「働く」のすべてを、オープンに。
openwork

2026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

2026.11.12

INDEX

01　エグゼクティブサマリー

02　会社概要

03　2026年12月期 第3四半期決算概要・事業トピック

04　中期成長目標と財務ポリシー

05　想定される質問と回答

Appendix

© 2007-2026 OpenWork inc.

01 エグゼクティブサマリー



© 2007-2026 OpenWork inc.

2026年12月期 第3四半期 決算トピックス

- ✓3Q累計の連結営業収益は46.7億円(前期比+35.5%)、連結営業利益は14.0億円(同+18.3%)。**通期予想に対し、営業収益は75%、営業利益は97%まで進捗。**
- ✓OpenWorkリクルーティングは3Q単独で前期比+48.4%と成長が加速し、**四半期として過去最高の12.3億円を記録。**3Q累計(34.0億円)で前期の通期実績(32.4億円)を超過。
- ✓上期から後ろ倒しした広告投資を3Qに実行し、3Q単独の広告宣伝費は前期比+105.1%。**4Qも計画通り成長投資を行い、通期では計画通りの着地を見込む。**
- ✓人材紹介サービス(BNG社)は3Q単独で**1.1億円と2Qから伸長。**

© 2007-2026 OpenWork inc.

2026年12月期 第3四半期 業績サマリー

2026年12月期 第3四半期業績

営業収益

4,674 百万円

（前期比 ＋35.5%／ 通期達成率 75.4%）

営業利益

1,408 百万円

（前期比 ＋18.3%／通期達成率 97.2%）

OpenWork

営業収益

939 百万円

（前期比-1.1%）

KPI

ユーザー数

837 万人

（前期比＋10.4%）

クチコミ数

2,240 万件

（前期比＋11.2%）

OpenWork リクルーティング

3,403 百万円

（前期比＋42.5%）

Web履歴書登録者数

192 万人

（前期比＋21.7%）

累計導入社数

6,610 社

（前期比＋7.5%）

求人数

15.4 万件

（前期比＋43.5%）

© 2007-2026 OpenWork inc.

02 会社概要



© 2007-2026 OpenWork inc.

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 *2026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
子会社	株式会社BNGパートナーズ
代表者	代表取締役社長 大澤陽樹
従業員数	204名（連結）175名（単体）*2026年9月末時点

© 2007-2026 OpenWork inc.

Slogan / Mission

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。

© 2007-2026 OpenWork inc.

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

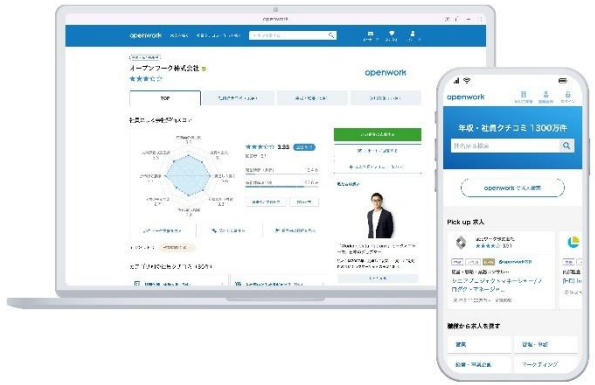
個人が働くに関する意思決定を
するための仕組みが充分ではありません。



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。

© 2007-2026 OpenWork inc.

「OpenWork」と「OpenWorkリクルーティング」の関係



日本最大級の
社員クチコミ情報サービス



ユーザー数
837万人

Web履歴書
登録者数
192
万人

求職者情報

企業情報

掲載求人数
15.4
万件



多様な優秀人材に出会える
採用サービス



累計導入社数
6,610社

*数値は2026年9月末時点

© 2007-2026 OpenWork inc.

日本最大級の社員クチコミサイト「OpenWork」

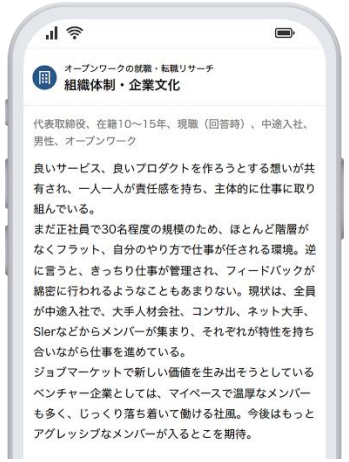
実際に働いたユーザーの経験に基づく「社員クチコミ」を中心に会社のデータを閲覧可能。



評価スコア



社員クチコミ



月間残業時間・有給休暇消化率



累計 社員クチコミ・評価スコア数

2,240万件

累計 登録ユーザー数

837万人

*2026年9月末時点

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

© 2007-2026 OpenWork inc.

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。

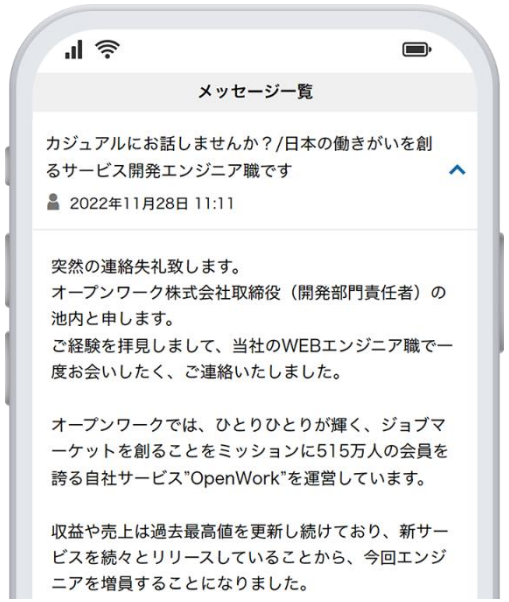
求人掲載

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



掲載求人数
15.4 万件

Web履歴書登録者数
192 万人

累計導入社数
6,610 社

*2026年9月末時点

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

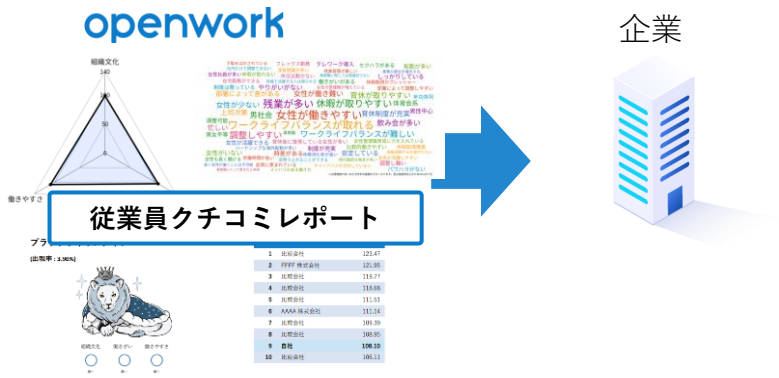
*1 利用期間とスカウト送信可能数等により複数プランあり。
*2 中途・新卒採用双方利用の場合。どちらか一方の場合は中途80万円／人、新卒35万円／人。
*3 人材紹介エージェント経由の場合は別プランあり

© 2007-2026 OpenWork inc.

