

ソフトウェアテストといえば

SHIFT

2018年8月期
第3四半期
決算説明会資料

株式会社SHIFT(証券コード:3697)

2018年 7月12日

1. エグゼクティブサマリ
2. 決算概要
3. 成長戦略の進捗

1. エグゼクティブサマリ

FY2018
事業方針

新たな成長戦略「SHIFT' 300」を定め、品質保証における専門企業として業界トッププレイヤーとの長期的パートナーシップ構築を推進。関係強化により、トップラインの成長と優秀な人材の獲得を加速する

FY2018
3Q

1 売上、利益ともに増収増益の成長

第3四半期は前年同期の売上高5,664百万円に対して、1.6倍成長で着地。当会計期間でも対前四半期の1.5倍成長を遂げ、成長トレンドがさらに進む

売上高	9,253百万円	売上総利益	2,784百万円	営業利益	904百万円
前年同期比:	1.6倍	前年同期比:	1.8倍	前年同期比:	7.1倍

2 人材採用力が堅調に向上

正社員採用の施策強化が功を奏し、単月採用人数69名(単体正社員)を記録。直接雇用比率の向上により、売上総利益率の改善に貢献

3 ニーズ拡大により、受注規模が拡大

今期推進する顧客戦略による関係の強化、サービスポートフォリオのさらなる拡充などによる受注規模の拡大、及び顧客単価の上昇

2. 決算概要

2. 決算概要

計画通りの進捗、高利益体質への転換を開始

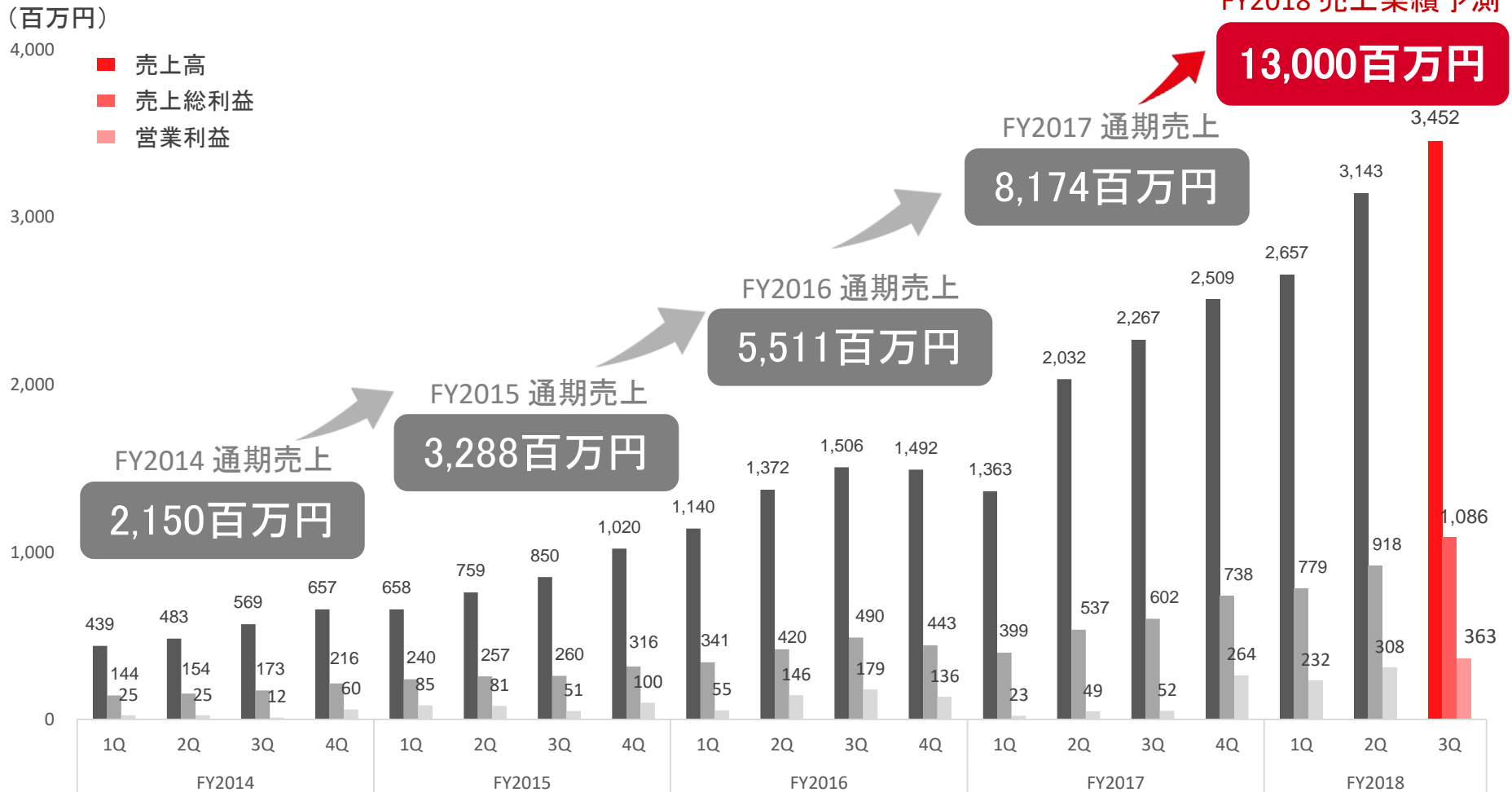
単位：百万円	会計期間				累計期間			
	FY2018 3Q (2018/03-2018/05)		FY2017 3Q (2017/03-2017/05)	前年同期比 (対 公表値)	FY20181Q~3Q (2017/09-2018/05)		FY2017 1Q~3Q (2016/09-2017/05)	前年同期比 (対 公表値)
	公表値	(参考※) のれん非償却			公表値	(参考※) のれん非償却		
売上高	3,452	3,452	2,267	52.2%	9,253	9,253	5,664	63.4%
売上総利益	1,086	1,086	602	80.3%	2,784	2,784	1,540	80.8%
売上総利益率	31.5%	31.5%	26.6%	4.9pt	30.1%	30.1%	27.2%	2.9pt
販管費	723	702	550	31.5%	1,880	1,817	1,413	33.0%
営業利益	363	383	52	593.6%	904	966	126	613.1%
営業利益率	10.5%	11.1%	2.3%	8.2pt	9.8%	10.4%	2.2%	7.6pt
経常利益	369	390	70	427.6%	932	994	168	454.1%
税前利益	369	390	70	427.6%	932	994	168	454.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	226	247	28	695.4%	567	629	55	919.3%

