



2025年12月期 決算説明資料

オープンワーク株式会社

2026.2.12

INDEX

- 01 エグゼクティブサマリー
- 02 会社概要
- 03 2025年12月期 決算概要・事業トピック
- 04 2026年12月期 業績予想
- 05 2030年までの成長計画
- 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+27.0%)を超える **前期比+31.4%で着地。**
営業収益46.5億円、営業利益11.9億円はいずれも上場来最高を4年連続で更新。
- ✓ OpenWorkリクルーティングは、4Q単独で前期比+41.2%成長、2Q・3Qの好調も寄与し、**通期営業収益は32.4億円(前期比+34.2%)、過去最高を記録。**
- ✓ 2025年12月に株式会社PM Clubの全株式取得を決議し、**初のM&Aを実施。**
「スキルベースドハイヤリング」による新しいマッチング体験の実現を目指す。
- ✓ 2030年に向けてはワーキングデータを活用した事業拡大及びM&A推進により **営業収益150億円以上、営業利益30億円以上**を目指す。

2025年12月期 業績サマリー

2025年12月期 業績

営業収益

4,653 百万円

(前期比 + **31.4%** / 通期達成率 **103.4%**)

営業利益

1,199 百万円

(前期比 + **16.9%** / 通期達成率 **106.1%**)

営業収益

1,243 百万円

(前期比+**20.0%**)

KPI

ユーザー数

775 万人

(前期比+**11.4%**)

クチコミ数

2,060 万件

(前期比+**11.9%**)

OpenWork

OpenWork リクルーティング

3,247 百万円

(前期比+**34.2%**)

Web履歴書登録者数

165 万人

(前期比+**23.4%**)

契約社数

4,400 社

(前期比+**18.0%**)

求人数

9.9 万件

(前期比+**17.3%**)

02

会社概要



会社概要

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	148名（2025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

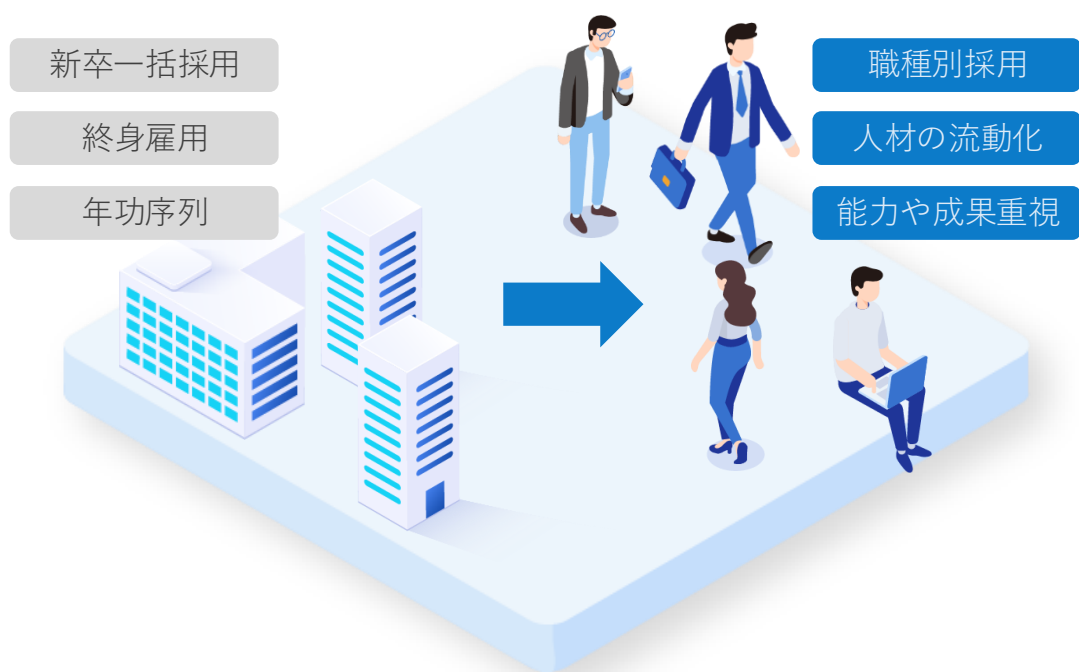
そのために、私たちが果たすべき使命

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
775万人

Web履歴書
登録者数
165万人

求職者情報

企業情報

求人数
9.9万件

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
4,400社

※数値は2025年12月末時点

日本最大級の社員クチコミサイト「OpenWork」

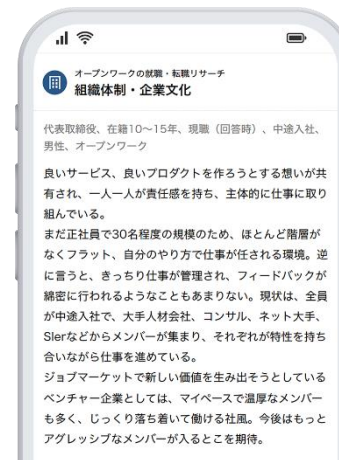
実際に働いたユーザーの経験に基づく「社員クチコミ」を中心に会社のデータを閲覧可能。



評価スコア



社員クチコミ



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

2,060万件

累計 登録ユーザー数

775万人

※2025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。

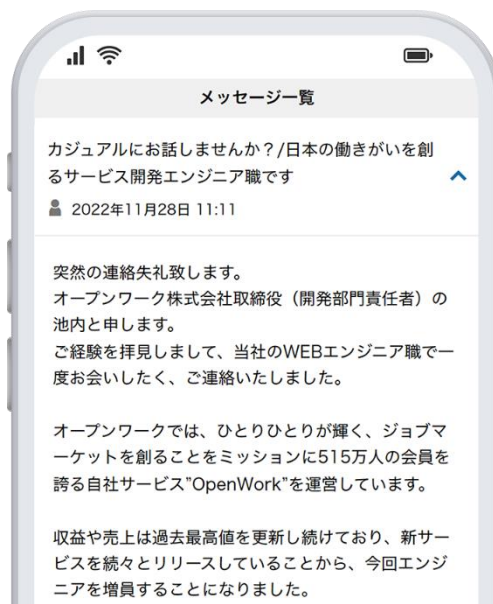
求人掲載

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 (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12月末時点