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

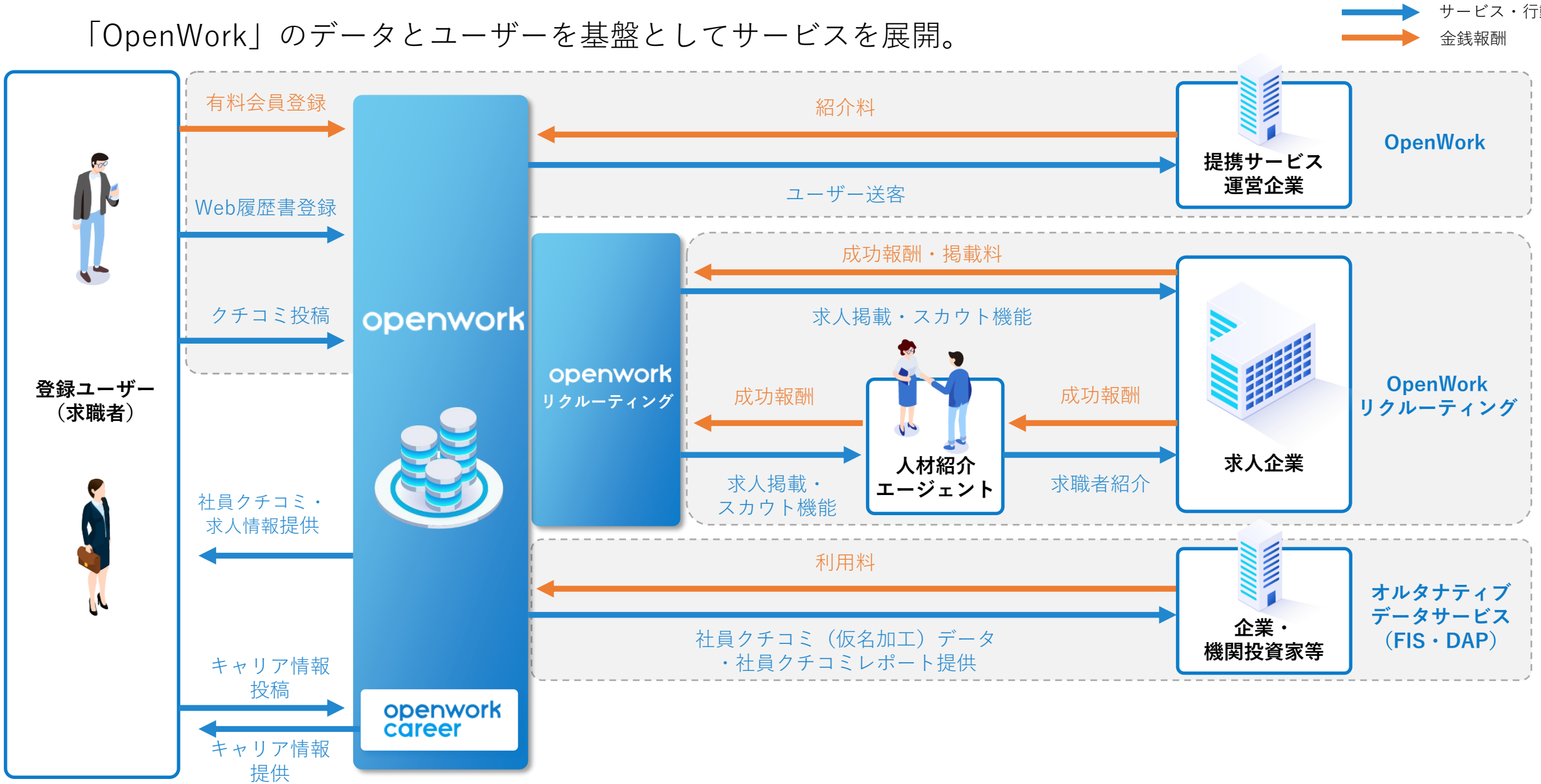
サービス名	FIS （Financial Indicator Service）	DAP （Data Analytics Platform）
サービス内容	OpenWorkのクチコミデータを加工して提供し、**企業の株価予測などに活用**	各企業のクチコミをAIで分析し、企業風土・働きがい等の**組織課題をレポート化**
対象顧客	**国内外の資産運用会社** *海外・国内の大手ヘッジファンド、資産運用会社等に提供中	**法人**
サービスイメージ	従業員からの評価を分析し、ESG投資に活用 	組織課題を可視化したレポートを提供し、人的資本開示や人事制度の改善などに活用 

*これまで利活用が進んでいなかった、新たなデータ

© 2007-2026 OpenWork inc.

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。



© 2007-2026 OpenWork inc.

人材紹介事業（株式会社BNGパートナーズ、2026/4～）

2026年4月よりM&Aにより人材紹介事業に進出。BNG社の知見と当社の持つワーキングデータ・技術を組み合わせ、人材紹介をデータドリブンかつ効率的なものにアップデートする。

目指す姿



- 社員クチコミデータ
- キャリア情報データ
- 企業情報・求人データ

オープンワークのデータアセット

- 各業界のキャリアや転職に関する専門知識
- キャリア面談やアドバイスに関するデータ

BNG社の知見

期待するシナジー

採用プロセス	求職者集客	母集団形成	採用決定
サービス	openwork ユーザー837万人、2,240万件超の社員クチコミを中心とした国内有数のワーキングデータベース	openwork リクルーティング クチコミによるブランディング、転職潜在層への早期アプローチも可能なダイレクトリクルーティングサービス BNG partners ハイクラス人材中心に5万人超のタレントプールと支援実績	

OpenWorkプロダクト単体では十分に提供できていなかった
「採用決定への直接的な支援」をサービスメニューに追加

- ✓採用決定数の増加による**決定報酬での収益貢献に加え、顧客(採用企業)グリップ力の強化によるLTV拡大の土台を作る**
- ✓キャリア相談の導線設置によるユーザー体験向上、面談や選考に関するデータのフィードバックを通した、**AIマッチング機能の精度向上に寄与する**

© 2007-2026 OpenWork inc.

（補足）TAMの拡大

ロールアップ型のM&Aを通じて自社AGT機能を確立、TAMは従来のダイレクトリクルーティング市場から人材紹介市場全体（市場規模6,000億円）に拡張される。



出典：矢野経済研究所「ダイレクトリクルーティングサービス市場の現状と展望」、「人材ビジネスの現状と展望 PART1 総合人材サービス編」

© 2007-2026 OpenWork inc.

03 2026年12月期 第3四半期 決算概要・事業トピック



© 2007-2026 OpenWork inc.

連結P/Lハイライト

営業収益は前期比+35.5%で、通期予想に対し75%と順調に進捗。営業利益は通期予想の97%に達したが、4Qも計画通り成長投資を行う。通期では営業収益・各利益とも計画通りの着地を見込む。

（百万円）

	2025年12月期 第3四半期	2026年12月期 第3四半期	前期比	期初予想 達成率
営業収益	3,450	**4,674**	+35.5%	75.4%
OpenWork	949	**939**	-1.1%	75.7%
OpenWorkリクルーティング	2,387	**3,403**	+42.5%	80.3%
オルタナティブデータサービス	112	**129**	+14.5%	58.8%
人材紹介・その他サービス	-	**202**	-	40.6%
営業費用	2,259	**3,266**	+44.6%	68.8%
のれん償却前営業利益	1,191	**1,436**	+20.6%	95.8%
営業利益	1,191	**1,408**	+18.3%	97.2%
営業利益率	34.5%	**30.1%**	-4.4pt	-
経常利益	1,192	**1,427**	+19.7%	98.5%
当期純利益	816	**935**	+14.5%	96.9%

