FY27 Q1
決算説明資料

株式会社オープンアップグループ
2026年11月6日

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

連結業績

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

連結

業績サマリー（IFRS）

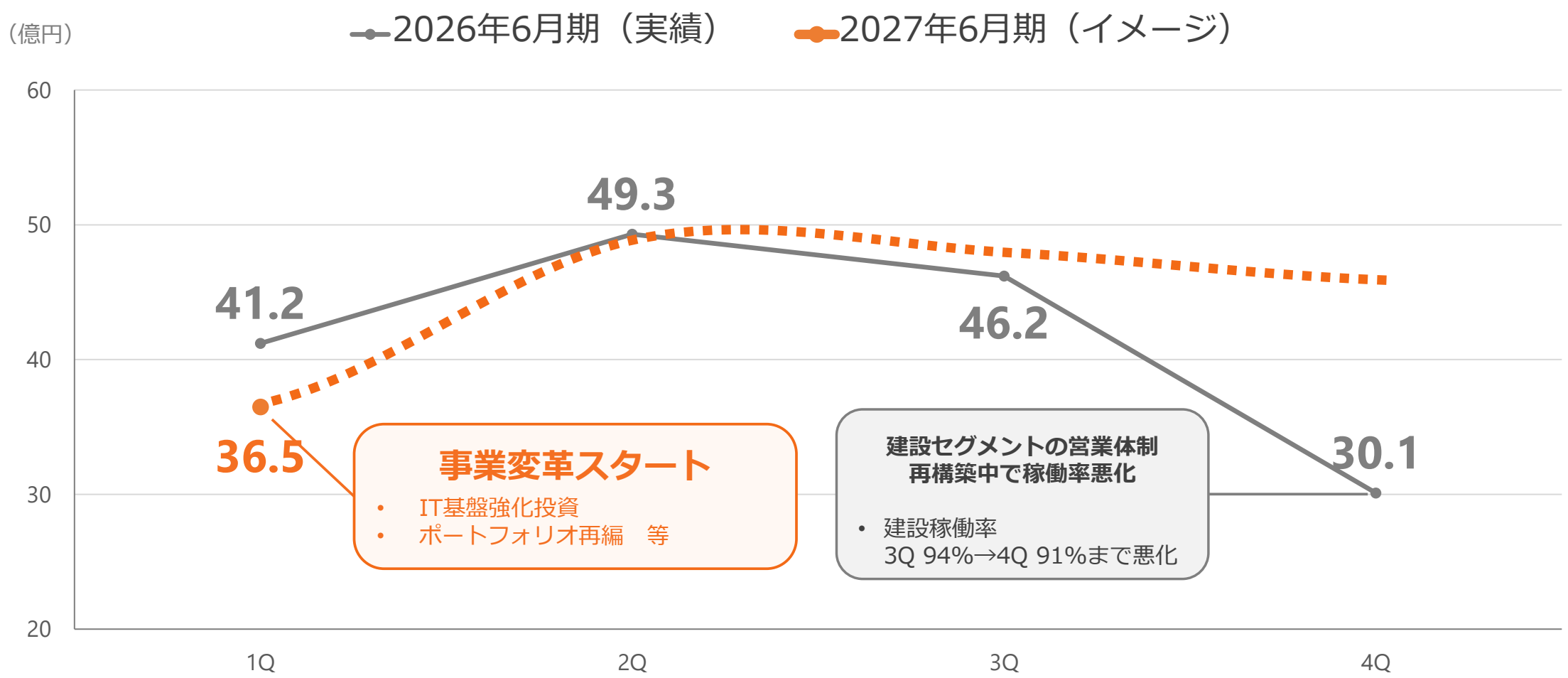
- 前年度の体質改善を更に進化させ、新体制で「事業変革」を開始（単なる数の拡大から脱却）
- 事業ポートフォリオ見直しや新規投資も、稼働率改善により増収

単位：百万円	FY26 1Q	FY26 2Q	FY26 3Q	FY26 4Q	FY26 通期累計	FY27 1Q	FY27 YoY	FY27 期初予想	FY27 進捗率
売上収益	41,160	42,412	41,696	42,214	167,483	42,230	+2.6%	175,000	24.1%
売上総利益	11,150	11,995	11,607	11,485	46,239	11,263	+1.0%	49,000	23.0%
粗利率	27.1%	28.3%	27.8%	27.2%	27.6%	26.7%		28.0%	
販管費	7,104	7,134	7,041	8,568	29,848	7,688	+8.2%	31,300	24.6%
販管費率	17.3%	16.8%	16.9%	20.3%	17.8%	18.2%		17.9%	
事業利益	4,046	4,861	4,565	2,917	16,390	3,575	▲11.6%	—	—
事業利益率	9.8%	11.5%	10.9%	6.9%	9.8%	8.5%			
営業利益	4,120	4,937	4,622	3,015	16,695	3,655	▲11.3%	17,700	20.7%
営業利益率	10.0%	11.6%	11.1%	7.1%	10.0%	8.7%		10.1%	
当期利益	2,777	3,706	3,229	2,116	11,829	2,474	▲10.9%	12,300	20.1%
純利益率	6.7%	8.7%	7.7%	5.0%	7.1%	5.9%		7.0%	
技術社員数	24,238	24,441	24,108	24,415	24,415	24,221	▲0.1%	250,000	—

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

四半期営業利益の推移

- **年度初めにご説明したとおり、前四半期よりも増益しているものの、事業変革がスタートしており前年同期比では減益スタートとなった**
- **2Q以降のイメージを示すと、特に下半期（前年は体質改善中）に効果が現れると見込む**

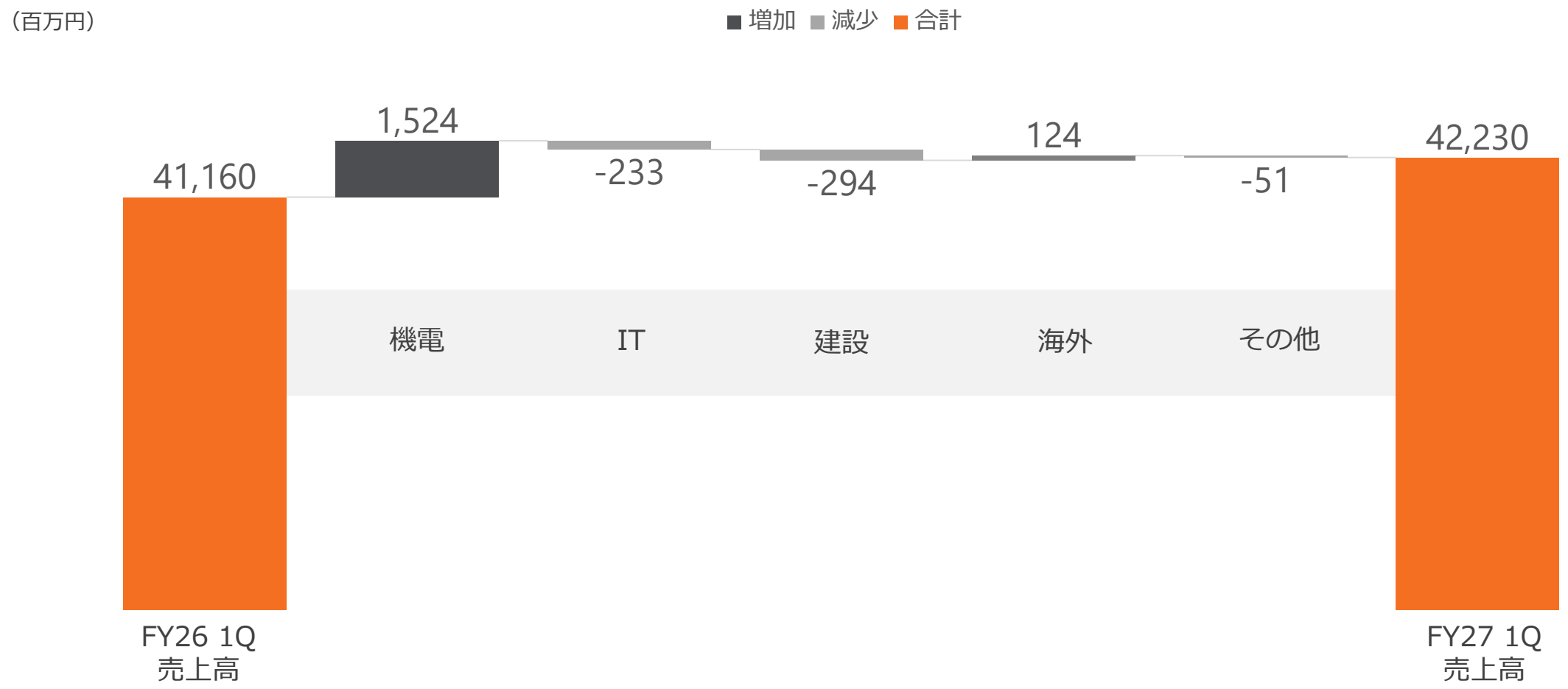


Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

連結

売上増減要因（前年同期比）

- **機電は、エイセブ社のグループイン及び稼働人数・請求単価の増加により伸長**
- **IT及び建設は、請求単価は上昇したものの、体質改善から事業変革中で稼働人数が横ばいで減収**