掲載求人数
9.9 万件

Web履歴書登録者数
165 万人

契約社数
4,400 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

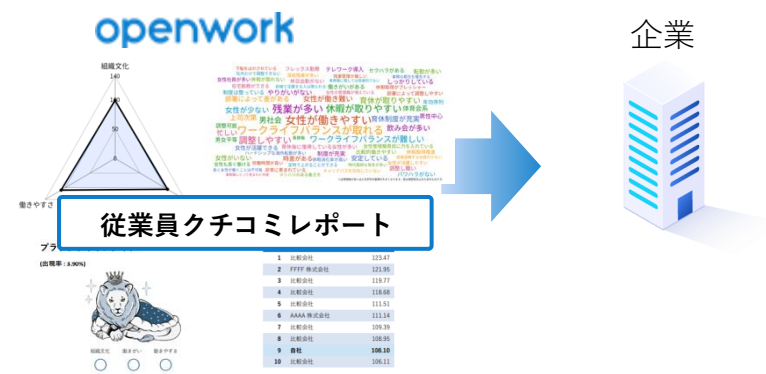
法人

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

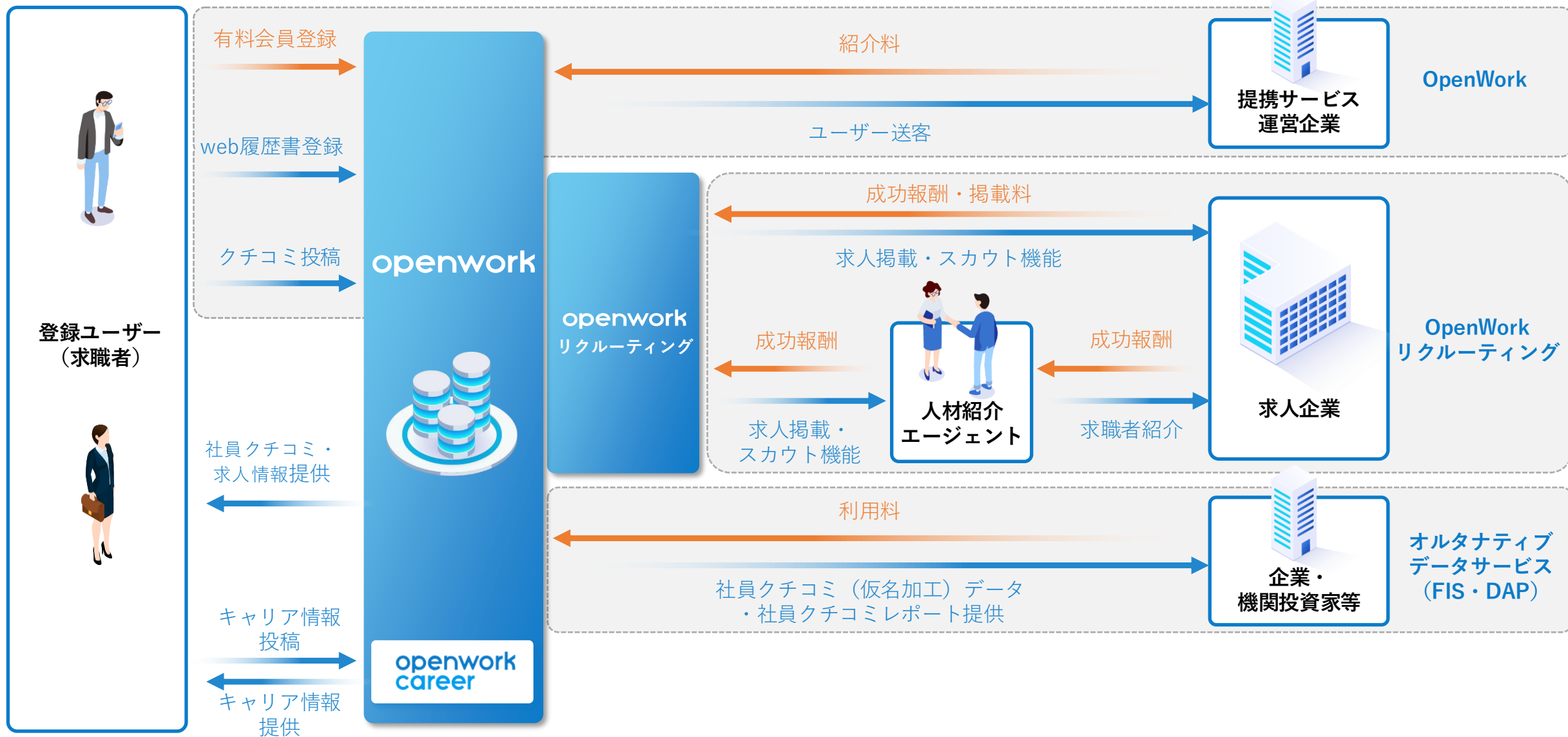
- ✓ ユーザー数4.5万人、MAU5,500人（2025年12月末時点）
- ✓ OpenWorkサイトからの導線強化
- ✓ キャリアパス分析等の機能追加



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 決算概要・事業トピック



P/Lハイライト

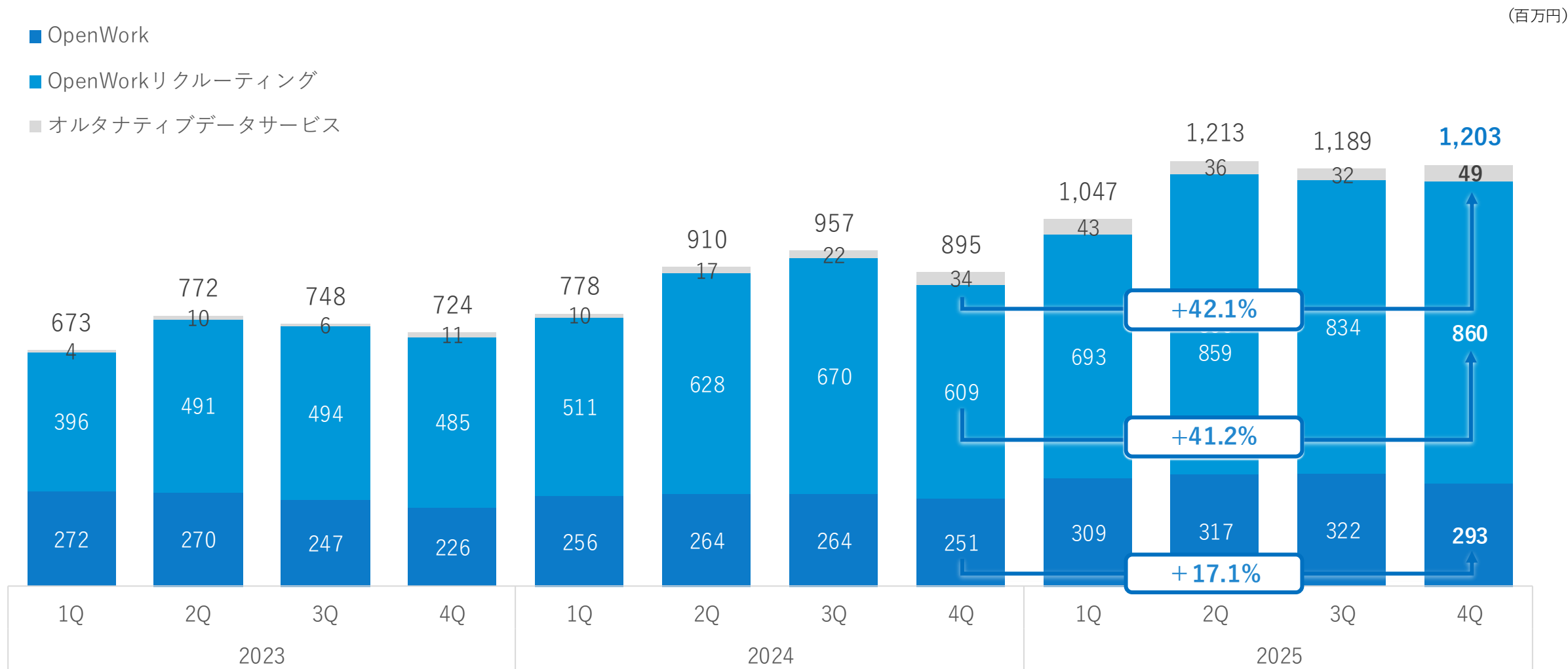
営業収益は前期比+31.4%、OpenWorkリクルーティングは前期比+34.2%と過去最高を記録。将来の成長投資のため、4Qでは費用大幅増も通期営業利益は前期比+16.9%を達成し、期初予想を超過。

(百万円)

	2024年12月期 第4四半期	2025年12月期 第4四半期	前期比	期初予想 達成率
営業収益	3,542	4,653	+31.4%	+103.4%
OpenWork	1,036	1,243	+20.0%	+105.7%
OpenWorkリクルーティング	2,420	3,247	+34.2%	+102.4%
オルタナティブデータサービス	85	162	+89.6%	+108.2%
営業費用	2,515	3,454	+37.3%	+102.5%
営業利益	1,026	1,199	+16.9%	+106.1%
営業利益率	29.0%	25.8%	▲3.2pt	+0.7pt
経常利益	1,027	1,201	+17.0%	+107.1%
当期純利益	757	837	+10.5%	+107.6%

