

2022年8月期  
第1四半期  
決算説明会資料

株式会社 S H I F T (証券コード : 3697)

2022年1月14日

- 1. FY2022 1Q業績**
- 2. KPIの推移**
- 3. 業績予想の上方修正について**
- 4. FY2022アクション計画と1Q状況振り返り**

# エグゼクティブサマリ

## FY2022 事業方針

営業力、採用力、サービス力を研ぎ澄まし、「SHIFT1000」の前倒し達成へ向け、事業成長力のさらなる加速と、それを支える事業基盤のさらなる強化をグループ全体で推進。

## FY2022 1Q 連結業績

- ・営業、採用ともに順調に進捗、またグループ会社の成長が加速し、売上高拡大に大きく寄与
- ・SHIFTグループ全体のサービス力強化による単価向上、プロジェクト管理により売総率が改善
- ・売上高と売総率改善により、戦略投資を積極推進しつつも営業利益が大幅に伸張

(新基準に基づき記載)  
(単位：百万円)

売上高	売上総利益	営業利益
14,270	4,709	1,953
YoY +51.5%	YoY +82.1%	YoY +256.1%
前期基準比較※ YoY +54.0%	前期基準比較※ YoY +82.1%	前期基準比較※ YoY +256.2%

### 人材戦略

企業認知度の向上により、応募者が引き続き増加。グループ全体で採用加速

- 中途採用応募者33,000人、新卒15,000人の候補者獲得ができる人材獲得体制に
- 単体の人事での取り組みをグループ会社にシェアし、グループ会社のみで年間1,100人の採用を視野に
- 「SHIFT3000」での人材ポートフォリオ構築に向けた準備を開始

### 顧客戦略

営業力の強化が続伸、新規顧客の獲得、既存顧客の単価上昇ともに加速

- 四半期あたりの新規顧客獲得数、新記録更新
- ロイヤルカスタマーあたりの年間平均売上が1億円を突破
- 業界を超えたノウハウの共有により、新たな顧客課題の解決力、企業価値を創造

### グループ戦略

グループ会社の成長が飛躍的に加速。SHIFTグループ全体のサービス力、売上高拡大に大きく貢献

- クロスセルの強化でグループ業績が向上
- YoYにおいて、グループ売上高成長率151%、売上総利益率3.5ポイント向上と大幅躍進

# 1. FY2022 1Q業績

## 前期からの取り組み成果が顕在化、 売上高、各段階利益ともに高い成長を実現

(単位：百万円)	FY2022 1Q		前年同期 (FY2021 1Q)		直前四半期 (FY2021 4Q)		業績予測 (FY2022 上期)	達成率 (FY2022 上期)
		前期基準※1	実績※2	増減率 ※前期基準で比較	実績	増減率 ※前期基準で比較		
売上高	<b>14,270</b>	14,512	9,421	54.0%	13,116	10.6%	<b>29,000</b>	<b>49.2%</b>
売上総利益	<b>4,709</b>	4,709	2,586	82.1%	4,083	15.3%	-	-
売上総利益率	<b>33.0%</b>	32.5%	27.5%	5.0pt	31.1%	1.4pt	-	-
販管費	<b>2,756</b>	2,756	2,038	35.2%	2,731	0.9%	-	-
EBITDA	<b>2,283</b>	2,283	793	187.9%	1,682	35.7%	-	-
EBITDAマージン	<b>16.0%</b>	15.7%	8.4%	7.3pt	12.8%	2.9pt	-	-
営業利益	<b>1,953</b>	1,953	548	256.2%	1,352	44.5%	<b>2,400</b>	<b>81.4%</b>
営業利益率	<b>13.7%</b>	13.5%	5.8%	7.7pt	10.3%	3.2pt	-	-
経常利益	<b>2,168</b>	2,168	755	186.9%	1,529	41.8%	<b>2,400</b>	<b>90.3%</b>
税前利益	<b>2,168</b>	2,168	755	186.9%	1,318	64.5%	-	-
親会社株主に帰属 する四半期純利益	<b>1,380</b>	1,380	422	226.7%	917	50.5%	<b>1,500</b>	<b>92.0%</b>

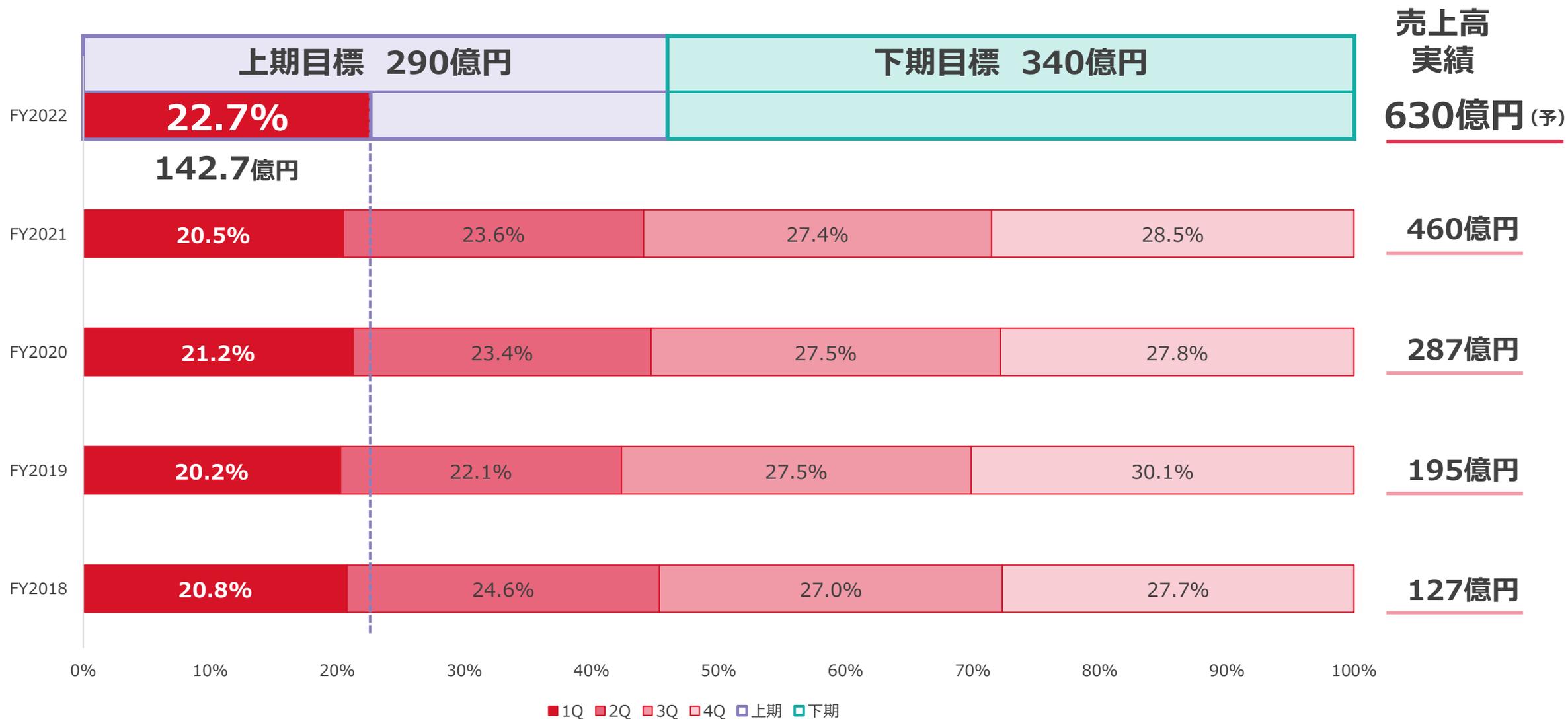
※1 FY2022より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)の適用により、準委任契約の一部と広告枠販売を主とした一部の売上について、収益認識方法を変更しております。

本ページ以降について、特段記載がない限り、変更後の基準での実績を記載しております。なお、詳細は同日発表しております第1四半期決算短信 添付資料P.7(会計方針の変更)をご確認ください。

※2 FY2021 1Q時点で未確定として暫定的な会計処理を行っていた部分について、関連する数値・情報を置き換えております。

# 通期売上高目標における進捗状況

## 期初の売上高予想に対して、過去最高の進捗率

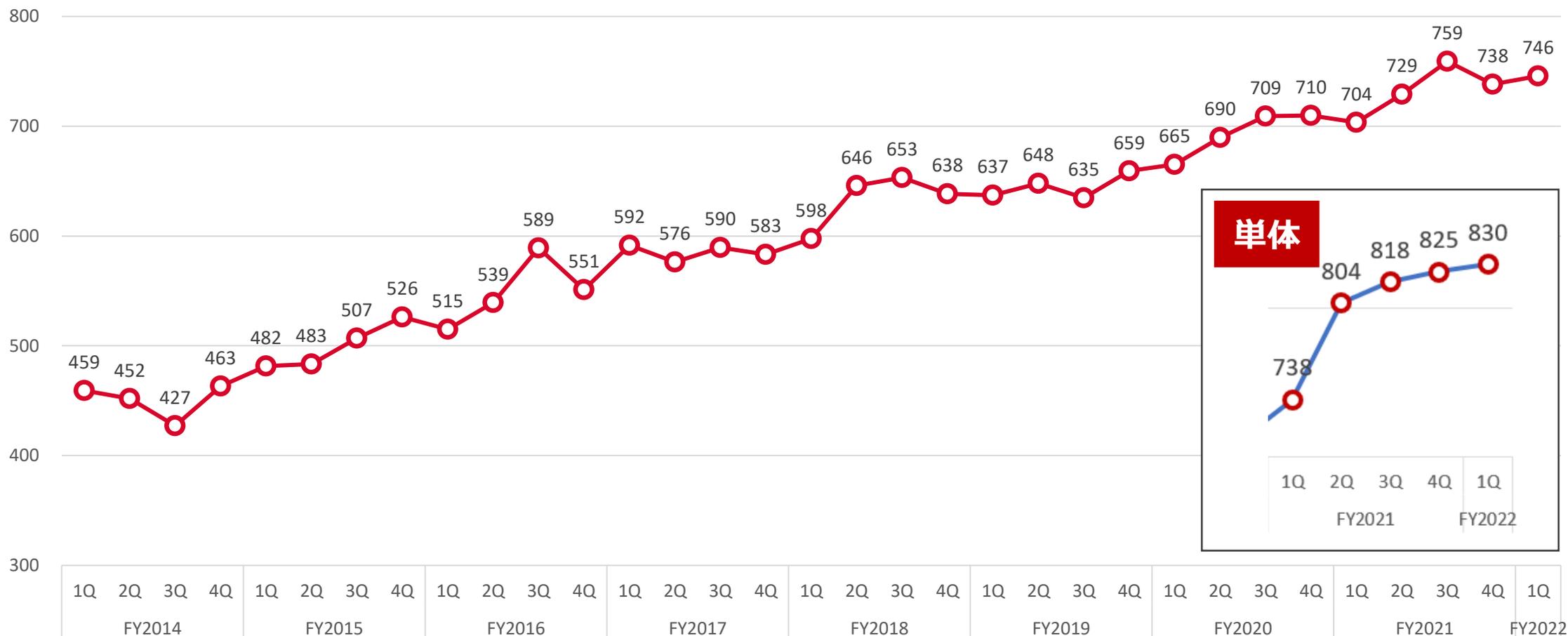


# 連結エンジニア単価推移

## 単価向上施策を継続的に実施 エンジニア単価が単体・連結ともに上昇継続

(単位：千円)

**連結**



**単体**

# 連結エンジニア数推移

## グループ全体で採用活動が計画どおり進捗、 正社員採用を加速しつつ、全雇用形態でバランスよく拡大

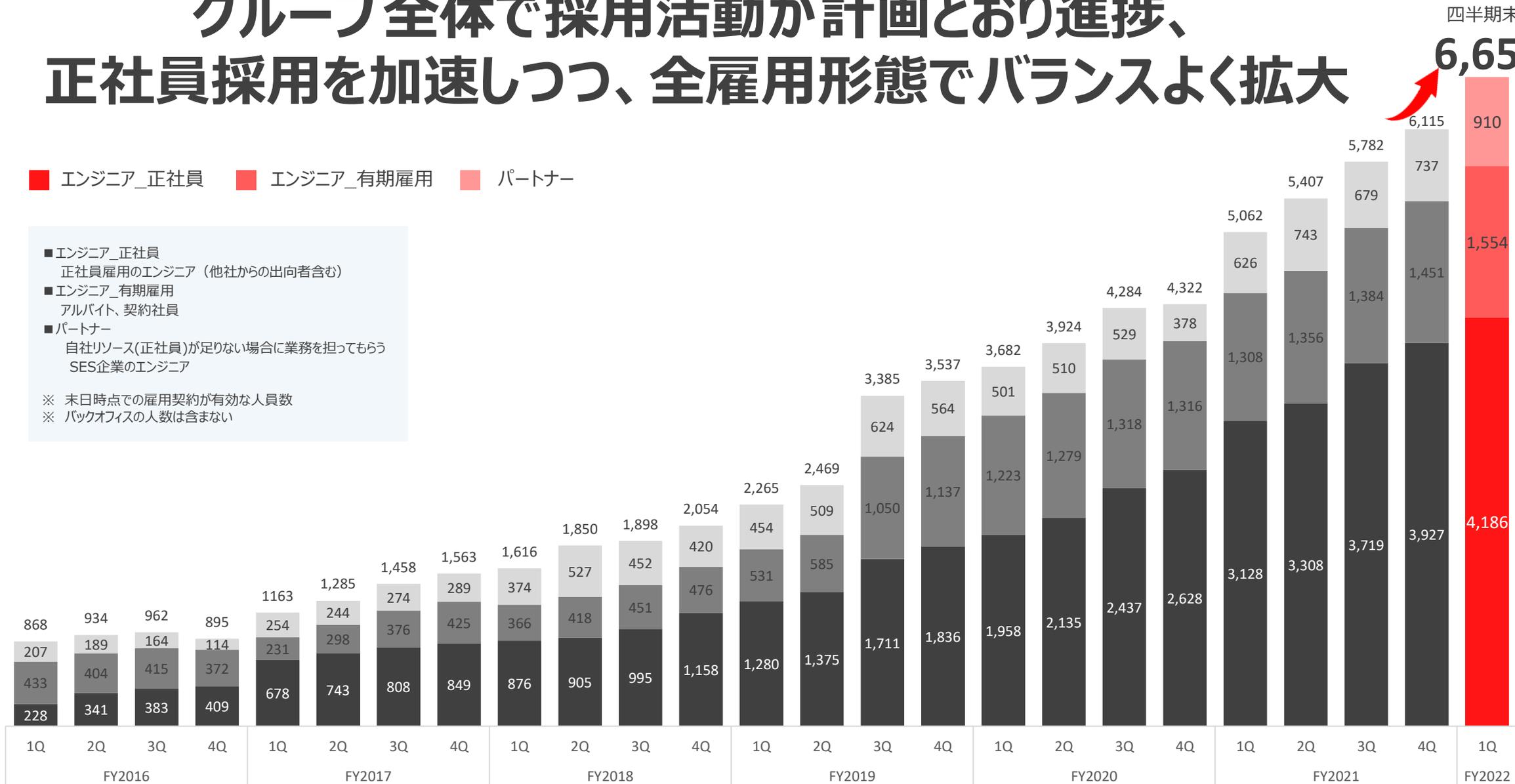
四半期末時点

6,650 (人)

