オープンワーク

2026/11/20

オープンワークを取り上げた経緯

普段から企業調査で使用

「研究室プロジェクト」での優良投稿

業績は順調に成長（過去 3年間の年平均営業利益成長率 20%前後）

株価は2022年の上場から横ばい圏

PER18倍でPEGレシオ1倍未満

事業内容

1. 社員クチコミ・評価プラットフォームの運営

組織の「透明性」を高めるウェブプラットフォーム。現職社員や退職者のリアルな会社評価・職場環境のクチコミ情報を収集・公開。

2. 採用支援サービス（ OpenWorkリクルーティング）

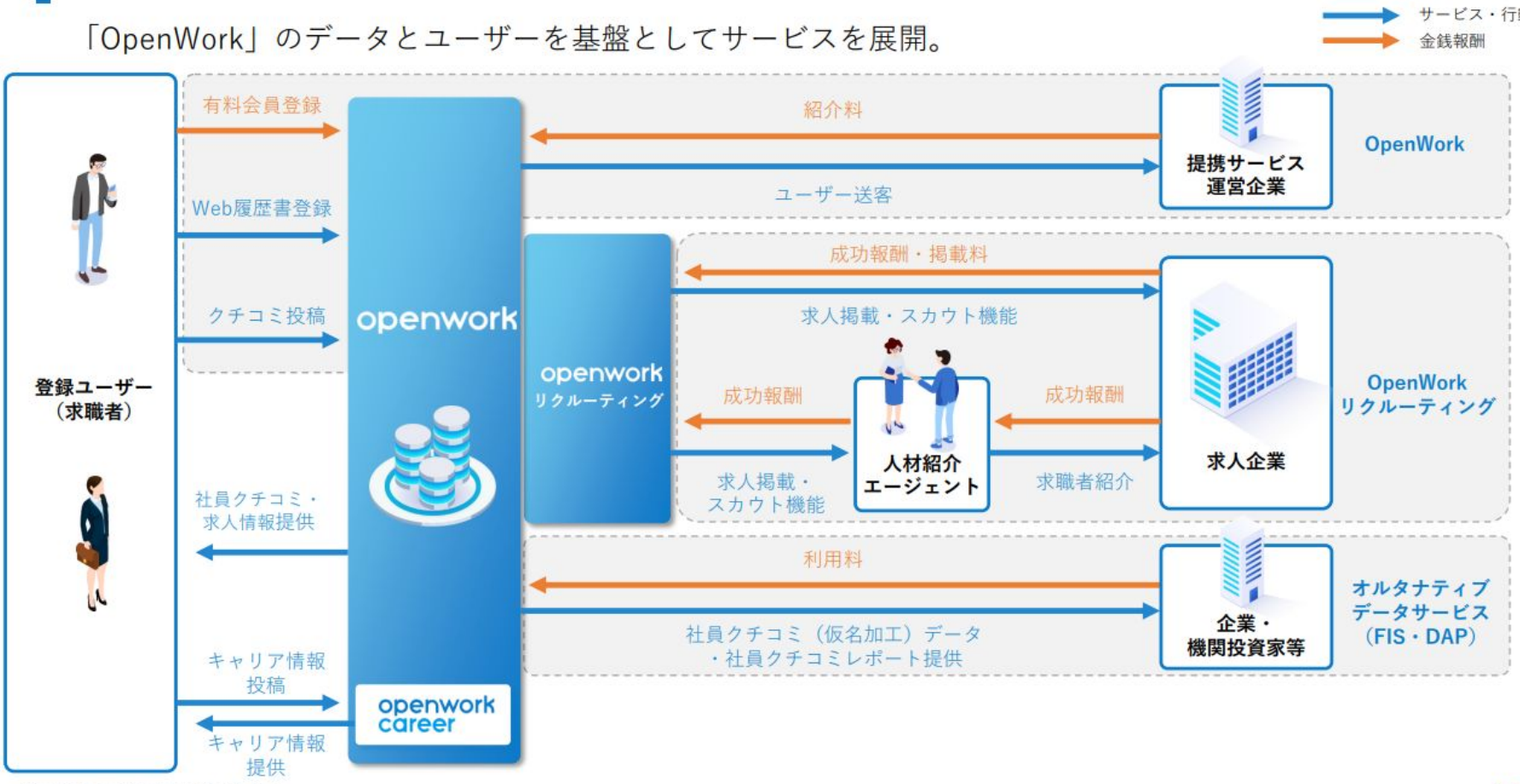
社風やリサーチに関心の高い意欲的な求職者層へ直接アプローチ可能なダイレクト・スカウト機能および求人掲載サービスを提供。

