

2025年8月期 第4四半期および通期 決算説明会資料

株式会社 S H I F T (証券コード : 3697)

2025年10月14日

1. FY2025ハイライト

2. 「SHIFT3000」に向けた取り組み詳細

1. FY2025ハイライト

エグゼクティブサマリ

各領域において、市場を上回る成長率を堅持

その常識、変えてみせる。

SHIFT

年間成長額
+192億円+17
%+4
%

マーケット

FY2024 実績
(昨対比較)FY2025 実績
(昨対比較)

売上高

1,106億円
(+226億円)1,298億円
(+192億円)

売総率

32.0%
(-2.0pt)34.7%
(+2.7pt)販管費
比率22.4%
(+1.5pt)22.6%
(+0.2pt)営業
利益105億円
(-10億円)156億円
(+51億円)

IT

コンサル

85億円
+25億円大型案件獲得で**40%超**の成長
ライズコンサル協業による更なる
成長期待+42
%

開発

500億円
+70億円グループ全体で+16%成長、
売総率を大幅改善
特に、**ERP領域は29%**の高成長
M&Aで+20億円/年+16
%

テスト

(PMO・セキュリティ等)

580億円
+70億円5兆円のブルーオーシャンは変わらず
オーガニックに14%成長
大企業の**TCoE(テストセンター化)**
で**更なる成長**を見込む+14
%

BPO

BPO

30億円
(うち、25億円は
IT領域売上)
+23億円ワスレナイを起点に
コンサル(BPR)+BPOを
組合せることで急成長+328
%

その他

その他

130億円
+25億円デジタルマーケ、PC販売、
人材紹介等+24
%底堅いDX需要で
上流人材は慢性的に不足+9
%IT市場は継続して成長
テーマの多様化に伴って
人材不足・採用難化は継続+3
%大規模刷新の増加で
テスト需要増。更にAI/
LLM品質保証の新領域も+3
%圧倒的人手不足構造
将来的にも不足は継続
AI・省人化ニーズ高まり+2
%

IT市場

16兆円

BPO市場

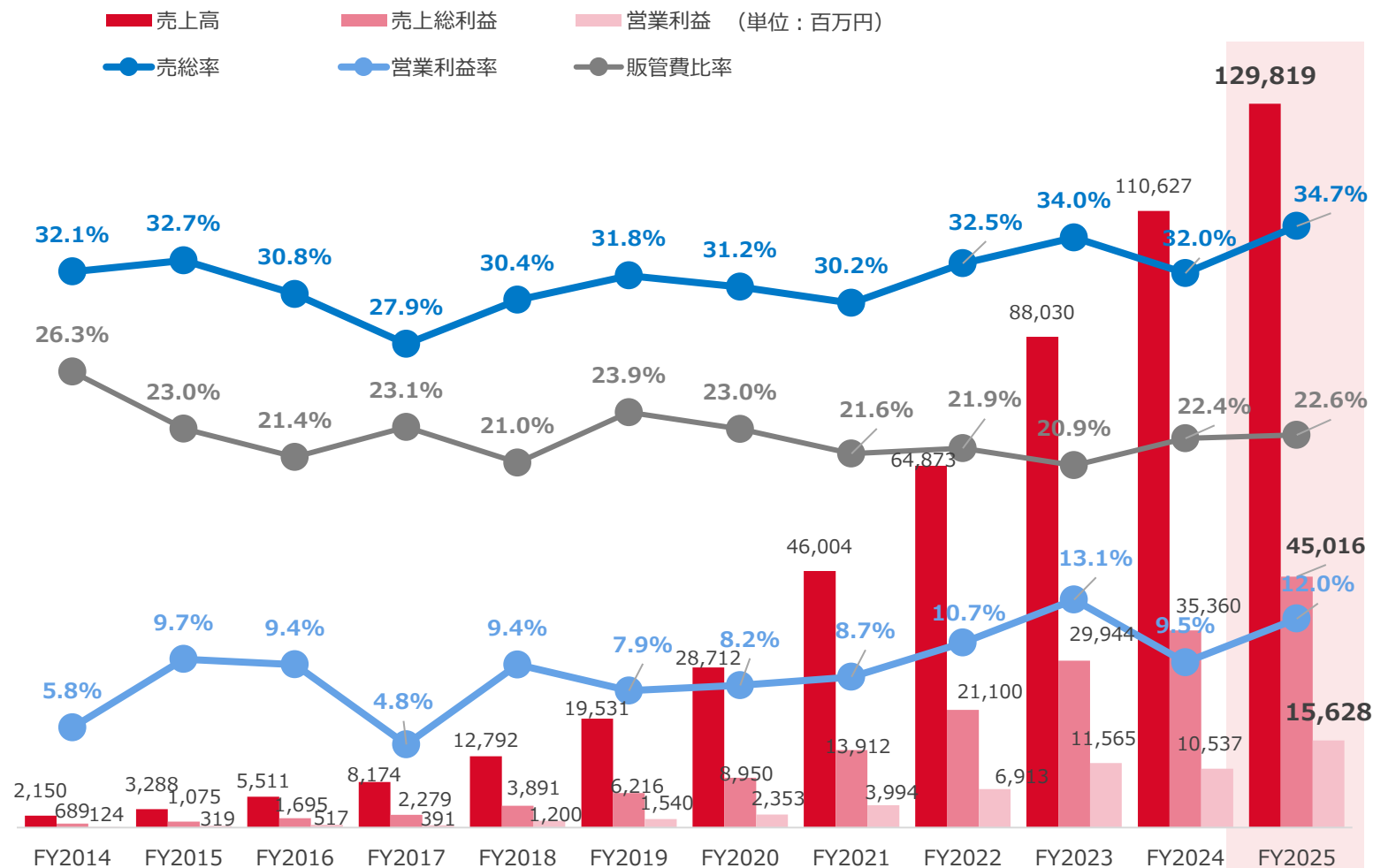
40兆円

※ サービス別売上は概算。会社間調整などを未考慮のため
合計値は連結売上と一致しません

※ 市場規模・成長率は各種レポートよりSHIFTにて推定

FY2025通期：経営数値の推移

収益性を大幅に改善しつつ、売上高も一定額の成長を確保



FY2025 業績ハイライト

売上高

1,298億円 (+192億円／+17%)
 約200億円成長の継続

売総率

34.7% (+2.7pt)
 高稼働率の定着で大幅改善

販管費比率

22.6% (+0.2pt)
 売上成長拡大に向け、営業組織強化

営業利益

156億円 (+51億円／+48%)
 大幅な収益性改善

FY2025通期：連結損益計算書

期初より稼働率を最優先し、過去最高の売総率を実現
売上高成長に向けた先行投資を行いつつ、各段階利益は業績予測過達

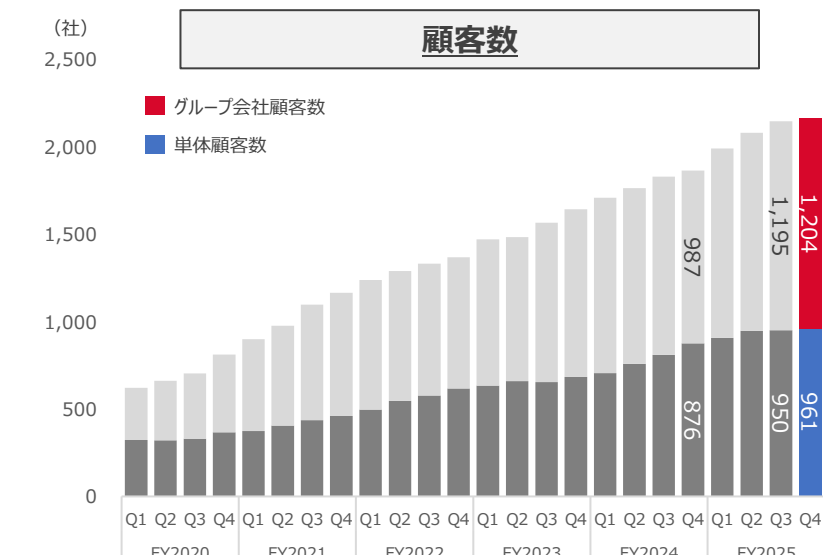
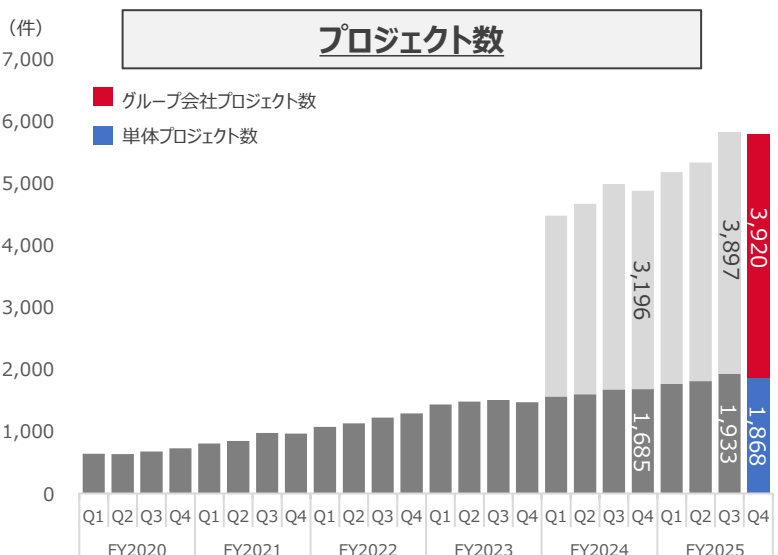
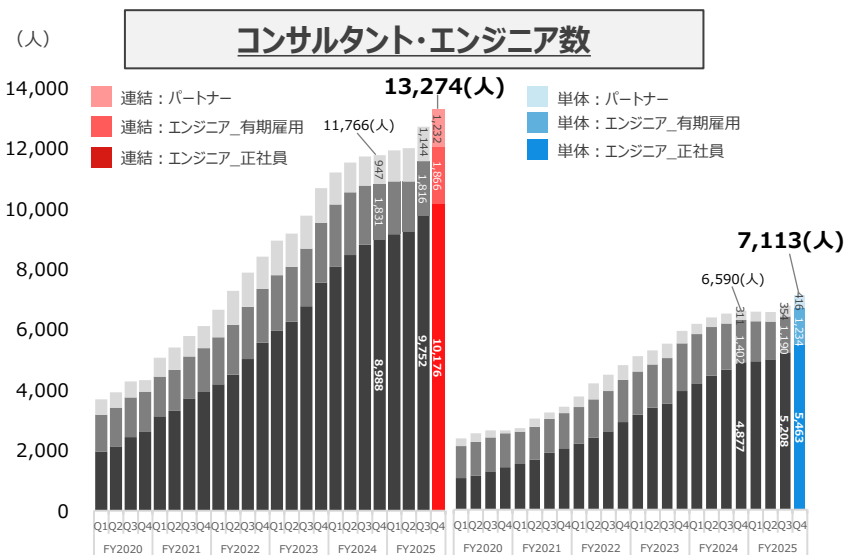
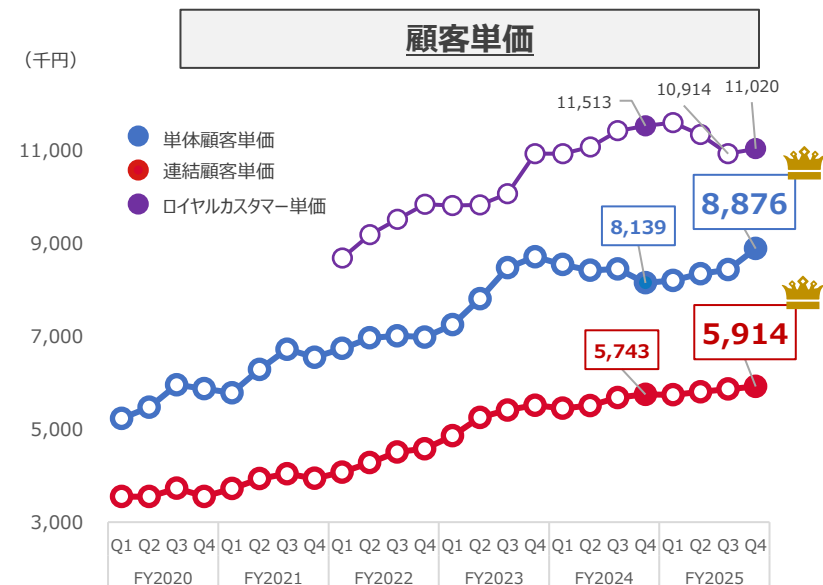
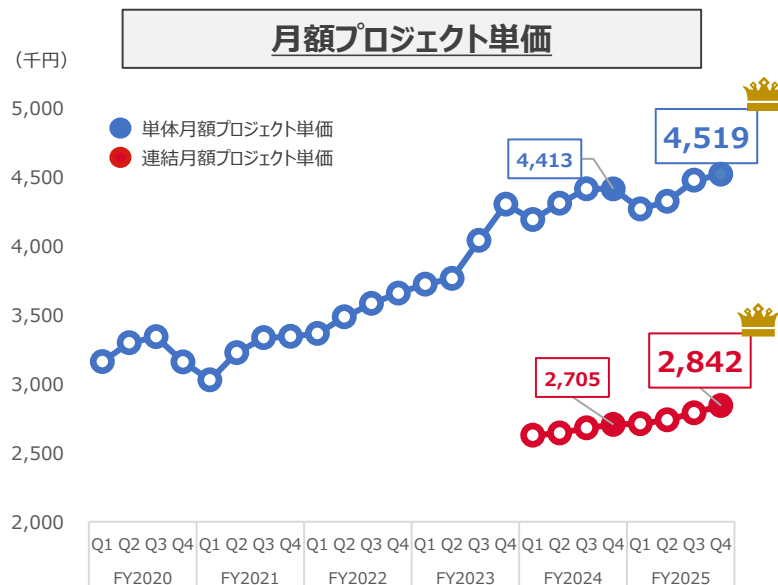
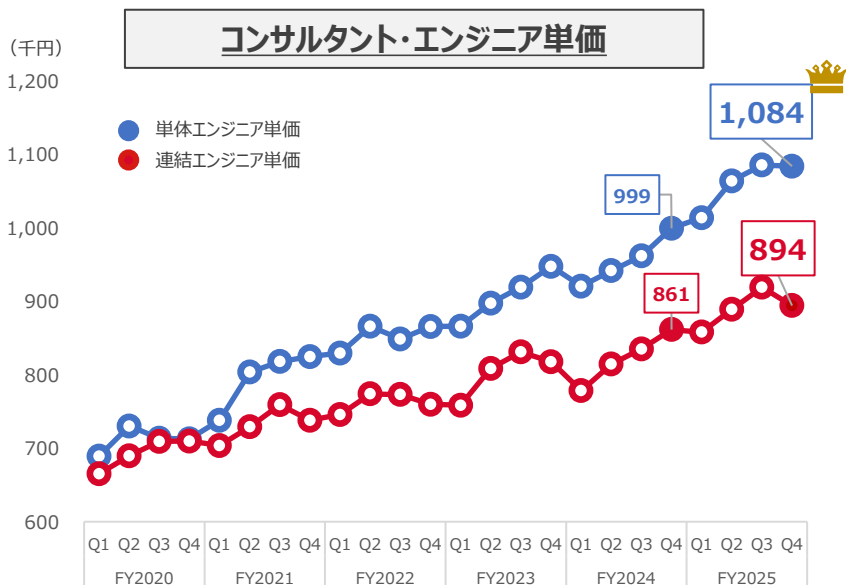
(単位：百万円)	FY2025 Q4	前年同期 (FY2024 Q4)		FY2025 Q4累計	前年同期 (FY2024 Q4累計)		業績予測（達成率）	
		実績	増減率		実績	増減率	FY2025 通期	
売上高	34,407	29,484	16.7%	129,819	110,627	17.3%	130,000	99.9%
売上総利益	11,974	9,651	24.1%	45,016	35,360	27.3%		
売上総利益率	34.8%	32.7%	2.1pt	34.7%	32.0%	2.7pt		
販管費	8,246	6,169	33.7%	29,387	24,823	18.4%		
EBITDA	4,562	4,339	5.1%	18,868	13,424	40.6%		
EBITDAマージン	13.3%	14.7%	△1.4pt	14.5%	12.1%	2.4pt		
営業利益	3,728	3,481	7.1%	15,628	10,537	48.3%	15,000	104.2%
営業利益率	10.8%	11.8%	△1.0pt	12.0%	9.5%	2.5pt		
経常利益	3,552	3,497	1.6%	15,181	10,753	41.2%	14,500	104.7%
税前利益	3,556	3,214	10.6%	13,674	9,032	51.4%		
親会社株主に帰属する当期純利益	2,658	1,812	46.7%	8,935	5,127	74.3%	7,900	113.1%