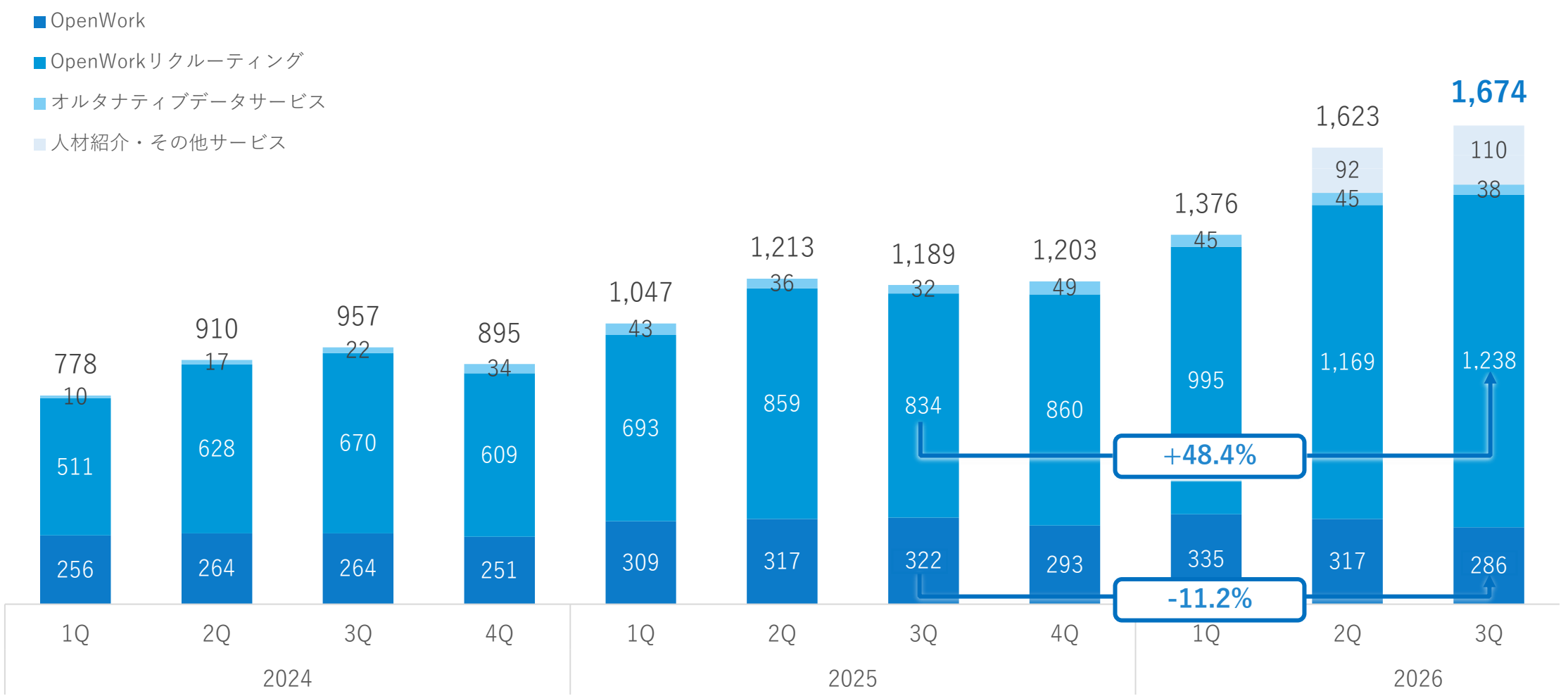
*1 2025年12月期第3四半期の数値はオープンワーク単体。
*2「人材紹介サービス」「その他サービス」はBNGパートナーズ社に該当する分。以後同様。

© 2007-2026 OpenWork inc.

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3Q単独で前期比+48.4%、四半期として過去最高を更新し全体を牽引。
OpenWorkは前期比-11.2%と減少だが通常の振れ幅の範囲内。人材紹介は2Qから伸長。

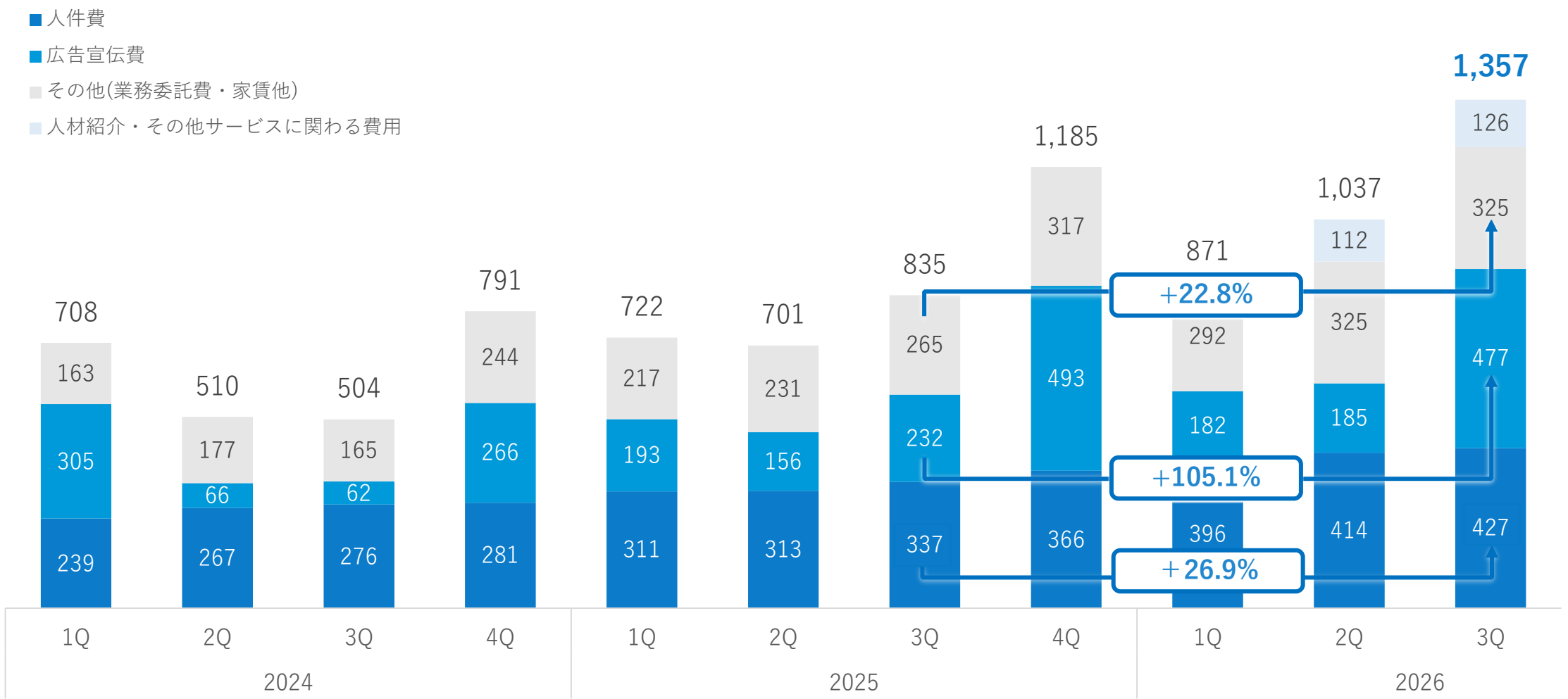
（百万円）



© 2007-2026 OpenWork inc.

営業費用の推移

上期から後ろ倒しした広告投資を計画通り実行し、広告宣伝費は前期比+105.1%。人件費は採用が順調で前期比+26.9%。業務委託費・他費用にはのれん償却費14百万円を含む。



(*)「人件費・広告宣伝費・業務委託・家賃等・他」の合計がオープンワーク単体の営業費用＋連結にかかわる費用

© 2007-2026 OpenWork inc.

（補足）新TVCMシリーズの放映開始

2026年8月20日より、新TVCMシリーズ「俺は、間違ってなかった」の放映を開始。
広告投資を計画通り実行し、OpenWorkの認知拡大を図る。

シリーズ名	「俺は、間違ってなかった」（会議編・ミス編）
放映開始	2026年8月20日（木）より順次放映
放映エリア	関西エリア（一部関東エリア）
出演	平井まさあきさん（男性ブランコ）
展開	テレビCM、Web動画（YouTube）



