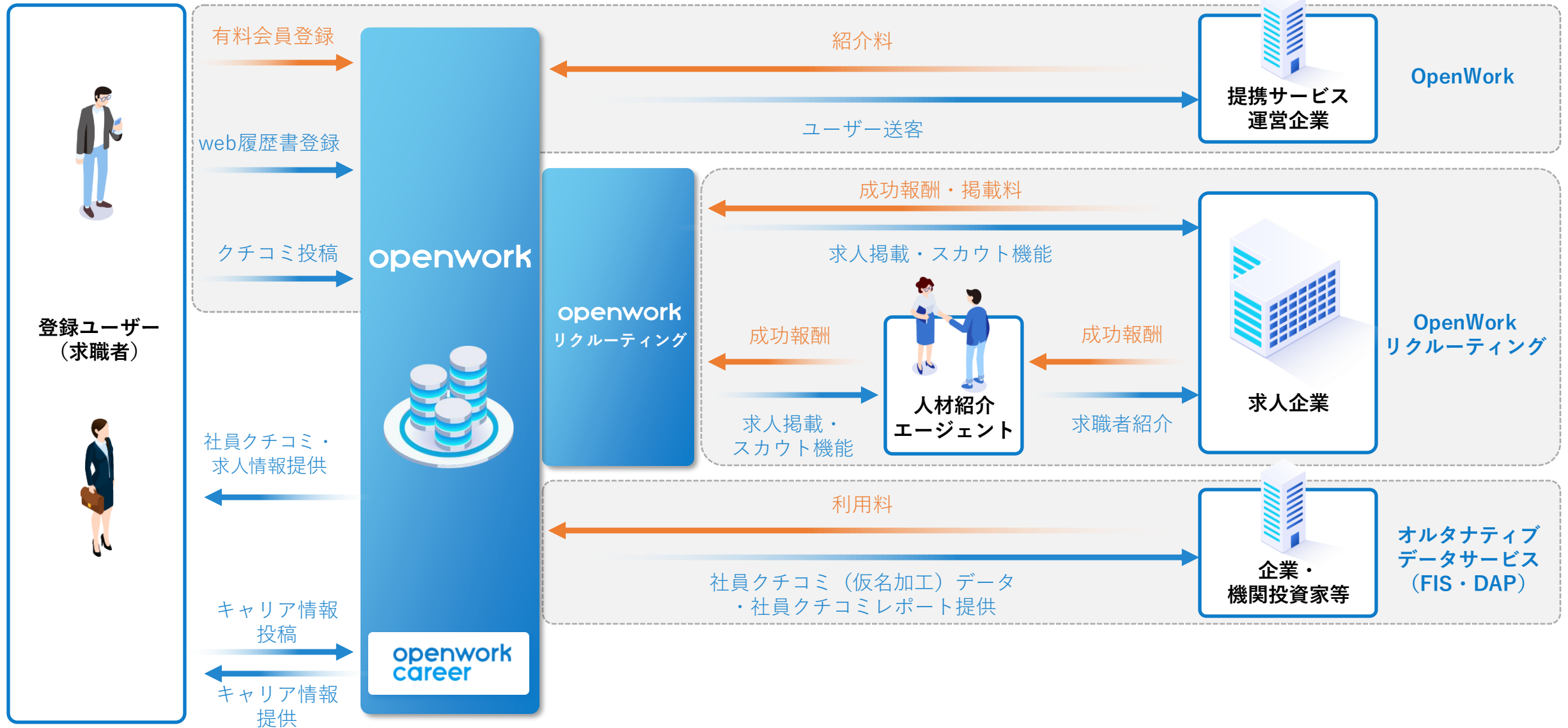
- ✓ ユーザー数3.5万人、MAU6,000人（2025年9月末時点）
- ✓ OpenWorkサイトからの導線強化
- ✓ キャリアパス分析等の機能追加