※ FY2024 Q3、FY2025 Q3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

FY2025通期：各種KPI

各種単価KPIが上昇トレンド、全領域で過去最高水準を記録

※KPI算定に係る前提条件については、P.50を参照ください



FY2025通期：売総率改善

高稼働率の維持と案件収益性の改善を行い
恒久的に高い売総率を実現する仕組みが定着

連結

34.7%(+2.7pt)

単体

35.4%(+3.3pt)

グループ会社
30.3%(+1.7pt)

施策① 案件採算UP

単体

ハイレイヤ採用が奏功し、
高エンジニア単価案件が増加

エンジニア単価150万円以上案件の売上占有率

FY2024	FY2025	改善幅
14.0%	18.1%	4.1pt改善

ハイレイヤ採用・コンサル売上拡大
でさらなるアップを目指す

【単価別売総率】

- ◇150万円以上 ⇒ 41.6%
- ◇150万円未満 ⇒ 31.5%

グループ

グループ全体で売総率管理を行い、
開発セグメントにおける低売総率顧客比率を削減

低売総率顧客（20%未満）の売上占有率

FY2024	FY2025	改善幅
30.3%	20.9%	9.4pt改善

グループ会社横断で、プロジェクト管理を拡大させる

施策② 稼働率UP

グループ

0.7pt改善

93%

92%

91%

90%

89%

FY2024

FY2025

● 単体

○ グループ会社
合算

単体

1.6pt改善

高稼働率を仕組化

アサイン専属
チーム組成
徹底した
アサインオペレーション

SHIFT

グループ
会社継続
強化

インダストリー別に組織再編

事業部制

需給バランスを意識した
事業部単位の戦略事業部
戦略

営業戦略

デリバリー戦略

人事戦略

×10事業部

継続
強化

FY2025通期：販売管理費

売総率・稼働率の改善に伴い、下期から採用を正常化 FY2026の売上高成長に向け営業組織強化を遂行

(単位：百万円)	FY2025 Q4		前年同期（FY2024 Q4）			FY2025 累計		前年同期（FY2024 累計）		
	実績	対売上高比	実績	対売上高	増減率	実績	対売上高比	実績	対売上高	増減率
人件費	4,304	12.5%	3,562	12.1%	20.8%	15,906	12.3%	12,530	11.3%	26.9%
採用費	1,298	3.8%	806	2.7%	61.0%	4,065	3.1%	4,568	4.1%	△11.0%
広告宣伝費	166	0.5%	67	0.2%	145.8%	443	0.3%	320	0.3%	38.4%
地代家賃	427	1.2%	344	1.2%	23.9%	1,598	1.2%	1,465	1.3%	9.1%
支払報酬	183	0.5%	116	0.4%	57.7%	878	0.7%	729	0.7%	20.5%
のれん償却費	336	1.0%	375	1.3%	△10.3%	1,394	1.1%	1,451	1.3%	△4.0%
減価償却費	264	0.8%	215	0.7%	23.0%	827	0.6%	552	0.5%	49.7%
顧客関連資産償却	88	0.3%	97	0.3%	△9.2%	369	0.3%	292	0.3%	26.2%
システム利用料	332	1.0%	240	0.8%	38.3%	1,216	0.9%	828	0.7%	46.8%
その他	841	2.4%	342	1.2%	145.8%	2,687	2.1%	2,084	1.9%	28.9%
合計	8,246	24.0%	6,169	20.9%	33.7%	29,387	22.6%	24,823	22.4%	18.4%

※ FY2024 3Q時点、FY2025 Q3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

FY2025通期：運用コスト・戦略コストの推移

採用コントロールやアサイン管理で改善させた売総率を原資に 次の課題である売上成長を実現する営業へ戦略投資

連結	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
売総率	32.5%	34.0%	32.0%	34.7%
販管費比率	21.9%	20.9%	22.4%	22.6%
戦略コスト	13.4%	13.2%	14.5%	14.7%
運用コスト	8.5%	7.7%	7.9%	7.9%
営業利益率	10.7%	13.1%	9.5%	12.0%

戦略コスト

- ✓ 採用抑制により、採用費圧縮
- ✓ 売上拡大に向け、組織再編も含めた
営業組織強化

運用コスト

- ✓ AIを活用するなど、**効率化施策**を進める
- ✓ **円安進行**によるシステム利用料の拡大や
販管費比率の高い企業の**M&A**などにより
横這い

FY2025通期：連結貸借対照表

ライズ・コンサルティング・グループの株式取得に伴い資金調達実施 借入余力は十分にあり、今後もM&A戦略を推進していく

(単位：百万円)	FY2025 Q4	前年同期（FY2024 Q4）	
		実績	増減率
流動資産	43,123	37,022	16.5%
うち現金及び預金	23,726	20,869	13.7%
固定資産	33,877	25,695	31.8%
総資産	77,001	62,717	22.8%
流動負債	25,028	19,653	27.3%
うち短期借入金	3,532	2,906	21.5%
固定負債	10,935	8,542	28.0%
うち長期借入金	8,504	6,671	27.5%
自己資本	40,598	33,684	20.5%
自己資本比率	52.7%	53.7%	△1.0pt
新株予約権等	439	354	23.8%
非支配株主持分	-	482	△100.0%

※「うち短期借入金」には「一年以内返済長期借入金」を含みます

ROE	
FY2025 Q4	FY2024 Q4
24.1%	16.4%

※ROE = 親会社株主に帰属する当期純利益/期中平均自己資本

ROIC	
FY2025 Q4	FY2024 Q4
18.6%	13.3%

※ROIC = 親会社株主に帰属する当期純利益/期中平均自己資本 + 期中平均有利子負債

ROA	
FY2025 Q4	FY2024 Q4
12.8%	9.1%

※ROA = 親会社株主に帰属する当期純利益/期中平均総資産

FY2025は5件、FY2026は既に2件を公表しM&A推進を継続

WELCOME!



MOZOO INC.



FY2025公表					FY2026公表		
会社名	株式会社 OZsoft	株式会社 KINSHA	株式会社モズー	株式会社 六本木管理10号	クリブネット 有限会社	株式会社 データウェイ・システムズ	wonder wall 株式会社
会社概要/ 事業概要	ネットワークソリューション/システムソリューション/システム運用/サポートデスク/評価検証	ゲームデバッグ事業/人材派遣事業/翻訳事業	3DCGアニメーション制作/モーションキャプチャー関連事業/ゲーム制作におけるモーション設計・コンサルティング	インターネットを通じた教育事業と受講生の人材紹介事業	システム開発・サポート事業/ Webサイト設計開発運用/インフラ構築運用/オフィスサポート	ソフトウェア設計・開発/情報処理サービス/システムコンサルティング/コンピュータ販売・保守	SES事業 (事業譲渡)
特徴	クラウドインフラ設計・構築ならびにJavaをはじめとしたアプリケーション開発に強みをもつ開発会社	エンタメ領域の大手企業に対し、コンシューマーゲームを中心としたゲームのテストから、ローカライズ、3D/2D 制作まで幅広く展開	3DCGアニメーション制作事業において、アニメやゲーム、VTuber、バーチャルアイドル等人気タイトルに数多く参画	就職/転職まで想定したスキルアップのためのオンラインプログラミングスクールを展開	システム開発・サポート事業を中心にサービス展開 大手メーカーを中心に安定的な取引関係を構築	ソフトウェアの設計および開発等を展開 大手SIerを中心に安定的な取引関係を構築	SES事業を中心にサービス展開 大手SIerを中心に安定的な取引関係を構築
売上高	2.9億円	15億円※2	1.4億円	15.3億円※3	2.2億円	2.7億円	- 億円
従業員数 ※1	23人	273人	17人	72人※3	21人	40人	20人
取得 エンティティ	ALH株式会社	株式会社 SHIFTグロース・キャピタル	DICO株式会社	株式会社SHIFT	ALH株式会社	ALH株式会社	ALH株式会社
発表日	2024/9/4	2024/9/27	2024/12/24	2024/12/24	2025/8/29	2025/9/30	2025/9/30
連結取込 予定日	2024/10/1	2025/3/1	2025/3/1	2025年中(予)	2025/11/1 (予)	2025/12/1 (予)	2025/12/1 (予)

※1 従業員数は原則、連結取り込み月の在籍者数だが、未来の取り込み予定については現時点で入手できた数値を採用

※2 KINSHA の売上高については、同社の売上高のほか、同社の子会社で計上している売上高を考慮

※3 Infratop (株式会社六本木管理10号) の売上高および従業員数については、2025年Q1決算説明資料に掲載の数字を採用

FY2025通期：M&Aプロセス

M&Aに必要な要素を着実に抑える。 FY2026はM&Aの大型化／加速化へ

ソーシング

中・大型規模のソーシングが
飛躍的に増加

	IM (情報取得)	うち中・大型IM (情報取得)
FY2022	227件	15件
3年で	1.3倍	2.3倍
FY2025	291件	34件



PMI

過去SIer25件で減損無し
3年のPMIで大幅成長

	ジョイン後 3年経過SIer11社※1
売上高	約2.7倍
EBITDA	約2.3倍



資金調達

レバレッジを活用した資金調達により
大型案件に複数対応な調達力を構築する

ファンド総額	30億円
無限責任組員	株式会社SHIFTグロス・キャピタル ほか
有限責任組員	株式会社SHIFT ほか
投資領域	SHIFTが得意とするIT領域
設立時期（予定）	10月末



佐々木氏顧問招聘

「ソフトバンク・ビジョン・ファンド」ファウンディングメンバーの
佐々木陽介氏を顧問として迎え、
更なるM&A推進の強化と加速を目指す

SHIFTグロス・キャピタル



SHIFT Growth Capital

SHIFTからの資金、ファンドの資金（初号はSHIFTが出資者）を用いて
SHIFTの**M&A活動をメイン**で担う機能子会社

※1 買収案件のうち、現在SHIFTグループに残る企業群（SHIFTで吸収合併したA-STARは除く）。一部グループ間商流の調整や組織再編影響は未考慮

FY2025通期：サマリ

現状年間約+200億円の売上成長力を確変する『SHIFT成長シナリオ』

1 採用

市場はIT人材不足

- ✓国内ITエンジニア**142万人**、**デマンド（不足数）は79万人**
- ✓エンジニア求人倍率は**10倍超**、**85%の企業で人材不足感**

※ DX白書 2023 (IPA)、DX動向2024 (IPA)
IT人材需給に関する調査報告書（経済産業省）、doda転職求人倍率レポートより

SHIFTの圧倒的な採用力

- ✓年間**2,500人の採用力**。**3,000人**を目指す
- ✓新卒も年間**500人の採用力**を確保（就職人気ランキングも**3位**）

ハイレイア採用を強化

- ✓既に各界から、**部門を統率する人材も多数入社**
- 業界：インダストリー、技術、人事、M&A、バックオフィス、IR
- ✓採用はすでに**数・質ともに良好**

2 営業

営業人員の強化・採用

- ✓新規採用で、営業一人当たり2-6億円/年の売上採用**90人で、+216億円を積み上げ**

ハイレイア営業の強化・採用

- ✓さらに**質の高い営業を採用**するとともに、**ハイレイア営業を行いやすい環境作り**を行うことで、**営業確変の実現**を目指す

顧客単価に大きなポテンシャル

- ✓コンサル単価（190万円/月、競合比▲110万円）エンジニア単価（108万/月、競合比▲40万円）と着実に伸長
- ✓顧客単価（890万/月、競合比～1億円/月）に**大きなポテンシャルあり**

3 サービス

提案機会を獲得するサービス

- ✓超上流の**コンサルティング**（2兆円市場）、**AIモダナイゼーション**（6兆円市場）、**テストCoE**（5兆円市場）の競争優位性の高いサービスで提案機会を獲得

中小企業に導入可能なコスト競争力

- ✓**AIを活用したコンサルタント、ERP SaaSの導入、運用支援**で、コスト競争力を高め、地方や**中小企業**（日本の99.7%の社数）のホワイトスペースにビジネス展開

新たなマネタイズ

- ✓“**ワスレナイ**”を軸とした、**BPO領域**に対して**コンサルBPR×BPOで競合と差別化**
- ✓新たなプロダクト“**ナクサナイ**”で、更に面を増やす

4 M & A / PMI

積み重ねたMA・PMIの実績

- ✓累積**38件**のM&A。うち**SIer25件**では**減損無し**
- ✓ジョイン後数年で、**攻めのPMI**（単価上昇、採用・営業支援）が定着して**売上・利益が拡大**