CMのコンセプト

「いい会社」の基準は人それぞれ。社風や働き方を事前に知り、
自分に合う会社を選ぶ「うれしい転職」を描く

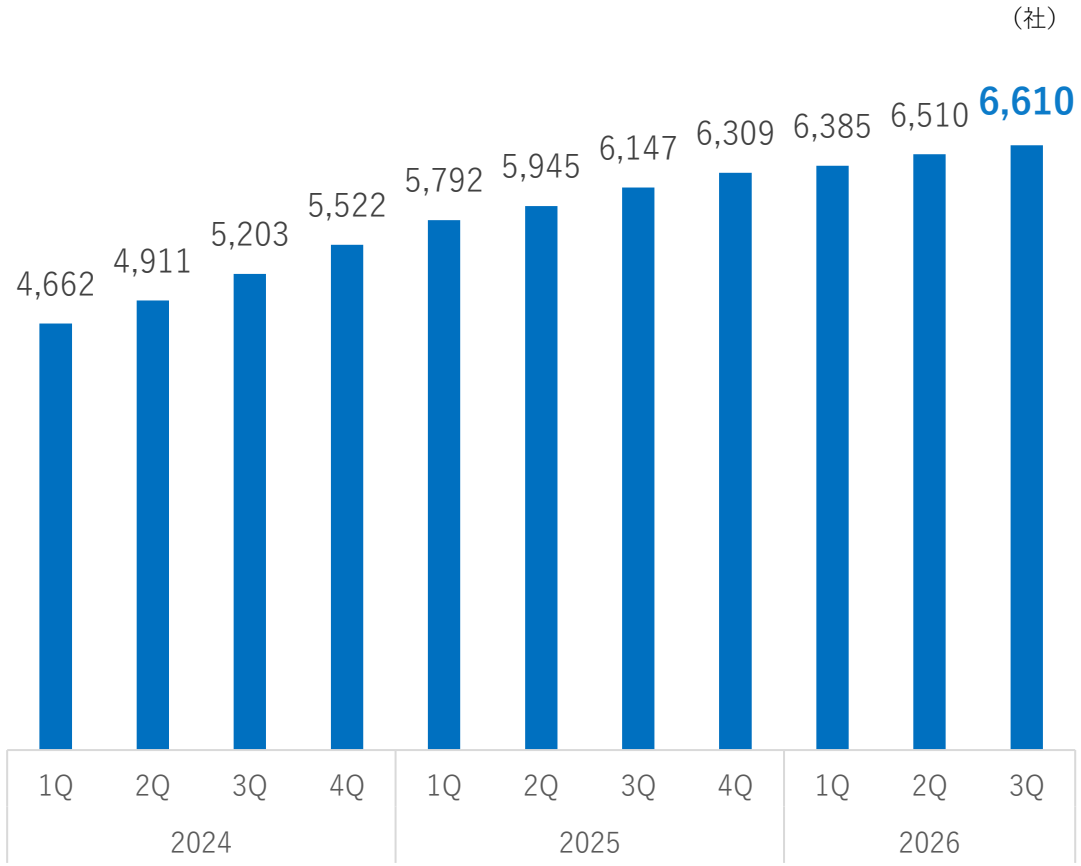
* 出典：当社プレスリリース（2026年8月20日）

© 2007-2026 OpenWork inc.

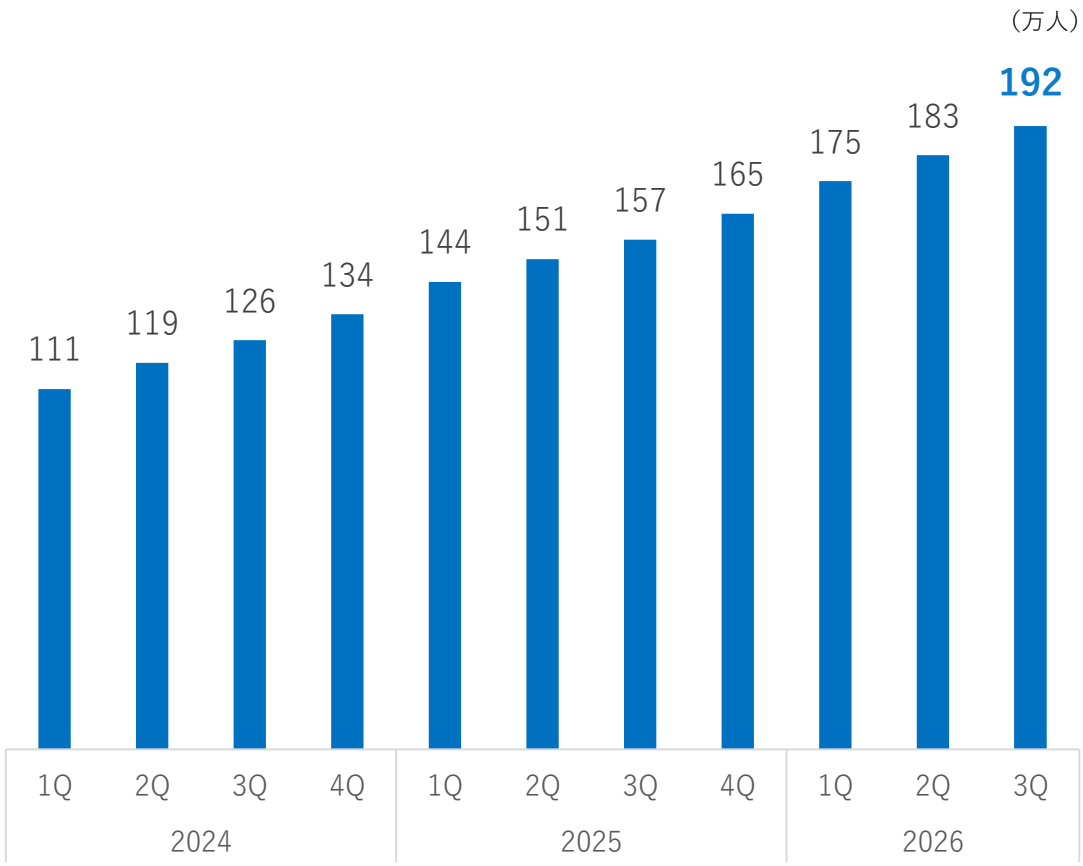
各種KPI　/　OpenWorkリクルーティング

累計導入社数は6,600社を突破。基本利用料の有償化以降、増加分はすべて有料契約で収益性は向上。
累計Web履歴書登録者数は前期比+21.7%の192万人と引き続き堅調。

累計導入社数



累計 Web履歴書登録者数

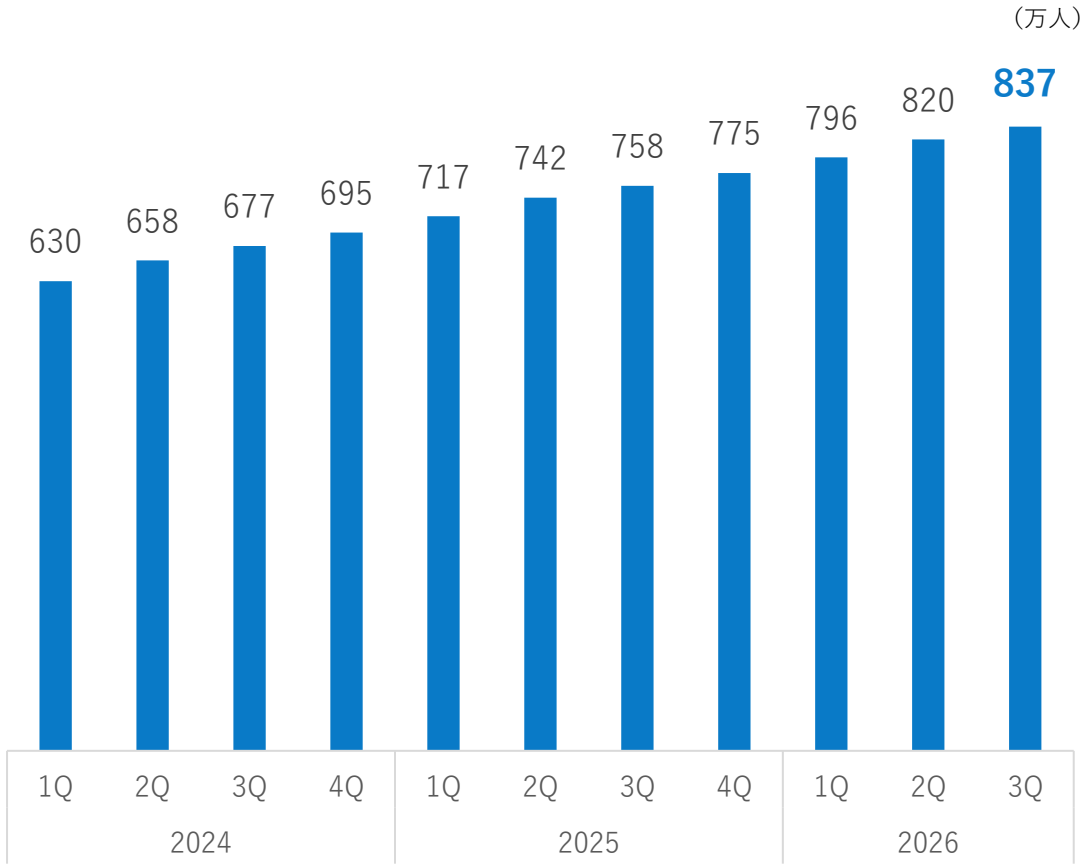


© 2007-2026 OpenWork inc.