■ エンジニア\_正社員 ■ エンジニア\_有期雇用 ■ パートナー

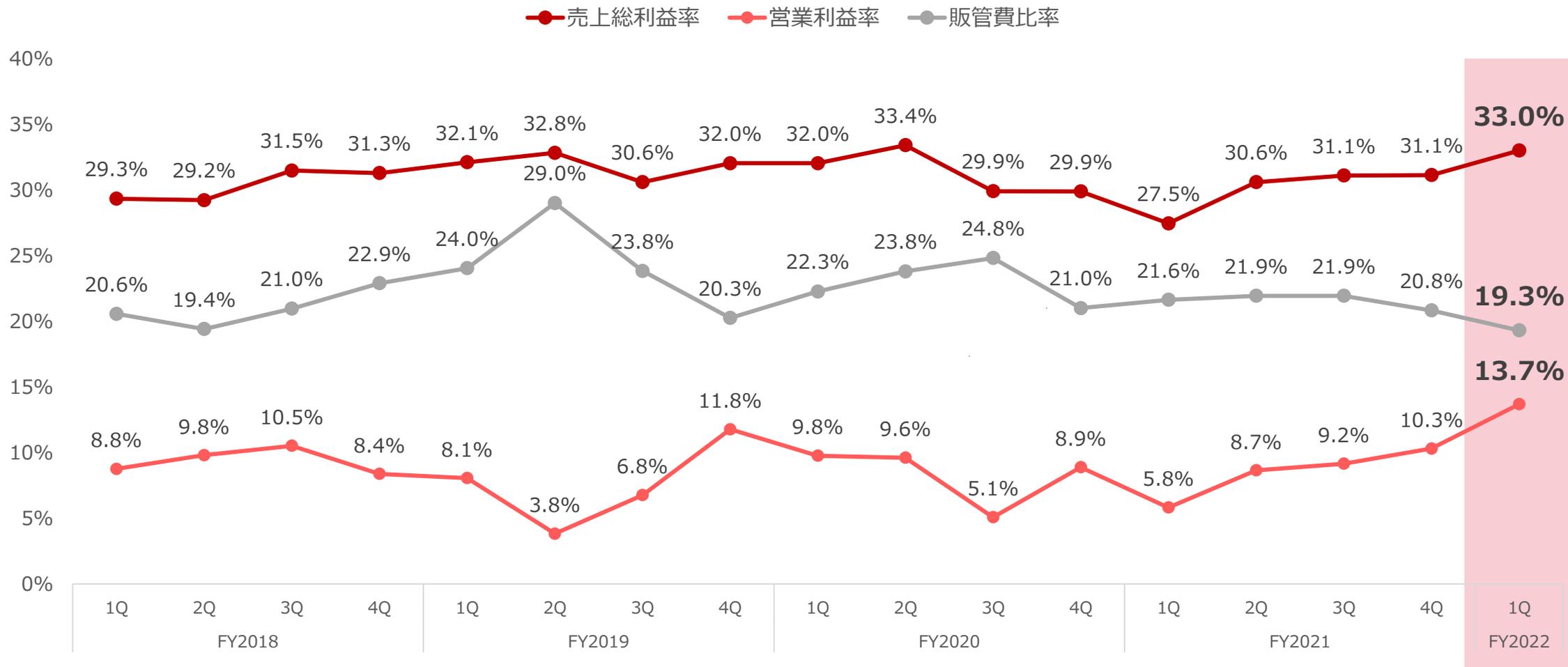
- エンジニア\_正社員  
正社員雇用のエンジニア（他社からの出向者含む）
- エンジニア\_有期雇用  
アルバイト、契約社員
- パートナー  
自社リソース(正社員)が足りない場合に業務を担ってもらう  
SES企業のエンジニア

※ 末日時点での雇用契約が有効な人員数  
※ バックオフィスの人数は含まない



# 四半期連結利益推移

成長のための戦略投資は順調、売上高上昇により販管費比率が低下。  
サービス力向上により売総率が伸長し、高い営業利率を実現



※FY2020 3Q時点、FY2021 1Q時点で未確定として暫定的な会計処理を行っていた部分について、関連する数値・情報を置き換えております。

## 戦略コスト・運用コストともに計画通り投資を遂行 さらなる成長に向けて積極投資を続行

(単位：百万円)	FY2022 1Q		前年同期 (FY2021 1Q)			直前四半期 (FY2021 4Q)		
	実績	対売上高比	実績※1	対売上高	増減率	実績	対売上高	増減率
人件費	<b>1,418</b>	<b>9.9%</b>	1,065	11.3%	33.2%	1,319	10.1%	7.5%
採用費	<b>522</b>	<b>3.7%</b>	270	2.9%	93.4%	643	4.9%	△18.8%
広告宣伝費	<b>29</b>	<b>0.2%</b>	20	0.2%	49.3%	17	0.1%	69.6%
地代家賃	<b>123</b>	<b>0.9%</b>	115	1.2%	6.9%	124	0.9%	△0.2%
支払報酬	<b>67</b>	<b>0.5%</b>	53	0.6%	27.6%	69	0.5%	△2.2%
のれん償却費	<b>205</b>	<b>1.4%</b>	169	1.8%	21.5%	202	1.5%	1.4%
減価償却費	<b>37</b>	<b>0.3%</b>	21	0.2%	75.0%	26	0.2%	39.4%
その他	<b>350</b>	<b>2.5%</b>	323	3.4%	8.5%	327	2.5%	7.1%
合計	<b>2,756</b>	<b>19.3%</b>	2,038	21.6%	35.2%	2,731	20.8%	0.9%

※1 FY2021 1Q時点で未確定として暫定的な会計処理を行っていた部分について、関連する数値・情報を置き換えております。

## 連結貸借対照表

# 未来の成長に向けて資本業務提携や自己株式取得を実行。 好調な業績に伴い、資本効率が良化の見通し

(単位：百万円)	FY2022 1Q	前年同期 (FY2021 1Q)		直前四半期 (FY2021 4Q)	
		実績※1	増減率	実績	増減率
流動資産	17,906	18,217	△1.7%	21,304	△16.0%
うち現金及び預金	10,147	12,760	△20.5%	14,247	△28.8%
固定資産	16,502	12,455	32.5%	12,967	27.3%
総資産	34,409	30,673	12.2%	34,272	0.4%
流動負債	9,840	6,389	54.0%	8,595	14.5%
固定負債	2,726	3,230	△15.6%	2,992	△8.9%
自己資本	21,601	20,806	3.8%	22,389	△3.5%
自己資本比率	62.8%	67.8%	△5.0pt	65.3%	△2.5pt
新株予約権	9	0	1108.5%	7	28.7%
非支配株主持分	232	246	△5.7%	286	△19.0%

ROE (参考値) ※2	
FY2022 1Q	FY2021 4Q
19.1%	17.1%

ROIC (参考値) ※2	
FY2022 1Q	FY2021 4Q
15.6%	13.5%

ROA (参考値) ※2	
FY2022 1Q	FY2021 4Q
12.2%	10.4%

※1 FY2021 1Q時点で未確定として暫定的な会計処理を行っていた部分について、関連する数値・情報を置き換えております。

※2 純利益は、2022年8月期通期業績予想数値（修正後）をもとに概算

## 2. KPIの推移

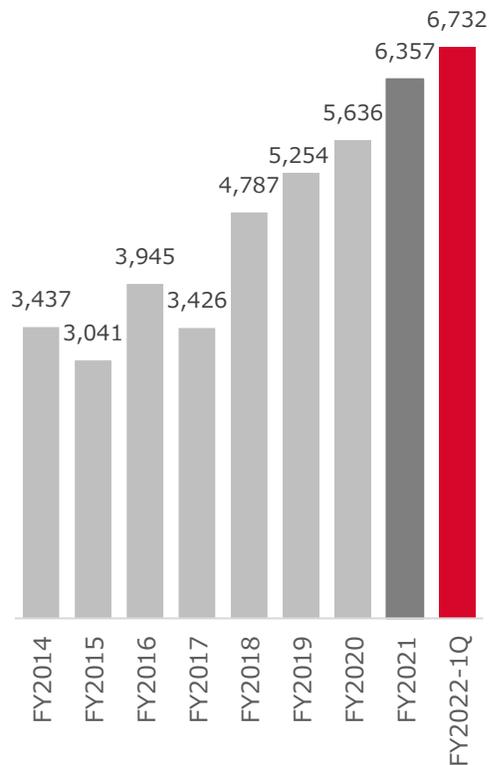
# 単体KPIの推移

営業力・サービス力・採用力が順調に強化され、  
各項目ともに継続的に上昇。さらなる上昇に向け活動中

## 単体

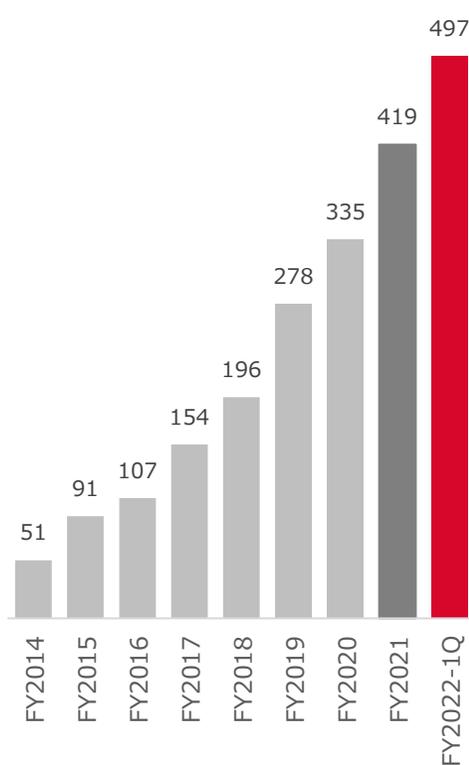
### 顧客月額売上

(千円)



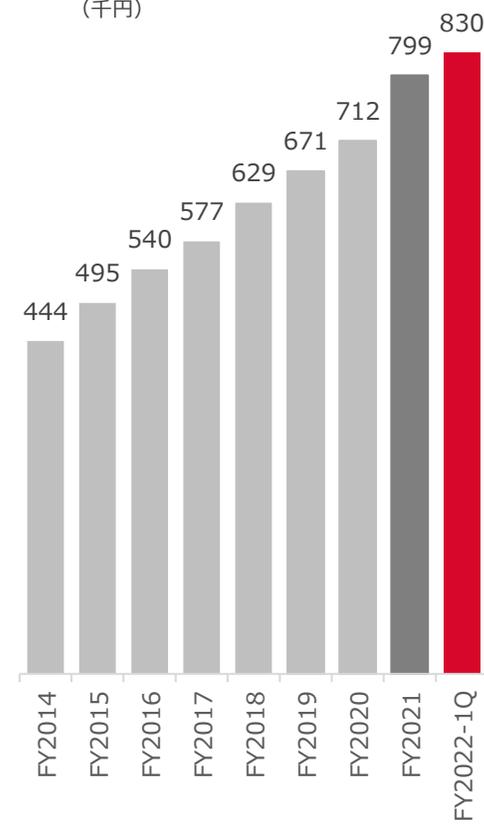
### 月間取引顧客数

(社)



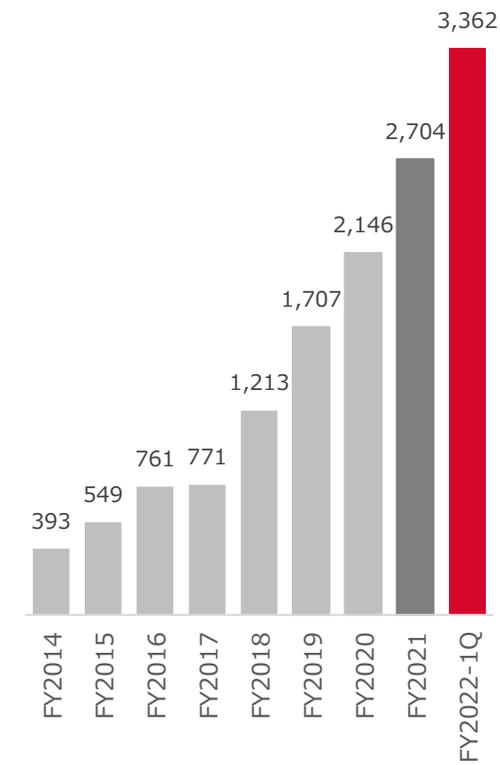
### エンジニア単価

(千円)



### エンジニア数

(人) ※Q内平均



※ヒンシツ大学・CATライセンス等の少額取引顧客は含めず

※ヒンシツ大学・CATライセンス含め全顧客対象

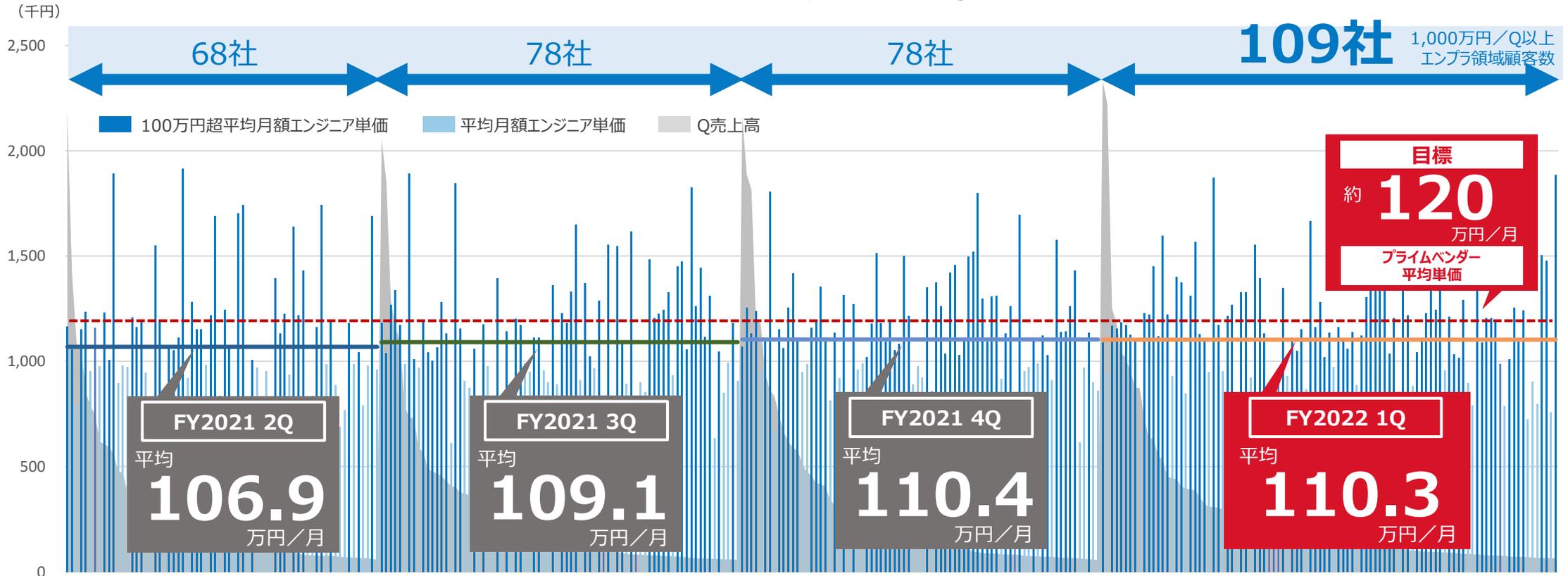
※FY2019 3Qより算出方法を検収基準へと変更したため過去の数値に変更があります。