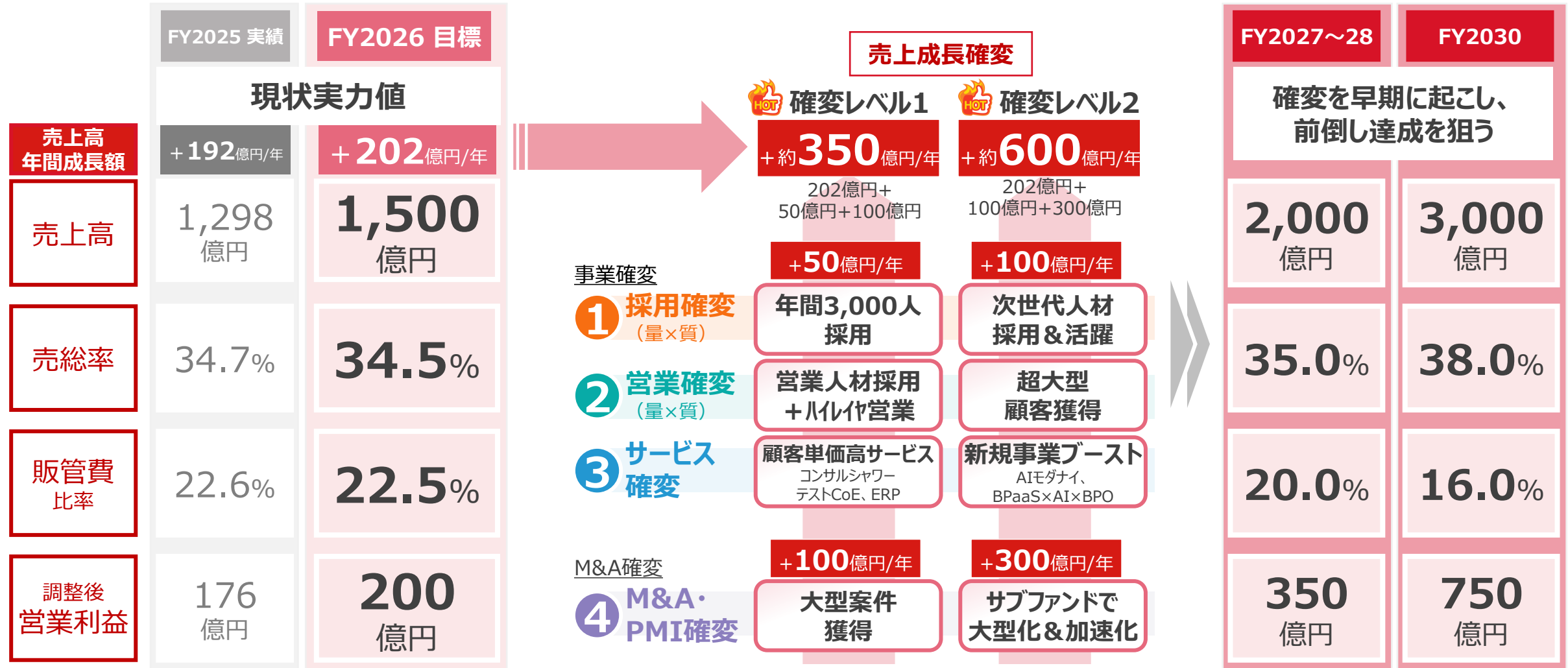
大型化が進むソーシング

- ✓積み重ねたブランディングとM&Aの実績が**ストロングバイヤーとしての認知**を確立
- ✓**30億円以上の中型以上**案件情報取得数が3年間で**2.3倍**に拡大

資金調達手法も多様化

- ✓まずは初号で**30億円のサブファンド**を設立
- ✓中期的には**さらなるレバレッジ活用**を目指す

「SHIFT3000」に向けて

年間200億円の売上成長力をさまざまな確変で増加させ
「SHIFT3000」の前倒しを目指す

※調整後営業利益は営業利益にのれん償却費、顧客関連資産に係る減価償却費、M&Aに関するアドバイザー費用やDD等のM&Aプロセス内で発生する付随コストを差し戻した利益（成約に至らないケースも含む）

2. 「SHIFT3000」に向けた 取り組み詳細

「営業確変」

営業

1 人数増強

量 × 質

営業人員増員で売上成長に直結する営業構造を確立。
新規採用予定90人。売上高+216億円の体制を構築

	単体			グループ			連結
	営業人数 (単体)	営業売上/人 (単体)	売上金額 (単体)	営業人数 (グループ)	営業売上/人 (グループ)	売上金額 (グループ)	連結売上 (内部取引考慮)
FY2024	127人	×5.6億円/人	709億円	152人	×3.1億円/人	477億円	1,106億円
FY2025	158人	×5.9億円/人	832億円	188人	×3.0億円/人	561億円	1,298億円
所属再配置	-18人						
新規採用予定	営業増員 +50人			営業増員 +40人			
FY2026 増員後の 予測値	190人	×5.3億円/人	982億円	228人	×2.8億円/人	642億円	1,514億円
			※1			※2	
			※1 新規採用者は3億円/年で想定			※2 新規採用者は1.5億円/年で想定	

YonY
+216億円

営業

2 単価上昇

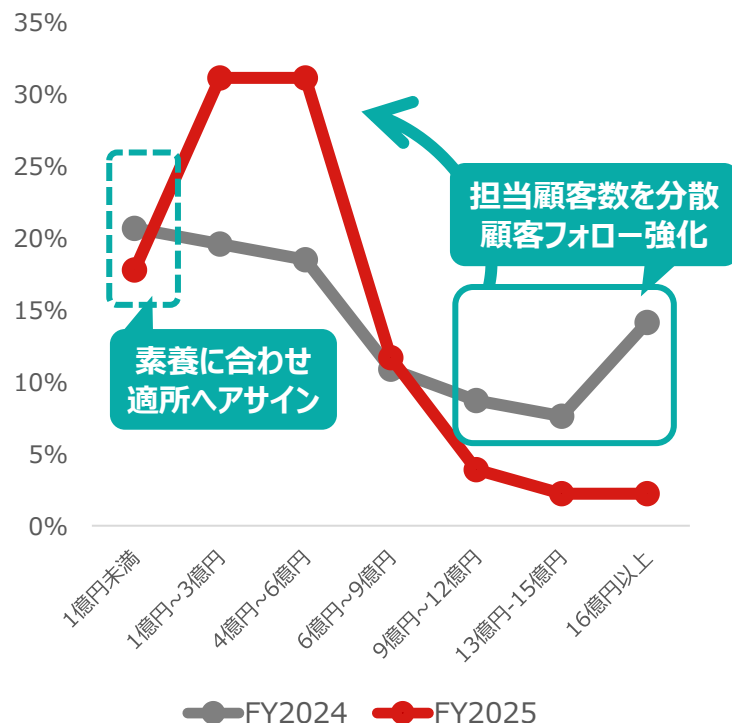
量 × 質

市場環境を踏まえるとサービス単価には拡大余地あり 適正設定で、一人当たり売上の上昇を狙う

単体

1 顧客フォロー体制の改善

顧客数を分散し 1 社あたりフォロー強化



※大手Sierと大手コンサルの単価はSHIFT推定値

2 営業活動力の改善

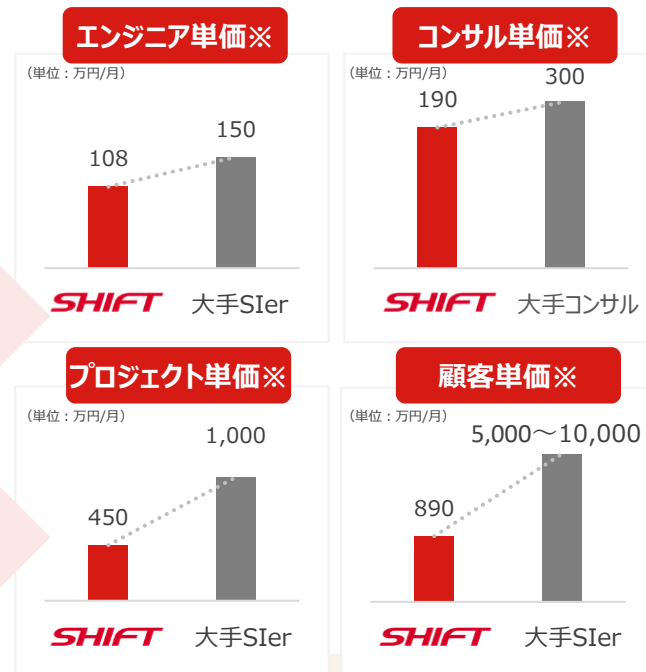
個人活動を可視化し日々チェック

FY2025 上期 FY2025 下期

活動	訪問数	2.1件/日	2.4件/日	+0.3件/日
	提案数	0.6件/日	0.6件/日	変化なし
	提案単価	569万円	710万円	+141万円
	クロスセル打診数	1.1件/日	2.1件/日	+1.0件/日
実績	プロジェクト単価	432万円	451万円	+19万円
	顧客数	946社	961社	+15社
	月額顧客単価	826万円	864万円	+38万円

3 単価上昇余地

各注力指数も大幅な上昇余地



大きなポテンシャルあり

セールスイネーブルメント
による徹底サポート

営業

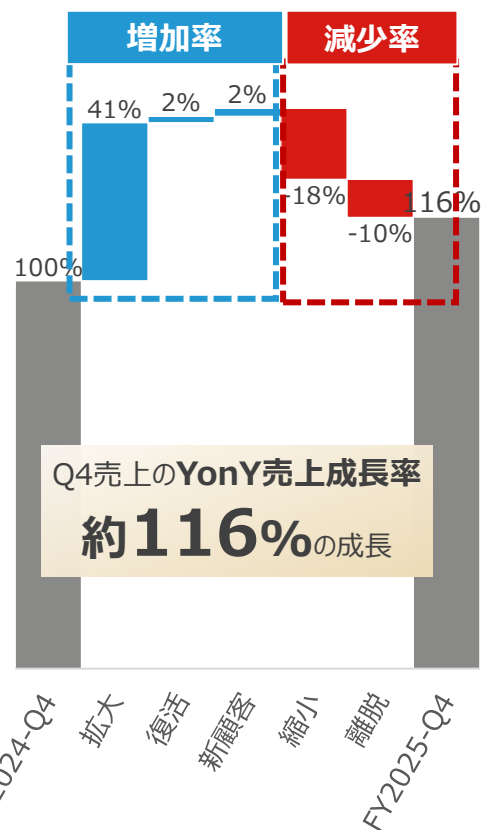
3 リポート率改善

量 × 質

単体

営業活動方針を変化させてリポート改善に注力 「減少率」低下に向けた営業施策が成果に

Q4のYonYの売上増減要因



営業改革の成果が出始め減少率が低下

改善状況

		増加率	減少率
FY2024 Q4	vs FY2025 Q3	44.5%	-31.7%
	vs FY2025 Q4	44.5%	-28.1%

維持

+3.6pt

目標値

目標
+55%目標
-15%

徹底したフォロー営業活動と、提案単
価向上で、年間+40%となる営業
状態を目指す

「減少率」低下に向けたフォロー営業施策

案件獲得～終了後まで徹底したフォロー体制の仕組み化

目標
ROIの
設定キックオフ
/デリバリ

目標ROIを設定し案件開始後
稼働状況の“確認コール”を徹底

強化
済課題抽出
・提案終了
報告

案件実施結果を振り返り、1案件あたり
“4件”の課題を抽出し提案へ

改革
中顧客
フォロー継続
訪問

既存顧客フォロー率“100%”実施
稼働中・案件後フォローが下期10%増加

強化
済横展開
顧客単価
UP他部署
上役
紹介

既存プロジェクトでROIによる成果を上げ
他部署・上役に新規・追加提案

改革
中

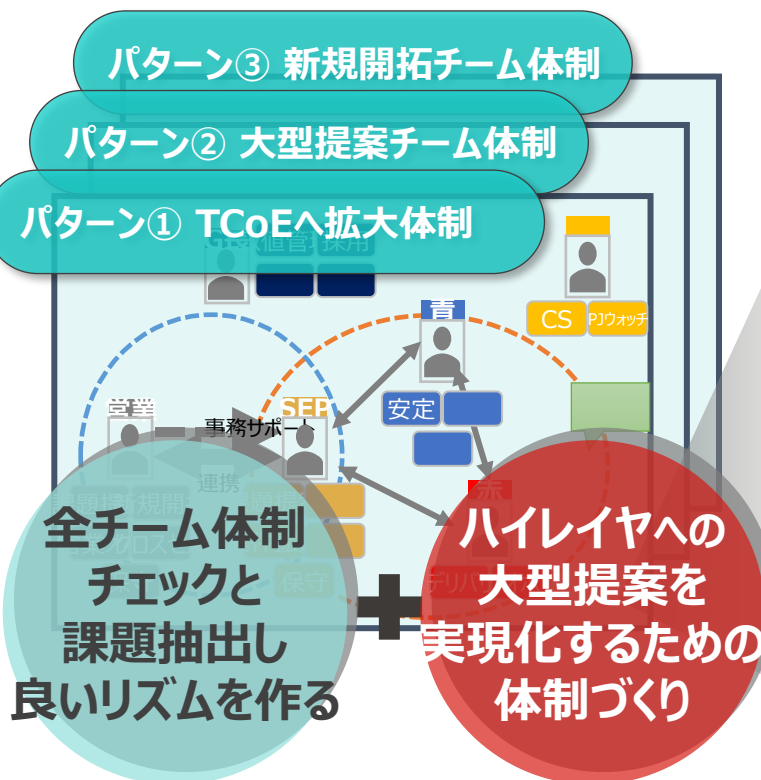
量 × 質

単体

CXOクラスのハイレイヤへの営業を拡大させ、 大型案件受注、顧客単価向上を目指す

成功パターン作り

営業からデリバリへ、スムーズな移行の「リズム」



CXOクラスのハイレイヤへの営業促進の環境作り

必要な役割や人員を可視化。大型案件受注に向けた**強固なチーム体制**を作る

① 役割定義・再アサイン

新規強化領域

顧問	トップリレーション構築	トップ営業	CXOクラスへの営業	プリセールス	...
ワンバン	戦略提案の実現化対応	営業	戦略提案の実現化対応	立上げ隊	...
SEP	短期・中期拡大対応	SM	デリバリ品質・社員フォロー	CRM	...