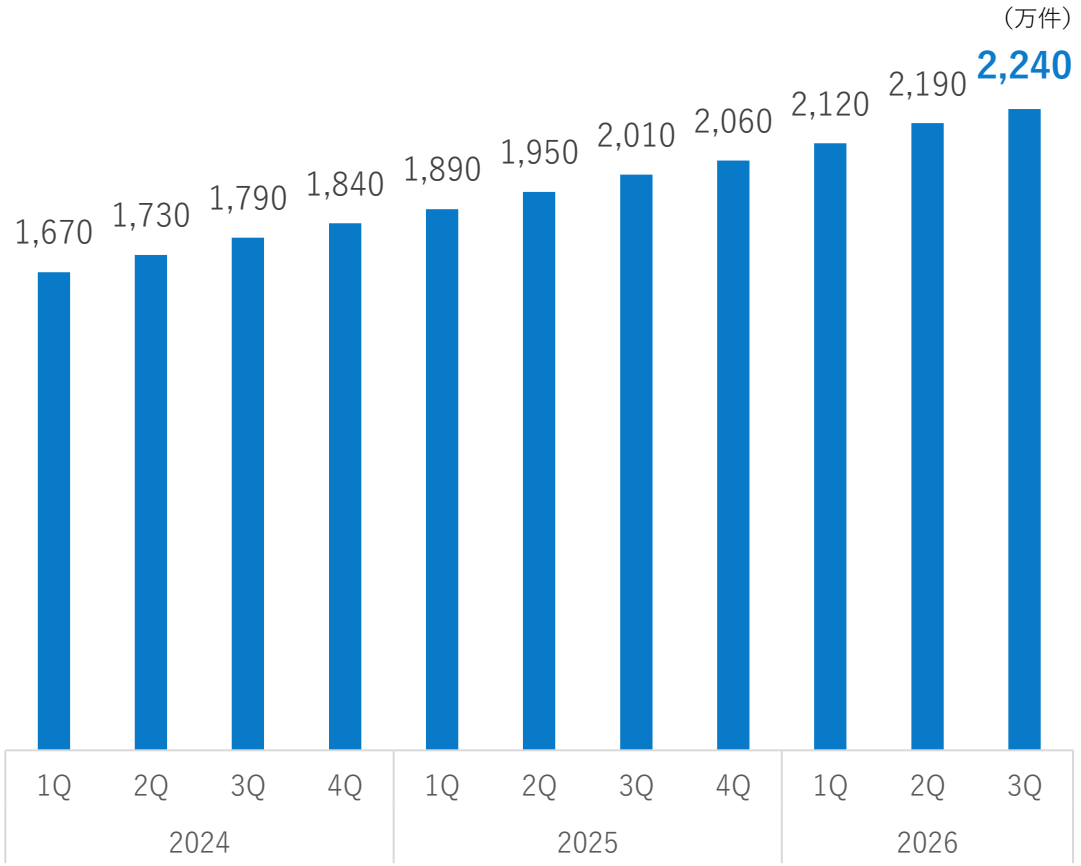
各種KPI　/　OpenWork

累計登録ユーザー数は830万人を突破、累計社員クチコミ数も2,200万件を突破。
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



© 2007-2026 OpenWork inc.

連結貸借対照表

自己資本比率は約80％と財務基盤は強固。現預金も80億円超を保有。
契約負債はリクルーティング新プランとオプションの販売増により、前期末から約1.4倍に増加。

資産

（百万円）	2025年12月期	2026年12月期 第3四半期
流動資産	8,183	**9,056**
現金及び預金	7,633	**8,097**
売掛金	437	**830**
その他 *1	112	**128**
固定資産	223	**688**
有形固定資産	26	**63**
のれん *2	-	**249**
ソフトウエア	-	**84**
投資その他の資産	196	**291**
資産合計	8,406	**9,745**

負債及び純資産

（百万円）	2025年12月期	2026年12月期 第3四半期
流動負債	1,538	**1,932**
未払金	427	**430**
未払法人税等	295	**305**
契約負債	610	**880**
賞与引当金	68	**79**
その他 *3	137	**236**
固定負債	-	**53**
負債合計	1,538	**1,985**
純資産合計	6,868	**7,759**
負債純資産合計	8,406	**9,745**

*1　前払費用＋その他　　*2　BNGパートナーズ社・PM Club社分　　*3　未払費用＋役員賞与引当金＋その他

© 2007-2026 OpenWork inc.

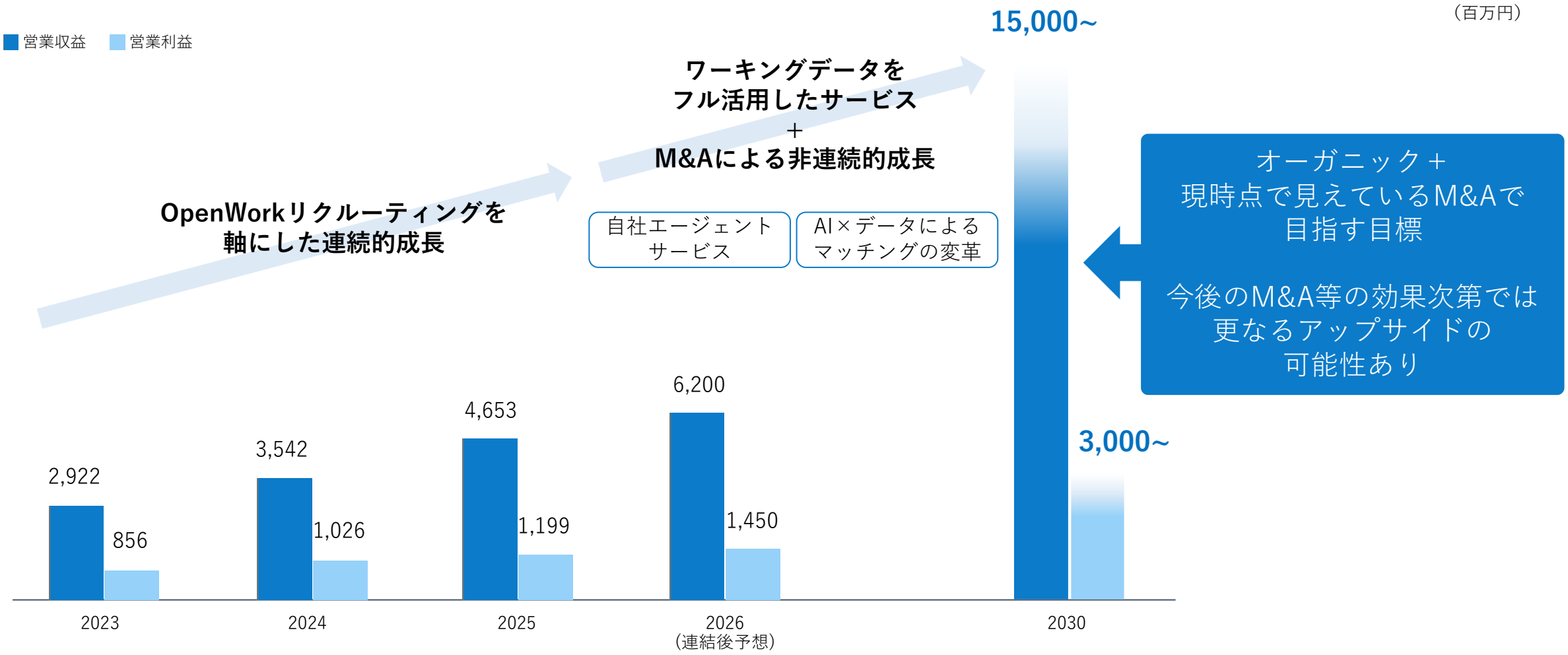
04 中期成長目標と財務ポリシー



© 2007-2026 OpenWork inc.