※日本基準における各種利益にのれん償却費を加算調整
※過年度の推移については、「連結決算補足資料」に掲載

2. 決算概要

四半期業績推移

四半期売上高、売上総利益、営業利益すべてにおいて過去最高を更新

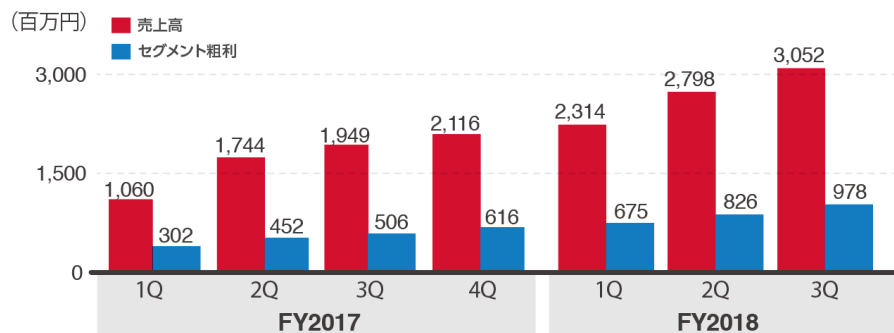


日本基準に基づき、連結業績を表記

エンタープライズ領域が堅調に成長し全体を牽引

エンタープライズ領域

売上高・セグメント粗利推移

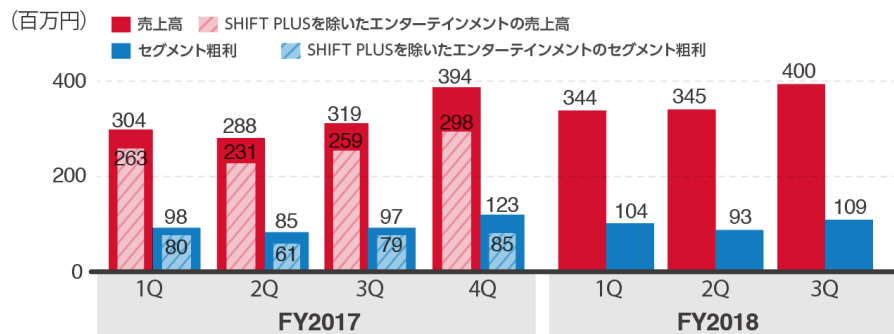


概況

- ・流通系を中心とした既存顧客の成長が全体の売り上げの伸びを牽引
- ・業界の知見を持った人材の増加により、プロジェクト規模の大きな案件が増加
- ・グループ会社とのシナジー強化と経営管理の強化により、直近2四半期にて最大のセグメント粗利率を実現

エンターテインメント領域

売上高・セグメント粗利推移



概況

- ・既存顧客との関係強化により、追加タイトル受注が増進
- ・大阪TCを構えた関西エリアの受注状況も堅調
- ・エンタープライズ系人材の参画により、品質分析・改善提案を強化、顧客関係の強化につながる

