

2024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)

2024年7月10日

- 1. FY2024 3Q業績**
- 2. FY2024 3Q状況振り返り**
- 3. 売上高3,000億円に向かう成長戦略
「SHIFT3000」**

エグゼクティブサマリ

FY2024 事業方針

現場を含めた全社で顧客の課題発掘や提案活動に取り組み、顧客のDXを徹底的にサポートすることで、SHIFTグループの成長を再加速し「SHIFT3000」の達成前倒しを手繰り寄せる

FY2024 3Q 連結業績

- 単体の1Q成長鈍化とソフトウェアテストサービスの停滞に対策を講じる中、売上高は昨対比+28%成長
- 3Qは閑散期であるが、売総率はさまざまな施策で例年比で低下を抑制。販管費についても、成長投資を行いつつ、販管費比率は期初計画内でコントロール
- 今後の方針としては、顧客への参画領域を「基幹」「周辺」で再整理し戦略を定義。AIや「ワスレナイ」などの新規サービスの拡充も進む。

(単位：百万円)

売上高	売上総利益	営業利益	EBITDA
81,143	25,709	7,063	9,085
YoY +28.1%	YoY +20.3%	YoY △14.2%	YoY △3.3%

人材戦略

需給バランスを考慮し、合計採用人数は抑えつつ、プロフェッショナル採用が順調に進む

- プロフェッショナル採用は年間目標に対して順調に進捗。人材ポートフォリオにおけるハイスル層・プロフェッショナル層の占有率も拡大してきた
- また採用数については需給バランスを考慮し、コントロールをしたうえで、3Q累計で2,000人に到達

顧客戦略

顧客のIT投資領域とSHIFTの参画状況に応じた戦略を定義、営業活動の指針とする

- 「基幹システム」「周辺システム」への参画状況ごとに顧客を分類。状態に応じた戦略とKPIを設定するとともに、足元の状況を踏まえた、来期以降の顧客戦略を設定。キャプテン制度などの足元の戦略と合わせて、売上拡大を進めていく

売総率戦略

閑散期による売総率影響を最小化。対策強化で昨年水準の稼働率までの早期回復を進めていく

- 3Qは閑散期であるが、需給ギャップ改善に向けたアサイン施策やキャプテン制度の加速により売総率影響を最小化
- 既存施策の強化に加え、採用強化やテストサービス営業力の強化により一層の回復を狙う

自社サービス戦略

自社サービスにおいて、「ワスレナイ」やAIを活用したサービスを拡充

- AI活用はPoC実施で大きな効果が見られた。今後さらに適用率を高め、売総率貢献を狙う
- 「ワスレナイ」は立ち上げ期から成長期へ転換。セールスマーケティングの強化によりクロスセルを拡大し有償化以上の収益モデルを構築

1. FY2024 3Q業績

連結損益計算書

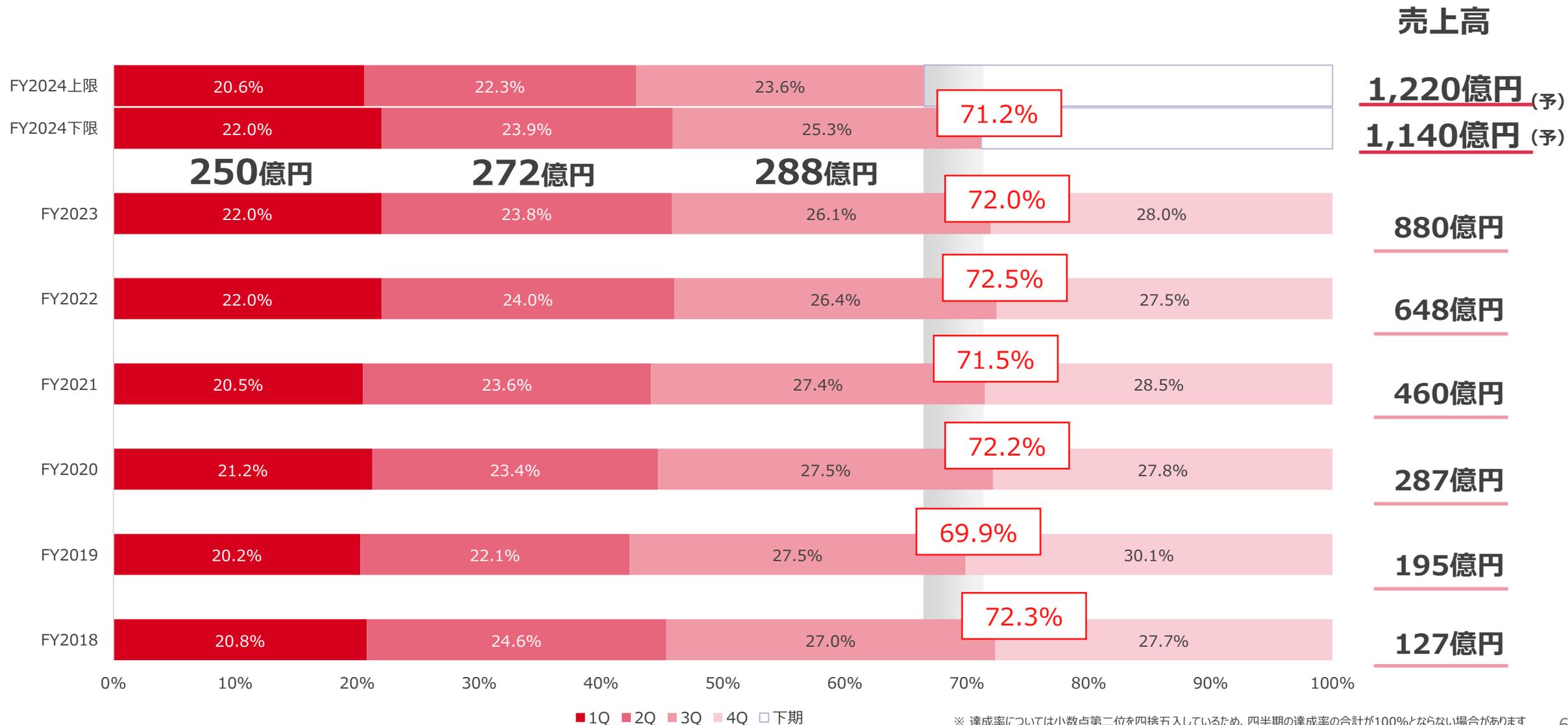
昨対比、売上高は+28%の成長を実現 売総率への閑散期影響を最小化

(単位：百万円)	FY2024 3Q	前年同期 (FY2023 3Q)		FY2024 1Q~3Q	前年同期 (FY2023 1Q~3Q)		業績予測 (進捗率)	
		実績	増減率		実績	増減率	FY2024 通期	
売上高	28,838	23,012	25.3%	81,143	63,355	28.1%	上限	122,000 (66.5%)
							下限	114,000 (71.2%)
売上総利益	9,145	7,808	17.1%	25,709	21,368	20.3%		
売上総利益率	31.7%	33.9%	△2.2pt	31.7%	33.7%	△2.0pt		
販管費	6,767	4,656	45.3%	18,646	13,133	42.0%		
EBITDA	3,195	3,561	△10.3%	9,085	9,394	△3.3%		
EBITDAマージン	11.1%	15.5%	△4.4pt	11.2%	14.8%	△3.6pt		
営業利益	2,378	3,152	△24.6%	7,063	8,234	△14.2%	上限	14,600 (48.4%)
							下限	11,600 (60.9%)
営業利益率	8.2%	13.7%	△5.5pt	8.7%	13.0%	△4.3pt		
経常利益	2,429	3,226	△24.7%	7,263	8,635	△15.9%	上限	14,600 (49.7%)
							下限	11,600 (62.6%)
税前利益	992	3,099	△68.0%	5,825	6,933	△16.0%		
親会社株主に帰属する 四半期純利益	317	1,794	△82.3%	3,295	3,979	△17.2%	上限	10,000 (33.0%)
							下限	7,300 (45.1%)

※ FY2023 3Q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

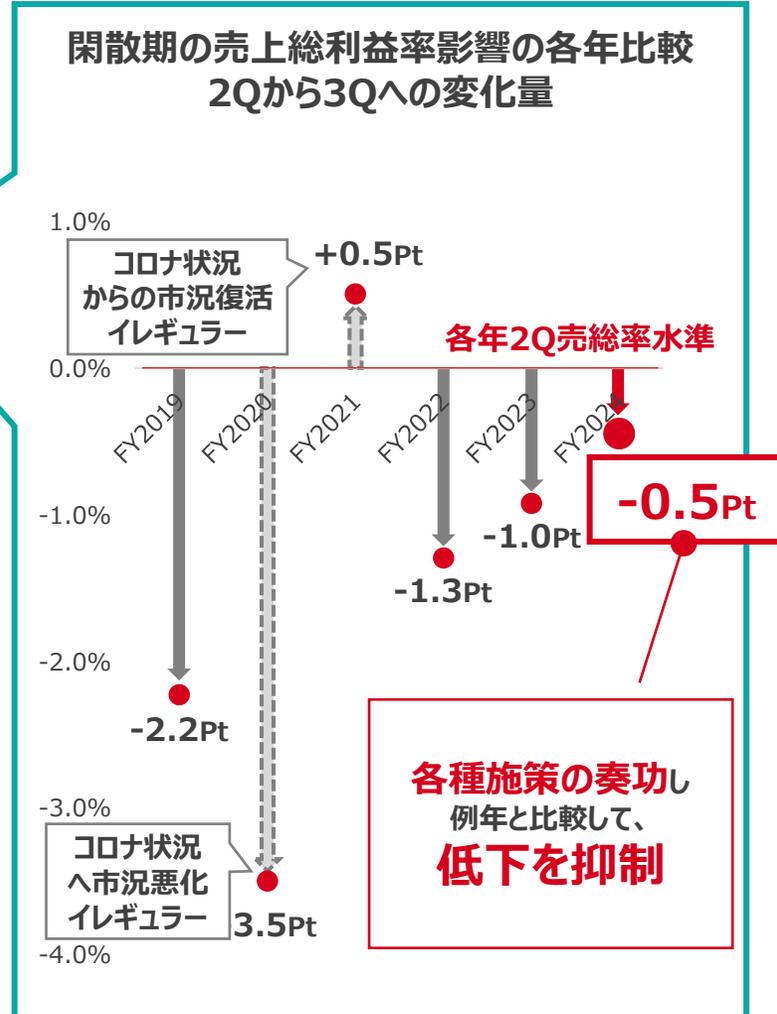
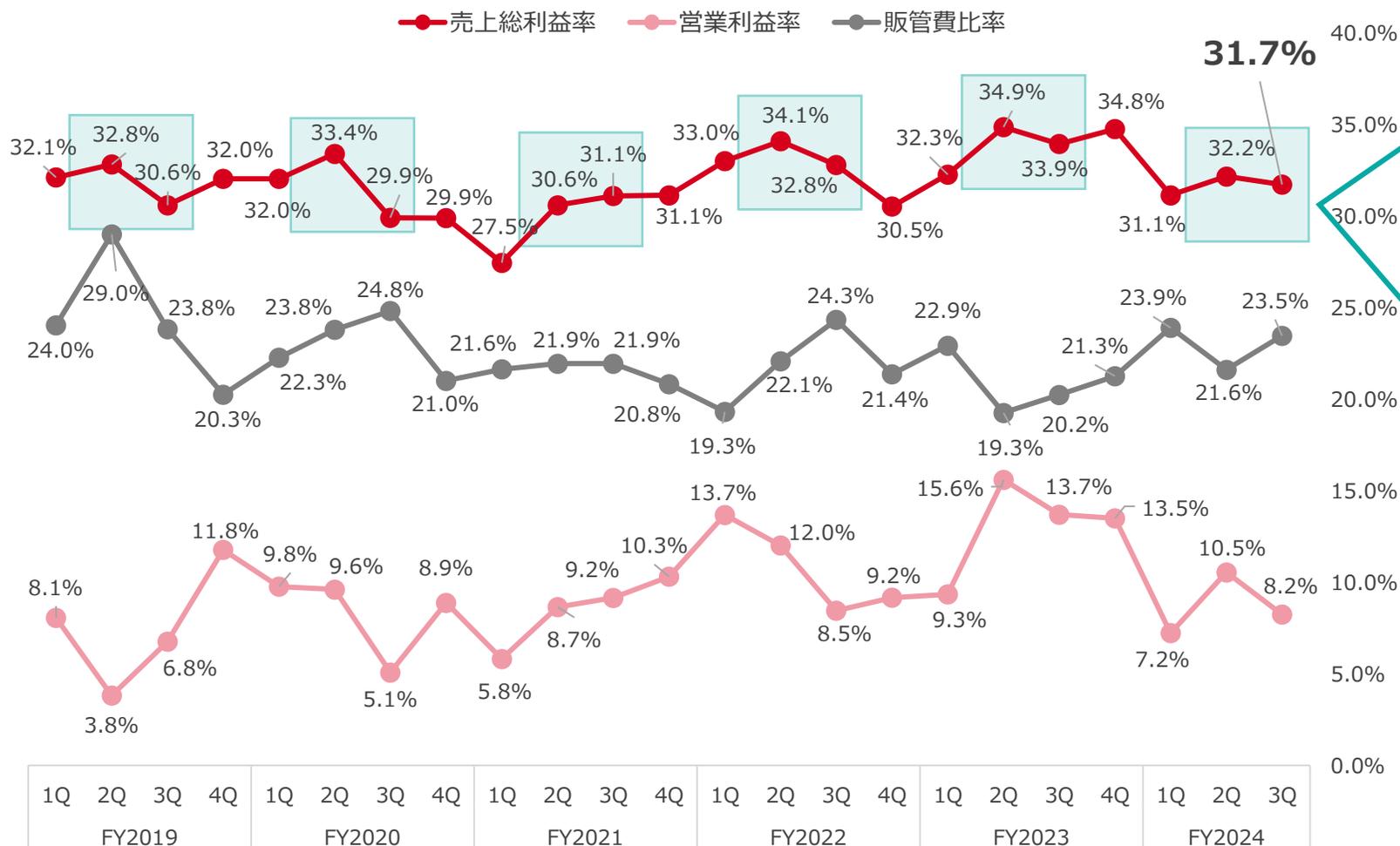
通期売上高予想に対する進捗状況