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

2025年12月期 第3四半期 決算概要・事業トピック



P/Lハイライト

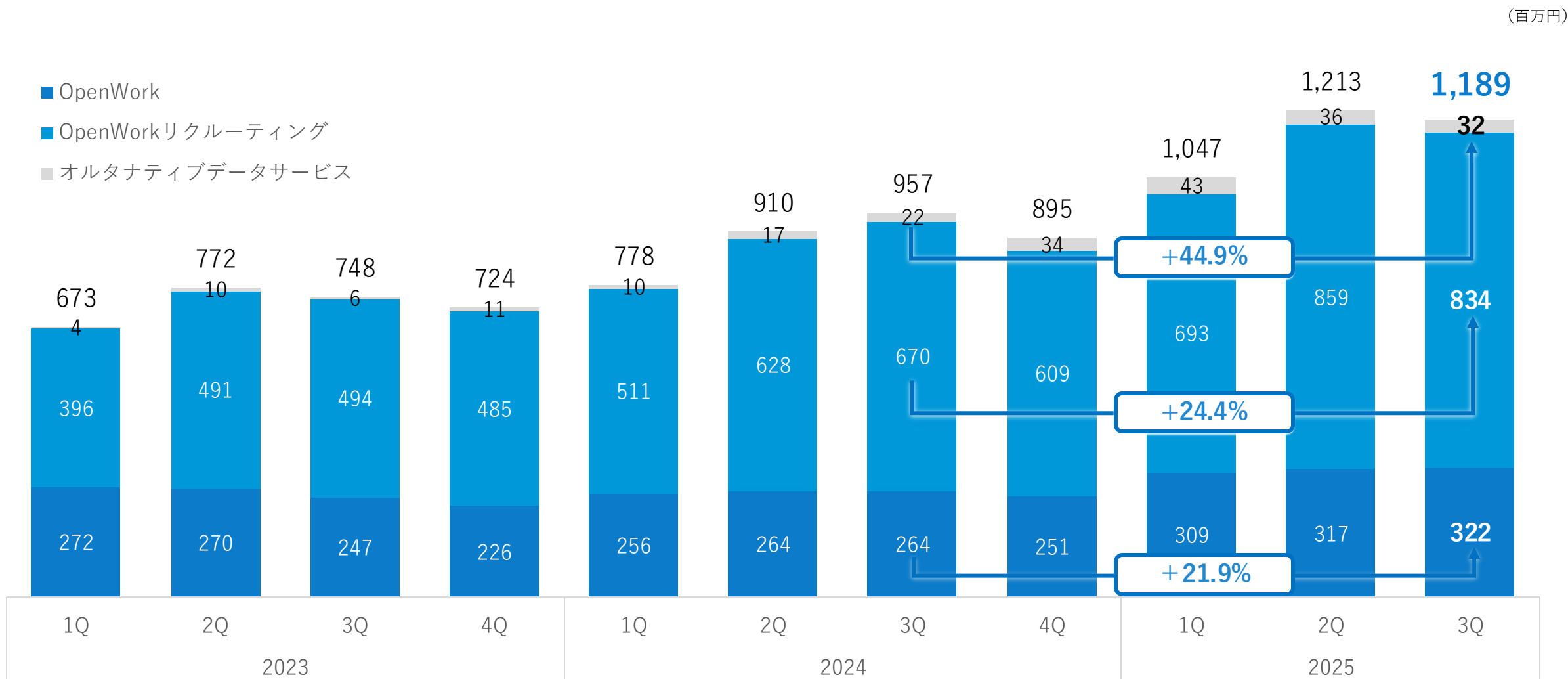
各サービスとも営業収益は堅調に推移し計画よりやや上振れ。上期に投資の計画を見直したことにより、下期から営業費用が増加。各利益とも通期予想を前倒しで達成。

(百万円)

	2024年12月期 第3四半期	2025年12月期 第3四半期	前期比
営業収益	2,646	3,450	+30.4%
OpenWork	785	949	+20.9%
OpenWorkリクルーティング	1,810	2,387	+31.9%
オルタナティブデータサービス	50	112	+122.0%
営業費用	1,724	2,259	+31.0%
営業利益	922	1,191	+29.1%
営業利益率	34.8%	34.5%	▲0.3pt
経常利益	923	1,192	+29.2%
当期純利益	644	816	+26.8%

業績推移（四半期ごとのサービス別営業収益の推移）

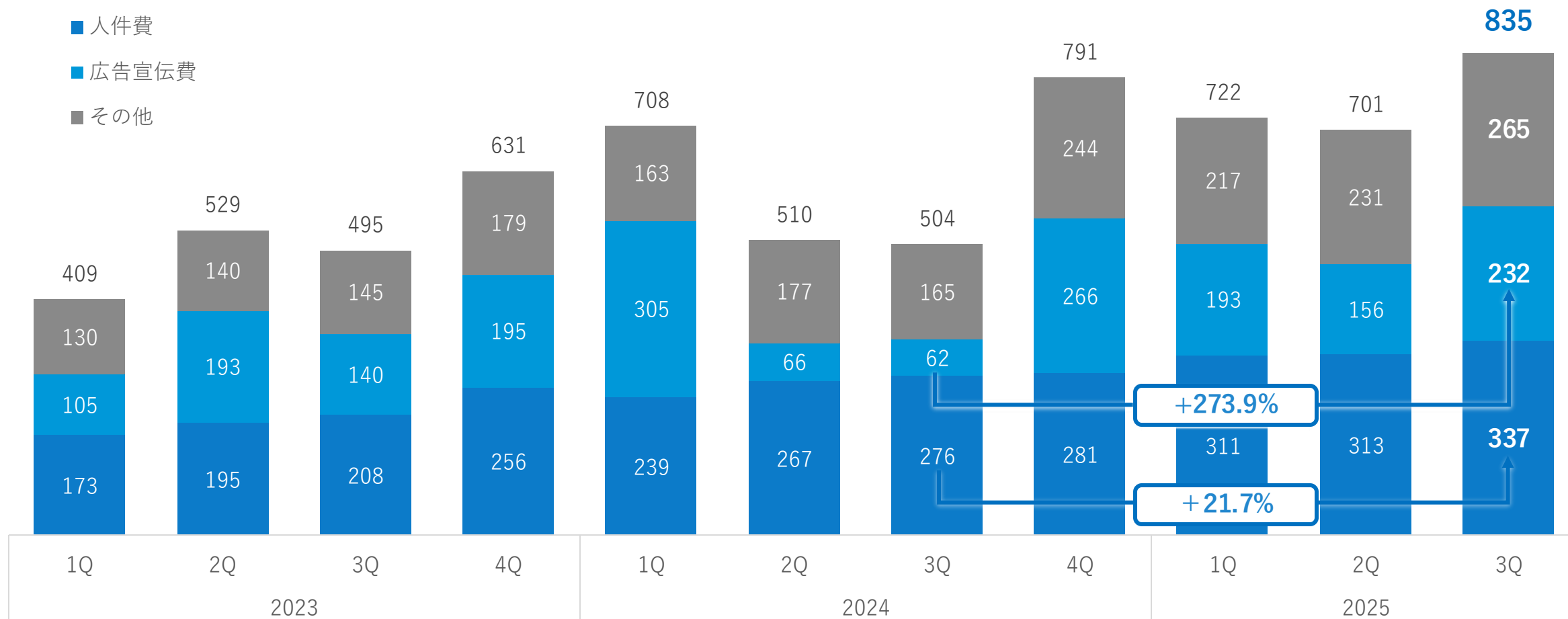
OpenWorkは1Qからの単価向上効果を維持。OpenWorkリクルーティングは2Qと比較し季節性により若干減も、前期比+24%増と着実に成長。



