

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

コーポレートビジョン

労働力不足を解決し 人と企業を豊かに

売上高
7,710百万円EBITDA
1,050～1,200百万円売上高CAGR
20%以上

② 中長期の経営戦略

1. NJSSを核とした入札マーケット拡大

nSearch・GoSTEP・入札BPOなど周辺サービス展開とデータベース横展開により入札マーケットのシェア獲得・拡大を図る

3. M&A・新規事業創出

既存領域・周辺領域・新領域で戦略的に実施。47万人以上のワーカーと接点やディレクションノウハウを活かした領域展開

2. えんフォト・fondesk・BPOの…

OurPhotoとの連携でフォトグラファーリソース確保、fondesk IVRの成長加速、スキャン領域とBPaaS案件の拡大を推進

4. 人的資本投資を中心とした成長投資

ULURU Sustainable Growthの方針のもと規律のある成長投資実施。売上高・利益成長と株主還元の両立を目指す

③ 対処すべき課題

① 労働力不足への対応

- ・2040年までに約1,600万人・約69兆円の労働力喪失に対応し社会課題解決へ対処
- ・IT・AIと人のチカラ双方の理解による生産性向上への貢献が課題

② SaaS事業の成長加速

- ・国内SaaS市場が2024年度20,218億円から2028年度29,078億円への成長に対応する必要
- ・NJSS有料契約がTAM約40万社の約2%に留まるため市場拡大がポテンシャル

③ 競争優位性の強化

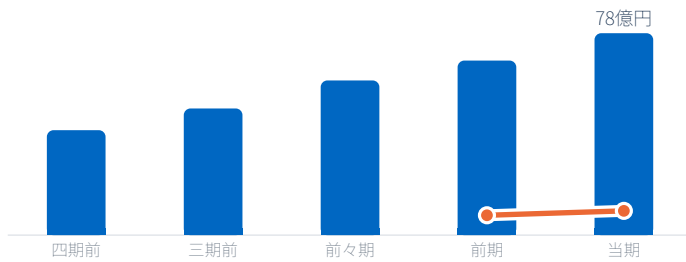
- ・クラウドソーシング・CGS・BPO事業のシナジー活用による優位性の強固化
- ・新規CGS事業を継続的に生み出し競争優位性をさらに確保する必要

面接で使えるポイント

- ・2040年までに約1,600万人の労働力喪失という社会課題の解決に取り組む企業
- ・NJSSの47万人以上のワーカーネットワークと独自のディレクションノウハウが強み
- ・国内SaaS市場が2024年度20,218億円から2028年度29,078億円へ拡大する成長市場での事業展開

証券コード 3979

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
78億円営業利益率
12.0%財務健康度
61点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 46.0（当サイト算出の参考指標）

要するに

情報通信サービス業を展開する企業で、2001年8月に設立されました

主力事業・セグメント

- CGSSegmentNJSS 48.1%
- BPO 22.4%
- CGSSegmentFondes 14.4%

強み・特徴（公開データから）

- 営業利益率12.0%の安定した収益性
- 将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

平均年収
669万円

情報・通信業内 267位/592社

平均年齢
34.6歳

情報・通信業内 498位/593社

平均勤続
4.3年

情報・通信業内 423位/593社

女性管理職
18.8%

情報・通信業内 121位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 53位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: うるるBPO、日本カスタマーサクセス協会に正会員として参画