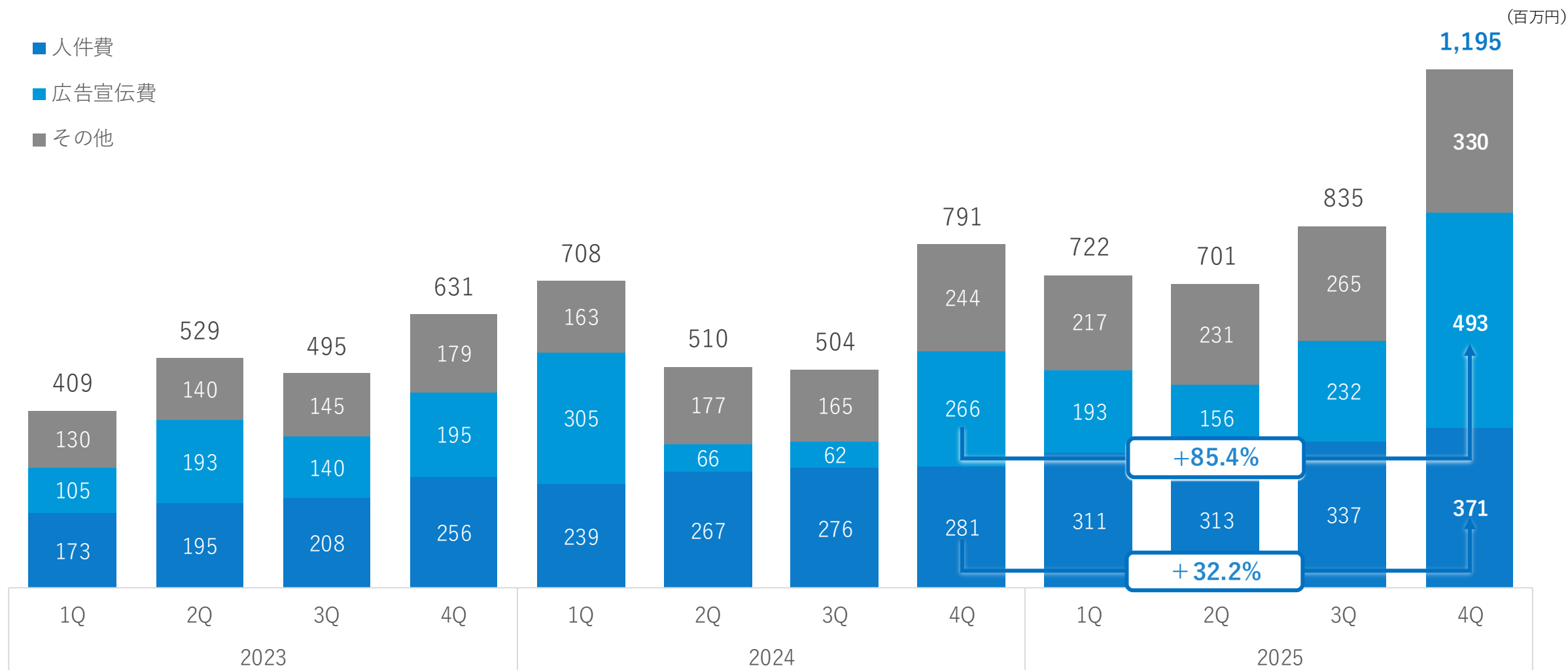
業績推移（四半期ごとのサービス別営業収益の推移）

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入社人数が好調のため、4Q単体で前期比+41.2%と今期最高の成長。



営業費用の推移

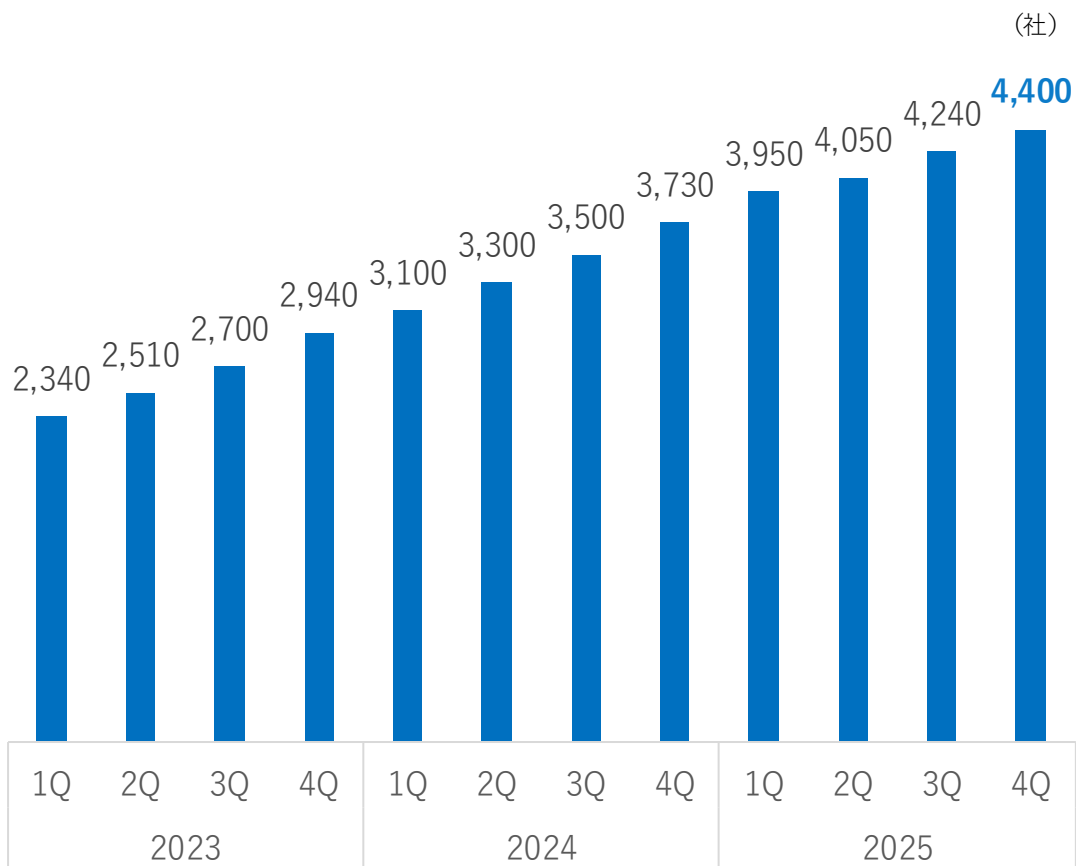
4Qは広告投資やプロダクト開発など将来の成長のための投資を大幅に拡大。人件費は従業員数の増加、決算賞与による一時費用もあり、前期比+32.2%。