業績予想の下限に対する売上高進捗率は過去と同水準



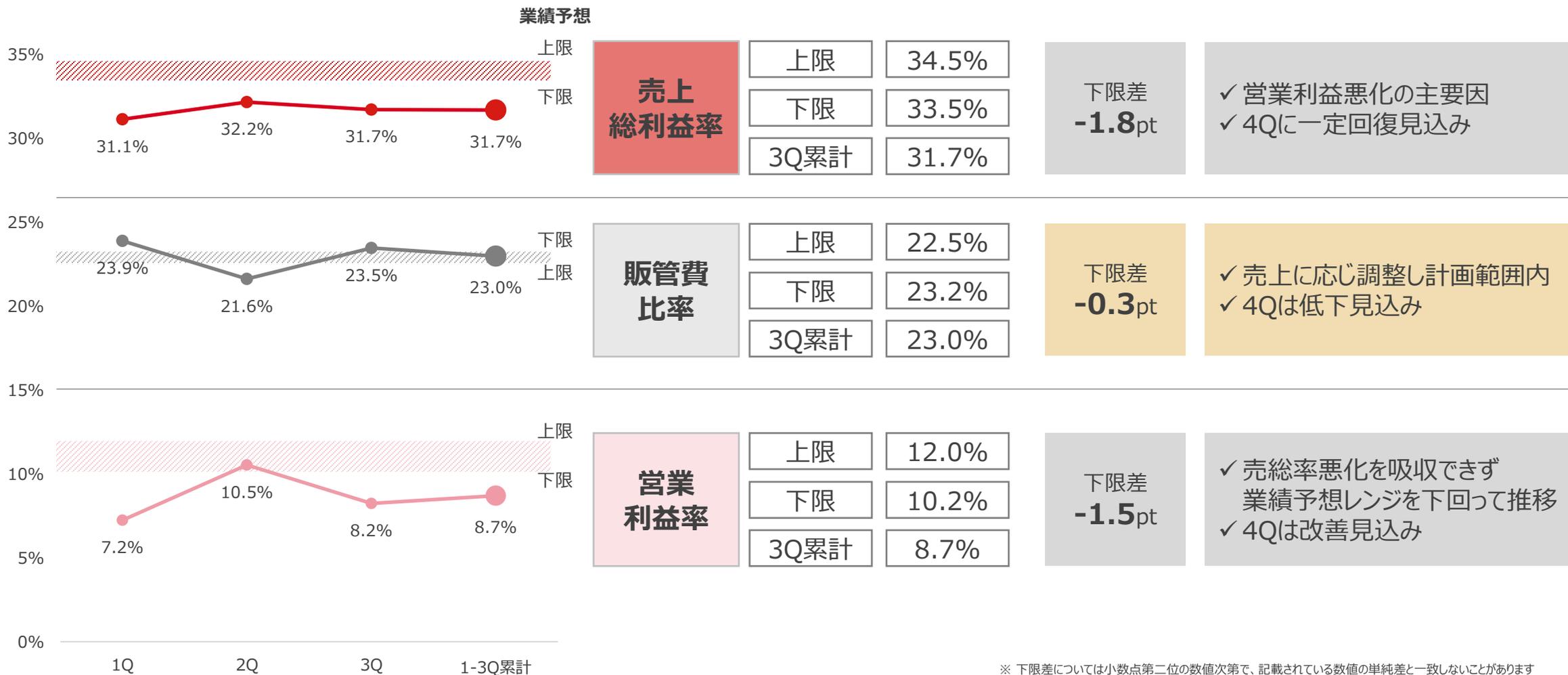
四半期連結利益率推移

さまざまな売総率向上への施策が奏功し 閑散期影響を最小化



※ FY2020 3Q時点、FY2021 1Q時点、FY2023 3Q時点、FY2024 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

販管費比率を業績予想レンジ内でコントロール 売総率の低下に伴い営業利益率は低調

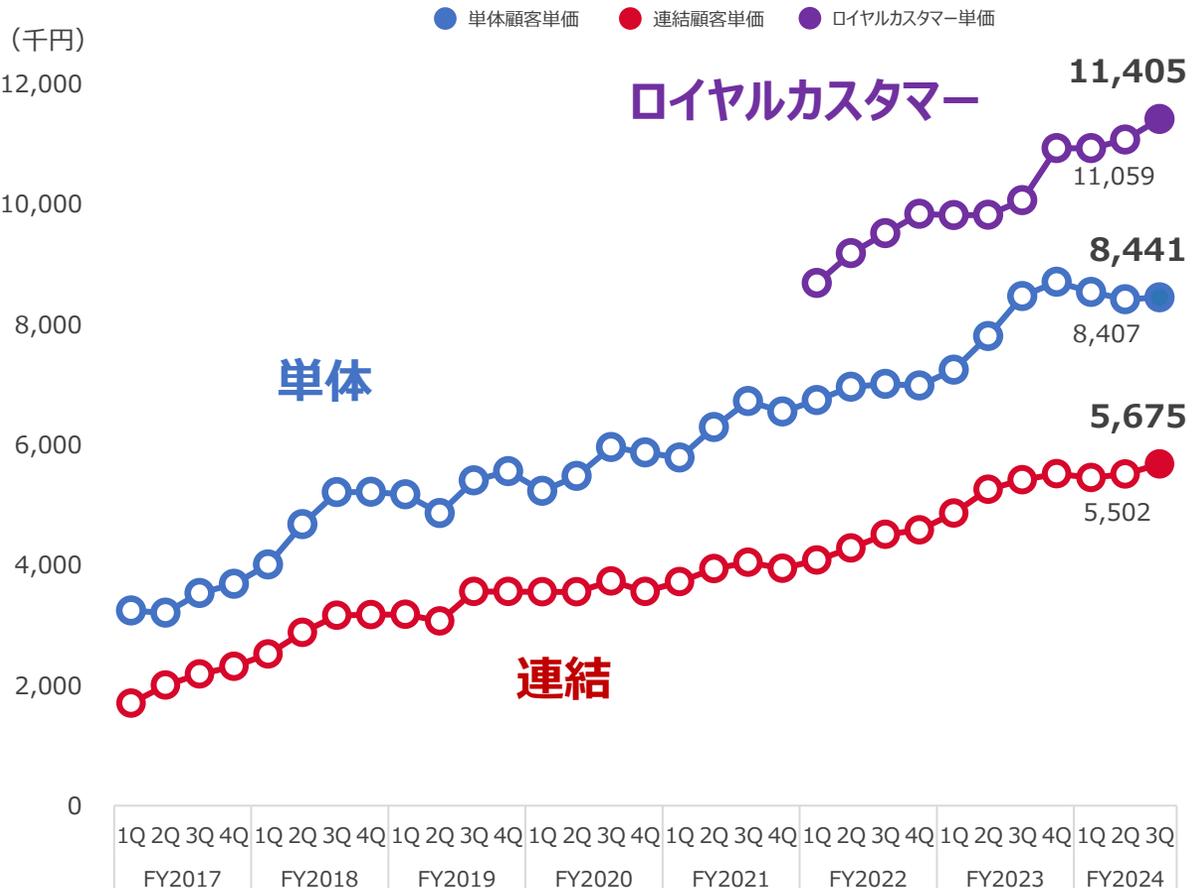


※ 下限差については小数点第二位の数値次第で、記載されている数値の単純差と一致しないことがあります

顧客単価・顧客数推移

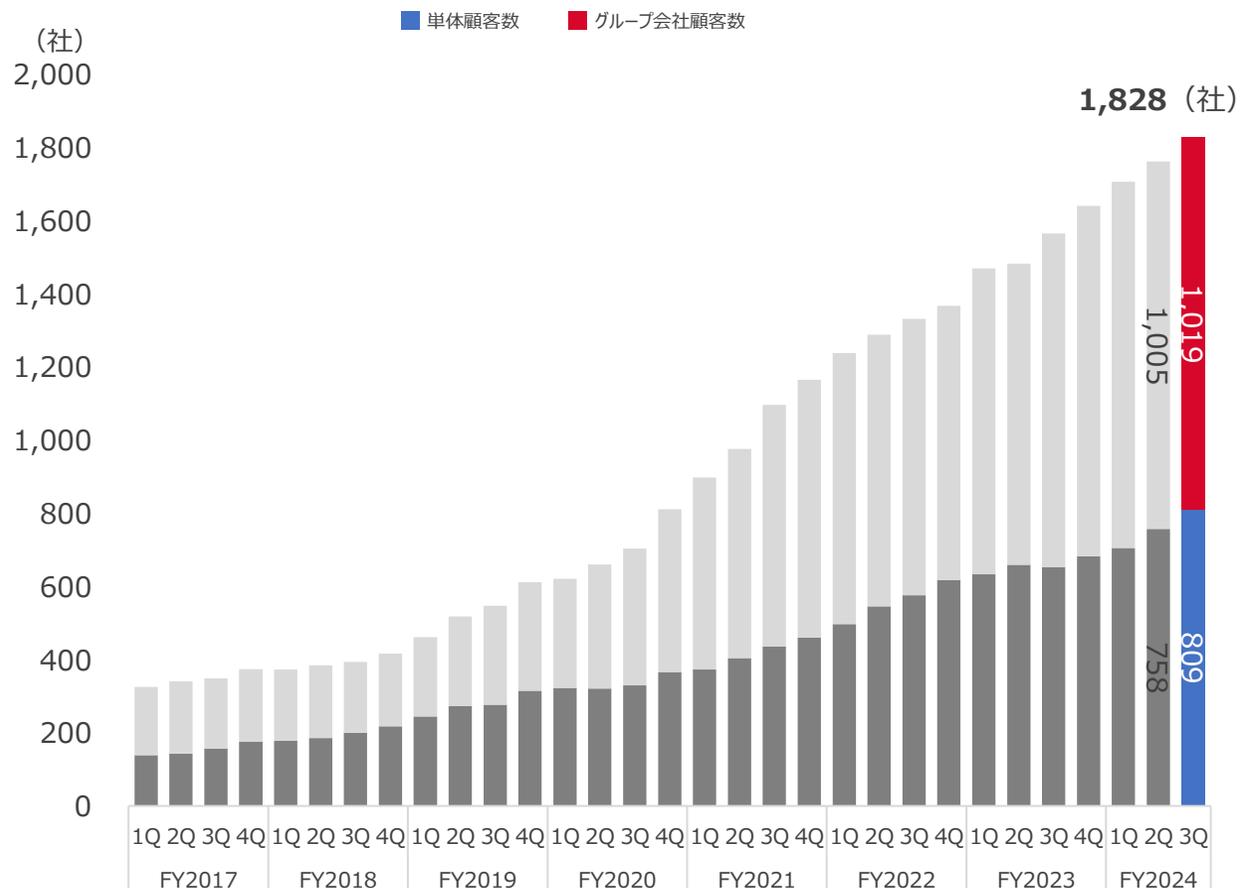
売上高向上に向けて、ロイヤルカスタマーの顧客単価は上昇 新規顧客の獲得も順調に進む