営業費用の推移

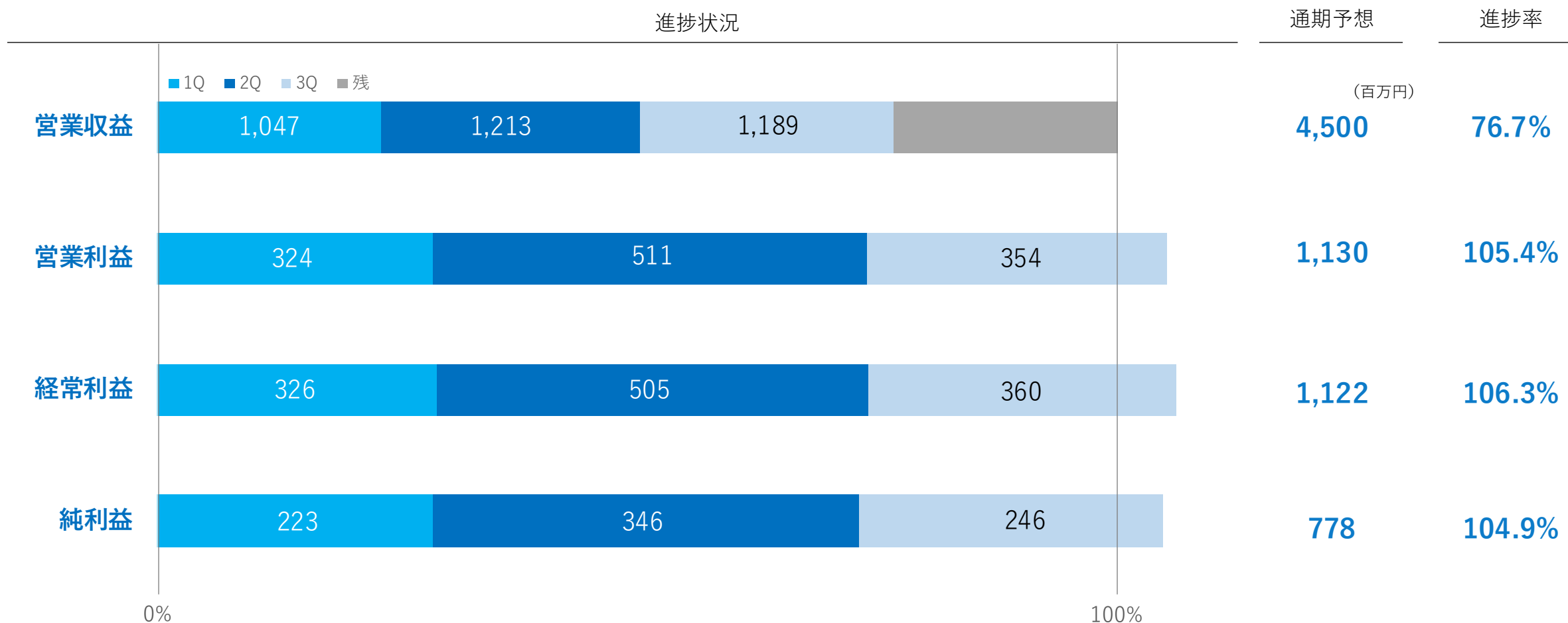
計画通り下期から広告投資を拡大。3Qは関西エリアでの新TVCMを開始。人件費は概ね計画通りに採用が進んでおり、前期比+21%増加。

(百万円)