3. ワークプレイスデータ・リサーチ分析データの提供

蓄積された大量の働き方データを分析し、企業の組織診断や人事コンサルティング、機関投資家向けの企業分析データとして活用。

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。



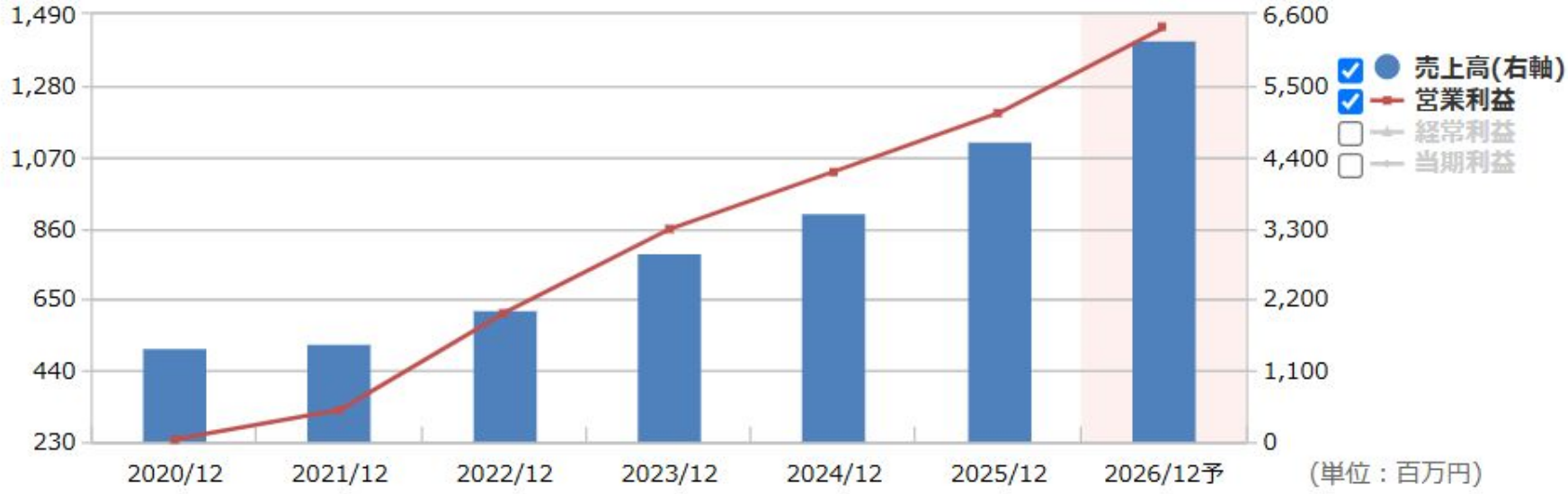
© 2007-2026 OpenWork inc.

出典：2027年3月期第3四半期決算説明資料

通期業績推移

業績 | 前期比 | 指数 | 利益率 | 変動要因

全期間 ▾　詳細：



出典：マネックス証券

事業の遍歴

2007年
Vorkers設立
増井慎二氏により設立。「Vorkers」を開始。

2016年
採用支援の開始
「Vorkersリクルーティング」を開始。

2018年
【重要転換点】
資本業務提携
リンクアンドモチベーション社と提携。

2020年
【重要転換点】
子会社化・社長交代
新社長就任
大澤陽樹氏が代表取締役社長に就任。経営体制を刷新。

2022年
東証グロース上場
グロース市場へ新規上場。社会的信用向上。

2026年
PM Club買収
PMコミュニティを買収。サービスを拡充。

現社長 経歴・体制移行 **代表取締役社長：大澤 陽樹 氏**

【交代のタイミング】 2020年の連結子会社化に伴い、創業者の増井慎二氏から大澤陽樹氏へ代表取締役社長が交代。

【略歴・実績】 リンクアンドモチベーション入社後、組織人事コンサルティング事業の責任者等を歴任。 2020年にオープンワーク代表取締役社長へ就任し、経営基盤の強化、事業多角化、および 2022年の東証グロース上場を牽引。