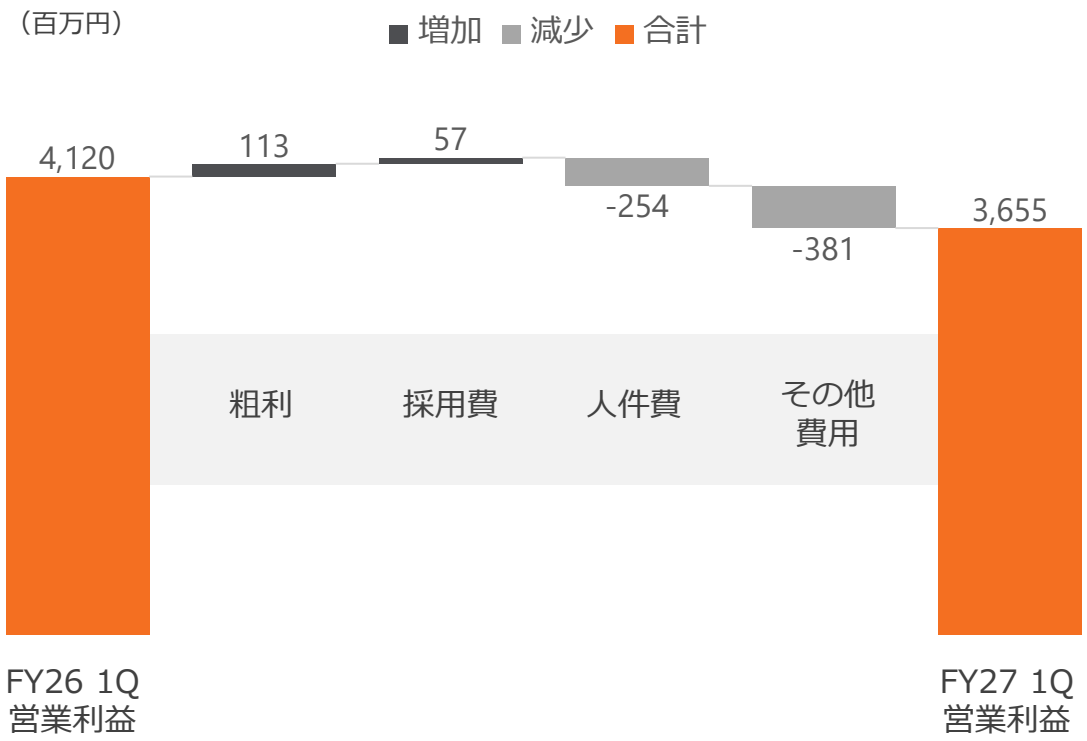


Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

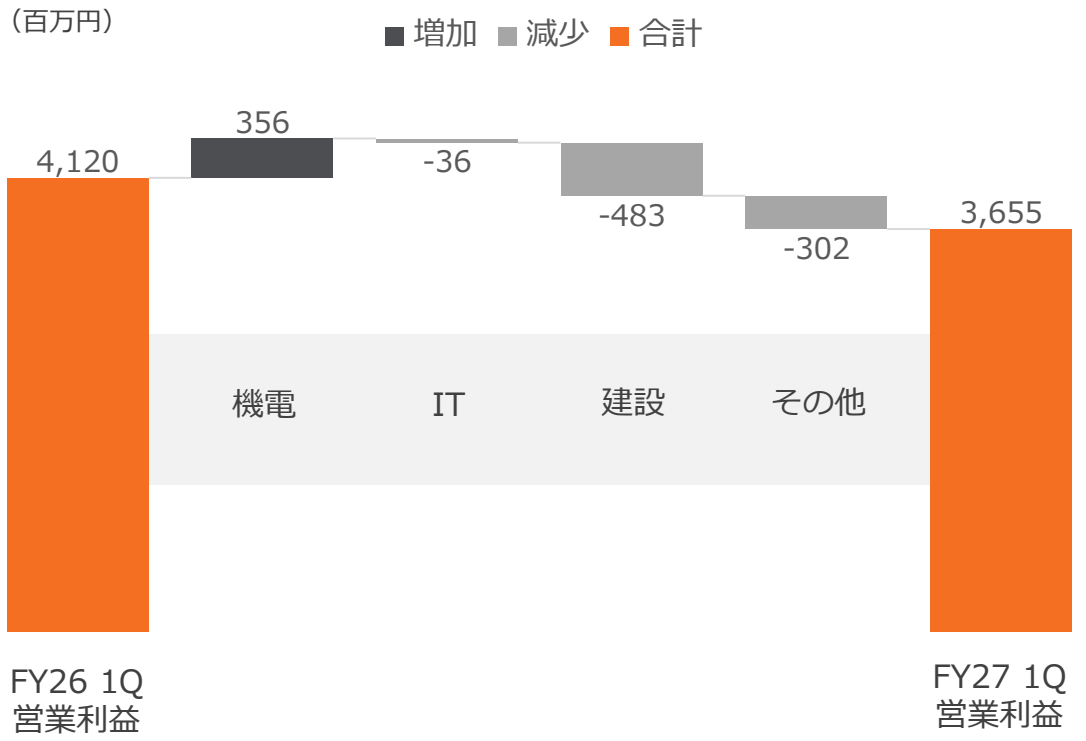
営業利益増減要因（前年同期比）

- **その他費用には事業変革投資として、IT基盤強化投資、事業ポートフォリオ再編費用、コーポレート機能強化など。**
- **建設は前年同期比では稼働人数の減少及び処遇改善による労務費の増加で減益になっているものの、ボトムを脱し、前四半期比では増益しており、変革プロセスの途上にある（次頁参照）**

項目別分解



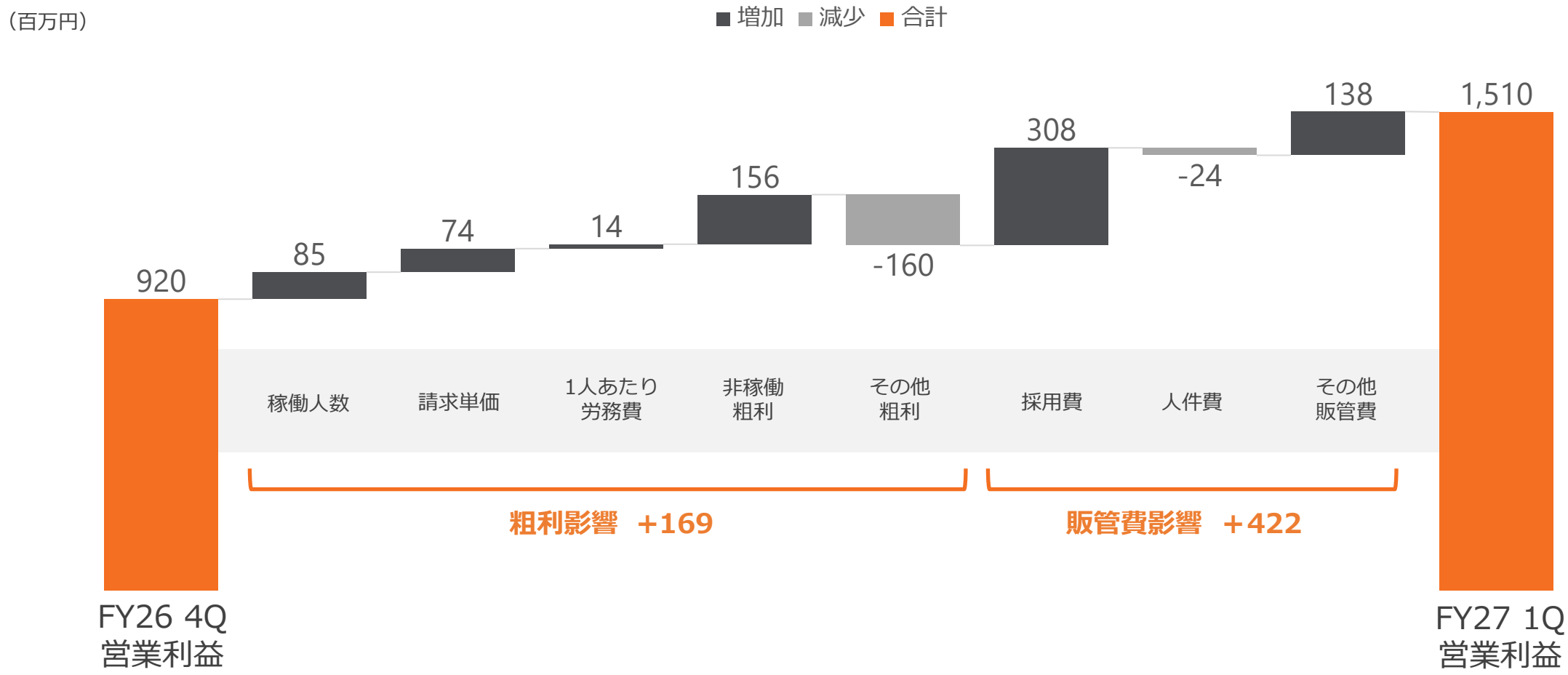
セグメント別分解



Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

建設　営業利益変動要因（前Q比）

- 営業体制の再構築が進み、稼働率が改善したことで前四半期比で稼働人数及び粗利が増加
- また、残業時間減少したが契約単価の上昇により請求単価が増加、季節性で顧客転籍も減少



Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

セグメント情報

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

セグメント

四半期業績（IFRS）

- 機電は在籍人数の伸長による増収に加え、エイセブ統合により増益
- ITは営業体制再構築が一巡したことで採用拡大途上で販管費増・利益への貢献は下期から
- 建設は前頁でご説明した通り

単位：百万円

		FY26 1Q	FY26 2Q	FY26 3Q	FY26 4Q	FY26 通期累計	FY27 1Q	FY27 1Q YoY	FY27 通期予想	FY27 進捗率
機電	売上収益	15,696	16,942	16,648	17,451	66,738	17,219	+9.7%	70,500	24.4%
	粗利	3,883	4,652	4,373	4,615	17,524	4,367	+12.5%	18,800	23.2%
	粗利率	24.7%	27.5%	26.3%	26.4%	26.3%	25.4%		26.7%	
	販管費	2,219	2,241	2,193	2,544	9,198	2,352	+6.0%	—	—
	販管費比率	14.1%	13.2%	13.2%	14.6%	13.8%	13.7%			
	事業利益	1,663	2,411	2,179	2,071	8,325	2,014	+21.1%	—	—
	利益率	10.6%	14.2%	13.1%	11.9%	12.5%	11.7%			
	営業利益	1,666	2,423	2,185	2,088	8,364	2,022	+21.3%	9,100	22.2%
	利益率	10.6%	14.3%	13.1%	12.0%	12.5%	11.7%		12.9%	
	在籍人数	8,950	9,341	9,201	9,494	9,495	9,393	+4.9%	9,800	
IT	売上収益	10,286	10,234	10,187	10,216	40,924	10,052	▲2.3%	42,500	23.7%
	粗利	2,640	2,833	2,708	2,861	11,044	2,667	+1.0%	11,600	23.0%
	粗利率	25.7%	27.7%	26.6%	28.0%	27.0%	26.5%		27.3%	
	販管費	1,708	1,705	1,658	1,875	6,947	1,776	+4.0%	—	—
	販管費比率	16.6%	16.7%	16.3%	18.4%	17.0%	17.7%			
	事業利益	932	1,128	1,049	986	4,096	891	▲4.4%	—	—
	利益率	9.1%	11.0%	10.3%	9.7%	10.0%	8.9%			
	営業利益	934	1,127	1,050	987	4,099	898	▲3.8%	4,600	19.5%
	利益率	9.1%	11.0%	10.3%	9.7%	10.0%	8.9%		10.8%	
	在籍人数	6,473	6,395	6,404	6,325	6,326	6,316	▲2.4%	6,500	
建設	売上収益	14,616	14,712	14,327	13,943	57,600	14,323	▲2.0%	59,500	24.1%
	粗利	4,227	4,173	4,182	3,633	16,216	3,835	▲9.3%	17,000	22.6%
	粗利率	28.9%	28.4%	29.2%	26.1%	28.2%	26.8%		28.6%	
	販管費	2,235	2,199	2,101	2,713	9,251	2,326	+4.0%	—	—
	販管費比率	15.3%	14.9%	14.7%	19.5%	16.1%	16.2%			
	事業利益	1,991	1,973	2,080	919	6,965	1,508	▲24.3%	—	—
	利益率	13.6%	13.4%	14.5%	6.6%	12.1%	10.5%			
	営業利益	1,993	1,975	2,080	920	6,968	1,510	▲24.2%	7,900	19.1%
	利益率	13.6%	13.4%	14.5%	6.6%	12.1%	10.5%		13.3%	
	在籍人数	8,815	8,705	8,503	8,596	8,597	8,512	▲3.4%	8,700	