※社内技術開発エンジニア・教育期間中・CAT開発などは除き、週5日未満稼働人員は稼働率を乗じ算出

# エンタープライズ顧客の平均月額エンジニア単価推移

## 対象となる顧客数が大幅に増大 エンジニア単価だけでなく、顧客単価の上昇も進む

顧客別平均月額エンジニア単価（※エンタープライズ領域売上高規模1,000万円/Q以上の顧客を対象）

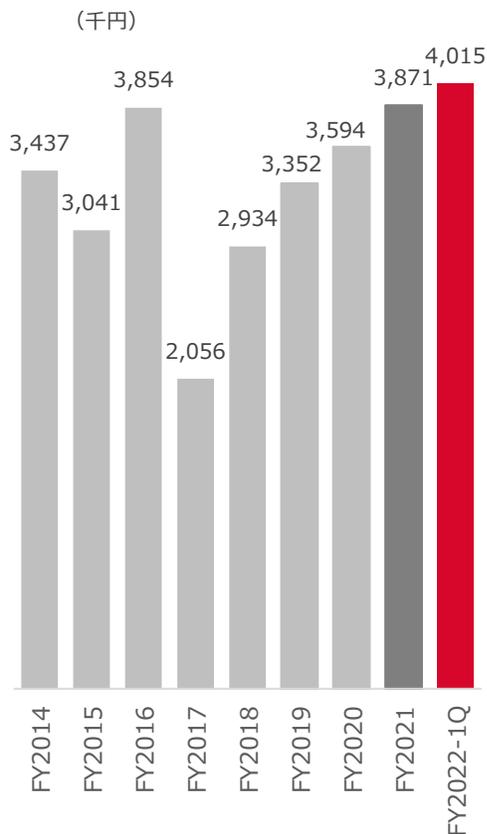


# 連結KPIの推移

## グループ会社の成長も進み、各項目ともに継続的に上昇 PMIは継続的に実施

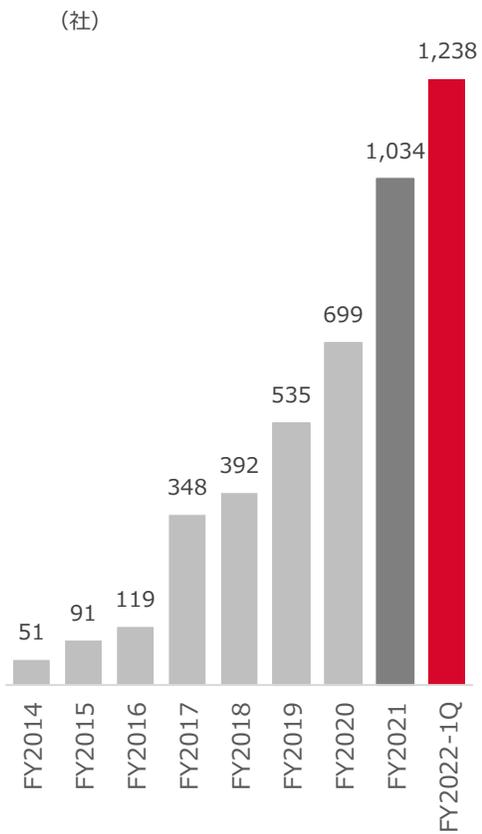
連結

顧客月額売上



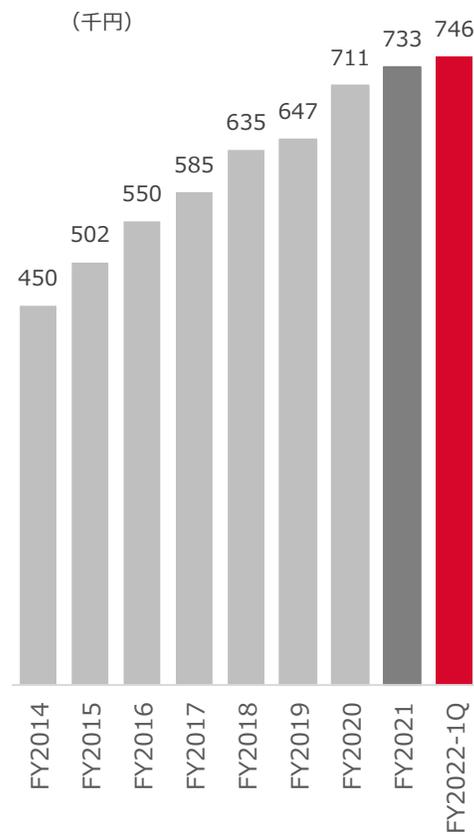
※ヒンシツ大学・CATライセンス等のみの少額取引顧客は含めず  
 ※中古パソコン少額取引は除く  
 ※FY2019 3Qより算出方法を検収基準へと変更したため過去の数値に変更があります。