独自の強み

コアの成功要因：「情報の等価交換（ギブ・アンド・テイク）」 による質の高いコンテンツの自己増殖メカニズム

01 巧妙な投稿の「仕組み」

■「書かないと読めない」徹底

閲覧条件を「詳細クチコミ投稿」か「月額課金」に限定。フリーライダーを排除し、フライホイール（自己増殖）を創出。

■ 500文字の品質ハードル

あえて投稿ハードルを上げ「綺麗な場所にゴミは捨てない」環境を維持。良質な情報が良質投稿者を呼ぶ正の連鎖を構築。

02 後発からの競合差別化

■「組織可視化DB」の確立

先行サービスが「不満の掃き溜め」になりがちな中、客観的な「企業状態データベース」としてブランディング。

■ 高い信頼性とSEO優位性

コンテンツの信頼性向上により、Googleの「企業名＋評判」等の検索クエリで圧倒的上位表示を獲得。

03 就活生の先行囲い込み

■ 就活生への無料開放

「大学アドレス登録」や「アンケート回答」等の代替条件で、経験のない学生にも閲覧権限を付与。

■ 長期LTVの確立

「就活時に活用 ⇒ 社会人となり転職時に回帰する」という、ユーザーの長期的エンゲージメントサイクルを形成。

出典：Yuukiさん投稿

口コミ数・掲載企業数の比較

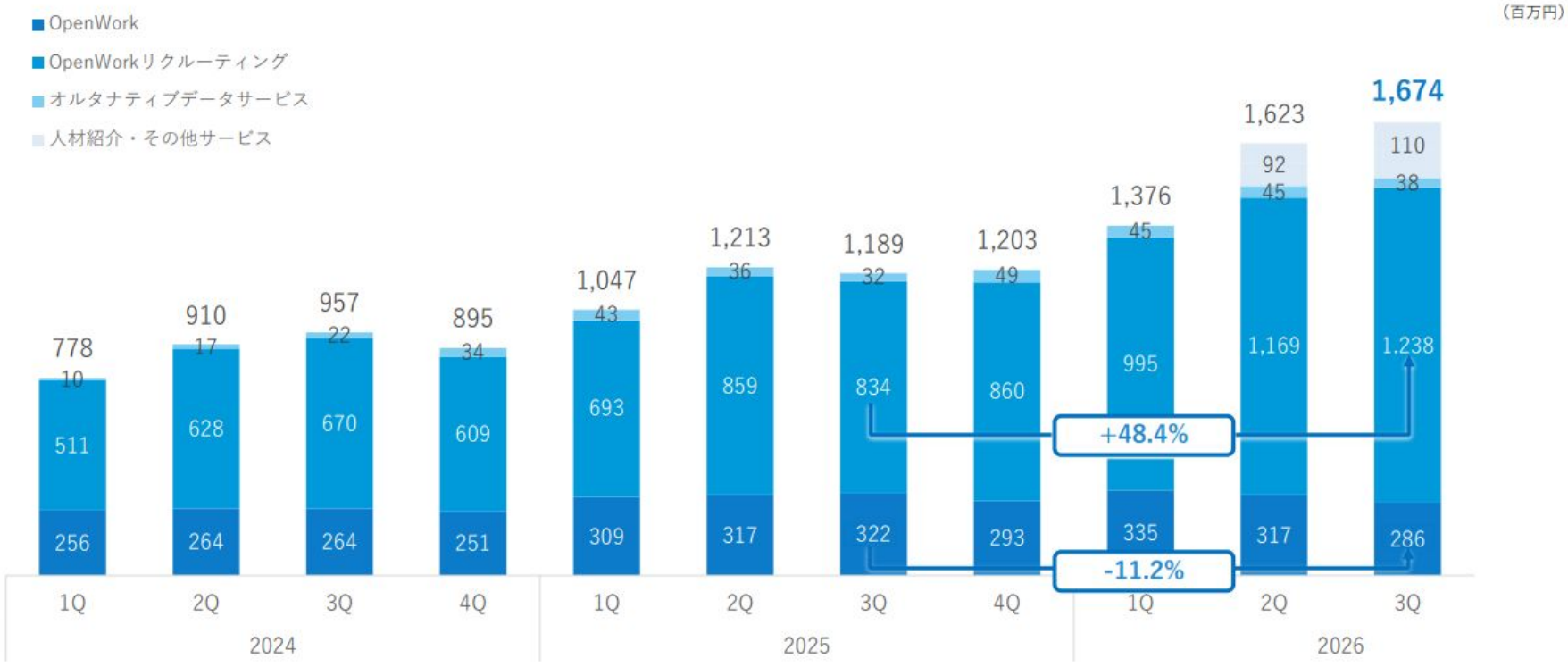
各就スト/転職口コミプラットフォームの規模比較

サービス名	口コミ・評価件数	掲載企業数	備考・集計時点
エン カイシャの評判	3,000万件以上	22万社以上	公表値
OpenWork	約2,240万件	約8万4,000社	2026年9月末時点
転職会議	約560万件	約24万社	2026年公表値
キャリコネ	100万件以上	- (記載なし)	公表値

※ 各社の公開情報およびIR資料等を基に作成。数値の集計基準・時期は各サービスにより異なる場合があります。

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。



© 2007-2026 OpenWork inc.