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

四半期業績（IFRS）

- **事業変革の一環として、その他領域に含まれる教育事業をIT領域へ改編統合、規模の小さい紹介採用事業は収束するなどの事業変革を実行中**

単位：百万円

		FY26 1Q	FY26 2Q	FY26 3Q	FY26 4Q	FY26 通期累計	FY27 1Q	FY27 1Q YoY	FY27 通期予想	FY27 進捗率
海外	売上収益	146	187	206	227	768	270	+84.4%	800	33.8%
	粗利	36	39	46	48	171	55	+54.8%	160	34.9%
	粗利率	24.6%	21.1%	22.8%	21.3%	22.3%	20.7%		20.0%	
	販管費	23	25	26	40	116	73	+208.5%	—	—
	販管費比率	16.3%	13.6%	13.0%	17.7%	15.2%	27.3%			
	事業利益	12	14	20	8	54	▲17	▲247.3%	—	—
	利益率	8.3%	7.5%	9.8%	3.6%	7.1%	▲6.6%			
	営業利益	12	14	20	8	54	▲17	▲246.7%	80	▲22.3%
	利益率	8.3%	7.5%	9.8%	3.6%	7.1%	▲6.6%		10.0%	
その他・調整	売上収益	415	334	326	375	1,452	364	▲12.3%	1,700	21.4%
	営業利益	▲485	▲603	▲714	▲988	▲2,791	▲757	—	▲3,980	19.0%
	利益率	▲117.0%	▲180.3%	▲218.5%	▲263.0%	▲192.2%	▲208.0%		▲234.1%	
連結合計	売上収益	41,160	42,412	41,696	42,214	167,483	42,230	+2.6%	175,000	24.1%
	粗利	11,150	11,995	11,607	11,485	46,239	11,263	+1.0%	49,000	23.0%
	粗利率	27.1%	28.3%	27.8%	27.2%	27.6%	26.7%		28.0%	
	販管費	7,104	7,134	7,041	8,568	29,848	7,688	+8.2%	31,300	24.6%
	販管費比率	17.3%	16.8%	16.9%	20.3%	17.8%	18.2%		17.9%	
	事業利益	4,046	4,861	4,565	2,917	16,390	3,575	▲11.6%	—	—
	利益率	9.8%	11.5%	10.9%	6.9%	9.8%	8.5%			
	営業利益	4,120	4,937	4,626	3,015	16,695	3,655	▲11.3%	17,700	20.7%
	利益率	10.0%	11.6%	11.1%	7.1%	10.0%	8.7%		10.1%	

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

財政状態（BS）

- **期末配当９月実施（42億円）及び納税（22億円）により現金減**

貸借対照表

単位：百万円	FY26.6	FY27.9	前期末比
流動資産	49,980	45,130	▲9.7%
現金預金	23,191	18,779	▲19.0%
営業債権・その他流動資産	26,789	26,351	▲1.6%
非流動資産	79,420	79,096	▲0.4%
のれん	59,368	59,367	▲0.0%
総資産	129,401	124,227	▲4.0%

	FY26.6	FY27.9	前期末比
負債	49,107	46,110	▲6.1%
有利子負債	9,983	10,007	+0.2%
営業債務・その他流動負債	32,695	30,266	▲7.4%
その他負債	6,428	5,836	▲9.2%
資本	80,293	78,117	▲2.7%
自己株式	▲10,208	▲10,151	+0.6%
負債及び資本	129,401	124,227	▲4.0%

※ 営業その他債権＝流動資産－現金預金
※ 営業その他債務＝流動負債－流動負債に含まれる有利子負債及びリース負債
※ その他負債＝非流動負債－非流動負債に含まれる有利子負債及びリース負債

財務指標

ネットキャッシュ	**+8,772百万円**
DEレシオ	**0.53倍**
営業利益（予想）	**17,700百万円**
当期利益（予想）	**12,300百万円**
簡易投下資本	**88,124百万円**
ROE	**15.7%**
簡易ROIC	**14.0%**
WACC（FED形式）	**4.8%**

※ DEレシオ＝有利子負債÷（資本－のれん）
※ ROE＝当期利益予想÷資本（FY27Q1時点）
※ 簡易投下資本＝有利子負債＋資本
※ 簡易ROIC＝当期利益予想÷投下資本（FY27Q1時点）
※ WACCは株価週足2年間の修正βを使用
※ WACC(Ibottson)だと7.1%

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

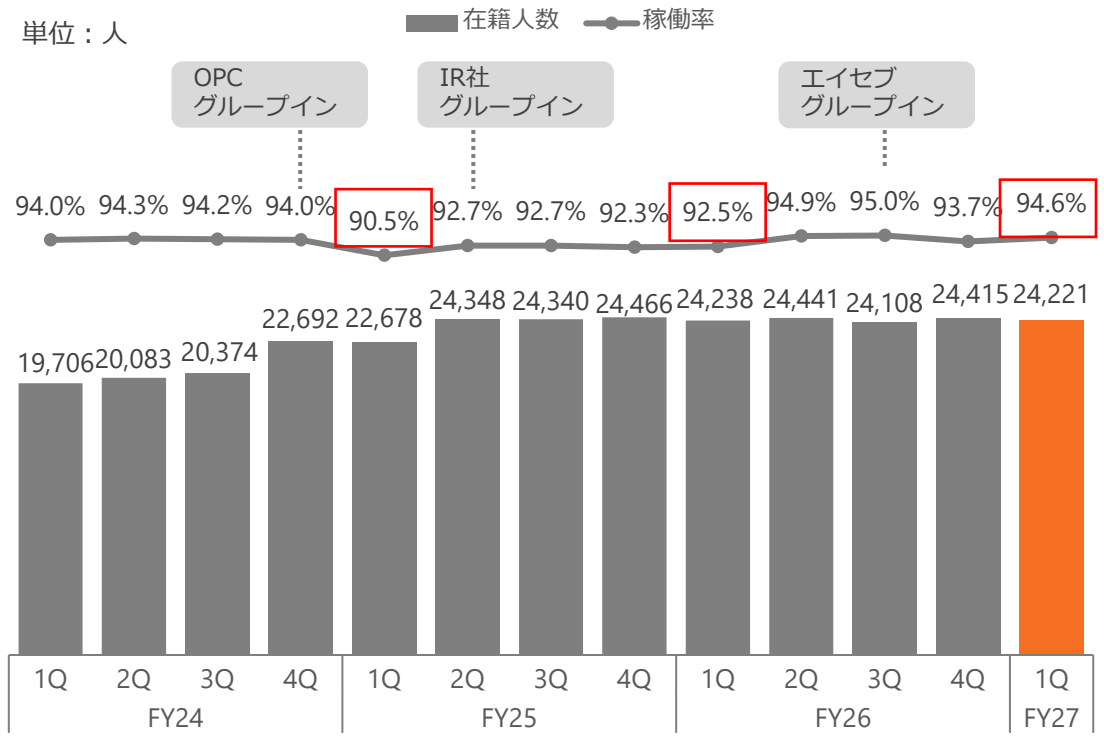
セグメントKPI

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

主要3事業計（機電・IT・建設）

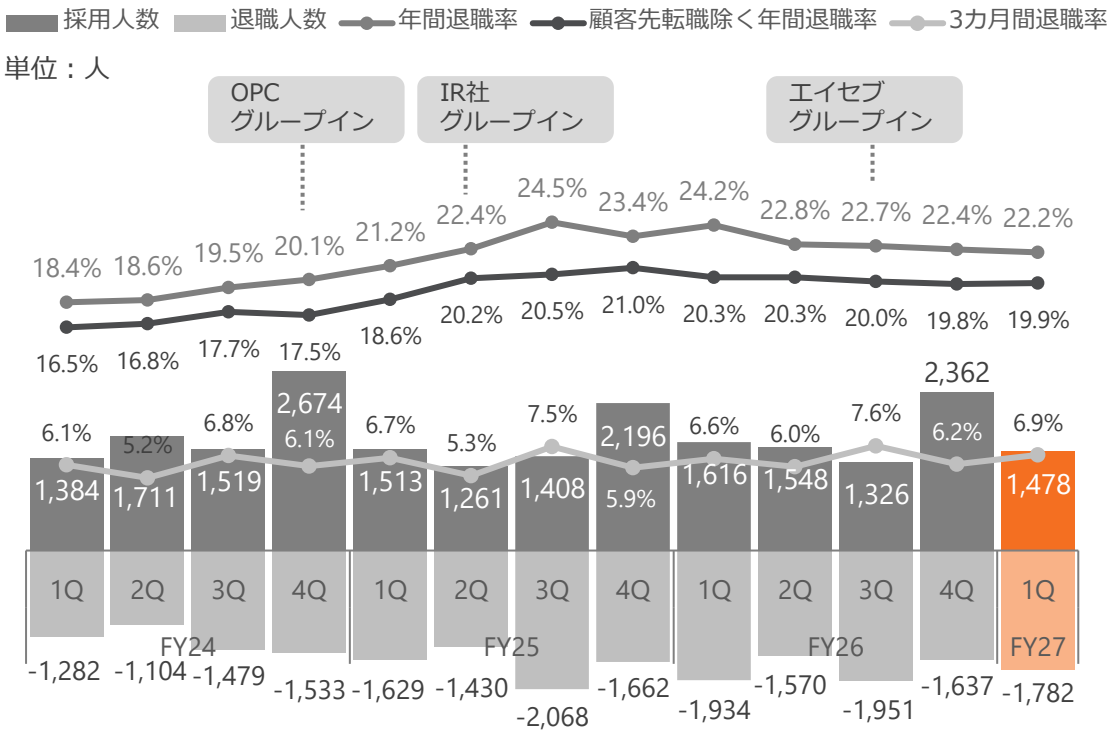
- **体質改善効果が徐々に見え始め、前年同期比で在籍人数がほぼ回復、稼働率・退職率は改善**