顧客月額売上単価



※ 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で算出しています
 ※ 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

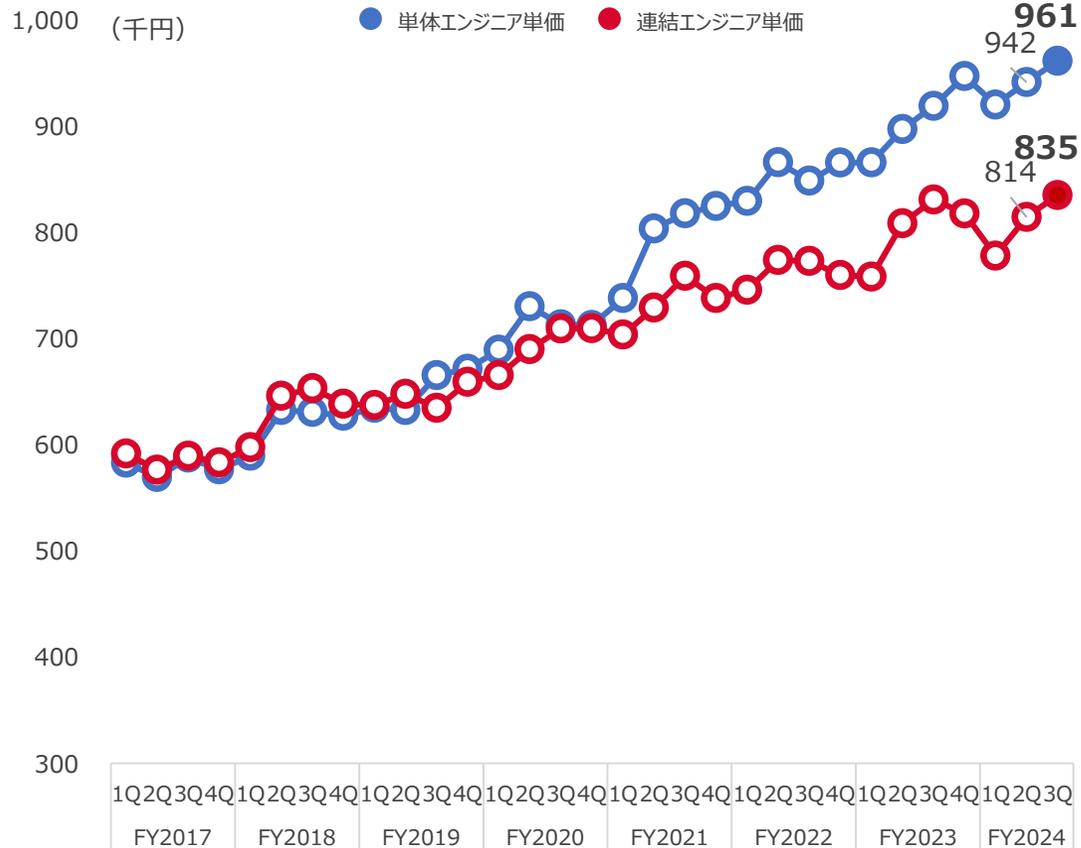


※ 売上高を計上した顧客数と、売上高を計上していないが稼働があった顧客数を四半期で合計した数値

エンジニア単価・エンジニア数推移

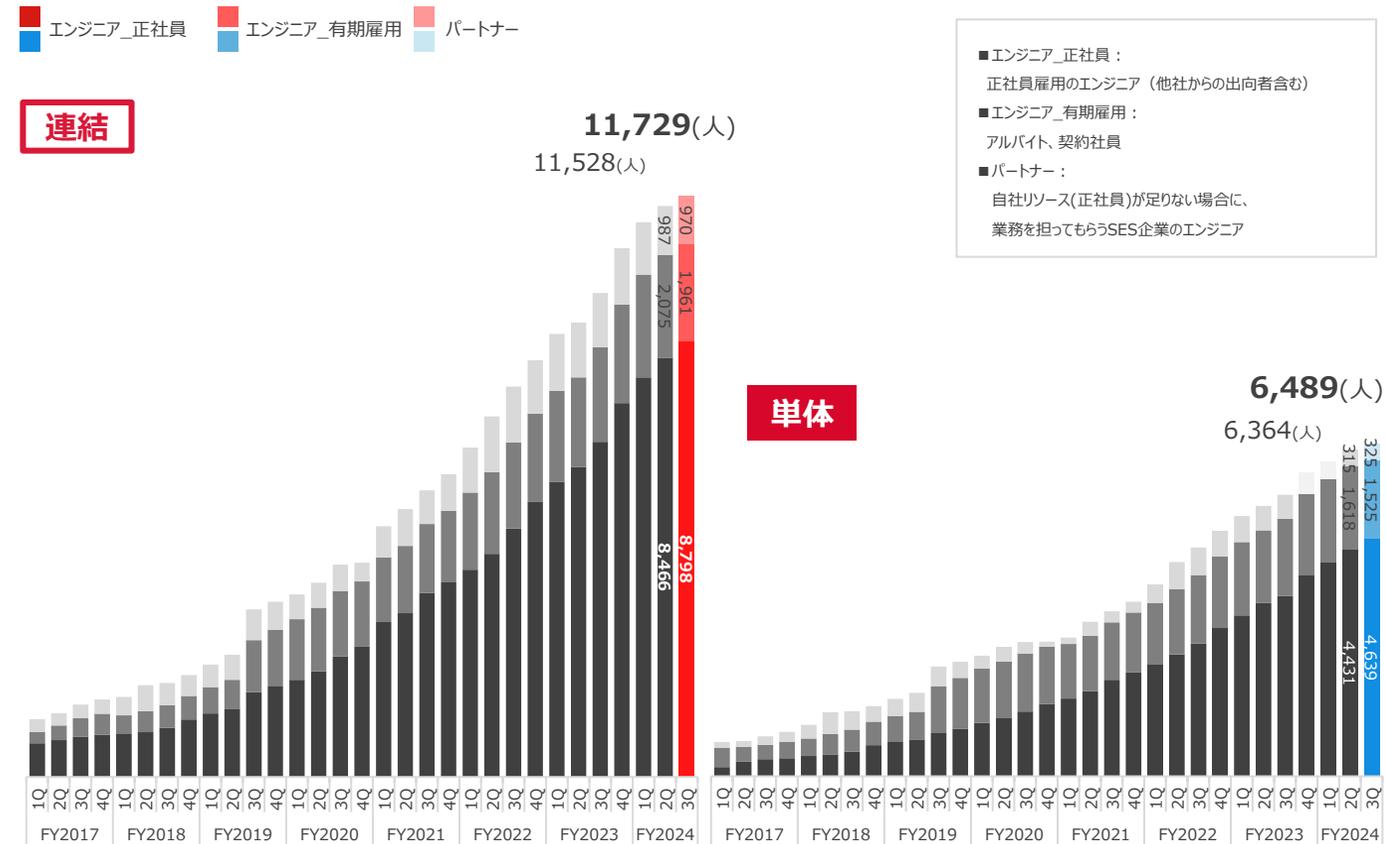
高単価大型案件の獲得が進み、エンジニア単価は上昇 エンジニア採用は需給に合わせてコントロール

エンジニア単価推移



※ 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

エンジニア数推移



※ 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

セグメント別業績

3Qは閑散期であるが、さまざまな施策が功を奏し、
全てのセグメントにおいて売総率の改善余地を確認

FY2024 3Q累計

ソフトウェアテスト関連サービス

売上高 (内、セグメント間売上)	売上総利益率 (2Q累計比)
52,430 (91)	33.4% (△0.5pt)

パートナー企業※

エンドユーザー企業※

	実績 (2Q累計比)		実績 (2Q累計比)
売上高 構成比	25.7% (△0.1pt)	売上高 構成比	74.3% (+0.1pt)
売総率	32.8% (△0.7pt)	売総率	31.1% (△0.5pt)

グループ会社間取引に
よって生じた利益※

売上総利益：1,000百万円

ソフトウェア開発関連サービス

売上高 (内、セグメント間売上)	売上総利益率 (2Q累計比)
25,703 (2,073)	24.4% (+0.4pt)

パートナー企業※

エンドユーザー企業※

	実績 (2Q累計比)		実績 (2Q累計比)
売上高 構成比	67.8% (△0.7pt)	売上高 構成比	32.2% (+0.7pt)
売総率	24.0% (+0.2pt)	売総率	22.4% (+0.9pt)

グループ会社間取引に
よって生じた利益※

売上総利益：739百万円

その他近接サービス

売上高 (内、セグメント間売上)	売上総利益率 (2Q累計比)
5,974 (799)	41.2% (+2.7pt)

パートナー企業※

エンドユーザー企業※

	実績 (2Q累計比)		実績 (2Q累計比)
売上高 構成比	5.1% (△0.8pt)	売上高 構成比	94.9% (+0.8pt)
売総率	35.2% (△0.1pt)	売総率	42.8% (+3.0pt)

グループ会社間取引に
よって生じた利益※

売上総利益：264百万円

※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554百万円となります

(単位：百万円)

販売管理費

事業開発などの将来投資により、販管費比率は一時的に増加

(単位：百万円)	FY2024 3Q		前年同期 (FY2023 3Q)			FY2024 1Q~3Q		前年同期 (FY2023 1Q~3Q)		
	実績	対売上高	実績	対売上高	増減率	実績	対売上高	実績	対売上高	増減率
人件費	3,368	11.7%	2,353	10.2%	43.1%	8,968	11.1%	6,502	10.3%	37.9%
採用費	1,356	4.7%	970	4.2%	39.7%	3,761	4.6%	3,179	5.0%	18.3%
広告宣伝費	96	0.3%	48	0.2%	97.7%	252	0.3%	139	0.2%	81.0%
地代家賃	346	1.2%	163	0.7%	112.0%	1,120	1.4%	486	0.8%	130.3%
支払報酬	101	0.4%	274	1.2%	△63.1%	612	0.8%	476	0.8%	28.6%
のれん償却費	431	1.5%	248	1.1%	73.8%	1,149	1.4%	693	1.1%	65.8%
減価償却費	190	0.7%	21	0.1%	792.8%	337	0.4%	100	0.2%	234.4%
その他	875	3.0%	575	2.5%	52.2%	2,443	3.0%	1,555	2.5%	57.1%
合計	6,767	23.5%	4,656	20.2%	45.3%	18,646	23.0%	13,133	20.7%	42.0%