月間取引顧客数

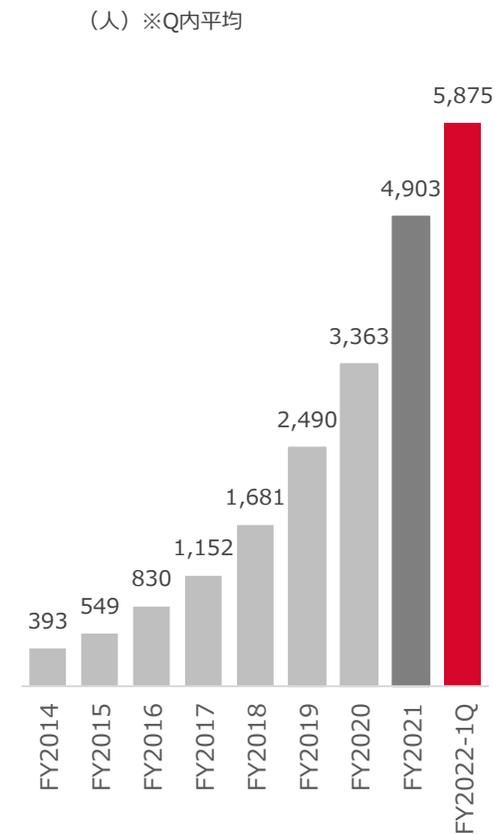


※ヒンシツ大学・CATライセンス含め全取引社数  
 ※中古パソコンやライセンスなどの少額取引顧客は除く

エンジニア単価



エンジニア数

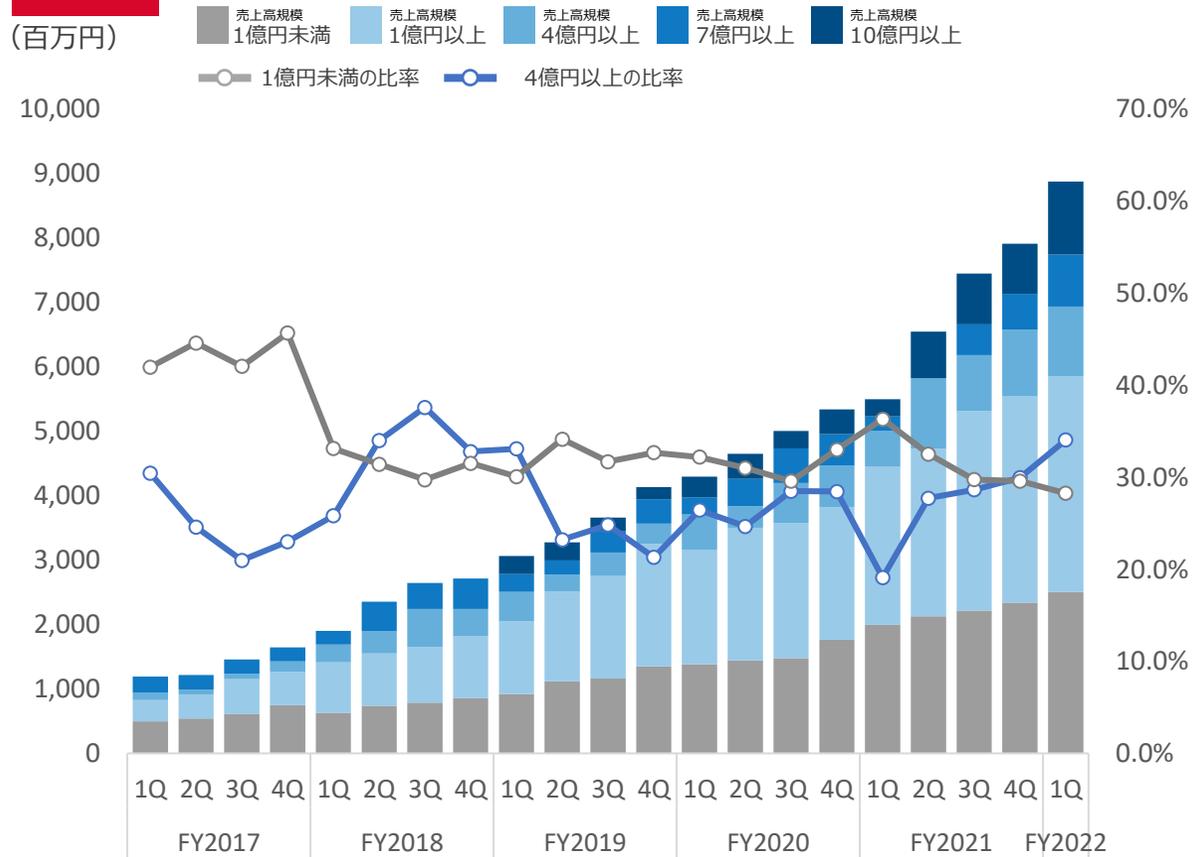


※社内技術開発エンジニア・教育期間中・CAT開発などは除き、週5日未満稼働人員は稼働率を乗じ算出

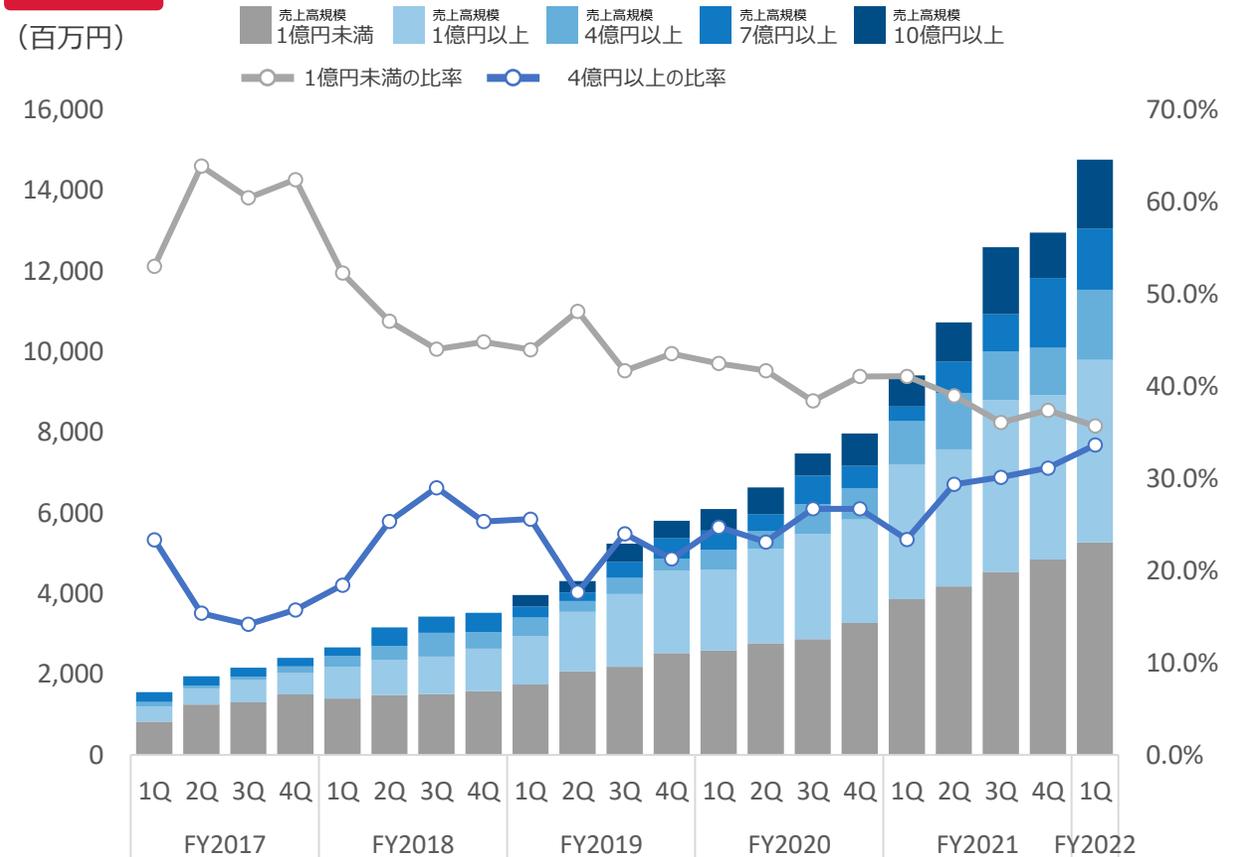
# 顧客売上高規模別売上高推移

## 単体・連結ともに、顧客売上高規模が順調に拡大、 年間売上高4億円以上顧客の割合が継続的に上昇

### 単体



### 連結



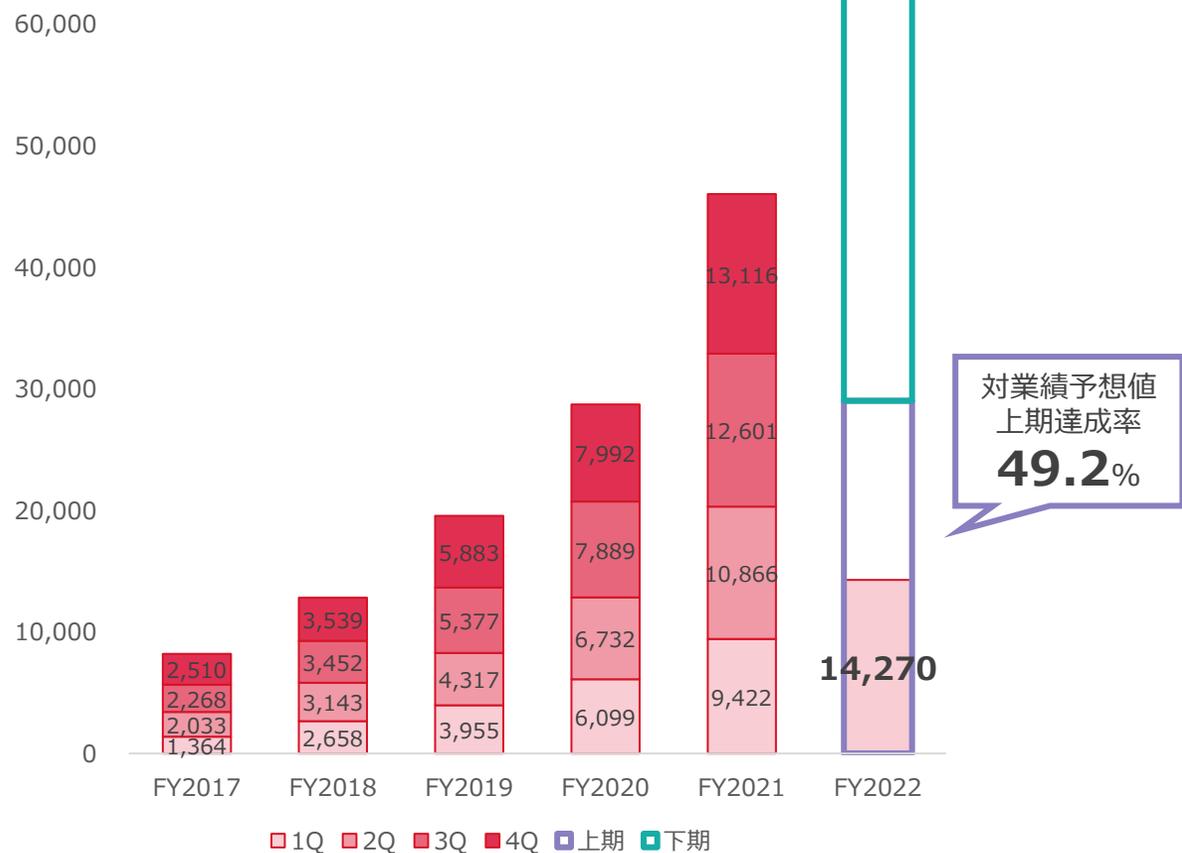
# 3. 業績予想の上方修正について

# 四半期連結業績推移と業績予想値

## 業績予想値に対し、1Qの業績は大きく進捗 過去と比較しても順調な伸びを記録

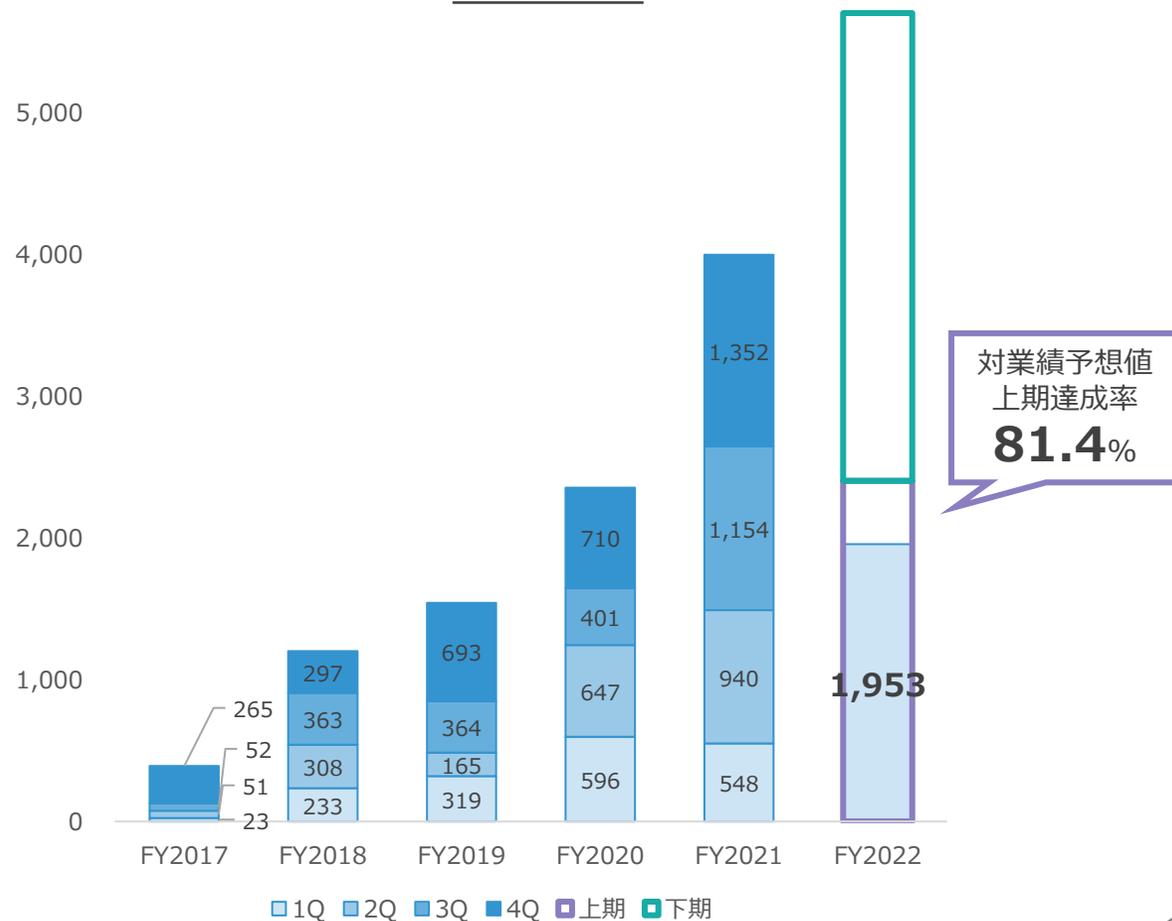
(単位：百万円)

### 売上高



(単位：百万円)

### 営業利益



# 「SHIFT1000」に向けた4隅の活動

## 「SHIFT1000」前倒し達成を目指し、4隅の活動が加速 その結果、業績予測値を上方修正

アカウント/営業

**営業力の強化**により  
**顧客開拓**が加速

成長のためのKey Driver

I	II	III
単体オーガニク成長	グループ会社成長	M&A
営業改革 サービス改革	人事改革 PMI強化	M&A強化

人事/採用

**業界トップクラスの採用力**を  
**グループ展開**し、  
人材確保が好調

サービス/技術

**サービス力**を徹底的に  
強化し、  
**売上総利益率**向上

成長のグッドスパイラル

M&A/PMI

これまでの**PMIの成果**により**グループ会社**の成長力が向上

上方修正へ

## 業績予想の上方修正について

第2四半期累計期間と通期の連結業績予想に関して、  
売上高、営業利益、経常利益、純利益を上方修正へ

	(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 四半期純利益	1株当たり 四半期純利益
<b>第2四半期 累計期間 連結業績</b>	前回発表予想(A)	29,000	2,400	2,400	1,500	85.58
	今回修正予想(B)	<b>29,500</b>	<b>3,000</b>	<b>3,200</b>	<b>2,000</b>	<b>113.89</b>
	増減額(B-A)	500	600	800	500	-
	増減率(%)	1.7%	25.0%	33.3%	33.3%	-
	(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
<b>通期 累計期間 連結業績</b>	前回発表予想(A)	63,000	5,700	5,700	3,700	211.11
	今回修正予想(B)	<b>63,500</b>	<b>6,300</b>	<b>6,500</b>	<b>4,200</b>	<b>238.66</b>
	増減額(B-A)	500	600	800	500	-
	増減率(%)	0.8%	10.5%	14.0%	13.5%	-

# 4. FY2022 アクション計画と 1Q状況振り返り

# 売上高3,000億円に向けたマイルストーン

## 売上高3,000億円を見据えた「SHIFT1000」の取り組みにシフト

SHIFT連結

売上高	1,000億円	3,000億円	5,000億円
ブランド	ソフトウェアテストでNo.1	「DX」、「売れるサービスづくり」の第一想起として定着	企業のビジネス変革の第一想起
エンジニア数	10,000人	28,000人	40,000人
目標達成年度	FY2025 → FY2023~24	FY2030 → FY2028~30	FY2033~35
アカウント/営業	徹底した顧客開拓体制構築	ビジネス変革を起こす顧客リレーションシップの構築	アカウント、案件、人材、技術、M&A、それぞれのデータベースを押さえて、成長の傾きが加速度的に向上
KPI	顧客数：3,000社、アクティブ 1,300社 大型顧客：年間売上高50億円顧客創出 営業1人あたりの売上高：7億円 CIO100人とのリレーション構築	顧客数：4,000社、アクティブ 2,000社 大型顧客：年間売上高100億円顧客創出 営業1人あたりの売上：8億円 日本すべてのCIOとのリレーション構築	
人事/採用	IT業界ナンバー1クラスの採用力	「日本のDX人事部」として第一想起	
KPI	年間採用人数：2,500人 人事人数：200人 エンジニアDB登録数：30万人	年間採用人数：4,000人 エンジニアDB登録数：80万人 「やりがい」「報酬」に加えた新たな「評価指標」	
サービス/技術	すべての技術が揃うサービス基盤	顧客の売上高拡大に向き合った圧倒的なサービス企画力	
KPI	エンジニア単価：90万円 サービス数：300 DAAE売上高：100億円	エンジニア単価：120万円 DAAE売上高：500億円 レベニューシェア拡大	
M&A/PMI	徹底したPMIの推進	真のグループ経営 SHIFTグループに参画する価値追求	
KPI	グループ会社売上高：500億円 グループ会社成長率：30%	M&A規模：100億円案件の制約 グループ会社成長率：30%	

# 「SHIFT1000」に向けた4隅の活動

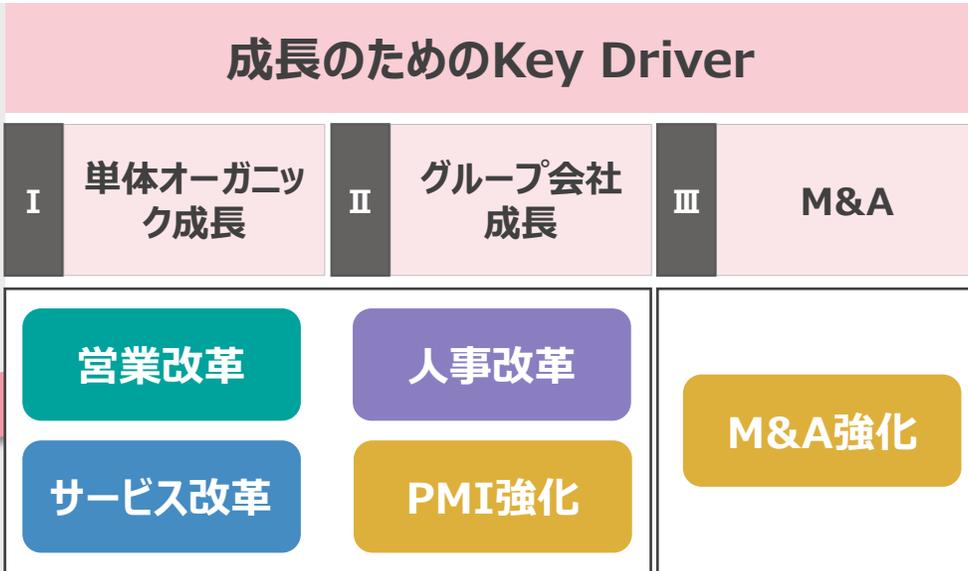
再掲

## 「SHIFT1000」前倒し達成を目指し、4隅の活動が加速 その結果、業績予測値を上方修正

アカウント/営業

人事/採用

**営業力の強化**により  
**顧客開拓**が加速



**業界トップクラスの採用力**を  
**グループ展開**し、  
人材確保が好調

サービス/技術

M&A/PMI

**サービス力**を徹底的に  
強化し、  
**売上総利益率向上**

成長のグッドスパイラル

これまでの**PMIの成果**により**グループ会社の成長力**が向上

上方修正へ

# 5兆円マーケット早期獲得に向け、「新規顧客開拓」 「顧客単価向上」を中心に活動強化。前期を上回る開拓進捗

## 基礎力UP

- 訪問件数UP
- ロープレの実施
- 提案資料のライブラリ化

## 営業力の向上

## 管理手法

- デイリー活動管理
- 個別目標設定
- 営業アカデミア※の拡大

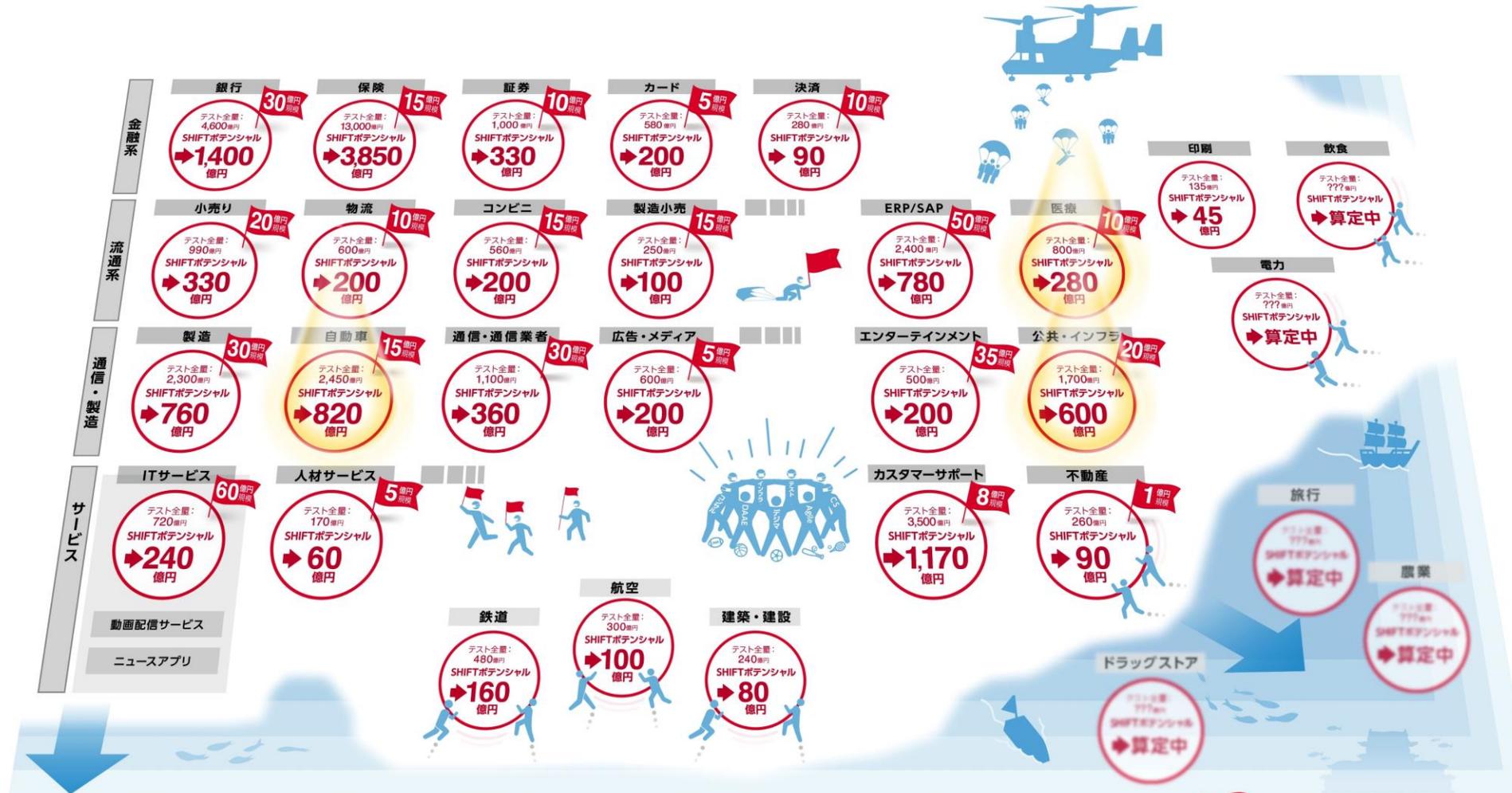
※営業人材を対象にしたSHIFT流営業研修

9月～11月での新規開拓顧客数(初受注顧客)