② 営業環境強化

伸び盛りのトップ営業
増員のため、環境強化
営業権限強化

- 顧客選定
- エンジニアアサイン
- サービス構築



20代～40代の営業が
楽しい環境づくり

③ 戦略提案の実現検討チーム組成



戦略提案の実現を、全社横断で
実現方法を検討・対応する専門家集団
大型案件・高難度案件も対応

④ 拡大チーム(SEP)組成

高成長を目標に、FY2025下
期より運用開始

【売上成長率実績】

- ・ SEP顧客：44%/半期
- ・ 全社平均：11%/半期

成果が見られたので
人員増強を進める

FY2025 Q2をボトムに、四半期YonY単体売上成長額が改善傾向

単体

四半期ごとの「YonY」単体売上成長額

稼働率低下

採用抑制

営業改革

✓ キャプテン制度

✓ 採用抑制
✓ アサイン強化
✓ 10事業部制

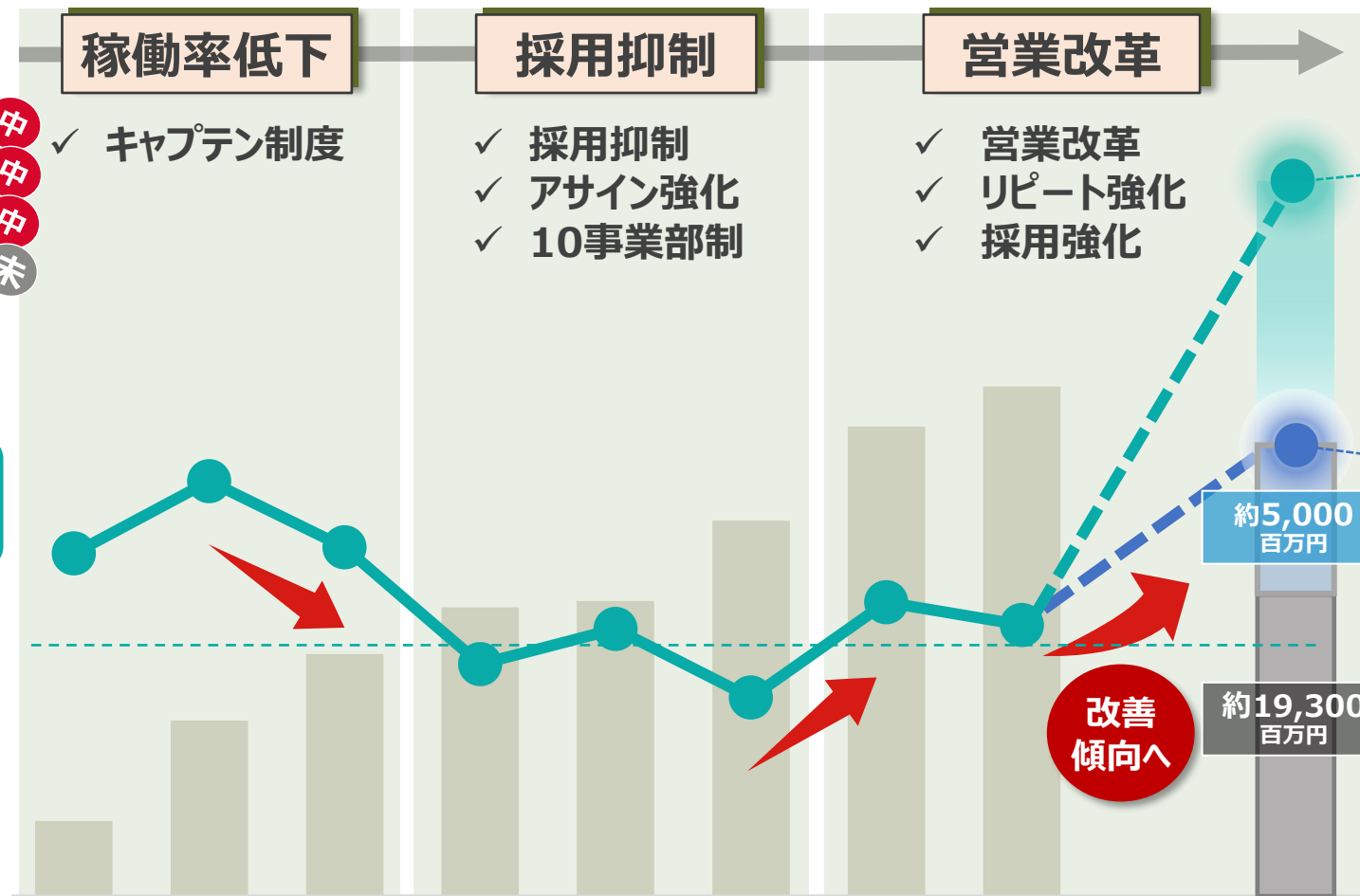
✓ 営業改革
✓ リピート強化
✓ 採用強化

- 1 人数増強 中
- 2 単価上昇 中
- 3 リピート率改善 中
- 4 ハイレイヤ営業拡大 未

四半期売上
YonY成長額
(線グラフ)

YonY売上成長額
3,000百万円ライン

四半期売上額
(棒グラフ)



FY2026_Q2着地まで
想定売上積み上げ参考レンジ※

残り「22週」での積み上げ額を
過去3年の実績値から想定
顧客都合や市場環境等に左右される可能性あり

ポジティブシナリオ

FY2025平均水準
+約6,000百万円/22週間

ベースシナリオ

FY2023以降過去3年間
最低水準
+約5,000百万円/22週間

現在※「Q2売上パイプライン」
約19,300百万円

FY2024 Q1 FY2024 Q2 FY2024 Q3 FY2024 Q4 FY2025 Q1 FY2025 Q2 FY2025 Q3 FY2025 Q4 FY2026 Q1 FY2026 Q2

売上金額 YonY売上成長額

※上記FY2026_Q2の売上シナリオは10月第1週目時点のパイプライン金額（未受注含む）に、過去の同時期以降に増加させた売上金額を参考値として加算することで算出した推定値。受注確定した正確な売上予測ではなく、不確定であるため、参考情報としてご理解ください

※2025年10月1週時点

「人事・採用確変」

「SHIFT3000」を目指したさらなる採用強化を進める

量

3,000人
規模採用

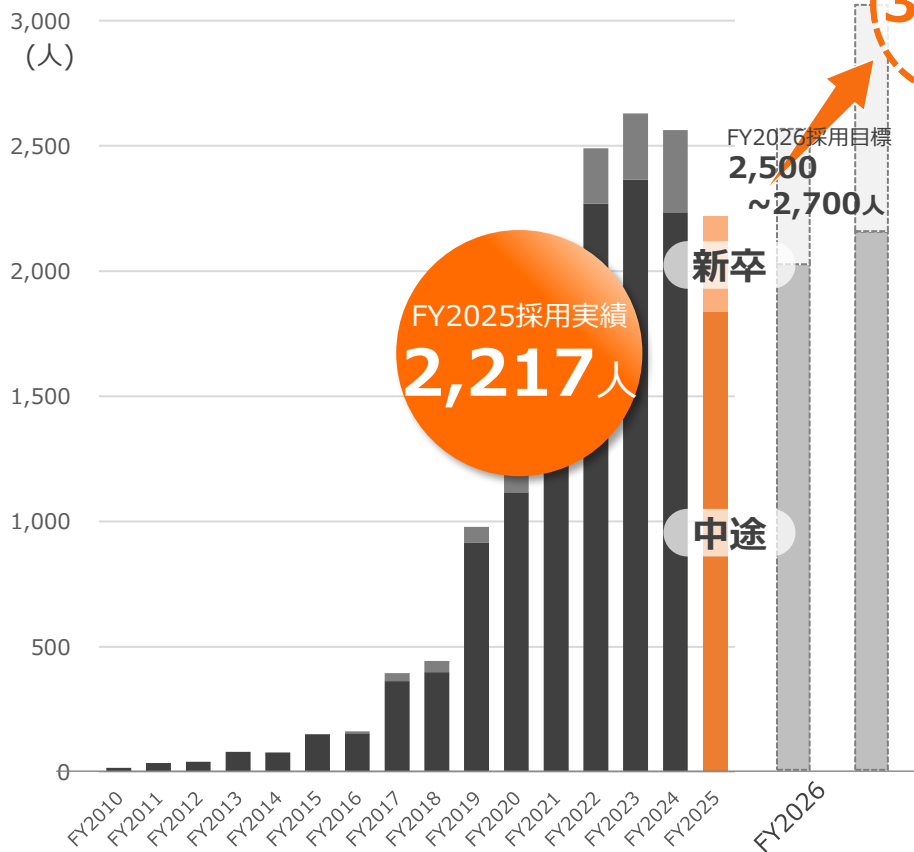
日本トップクラスの採用基盤づくり

質

プロ・ハイ層
採用

プロ・ハイ層が入社したくなる
環境・魅力づくり

連結



単体

プロ・ハイ層採用割合
年収800万円以上割合
※新卒を除く中途採用

FY2024

22.6%

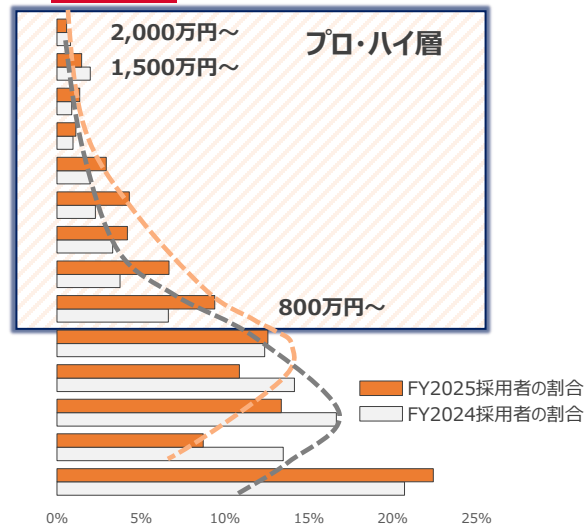
FY2025

32.0%

次のステージ
次世代
人材

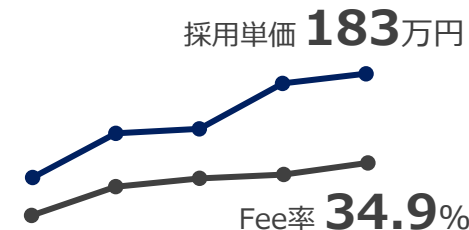
単体

年収帯ごとの採用割合



連結

採用Fee率



プロ・ハイ層採用はさらに注力し、 大手SIerやコンサルファームからの採用が進む

プロ・ハイ層採用割合
年収800万円以上割合

FY2025

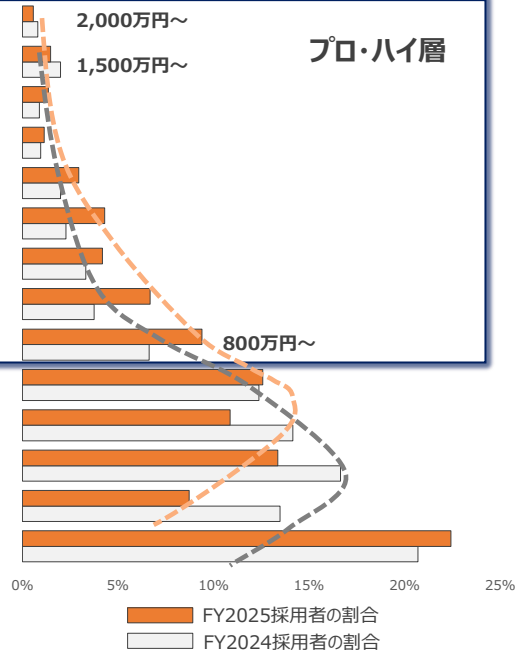
32.0%

※新卒を除く中途採用

単体

年収帯ごとの採用割合

プロ・ハイ層



ITアドバイザー企業
マネージングパートナー



基幹

世界82拠点、60,000人強の従業員を抱えるソリューションベンダーの日本法人設立を牽引した経験をもつ。直近は、ITアドバイザー企業にてシニアマネージングパートナーとして活躍。

大手シンクタンク系SI
エキスパート職



コンサル

IT戦略の企画立案から実行支援まで幅広く従事。ピーク250名稼働レベルの大規模や高難度PM力に強み。経営企画として中期経営計画の策定やアカウント戦略支援経験も保有。

大手SIer
ふりかえりエンジニアリスト



アジャイル

大規模PM、10億円規模の新規事業創発、SaaS市場展開、フィンジマゼジメントなどに従事。「ふりかえり」に着目し、実践手法を体系化し、より良い組織と事業づくりを推進する逸材。

大手SIer
テクニカル部門 事業責任者



AI

テクニカル部門責任者およびデリバリー部門責任者として、官公と民需を問わず企業向け事業を指揮。開発部門150人の組織を運営、技術と経営の両面から成長を実現。

独立系SI
技術部長



大規模PM

22年にわたるシステム開発経験、最大360人規模の組織運営や複数の大規模PMを歴任。組み込み、Web、インフラなど幅広い分野での開発実績を有する。

大手メーカー物流会社
シニアディレクター



BPO

物流業界で25年、現場・営業・投資・経営企画を横断的に担い、北海道全域で物流費年間15%削減、GTP導入により3年間でROI160%達成。

独立系SIer
チーフ



鉄道

日本の鉄道業界のシステムを世界へ輸出したいという強い信念を持つ。日本に2つしかない鉄道特化の高校を卒業。鉄道業界の広範な人脈を活かし顧客開拓と拡大に従事。

大手メーカー会社
経理部長



経理

前職では連結決算に関する複雑な経理処理をリード。現在は経理部長として、正確かつ迅速な財務情報の作成・提供を推進し、経理部のミッション実現に尽力。

採用

新卒採用の状況

着実な採用力強化により2026年新卒は500人入社見込み 配属後のエンジニア単価も向上

採用力強化

ブラン
ディング

マイナビ就職企業 人気ランキング 3位

※1 2026年卒版就職企業人気ランキング
業種別ランキング ソフトウェア・ゲームソフト・ネット関連

応募
拡大

エントリー 人数 5.9万人

#全就活生の11% #IT業界希望者の34%
※2 SHIFT推計

採用
企画

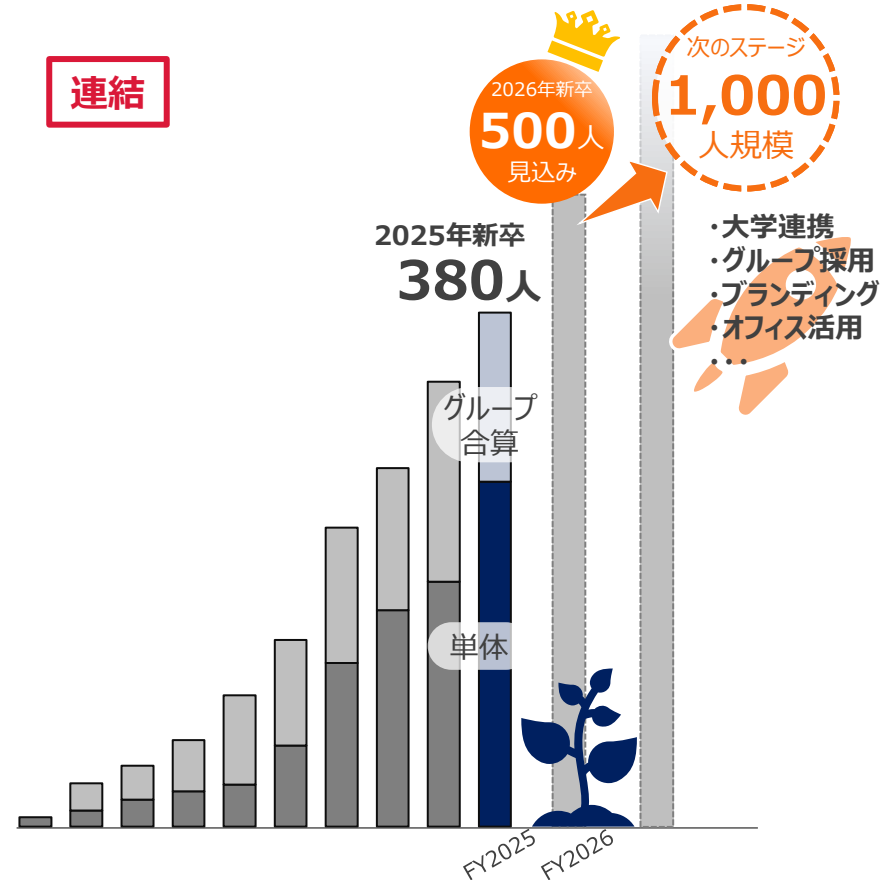
採用イベント 実施数 437回

※3 社内・社外イベント合計

新卒採用

過去最高を更新し、さらに強化へ

連結



育成・活躍

2021卒 単価**230万円**

大手SI案件：PMO/テスト推進リーダー
SAPバージョンアッププロジェクトのPLとして
プロジェクト開始から本番稼働まで推進

2024卒 単価**200万円**

電力小売案件：サービスアシスタント
短期間でセキュリティエンジニア資格合格
イベント解析ログ分析インフラを構築

2024卒 単価**168万円**

大手製造業：コンサルタント
PMとして6人のメンバーを率いて業務の
ナレッジ化や改善を推進

2025卒 単価**110万円**

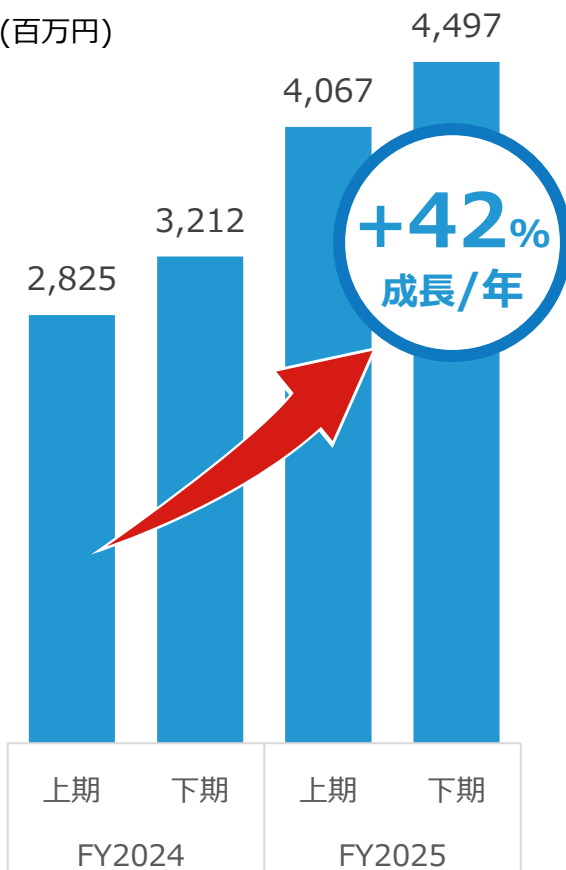
大手小売業：ジュニアコンサルタント
属人化した業務を可視化し、
エンジニアと連携して仕組みを構築