※ FY2023 3Q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

M&Aなど積極的な投資を進めるも、自己資本は強固であり 引き続き十分な投資余力を確保

(単位：百万円)	FY2024 3Q	前年同期（FY2023 3Q）		前年度末（FY2023 4Q）	
		実績	増減率	実績	増減率
流動資産	35,560	27,710	28.3%	30,513	16.5%
うち現金及び預金	21,166	16,369	29.3%	17,591	20.3%
固定資産	25,493	18,689	36.4%	19,017	34.1%
総資産	61,054	46,399	31.6%	49,530	23.3%
流動負債	20,512	16,613	23.5%	18,319	12.0%
固定負債	7,715	1,629	373.5%	1,632	372.6%
自己資本	32,075	27,463	16.8%	28,958	10.8%
自己資本比率	52.5%	59.2%	△6.7pt	58.5%	△5.9pt
新株予約権等	299	134	122.9%	168	78.1%
非支配株主持分	451	559	△19.3%	451	△0.1%

ROE（参考値）※	
FY2024 3Q	FY2023 4Q
20.6～ 28.3%	22.9%

ROIC（参考値）※	
FY2024 3Q	FY2023 4Q
16.4～ 22.4%	18.4%

ROA（参考値）※	
FY2024 3Q	FY2023 4Q
12.0～ 16.4%	13.9%

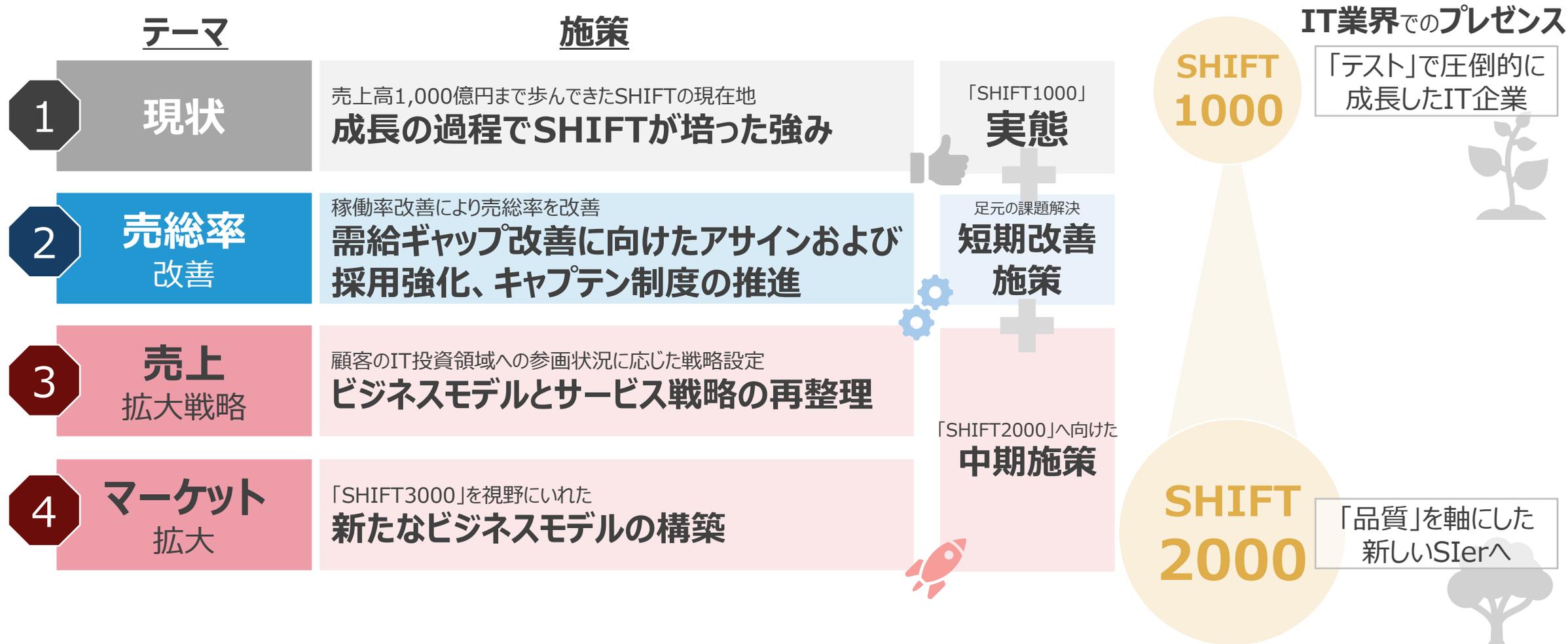
※ 純利益は、2024年8月期通期公表値をもとに概算しています

※ FY2023 3Q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

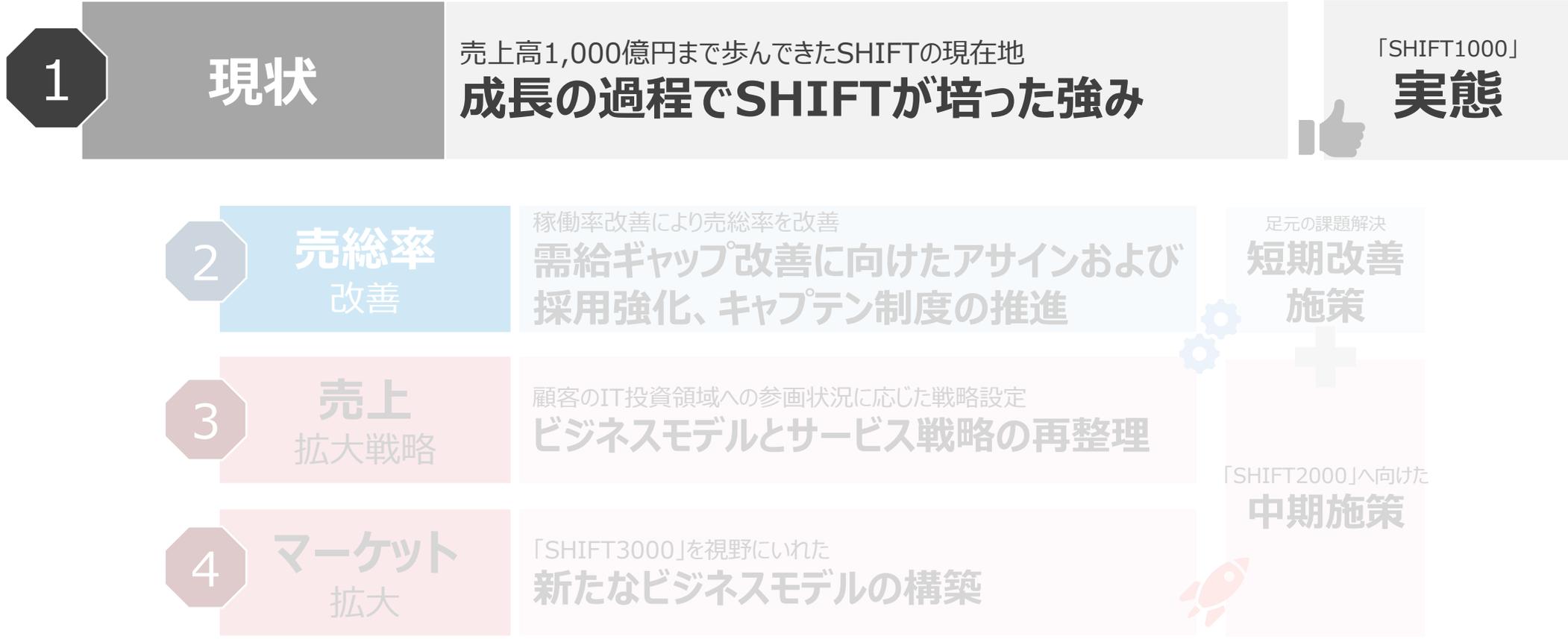
2. FY2024 3Q状況振り返り

「SHIFT2000」に向けた施策一覧

「SHIFT2000」へ向け、改めて現状を把握 業績向上に向けた改善施策を継続していく



「SHIFT2000」に向けた施策一覧



1 現状

売上高1,000億円まで歩んできたSHIFTの現在地
成長の過程でSHIFTが培った強み

事業を成長させる過程で、 数々のアセットがSHIFTには蓄積されてきた

営業		サービス・技術					人事		会社基盤/M&A・PMI		
顧客開拓力	顧客深耕力	エンジニア技術力	サービス開拓力	業務知識保有	売上高分類		人材採用力	人的資本経営力	経営基盤・IR力	M&A遂行力・PMI成功力	
月間取引社数	顧客単価	エンジニア単価	サービス数(中分類)	元トッププライムS1er在籍人数	基幹システム参画売上高	周辺システム参画売上高	人材採用力	連結従業員及びパートナー人数	経営基盤・IR力	グループ会社数	
612 社 <small>(FY2019_4Q未連結)</small>	355 万円/月 <small>(FY2019_4Q未連結)</small>	65.9 万円 <small>(FY2019_4Q未連結)</small>	25 個	70 人	約 25 億円	約 170 億円	914 人/年 <small>(FY2019実績)</small>	3,829 人 <small>(FY2019_4Q未時点)</small>	MSCI ESG —	18 社 <small>(FY2019_4Q未時点)</small>	
新規拡大	既存拡大	単価向上	サービス数	在籍人数	売上向上	売上向上	採用強化	人的資本経営	ESG推進	M&A拡大	
× 5.8 倍	× 3.0 倍	× 1.6 倍	× 1.3 倍	× 3.0 倍	× 7.6 倍	× 12.0 倍	× 4.9 倍	× 2.9 倍	× 3.5 倍	最高評価	+ 22 社
1,828 社 <small>(FY2024_3Q未連結)</small>	568 万円/月 <small>(FY2024_3Q未連結)</small>	83.5 万円 <small>(FY2024_3Q未連結)</small>	76 個	533 人	約 300 億円 <small>(業績予想下限値でSHIFTモデルより算出)</small>	約 840 億円 <small>(業績予想下限値でSHIFTモデルより算出)</small>	2,630 人/年 <small>(FY2023実績)</small>	13,577 人 <small>(FY2024_3Q未時点)</small>	MSCI ESG AAA <small>(2024年4月更新)</small>	40 社 <small>(FY2024_7月時点)</small>	

「SHIFT1000」
時点での主要なアセット

FY2019時点

実績
195億円

×**5.8**倍

FY2024時点

業績予想
(下限)
1,140億円

1

現状

売上高1,000億円まで歩んできたSHIFTの現在地
成長の過程でSHIFTが培った強み

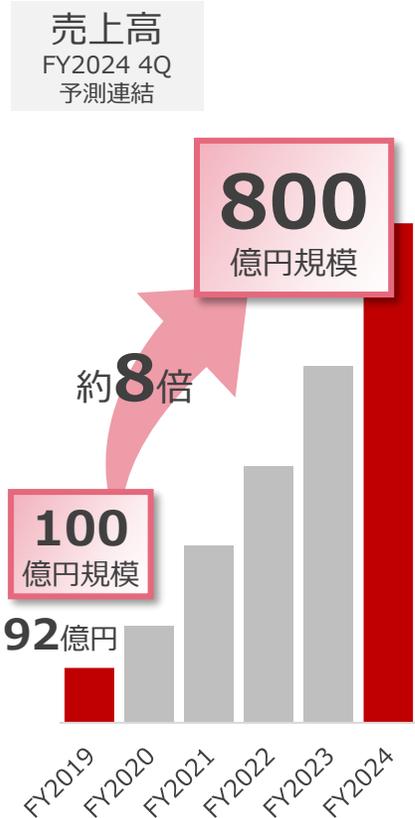
多くの事業を立ち上げ成長させてきた中、 ソフトウェアテスト事業の成長が相対的に鈍化