2030年までの成長計画

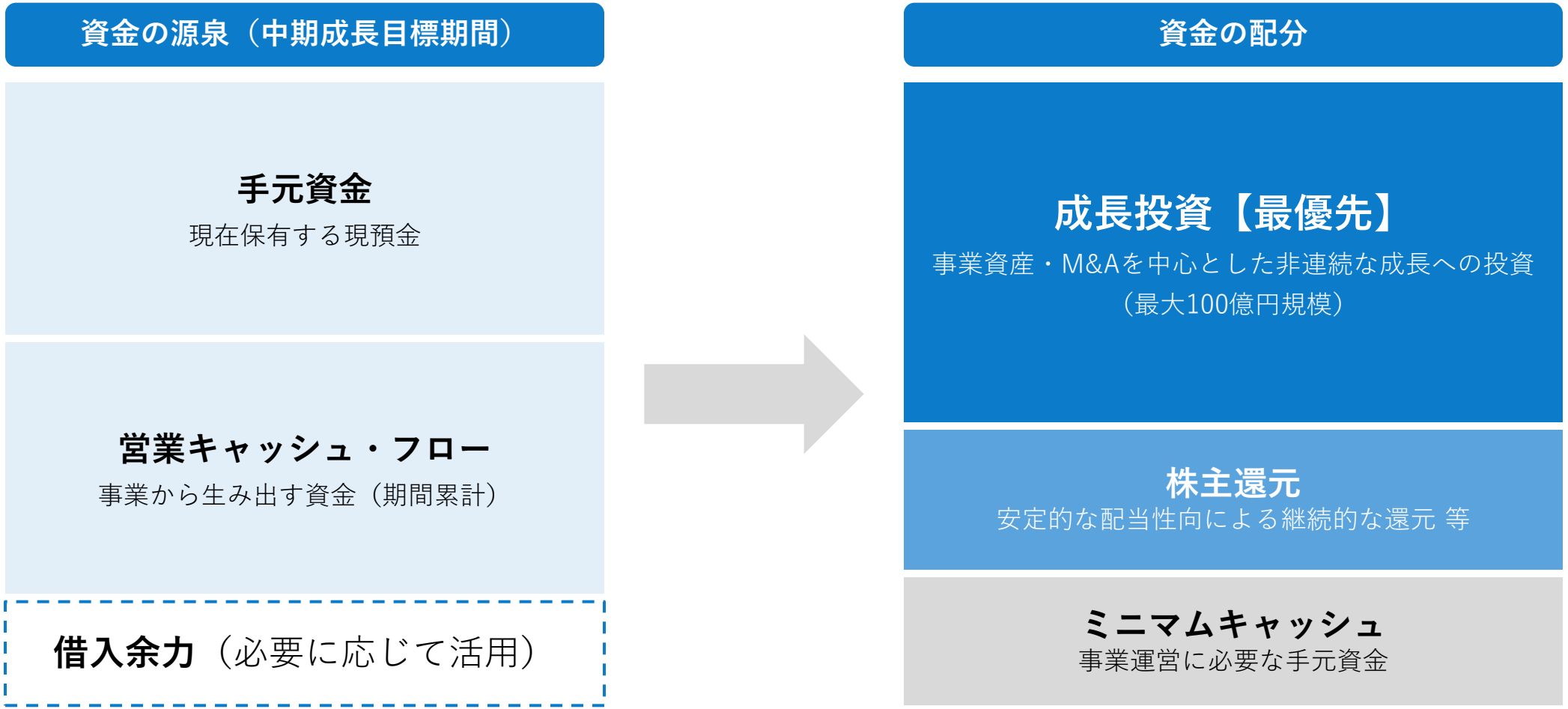
OpenWorkリクルーティングを基盤に、ワーキングデータを活用した事業拡大とM&Aによる非連続的成長を目指し、2030年に営業収益150億円以上、のれん償却後営業利益30億円以上を目標とする。



© 2007-2026 OpenWork inc.

キャピタルアロケーションの基本方針

成長投資に必要な資金を最優先で確保したうえで、それを超える資金を株主に還元する。



* 図は配分の考え方を示すイメージであり、各項目の金額規模を示すものではない。
* 既存事業の開発費・広告宣伝費等は費用として計上済みのため、上記の成長投資には含まない。

© 2007-2026 OpenWork inc.

キャピタルアロケーションの基本方針（主要領域における考え方）

手元資金は事業運営に必要な水準にとどめ、それを超える資金は成長投資と株主還元に振り向ける。

① 手元資金の最適化	**事業運営に必要な手元資金を定め、超える資金は成長投資と株主還元に配分** ビジネスモデルに鑑みて必要資金のボリュームを定めたうえで、今後の成長投資に必要な資金を確保、活用していく。
② 成長投資を最優先	**M&Aを中心に、投資枠と財務規律を定めたうえで成長投資を最優先に実行** 収益性と財務健全性の基準を設け、資本コストを上回るリターンが見込める案件に絞って投資する。
③ 負債の機動的な活用	**資本より調達コストの低い借入を、必要に応じて活用** 最適な資本構成を追求し、資本効率を高める。
④ 成長と還元の両立	**株主還元の原資とする** 成長投資の一方、安定した還元水準を維持する。自己株式取得に関しては適宜判断、但し流通株式比率の観点から慎重に検討する必要がある。

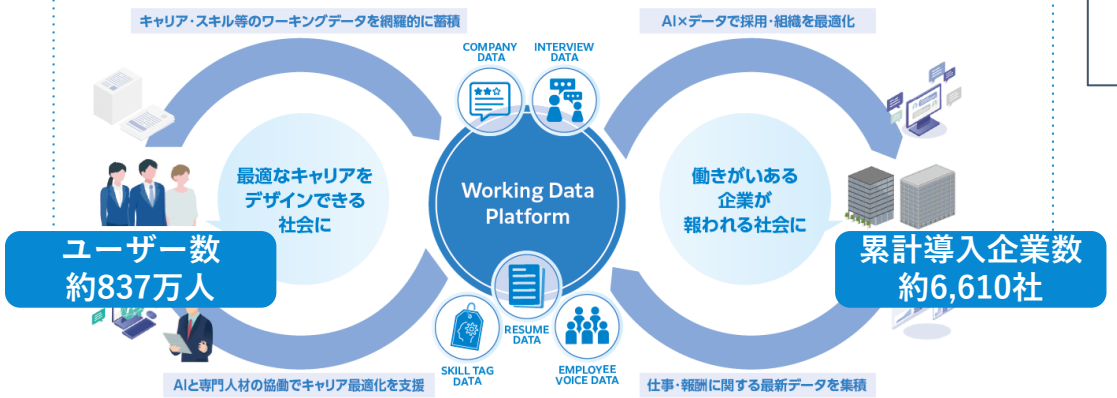
© 2007-2026 OpenWork inc.

成長投資領域① M&A投資 - 当社アセットを最大限活用できる領域への投資

大規模なユーザー・顧客基盤とデータの活用において、今後キーとなるポイントを早期に補強し
成長を急加速させるため、潤沢なキャッシュを有効活用したM&A・アライアンスを積極推進。

当社の2大アセットと提供価値

Asset1：個人・企業が集まるネットワーク



クチコミデータ
約2,240万件

Asset2：透明度を上げるデータ・コンテンツ

大規模なユーザー・企業基盤と模倣困難なデータ・コンテンツ
2つのアセットを掛け合わせ唯一無二のキャリア意思決定体験を提供

今後の成長のキー

人材紹介＆周辺領域

構築したユーザー・企業の
ネットワークに対する
マッチング機会の拡充

中小規模顧客基盤の開拓

データ資産／AI開発

マッチング体験の進化に向けた
個人の価値観・評価・能力
データの収集

中小企業の評価データの拡充

グループイン企業例

BNG partners (26.4)

他ターゲット例
RPO(採用代行)・マッチングプラット
フォーム・人事コンサル等

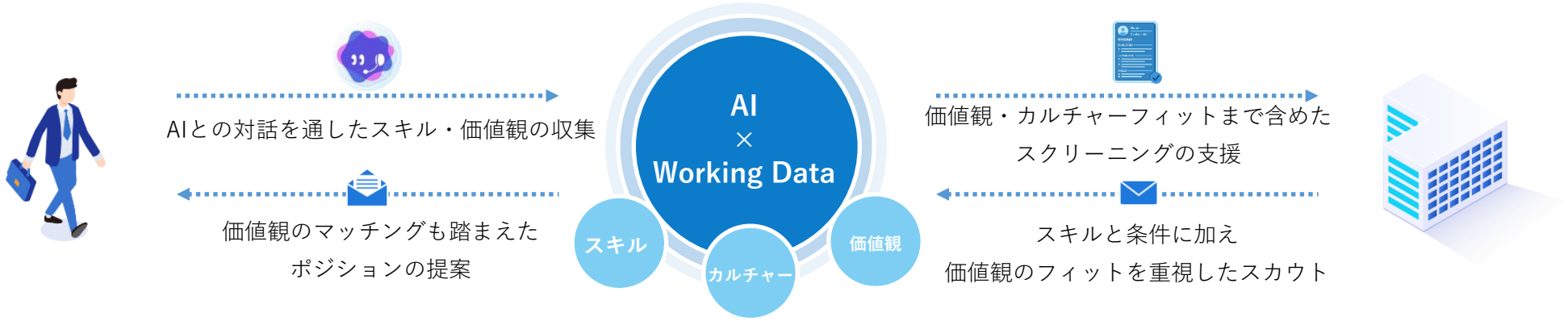
PM Club (26.1)

他ターゲット例：
AI開発・データ分析・タレントマネジメント
等HR系データの保有企業

© 2007-2026 OpenWork inc.