今期業績の進捗と見通し

営業収益は順調に進捗し、通期予想達成に向かう想定。各利益とも通期予想を前倒しで達成。
4Qは広告投資など翌期の成長のための投資を拡大。

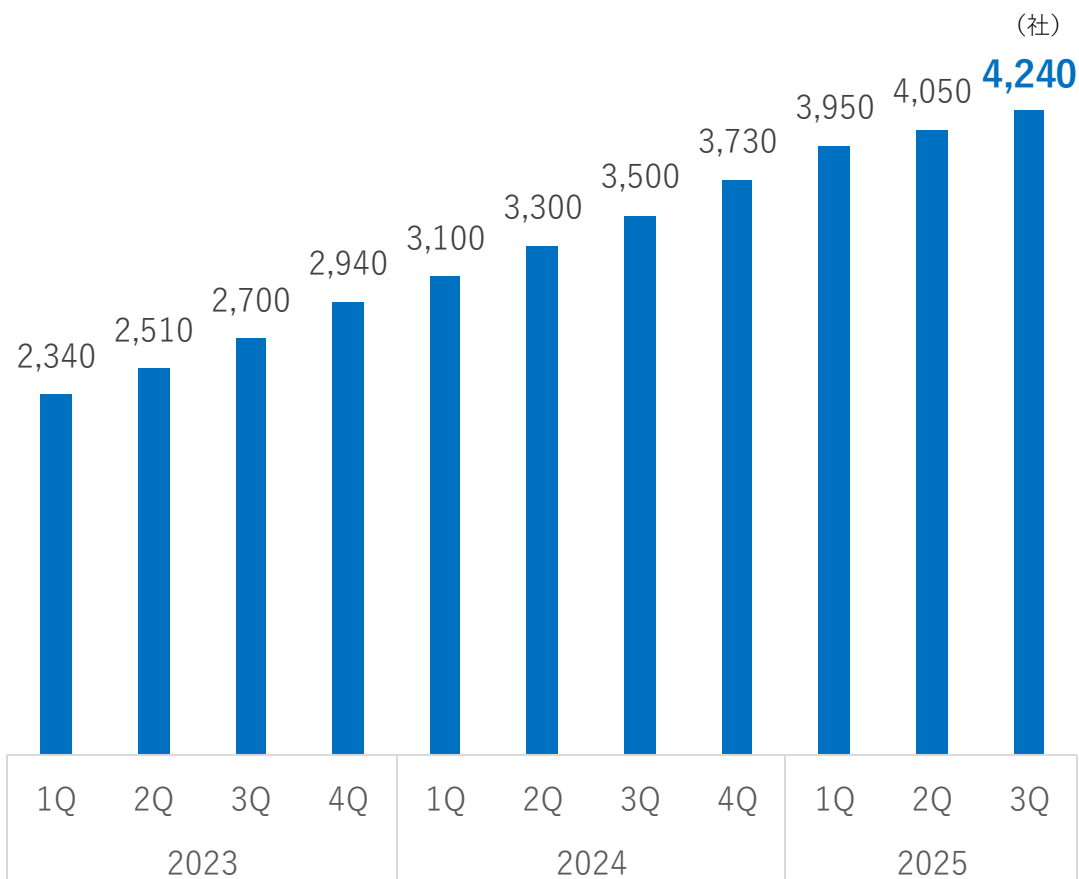


各種KPI / OpenWorkリクルーティング

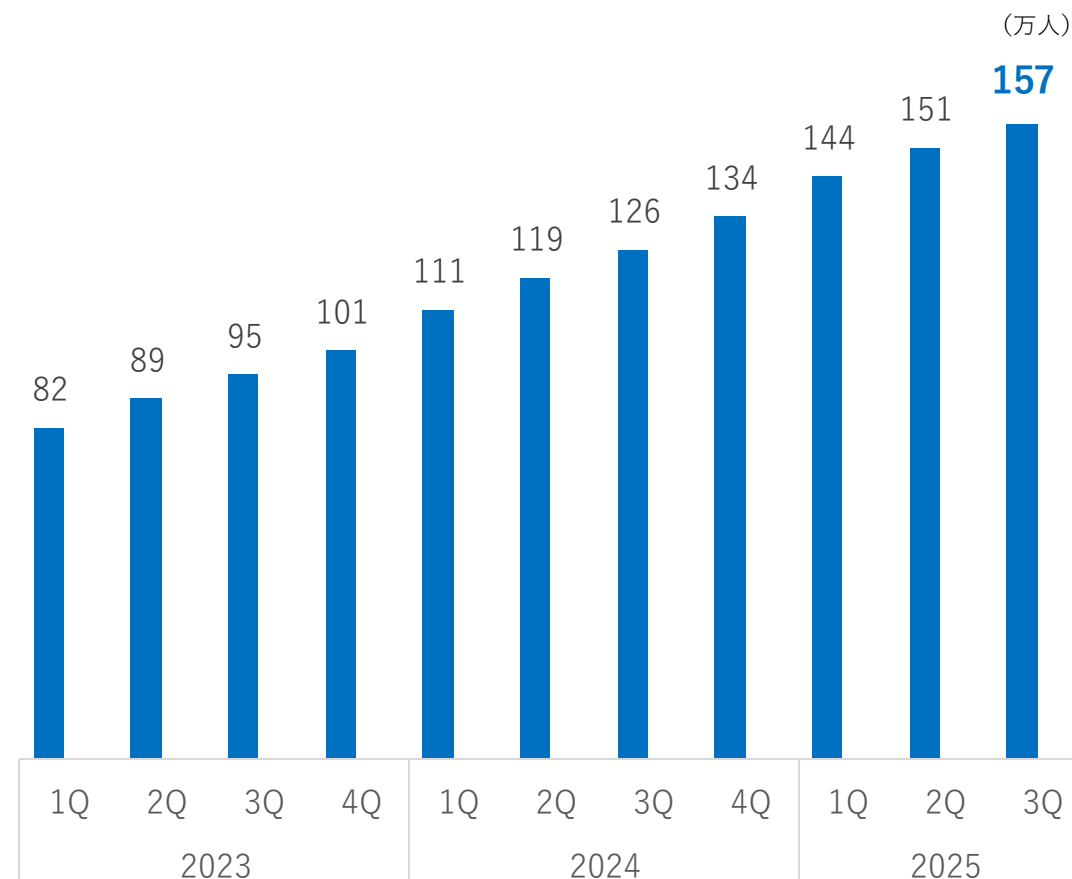
契約社数・累計Web履歴書登録者数とも増加し、それぞれ4,240社・157万人を突破。