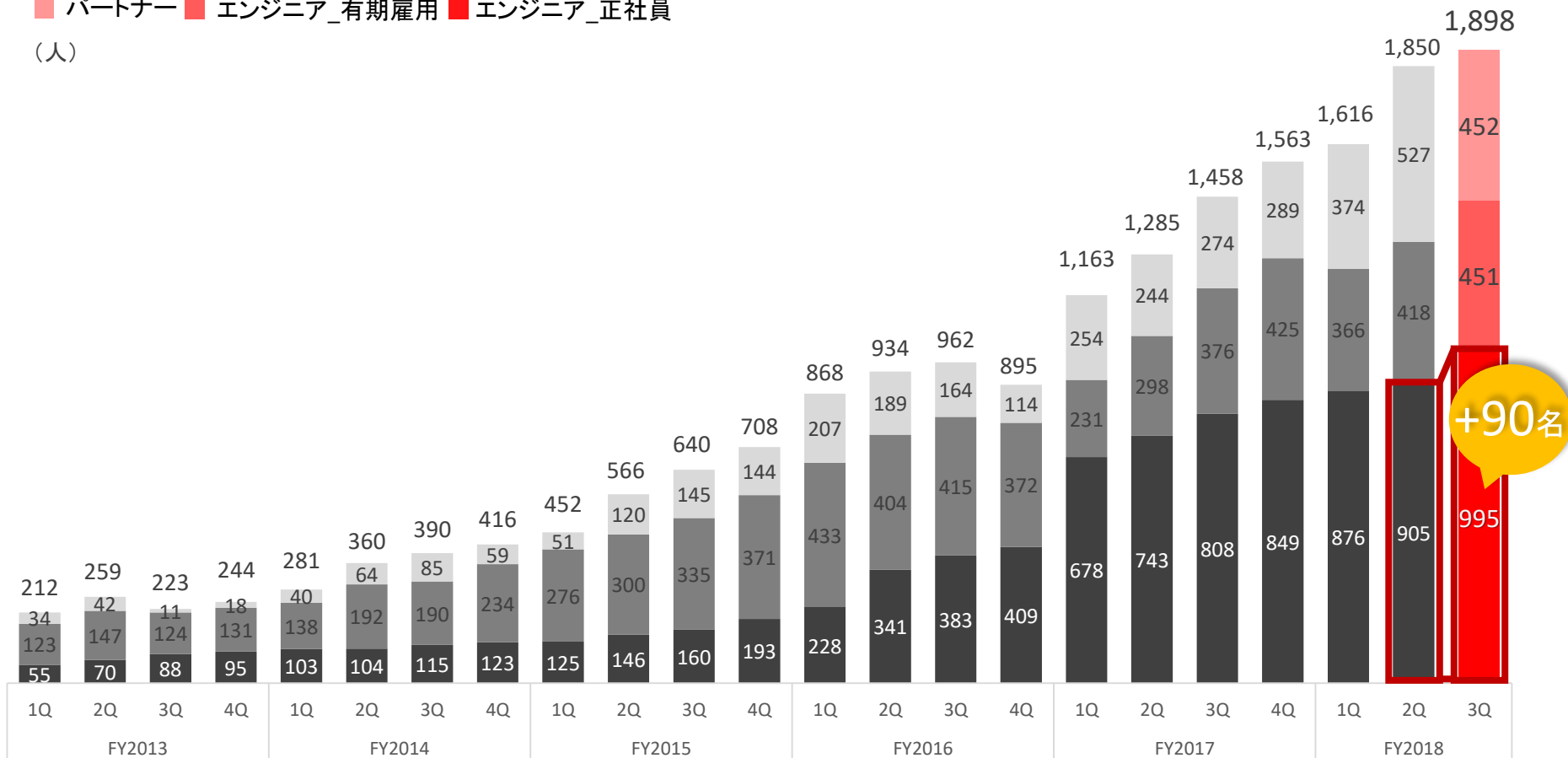
2. 決算概要

エンジニア数の推移

過去最大のエンジニア人員数を更新
直雇用人材の増加により、人材構成が変化

■ パートナー ■ エンジニア_有期雇用 ■ エンジニア_正社員

(人)



- ・ 末日時点での雇用契約が有効な人員数
- ・ 登録型アルバイトの人員は含まれておりません

2. 決算概要

販管費の推移

今期での主な戦略的投資は、人材採用と拠点の増設

単位：百万円	会計期間			累計期間		
	FY2018 3Q	FY2017 3Q	前年同期比	FY2018 1Q~3Q	FY2017 1Q~3Q	前年同期比
人件費	355	297	19.5%	933	755	23.7%
対売上高比	10.3%	13.1%	△2.8pt	10.1%	13.3%	△3.2pt
採用費	150	110	36.6%	382	251	52.4%
対売上高比	4.4%	4.9%	△0.5pt	4.1%	4.4%	△0.3pt
地代家賃	56	24	132.3%	131	58	126.0%
対売上高比	1.6%	1.1%	0.5pt	1.4%	1.0%	0.4pt
支払報酬	22	16	41.0%	57	72	△21.1%
対売上高比	0.7%	0.7%	0.0pt	0.6%	1.3%	△0.7pt
のれん償却費	20	20	-	62	47	32.0%
対売上高比	0.6%	0.9%	△0.3pt	0.7%	0.8%	△0.1pt
減価償却費	9	8	10.9%	22	20	7.6%
対売上高比	0.3%	0.4%	△0.1pt	0.2%	0.4%	△0.2pt
その他	108	73	48.2%	289	207	39.5%
対売上高比	3.1%	3.2%	△0.1pt	3.1%	3.7%	△0.6pt
合計	723	550	31.5%	1,880	1,413	33.0%
対売上高比	21.0%	24.3%	△3.3pt	20.3%	25.0%	△4.7pt

2. 決算概要

連結貸借対照表

将来への成長機会に備え、バランスシート経営を目指す

単位：百万円	FY2018 3Q	FY2017 3Q	前年同期末比	FY2017 4Q	前期末比
流動資産	4,227	3,110	35.9%	3,405	24.1%
うち現金及び預金	2,447	1,765	38.6%	1,977	23.8%
固定資産	2,000	1,970	1.5%	1,924	3.9%
総資産	6,228	5,080	22.6%	5,330	16.8%
流動負債	2,094	1,345	55.6%	1,501	39.4%
固定負債	1,439	1,783	△19.3%	1,711	△15.9%
自己資本	2,503	1,770	41.4%	1,924	30.1%
自己資本比率	40.2%	34.8%	5.4pt	36.1%	4.1pt
新株予約権	2	3	△16.4%	2	0.9%
非支配株主持分	187	178	5.1%	191	△1.7%
自己資本当期純利益率（ROE）	26.5%	3.2%	23.3pt	11.4%	15.1pt
投下資本当期純利益率（ROIC）	14.1%	1.8%	12.3pt	6.6%	7.5pt
総資産当期純利益率（ROA）	10.0%	1.3%	8.7pt	4.8%	5.2pt