成長投資領域② 事業資産(AI)投資 - ワーキングデータをコアとしたマッチング体験へ

2,200万件超のクチコミやユーザーの志向をAIで構造化した、独自のワーキングデータを中核として、
求人票だけでは見えない相性まで踏まえたマッチングを、より多くの求職者と企業に届ける。



	求職者にとって	企業にとって	機能例
①スキル・カルチャー・価値観の独自データによるマッチング	AIとの対話で構造化した個人の価値観と社風データによる条件だけでないマッチングを提供		AI求人検索
②採用プロセスの自動化	評価スコアと行動データで、合う求人・企業が上位に並ぶ	候補者のスキル・価値観に合わせ、AIがスカウトを支援	レコメンドの最適化 スカウト作成支援
③データ資産による競争優位構築	対話・行動データが蓄積され、提案の精度が上がり続ける	相性で選ぶため返信率が上がり、入社後のミスマッチも減る	マッチング精度の向上 （各機能の継続学習）

© 2007-2026 OpenWork inc.

（参考）成長投資領域② 事業資産(AI)投資 - 開発事例

データ資産（クチコミ・企業スコア・職務経歴・行動ログ）を基盤に、マッチングの各ファネルをAIで順次最適化。個別機能の積み上げではなく、プラットフォーム全体で精度が向上し続ける構造を構築。

AI求人検索



AIとの対話により条件以外の要望・価値観を引き出し、企業の評価データと突合した求人を提案

レコメンド最適化



クチコミ・スコア・行動データを活用しユーザーへおすすめ企業リストを提示

スカウト自動生成



求人データと個人のスキルに合わせてAIがスカウトの理由を自動生成し業務を支援

マッチング精度向上



カルチャー・スキルなど独自のワーキングデータを活用した求人表示順の最適化

© 2007-2026 OpenWork inc.

資本効率および株主還元の考え方

成長目標に基づき、キャピタルアロケーションを再度検討した結果、利益成長と株主還元の両輪により資本効率の向上を目指す方針を決定。

ROE向上の考え方

ROE ＝ **純利益（分子）**
利益成長により拡大
÷ **純資産（分母）**
自己資本を適正な水準に維持

目指す資本効率

資本コストを大きく上回るROE

利益成長と余剰資本の適正化の両面から、資本効率を高める

還元の水準

目安となる配当性向の維持

継続的・安定的な配当を基本とし、自己株式取得は流通株式比率を踏まえて検討する

© 2007-2026 OpenWork inc.

株主還元 - 配当の予定

2026年12月末を権利確定日とする配当は、最新予想の通り1株当たり4.5円の予定。

	年間配当金		
	第2四半期末	**期末**	**合計**
最新予想 （2026年3月17日発表）	4円50銭 （実施済）	**4円50銭**	**9円00銭**
前期実績 （2025年12月期）	0円00銭	0円00銭	0円00銭

© 2007-2026 OpenWork inc.

株主優待制度に関するご案内（優待の概要）

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単元（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	詳細は次頁の通り

主なデジタルギフトの交換可能商品

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	すかいらーくグループ優待券	

(*) 「OpenWork」に投稿されたクチコミの閲覧権限。

© 2007-2026 OpenWork inc.

株主優待制度に関するご案内（進呈条件）

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か月以上2年未満	2年以上4年未満	4年以上
100株以上 1,000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）
1,000株以上 5,000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）
5,000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）

© 2007-2026 OpenWork inc.

05 想定される質問と回答



© 2007-2026 OpenWork inc.

想定される質問と回答

#	質問	回答
1	サイバー攻撃が相次いでいるが、オープンワークが保持する情報と流出した場合の影響は？	830万人超の利用者の個人情報、特に190万人分超の職務経歴書情報、また2,200万件超の社員クチコミとその投稿者情報が主たる保持情報になります。それらが流出した場合は、クチコミ・リクルーティングサービスとしての信頼性を大きく損ない、利用者・企業の減少により業績が影響を受けるリスクがあります。
2	サイバー攻撃と情報流出を防ぐための備えについて教えてほしい。	基本である脆弱性の発見と修正の徹底、攻撃により止むを得ずサービス停止した場合のバックアップからの早期復旧体制の整備、AIによる脆弱性発見・攻撃検知の高度化を随時進めております。 これら施策を執行役員CISOを中心にセキュリティ推進部・コーポレートIT・プロダクト部門が連携して推進するとともに、定期的なリスク評価と投資を通じて継続強化を図っています。またセキュリティ対策の状況は経営陣へ毎月報告し、取締役会での議論や全社リスク管理（ERM）との連携を通じて適切に監督を行っています。
3	広告費が3Qから大幅増となっている理由および今期中の見通しは？	広告の投資時期を調整し、下期に延期したものを実行した結果です。通期では12億円の広告費を投下する予定であり、現時点では計画通り投資予定のため、営業利益は計画通り着地する見通しです。第3四半期の約4.7億円には、上期から後ろ倒しした関西・一部関東エリアでのTVCMなどが含まれます。第4四半期には、残りの約3.6億円をCM継続の他、履歴書の獲得に向けたWebプロモーション等に投下する予定です。
4	生成AIやAIエージェントの普及によってユーザーはAIに直接相談して企業選びや求人探しをするようになると思うが、そうした環境下でのオープンワークの競争優位性は？	当社のクチコミデータの大部分はペイウォールで保護されており、またサイト上非公開のデータもあります。当社だけがその独自データを解析し、職務経歴や報酬等の条件だけではわからない各企業の就労環境や風土などの可視化や、独自のマッチングをAIで実現できることが競争優位性となります。一例として、2026年6月にリリースした「AI求人検索」では、AIとの対話を通じてユーザーの強みや志向を把握し、評価スコアなどのデータと突き合わせることで、条件だけでなく価値観まで踏まえた求人を提案しています。大手サービスがAIによって採用のスピードや効率を高めているのに対し、当社は、キャリアの意思決定で重要になるマッチングの「質」を重視しています。
5	社内でのAI活用の方針及び進捗状況を教えてほしい。	社内では既存業務へのAI導入による効率化や業務フローの再設計を進めています。営業関連業務を中心に活用を進めているほか、クチコミ審査関連業務についても生成AIの導入に向けた準備を進めています。プロダクト開発においても、AIを前提とした開発体制への転換が進んでおり、AIエージェントによる開発支援、AIによる開発を前提とした既存のソースコードの整備にも取り組んでいます。継続的にAIを活用した業務の効率化・人件費の最適化に努めます。

© 2007-2026 OpenWork inc.