「サービス確変」

ライズ・コンサルティング・グループ連携とシャワー効果の拡大により、 更なるプロジェクト単価アップを狙う

通期売上 **85億円** 規模へ

(百万円)



コンサル売上とシャワー効果売上※

FY2024

コンサル売上

60億円

シャワー効果売上

20億円

FY2025

コンサル売上

85億円

シャワー効果売上

45億円

+42%
%

+125%
%

目指すシナジー



製造 保険 ERP

顧客を抑える
トップ層

RCG社との上流連携

- ・相互案件創出
- ・共同セミナー
- ・共同オファリング

プロジェクト単価
拡大ポテンシャル

160億円

開発
テスト
BPO

シャワー効果の拡大

2,000億円

シャワー効果を
KPIにした

- ・専用役割設置
- ・評価制度設計

※シャワー効果売上は、各商談における
コンサルティングサービスが導入された以降に受注した他サービスの売上合計

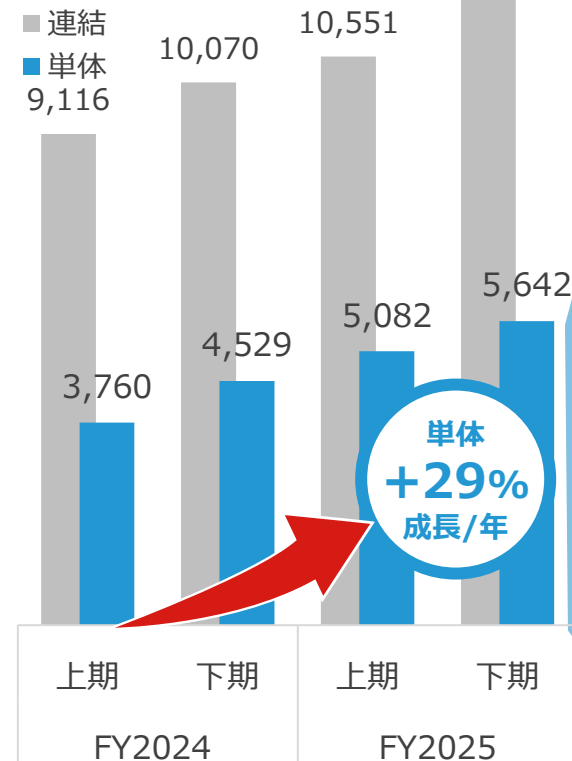
※RCG社はライズ・コンサルティング・グループの略称

マーケットの変化に合わせて戦略を変化させ高成長を維持。 地方中小マーケットを中心に圧倒的成長を目指す

連結通期

200億円達成

(百万円)



※上記売上はERPプロジェクト単位の売上合計であり、インダストリーのERP集計値とは異なります

単体	FY2025	昨対比	戦略の変化
1 テスト	74億円	+5%	・ベンダーアンダー中心 ・大企業案件は一巡し、 堅調に推移
2 ロールアウト	7億円	+136%	・大手、中堅の事業会社中心 ・ニーズは顕在化しており、 伸びしろあり
3 バージョンアップ	14億円	+69%	・テストのナレッジを活用したサービス
4 SaaS ERP	3億円	+445%	・大手ベンダーは参入しない ブルーオーシャンで、 今後の成長領域
5 運用保守・BPO	10億円	+177%	・地方優秀人材を採用し、 競争力の高いサービス を提供

大企業

11,000億円

+4% 成長

中堅企業

6,000億円

+7% 成長

地方中小企業

3,000億円

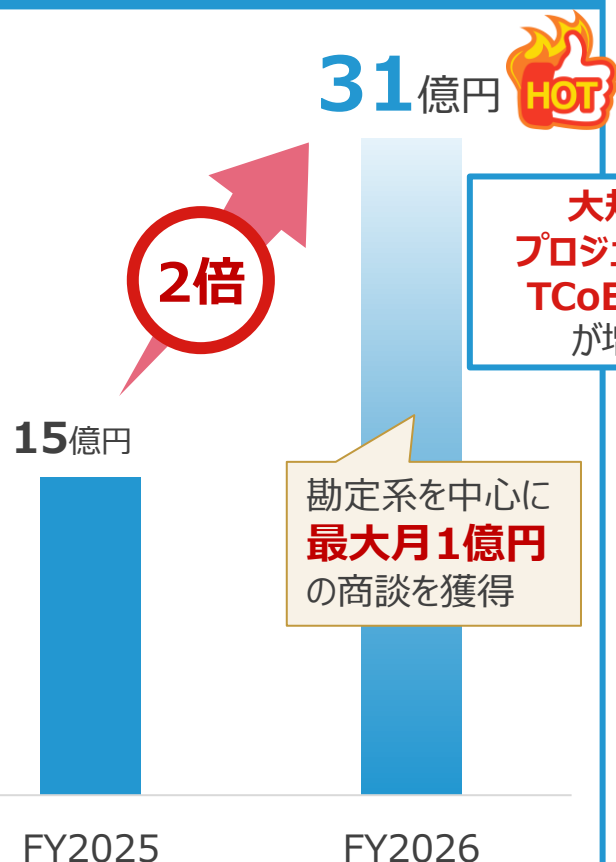
+10% 成長

※市場規模はSHIFT調べ

金融機関の基幹刷新の波に乗り、大型TCoE案件が増加。 FY2026は30億円超の体制拡大を見込む

金融

金融領域のTCoE売上予測



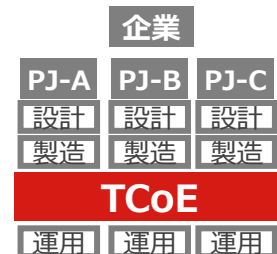
※TCoE:プロジェクト横断で提供する TESTING サービスの総称

大規模プロジェクト型TCoE

大規模PJ



部門横断型TCoE

運用
保守

BPO

AI
モダナイ部門横断型
TCoE、
クロスセル展開で
顧客単価アップ

ニーズの検知からTCoE導入まで型化完了

1

大型基幹刷新ニーズ

- ・大手・中堅中心に断続的な**基幹システム**の刷新ニーズ
- ・内製志向が高まる中でTCoEへの注目度が上昇

2

経営層リード獲得

- ・**顧問登用**からの経営層開拓が実を結び始める
- ・**SEP人材のリレーション**も活用しカバレッジを最大化

3

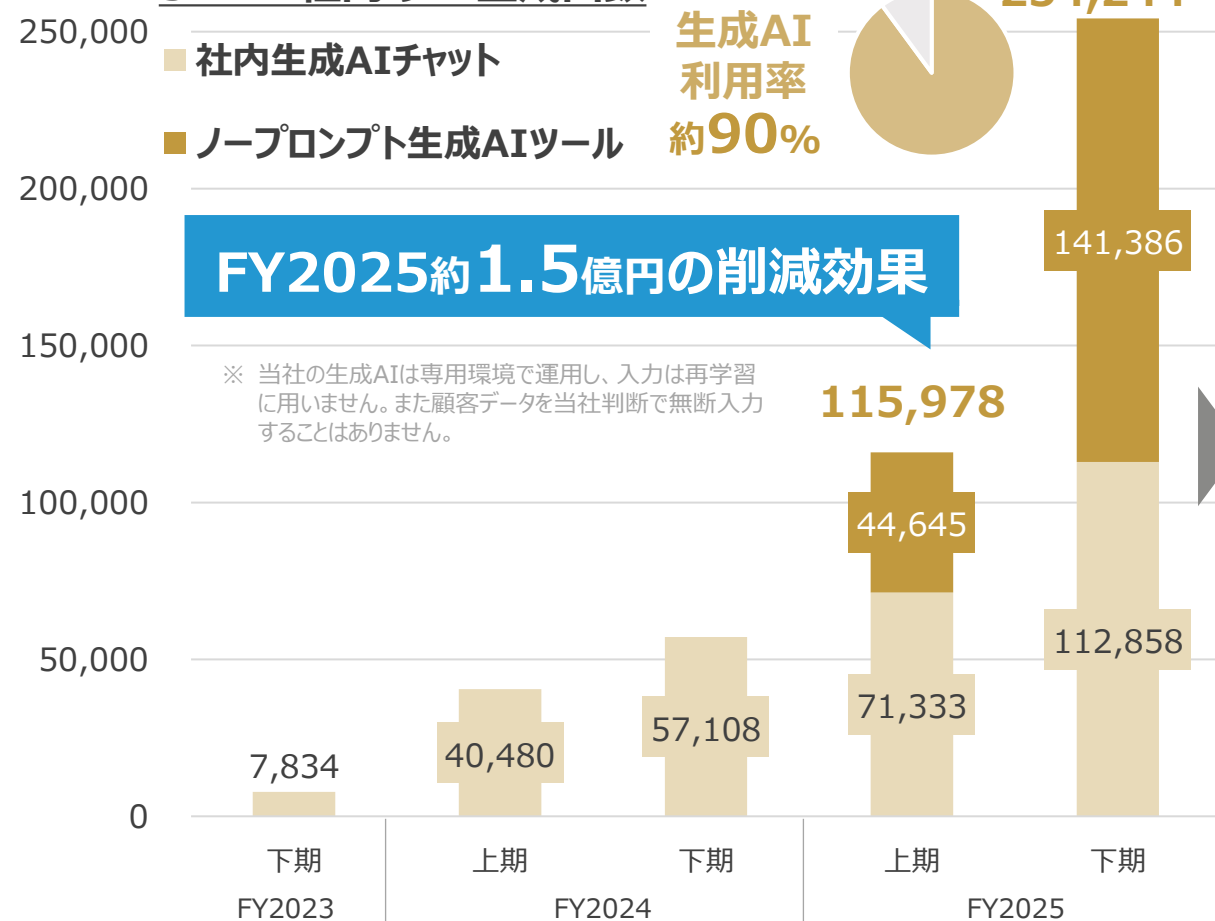
上流からのTCoE型化

- ・基幹システム上流から**金融エキスパート人材**がTCoE構築をリード

社内の生成AI利用を90%まで普及 社内実績を基に顧客向けAIサービス展開も加速、引き合い拡大中

単体従業員の90%が生成AI利用

(生成回数) **SHIFT社内のAI生成回数**



生成AI新サービス展開へ

エントリー企業から活用企業まで幅広く支援

AI関連売上※1(連結) **5.9億円/月**へ

生成AIサービス分類		FY2025実績
1	生成AI普及展開支援 「生成AI 360°」	引き合い 117件
2	AIローコード開発	引き合い 55件
3	AI活用テスト (TD AI Assistant※2) /AI製品品質保証	TD AI案件 約100件
4	AIドキュメントリバーズ	引き合い 114件
5	AI駆動開発	案件適用 41件

※1 SHIFTのAIサービスを活用したお客様へのサービス提供やお客様のAIサービス開発で獲得した売上高の合計
なおグループ間の連結調整は考慮していません

※2 テスト特化型AIモデルを組み込んだAIテスト設計ツール。

コンサルティングとモダナイゼーション領域をAIEージェント化 圧倒的な生産性で競争優位性を形成し、高粗利案件の創出を狙う

AI×コンサルティング

高単価な上流工程のAI化により
個人の付加価値最大化

議事録AI

タスク管理AI

進捗管理AI

市場調査AI

課題管理AI

資料作成AI

コンサル
AI
エージェントモダナイ
AI
エージェント高粗利
案件化

付加価値↑ 単価↑ 工数↓

AI×モダナイゼーション

IT投資の6割が維持運用目的と価値毀損
レガシーシステムの刷新をAI化

AIドキュメントリバース

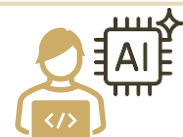
データフロー可視化AI

ビジネスロジック
可視化AIAI駆動開発+DQS※
(SHIFT独自開発標準) 