ソフトウェアテスト以外

複数の事業を連続的に立ち上げ、5年で8倍に成長

ソフトウェアテスト

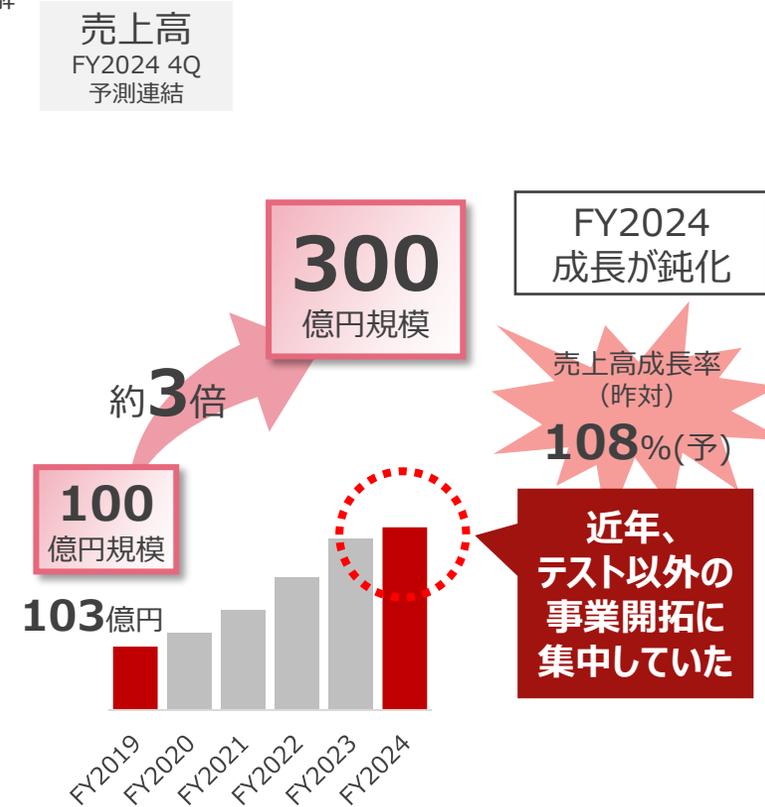
5年で3倍に成長



事業領域

事業規模 (800億円で想定) で分解

1	コンサルティング	FY2020 スタート	4年	約60 億円
2	品質PMO	FY2017 スタート	7年	約170 億円
3	アジャイル	FY2019 スタート	5年	約70 億円
4	ERPビジネス	FY2015 スタート	9年	約175 億円
5	開発 (主にM&A)	FY2016 スタート	8年	約200 億円
6	セキュリティ	FY2016 スタート	8年	約45 億円
7	その他 (物販、CSなど..)	FY2012 スタート	12年	約80 億円

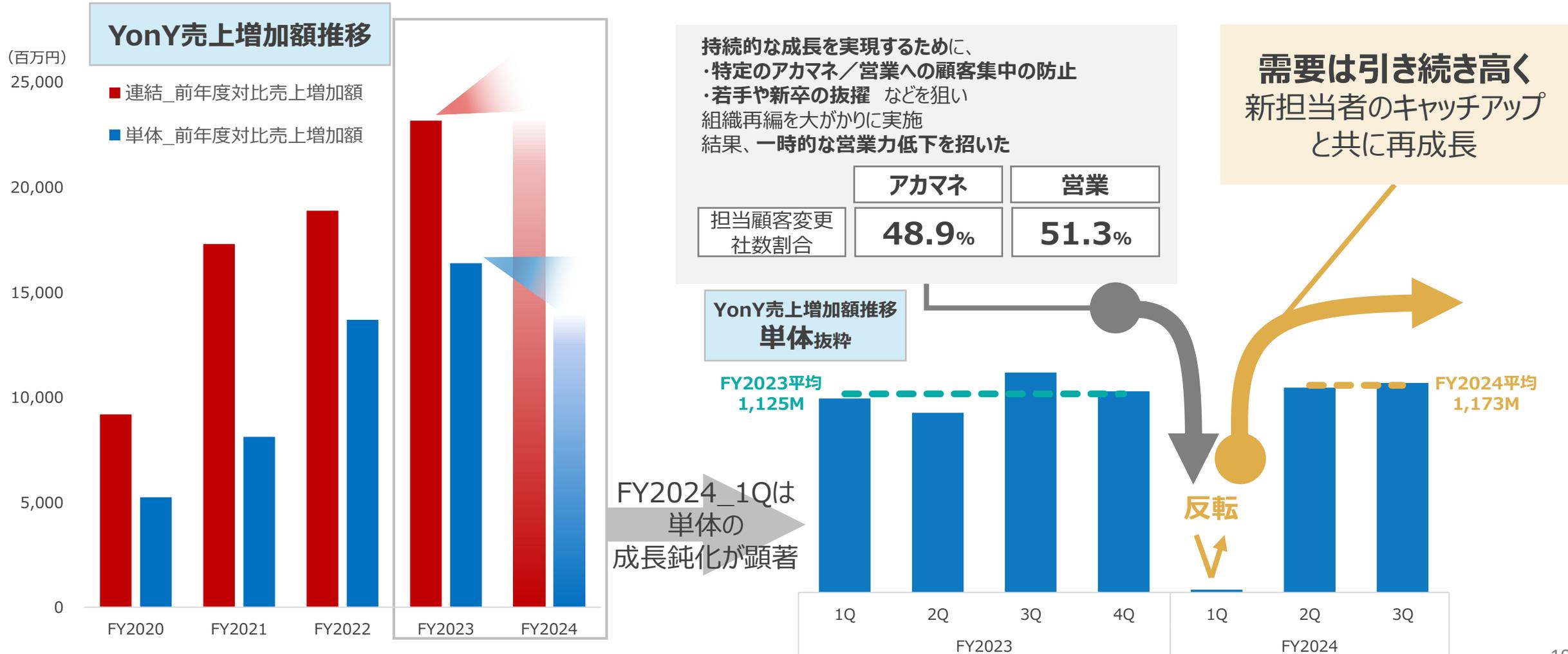


さらに

エンジニアPF	FY2021 スタート	3年	エンジニア流通総額 80億円/年
まん福	FY2021 スタート	3年	まん福 流通総額 1.2億円/年
ワスレナイ	FY2023 スタート	1年	BPO発注規模 1.2億円/月

- データ分析
- デジタルマーケ
- HRコンサル
- UI/UX
- 人材I-ジェイト
- EVAC
- など多数

持続的な成長実現に向け、組織再編を実施 FY2024の変化は顧客影響も大きく、一時的な停滞を誘発

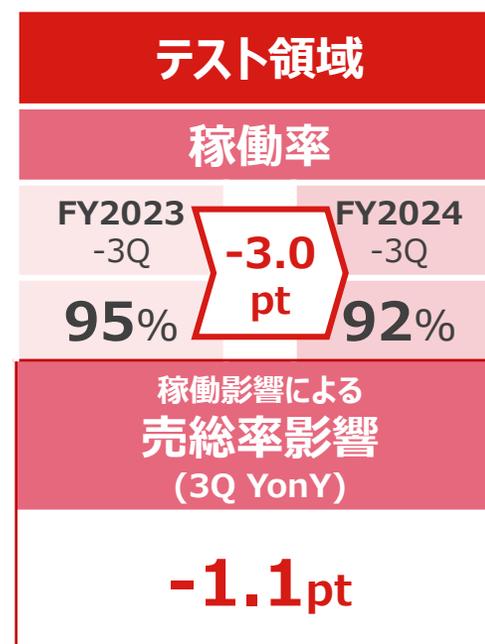
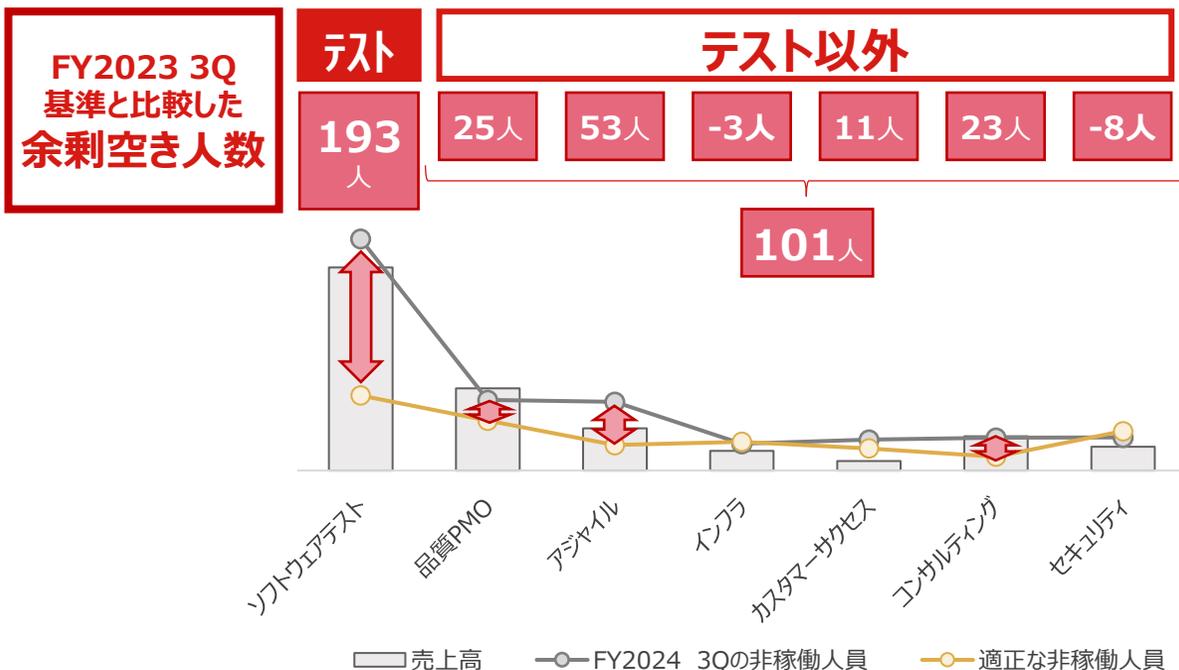


FY2024を振り返り、主要2点の改善ポイントを抽出

1 多種のサービス立上げに注力して、相対的に
テスト売上増加額の停滞

2 組織変更による担当顧客変更が多く、
1Qの単体売上増加額が停滞

稼働率向上施策を打ち、売総率向上を狙う



「SHIFT2000」に向けた施策一覧

1 **現状**

売上高1,000億円まで歩んできたSHIFTの現在地
成長の過程でSHIFTが培った強み

「SHIFT1000」
実態



2 **売総率
改善**

稼働率改善により売総率を改善
需給ギャップ改善に向けたアサインおよび
採用強化、キャプテン制度の推進

足元の課題解決
短期改善
施策



3 **売上
拡大戦略**

顧客のIT投資領域への参画状況に応じた戦略設定
ビジネスモデルとサービス戦略の再整理

「SHIFT2000」へ向けた
中期施策

4 **マーケット
拡大**

「SHIFT3000」を視野にいれた
新たなビジネスモデルの構築



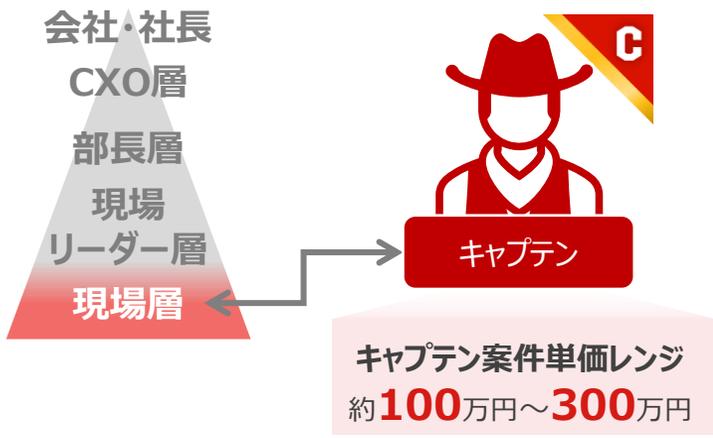
2 売総率改善 稼働率改善により売総率を改善 需給ギャップ改善へのアサイン・採用強化/キャプテン制度