2. 決算概要

業績見通し

FY2019以降の成長へ向けた組織強化を推進
4Qは内部体制のレベルアップに投資

FY2018通期
財務目標

売上高

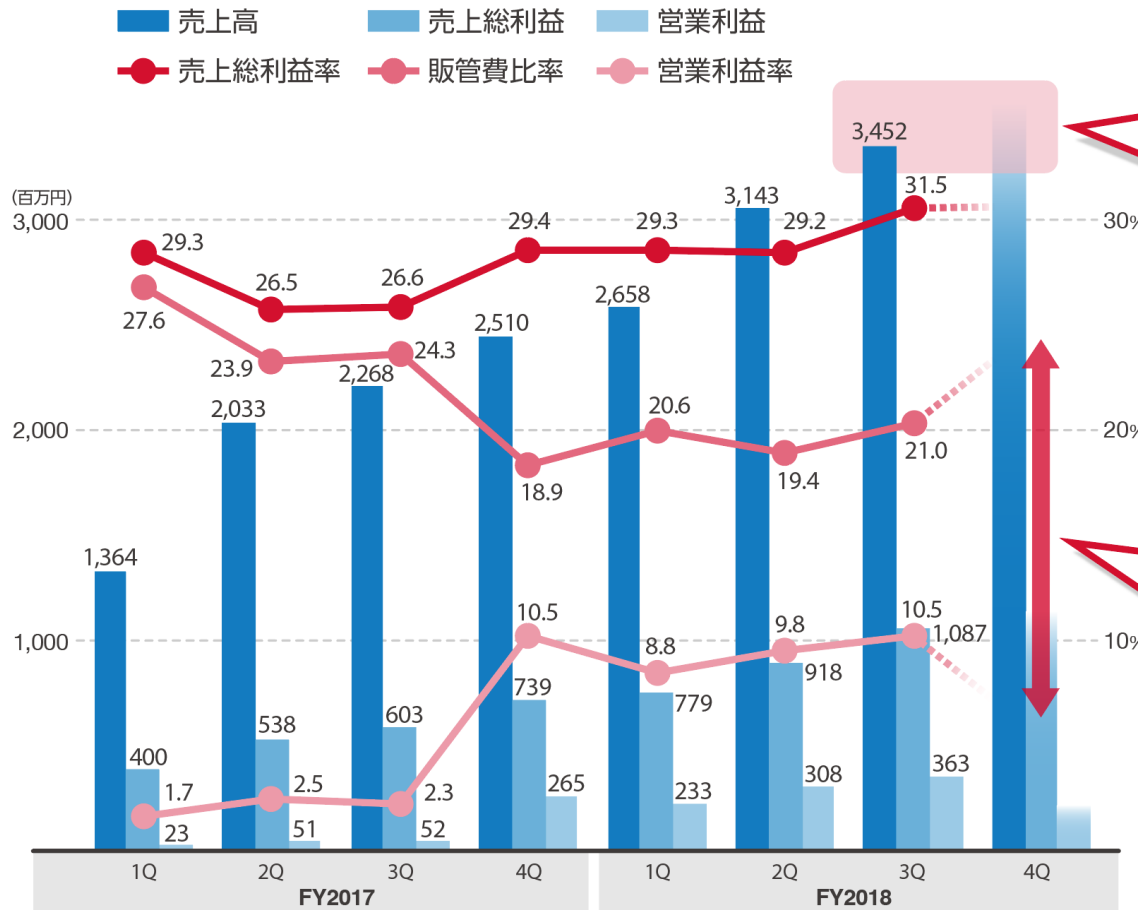
130 億円
対前年比 59% 増

営業利益

11 億円
対前年比 181% 増

営業利益率

8.5%
対前年比 3.7pt 増



来期以降へ向けた
改善点

需要に対する
供給キャパシティの向上

拡大する市場ニーズと、
社内対応能力にギャップ
社内対応能力の拡大の
推進が必要なフェーズに入る

4Qにおける
戦略的投資施策

成長曲線の
勾配を上げるための
人材の確保

1,000億円企業を見据えた
強固な経営基盤の醸成

既存ビジネスにおける事業
拡大へ向けたスキル人材

新規ビジネス立ち上げ人材

3. 成長戦略の進捗

3. 成長戦略の進捗

今後の成長に重要な4つの領域をもとに、
売上高1,000億円に向けた施策を着実に推進

成長戦略に重要な
4つの領域

売上高1,000億円までのマイルストーンとアクション

営業
圧倒的な
営業網の獲得

サービス
IT業界を変える
サービス群の形成

人材
最高の
エンジニア集団の
獲得

ブランディング
「スマートな社会」の
実現へ向け、
なくてはならない
SHIFTを確立

	ソフトウェアテストのBPO需要創出 100億円	個別セクターで圧倒的なトップベンダー 300億円	品質保証の圧倒的なトップベンダー 1,000億円	1兆円
ブランディング	国内IT業界での認知定着 “ソフトウェアテスト”といえばSHIFT	“ソフトウェアテスト”のSHIFTから “品質保証”のSHIFTへ	SHIFT品質基準の グローバル展開	
	①スマートな社会を目指して	②技術とアイデアで業界を変革	③なくてはならない存在へ	
アカウント	エンタープライズ領域強化 業界拡大(金融・流通中心) 上流からの参画推進 テストからサービスへ	各業界企業への全展開 次世代営業体制 業務知識/PL経験	国内トップベンダー グローバル顧客への展開 高付加価値(高営業利益)	
サービス	DevQAOps RPA アドホック UI/UX PM/PMO トラブル対応 自動化 CS	国内/海外M&A グループ会社拡大(5億円/社) 品質保証サービス拡充	グループ会社50社体制 将来性あるテック企業への投資 サービスフルラインナップ	
基盤	採用力強化 圧倒的な昇給率 多様な人材 経営管理強化	あらゆる採用手法 ビジネスディベロップメント人材 経営人材の獲得	海外市場への上場 国内トップの年収水準 ESGへのさらなる取組み	