出典：2027年3月期第3四半期決算説明資料

今後の可能性

リクルーティング

OpenWorkリクルーティングの成長加速

- 質の高い「口コミデータ」と「Web履歴書」のデータベース活用を推進
- 企業のダイレクト・リクルーティング需要を取り込み継続成長

収益基盤の多角化

人材紹介・オルタナティブデータの拡大

- 人材紹介エージェントとの連携・自社エージェント機能の強化
- 企業・機関投資家向けオルタナティブデータ（FIS・DAP）の提供拡大

テクノロジー活用

AI技術によるデータ価値の最大化

- オルタナティブデータ分析へのAI導入による高付加価値化
- 求職者と求人企業におけるマッチング精度の高度化

非連続な成長戦略

インオーガニック成長を促す M&A活用

- シナジーが見込める周辺事業や企業の積極的な買収
- 新規領域参入の加速とデータプラットフォームの機能拡充

出典：2027年3月期第3四半期決算説明資料 等

投資における懸念点

収益・価格戦略

料金構造と顧客増加トレンド

- 料金引き上げ（基本料金の導入）による顧客増加数の低迷
- 採用企業にとっての明確なメリット・価値証明

データ・AI管理

口コミ資産とプライバシー

- AI活用による口コミデータの陳腐化リスク
- 厳格な個人情報保護への対応

市場競合・M&A

競争激化と投資規律

- 競争環境の激化（カイシャの評判、転職会議等）
- M&Aでの高値づかみ・減損リスク

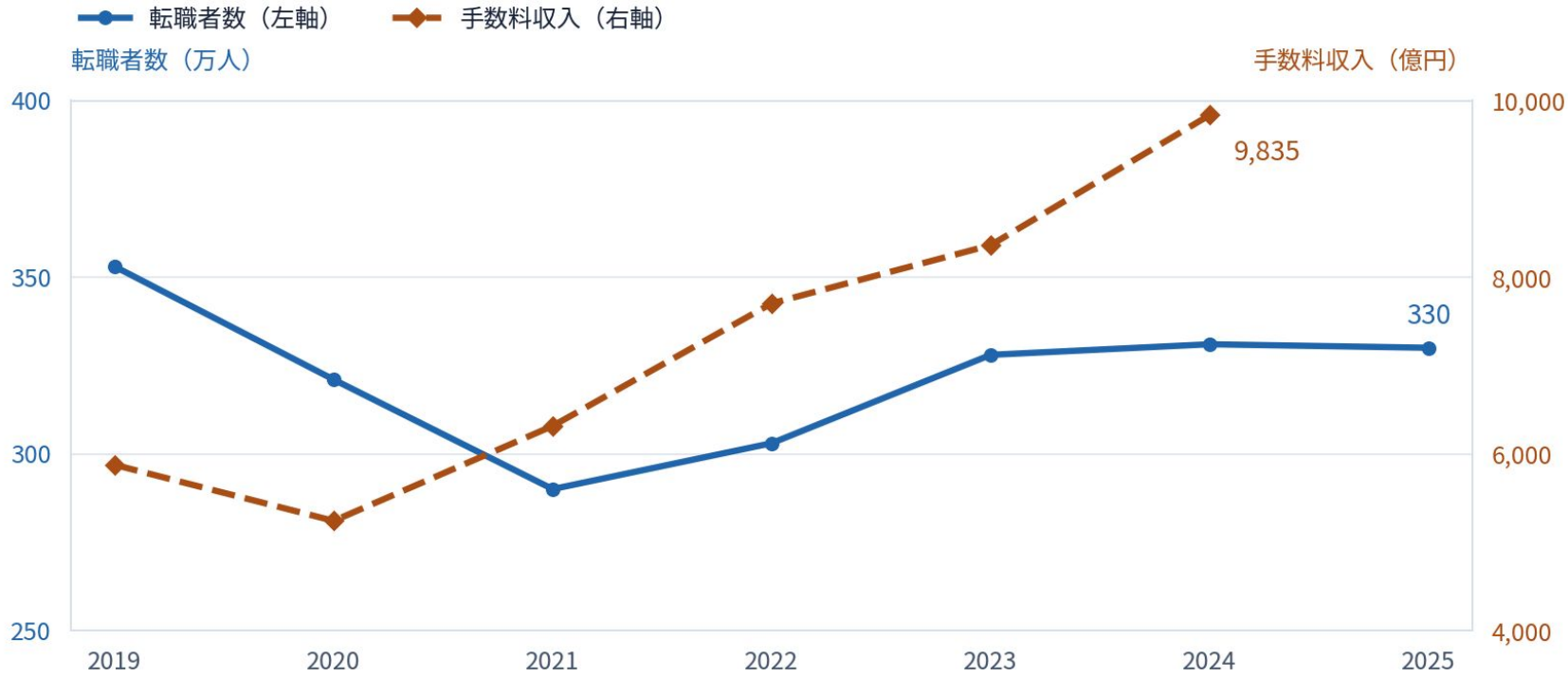
ガバナンス・資本

支配株主との関係性