単体

キャプテン制度が浸透し、3Q稼働を0.7pt改善、4Q貢献売上はさらなる拡大を見込む

キャプテン制度

顧客の現場課題を把握し、きめ細やかな現場提案を行う

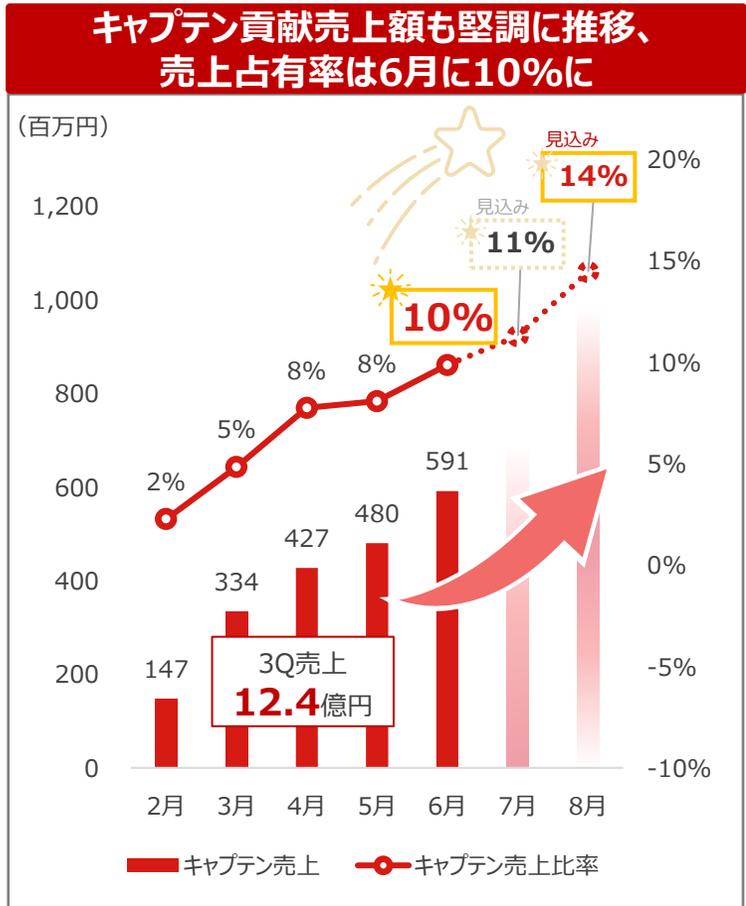


任命キャプテン

1,273人

(3月比 +181人)

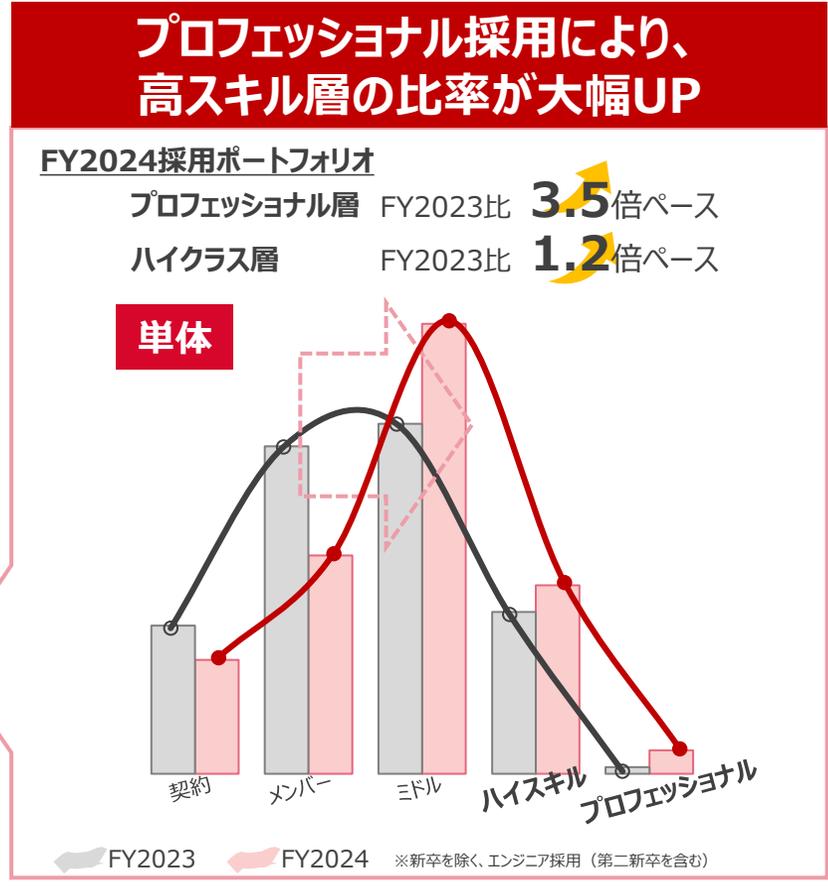
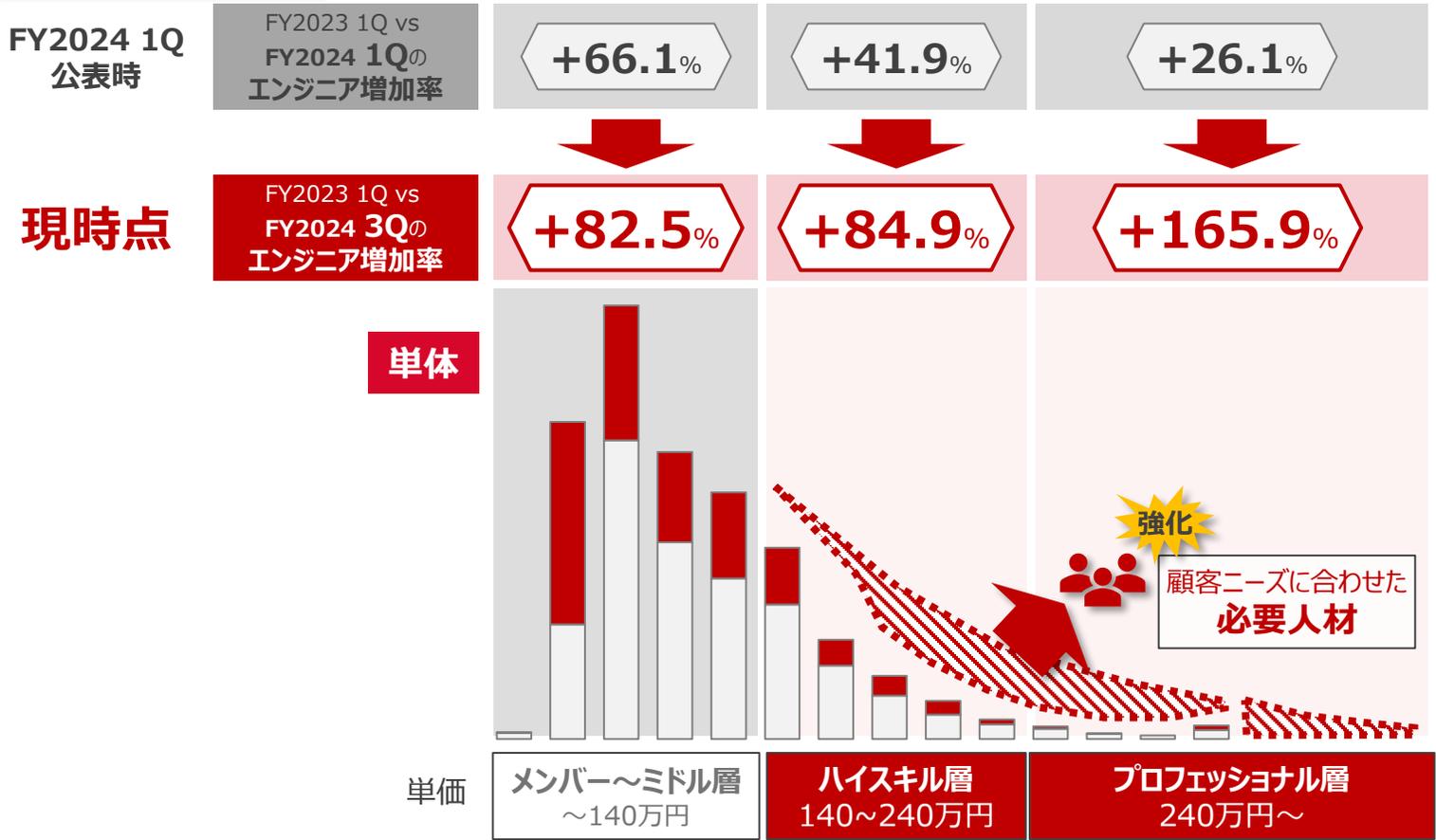
2024年6月末現在



2 売総率改善 稼働率改善により売総率を改善
需給ギャップ改善へのアサイン・採用強化/キャプテン制度

プロフェッショナル採用が計画通り進捗 高スキル層の増加率が高まり、人材ポートフォリオが強化

年収換算想定
単価別人数分布

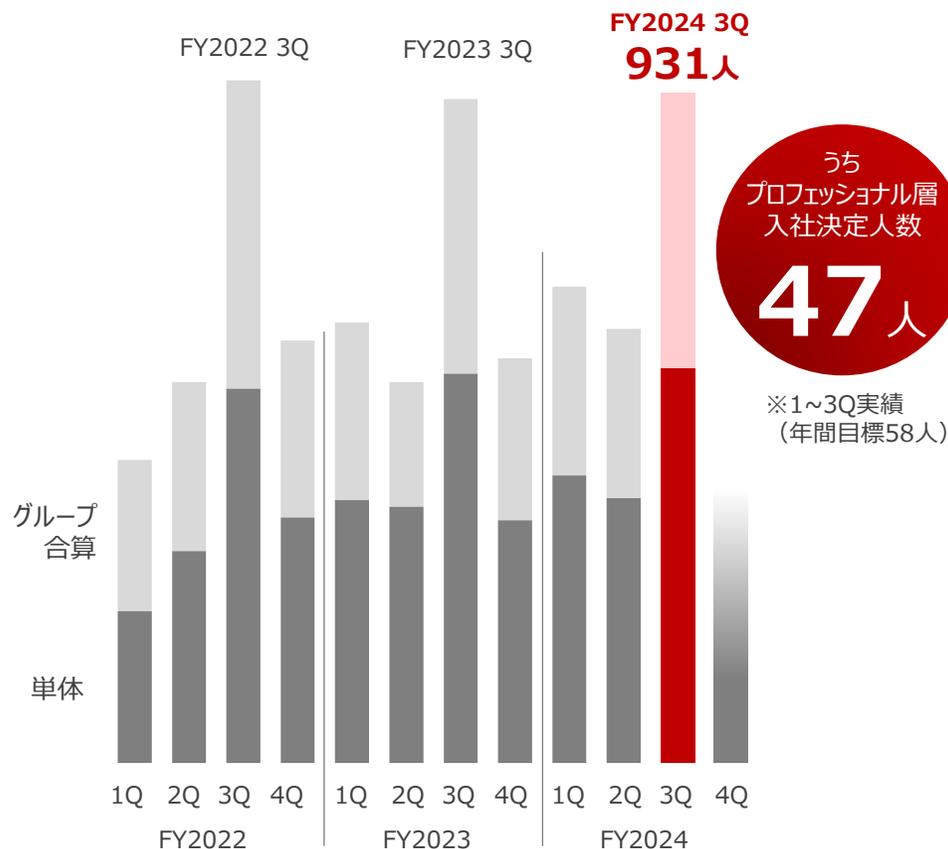


2 売総率改善 稼働率改善により売総率を改善 需給ギャップ改善へのアサイン・採用強化/キャプテン制度

FY2023同等の採用人数を維持しながら、 プロフェッショナル採用による体制強化が進む

連結 採用人数

今期累計2,000人に到達



今期プロフェッショナル採用による強化

顧客単価拡大を担う
企画提案・アカマネ
18人

10億~30億円案件をマネジメント
プロジェクトマネージャー
15人

高度技術でPJを推進
システム設計・開発技術
8人

高い専門知識
上流・専門人材
6人

金融業界に強い企画提案
【コンサルファーム シニアマネージャー】
コンサルファームにて、リース、ファイナンス、銀行などを中心とした金融業界への提案経験が豊富。大規模プロジェクトの提案受注からその後のプロジェクトマネジメントまで一気通貫で従事