品質保証の専門企業として、トータルサービスの提供に向けたポートフォリオの拡充、それによる新たな受注と対応する人材獲得が進む

営業

アカウント強化

営業体制強化による営業網整備

- 営業管掌執行役員の参画
- 営業人材増員 23人⇒32人
- 大手メーカー系SIer元執行役員の営業顧問参画

人材

サービス強化

業務提携、M&Aなどによるサービス領域の拡大

- Airitechの参画により、非機能テスト領域のサービス強化
- 業界メインプレイヤーであるRPAテクノロジーズ、Automation Anywhereとの事業連携によるRPA領域への進出

サービス

基盤強化

人材採用手法の多様化と強化 経営人材強化

- 人材紹介エージェントとの関係強化により、優秀な人材の紹介数増加
- ビジネスディベロップメント担当執行役員の参画による組織強化

ブランディング

基盤強化

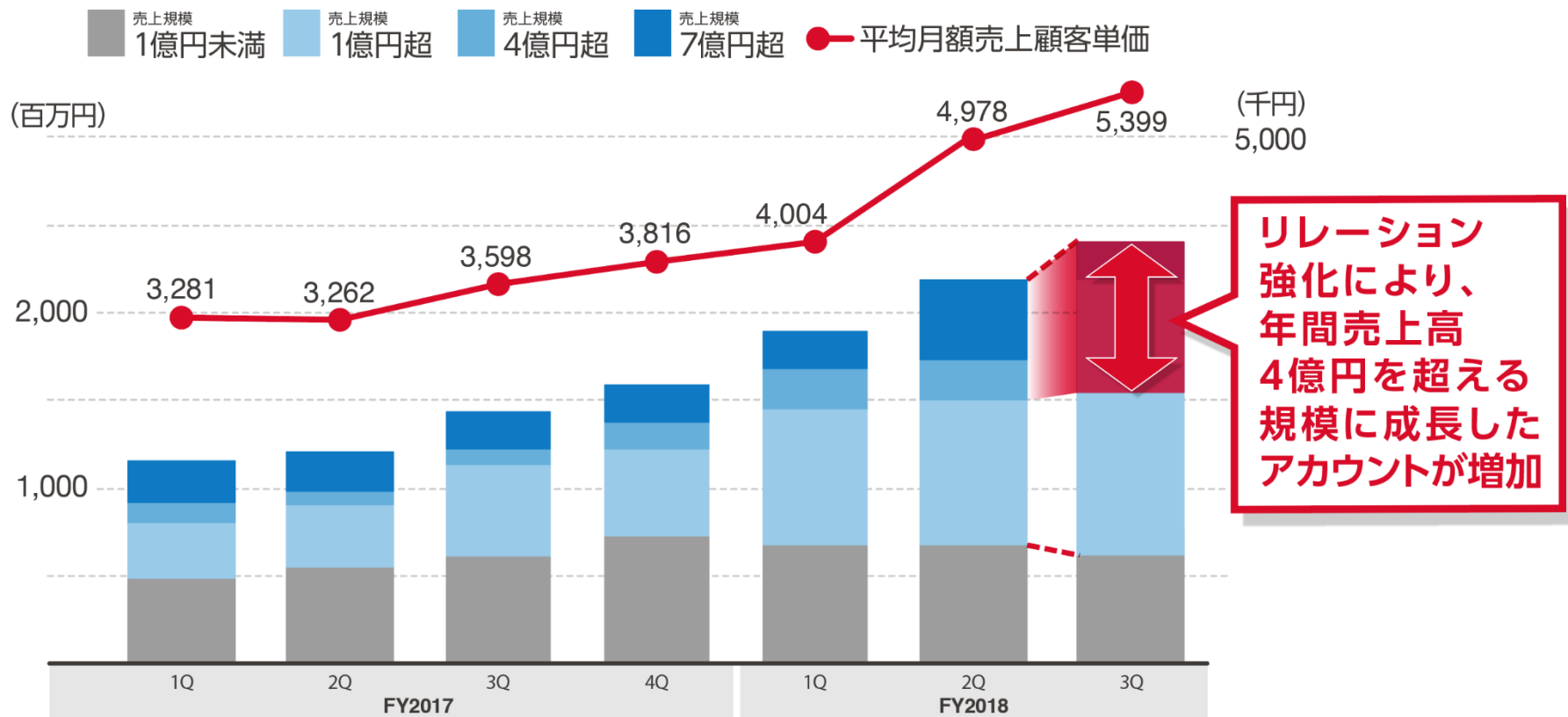
ブランド力強化へ向けた外部への技術情報発信

- メディア露出強化
1Q ⇒ 3Q 40倍 (媒体露出数)
- 外部向け技術セミナーを毎月開催
これまでに、297社 411名が参加

3. 成長戦略の進捗

以前より取り組みを進める既存顧客の深耕開拓により、平均月額の上売単価が向上

顧客売上規模別売上高推移



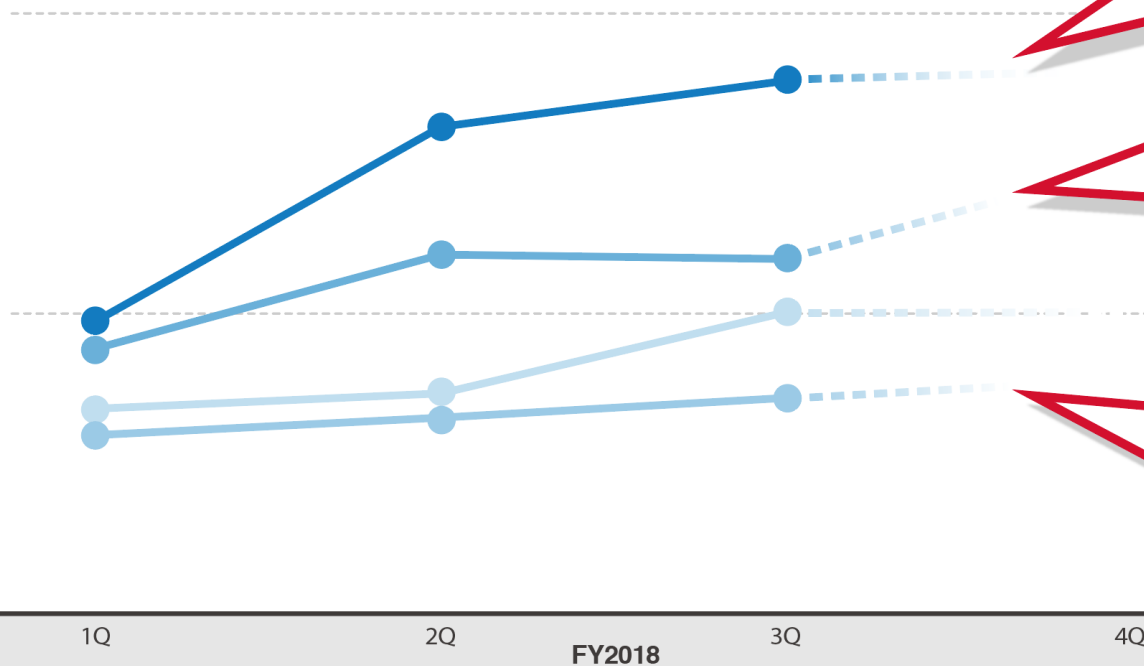
3. 成長戦略の進捗