契約社数は新規開拓が進んだことにより増加。

契約社数



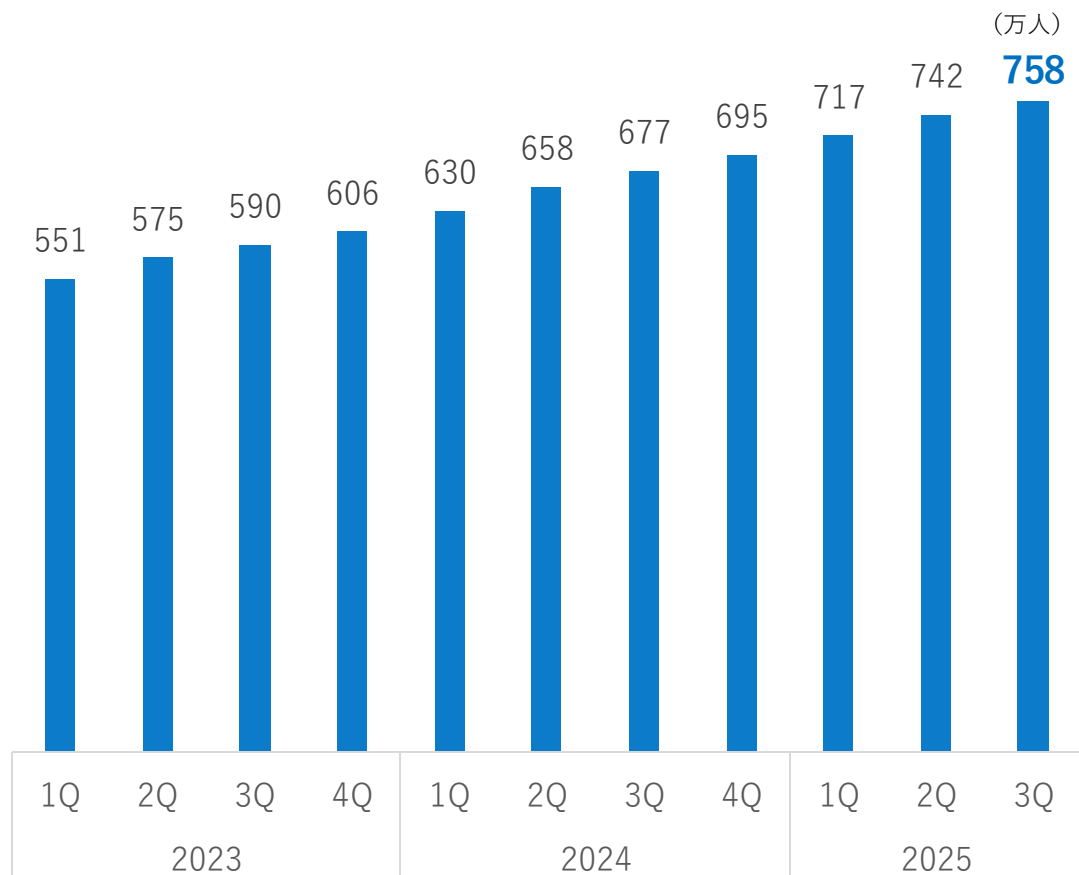
累計 Web履歴書登録者数



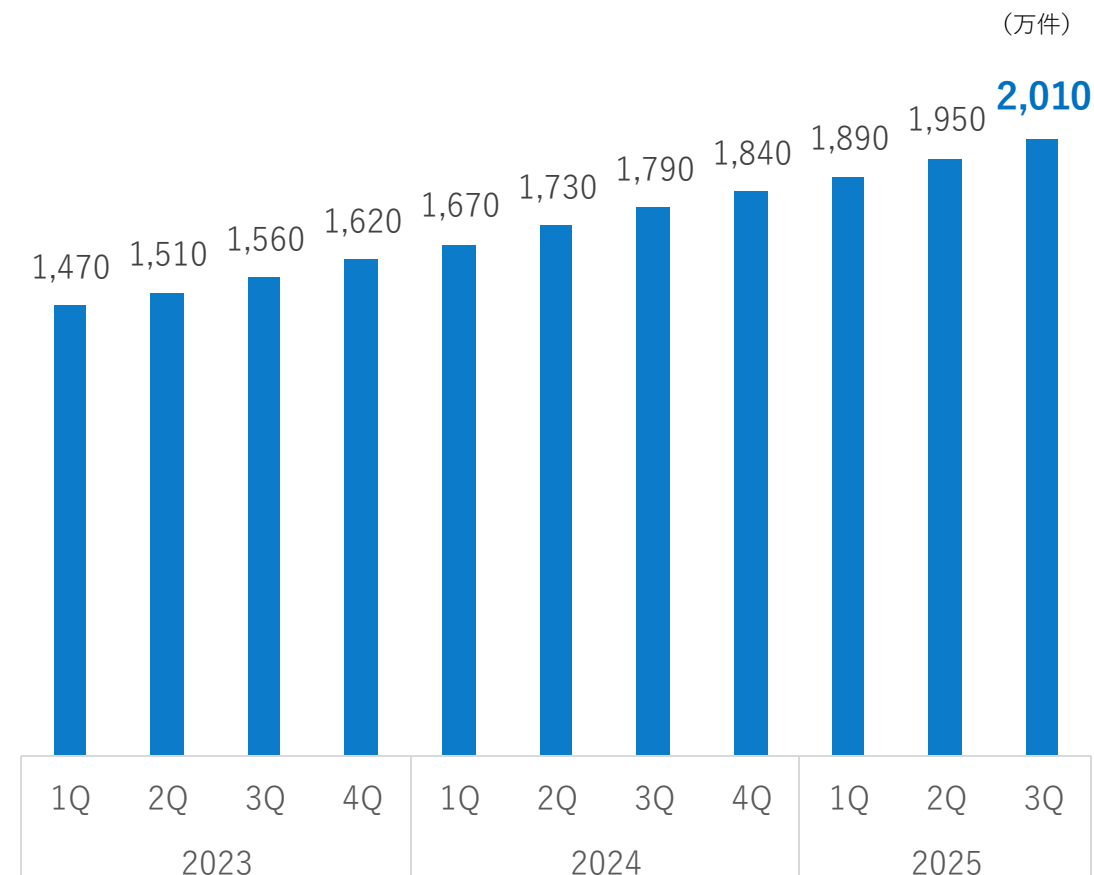
各種KPI / OpenWork

累計登録ユーザー数は758万人、累計社員クチコミ数は2,010万件にそれぞれ到達。
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



OpenWork 累計社員クチコミ・評価スコア数



Appendix



株主優待制度に関するご案内

株主優待の概要

項目	内容
優待品	デジタルギフト (交換可能商品は以下)
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単位（100株）以上を保有している株主
保有株式数及び 継続期間による条件	詳細は次頁に再掲