業務フロー可視化AI

テスト設計AI
TD AI Assistantコンサル
2兆円
市場Non AI
コンサルタント

AIで1.5~2.0倍の
生産性
+
AI BPOなどの
隣接領域へ連携

400名超の
コンサルタントが
AIを標準装備へ足元200名の
AI SE体制へ

AIで1.3~2.0倍の
生産性
+
一般的に30-50%を占める
未利用コードをスリム化

Non AI
エンジニアレガシー
5~6兆円
市場

モダナイ案件を上流から下流まで
一気通貫体制は整った

まずは中小規模から生産性200%で
売総60%モデルを計画済み

※ 当社の生成AIは専用環境で運用し、入力は再学習に用いられません。また顧客データを当社判断で無断入力することはありません。

※ DQS(Development Quality Standard)は、高品質・高生産性を実現するための、SHIFT独自のシステム開発フレームワーク 32

サービス

ワスレナイの勝ちパターン確立とナクサナイの展開

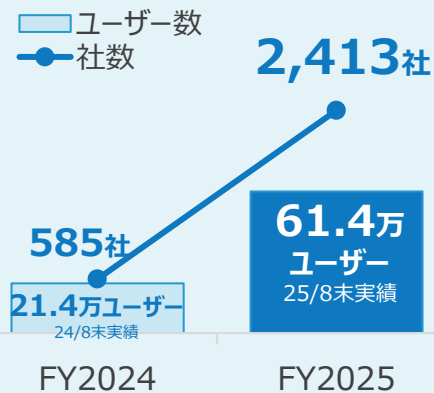
単体

ワスレナイを軸に資産管理サービス“ナクサナイ”を新規に展開 “コンサル×BPOモデル”でBPOビジネスをさらに加速

ワスレナイ

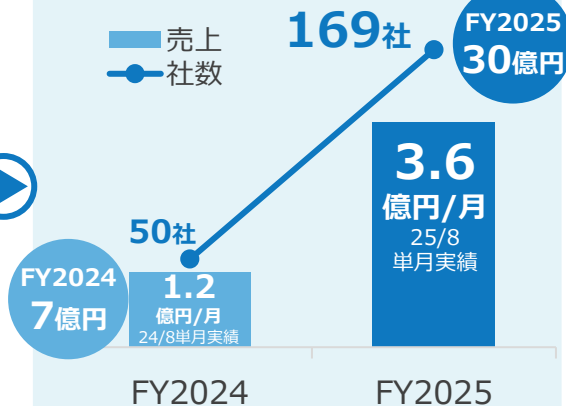
SaaS Management PF

導入社数とユーザー数



全機能を無償化し
SaaS連携を急速に拡大
マーケットシェアNo.1※に

BPO売上と社数



ナクサナイ

Asset Management PF

ワスレナイを超えるペースで
リリース1カ月で100社超導入

本当に完全無料
契約と資産を
ワンプラットフォーム管理

資産の利用者・管理者を明確化。
棚卸し等の管理コストを大幅削減へ

管理者・利用者を明確にすることで、煩雑になりがちな棚卸し作業を一括で管理することが可能となり、必要な資産の所在を容易に確認できるようになります。

消耗品、什器、不動産、社用車等の
契約と資産を一元管理可能な
全機能を無償提供

利用者・管理者・所在が一目でわかる

管理 佐藤 翔

記録 東京本社4F

ワスレナイで業務可視化

PCキitting・
SaaSアカウント等
セットアップ支援

確立したBPaaSマネタイズモデル

“コンサル力×リソース力”で
BPR×BPO with AI

コンサル×AI BPOの
ヘルプデスク
BPaaS型
人事労務BPO
老朽化インフラの
更改&運用

郵便、受付、契約書管理
総務業務BPO
支払い処理・固定資産計上
経理業務BPO
データから交渉、調達先選定
購買業務BPO

ナクサナイで資産可視化

資産登録
と棚卸支援

「M&A・PMI確変」

M&Aの成功実績と継続的なソーシング活動により 中型規模以上案件のソーシング件数が飛躍

	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
IM（情報取得）	227件	180件	315件	291件
うち30億円以上IM※1	15件	14件	20件	34件

2.3倍

ストロングバイヤーとしての認知の拡大

M&A案件実績

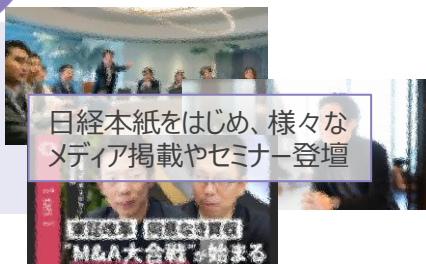
- ・累計38件※2のM&A実績
- ・年300件以上の案件検討

ブランディング力

- ・M&Aの“型化”
- ・多数メディア掲載・セミナー登壇

累計38件のM&A

M&A実績とブランディングを
積み上げサイクルを回す



M&Aソーシング経路の拡大

		FY2022		FY2025
社内	M&Aチーム メンバー数	5人	3.2倍	16人
	M&A仲介 アドバイザー数	81社	1.4倍	114社
外部	金融機関数	59社	1.4倍	81社

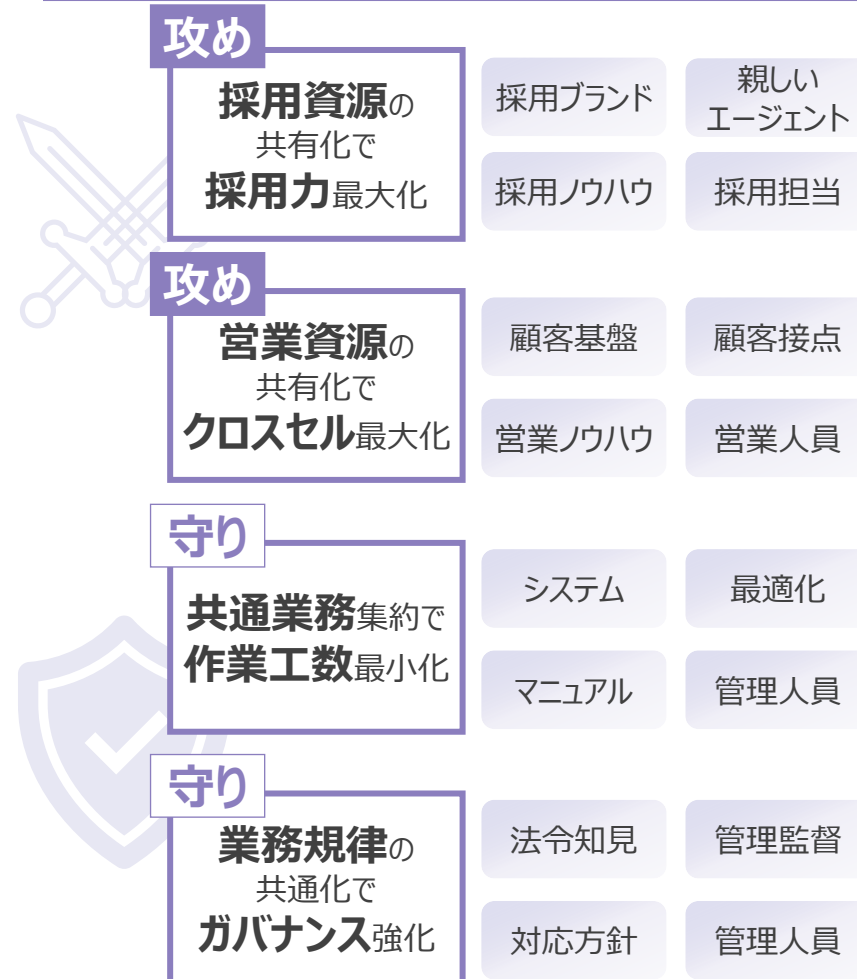
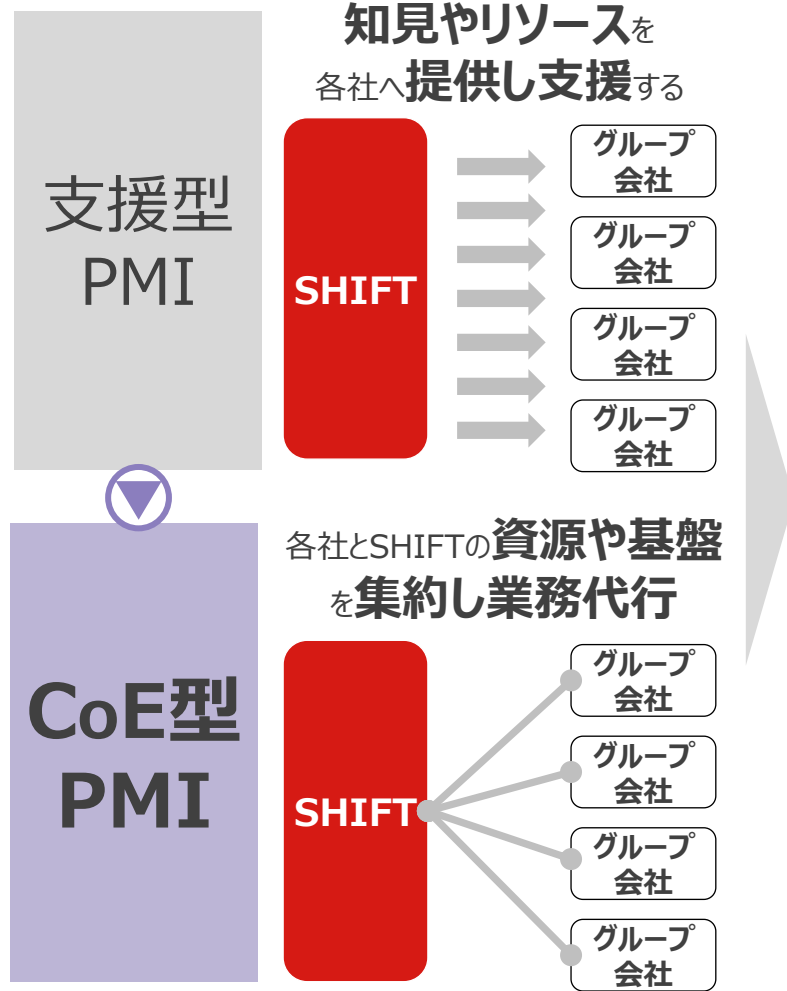
※1 IMによって開示された対象企業の直近期の売上高規模に基づく

※2 2025年8月末時点

あらゆる経営資源を集約し、再現性と効率性を研ぎ澄ます 豊富な経験の型化を進め、BPO拡大へつなげる

PMIの型の変更

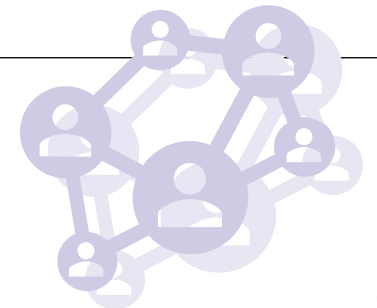
期待される効果



BPOビジネスへの転換

PMIからBPO拡大へ

ワスレナイBPOで
すでにバックオフィスBPO案件受注済
グループ経営を通して
型化されたシェアードサービスで
「BPOサービスの更なる拡大」
を狙う



まとめ

「SHIFT3000」への道のり

「SHIFT1000」

想定達成: FY2024

達成

目標値

売総率	32~34%
販管費率	22~24%
営利率	10%

ソフトウェアテストでNo.1

オーガニック成長

アカウント/営業

～単体～
・顧客単価: 844万円/月
・ロイヤルカスタマー単価: 1,141万円/月
・10億円超大型顧客数: 10社
～グループ～
・グループ内SHIFT商流比率: 16%

人事/採用

～単体～
・上位層採用数: 300人/年
・正社員平均年収: 674万円
・従業員数: 7,542人
～連結～
・単体の知見をフル活用した人事サポート

サービス/技術

～単体～
・プロジェクト単価: 345万円/月
・エンジニア単価: 96万円/月
～連結～
・エンジニア単価: 84万円/月

M&A成長

M&A/PMI

・M&A件数: 9件
・M&A売上: 50億円/年

アカウント/営業

人事/採用

サービス・技術

DX総合

BPaaS

M&A/PMI

「顧客数」から
「顧客単価」へ

「採用数」から
「プロフェッショナル採用」へ

「エンジニア単価」から
「プロジェクト単価」へ

「サービス起点の
ビジネス」へ

「M&A件数」から
「グループシナジー追求」へ

「SHIFT2000」

テーマ

リピート率改善で
早期達成を目指す

想定達成: FY2027~FY2028

目標値

売総率	35% (FY2025 34.7%)
販管費率	20% (FY2025 22.6%)
営利率	15% (FY2025 12.0%)

単体

・顧客単価: **1,100万円/月**
・ロイヤルカスタマー単価: **1,400万円/月**
・大型顧客数: **20社** (10億円超)
・50億円規模案件 遂行
・四半期リピート率: **85%**

連結

グループ内SHIFT
商流比率: **20%**

単体

・上位層採用数: **410人/年**
(プロフェッショナル層、ハイスキル層)
・正社員平均年収: **750万円**
・従業員数: **約9,000人**

連結

グループ連携による採用
最大化と
人事シェアード化
・従業員数: **22,000人**

単体

・プロジェクト単価: **600万円/月**
・エンジニア単価: **110万円/月**
・AIによる生産性向上
・TCoE導入社数: **30%**

連結

グループを横断した総合
サービスの提供加速
・AIエンジニア: **500人**

単体

・SaaS利用社数: 2万社
・プロジェクト単価: **300万円/月**

連結

・BPO人材: **1,500人**
・業務領域:
IT + 人事中心

・優秀人材が集まる**魅力的な報酬制度**の設計
・オペレーショナルエクセレンスによる徹底的な生産性の向上
・センターオペエクセレンスによる販管費の効率化
・50億円以上の大型案件 **1件/年**

「SHIFT3000」

テーマ

BPaaS×AI×M&Aで確変

想定達成: FY2030~

目標値

売総率	36%→ 38%
販管費率	18%→ 16%
営利率	18%→ 22%

単体

・顧客単価: **1,500万円/月**
・ロイヤルカスタマー単価: **2,000万円/月**
・大型顧客数: **30社** (10億円超)
・100億円規模案件 遂行
・四半期リピート率: **88%**

連結

グループ内SHIFT
商流比率: **25%**

単体

・上位層採用数: **600人/年**
(プロフェッショナル層、ハイスキル層)
・正社員平均年収: **850万円**
・従業員数: **約1.1万人**

連結

グループの強みを最大限活か
した**人事業務改革**と
人材最適配置
・従業員数: **27,000人**

単体

・プロジェクト単価: **1,000万円/月**
・エンジニア単価: **125万円/月**
・AIによる生産性向上
・TCoE導入社数: **50%**

連結

グループ会社が起点となった
新規サービスによる成長加速
・企業価値向上
サービスの拡充

単体

・SaaS利用社数: 5万社
・プロジェクト単価: **500万円/月**

連結

・BPO人材: **5,000人**
・業務領域:
バックオフィス全体

・新たなSHIFT経済圏拡大に向けた**M&A戦略の確立**
・**大型M&A**の連続的な実現
・50億円以上の大型案件 **3件/年**



新しい柱

✓「質」「量」ともに拡大する自社サービス

・EVAC: 企業価値向上コンサルティングの拡大
・HRコンサルティング: SHIFTの手法の他社展開
…その他、各種自社サービスの成功

✓グローバル展開

・日本企業のグローバル展開支援、M&A展開

✓新たなM&A手法の確立

✓AI エージェント徹底活用: 売上拡大/売総率向上/販管費比率低下の効果創出と、顧客向け展開

SHIFTの目指すところ

「SHIFTは社会課題を解決する会社」

その常識、変えてみせる。

SHIFT

「SHIFT
3000」

株式市場で
評価されない
**企業の
株価向上**

従業員の
家族を含めた
**QOLの
最大化**

広がる
地方格差
を解消

**福利厚生
改革**
401K、株式報酬
制度等をこえた
資産形成

「SHIFT
2000」

**売れる
サービス作り**を
提供

事業を通じて
外貨を稼ぐ

**DXと
働き方改革**で
無駄をなくし
環境負荷を低減
気候変動
への対応

高い
労働生産性
で**国際競争力**
強化

開発と
テストの
分業化

圧倒的な
**ITエンジニア
不足**
の解消

非IT人材の
雇用創出
(**リスキリング**)