**102**社/1Q

FY2021年間新規開拓顧客数：365社/年

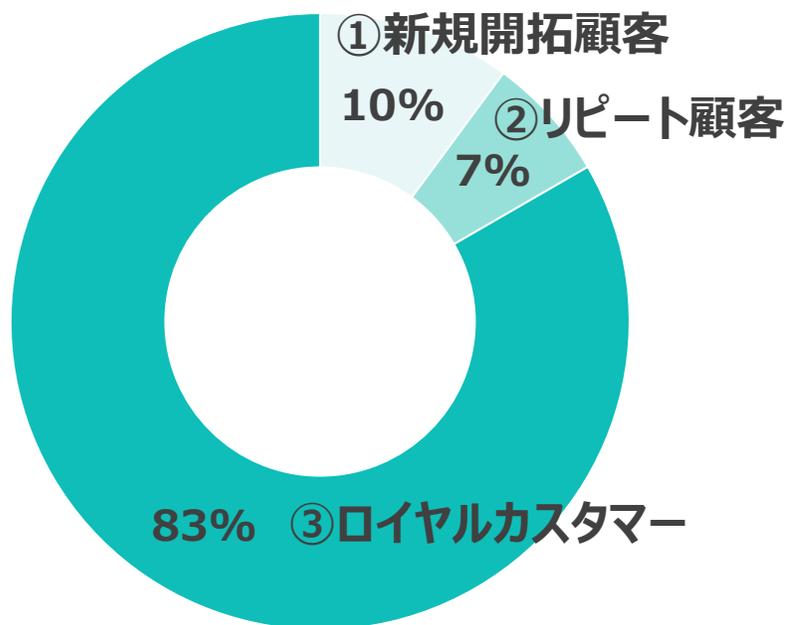
# インダストリー特化の顧客開拓活動と最適なソリューション展開が奏功し、マーケット開拓が進んだ



※数字はSHIFTの単体試算

# ロイヤルカスタマーの平均年間売上高が“1億円”突破。 さらなる価値提供拡大に向け徹底的なアカウント戦略を進める

顧客分類別売上割合



①新規開拓顧客：これまで売上がなく、直近12か月以内で初めて取引のあった顧客  
 ②リピート顧客：1年以上前から取引があり、直近12か月で売上が一度でもあった顧客  
 ③ロイヤルカスタマー：1年以上前から取引があり、年間通じて定常的に取引がある顧客

## 平均顧客年間売上高

(ヒンシツ大学・ライセンスなどの年間売上高60万円以下の顧客除く)

	FY2021実績		FY2022-1Q※	
			※2020年12月～2021年11月の12か月で算出	
① 新規開拓 顧客	1,184 万円/年	》	1,168 万円/12か月	➡
② リピート 顧客	702 万円/年	》	836 万円/12か月	↗
③ ロイヤル カスタマー	9,757 万円/年	》	10,271 万円/12か月	↗

# SHIFTの認知がますます広がり、中途・新卒共に応募者数が急増中

**中途**  
応募者数

年間**3万人**超えの応募者がSHIFTにエントリー

**新卒**  
応募者数

年間**1.5万人**がエントリー

単体

顕在層 潜在層

年間  
**33,659人**  
4,163人/月

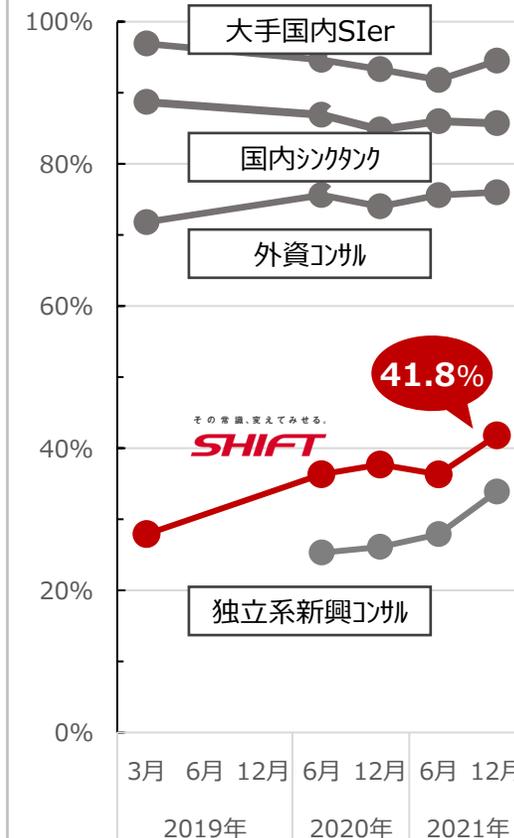
年間  
**15,601人**

採用目標  
~**2,000人**  
規模を  
目指す

採用目標  
~**300人**  
規模を  
目指す



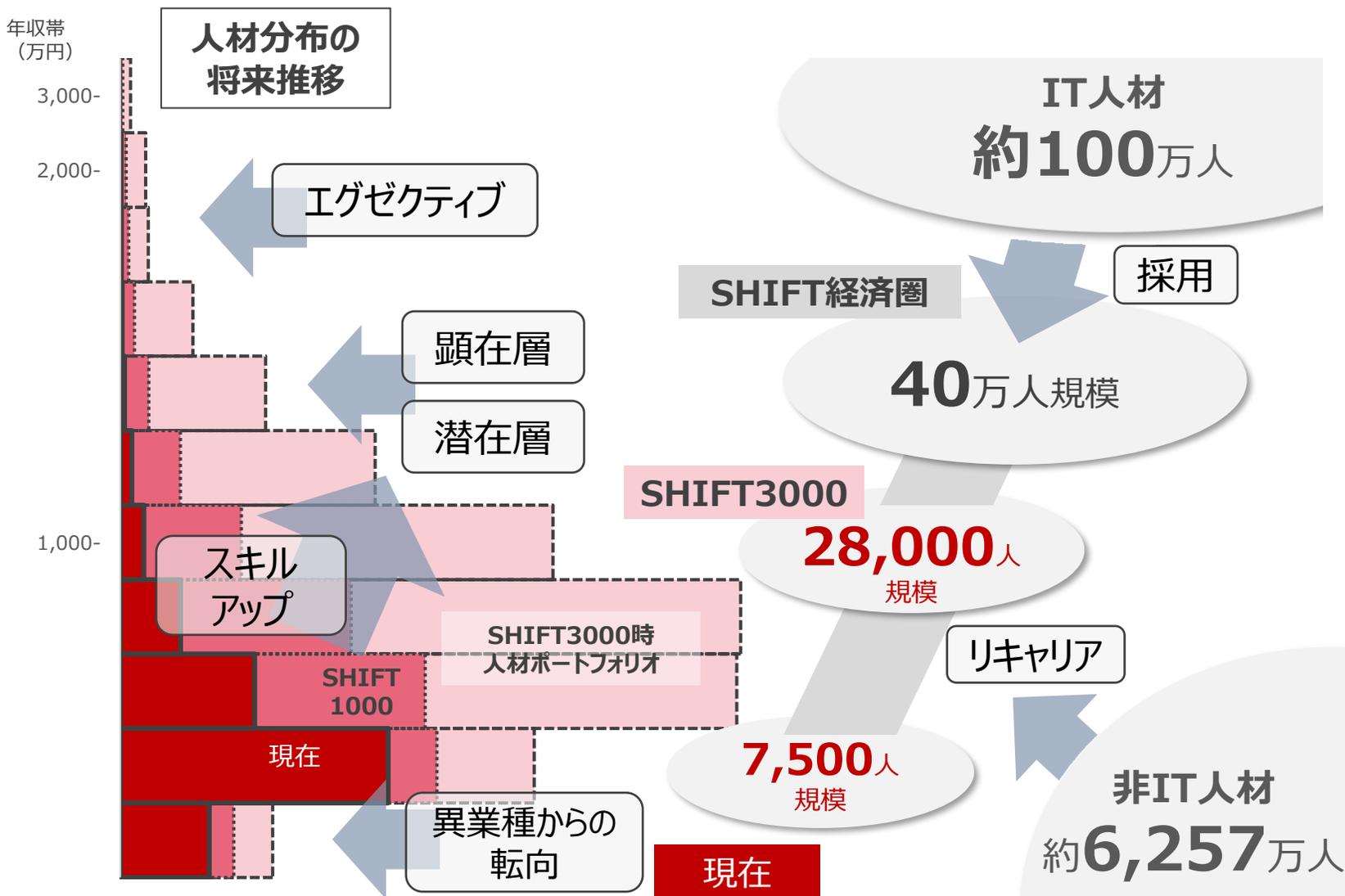
認知度が毎年向上



※SHIFT独自の定期リサーチより



# 「SHIFT3000」を視野に入れた人材ポートフォリオに向け人事戦略を策定



## 「SHIFT3000」を見据えた今後の施策展開

- |     |                  |
|-----|------------------|
| I   | エグゼクティブ人材の登用     |
| II  | 潜在層採用の開拓         |
| III | 地方採用、外国人採用       |
| IV  | トップガン教育で成長促進     |
| V   | エンジニアプラットフォームの構築 |
| VI  | 認知度の向上           |
| VII | 非IT人材からのリキャリア    |

# 前年同期比で大幅に売上総利益率は向上。 売総率向上施策を単体・グループともに継続実施中

FY2022 1Q

売上総利益率  
**33.0%** ↑ +5.5 pt  
対FY2021\_1Q  
前期基準：32.5%

### テスト案件

売上総利益率 **35.6%** ↑ +6.5 pt  
対FY2021\_1Q  
前期基準：35.7%

売上高比率 **55.2%** △ 0.5 pt  
対FY2021\_1Q

- 高単価サービス拡大で単価UP
- 効率化による間接工数削減
- 低採算案件削減** Pickup!
- 採用加速でBP比率削減
- 稼働率の改善

・品質保証（テスト・PMOなど）  
・CS事業など

### 開発案件等

売上総利益率 **23.8%** ↑ +6.9 pt  
対FY2021\_1Q  
前期基準：22.7%

売上高比率 **37.9%** ↑ +1.9 pt  
対FY2021\_1Q

- グループ会社のプライム顧客化** Pickup!
- 商流・サービス見直しで単価UP
- 有望なマーケット開拓で単価UP
- KPI可視化で生産性改善
- リアルタイム可視化で対応の迅速化