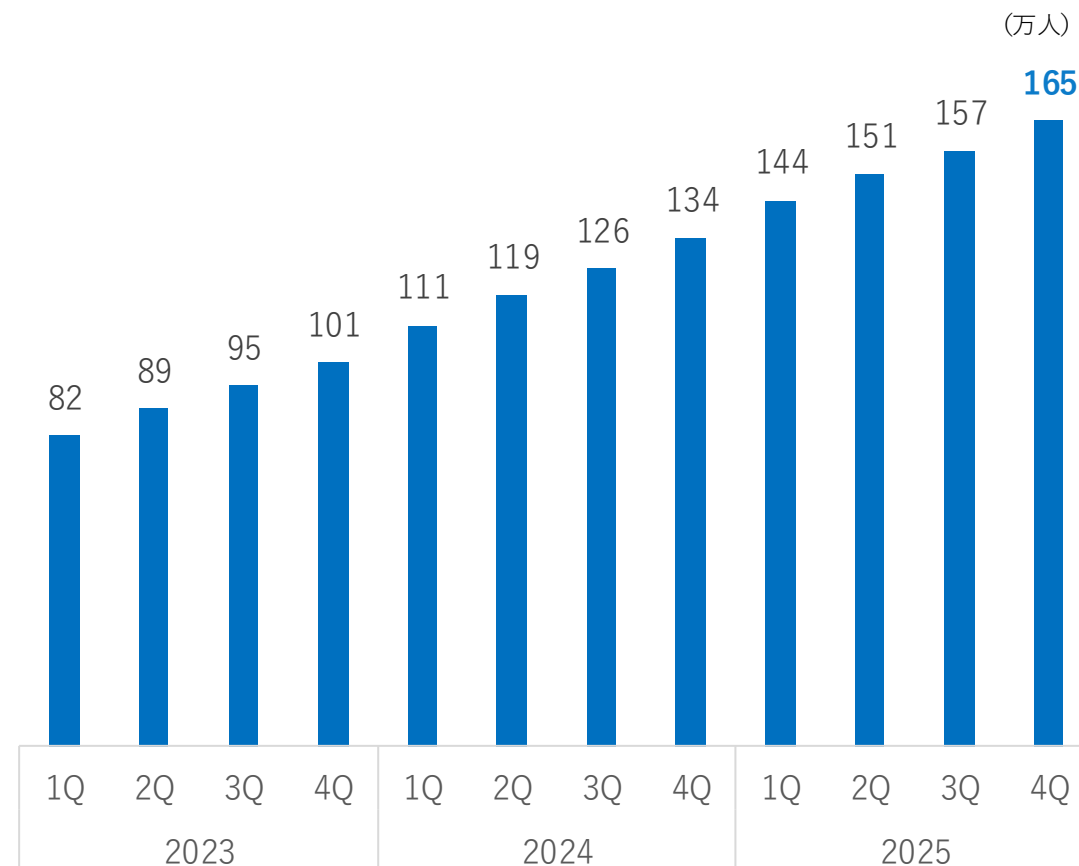
各種KPI / OpenWorkリクルーティング

契約社数・累計Web履歴書登録者数とも増加し、それぞれ4,400社・165万人を突破。

契約社数



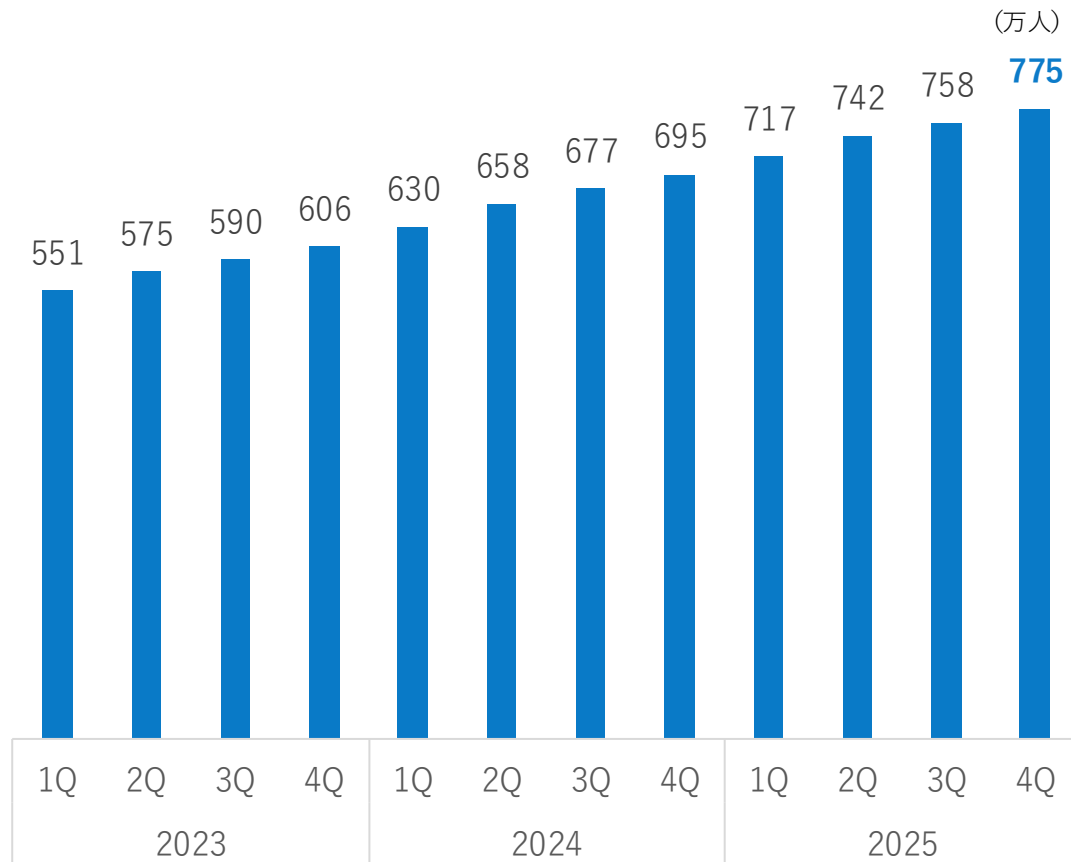
累計 Web履歴書登録者数



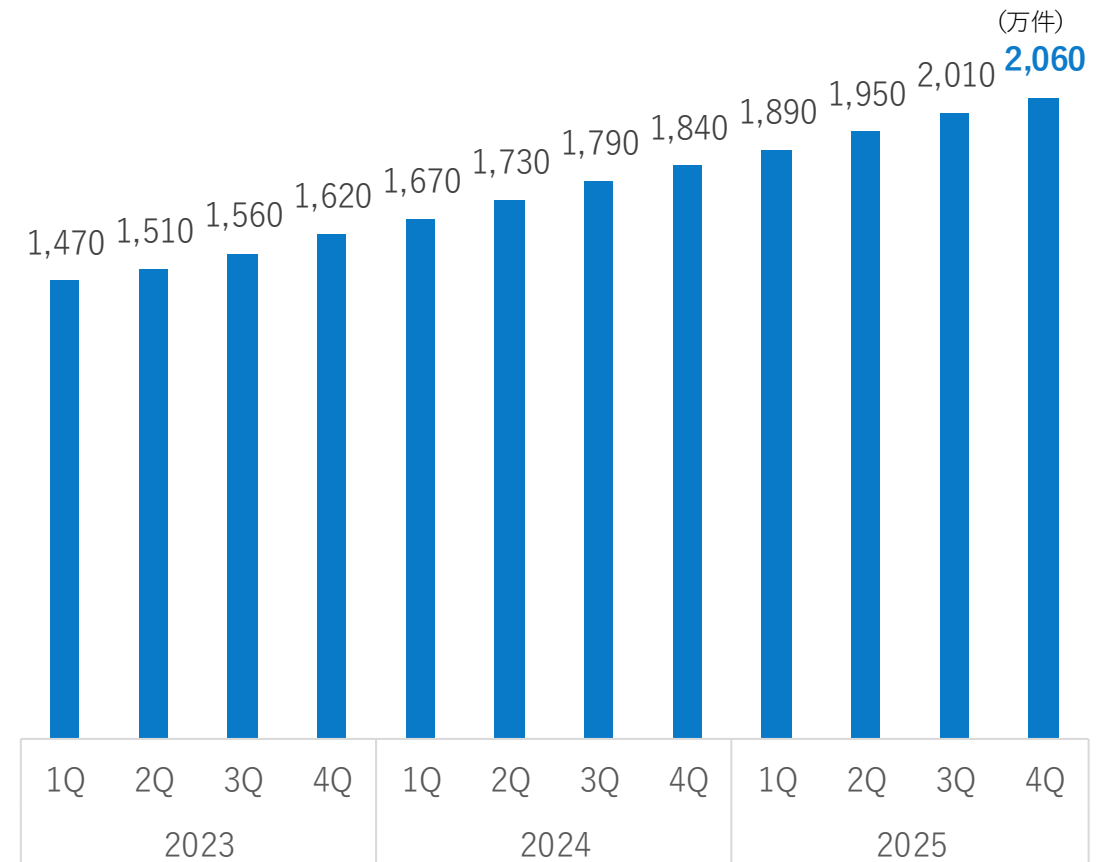
各種KPI / OpenWork

累計登録ユーザー数は775万人、累計社員クチコミ数は2,060万件にそれぞれ到達。
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