技術社員数・稼働率



※稼働率=(稼働社員数+BP)÷(社員数+BP-休職者数)
※期末退職は含まない

採用人数・退職人数・退職率



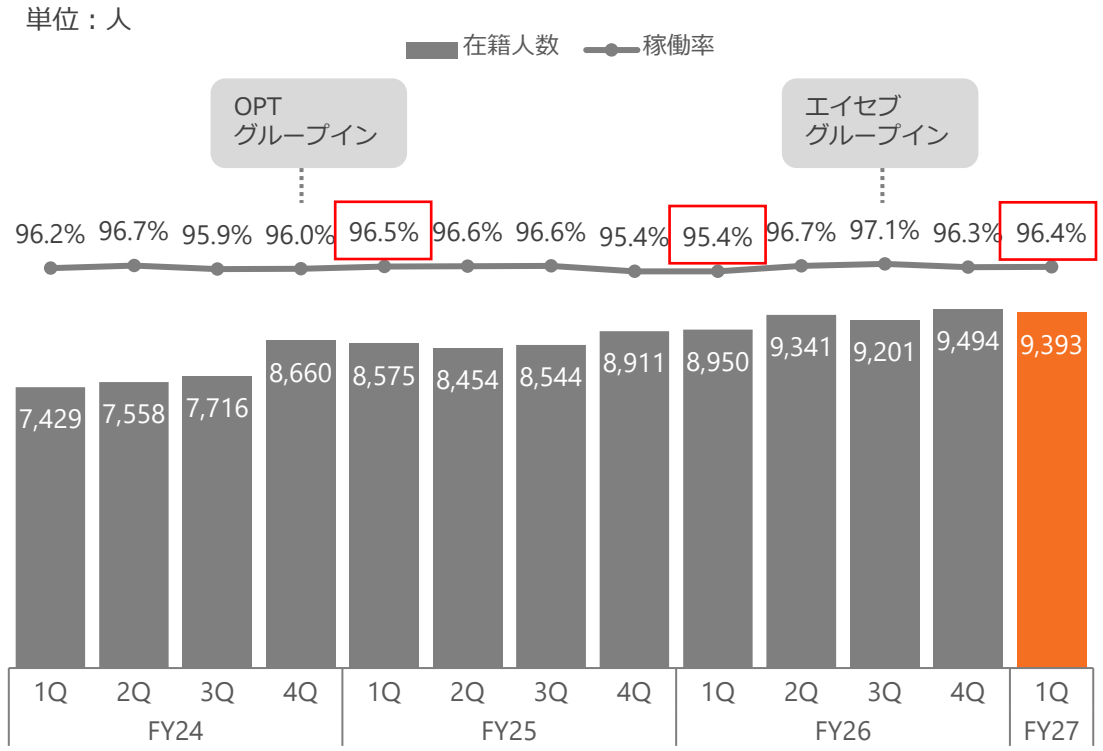
※年間退職率＝1年間退職人数÷（1年前期末在籍人数＋1年間採用人数）
※3カ月間退職率＝3カ月間退職人数÷（3カ月前期末在籍人数＋3カ月間採用人数）
※期末退職は含む
※「FY26 顧客先転職除く年間退職率」を修正

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

技術社員数・稼働率／採用・退職・退職率

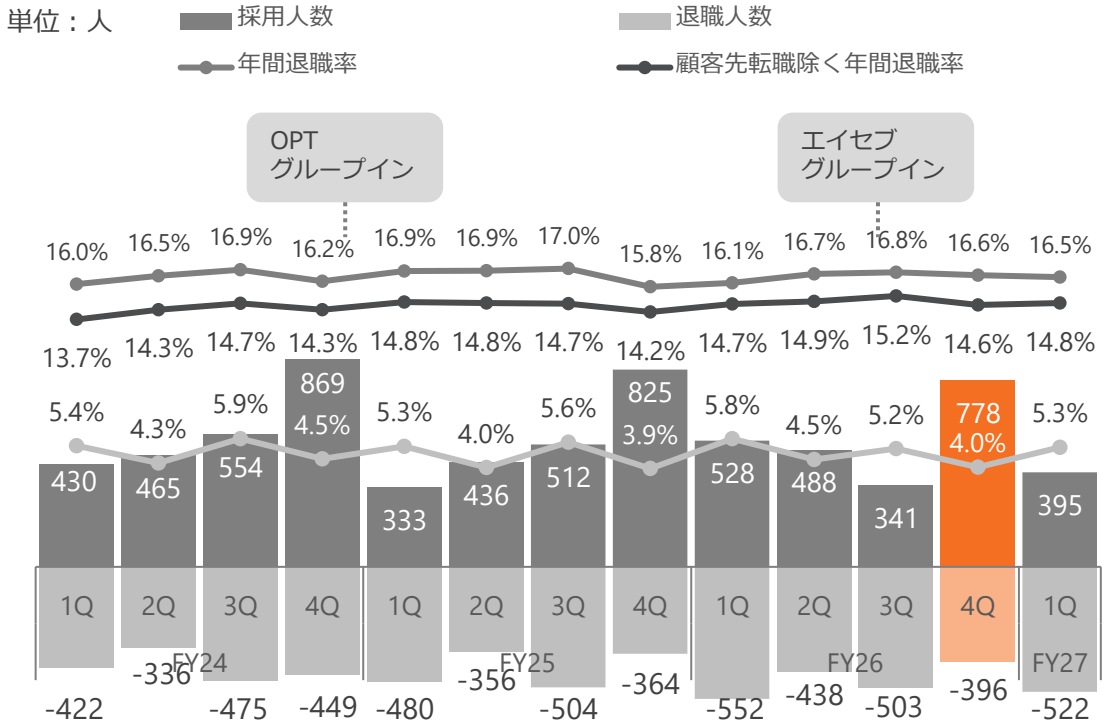
- **新卒入社時期においても稼働率96%台を維持**
- **入社初期での退職抑制は一定効果が見えているが、既存社員のスキルアップ配属は改革途上**

技術社員数・稼働率



※稼働率=(稼働社員数+BP)÷(社員数+BP-休職者数)
※期末退職は含まない

採用人数・退職人数・退職率



※年間退職率＝1年間退職人数÷（1年前期末在籍人数＋1年間採用人数）
※3カ月間退職率＝3カ月間退職人数÷（3カ月前期末在籍人数＋3カ月間採用人数）
※期末退職は含む
※「FY26 顧客先転職除く年間退職率」を修正

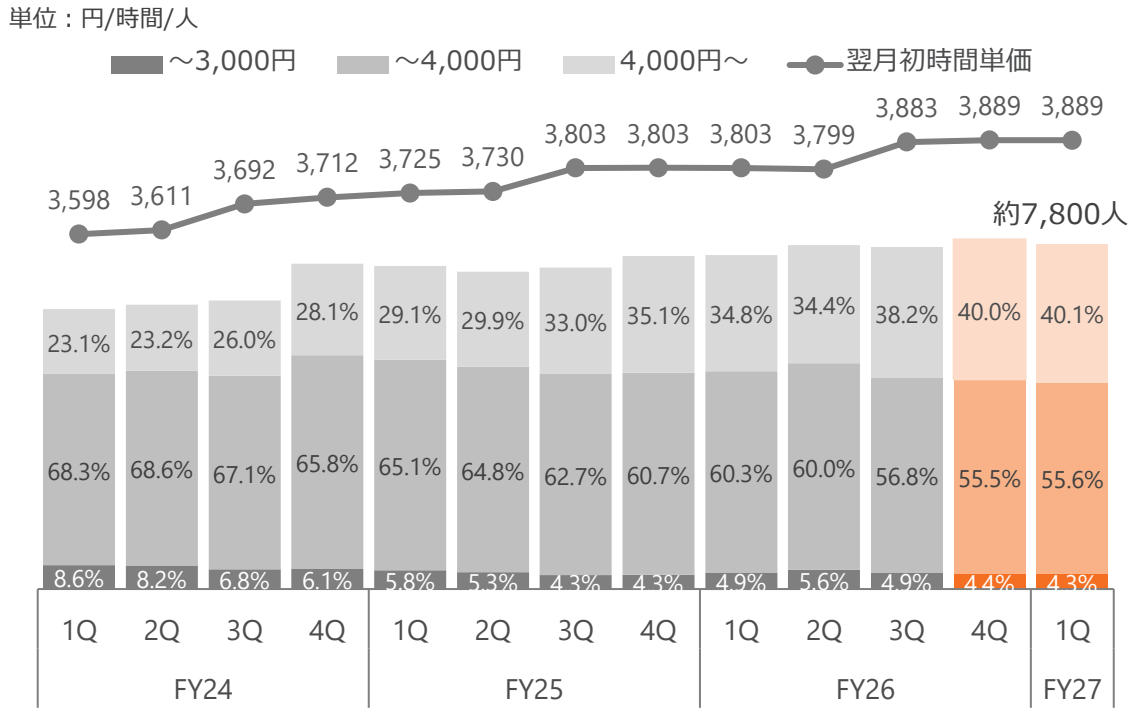
Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

機電

派遣単価別稼働割合／稼働日数・残業時間

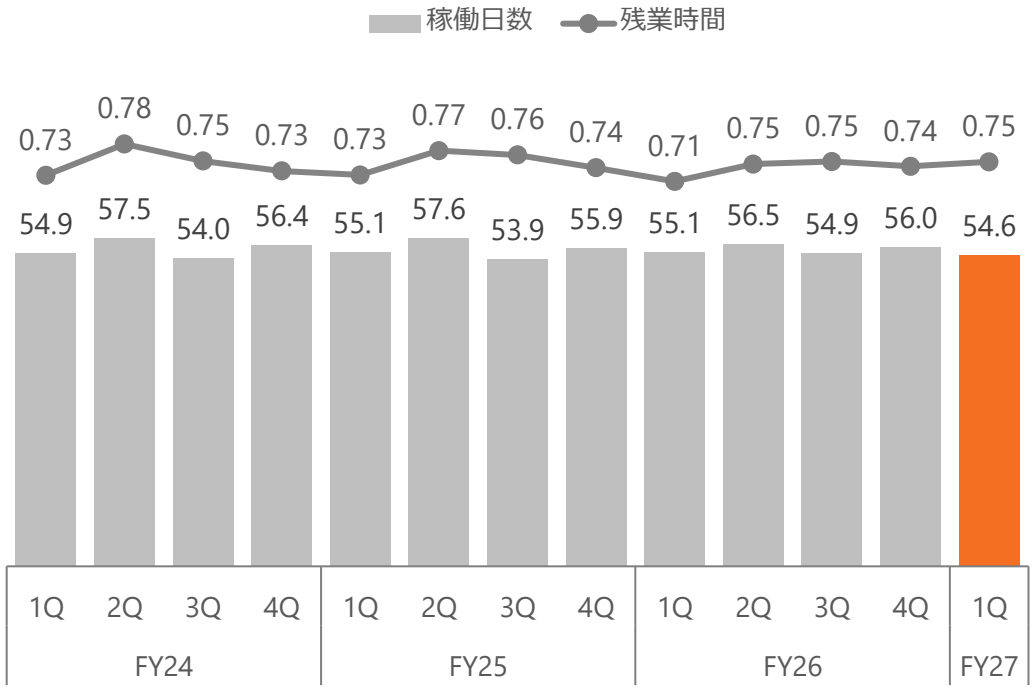
- **稼働日数は緩やかに減少傾向であるものの、想定通りに進捗**
- **派遣単価はエンジニアポートフォリオの関係で横ばい**