・開発エンジニアリング  
・その他エンジニアリング等

### 高付加価値サービス

売上総利益率 **63.3%** ↑ +1.3 pt  
対FY2021\_1Q  
前期基準：63.1%

売上高比率 **6.8%** △ 1.5 pt  
対FY2021\_1Q

- 高付加価値サービス種類拡大
- スキル検定を作成し採用加速
- 教育によるスキルアップで単価向上
- 営業支援で売上比率UP

・教育講座「ヒンシツ大学」、CATライセンス  
・セキュリティサービス、性能改善サービス  
・UI/UX事業など

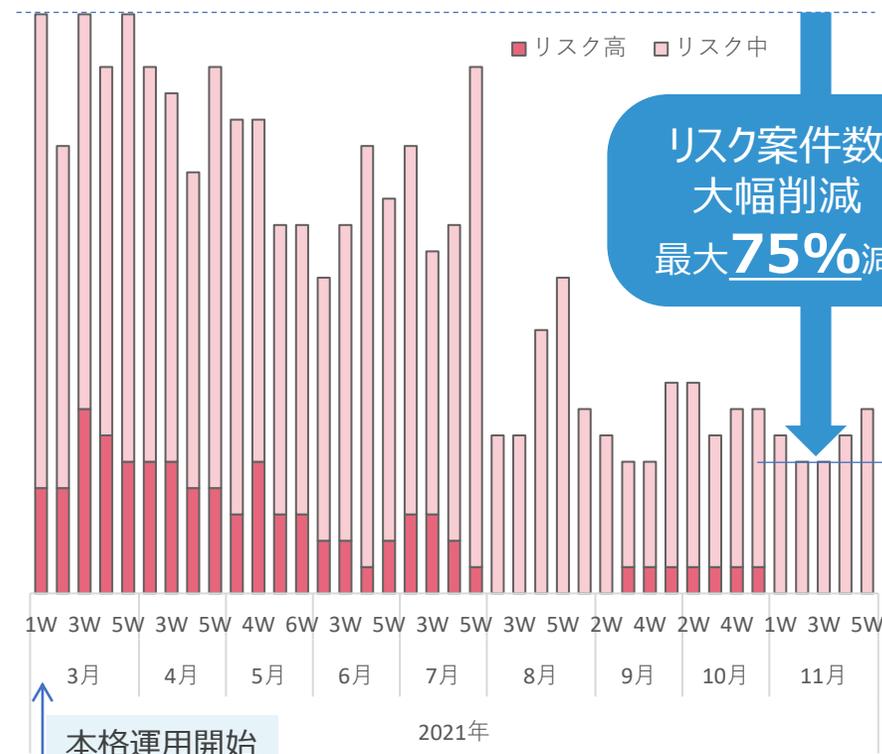
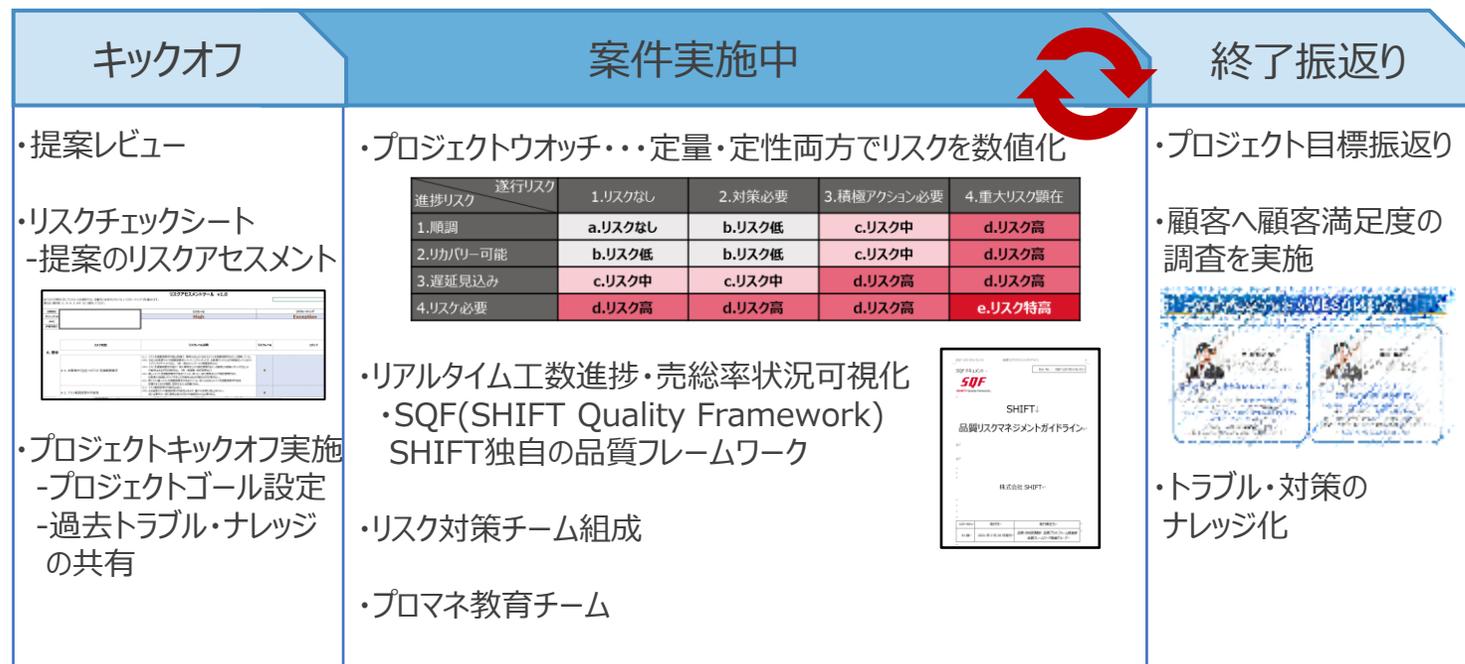
売上総利益率  
向上施策  
継続中施策一覧

低採算案件削減

## 全プロジェクトのリスク状況を把握 早期のリスク察知と対応で、低採算案件を削減

専属チームによるプロジェクト監査体制を整え、案件執行をサポート

プロジェクト監査体制を整え、  
本格始動後のリスク案件数推移



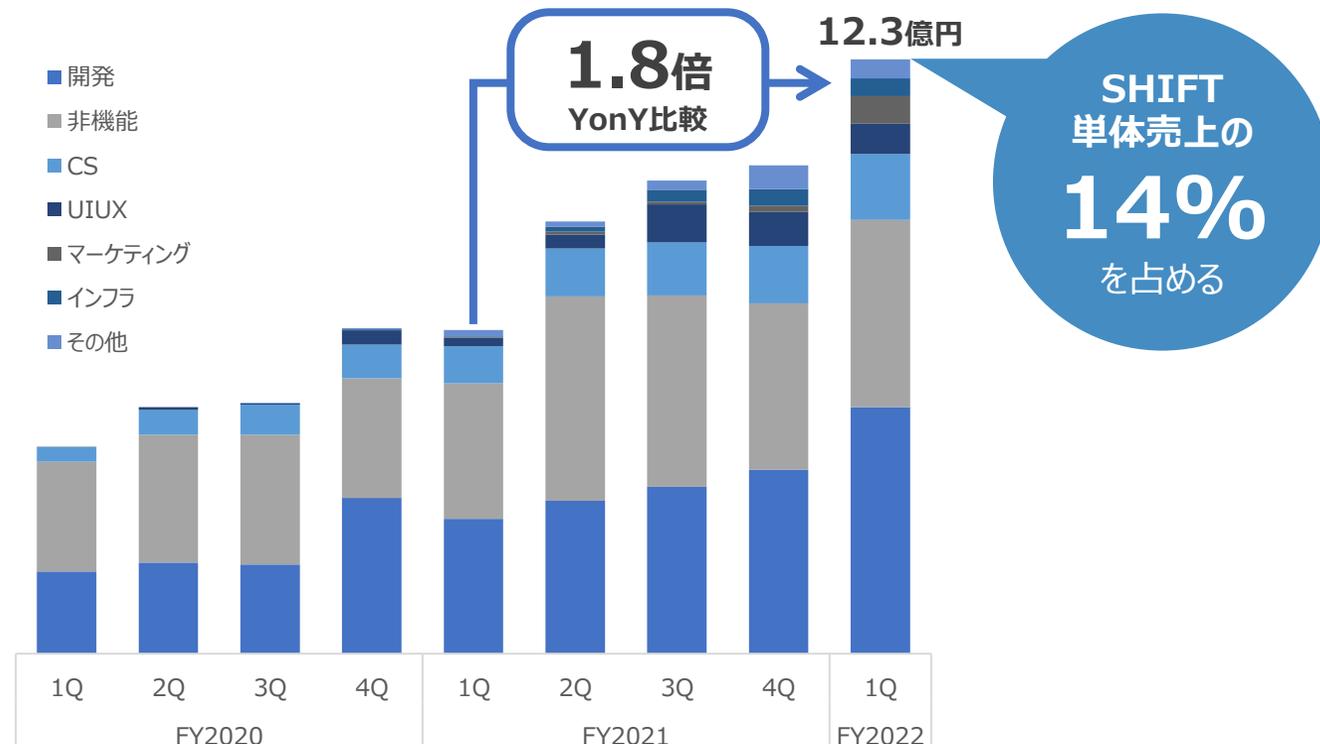
グループ会社のプライム顧客化

## 強力なSHIFT営業力でSHIFT顧客へグループ商材 拡販。単価上昇・売総率上昇に大きく寄与

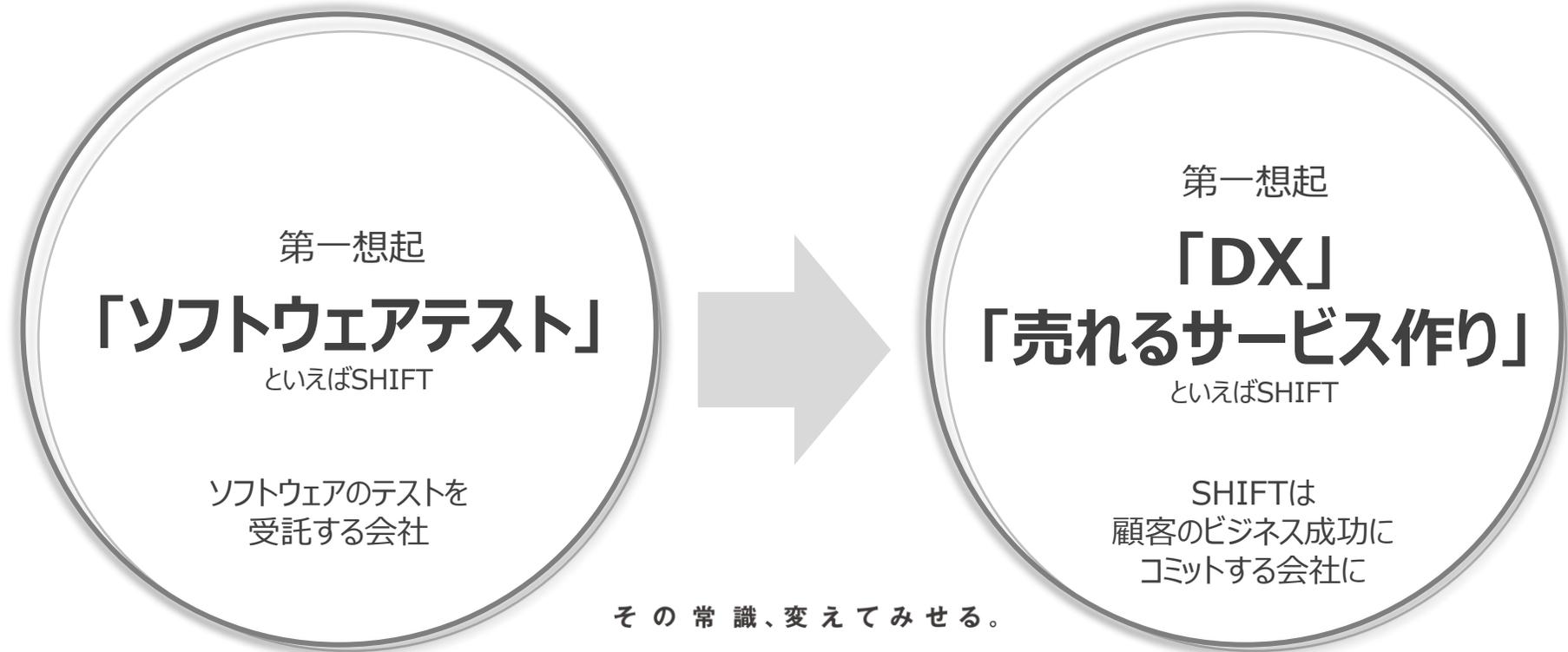
**SHIFT**  
GROUP



### SHIFT単体からのグループ会社発注量 (グループ内取引量)



# 【サービス/技術】SHIFTの目指す売れるサービス作りに向けて



その常識、変えてみせる。

**SHIFT**

## 顧客事例 1

公共系  
売上高急成長顧客

# SHIFTアセットを活用したバリューチェーンで顧客と強固な事業シナジーを確立。累計売上高 1 億円を早期に実現

### 1

## 強力なバリューチェーンの創出

#### 1

テストで  
品質UP

豊富な  
**エンジニア**  
で上流から  
品質改善

上流からの参画で  
**エンジニア単価UP**

#### 2

コア業務以外  
アウトソース

豊富な  
**ソリューション**  
で顧客社員の  
作業を分業化

豊富なグループ会社  
商材を徹底的に  
**クロスセル拡大**

#### 3

営業支援で  
顧客売上UP

SHIFT顧客の  
ネットワークを活用  
した**営業支援**

顧客売上貢献で  
横展開促進 &  
**顧客単価UP**

### 2

## アカウント実績

お客様 サービス開発に集中

社員 1 人あたり  
売上高向上

**+30%**

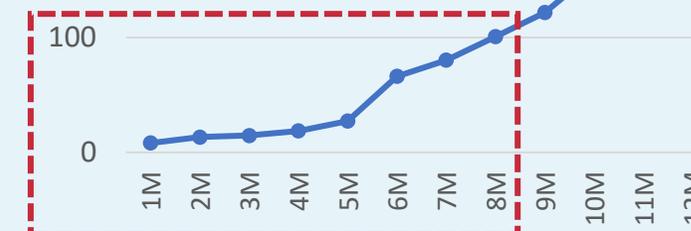
年間売上高成長

**+100%超え**

SHIFT

累計売上高  
(百万円)

**8カ月**で売上高  
**累計1億円超え**



取引開始から経過月

**顧客事例 2**  
大手小売り  
メーカーヘルプデスク

## エンタメのCS技術を、エンプラヘルプデスク業界に適用 4,000億円規模に及ぶマーケットへ進出し、**単価アップ**を実現

### 1 有望なマーケットを開拓

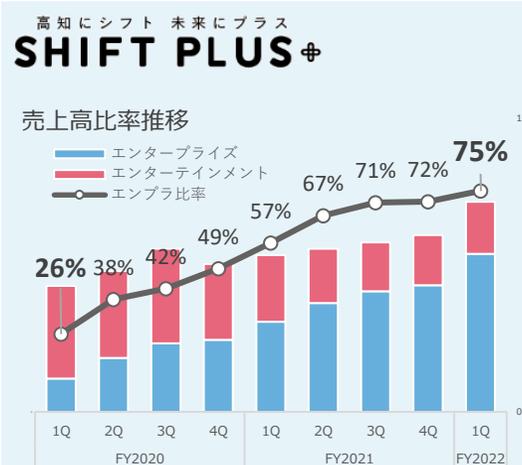
	エンターテインメントCS	<b>+</b>	エンタープライズヘルプデスク	<b>New</b>
マーケット規模	100億円 <small>SHIFT独自調べ</small>		4,000億円 <small>SHIFT独自調べ</small>	
特徴	問合せが型化しやすく、問い合わせ数も多くアウトソース主流		業務知識が必要で、問合せ数も比較的少なく内製化が主流	
プレイヤー	大手コールセンターアウトソーシング企業など競合過多		社員または、内部で体制構築が多い	

- SHIFTの特徴
- ヘルプデスクチームとテストチーム連携で業務知識を蓄積
  - エンタメCSで培った問い合わせの定型化技術でコスト削減
  - コールリーズン分析からFAQやチャットボットの最適化を実現し、ユーザーの自己解決率を向上
  - コールリーズン分析から、次期開発要件のコンサルティング参画
- 単価アップを実現**

### 2 アカウント実績

お客様 自前体制からアウトソーシングにより社員のコア業務専念を支援  
アウトソースでコストも継続的に削減

SHIFT内 解決率 <b>90%</b>	ユーザー自己解決 向上率 <b>35%</b>	コスト削減率 <b>40%</b>
-----------------------------	-------------------------------	----------------------



