



2026年4月1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)

2025年12月期 通期決算後の主な質疑応答

2026年2月12日に公表いたしました、当社の2025年12月期決算内容、及びそれ以降の開示に関して、2026年3月31日までに株主様・投資家様等から頂戴いたしました主要なご質問事項と回答につきまして、以下の通りお知らせいたします。また、質疑応答には2026年3月17日開示の「株式会社BNGパートナーズの株式取得（子会社化）に関するお知らせ」、2026年3月24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。

<質疑応答を行った主要イベント>

- ・機関投資家1on1ミーティング
- ・個人投資家説明会（2026年2月20日 Kabuberry Lab 開催）
- ・第19期 定時株主総会（2026年3月25日開催）
- ・その他メール等でのお問い合わせ

<ご参考>

2025年12月期 決算説明資料

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/5139/tdnet/2756070/00.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/2779571/00.pdf>

株式会社BNGパートナーズの株式取得（子会社化）に関するお知らせ

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/5139/tdnet/2777507/00.pdf>

#	質問	回答
1	FY26 の計画（単体：営業収益 57 億円、YoY+22.5% / 営業利益 14.5 億円、YoY+20.6%）の前提と達成難易度を教えてください。	OpenWork リクルーティングの営業収益成長(YoY+30%)が成長の中心で、採用決定人数は堅調な増加を見込んでいます。また、新プランへの契約変更推進による基本使用料の収益増も見込んでいますが、これは年間を通して徐々に積みあがっていくため、営業収益はやや下期偏重となる見込みです。営業利益は各費用とも前期と概ね同水準を見込んでおり、結果として営業利益率も前期水準の 25%程度を見込んでいます。達成難易度に関しては、保守的な計画という見方はしておりません。
2	中期成長目標の営業収益 150 億円、営業利益 30 億円はこれが最大値か。また、この計画は M&A による収益・利益の増分も含んでいるか。	現状の中期目標は最低ラインとして設定したものであり、オーガニック成長を中心として見込む部分となります。現状の成長率では若干不足に見えますが、リカーリング収益の発生による顧客 LTV 上昇、AI を活用したマッチング効率の向上、スキルベースドハイアリングをはじめとした差別化、昨年大きく進んだ関西等のエリア拡大等、成長率を向上させていく施策についても進捗・今後の着手が見込まれています。M&A に関しては、連結による短期的な業績向上効果より、中期戦略である Working Data Platform の実現に必要なリソースの確保に重点を置いているため、大きくは織り込んでおりませんが、成果次第ではアップサイドも見込めると考えおります。
3	2025 年と比較すると、2030 年の営業収益は 3 倍であるものの営業利益は 1.5 倍にとどまっています。成長率に差分が出ている理由は何でしょうか。	現在は営業利益率が低い企業であっても、中期戦略達成に向けたリソース確保のための案件や、将来的な利益率改善が見込める案件であれば M&A の対象になりうると考えております。そうした場合ののれんによる費用増はある程度加味しつつ、営業利益率 20%は確保する形で目標を設定しているため、営業収益成長率との差分が出ております。
4	社内での生成 AI による業務効率化余地を教えてください。社員が顧客の採用プロセスを支援する部分などでしょうか。	生成 AI を開発プロセスに適用し、プロダクト開発のサイクルを短縮し新たなサービス、機能のリリース速度を上げる取り組みを進めています。また、セールス・マーケティング組織においても、AI を活用したワークフローの自動化やナレッジマネジメントにも着手しており、全社的に生成 AI を活用した生産性向上を推進しております。
5	AI 投資による効果や、今後の伸びしろをどう見えますか？	既に AI や機械学習を導入したことで各指標にはポジティブな影響が確認されております。現状は、更に当社の強みである膨大なクチコミなどの一次情報を機械学習モデルに組み込むことで、マッチング精度の向上を図っている状況です。今後はさらに AI 投資を進め、独自のワーキングデータと最新のテクノロジーを掛け合わせることで我々にしかできない高精度なキャリア支援を実現することができると考えおりますので、今後の成長余地は極めて大きいと捉えております。

#	質問	回答
6	<p>昨今は「SaaSの死」等と表現されることも多いですが、AIの発達により、御社の事業にどのようなメリットやデメリット（リスク）が生じるかを、可能な限り具体的に教えてください。</p>	<p>当社が保有するクチコミを始めとする自然言語データはAIと非常に相性が良いものと考えております。まず、働く一人ひとりの体験を大量に、かつ低コストで蓄積した言語データはそれ自体で代替が難しいものになります。かつデータの殆どはオープンにしておらず、それらは外部サービスの生成AIによる収集・学習はできません。そして当社はAIを組み込んだプロダクトで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を可視化し、求職者にとって最善となるキャリア開拓の支援が可能になります。これが当社の差別化要因となるため、AIの発達は当社の大きなメリットであると考えております。</p>
7	<p>広告投資を継続していますが、昨年度における投資の効果をお願いします。</p>	<p>前期は約5億規模のマス広告投資を行いました。うち半分強程度は関西を中心としたTVCMに投資しましたが、関東と同程度のユーザー認知度を獲得できるようになっており、メーカーや金融業等を中心に求人企業の開拓も進んでいることから効果は出ていると捉えております。また、今後は関東圏でも同等の投資対効果が見込めるようであれば関東でも広告等による更なる認知向上にチャレンジしたいと考えております。</p>
8	<p>PM Club社のM&Aを行った目的について教えてください。</p>	<p>PM Club社とは「スキルベースドハイアリング」を進めるための「スキルズインベントリー」の実現可能性に価値を見出してご一緒いたしました。短期的な業績に対するインパクトはありませんが、このスキルタグを活用したマッチングは非常に独自性が高く、具体的な内容についてはまだ開示することができないものの、当社グループの中長期的な競争優位性の源泉になると考えております。</p>
9	<p>BNGパートナーズ社のM&Aを行った背景、発揮できるシナジーをお願いします。</p>	<p>かねてより、当社はクチコミ等のワーキングデータとAIを活用した人材紹介のゲームチェンジに挑戦したいと考えておりました。例えば、従来のキャリアアドバイザーの経験を中心としたアドバイスに加え、A社とB社の2社間の人事制度の違いをワーキングデータから抽出した上で求職者と協議し、より志向に合致する方を推薦する。このヒトとデータが相補的に作用した、マッチング精度の高いキャリア支援は当社グループ以外ではできないサービスであり、数千億円規模の人材紹介市場における大きな差別化要因となります。加えて、OpenWorkのユーザーデータベースに対する集客が可能になるため、人材紹介会社にとって負担の大きな求職者の集客コストを下げること、収益効率の向上も期待ができます。今回グループインしたBNGパートナーズは15年以上のハイクラスの人材紹介領域で高い実績と見識を有しており、当社が扱う求人やユーザー、ワーキングデータの利活用等に高い親和性があり、上記構想の実現に向けた最良のパートナーであり得ることから仲間に加わっていただきました。</p>