総合シンクタンク 大規模PM
総合シンクタンクにて、調査研究・企画提案からシステム構築・運用まで幅広く経験。民間及び官公庁（中央官庁、自治体等）の案件、また米国・フランス等の海外プロジェクト経験もあり。業務・ITのコンサルから入りつつ、PMやPMOとして多数のプロジェクトを遂行

技術力のある統括PM
【AIベンチャー 取締役COO】
コンサルファームにて5,000人規模のプロジェクトのPMを経験。その後はAIベンチャーにて取締役COOとして経営体制強化、顧客接点・デリバリー強化、さらに人事評価制度導入までをリード

大手IT企業 国内事業管掌
役員として大手IT企業の国内事業全体を管掌、中期経営計画や事業戦略を主導。新規事業の立ち上げやパートナー戦略、M&Aにも精通



2 売総率改善 稼働率改善により売総率を改善 需給ギャップ改善へのアサイン・採用強化/キャプテン制度

顧客需要・エンジニアアサイン双方のプラットフォーム化を加速、 情報を徹底的に可視化しスピードと精度を向上

顧客需要

Point① : グループ企業やBP
企業も含め、デマンドを最大化



Point② : 全デマンドをエンジニアプラットフォームツール『toiro Matching®』に一元管理化



Point⑥ : 単価・条件
チューニングなど、アサインを
きめ細やかにサポート

エンジニア情報

Point③ : アサイン情報を一元管理し、
リアルタイムの稼働率可視化



Point④ : 統一的な
スキル・経歴情報を蓄積



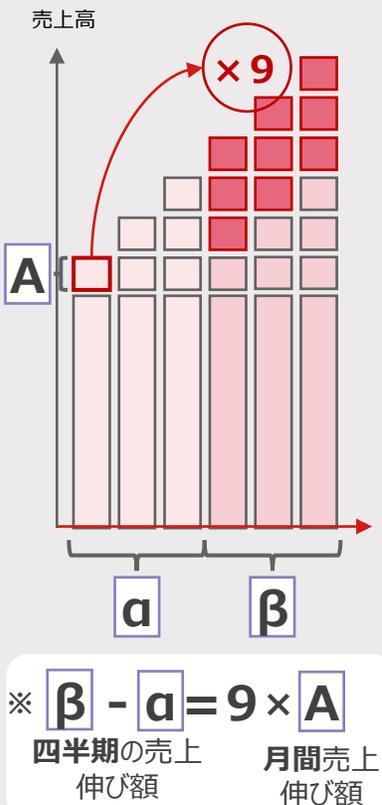
Point⑤ : エンジニアのPR動
画を収集、アサイン精度アップ

2 売総率改善 稼働率改善により売総率を改善
需給ギャップ改善へのアサイン・採用強化/キャプテン制度

現状の営業状況とリソース状況から、空き稼働改善期間を算出 テストサービスの売上拡大がカギ

単体

売上積上げモデル



需	営業状況				適正化期間	リソース状況 (3Q平均)	給
	FY2024 平均四半期 売上伸び額	FY2024 平均月額 売上伸び額※	FY2024 エンジニア単価	月間エンジニア 稼働開始数	改善 余地あり		
ソフトウェア テスト	+1.75 億円/Q	+1,940 万円/月	92 万円/月	+21 人/月	改善 余地あり 最長9.2 か月	ソフトウェア テスト	総人数 3,624人 余剰空き工数 193人 採用ペース 20人/月 離職ペース (6.5%) -20人/月
ソフトウェア テスト以外	+10.0 億円/Q	+1.1 億円/月	112 万円/月	+98 人/月		改善 余地あり 2.0 か月	ソフトウェア テスト以外

さらなる
期間短縮に向け

- ・ソフトウェアテスト営業強化
- ・魅力的な単価へ見直し
- ・キャプテン制度の強化

サービス別売上分布

- ソフトウェアテスト
- 品質PMO
- アジャイル
- インフラ
- 顧客サクセス
- コンサルティング
- セキュリティ
- その他

ソフトウェアテスト

品質PMO

アジャイル

インフラ

顧客サクセス

コンサルティング

セキュリティ

1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q

FY2022 FY2023 FY2024

テスト

193人

25人 53人 -3人 11人 23人 -8人

テスト以外

101人

ソフトウェアテスト 品質PMO アジャイル インフラ 顧客サクセス コンサルティング セキュリティ

□売上高 ○FY2024_3Qの非稼働人員 ○適正な非稼働人員

2 売総率改善 稼働率改善により売総率を改善
需給ギャップ改善へのアサイン・採用強化/キャプテン制度

ソフトウェアテストサービスの売上高拡大に向けた施策を開始

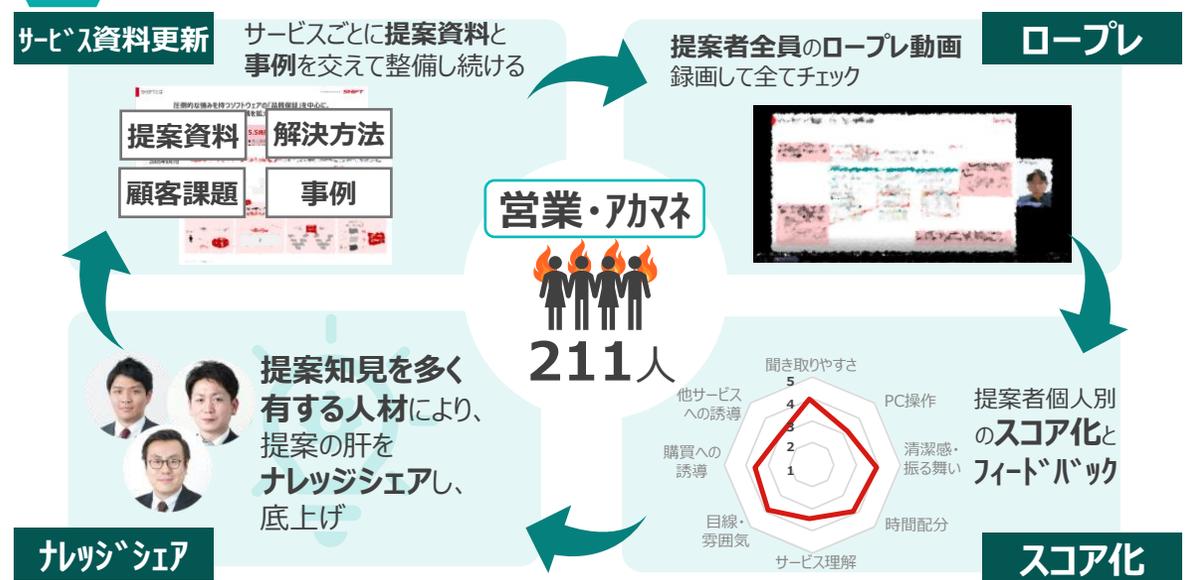
営業 ソフトウェアテスト **営業強化**

1 『注力サービス』を10個厳選

最注力の10個のサービス

テスト設計・実行	テスト自動化	代表サービス (中分類) 76 個
アジャイルQA	インスペクション	
マイグレーションテスト	脆弱性診断	
アドホックテスト	カスタマーサポート	
TCoE	品質PMO	