**学歴不問採用
年功序列の排除
実力主義**

**障がい者
雇用**
の促進

**場所や
雇用形態**
に依存しない
新しい働き方
の提供

エンジニアの
**待遇改善
給与10%
アップ/年**

定年70歳
を推奨し
生涯年収を
向上

エンジニアを
苦しめる
**多重下請け
構造**の打破

AIエージェント
の徹底活用により
高い**労働生産性**
・**国際競争力**
強化を実現

**多国籍・
女性活躍**
あらゆる人材が
輝ける環境

アジャイル
による手戻りのない
**スマートな
開発体制**の
構築

IT業界に
広がる
後継者不足

**レガシー
システム**
からの脱却

企業の浮沈を
左右する
**DX推進
成功**

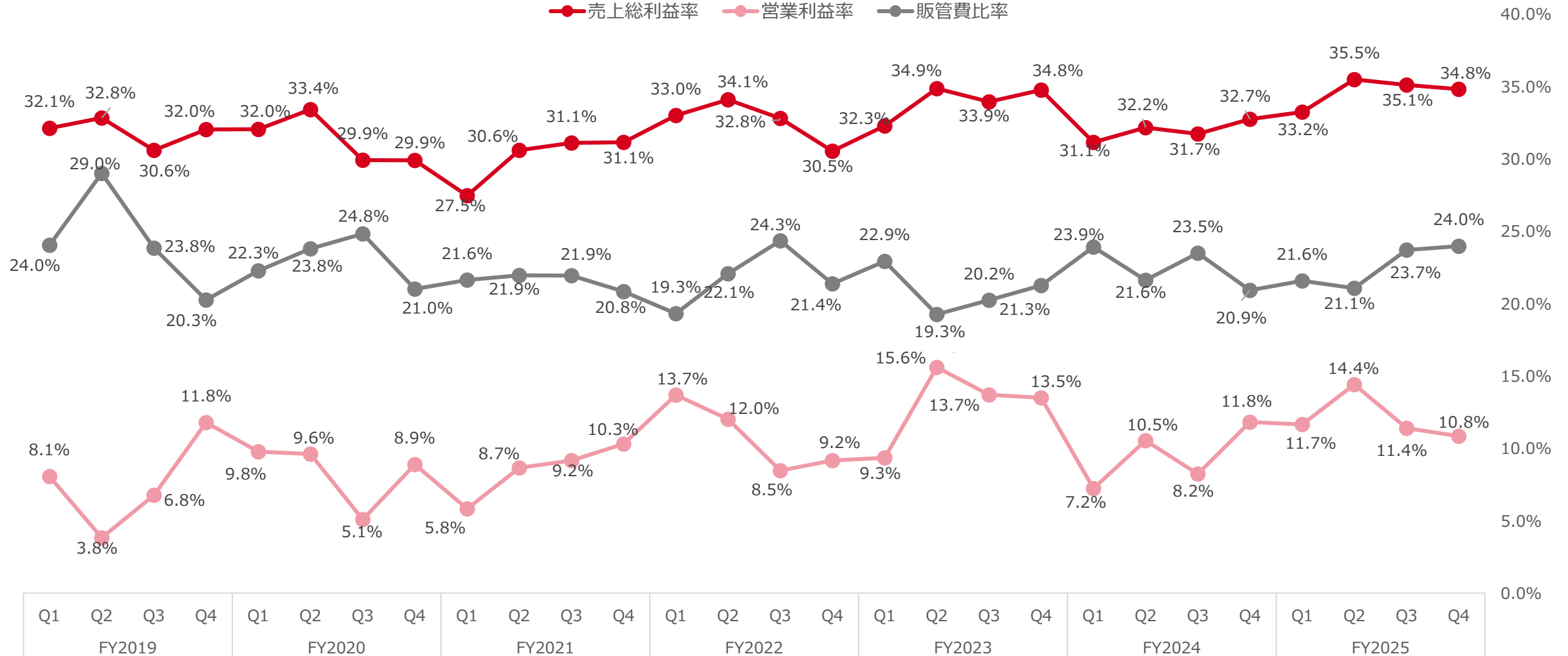
「SHIFT
1000」

(参考) その他のトピックス

FY2025通期：四半期連結利益率推移

FY2024低水準だった売総率は、
各種施策が奏功し高水準を実現

● 売上総利益率 ● 営業利益率 ● 販管費比率



※次の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。（FY2020 Q3、FY2021 Q1、FY2023 Q3、FY2024 Q1、FY2024 Q2、FY2024 Q3、FY2025 Q3）

セグメント別業績

SHIFTグループ全体で稼働率が改善したことを主因に すべてのセグメントで売総率が向上

FY2025-Q4累計

ソフトウェアテスト関連サービス

	実績	前年同期比
売上高	84,295	+12,953 (増減率+18.2%)
売上総利益率	36.8%	+3.4pt
※売上高の内、セグメント間売上高：858百万円		
実績内訳（前年同期比）		
	パートナー企業※	エンドユーザー企業※
売上高 構成比	25.4% (△0.3pt)	74.6% (+0.3pt)
売総率	36.0% (+2.8pt)	35.1% (+3.3pt)
グループ会社間取引によって生じた売上総利益：1,559百万円		

ソフトウェア開発関連サービス

	実績	前年同期比
売上高	40,128	+5,120 (増減率+14.6%)
売上総利益率	26.1%	+1.1pt
※売上高の内、セグメント間売上高：3,010百万円		
実績内訳（前年同期比）		
	パートナー企業※	エンドユーザー企業※
売上高 構成比	64.9% (△1.9pt)	35.1% (+1.9pt)
売総率	24.9% (+0.4pt)	26.4% (+3.3pt)
グループ会社間取引によって生じた売上総利益：1,037百万円		

その他近接サービス（単位：百万円）

	実績	前年同期比
売上高	10,741	+2,414 (増減率+29.0%)
売上総利益率	45.4%	+2.5pt
※売上高の内、セグメント間売上高：1,477百万円		
実績内訳（前年同期比）		
	パートナー企業※	エンドユーザー企業※
売上高 構成比	4.8% (+0.1pt)	95.2% (△0.1pt)
売総率	40.5% (+4.5pt)	47.7% (+3.1pt)
グループ会社間取引によって生じた売上総利益：484百万円		

※パートナー企業・エンドユーザー企業の売上総利益には、グループ会社間の取引によって生じた利益を含めておりません

※グループ間取引における売上高と販管費の相殺によって消去される売上総利益の額は1,381百万円となります

調整後利益の考え方

M&Aの大型化と加速化を進めるとともに オーガニック成長最大化を実現する利益目標を設定

M&Aによる成長

加速・大型化によりM&A付随費用や
のれん償却費などが増加見込み
**正しい事業利益にコミットするために
利益目標を再設定**



オーガニック成長

M&Aの加速に伴うコスト増加を起因に
オーガニック成長の肝である採用などの
投資抑制を行うことは**成長を棄損する恐れ**

ボラティリティを控除した「調整後利益」をターゲットにコミットし**企業価値最大化**を目指す

調整項目	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
のれん償却費・顧客関連資産に係る減価償却費	11.7億円	17.4億円	17.6億円	約20億円
M&Aアドバイザーフィー・DD手数料など※	3.0億円	3.8億円	2.5億円	
合計調整額	14.7億円	21.2億円	20.1億円	

※M&Aに関するアドバイザー費用やDD等のM&Aプロセス内で発生する付随コスト（成約に至らないケースも含む）

インダストリーの拡大※組織再編によりFY2025からインダストリー区分を変更

連結

銀行	銀行・金融機関	FY2024 75億円	⇒	FY2025 81億円	+7% (+6億円)
モビリティ	自動車・自動車部品・サプライヤー等	FY2024 54億円	⇒	FY2025 68億円	+26% (+14億円)
エンタメ	ソーシャル/コンシューマーゲーム関連	FY2024 60億円	⇒	FY2025 56億円	△5% (△3億円)
保険 決済	保険・証券・決済	FY2024 62億円	⇒	FY2025 68億円	+10% (+6億円)
製造	各種製造業等	FY2024 111億円	⇒	FY2025 128億円	+15% (+17億円)
官公庁	省庁・地方自治体・公共インフラ等	FY2024 34億円	⇒	FY2025 51億円	+49% (+17億円)
通信	通信・各種メディア等	FY2024 84億円	⇒	FY2025 116億円	+38% (+32億円)
インフラ	エネルギー・社会インフラ	FY2024 63億円	⇒	FY2025 74億円	+18% (+11億円)
ERP※	ERP・SAP・パッケージ	FY2024 175億円	⇒	FY2025 199億円	+14% (+25億円)
ネット サービス	ネットサービス・教育等	FY2024 59億円	⇒	FY2025 70億円	+19% (+11億円)
流通	量販・専門リテール・小売・物流業	FY2024 108億円	⇒	FY2025 120億円	+11% (+12億円)
グループ 会社	グループ会社合算	FY2024 477億円	⇒	FY2025 561億円	+18% (+84億円)

※当ページは表示単位を億円とし、合計値の誤差を少なくするため小数点第一位を四捨五入しています。

※FY2025 Q2開示より区分けを変更しているため、Q2以前の開示と数字に差異があります。ERPは各インダストリーおよびERP系のグループ会社の売上高の合算になります。各インダストリーやグループ会社の数字にも含まれており、合計数値は連結数値と一致いたしません。

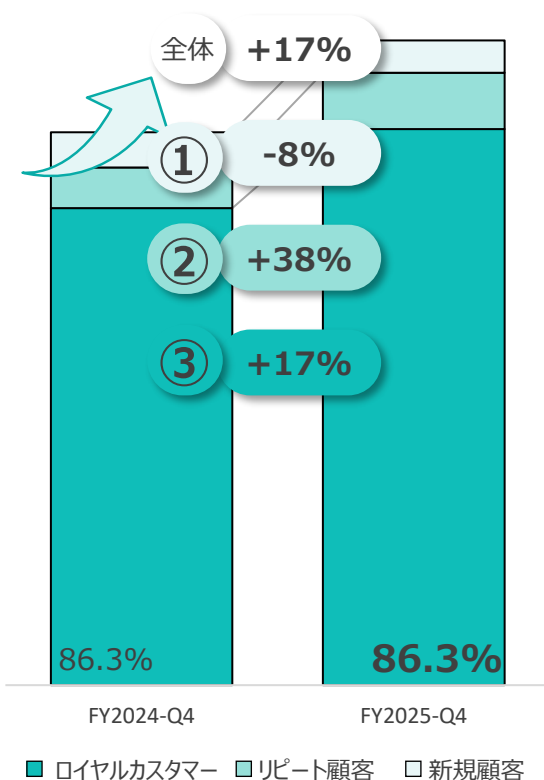
顧客分類ごとの状況

単体

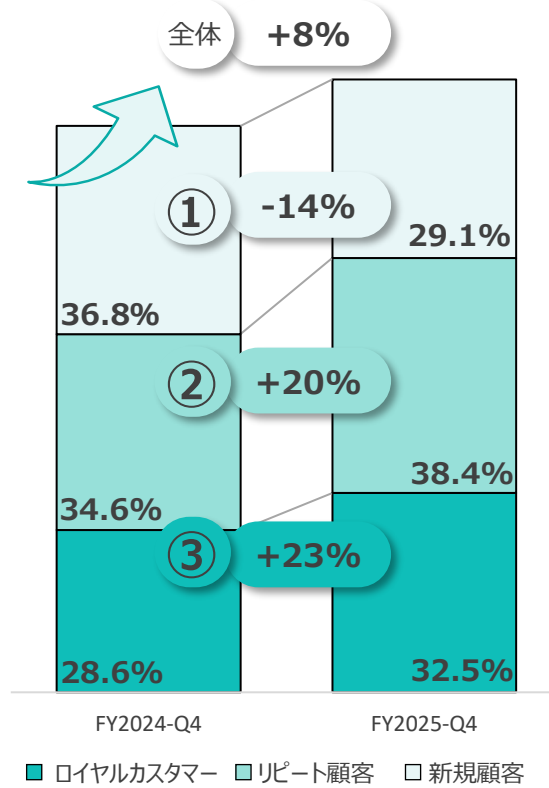
営業強化・サービス力強化により、 ロイヤルカスタマー数・売上を拡大

顧客分類別売上高

※1※2



取引社数※1※2



平均顧客月額売上※2

(ヒンシツ大学・ライセンスなどの年間売上高60万円以下の顧客は除く)

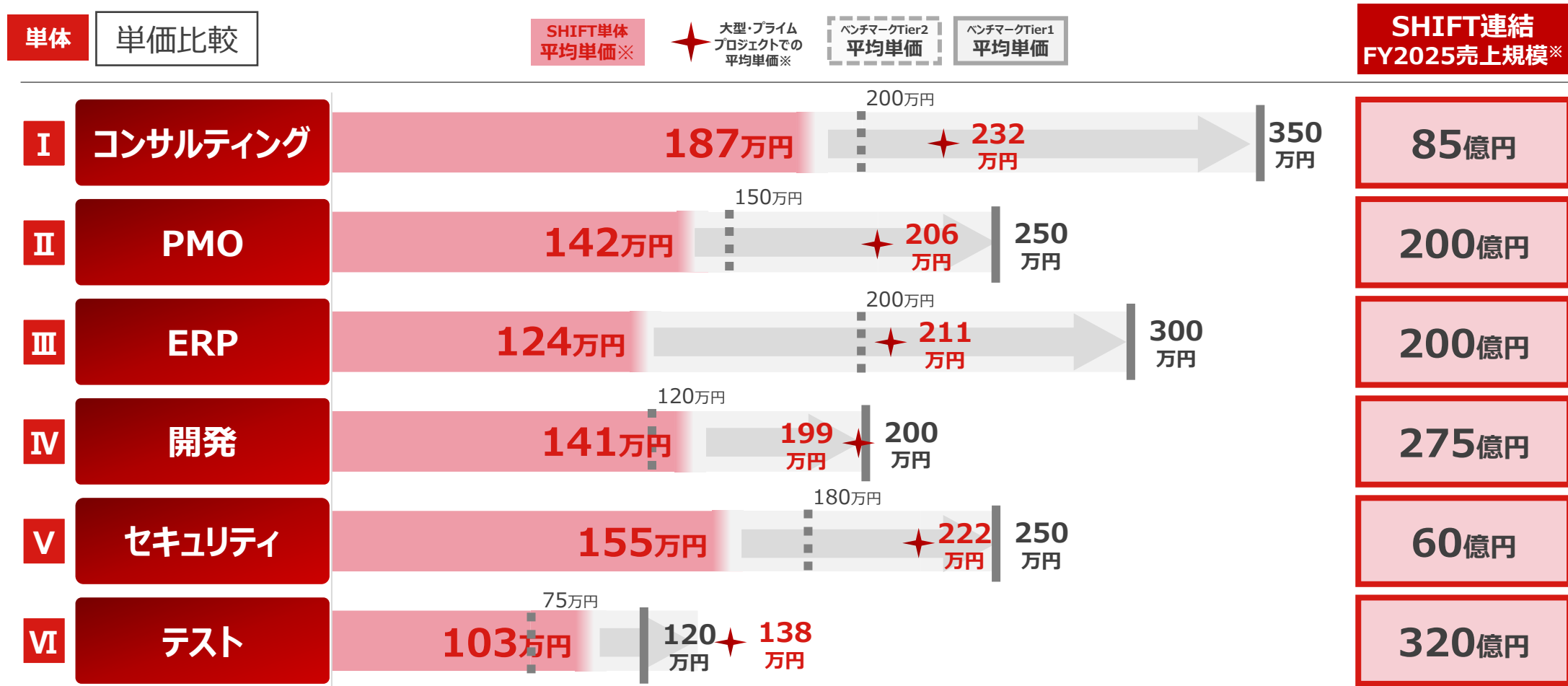
	FY2024-Q4		FY2025-Q4
① 新規開拓顧客	307 万円/月	»	312 万円/月
② リピート顧客	341 万円/月	»	361 万円/月
③ ロイヤルカスタマー	1,151 万円/月	»	1,102 万円/月