#	質問	回答
10	AIの発達等、大きな市場変化が起きている今、目先の利益はある程度犠牲にしても投資を優先し、その先の大きな成長につなげるべきではないでしょうか。	昨今の動向も踏まえた、投資の大幅拡大、例えばマーケティング費用の集中投下による認知獲得の急速化や大規模なAI開発などの施策も選択肢としては用意しており、社内で検討しております。一方で利益成長に対する市場の期待値等も勘案すべきであるため、費用対効果を十分に検証したうえで慎重に検討・判断してまいります。
11	創業者株式による売却がありました。当該株主との対話と調整や、売却における自社での当該株式の引き受けなど、市場や既存株主への影響を抑える施策を行うべきではありませんか。	本件は当該株主様の判断に基づくことであり、当社の意思のみで決定できる事項ではございませんが、今後もし同様のことがありえる場合には株主の皆様及び投資家の皆様のご不安が極力軽減されるよう努めてまいります。
12	労働集約企業なのか、AIエンジニア企業なのかを確認したく、従業員の職種の内訳を開示していただけますでしょうか。	従業員の職種内訳については、概ねセールス系が4割、プロダクト系が4割、バックオフィス系が2割となります。労働集約的というかは難しいところですが、日本の、特に大手企業の採用支援は時には泥臭くお客様に伴走することが必要でもあるため、セールス系のメンバーも一定の人数は引き続き必要と捉えております。また、AIとワーキングデータを活用した今までにないプロダクトの開発に向けてはプロダクト系のメンバーも増やしながら進めております。一方、社内でのAI活用による省力化も積極的に進めており、より効率に人的リソースを活用した経営を実現できるよう努めてまいります。
13	過去に発生した決算日の誤掲載や、問い合わせへの対応遅延など、現在のIR体制には不備が見受けられます。情報の透明性を掲げる企業の姿勢として、これらの事実関係と再発防止策を説明し、信頼回復に努めるべきと考えるが、社長の見解をお聞かせください。	改善のご意見・ご要望はありがたく頂戴いたしました。決算日について掲載している日付に誤りはありませんでしたが、わかりづらい掲載となってしまうおりました。今後も投資家の皆様にとってもより分かりやすいIR発信に努めてまいります。

#	質問	回答
14	<p>昨今の東証による資本市場改革の動向を踏まえ、親会社（株式会社リンクアンドモチベーション）との親子上場を維持することの資本政策上のメリットを改めてご教示ください。</p> <p>また、決算発表日や株主総会の開催形式等が親会社と完全に同一である現状は、経営の独立性に疑義を抱かせる一因となっています。少数株主の利益保護および経営陣が本業の成長に専念できる環境構築の観点から、現在の支配構造の妥当性と独立性確保に関する社長の見解をお聞かせください。</p>	<p>親子上場をめぐる、昨今の動向に関しては当社としても認識をしております。一方で、グループ経営の方針は変わりなく、グループ各社の事業の拡大と同時に、各社が相互に連携し、シナジーを創出することを目指しています。当社も経営の自主性を保持しつつ、グループのアセットを活用してシナジーを創出し、当社の企業価値の最大化を目指した経営判断・事業推進を行ってまいります。</p>
15	<p>配当実施の背景を教えてください。また、配当性向20%を他社と比較した際の評価と、今後引き上げる可能性の有無についても教えてください。</p>	<p>昨年度までは、成長投資の原資確保と投資による企業価値向上が、最大の利益還元と考え無配としておりました。この度、新設した中期成長目標では、2030年12月期まで、継続的な事業の拡大と営業収益及び利益の成長を見込んでおります。この前提のもと、キャピタル・アロケーションを再検討した結果、M&A等を含む成長投資と、株主の皆様への還元双方の両立が可能と判断し、初となる剰余金の配当を実施する方針を決定いたしました。引き続き成長投資は積極的に行いつつ、年間の連結配当性向20%程度を目安とすることを基本方針とし、利益成長に沿って安定的かつ持続的な株主還元の実現を目指してまいります。</p> <p>なお配当性向20%という水準は、継続中の『株主優待制度』と合わせた『総還元』の観点から、現時点における最適な配分水準であると判断しております。今後の配当性向の引き上げにつきましては、業績推移や投資機会の状況を勘案し、適切に検討してまいります。まずは着実な利益成長を通じて、一株当たりの配当額を安定的かつ持続的に高めていくことに邁進してまいります。</p>

以上