04

2026年12月期 業績予想



2026年12月期 通期業績予想

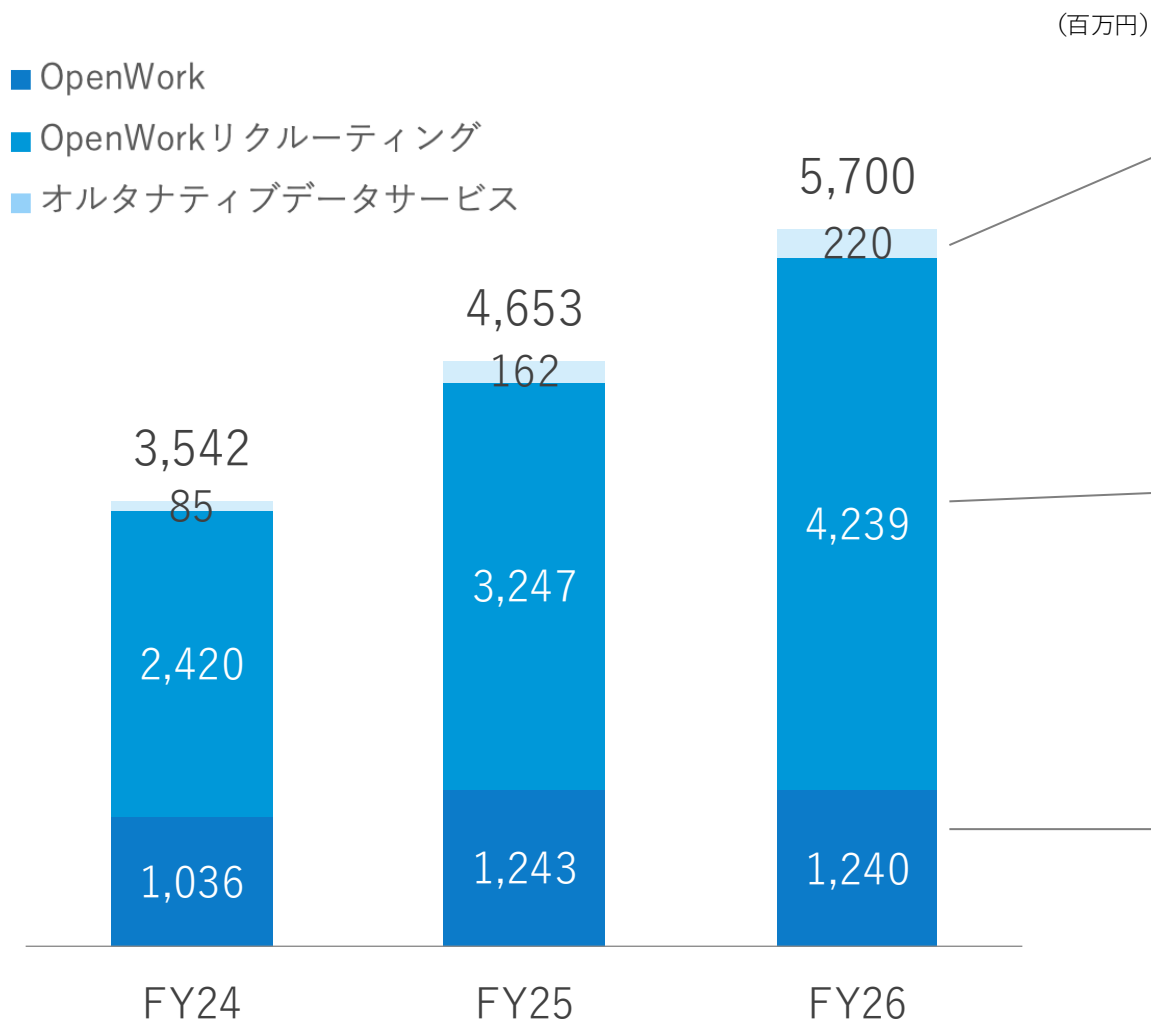
営業収益は前期比+22.5%、OpenWorkリクルーティングは前期比+30.5%で成長トレンド継続。
将来への成長投資を行いつつ、営業利益の成長率は前期を上回る20.9%を予想（前期は成長率16.9%）。

（百万円）

	2025年12月期 実績	2026年12月期 予想	前期比
営業収益	4,653	5,700	+22.5%
OpenWork	1,243	1,240	▲0.3%
OpenWork リクルーティング	3,247	4,239	+30.5%
オルタナティブデータサービス	162	220	+35.6%
営業費用	3,454	4,250	+23.0%
営業利益	1,199	1,450	+20.9%
営業利益率	25.8%	25.4%	▲0.3pt
経常利益	1,201	1,449	+20.6%
当期純利益	837	965	+15.3%

2026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70%超に伸長。OpenWorkは戦略的に営業収益を維持する方針、オルタナティブデータサービスは堅調に成長見込む。



オルタナティブデータサービス(FIS/DAP)

引き続き、人的資本経営への注目等を背景に、FIS・DAPともに企業からの旺盛な引き合いがあり、35%超の成長を見込む。

OpenWorkリクルーティング

中途採用・新卒採用市場は活況。25年から新規プランへの載せ替えを行っており、顧客の活用促進により、下期から一層収益を拡大させ、当期も30%超の成長を見込む。

OpenWork

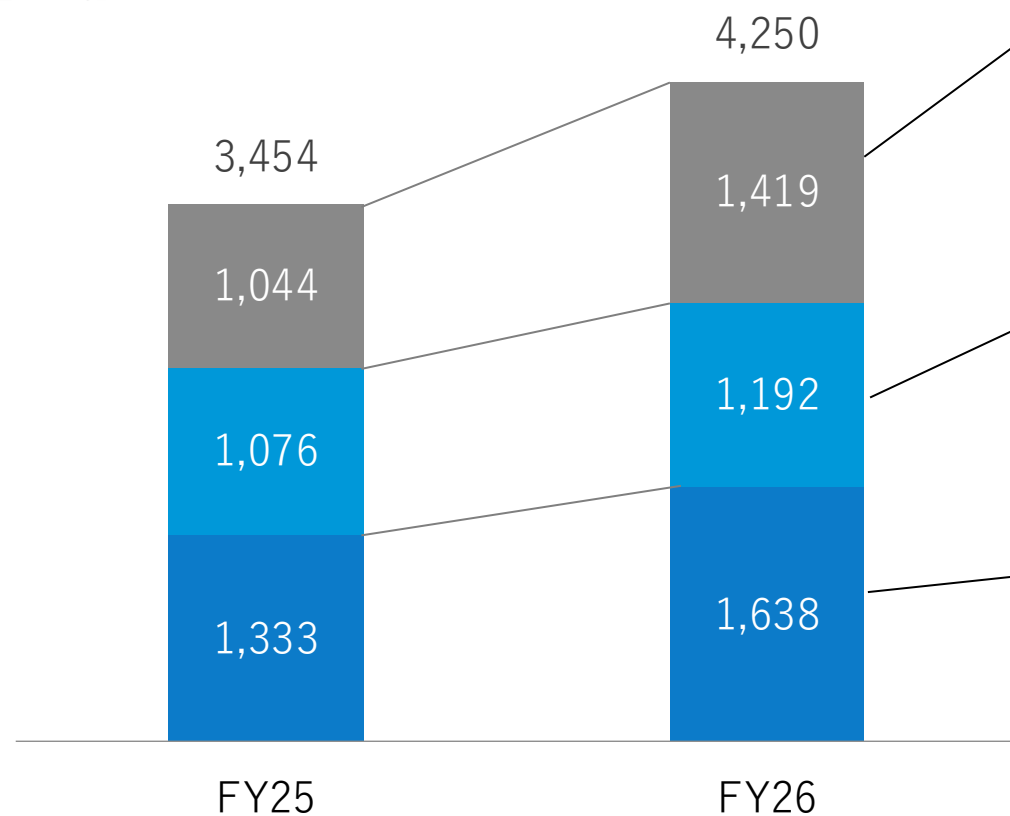
25年に改訂した単価を当期も維持。OpenWorkリクルーティングへの送客とのバランス調整継続により微減。

2026年12月期の営業費用の見通し

営業費用は23%の増加。引き続きOpenWorkリクルーティングの活用促進に向けた営業人員の増員及びクチコミ×AIの開発費が中心。

- 人件費
- 広告宣伝費
- その他

(百万円)



その他費用（前期比+36%）

主にプロダクト開発に係る費用。クチコミ×AIによる新機能を積極開発し順次リリース予定。また、全社の生産性向上のためのAI含むシステム利用やセキュリティ投資を促進。

広告宣伝費（前期比+11%）

関東エリア、関西エリアを対象にプロモーション費用、toC向けの履歴書獲得広告を増加させ、将来の収益拡大を見込む。営業収益対広告費は20%程度。

人件費（前期比+23%）

新プランのカスタマーサクセスに関する顧客サポートや拡販に携わる営業を中心に全社で40名規模の採用を計画。プロダクト開発に携わる人材採用も強化。

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

主なデジタルギフトの交換可能商品（2026年2月12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)