**2年**でエンプラ売上高比率  
26% → **75%** 大幅伸長

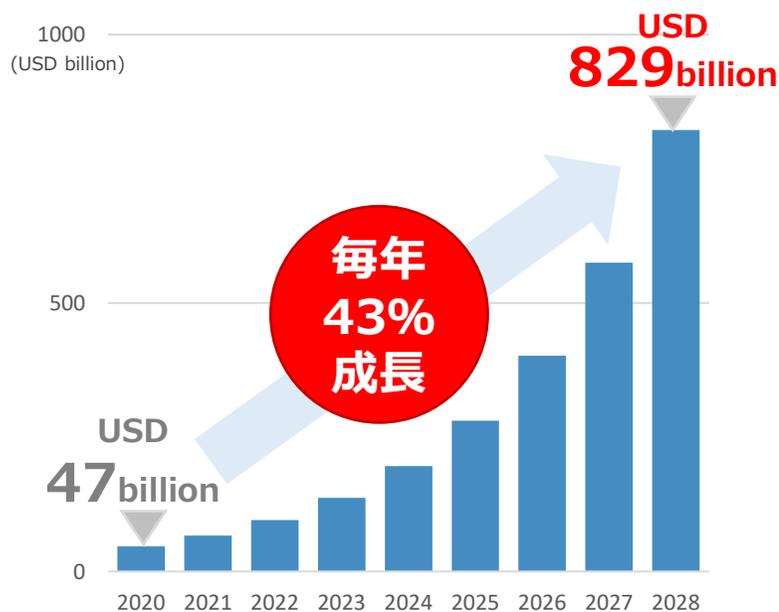
単価レンジ

エンターテインメント	32.5万円~60万円
エンタープライズ	50万円~250万円

# 急成長のメタバース市場に向け、エンタメテスト、VR検証で培ったノウハウを活用し新サービス立上げ。顧客のサービス作りをサポート

## 1 大きな成長が期待される市場規模

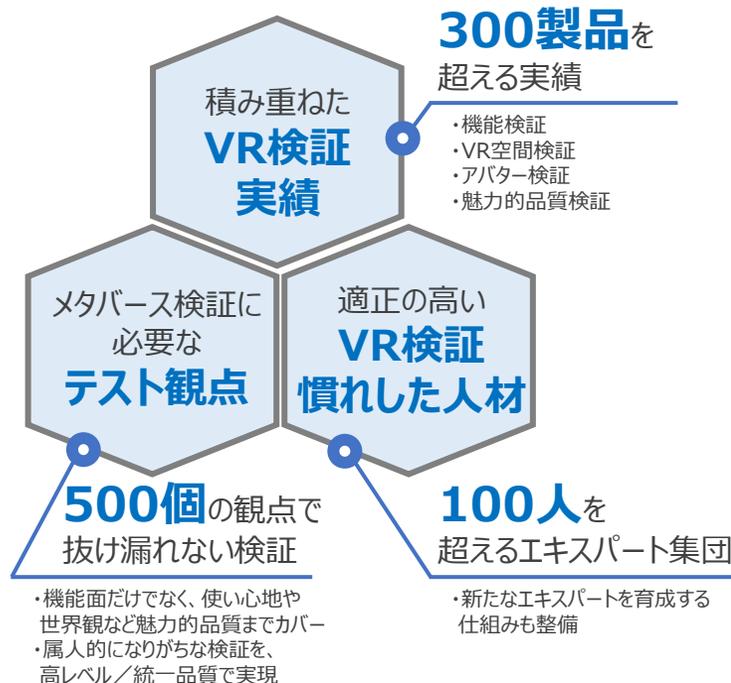
メタバース世界市場規模



出典：EMERGEN Research「Metaverse Market」よりSHIFT加工

## 2 VR検証・コンテンツ検証で蓄積SHIFTの強み

SHIFTの確立された仕組みとVR検証で蓄積したノウハウが競争優位性となる



## 3 SHIFTの実績、認知向上により顧客層が拡大中

メタバース全領域攻略目指し、活動中



## グループ会社の成長力が伸長。SHIFTのPMI力も成長

仕込み

～FY2021  
PMIの成長

収穫

FY2022  
既存グループ会社の成長

### SHIFTのPMIの確立

- 1 PMI100を定義
- 2 M&A基準を明確化
- 3 ミッション・ビジョン・コアバリュー再定義
- 4 営業力、人事力の提供
- 5 経営基盤の集約・CoE化
- 6 CXO人材の提供
- 7 インセンティブの設計

売上高134%成長 / 売総率 +3.2pt成長

売上高

目標成長率  
120% <

実績  
150%  
134%

FY2021-2Q以降に  
新たにM&Aでジョインした  
グループ企業の売上合計

FY2021-1Q以前に  
ジョインしたグループ会社の  
売上合計

FY2021-1Q FY2022-1Q

売総率

実績  
+3.2pt

22.5%

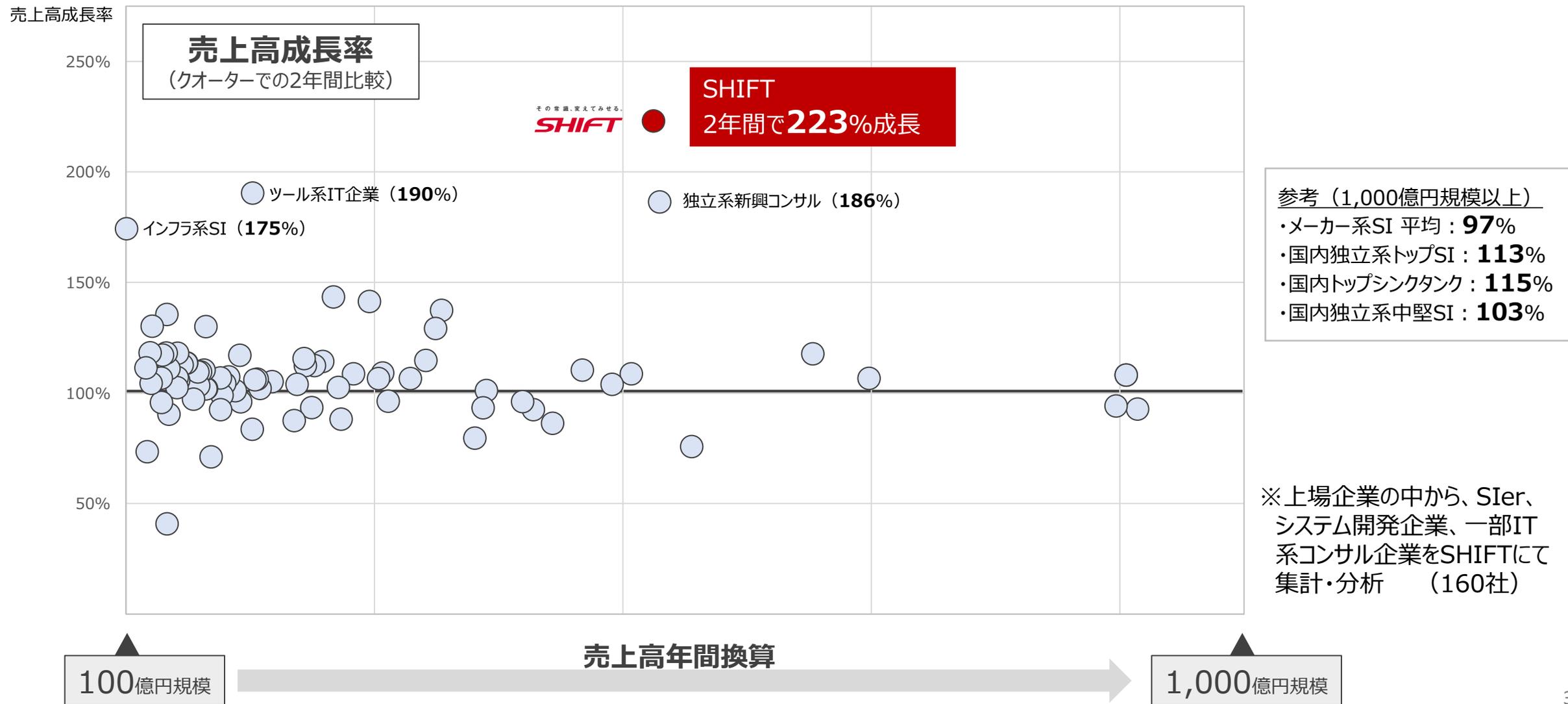
25.7%

FY2021-1Q FY2022-1Q

※FY2022-1Qの数値は前期基準を採用しています。

# IT業界の成長率との比較

## コロナ禍前からの2年間で、SHIFTはトップクラスの売上高成長率を誇る

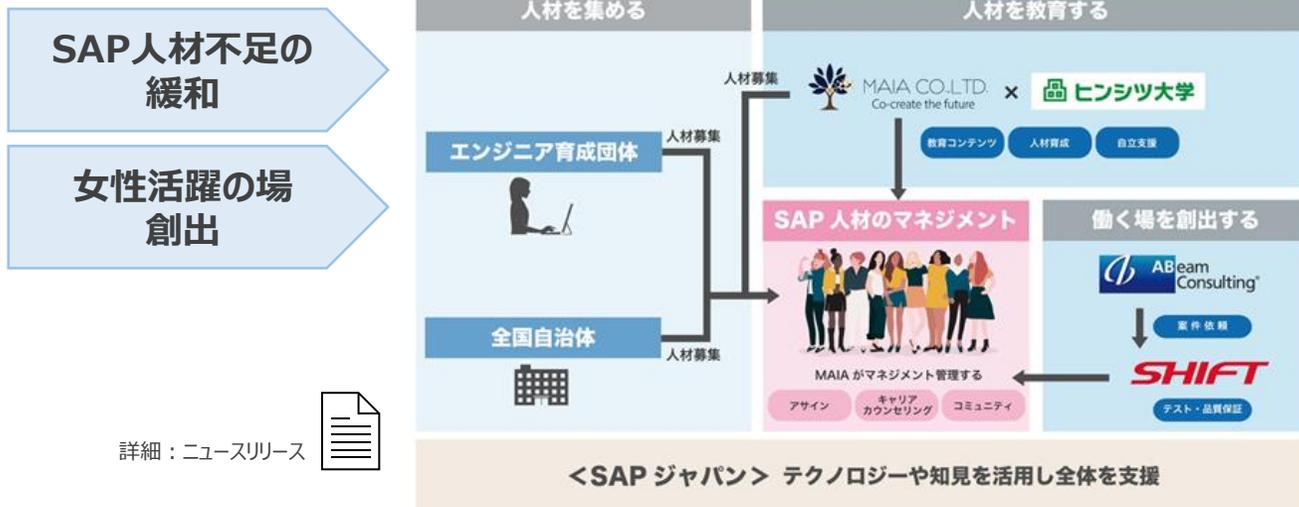


# ESGに関する取組み

## SHIFTが目指す世界に向け事業成長を進める中で、 ESG観点での活動が評価され、MSCI ESG評価がランクアップ

### 新たに開始した<女性活躍支援>の取組み

4社協業によるSAP領域における専門スキル教育と、雇用創出



詳細：ニュースリリース



アビームコンサルティング × SAP × SHIFT × MAIA の 4 社で、SAP 人材育成のスキームを構築。SAP 人材育成プログラムの提供及び、コミュニティを通じた人材の育成支援を実施。

MSCI  
MSCI ESG RATINGS

一昨年度「BBB」から、「A」に評価が格上げ

MSCI  
ESG RATINGS

CCC B BB BBB A AA AAA

In 2021, SHIFT Inc. received a rating of A (on a scale of AAA-CCC) in the MSCI ESG Ratings assessment. THE USE BY SHIFT OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF SHIFT BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS, AND ARE PROVIDED AS-IS AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI.

# SHIFTの目指す世界観に共感いただき、経験豊富な 業界トップクラスの経営人材が次々に参画

## 木村 剛

営業・  
マーケティング 執行役員 兼  
営業マーケティング本部長

「圧倒的な営業力」  
をさらに加速



法政大学法学部卒業。株式会社キーエンスに新卒入社以来、同社にて、AC事業部（現：制御システム事業部）やFAIN事業部の部長を歴任。2009年からは取締役にも就任し、新規事業の立ち上げから成長、売上高の圧倒的な成長、ビジネスモデルの変革などの数々の実績をあげ、同社の高成長をけん引。2018年からは、同社の100%子会社の代表取締役社長に就任し、営業から採用、組織作りまで幅広い領域を管掌。2022年1月、SHIFTに執行役員として参画。

## 新井 優介

監査・  
ガバナンス 社外取締役  
監査等委員

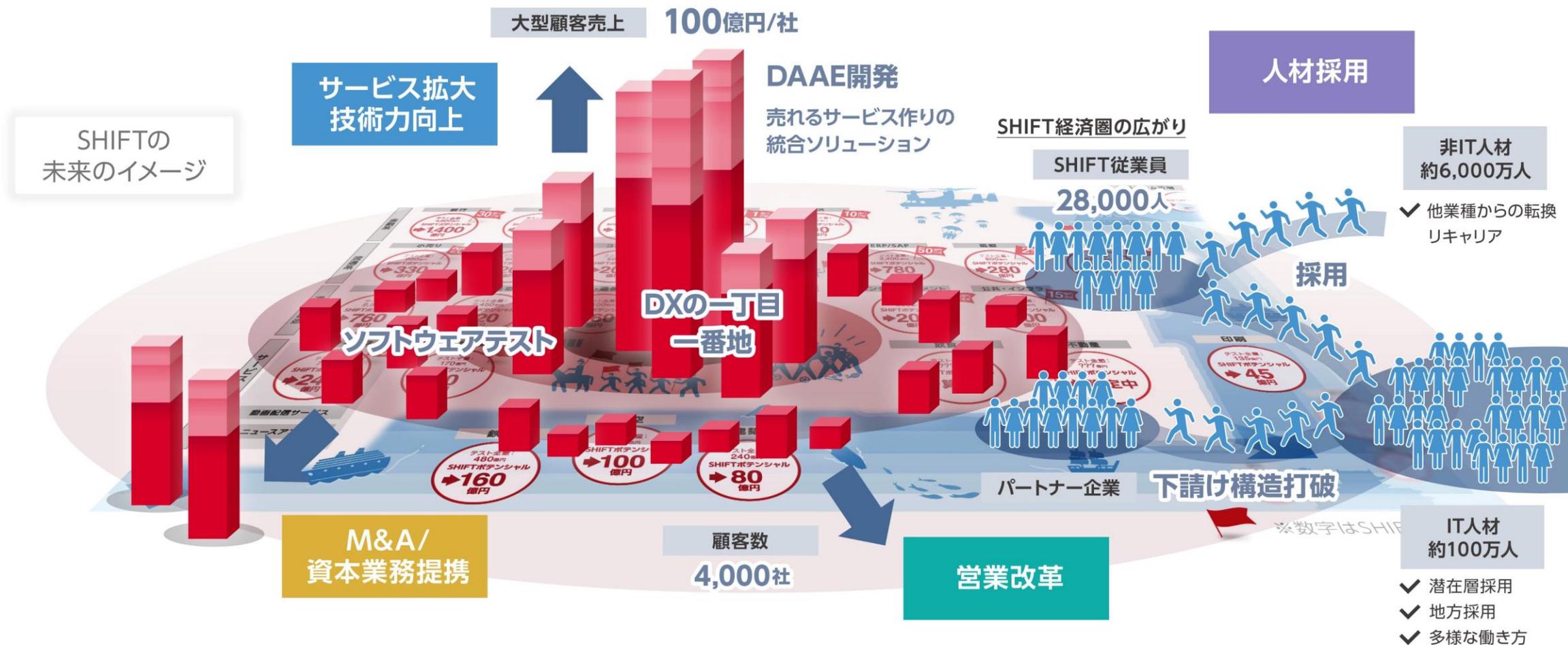
「ガバナンス強化」  
をさらに加速



公認会計士及び税理士。有限会社辰巳商事、サンコーテクノ株式会社にて勤務後、15年以上もの間、監査法人にてIT関連業界や製造業界、建設業界など、幅広い業界の監査業務に従事。IPO支援や内部統制構築支援などにおける高い専門性を有する。2021年11月よりSHIFTの社外取締役 監査等委員として就任。