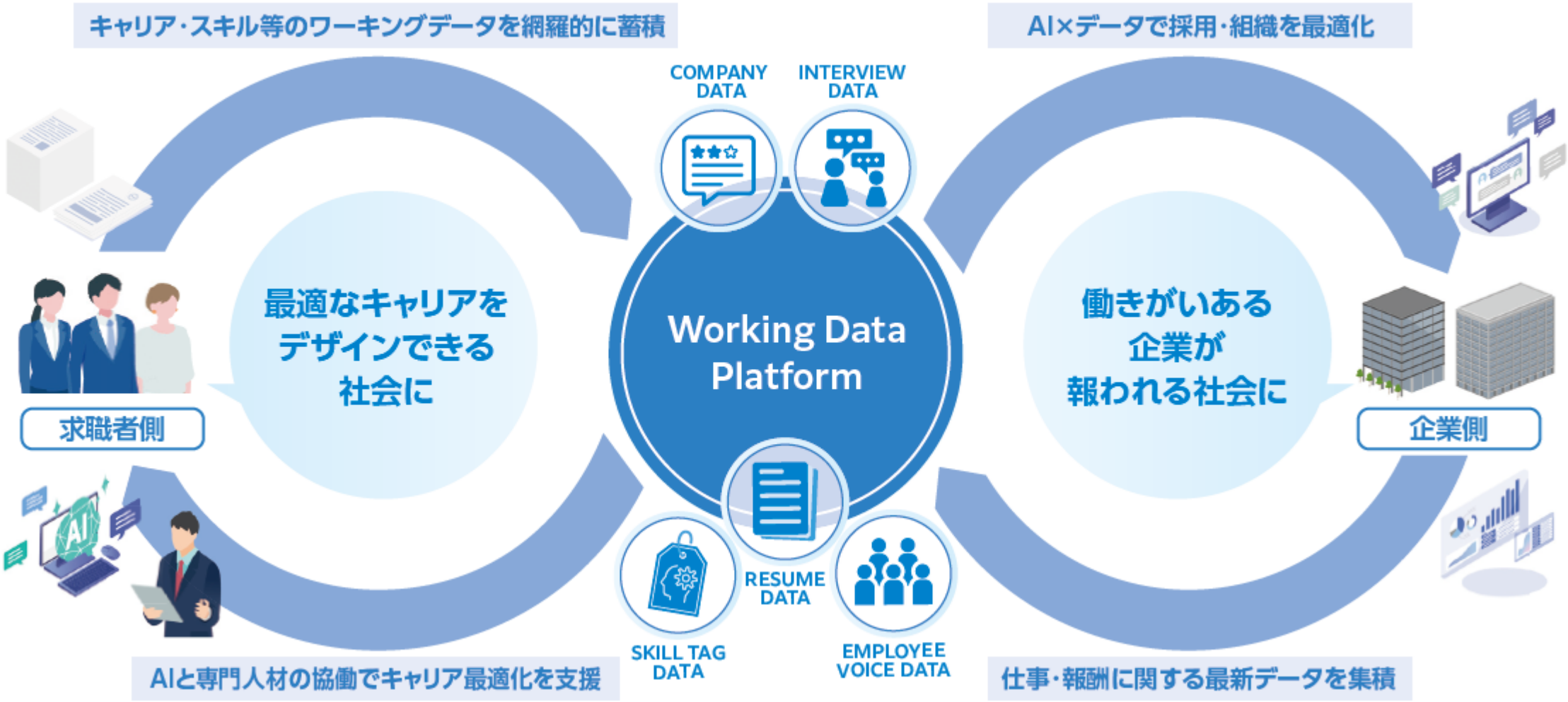
Appendix



© 2007-2026 OpenWork inc.

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。



© 2007-2026 OpenWork inc.

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。



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。

© 2007-2026 OpenWork inc.

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。過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

採用前

企業ブランディング

伝わりにくい組織の魅力をデータで伝達し、人手不足時代における**認知強化を支援**



採用時

AIマッチング

データを活用し採用工数を削減しながら、優秀人材を**見極め・動機づけ**



採用後

ワーキングデータ組織改善

客観的で比較可能なデータを活用し、組織の**内なる課題を分析**



© 2007-2026 OpenWork inc.

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**

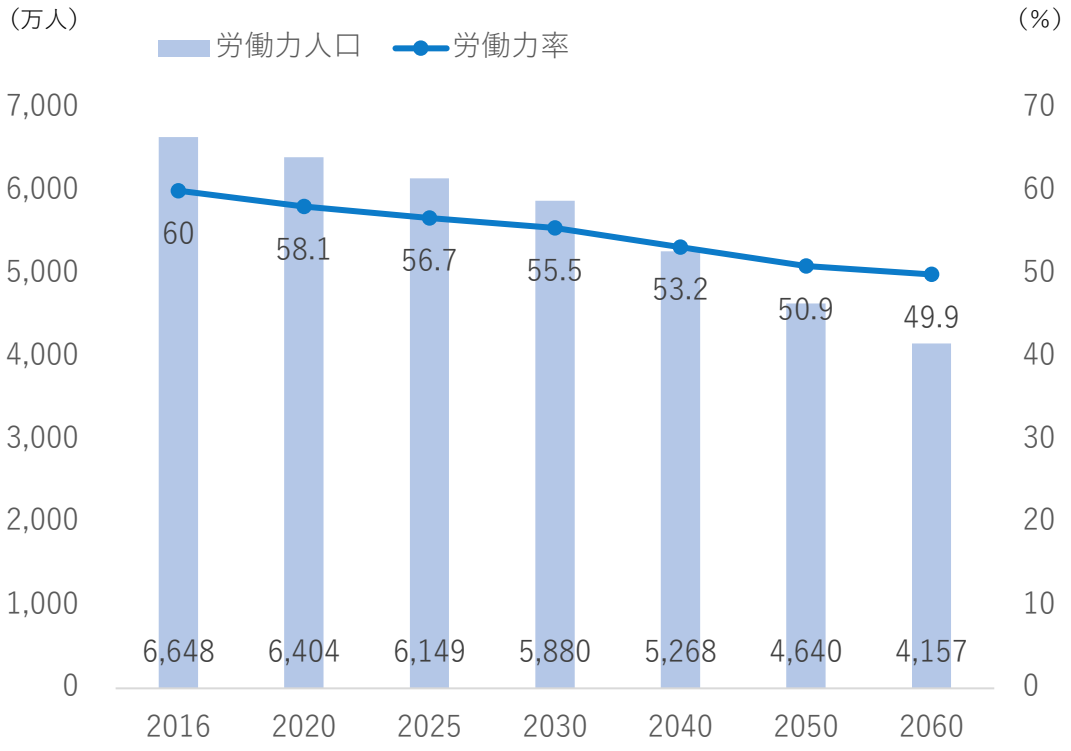
© 2007-2026 OpenWork inc.

（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

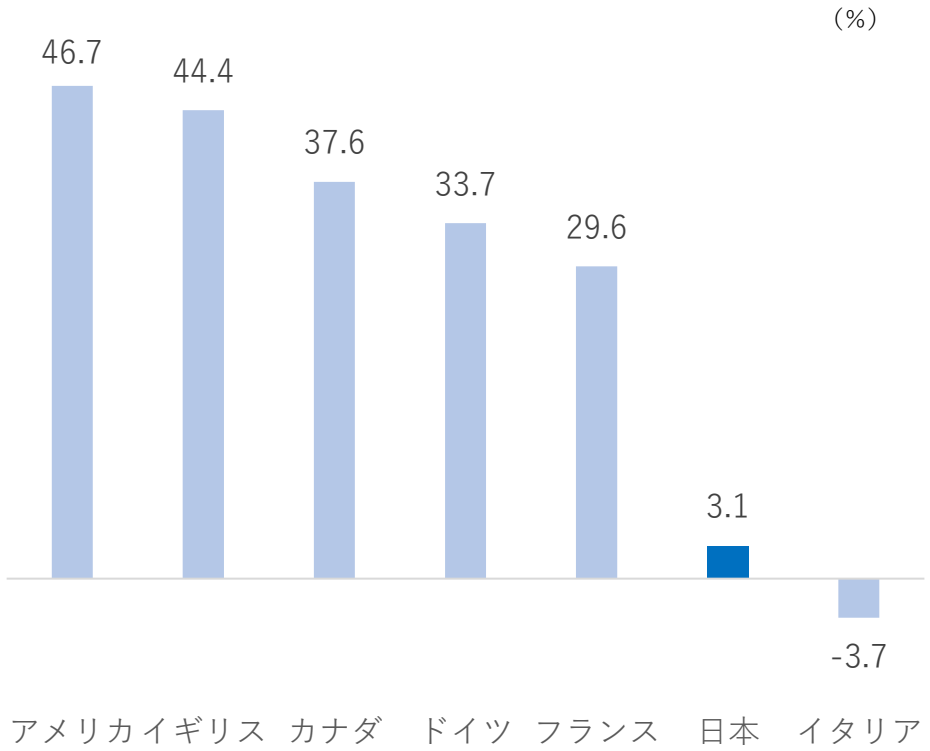
国内の労働力推移



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

© 2007-2026 OpenWork inc.

Top Message

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）

© 2007-2026 OpenWork inc.

「働く」のすべてを、オープンに。

openwork

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。