デジタルギフトの交換可能商品（2025年11月13日時点）

QUO カード Pay	OpenWork 社員クチコミ閲覧権限(※)	Amazon ギフトカード	d ポイント
Uber Eats ギフトカード	JAL マイル	au PAY	Visa e ギフト vanilla
図書カード NEXT	Google Play ギフトコード	PlayStation Store チケット	DMM プリペイドカード
PayPay マネーライト	Uber Taxi ギフトカード	すかいらくグループ優待券	

(※) 「OpenWork」に投稿されたクチコミの閲覧権限。2025年5月14日の開示における「オープンワーク有料プログラム」から名称変更。

株主優待制度に関するご案内

保有株式数と継続保有期間による優待の進呈条件

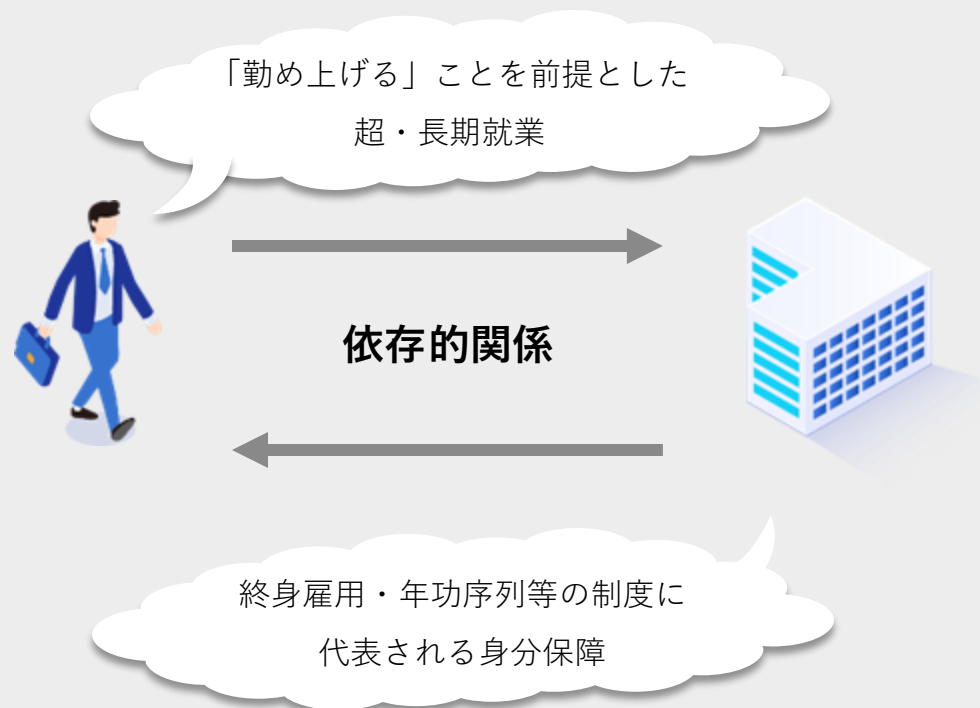
保有株式数	継続保有期間（※）		
	6ヶ月以上2年未満	2年以上4年未満	4年以上
100株以上 1000株未満	500円分/回 (年間1,000円分)	1,000円分/回 (年間2,000円分)	2,000円分/回 (年間4,000円分)
1000株以上 5000株未満	5,000円分/回 (年間10,000円分)	10,000円分/回 (年間20,000円分)	20,000円分/回 (年間40,000円分)
5000株以上	25,000円分/回 (年間50,000円分)	50,000円分/回 (年間100,000円分)	100,000円分/回 (年間200,000円分)

（※）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)