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

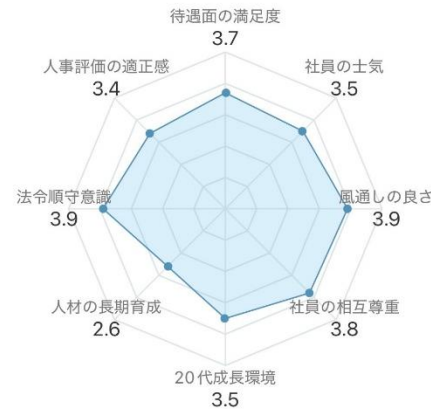
株価との相関性が証明されているOpenWorkのクチコミ情報

8個の定量評価

待遇面の満足度、社員の士気など

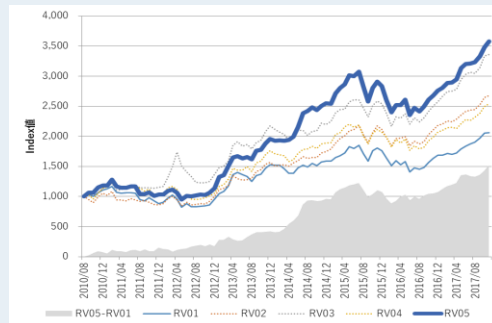
8個の定性評価

組織体制・企業文化、入社理由と入社後のギャップなど



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



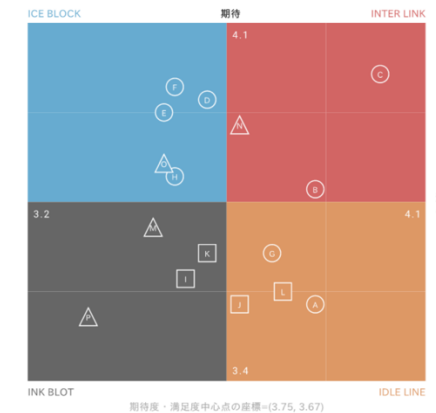
※「従業員口コミを用いた企業の組織文化と業績パフォーマンスとの関係」
(西家宏典氏と津田博史氏の共同論文)

指標②

MOTIVATION CLOUD Engagement

「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

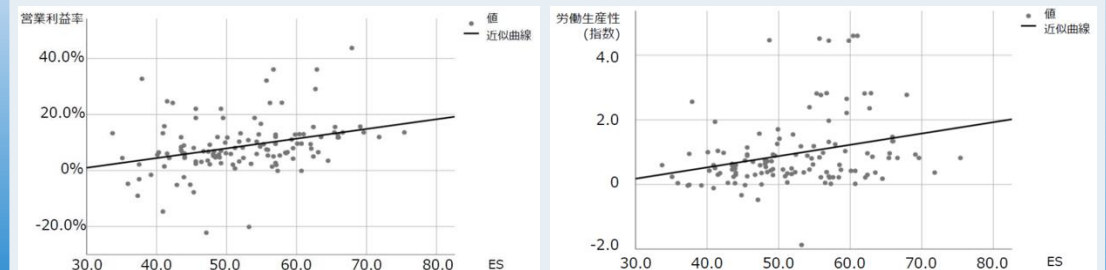
エンゲージメントスコア	エンゲージメント・レーティング
67以上	AAA
67未満	AA
61未満	A
58未満	BBB
55未満	BB
52未満	B
48未満	CCC
45未満	CC
42未満	C
39未満	DDD
33未満	DD



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



※「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

総合評価及びエンゲージメントスコアの目標値を達成。今後は組織拡大と高いエンゲージメントの両立を目指し、各部門に組織開発担当を設置、全社で改善活動を推進する。



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) GM (課長職) のES AA (11段階中2番目) に改善
結果	2025年2月→2026年2月 3.14 → 3.73 (上位2%)	2025年2月→2026年2月 ES AA → AAA GM のES AA → AAA
振り返り /計画	<ul style="list-style-type: none">•各部のチームビルディングや部門をまたいだ交流イベント・ワークショップを行ったことで、理念や行動指針の浸透が進み高いエンゲージメントにつながった。•組織拡大に伴い組織固有の課題も増加。部門ごとに組織開発担当を任命し、全社施策だけではなく部門単での改善活動も推進していく。	