# SHIFTの目指すところ

## SHIFTの持つ「売れるサービス作り」を武器に、日本のあらゆる顧客・人材にリーチ。 顧客の事業成長をドライバーに、SHIFTも共に成長を続ける。 ひいては日本の労働生産性を改善する存在を目指す



# 「SHIFTは社会課題を 解決する会社」

その常識、変えてみせる。

**SHIFT**

# (参考) 会社概要

# SHIFTグループは、ブルーオーシャン成長市場において、ソフトウェアの「品質保証」を手がけている会社です

社名	株式会社 SHIFT	代表者	代表取締役社長 丹下 大
設立	2005年9月7日	従業員	連結7,420人 単体：4,149人（パートナー、派遣含む）2021年11月末時点
所在地	<b>【本社&amp;東京オフィス】</b> 東京都港区麻布台2-4-5 メソニック39MTビル <b>【札幌オフィス】</b> 北海道札幌市 <b>【大阪オフィス】</b> 大阪府大阪市 <b>【福岡オフィス】</b> 福岡県福岡市 <b>【名古屋オフィス】</b> 愛知県名古屋市		
関係会社	グループ会社 <b>SHIFT SECURITY</b> （東京都） <b>株式会社 メソドロジック</b> （東京都） <b>パリストライドグループ株式会社</b> （東京都） <b>ALH株式会社</b> （東京都） <b>Airtech株式会社</b> （東京都） <b>株式会社 アクション</b> （東京都） <b>株式会社 さうなし</b> （東京都） <b>株式会社 SHIFT PLUS</b> （高知県） <b>株式会社 システムアイ</b> （神奈川県） <b>株式会社 分析屋</b> （神奈川県） <b>株式会社 リアルグローブ・オートメーティッド</b> （東京都） <b>株式会社 ナディア</b> （東京都） <b>株式会社 xbs</b> （東京都） <b>株式会社 エスエヌシー</b> （大阪府） <b>株式会社 CLUTCH</b> （東京都） <b>株式会社 ホープス</b> （東京都） <b>VISH株式会社</b> （愛知県） <b>株式会社 A-STAR</b> （東京都） <b>DICO株式会社</b> （東京都） <b>株式会社 クラブ</b> （宮崎県） <b>株式会社 サーベイジシステム</b> （東京都） <b>株式会社 マスラボ</b> （東京都） <b>トゥーリーアンドノーフ株式会社</b> （鳥取県） <b>SHIFT Global Pte Ltd</b> （シンガポール） <b>SHIFT ASIA CO.,LTD</b> （ベトナム）		
SHIFTを語る3つのポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>5.5兆円のブルーオーシャン市場で圧勝</li> <li>非エンジニアが活躍できる市場を作った</li> <li>ソフトウェア品質保証のデファクトスタンダードを開発</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>・売上高<b>1,000億円</b>を狙えるポテンシャル</li> <li>・サービス開始以来、売上高1.5倍の成長を続けている</li> <li>・ITは益々人材不足→<b>2030年には、79万人</b>の不足が予想される（経済産業省平成28年度調べ）</li> <li>・エンジニアがやりたがらない仕事を圧倒的に優秀な人材が実施</li> <li>・<b>113万件</b>に及ぶ膨大な<b>不具合DB</b>を活用した品質保証</li> <li>・人材を選定する<b>CAT検定</b>、人材を育てる<b>ヒン大</b>、管理をする<b>CAT</b>を開発</li> </ul>		

# SHIFT代表

2000年

2000年3月

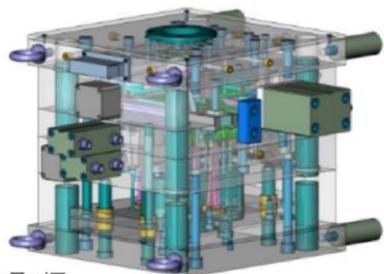
・京都大学大学院工学研究科  
機械物理学専攻修了

2000年4月～2005年6月

・株式会社 INCS  
コンサルティング事業部  
-マネージャとして従事  
-プロセステクノロジーで特許取得

**「2ヶ月かかる金型を2日で作製」**  
**「生産管理・品質管理のナレッジ」**  
**「年間2億稼ぐトップコンサルタント」**

2005年



2009年

2006年

・ソフトウェアテストに出会う  
-大手ECサイト向け業務改善コンサルをきっかけに、  
未経験だったテスト業務に挑戦！  
👉プロジェクトは大成功。お客様の開発費、  
**2億円削減に貢献**

2009年

・ソフトウェアテスト事業  
-09年から12期連続成長中

売上高  
(百万円)



2014年11月

・東証マザーズへ上場

2019年10月

・東証第一部へ  
上場市場変更



2005年9月

・株式会社 SHIFT 創業

-ビジネスコンテストにひたすら参加  
-業務改善コンサルティングで業績を伸ばす

**SBIビジネスコンテスト優勝**  
**かわさき起業家オーディション優勝**  
**人工知能財団認定**  
**品川区ビジネスクラブ理事**

## 徹底的にしくみ化された組織の中で、 適性の高い優秀な人材が出す圧倒的なパフォーマンス

### ソフトウェア品質保証の デファクトスタンダードを開発

非エンジニアでも  
活躍出来る市場を開拓

**6.8万人**が受験  
合格したのは**6%**

2022年1月末時点

人



ナレッジ

ツール

品質保証の方法論  
**900項目**に及ぶ  
標準テスト観点

**4,000**  
プロジェクト/年

**6,000** 万  
ケース

**113** 万  
不具合

スマートフォン  
**4,100** 端末

2022年1月末時点



独自開発したCATによる  
徹底した効率的オペレーション



# マーケット（市場規模）

## 市場規模は、約 **5.5兆円**<sup>※1</sup> のブルーオーシャン

アウトソース

1%

ソフトウェア  
テスト市場  
5.5兆円

16兆円  
国内IT市場

ソフトウェア開発産業  
の市場規模は  
約16兆円<sup>※2</sup>

テストのアウトソーシングは**たったの1%**<sup>※3</sup>、残り**99%**は**社内エンジニア**

※1 ソフトウェアテスト業務は全開発工程の33.8%と想定（ソフトウェア開発データ白書2018-2019）

※2 経済産業省 2020年情報通信業基本調査（2019年度実績）（ソフトウェア開発に関連する業界の売上高合計より算定）

※3 検証工程を専業とする国内企業の売上高規模による推定

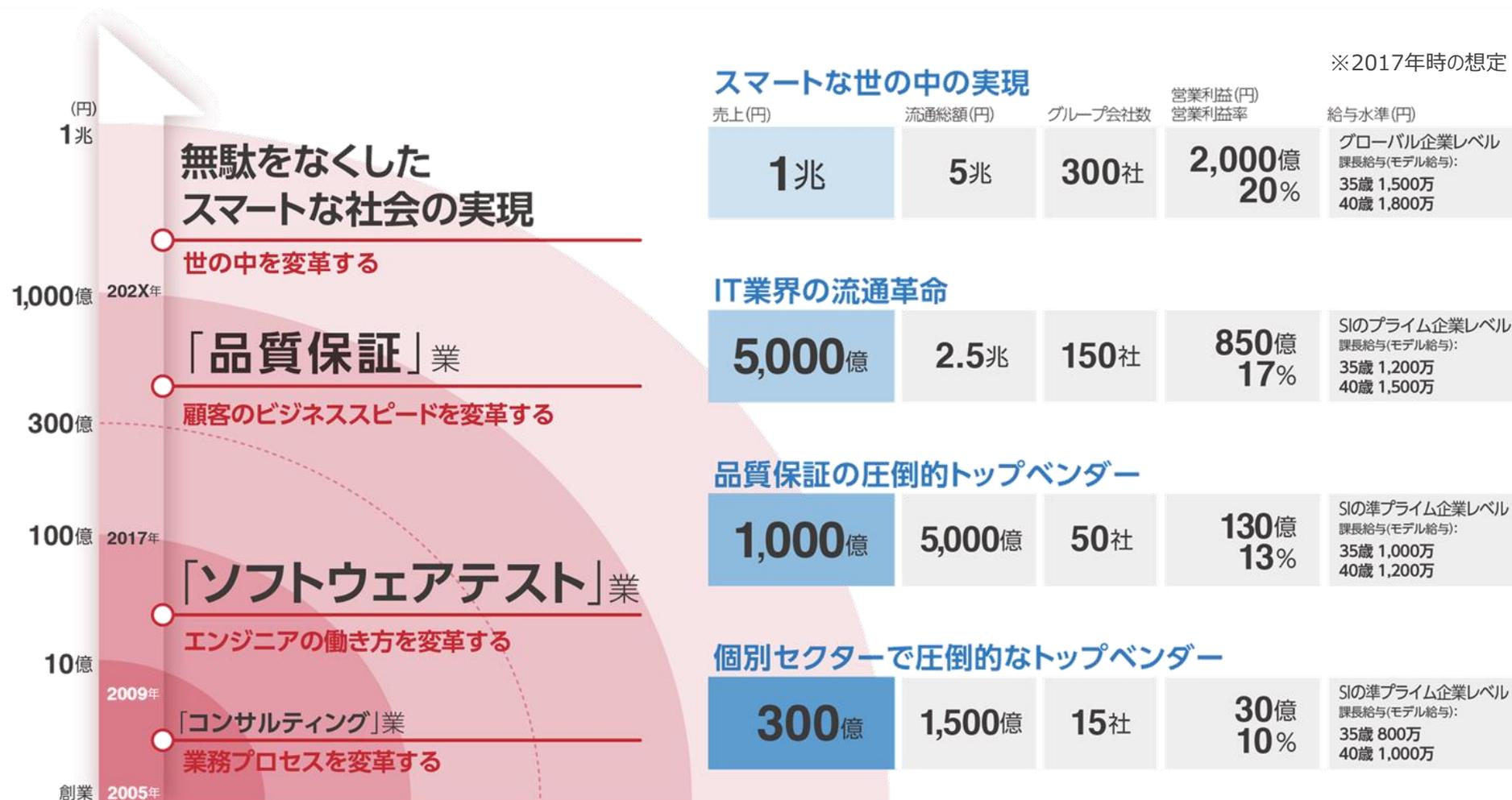
## グループ会社全体で連携し、サービス開始から運用まですべてをサポートできる「ONE-SHIFT」サービスを始動

**SHIFT**  
GROUP



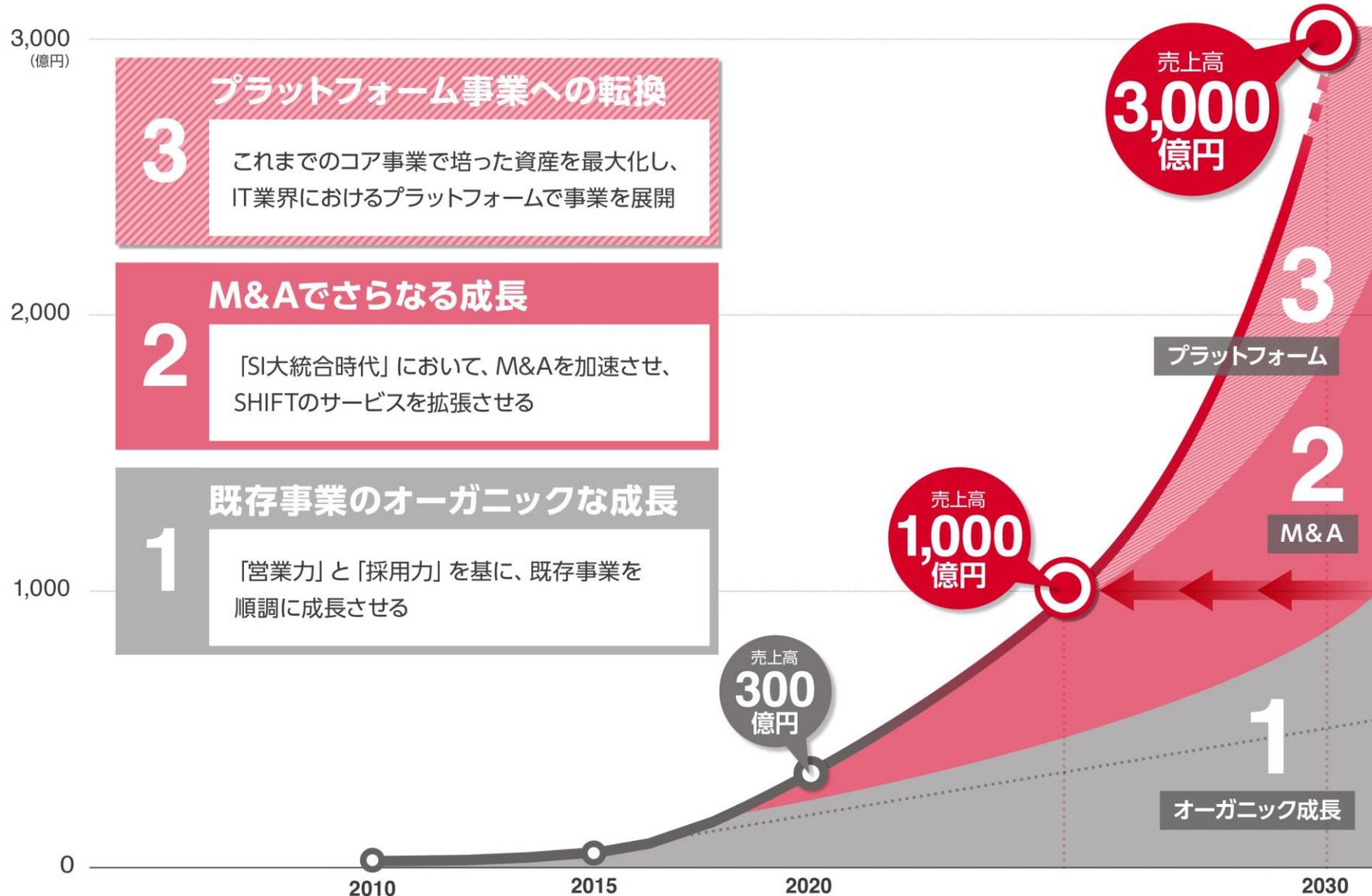
# 成長戦略「SHIFT1000」

## 【ビジョン】「無駄をなくしたスマートな社会の実現」に向けて、常に自己変革に挑戦し続ける



# 成長戦略「SHIFT1000」

## 売上高1,000億円を加速的に達成するための3つの取り組み



## 将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

株式会社 S H I F T  
<https://www.shiftinc.jp/>

■ お問い合わせ  
[ir\\_info@shiftinc.jp](mailto:ir_info@shiftinc.jp)