アカウント強化

複数大型顧客の受注拡大により流通領域での売上成長が加速
金融領域は、4Q以降の成長を見込む

主なエンタープライズ注力領域における売上高推移

● 流通 ● 金融 ● ERPパッケージ ● 通信・製造



・3Qで拡大した案件規模を維持して推移

・既存顧客の拡大が成長を牽引
・RPAに関わるサービス需要が拡大

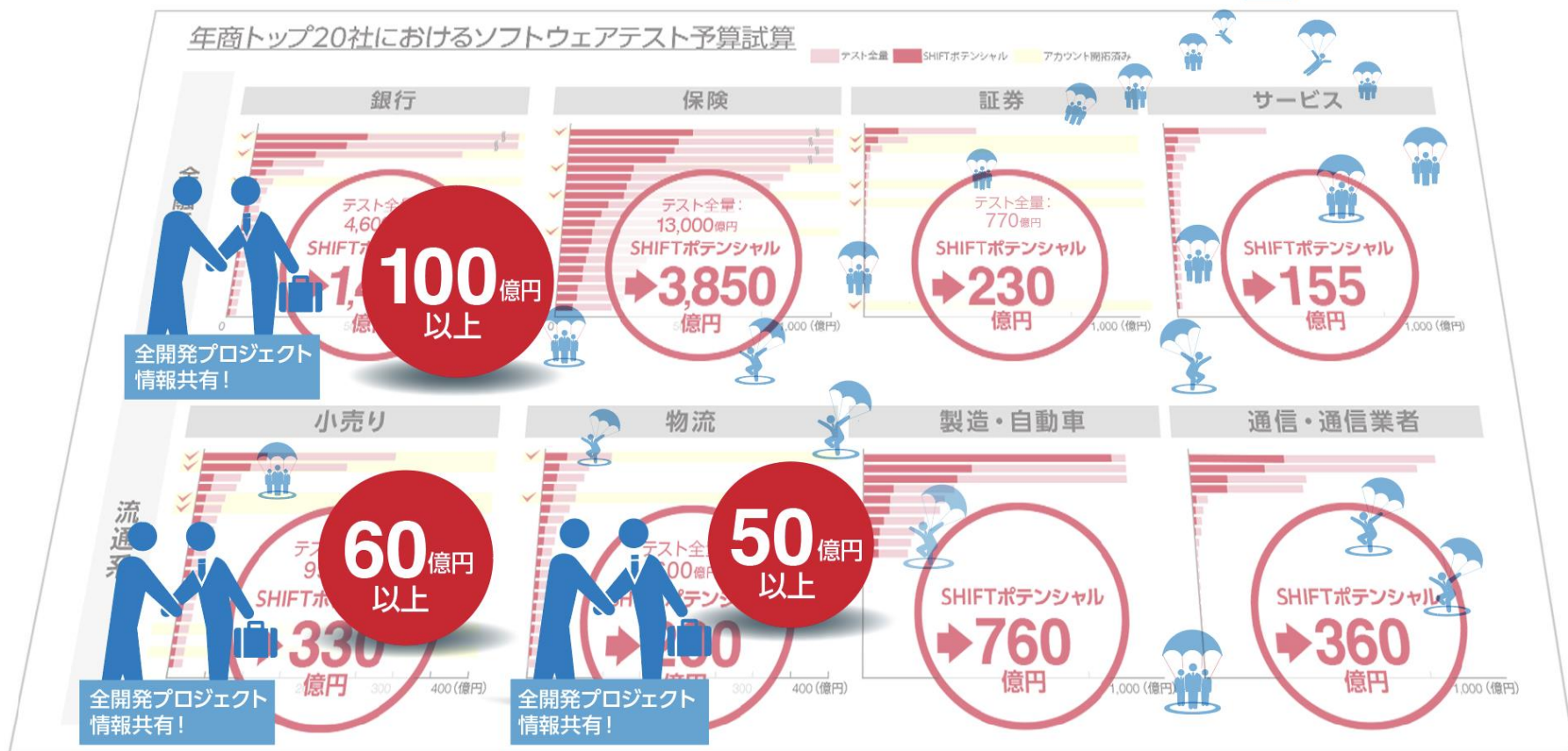
・大手通信キャリア系顧客開拓が進み、売上拡大を牽引

3. 成長戦略の進捗

日本のシステム開発情報にくまなくリーチするため、さらなる営業体制の強化を推進

※FY2018 2Q決算資料より再掲

すべてのセグメントに、営業網を続々配備する



3. 成長戦略の進捗

サービス強化

Airitechの参画やRPA領域への参入など
サービスポートフォリオの拡充を推進



Airitech

Airitech株式会社

2018年4月2日：株式取得

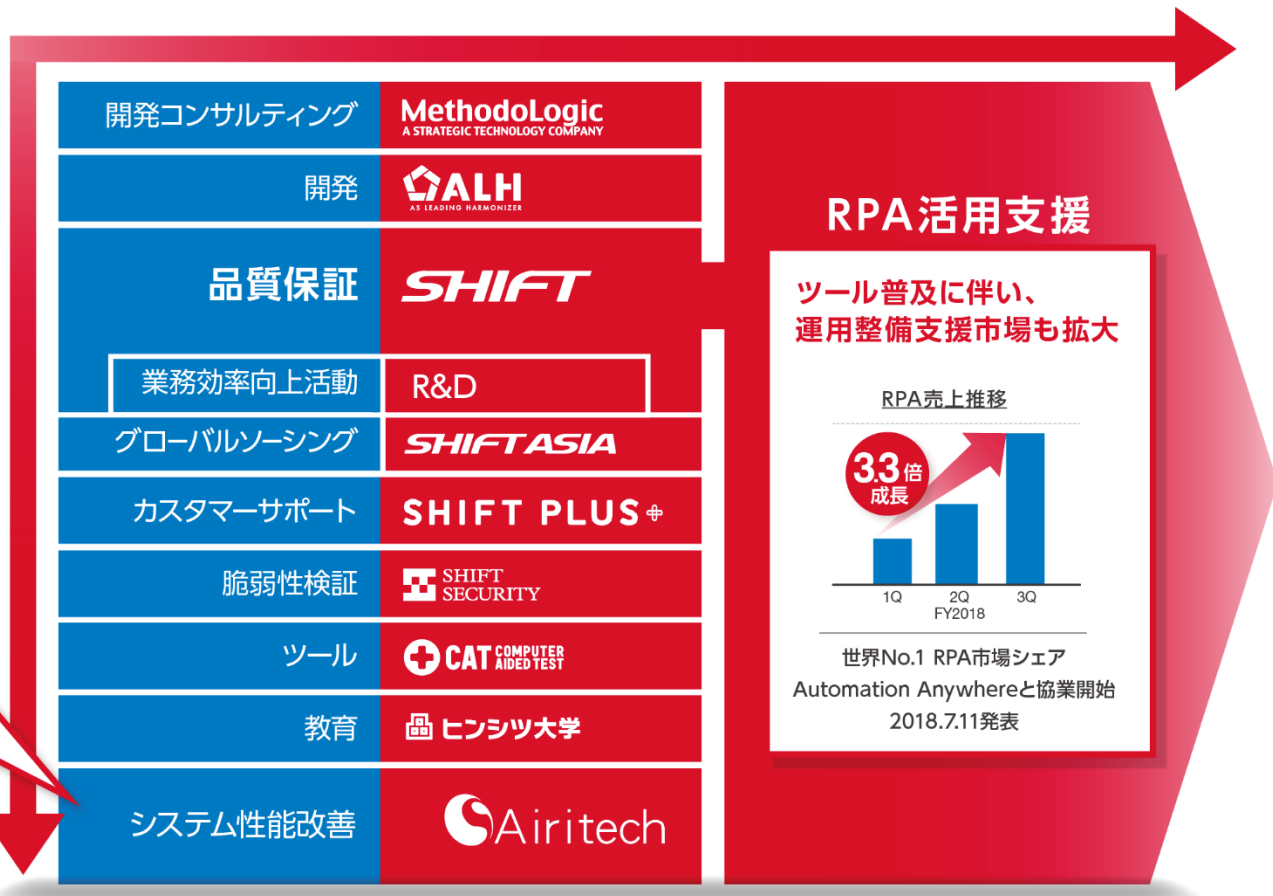
代表者：代表取締役 山崎政憲

設立：2017年5月

事業内容：

- ・システム性能改善支援／
トラブルシュートサービス
- ・ビッグデータ活用支援サービス
- ・Webシステム開発支援サービス

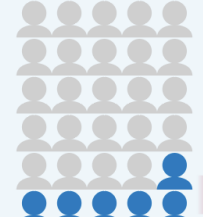
資本金等：22,300千円



3. 成長戦略の進捗

中途入社を採用力を強化し、単体の正社員において
単月69名の採用を記録

IT業界 **92.3万人**



年間転職者数
およそ**18,000人**

企業	SHIFT	主要10社で採用									
		ITコンサルティング			プライム		その他				
		A社	B社	C社	D社	E社	F社	G社	H社	I社	J社
年間推計採用数		1,500	700	300	200	50	300	200	100	100	100
予算推計		30億円	11億円	8億円	2億円	1.5億円	4億円	7億円	4億円	4億円	4億円
採用手法	人材紹介	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	広告媒体	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△
	社員紹介	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△
	イベント	△	△	△	×	△	×	×	×	×	×
	自社HP	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△
	CM	×	×	×	×	×	△	×	×	×	×
	駅広告	×	×	×	×	×	△	×	×	×	×
	...	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