- 株式の50%超を保有する親会社（リスクとチャンスの両面）

出典：2027年3月期第3四半期決算説明資料 等

国内の転職者数と有料職業紹介の手数料収入



転職者数は暦年平均。手数料収入は年度集計で、2024年度まで。

出典：総務省「労働力調査」、厚生労働省「職業紹介事業報告書」

リンクアンドモチベーション社の概要

会社概要

組織・人事コンサルティングのパイオニア

- 2000年に設立された東証プライム市場上場企業
- 独自の「モチベーションエンジニアリング」を基軸に展開

基幹事業

組織・個人に向けた多角的な支援

- 組織開発・個人開発・マッチングの3セグメントを展開
- 国内初の組織診断・改善SaaS「モチベーションクラウド」などを提供

独自の技術・強み

モチベーションエンジニアリング

- 経営学・社会心理学・行動経済学などを融合した独自の技術
- 「人は意味合いにより駆動する」という思想に基づいた組織変革

今後の展望

モチベーションカンパニーの拡大

- 企業のエンゲージメント向上を通じた「モチベーションカンパニー」の創出
- テクノロジー×コンサルティングによるサービス価値の最大化

出典：株式会社リンクアンドモチベーション IR資料 等

ディスカッション

- 今後も高い成長率を維持できるか？
- 人材採用業界の変化
- AIはどこまでできるか？
- 親会社が取り込む／他社によるM&Aの可能性
- 株価の高低をどう判断するか？
  - 成長株として見るなら成長率の伸びが欲しい
  - 割安株として見るならもっと安くなって欲しい
  - 安定性を判断するには時期尚早