派遣単価別稼働割合(請負除く)



※四半期末時点
※翌月初時間単価はオープンアップネクストエンジニア（旧ビーネックステクノロジーズ）のみ集計
※FY24 1Q以降、オープンアップソリューションズ（旧ビーネックスソリューションズ）を加算して修正
※FY26 4Qの数値を修正しました。

稼働日数・残業時間



※稼働日数＝総出勤日数÷派遣稼働人数
※残業時間＝（3ヶ月間累計残業時間＋3ヶ月間累計深夜残業時間）÷3ヶ月間総出勤日数
※オープンアップネクストエンジニア（旧ビーネックステクノロジーズ）のみ集計

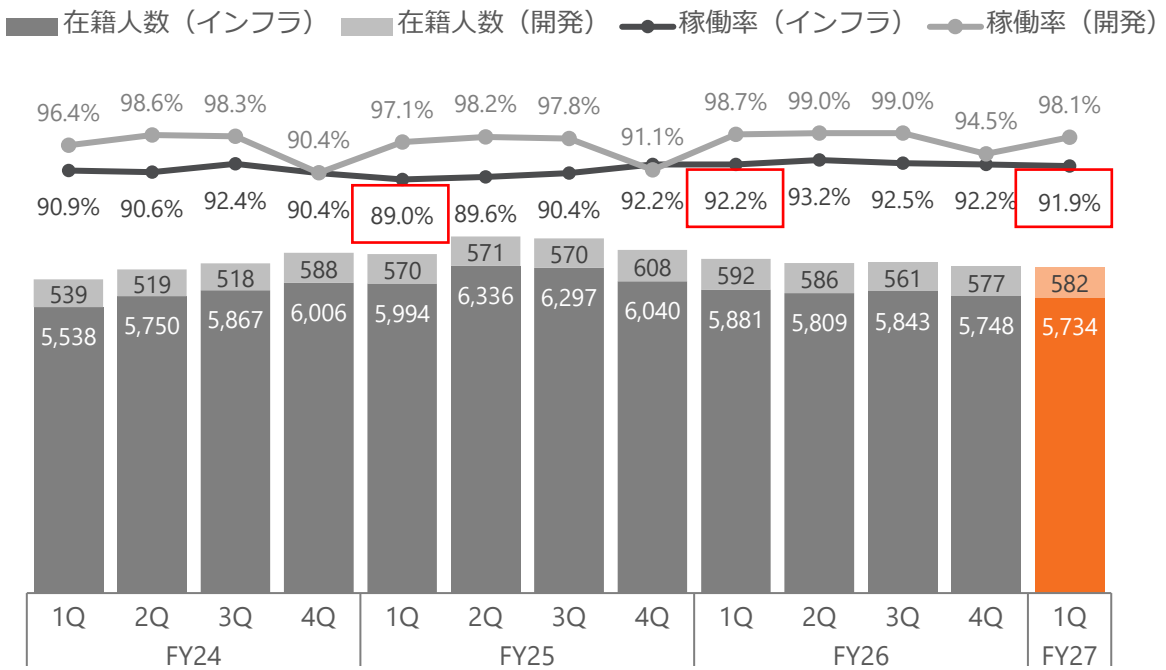
Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

技術社員数・稼働率／採用数・退職数・退職率

- **採用活動を再開したものの、採用の質を変化させている最中であり、緩やかな改善を見込む**
- **お客様から求められるスキルが変化し、研修社員が前年同期比で約100名増加したことで稼働率がやや減少**

技術社員数・稼働率

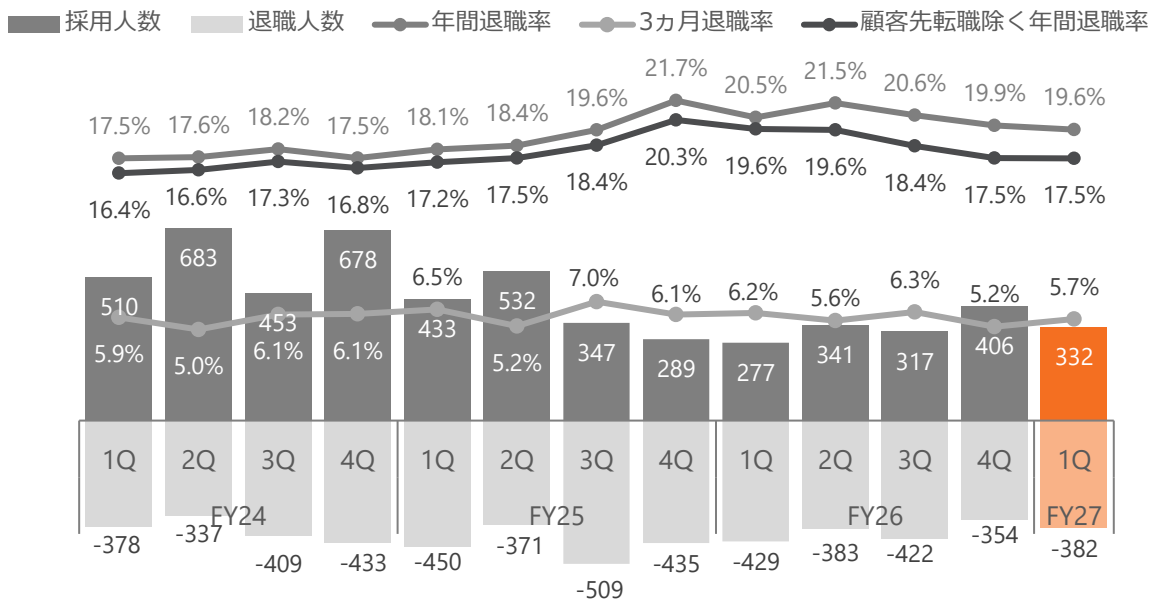
単位：人



※稼働率=(稼働社員数+BP)÷(社員数+BP-休職者数)
※期末退職は含まない

採用数・退職数・退職率

単位：人



※年間退職率＝1年間退職人数÷（1年前期末在籍人数＋1年間採用人数）
※3カ月間退職率＝3カ月間退職人数÷（3カ月前期末在籍人数＋3カ月間採用人数）
※期末退職は含む
※「FY26 顧客先転職除く年間退職率」を修正

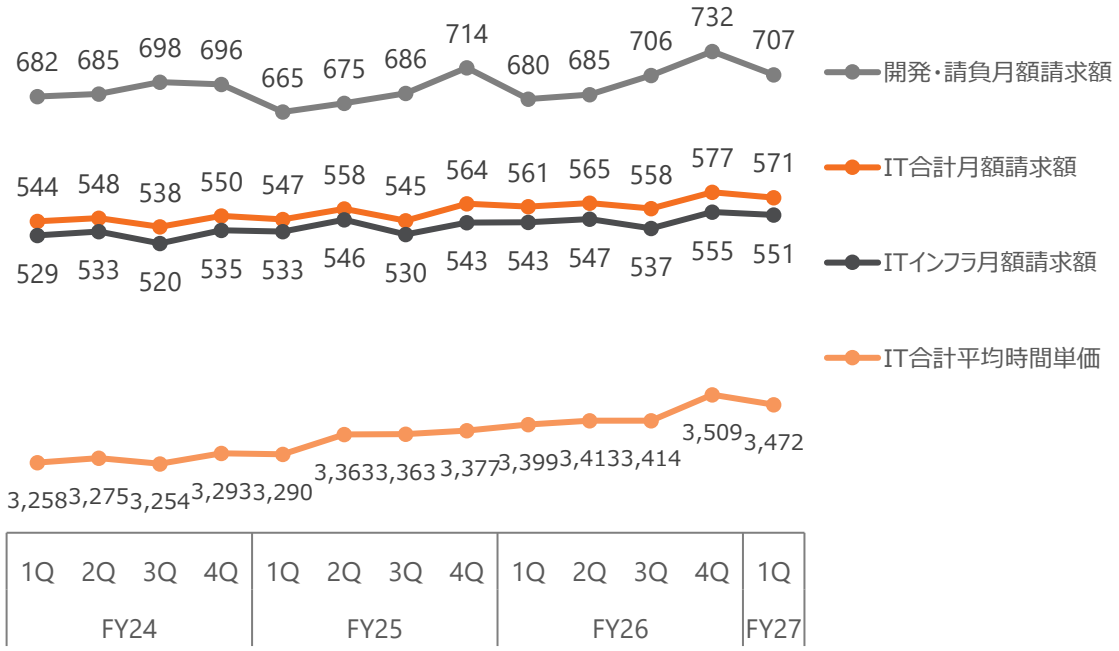
Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

月額請求額／派遣単価別稼働割合

- **IT開発は研修が修了した新卒者の稼働が進んだことで月額請求額が減少（季節性）**
- **ITインフラは変革過程にあり、一時的に高単価層の比率が減ったことで月額請求額が減少**

