



2025年3月31日

各位

会社名 オープンワーク株式会社
代表者名 代表取締役社長 大澤 陽樹
(コード番号: 5139 東証グロース)
問合せ先 執行役員 CFO 広瀬 悠太郎
(TEL. 03-5962-7040)

2024年12月期 通期決算後の主な質疑応答

2025年2月13日に公表した当社の2024年12月決算に関して、公表以降に株主様・投資家様等から頂戴いたしました主要なご質問事項の内容と回答を以下の通りお知らせいたします。また、ご質問には2025年3月25日開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」に関する内容も含んでおります。

なお、内容については、ご理解いただきやすいよう一部内容の加筆修正を行っております。

参考

2024年12月期 決算説明資料

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/5139/tdnet/2563929/00.pdf>

事業計画及び成長可能性に関する事項

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/5139/tdnet/2584545/00.pdf>

#	質問	回答
1	2025年3月からプライシングモデルを見直すとのあるが、今期の業績には織り込まれているか	織り込まれています。但し新プランへの切り替えは段階的に行っていく予定であること、また会計上は1年分の利用料を各月に按分して計上していくため、そもそも今期業績への影響はあまりない想定しております。
2	2024年12月期もTVCMへの投資を行っているが、その成果はどのように出ているか	TVCMの効果については、Web履歴書の増加等のKPIに一定の効果が確認できております。また想定外の効果としては企業様からの問い合わせも増えました。Q4でCMを放映した関西は特に製造業で上場されている企業が多く、そうした企業様から多くお問い合わせを頂いたこともあり、大阪拠点の活動も強化していきたいと考えております。
3	今期の大きな営業費用の発生時期（季節性の有無）はあるか	固定費については殆ど季節性はなく、採用が進むにつれて人件費及び人数と関連する費用が増えて行く形です。広告宣伝費はTVCMの放映やその他のプロモーションを強化するタイミングで増加することがありますが、実行タイミングは市況等に合わせて決定していく予定であるため、今期費用の明確な季節性はない状態です。
4	今期の採用計画では50名規模を予定としているが、具体的な職種やスキルはどのように想定しているか	今回は主にインサイドセールスやフィールドセールスといった営業職の採用が中心になります。OpenWorkリクルーティングにおけるお客様からの引合いが非常に多くなってきており、このタイミングを逃さないために営業職の採用を強化することが重要だと考えています。また、クチコミやAIを活用したプロダクトサービスを次々とリリースしていく計画もあるため、エンジニアやデータサイエンティスト・アナリストの採用も継続して行います。
5	新サービス「OpenWorkキャリア」の狙いについて	大目的はユーザーの皆様にはキャリア形成に関する役立つコンテンツを届けることですが、ビジネス的な狙いの一つとしては転職潜在層に対して、OpenWorkリクルーティングへの新しい導線を用意することとなります。例えばOpenWorkキャリアの「キャリア事例・年収推移」では、職種ごとに年齢と年収推移のデータを掲載しており、そこからOpenWorkリクルーティングで求人が見れるようになります。更に求人からその企業のOpenWorkのクチコミも閲覧できるため、シームレスに往来しながら自分のキャリアを検討できる体験を提供します。また、個人のキャリアというクチコミとは別の「働く」に関するデータを収集し、既存サービスの更なる価値向上や新サービスの創出にもつなげていきます。
6	OpenWorkキャリアのマネタイズ方法、及び各ユーザーの利用促進策はどのようなものがあるか	今後のマネタイズの方法は幾つかあるが、未だ開示できる段階ではないので回答は差し控えさせていただきます。 ユーザーの活用を促進する方策も色々あるが、情報の質を担保するため直接的なインセンティブではなく、アンケート形式での投稿の誘発やユーザー同士の質問を促す機能などにより投稿を増やし、活性化することで活用を促進したいと考えています。
7	OpenWorkエージェントのビジネスモデルはどのようなものか	OpenWorkのクチコミ閲覧権限を、当社の提携先である、就活生向けの人材紹介を手掛けるキャリアアドバイザー企業へ無償で提供します。これにより提携企業のキャリアアドバイザーがキャリア相談に乗ったり、OpenWorkのクチコミを見せながら企業をご紹介しますことができます。その結果、採用成功に至ったときはOpenWorkの方に成功報酬が入り、それを提携先とシェアするモデルになります。

#	質問	回答
8	首都圏以外に OpenWork リクルーティングの展開エリアを拡大する方針だが、そこでの業績はどの程度今期計画に織り込んでいるか	今期計画へ織り込んでおりますが、金額としては僅かです。計画策定時点においては、顧客企業・ユーザーの獲得及び期内の売上見通しについてはまだ合理的な見通しが立てきれない状態であったためです。拠点立ち上げ、営業活動は順調に進められておりますので、今後開示すべきタイミングがあれば改めてご報告いたします。
9	クチコミ×AI の活用を進める方針であるが、具体的にどのような活用方法を考えているか	クチコミデータという他社にはない独自の強みを、AI を用いて最大限に活かすことで、OpenWork リクルーティングの差別化を進めます。例えば、膨大なクチコミデータをもとに「この求人はこの候補者に合いそうだ」といったマッチングを AI が提案し、それを人が最終的に判断することで、より精度の高い採用活動が可能になります。
10	新卒向けサービスの今後の見通しはどの程度か	新卒採用市場の規模は約 1,500 億円、既に当該領域だけで 50 億円以上の売上を持つ企業も存在しています。一方で当社のユーザー基盤を考慮すると、同等レベルのポテンシャルは十分にあり、また当該規模の収益が見込めれば当社としては大きいと考えております。競合他社との差別化については、求職者にとって本当に価値のある情報を提供できるかどうかのポイントになると考えています。クチコミによる企業評価や、就活を終えた先輩たちのリアルな体験談データも蓄積し提供できるという点で、当社には独自の強みがあります。
11	中期経営計画の開示予定はあるか	中計の開示については継続的に社内で議論しております。中計は既存事業だけでなく先行投資や複数の新しい取り組み等の成果を前提としておりますが、その見通しを今は見極めている段階です。引き続き開示タイミングについては検討していきたいと思っております。
12	優待導入の背景は何か	現状の当社の企業価値に鑑みると、今はより多くの投資家様に興味を持って頂くことが重要なフェーズであると考え、株主優待を導入しております。また、当社はデータと AI をはじめとする技術を使ってジョブマーケットの変革を進めて参りますが、競合も多い市場環境においては相応の時間が必要であるため、長期保有を優遇させていただく設計にしています。配当をはじめとするその他の株主還元については、今後のキャッシュの創出力や成長投資の進捗を見ながら継続的に検討を行います。
13	保有資金の使途は？M&A は検討しないのか	企業価値向上の速度を上げるため、M&A の推進を本格化しています。 主なターゲットは、当社の保有するワーキングデータと関連する領域、OpenWork リクルーティングと親和性の高い領域であり、収益の最大化と競争力の強化を実現し、非連続な成長を目指しております。

以上