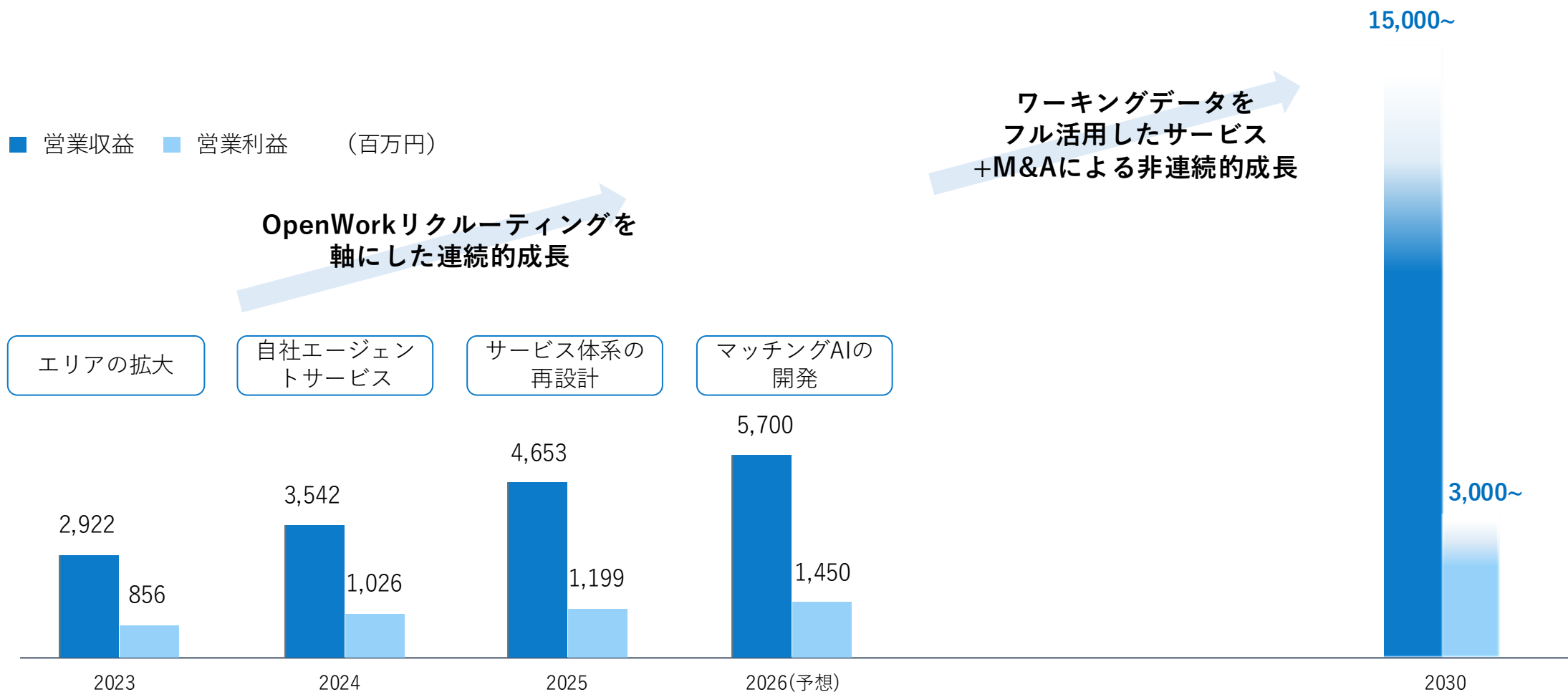
05

2030年までの成長計画



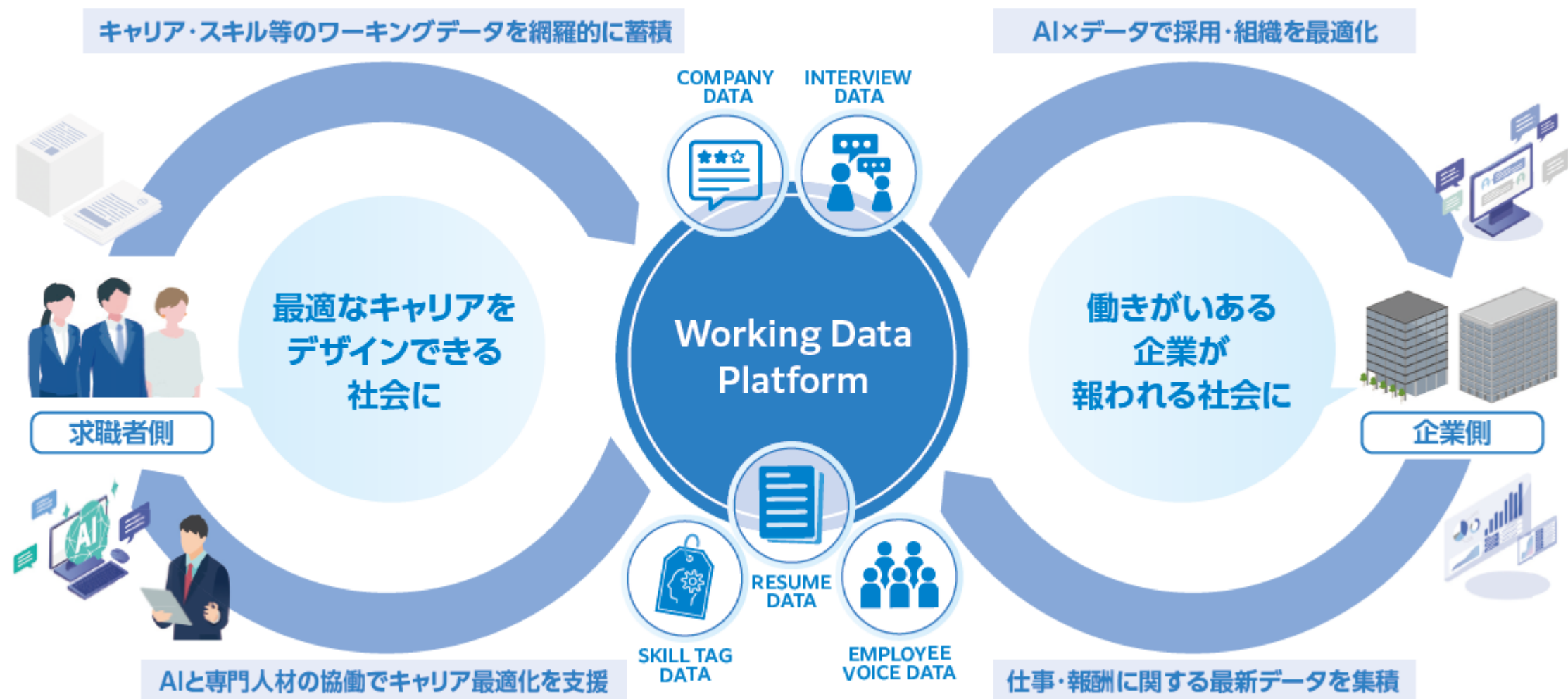
2030年までの成長計画

OpenWorkリクルーティングを基盤に、ワーキングデータを活用した事業拡大とM&Aによる非連続的成長を目指し、2030年に営業収益150億円以上、営業利益30億円以上を計画。



2030年プロダクト全体戦略：WDP（Working Data Platform）

社員クチコミをはじめとした「働く」に関する様々なデータを核に求職者・企業へ価値を提供する、ワーキングデータプラットフォームという独自のポジションの確立を目指す。



求職者サイドへの新たな価値提供方針

大規模なユーザー基盤を起点に、データ・AI・ヒトの価値共創で提案品質を高度化し、ユーザーの活性化と収益機会の拡大を狙う。

将来の成長機会

大規模なユーザー基盤を有しており、**ユーザーの活性化**が収益機会の拡大につながる。

総会員数
775万人

Web履歴書登録者数
165万人

注力テーマ



1. データ拡充によるレコメンド精度の向上

年収・職歴等のデータに加え、スキル／カルチャー適合／志向性などの独自の“ワーキングデータ”を拡充し、**マッチング精度と提案品質の向上**につなげる。



2. AIを活用したキャリア支援

ユーザーの状況(経験・価値観・不安)をAIで構造化し、優先事項と有力な選択肢を言語化することで、**意思決定の質・スピードの向上**に寄与する。



3. 人材エージェント事業の強化

AIで整理しきれない個別事情をヒトが汲み取り、最終意思決定までの伴走を通じて、**納得感・成果創出の最大化**を図る。

企業サイドへの新たな価値提供方針

採用マッチング支援を核に、OpenWorkの強みであるユーザー母数やクチコミデータを活かした採用ブランディング・組織改善を担う機能を追加。加熱する採用市場で生き残るための包括的支援を行う。

ワンストップでブランド形成・採用・組織改善までできる人手不足時代の総合採用サービスへ



M&Aの方針

大規模なユーザー基盤・データ・キャッシュを最大限有効活用するため、適切な企業のグルーピングを積極的に検討し、非連続な成長を実現する。

当社の抱える課題とポテンシャル

大規模なユーザー基盤・データ・キャッシュを保持している一方、まだ有効活用の余地は大きい

- ✓ 累計775万人のユーザー数
- ✓ 2,060万件のクチコミをはじめとした、当社独自のワーキングデータ
- ✓ 70億円以上のキャッシュ



主要なM&Aターゲット領域

左記アセットを最大限活用するため、適切な外部企業を選定しグルーピングすることに注力

人材紹介・マッチング関連

- ✓ 優れた採用支援力を持つが、求職者の獲得に苦戦している人材紹介企業
- ✓ 当社のワーキングデータを組み合わせることで、より密度の高い採用支援を行える余地のある企業 等

データ資産／AI開発・データサイエンス

- ✓ 公益性の高いワーキングデータを保有し、当社のデータ資産拡充に寄与しうる企業
- ✓ 優れたデータ分析力・AI開発力を持ち、当社の抱えるワーキングデータを更に有効活用できる企業 等

M&A実施事例：株式会社PM Clubのグループイン

2025年12月に株式会社PM Clubの全株式取得を決議し、初のM&Aを実施。同社の「スキルタグデータ」を活用し、従来の経歴や条件に加え「保有スキル」も絡めた新しいマッチング体験の実現を目指す。

会社概要

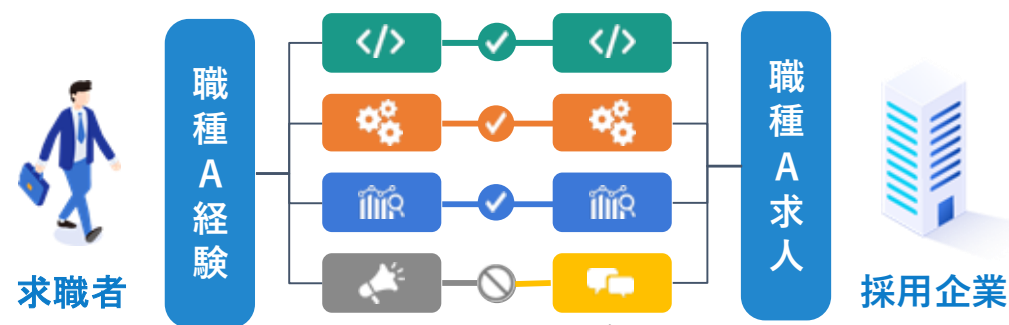


- ・ 代表：佐々木 真
- ・ 資本金：5百万円
- ・ 所在地：東京都渋谷区道玄坂1丁目10番8号
渋谷道玄坂東急ビル2F-C
- ・ 設立：2022年4月
- ・ 事業内容：
 - ・ プロダクト開発人材の転職・キャリア支援
 - ・ サイト「PM Career」企画・運営・販売
 - ・ オンラインスクール「PM School」企画・運営・販売

買収の狙い

1. PM Clubの人材紹介事業の付加価値向上
 - ・ OpenWorkのユーザー/顧客基盤の活用
2. スキルベースドハイヤリングに対応したプロダクト開発
 - ・ **PM Club**：求職者の持つスキルや能力をプロダクト上で可視化し実装する知見
 - ・ **OpenWork**：プロダクト開発力および保有するワーキングデータ