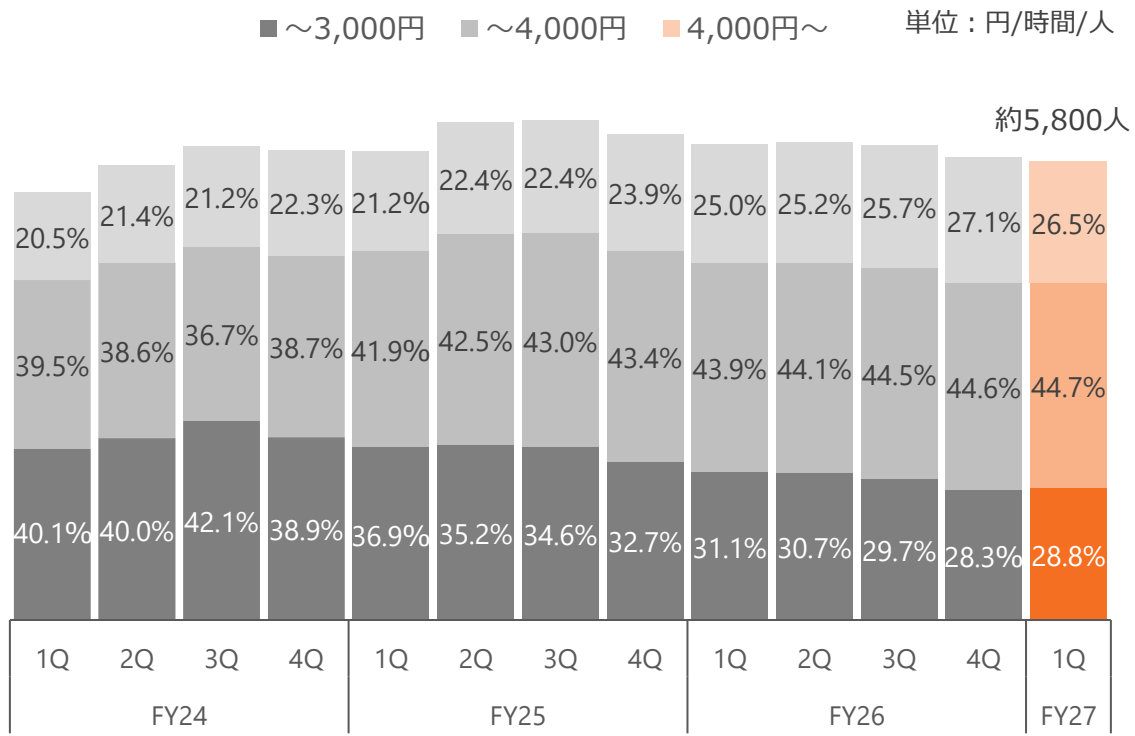
月額請求額・契約時間単価

単位：千円/月



※請求額= 3ヵ月間売上高÷3ヵ月間合計稼働社員数
※FY26 2Q IT合計平均時間単価を修正

単価別稼働割合



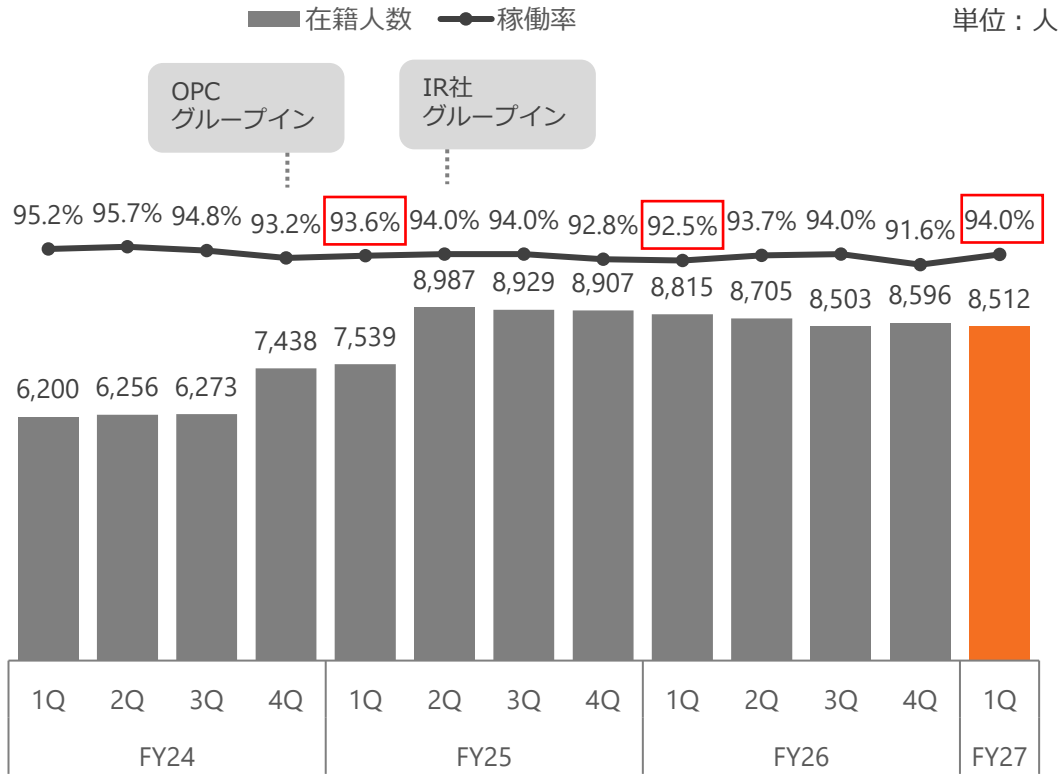
※派遣、準委任を含む。請負除く。

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

技術社員数・稼働率／採用数・退職数・退職率

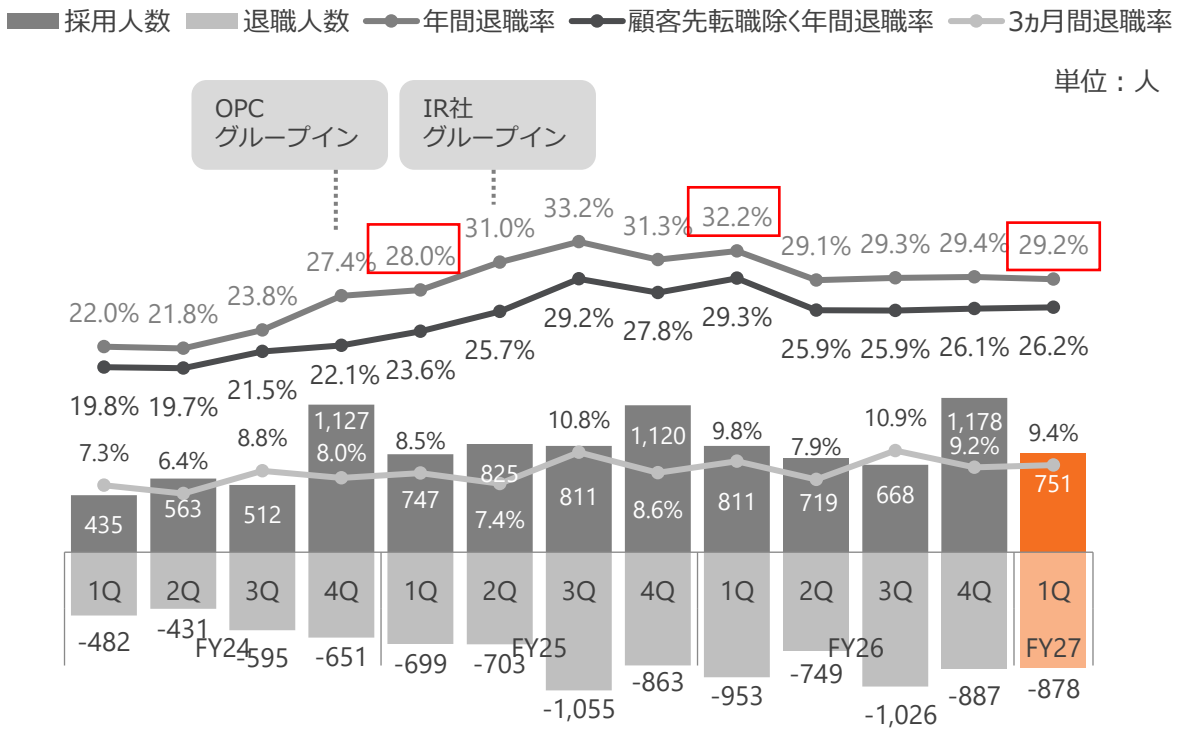
• 契約期間終了に伴う再配属先の早期決定を強化し、稼働率と離職率が改善

技術社員数・稼働率



※稼働率：稼働人数÷（在籍人数－休職人数）
※期末退職は含まない
※FY25 2QよりIR社を加算

採用数・退職数・退職率



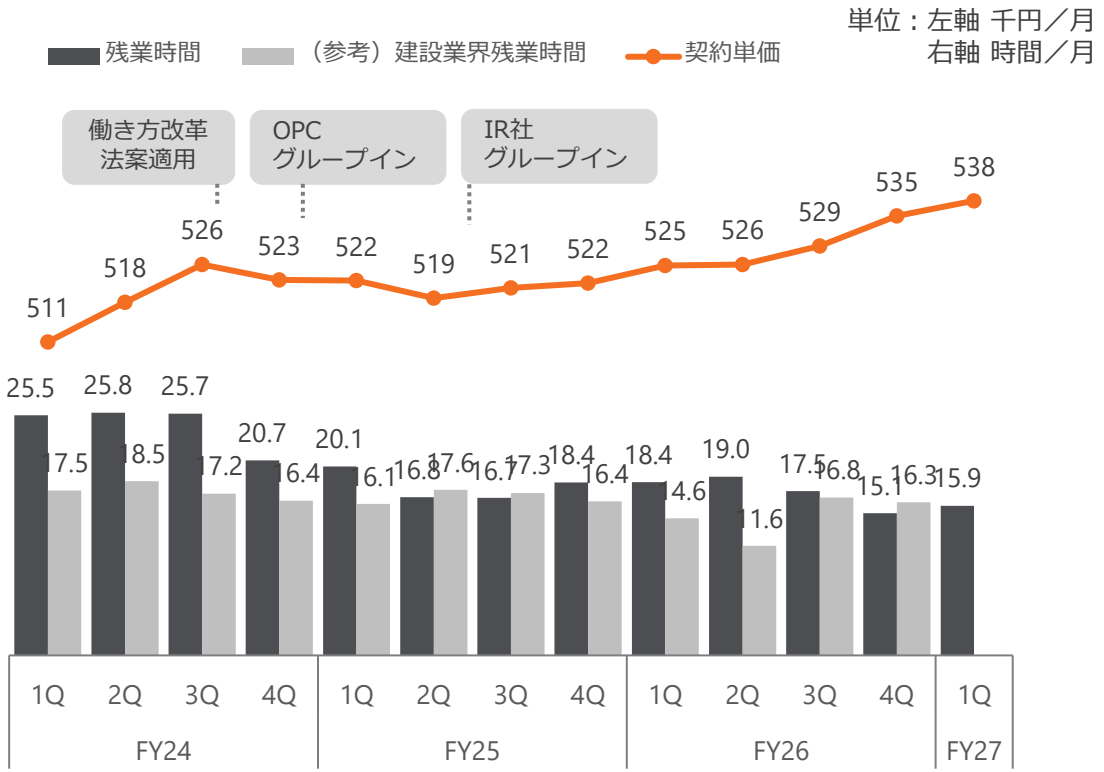
※年間退職率＝1年間退職人数÷（1年前期末在籍人数＋1年間採用人数）
※3ヵ月間退職率＝3ヵ月間退職人数÷（3ヵ月前期末在籍人数＋3ヵ月間採用人数）
※期末退職含む
※退職率はFY24 4Q~FY25 1QはOPCのみ。FY25 2QからIR加算。
※「FY26 顧客先転職除く年間退職率」を修正