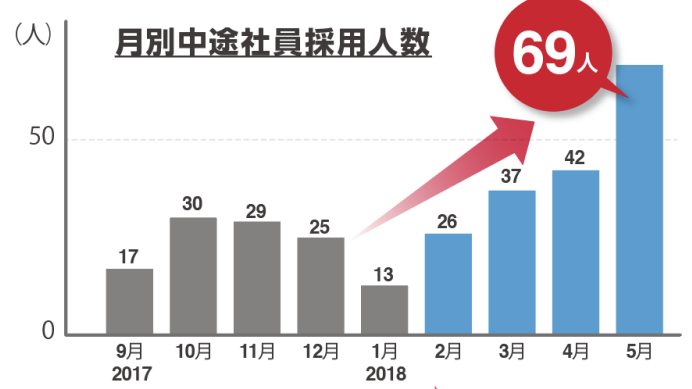
大量採用へ向けて改革推進中

あらゆる採用手法で日本
IT転職者人口を囲い込む

エンジニアDB

中途採用改革 第1弾

事業部門から人事への移動や徹底的なオペレーションの強化により、採用力の大幅な強化に成功



月別中途社員採用人数

9月 2017: 17
10月: 30
11月: 29
12月: 25
1月 2018: 13
2月: 26
3月: 37
4月: 42
5月: 69

現場のリーダーを人事に異動

エージェントとのリレーション強化

面接プロセス改善による選考期間短縮化

業界即戦力人材の獲得が加速 FY2018 1Q~3Q実績 **+46人**

金融 **+10人**

流通 **+11人**

通信・製造 **+11人**

ERP・他 **+14人**

T.K 40代後半

日系大手シンクタンク出身。大手流通・小売業向けシステム開発にて上流から下流まで豊富にPMを務める。SHIFT入社後は部門長として100名の流通系部門を牽引。

T.N 30代前半

中規模Sier出身。SHIFT入社後半年で、自ら名古屋事業所立ち上げリーダーに立候補。若き所長として、開所後4カ月で中部エリア売上が10倍規模に拡大。

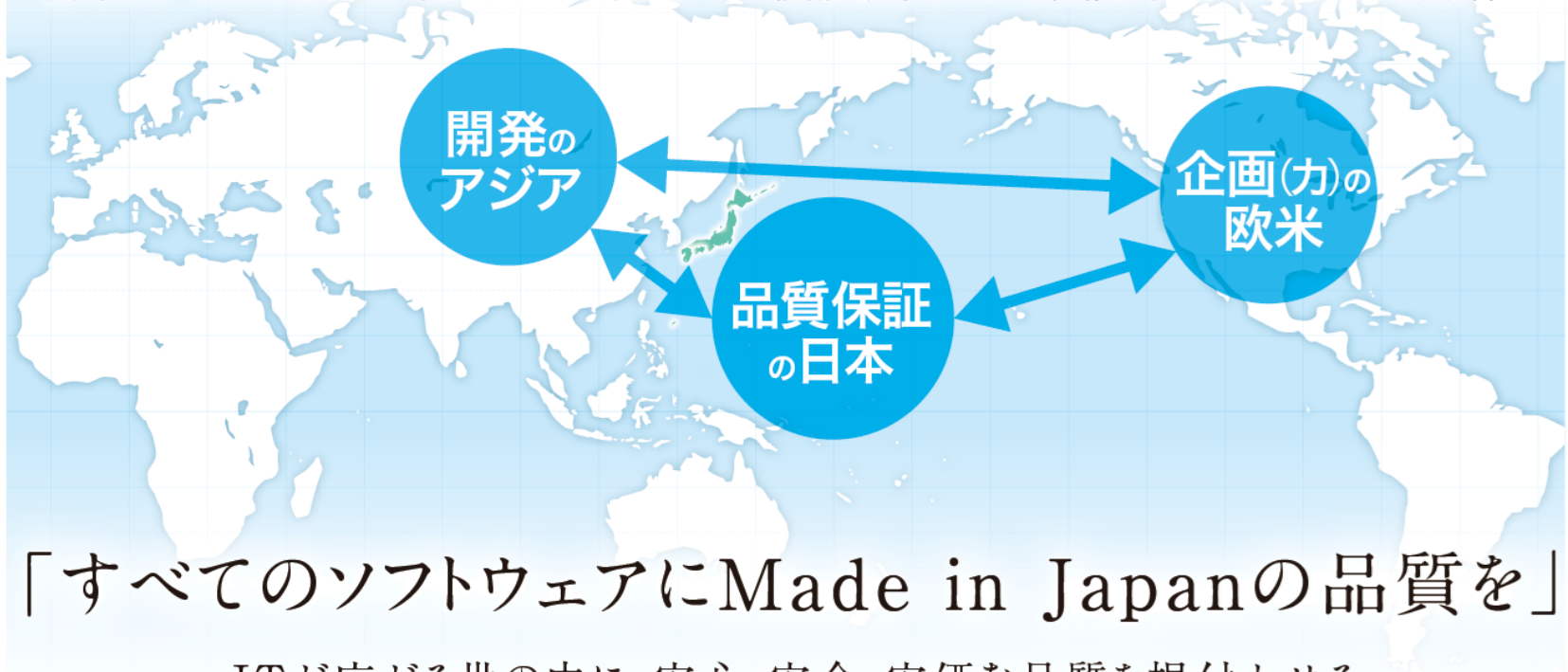
R.N 60代前半

メーカー系Sier出身。売上規模300億円の部門マネジメントを経験。SHIFTでは、大規模顧客でのアカウントフェローとして案件拡大に参画。

この産業が日本発、世界へ行く為に

グローバルな分業が進む、ソフトウェアの製品開発。

“日本人”である我々が得意とする分野での価値提供による国際市場での拡大を目指す。



「すべてのソフトウェアにMade in Japanの品質を」

ITが広がる世の中に、安心・安全・安価な品質を根付かせる。

これがSHIFTの目指す未来です。