※1 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、年間通じて定期的に取引がある顧客

※2 四半期最終月から遡って12か月で算出

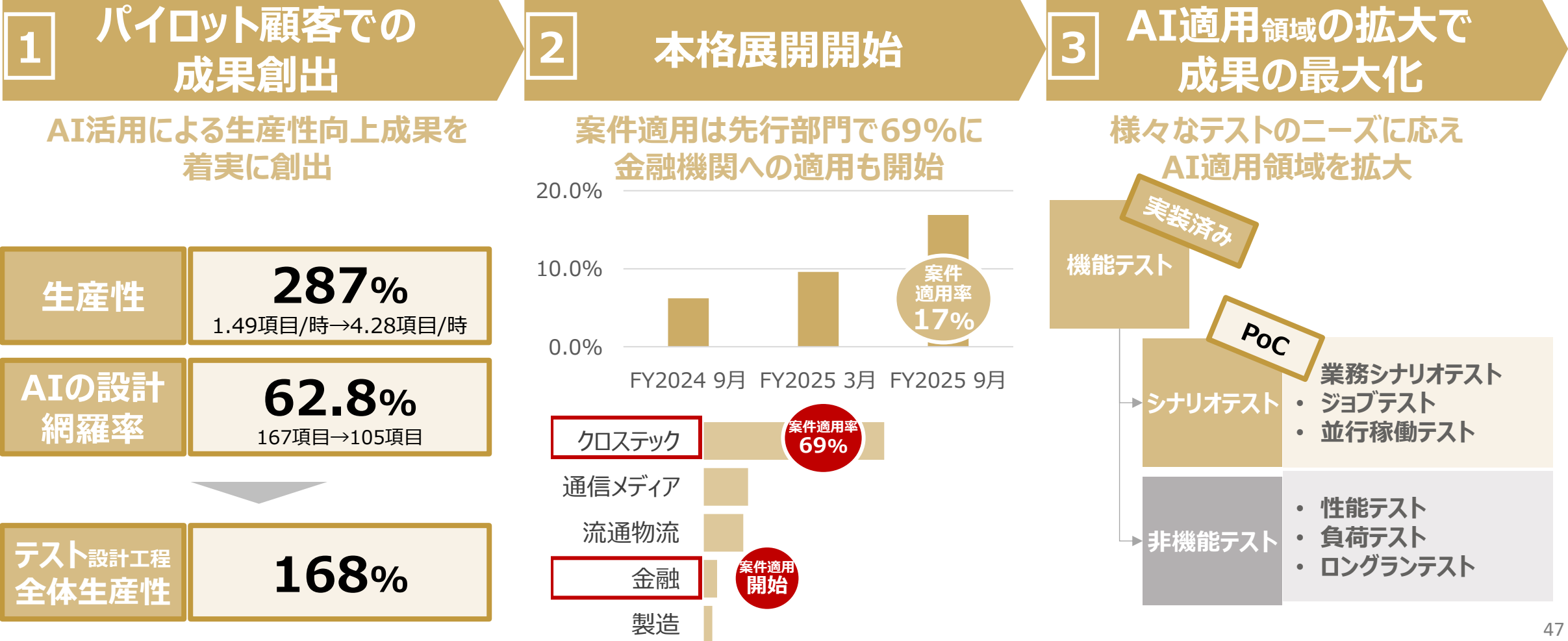
エンジニア単価アップ状況

エンジニア単価はプライムプロジェクト中心に向上傾向 上流案件の拡大と合わせて継続的な単価向上を狙う



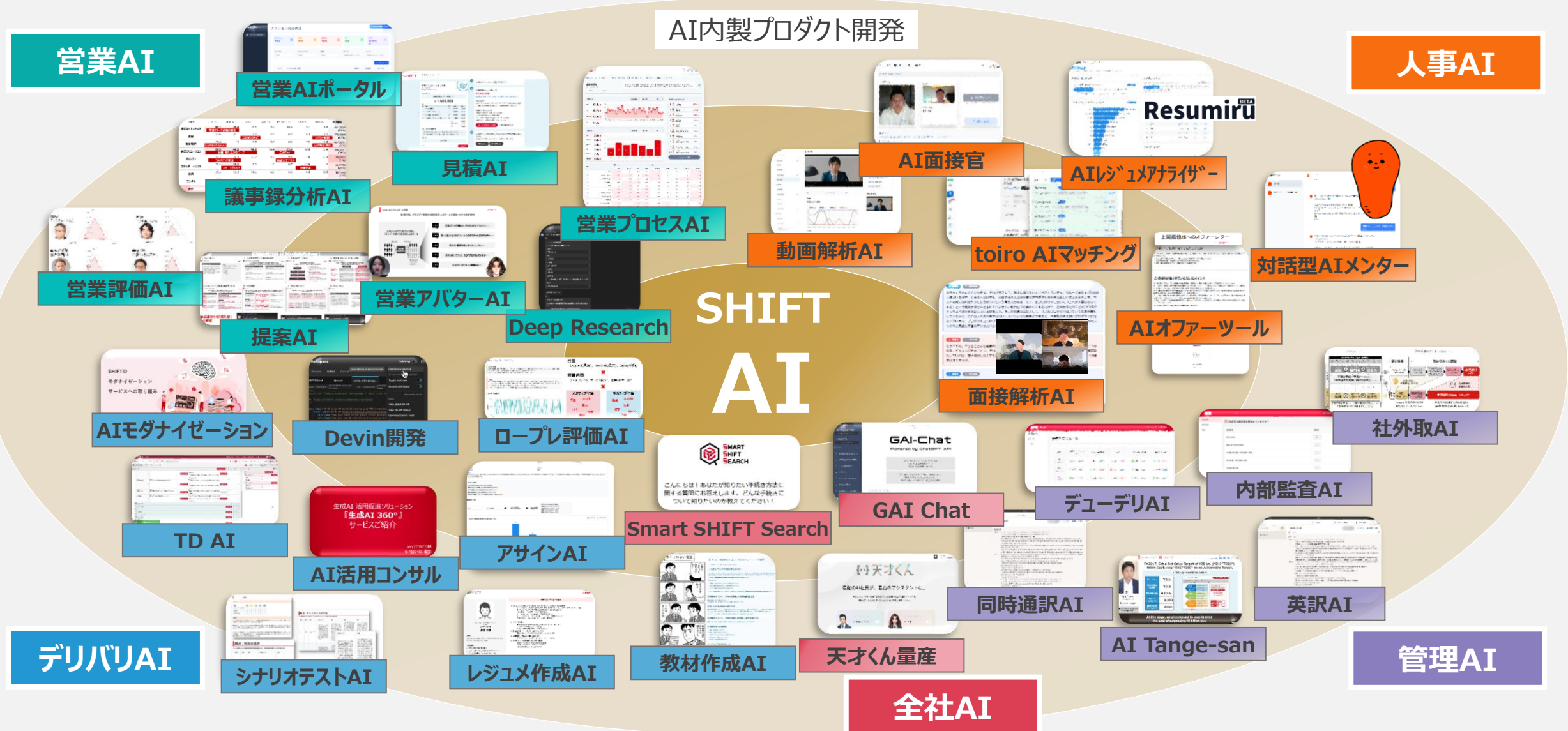
※ ERPは他サービスの売上を内包しております。サービス別売上は会社間調整の考慮を一部省略するなどの概算値のため合計値は連結売上と一致しません。
エンジニア単価はSHIFTによる推定も含めた概算値です。

テストAIの成果創出は着実に進行し、案件展開も本格化 さらなるAI領域の拡大を進め、成果の最大化を目指す



生成AI活用 ～AIネイティブのSIカンパニー～

SHIFTはこれまで、事業の中でAIを業務適用してきた



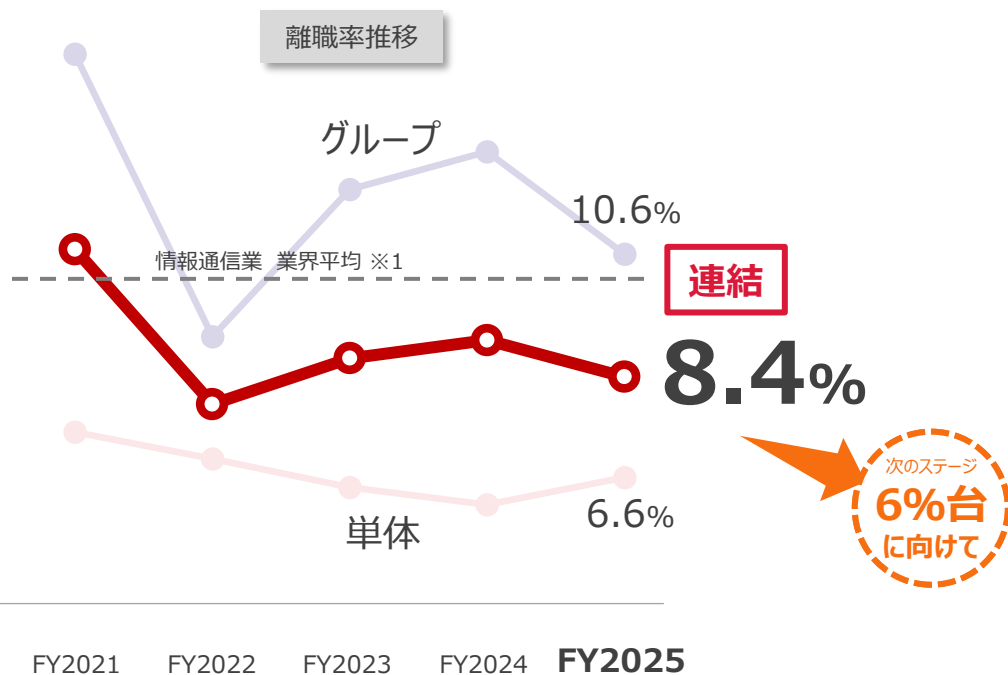
離職率低下への取り組み

グループ会社が増える中、SHIFTでの施策を仕組化し 徹底注入によりグループ離職率が改善

離職率

グループ会社との取り組みにより離職率は改善

単体およびグループ会社の成功事例を標準化し、
連結で改善を進める



事例

社員のデータをしっかり活用し
HOPEsで離職大幅減

ERPで働き方をリノベートする
HOPEs

離職防止に向け、データ分析などを通じターゲットを明確化。

徹底した施策の実施で、前年比**3.8Pt改善**

1 離職危険度の高い社員を徹底フォロー



ヒトログデータより、
離職と関係のあるデータから
離職リスク予測値を算出

リスク度の高いメンバーを
重点フォローで離職率減

2 新卒を重点フォローし離職を削減

- ✓ 採用基準の見直し
- ✓ メンターが徹底フォロー 等 実施

1年以内の離職**ゼロ**を実現

次のステージ にむけて

連結での離職率さらなる改善に向けて

ヒトログ導入での
データドリブン人事



ヒトログの導入と
各種人材データの
可視化を進め、
データをもとに
各種施策を徹底実施

対話型AIメンター
mentai活用



アンケートだけではなく
従業員の**深層心理**を
把握できるmentaiを
活用し、より深い施策に
落とし込む

ES向上施策

過去からの施策も継続実施。ES向上に向けあらゆる施策を実施

その常識、変えてみせる。

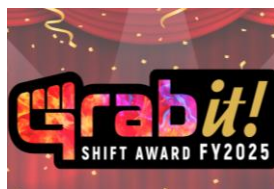
SHIFT



介護コミュニティ



新卒パーティー



四半期アワード



AI活用



技術報告会
(S-1グラプリ)



AWESOMEさん



テクシェア



社内ラジオ

91分類	CE
A-凝縮性	5
B-受容性	9
C-弁別性	16
D-拡散性	9
E-個人タイプ診断 ストレス値	5



人事部



入社時研修



障がい者アート



まん福



日経ビジネス



めん太くん
対話型AIメンター



社内報 (冊子)



麻布台オフィス



トップガン教育



相談窓口



子育てサポート



えるぼし



キッズスクール



グループ交流



タレマネ(ヒトログ)



新幹線広告



社長ブログ



G長フォーラム



リファラル採用



シフトバ(社内ポータル)



サマーキャンプ



健康経営



社内活性化
振り切ったイベント



キャリア構築支援



SHIFT Café



価値観共有



部活 活性化



コミュニケーション設計
(縦横斜めの設計)

日経平均株価を構成する225銘柄にSHIFTが採択 日本をけん引する企業の一員に

人的資本経営



日経ビジネス
2025年4月14日号
SHIFTの革命
人的資本経営を極めよ

SHIFT
単独特集



日経ビジネス
2024年12月23日号
第2回人的資本開示アワード 銀賞

以下3つの賞のうち、
「大賞」の銀賞を受賞
・「大賞」
・「タイバーシティ」
・「スタンダード・グロス」

**人的資本経営品質
2024**

※主催：（一社）HRテクノロジーコンソーシアム/HR総研（ProFuture（株））、MS&AD
インターリスク総研（株）、一般社団法人人的資本と企業価値

2025
Career Ownership
Management
Award
最優秀賞
(大企業の部 マネジメントの変革部門)

主催：キャリアオーナーシップ経営AWARD2025
実行委員会、共催：キャリアオーナーシップとはたらく未来コンソーシアム事務局

株式市場



日経平均株価を構成する
225銘柄に
SHIFTが採択

当社を含む日経平均株価の算出は、2025年10月1日から

MSCI ESGレーティング

SHIFTは、MSCI Inc. が実施するESGレーティングにて、
2025年においても**最高評価となる「AAA」**を継続

MSCI
ESG RATINGS



CCC B BB BBB A AA **AAA**

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.

AI関連

【Forbes JAPAN】
カバリーインタビュー
AIアシスタントが仕事を变える
仕組み化とAIの開放



引用：Forbes JAPAN（2025年9月号）
※Forbes JAPAN編集部許可のもと撮影／掲載しています

【NewsPicks】
進撃のSHIFT（連載特集）
AIで営業を变える
仕組み化でしっかりサボる



引用：NewsPicks_2025.07.16_【SHIFT】株価140倍、異次元の成長を支える社長の「思考法」
https://newsicks.com/news/14672531/?block=bookMain&ref=book_4402

HRテクノロジー大賞
大賞
AIメンター
めん太くん



障がい者雇用

令和6年度
障害者雇用エクセレントカンパニー賞
(東京都知事賞)

令和7年度
障害者雇用優良事業所表彰
(機構理事長努力賞表彰 個人)



広報



社内報アワード2024
『特別部門』



社内報アワード2025
『紙社内報部門／
1冊子 20ページ以上』

※主催／ウィズワークス株式会社

各種KPI算定に係る前提条件について

- エンジニア単価：※ 単体売上高は、稼働状況を考慮して、実態に合わせた稼働売上高で算定しています
- ※ 連結売上高は、収益認識基準を適用した売上高で算定しています
- エンジニア数：※ 末日時点での雇用契約及び業務委託・派遣契約が有効な人員数です
- ※ バックオフィスの人数は含んでいません
- 月額顧客単価：※ 単体売上高は、稼働状況も鑑みて、実態に合わせた稼働売上高で算出し、業績管理上適切でないと認められる一部の事業（ライセンス販売や教育サービス等）にかかる売上高及び顧客数は含めておりません
- ※ 連結売上高は、収益認識基準を適用した売上高で算出しています
- 月間取引顧客数：※ 売上高を計上した顧客数と、売上高を計上していないが稼働があった顧客数を四半期で合計した数

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