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

月額請求額・残業時間／年次別在籍割合

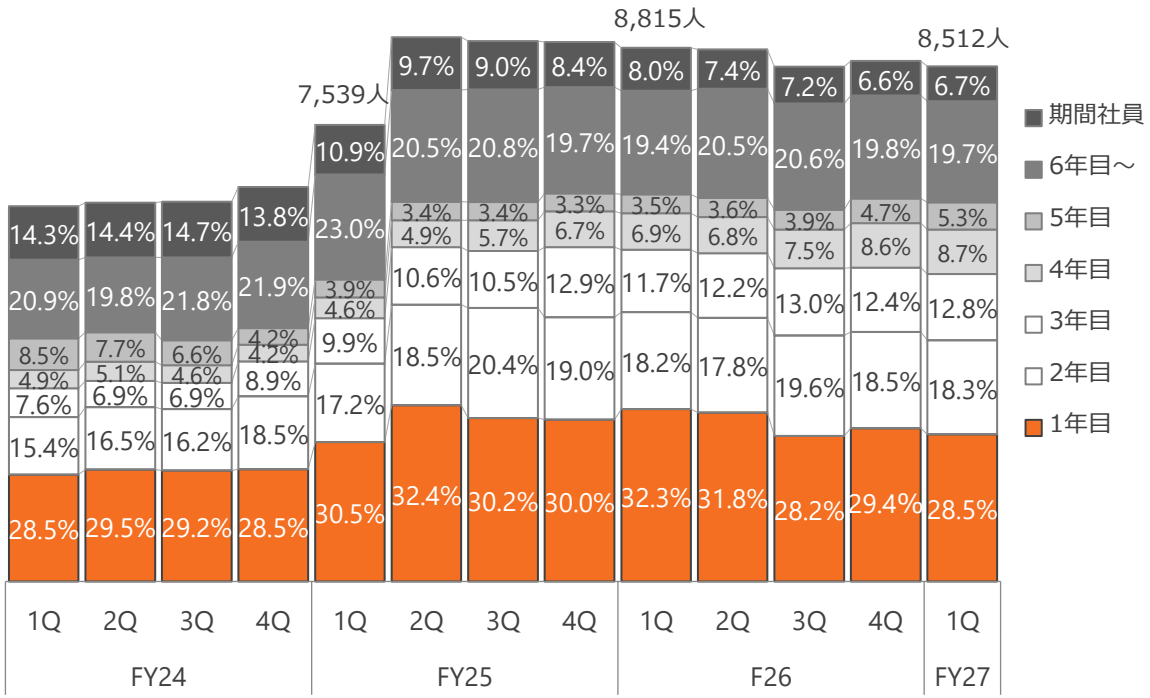
- **契約単価は順調に上昇するも、残業時間は低位推移で請求単価の伸びはまだ弱い**

契約単価・残業時間



※（参考）建設業界残業時間　出典：厚生労働省「毎月勤労統計調査」より当社作成

年次別在籍割合



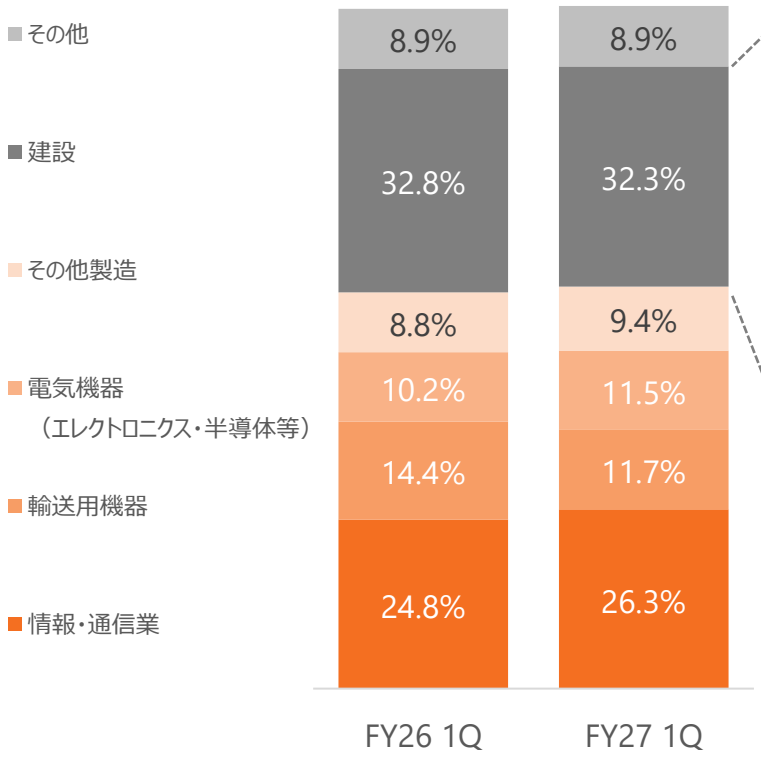
※FY24までは夢真のみ集計、FY25 1QよりOPC加算、FY25 2QよりIR社加算

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

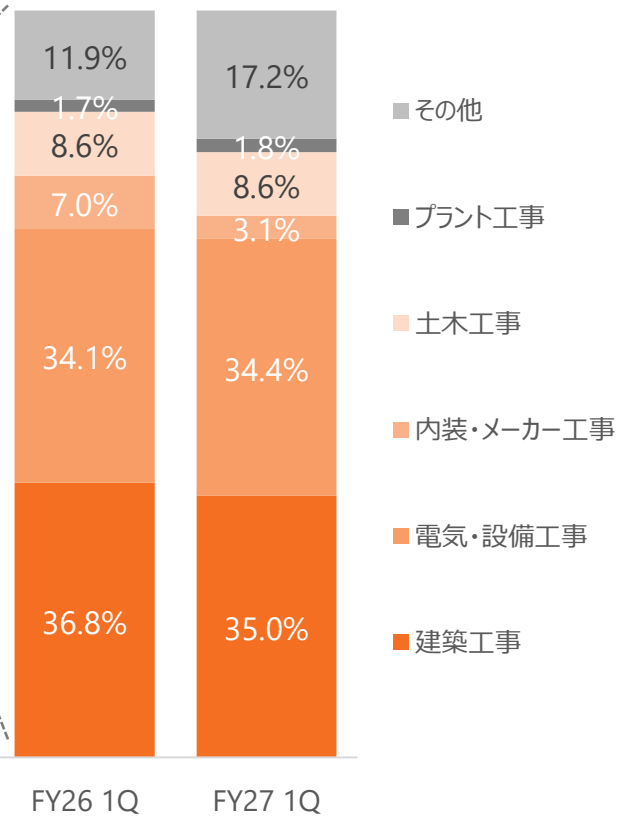
売上高構成比

- **上位10社の売上高構成比は堅調に拡大。今後は数より付加価値を高めることに注力**

業種別売上高の構成



建設工事種別売上高比率



セグメント別売上高構成比

領域	領域別上位10社の売上高構成比	
	FY26 1Q	FY27 1Q
機電領域	20.7%	21.6%
IT領域	16.5%	22.9%
建設領域	25.2%	25.8%

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

株主還元・資本政策

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

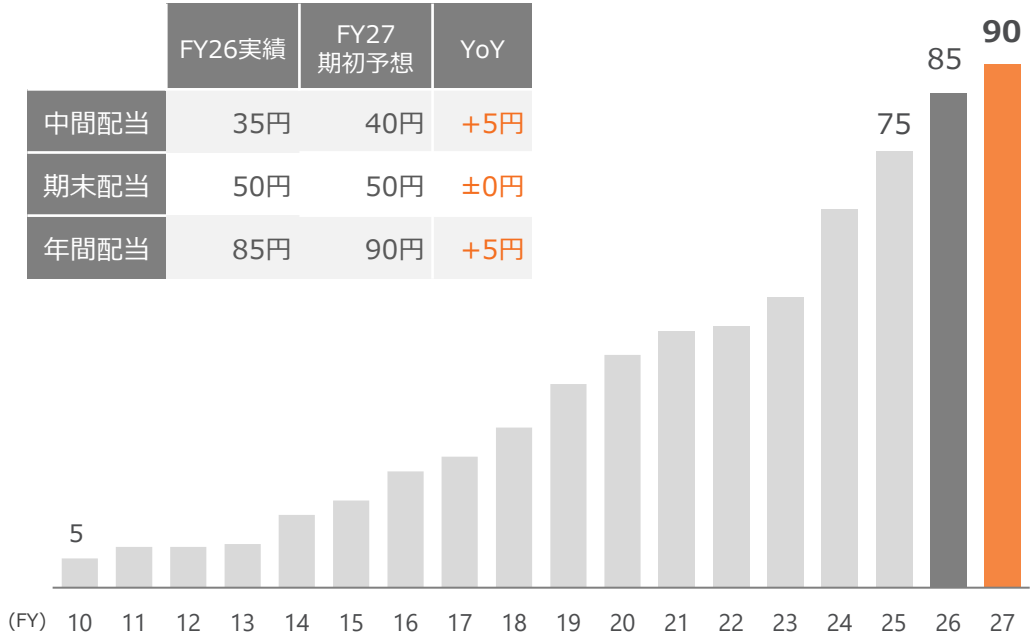
配当・還元

- **株主還元方針は、①配当性向60% ②今期5円増配（累進配当）**
- **オーガニック成長（付加価値を高める）× M&Aの両軸で成長を継続する方針。**

配当

単位：円／株

	FY26実績	FY27 期初予想	YoY
中間配当	35円	40円	+5円
期末配当	50円	50円	±0円
年間配当	85円	90円	+5円



配当性向・総還元性向

	FY24.6	FY25.6	FY26.6	FY27.6
①配当金（円）	65	75	85	90
②EPS	135.76	144.56	138.91	144.77
配当性向	**47.9%**	**51.9%**	**61.2%**	**62.2%**
③配当金総額（百万円）	5,653	6,519	7,231	7,646
④自己株式取得額	0	0	4,000	0
⑤当期利益	11,778	12,559	11,829	12,300
総還元性向	**48.0%**	**51.9%**	**94.9%**	**62.2%**