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



相互選択型社会



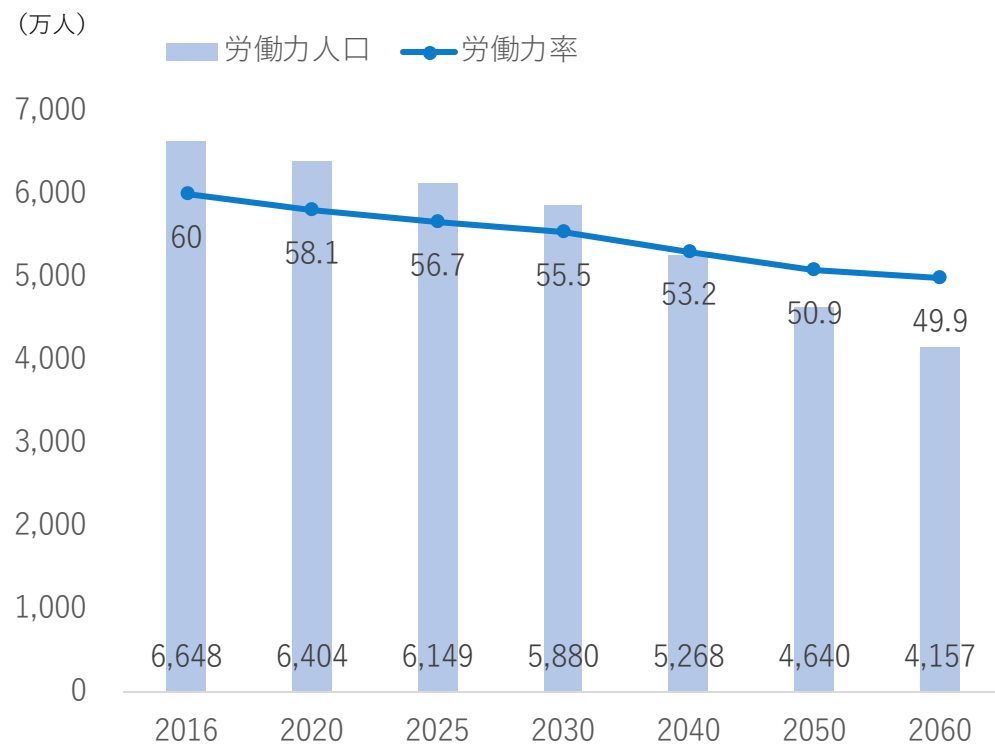
(補足) 相互選択型社会を促進させるマクロ環境

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

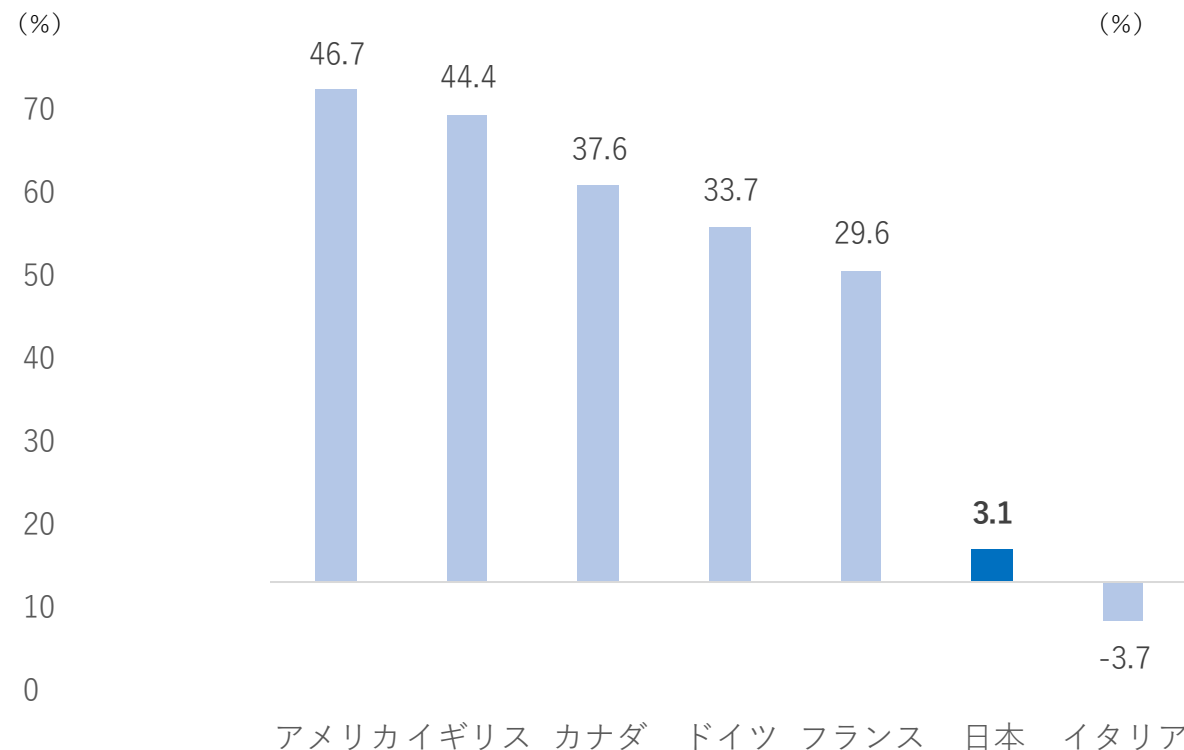
伸び悩む賃金上昇率

国内の労働力推移



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。

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。

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

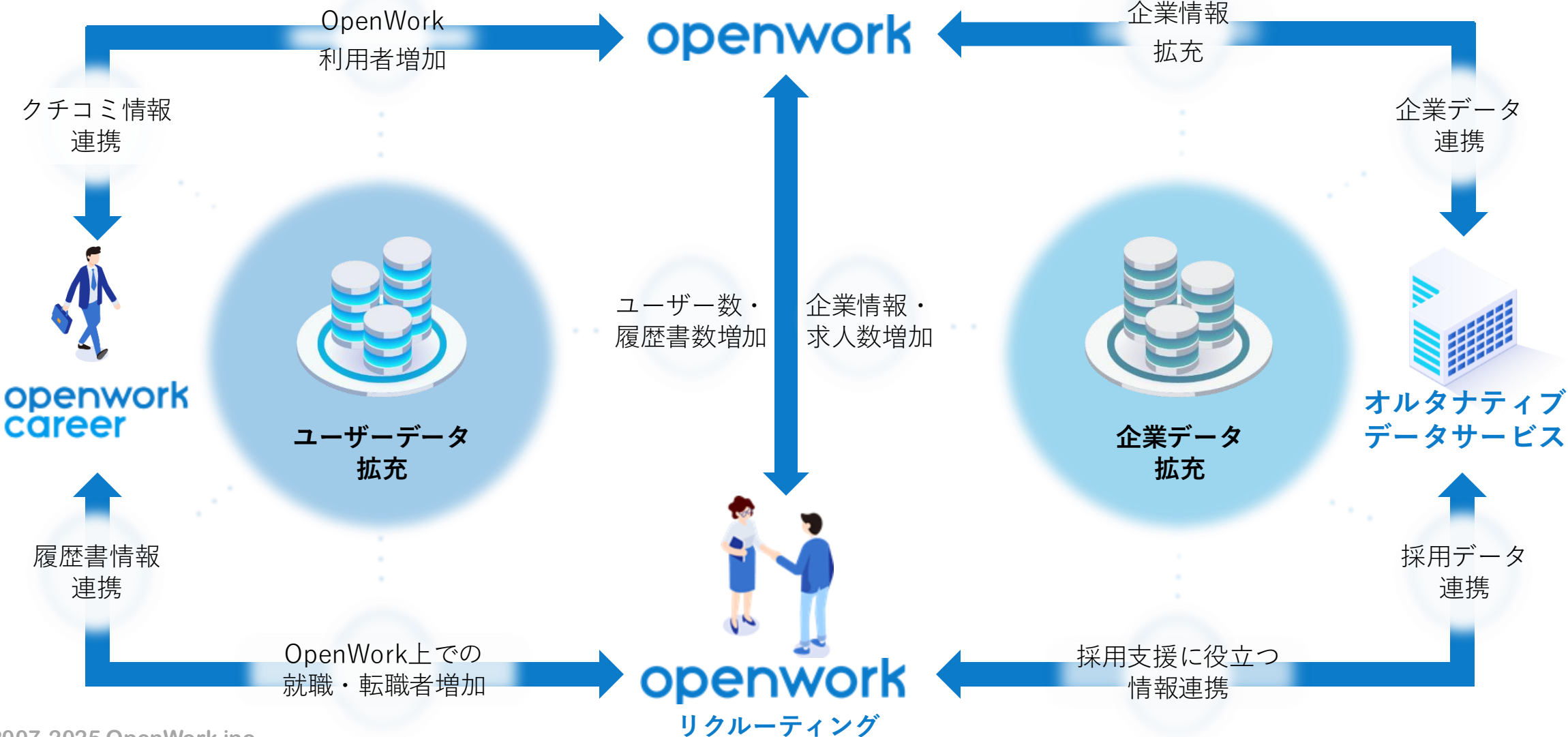
クチコミを通した可視化・
データ提供による変革支援

Working Data Platform

1001

核となる4つの領域それぞれをデータで連携し、

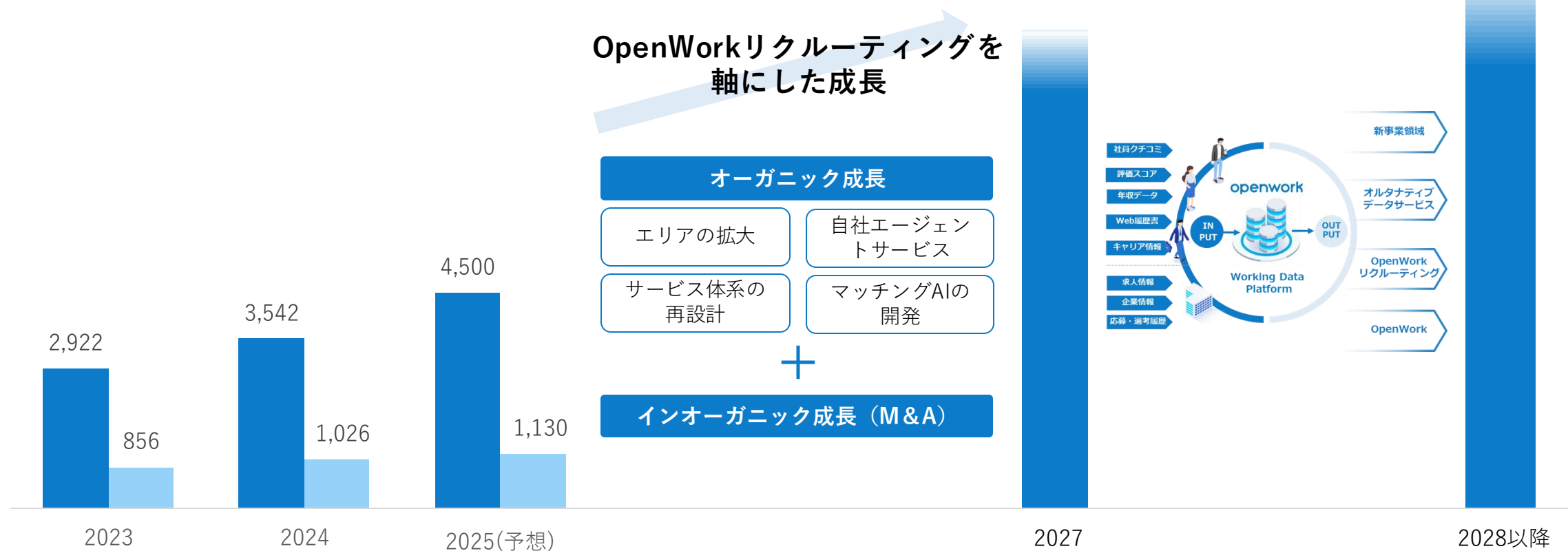
当社の核となるワーキングデータプラットフォームを拡充させる。



今後の成長イメージ

短～中期的にはOpenWorkリクルーティングの収益最大化・非連続的な成長を、
長期的にはクチコミをはじめとする蓄積したワーキングデータ活用による成長を目指す。

■ 営業収益 ■ 営業利益 (百万円)



貸借対照表

自己資本比率は84％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)	2024年12月期	2025年12月期 第3四半期
流動資産	7,047	7,954
現金及び預金	6,621	7,215
売掛金	323	639
その他 ※1	102	99
固定資産	196	181
有形固定資産	28	29
投資その他の資産	167	152
資産合計	7,243	8,136

※1 前払費用＋その他

負債及び純資産

(百万円)	2024年12月期	2025年12月期 第3四半期
流動負債	783	1,288
未払金	290	190
未払法人税等	174	252
契約負債	149	643
賞与引当金	41	48
その他 ※2	127	153
負債合計	783	1,288
純資産合計	6,460	6,847
負債純資産合計	7,243	8,136

※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、企画室室長に就任。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。