「スキルベースドハイヤリング」イメージ図



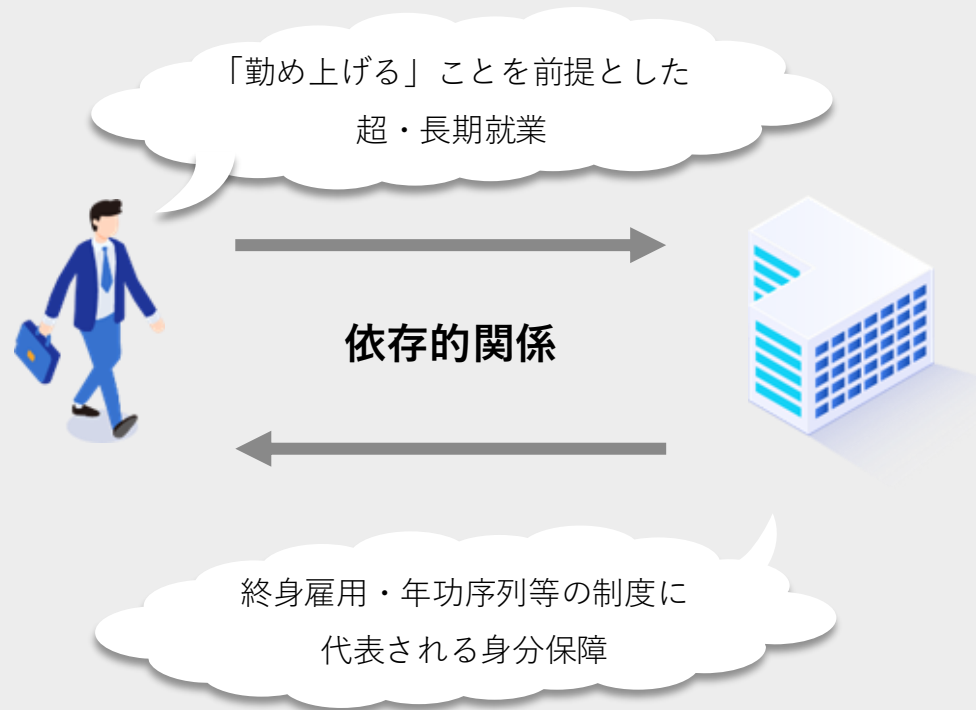
Appendix



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



相互選択型社会



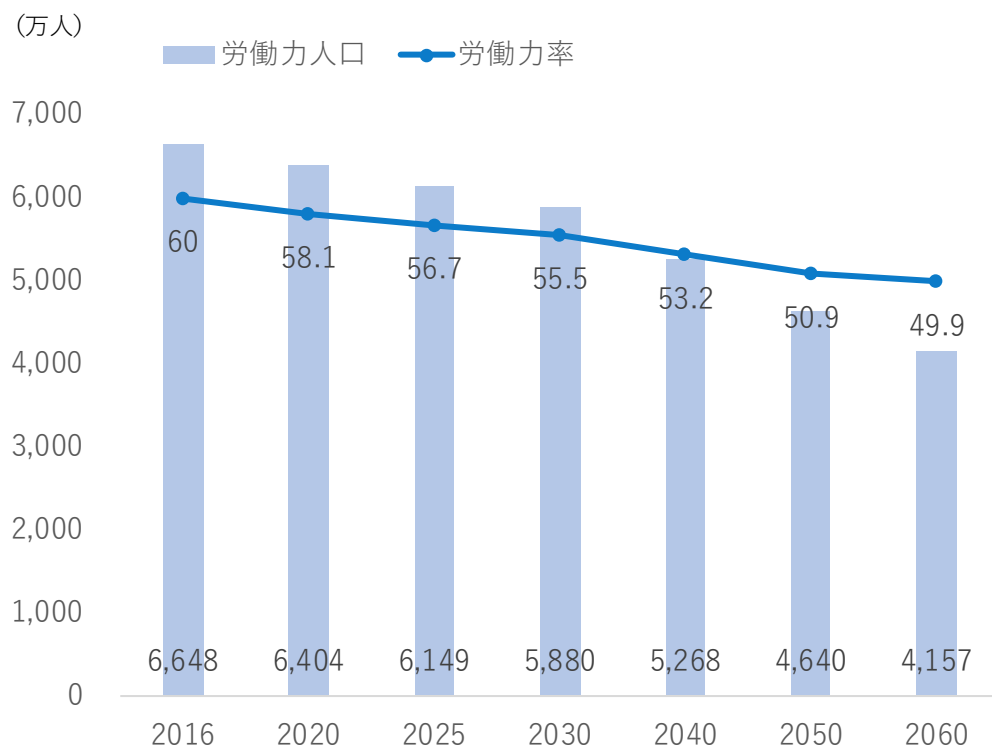
(補足) 相互選択型社会を促進させるマクロ環境

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。

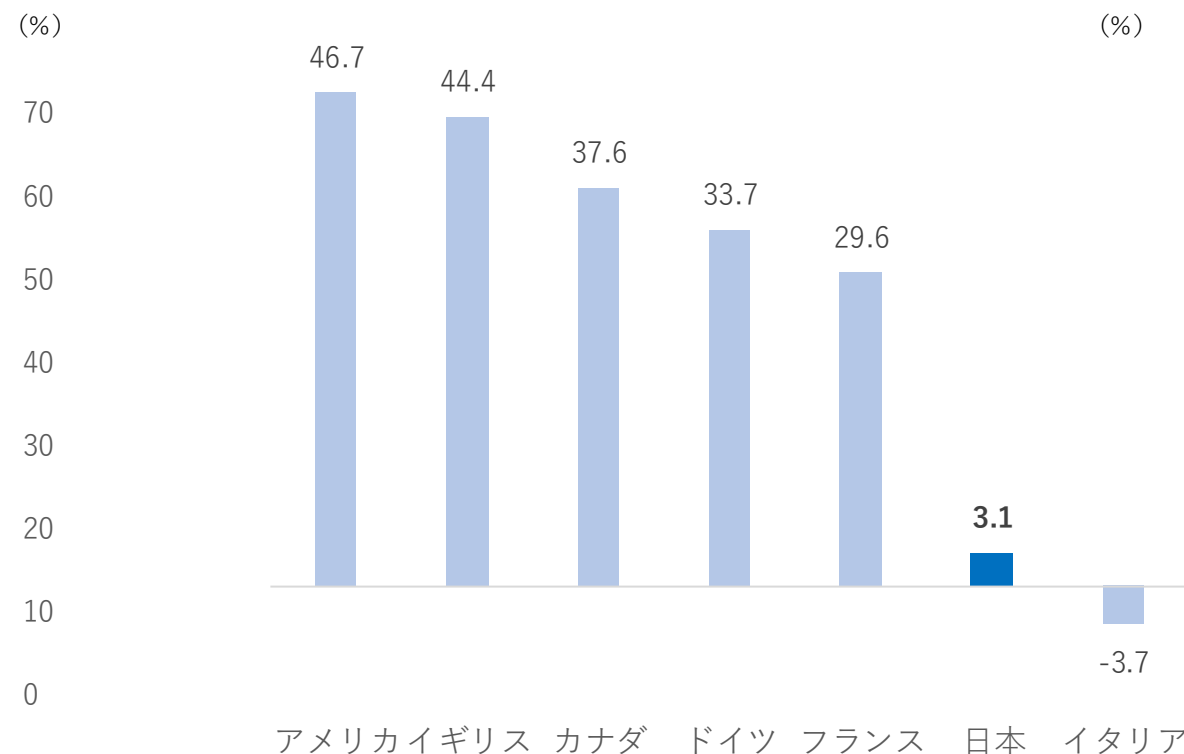
減少が進む労働力人口

伸び悩む賃金上昇率

国内の労働力推移



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

貸借対照表

自己資本比率は82％程度と財務基盤は強固。キャッシュも潤沢に保有。
リクルーティング新プラン契約による契約負債の増加も順調。

資産

(百万円)	2024年12月期	2025年12月期
流動資産	7,047	8,183
現金及び預金	6,621	7,633
売掛金	323	437
その他 ※1	102	112
固定資産	196	223
有形固定資産	28	26
投資その他の資産	167	196
資産合計	7,243	8,406

※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
流動負債	783	1,538
未払金	290	427
未払法人税等	174	295
契約負債	149	610
賞与引当金	41	68
その他 ※2	127	137
負債合計	783	1,538
純資産合計	6,460	6,868
負債純資産合計	7,243	8,406

※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おりません。