※ 配当性向=①÷②
※ 総還元性向=(③+④)÷⑤
※ 当期純利益は親会社の所有者に帰属する当期利益

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

非財務数値

- **IT系資格取得数はお客様のご要望を反映して、研修内容を変化させている**
- **転籍数は、事業変革の一環として処遇改善や付加価値高める育成を進めており、従来よりは抑制傾向**

資格取得数（IT）	合計	Azure	AWS	LPIC	その他
FY27 1Q	**433**	**58**	**77**	**82**	**216**
FY26	2,448	307	474	454	1,213
FY25	3,076	283	590	902	1,301
FY24	3,258	313	264	996	1,685

資格取得数（建設）	合計	施工管理技士1級	施工管理技士1級 技士補	施工管理技士2級	施工管理技士2級 技士補	その他
FY27 1Q	**447**	**0**	**59**	**1**	**256**	**131**
FY26	1,831	51	189	33	311	1,247
FY25	3,199	28	126	44	381	2,620
FY24	2,072	9	46	68	363	1,586



▲統合レポート2025はこちらからご覧ください。

顧客先転職	合計	機電	IT	建設	製造
FY27 1Q	**148名**	**52名**	**26名**	**70名**	**—**
FY26	850名	221名	192名	437名	—
FY25	657名	229名	101名	327名	—
FY24	478名	181名	75名	192名	30名

※ FY24、FY26 建設の実績値を修正

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

M&A

- ２年前から付加価値の低い海外事業からは撤退（UK）
- 現在も付加価値低いアジア事業の収束を進めている
- 今般のCGCは日本のエンジニア事業とシナジーも見込まれる

M&A実績

豪・CGC Recruitmentの株式取得

- **2026年10月1日付で、Cox Grantham Curtis Pty Ltdの発行済株式の67%を取得 同社および傘下子会社3社を連結子会社化**
- **フィナンシャルアドバイザー費用及びPMI費用が計上されるため、初年度の利益影響は軽微**
- **PPAは２Q中に算定される**
- **海外事業では付加価値の低い層からは撤収・収束を並行して実行中**

企業名	**Cox Grantham Curtis Pty Ltd**
設立	2010年
本社／支店	シドニー／ブリスベン／パース
従業員	38名（2026年5月）
事業	建設・インフラ・資源業界向けの人材派遣・紹介
売上高	A$54M（約62.1億円）
EBITDA	A$4.37M（8.1%、約5.0億円）
粗利構成	派遣 49：紹介 51
創業者	Nick Curtis、James Grantham（ともにHays出身）

※2026年6月期実績。A$1＝115円で換算

事業の特徴

- 建設・インフラ分野における専門職・経験者を中心とした派遣・紹介事業
- 派遣は登録型、平均稼働人数約200人（2026年5月）

1 建設・インフラ現場のホワイトカラー

Site Manager、Supervisor、Operation Manager など

主な顧客：ゼネコン、建設会社、土木・インフラ工事会社、エンジニアリング会社等の主に商業施設、住宅、道路、鉄道、公共インフラ等の建設・開発プロジェクトに携わる企業。

2 資源・エネルギー関連プロジェクトの専門職・熟練技能職

Electrician、Foreman、Mechanical Fitter など

主な顧客：鉱山会社や、鉱山向けの建設・設備工事を行う企業、エンジニアリング会社等。主に鉱山施設の建設・改修や設備の保守を手掛ける企業。

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

投資を決めた理由

- **国内に留まらず、付加価値の高いエンジニア領域が拡大できる**

1 付加価値の高いエンジニア領域

専門職・経験者を中心とした事業展開で**EBITDA率8.1%**と高い利益率がある（FY26実績）

2 オーストラリアの発展性

人口増、**建設需要**、**資源需要**がそろって拡大している（詳細は次頁）

3 関連職種の就業者数　約60万人

今後5年の公共インフラ計画の遂行に建設人材が**14.1万人不足**するといった人材不足の状況にある中で、関連職種の就業者数は**約60万人**と、事業成長余地がある

4 日本企業の進出が活発

日本の対豪直接投資は**A$1,595億で国別2位**（2024年末）

2025年の日本企業の対豪M&Aは**77件で過去最高**となっており、日系企業の採用需要を取り込むことができる

出典：Infrastructure Australia（2025）、ABS、PwC Australia、Herbert Smith Freehills Kramer（2025）

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

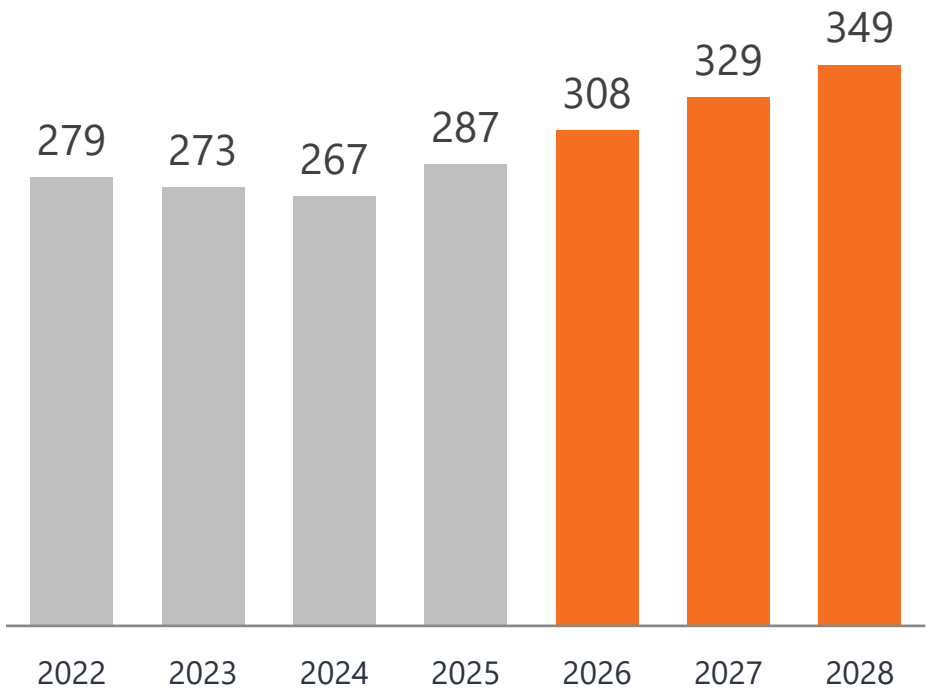
オーストラリアの発展性

- **オーストラリアは人口増・建設需要・資源需要がそろって拡大している**

建設市場規模の見通し

単位：A$十億

2025年から2028年まで年率+6.7%で拡大の見込み



人口

2,790万人（2026年3月末、前年比+1.4%）
移民受け入れで増加が続き、2050年に約3,550万人の見通し

経済

名目GDP 約A$2.7兆（世界14位）
過去30年、コロナ期を除き安定成長。AAA格付を維持

建設

就業者136万人で産業別3位
2035年に約151万人へ。
今後5年の公共インフラ計画A$2,420億、2032年ブリスベン五輪開催予定

資源

鉱業は産業別付加価値構成比1位（10.7%）
資源・エネルギー輸出はA$4,220億（2026/27年度予測）

出典：ABS、IMF、Mordor Intelligence／IBISWorld、Infrastructure Australia、豪産業･科学･資源省（2026年9月）

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

新経営体制での取り組み

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

何を変えたのか

- **Purposeは変わらない。変わるのは、可能性のひらき方。**
  その実現に向け、事業会社の自律性を高め、会社横断の連携と、それを支えるHD機能へ経営体制を見直しました。
- **2026年10月1日付で新経営体制へ移行**

自律｜事業会社が経営の主役に

機電ユニット　建設ユニット → 廃止　　ITユニット → 再編

ユニット体制を見直し、事業会社の経営責任と意思決定を明確化
自律には説明責任を伴わせる

共創｜会社の壁を越えて価値をつくる

各社の専門性と顧客基盤をつなぎ、
Technology × 各産業の連携で新たな価値を創出

事業会社 ⇔ 事業会社 ⇔ 事業会社 ⇔ 事業会社 ⇔ 事業会社

各社は自律経営のまま、会社横断で双方向に連携
“現場”を持っている強みを活かす

支援｜HDは事業会社を7つの機能で支える

HD機能を7つのManagement Domainに整理し、経営組織を変更
専門性を提供し、事業成長とグループ全体の企業価値向上を支える

Management Domain	経営上の役割
Group Reinvention	戦略・AI/Data・変革による成長と価値創出
Group Management	グループ経営を進化させる
People & Human Capital	人と組織の価値を高める
Brand & Communications	価値をつくり、伝える
Technology Operations	Technology基盤をつくる
Finance & Capital	資本効率と企業価値を支える
Risk & Governance	持続的成長の経営基盤

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

変革の現在地

2026年8月
事業・現場と対話
早田が特別顧問として参画
100名超と直接対話

2026年9月25日
新経営陣が発足
経営チームで課題を議論し、体制を構築

2026年10月1日
新体制へ移行
新組織体制での運営を開始

2026年11月　◀ 現在地
移行・実行体制の整備
グループ横断の課題・成長機会の具体化を推進。それを推進する仕組みの整備。

今後
具体化と実行
検討の進捗は今後の決算説明会等でご報告

Purposeを経営そのものに｜新経営体制を通じて実現を目指す価値創造の循環

1 人の価値
仕事を通じて成長し、新たなスキルとキャリアの可能性をひらく

→

2 顧客価値
人材の成長と専門性で、顧客の生産性と競争力を高める

→

3 社会的価値
人材不足・生産性向上・産業の変革など、日本社会の構造課題に貢献

→

4 経済的価値
顧客価値と社会的価値の創出を通じ、持続的な利益成長と企業価値向上を実現

↑ **人への再投資**

生み出した経済的価値を、人材育成・キャリア機会・働く環境・処遇へ再投資し、次の人の価値を生む。
社会的価値と経済的価値は二者択一ではなく、ひとつの循環として高めていく。

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.

免責事項

本資料は、当社の事業説明の提供を目的としており、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。
本資料に記載された推測や予測等は、本資料作成時点における当社の判断であり、情報の正確性を保証するものではありません。また、今後、予告なしに変更される場合があります。
万が一この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社及び情報提供者は一切責任を負いませんので、ご承知ください。

(お問い合わせ先) 株式会社オープンアップグループ　IR部：ir@openupgroup.co.jp

Copyright © Open Up Group Inc. All rights reserved.