2 『提案力強化』のための『グッドサイクル』を再セット



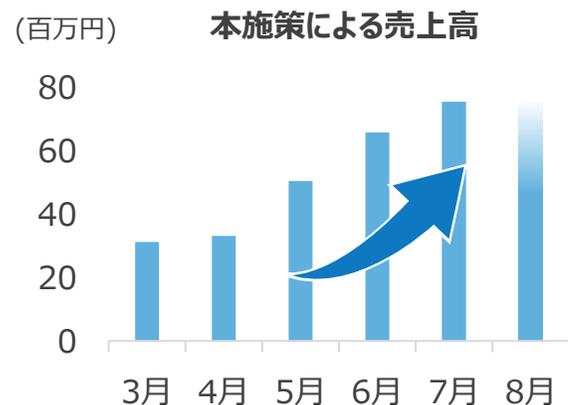
サービス 営業強化で**他社をリプレイス**

他社採択顧客**266社**に対し、**テスト集中提案**を遂行

訴求ポイント① **適正単価** 市場価格や条件に応じて、**価格**や**提供体制**の**最適化**を実施

訴求ポイント② **高品質** 網羅的な**テストケース品質**と、**高い実行生産性**を再訴求

訴求ポイント③ **徹底的な仕組化** 独自の進捗管理ツール**CAT**を利用した徹底的な**生産性可視化**

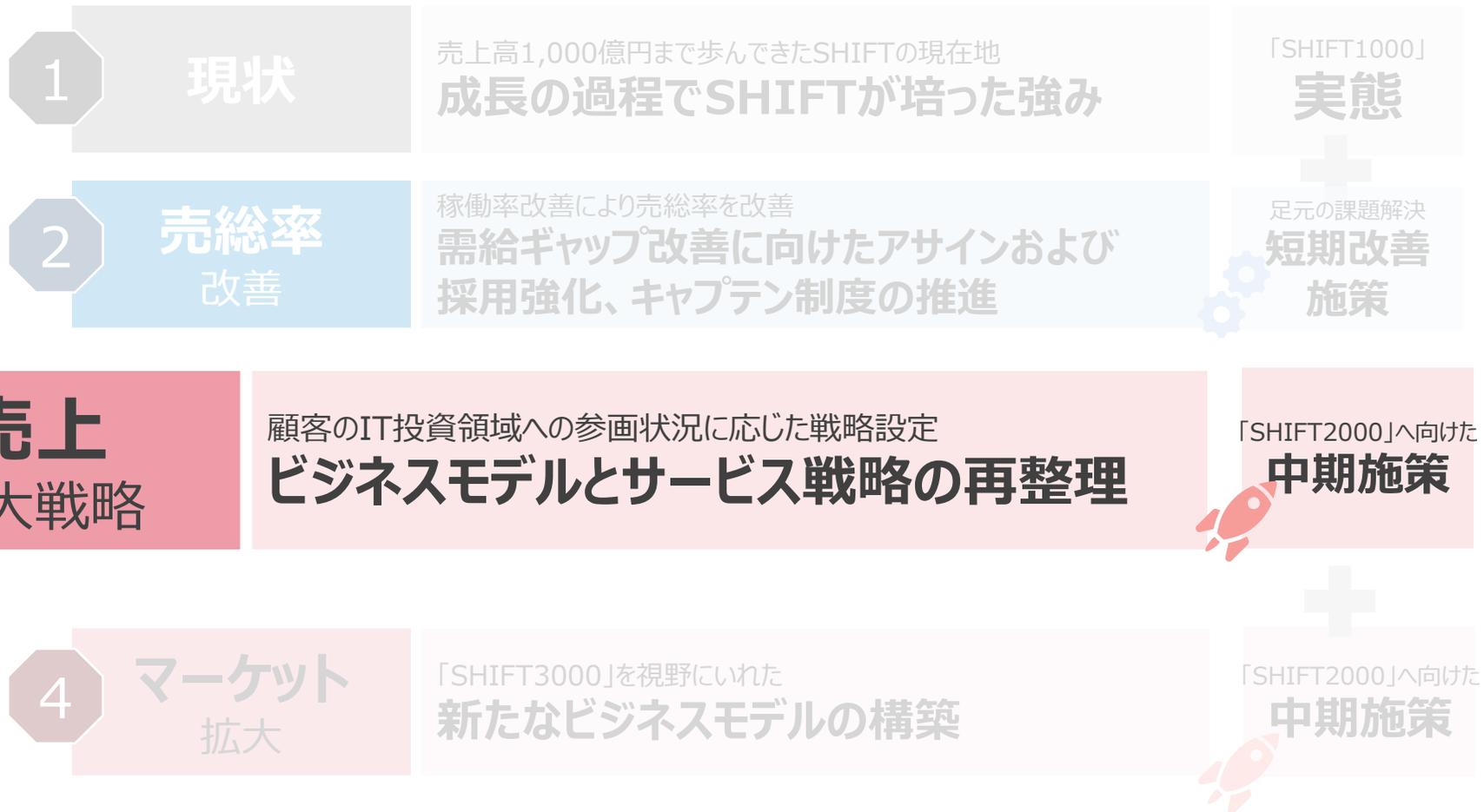


FY2024受注見込
約**3.2**億円

進捗：**16社 / 266社**

順調にSHIFT採択企業が増加、FY2024での売上約3.2億円を見込む

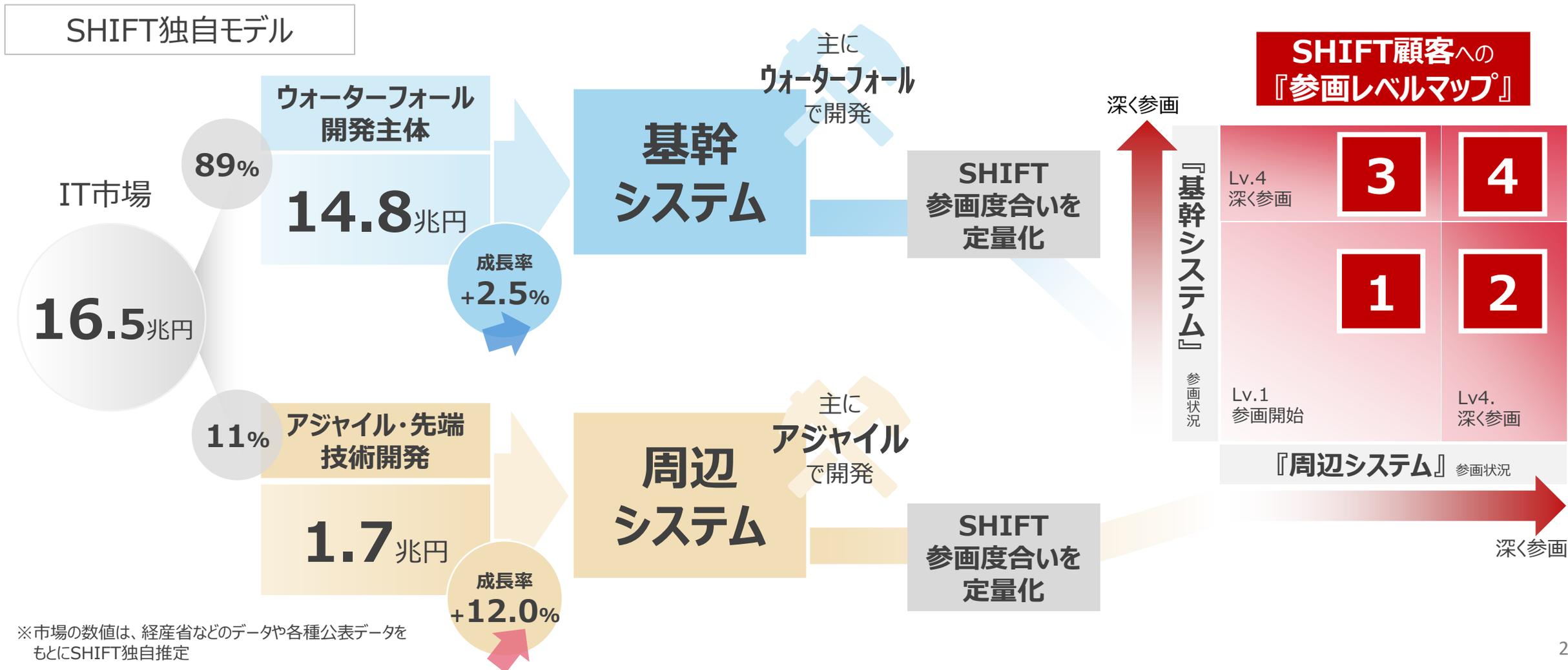
「SHIFT2000」に向けた施策一覧



3 売上拡大戦略

顧客のIT投資領域への参画状況に応じた戦略設定
ビジネスモデルとサービス戦略の再整理

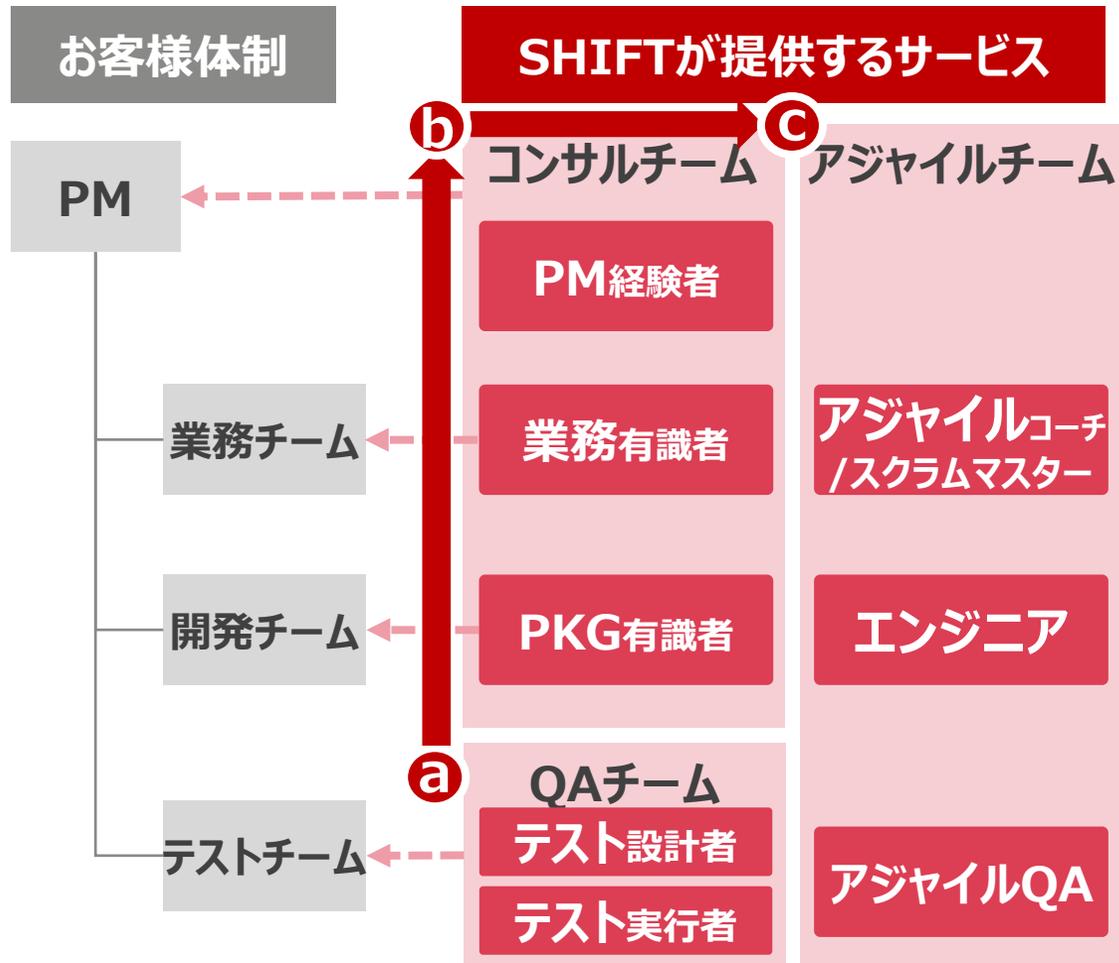
売総率改善は進めつつ、さらに成長を加速させるため、 改めてビジネスモデルを整理



※市場の数値は、経産省などのデータや各種公表データをもとにSHIFT独自推定



テストを中心にコンサル等、他サービスを交えて信頼・知見を獲得 アジャイル導入・成功体験によって、深く参画するためのプレゼンス向上



a 初期的な信頼構築

SHIFTのコアであるテストを通じた初期的な信頼関係の構築と業務知見の蓄積

b 業務改善と知見の習熟

コンサルチームの経験者/有識者が改善支援と同時に顧客固有の業務領域も含めた知見をさらに習熟

c アジャイル成功体験醸成

アジャイルへの変革支援とアジャイルネイティブなエンジニアによりアジャイルの浸透

お客様の中でアジャイルの成功体験を蓄積するとともに
顧客内でSHIFTプレゼンス向上

FY2024 モデル ※1,140億円として試算		FY2025 概算目標 ※1,350億円として試算	
顧客単価 @2億円/年	売上 130 億円	顧客単価 @2.5億円/年	売上 180 億円
顧客社数 61社		顧客社数 72社	



3 売上拡大戦略

顧客のIT投資領域への参画状況に応じた戦略設定
ビジネスモデルとサービス戦略の再整理

個別業務と基幹業務の知見を獲得することで さまざまな顧客課題でオポチュニティを発掘し、支援を拡大

某金融系事業者の例 個別・基幹業務の知見を獲得



個別業務
知見

基幹業務
知見

顧客の課題

- 基盤系PM要員/
アーキテクト要員の不足
- 業務知見のあるテスト要員/
品質コンサルの不足
- トレンドに即した業務知見者/
横断PMOチームの不足
- ベンダーチームと協業可能な
PMOチームのような
チーム単位での体制不足

ポイント

採用力と
知見活用で
リソース課題解決

サービス/体制提供
によって
PJ課題解決

オポチュニティ

- A 基盤更改**
アプリ改修なしの
基幹のみの更改・バージョンアップ
- B 開発・テスト分離
+テストセンター化**
品質の全社施策化
- C 基幹システム更改**
PKG導入、ベンダーチェンジ案件
- D 大型SIにおける
ベンダー支援**
大手ベンダーの大型案件支援

SHIFTの期待

- 品質確保
テスト効率化(自動化等)
- テスト専任企業として
第三者視点の検証
- 業務知見有するPMO
マルチベンダー
コントロール
- 業務有識者
テスト品質支援

事例

- 100億円以上の
基盤のQA支援
コスト抑制のための
自動化支援
- リードタイムを短縮する
テストパートナーとして
の参画、分離の企
画からの支援も
- ERPパッケージの
移行支援や基幹
刷新のPMO支援
- 税務のような特定の
業務コンサル支援
金融経験豊富な
PMO支援

顧客業務

SHIFT
支援PJ例

※TCoE (Testing Center of Excellence)
顧客のテスト工程を集約して、テストの変動費化、高効率化を進める施策

FY2024 モデル※1,140億円として試算

顧客単価 @6億円/年	売上 130 億円
顧客社数 20社	

FY2025 目標※1,350億円として試算

顧客単価 @7億円/年	売上 170 億円
顧客社数 24社	

3 売上拡大戦略

顧客のIT投資領域への参画状況に応じた戦略設定
 ビジネスモデルとサービス戦略の再整理

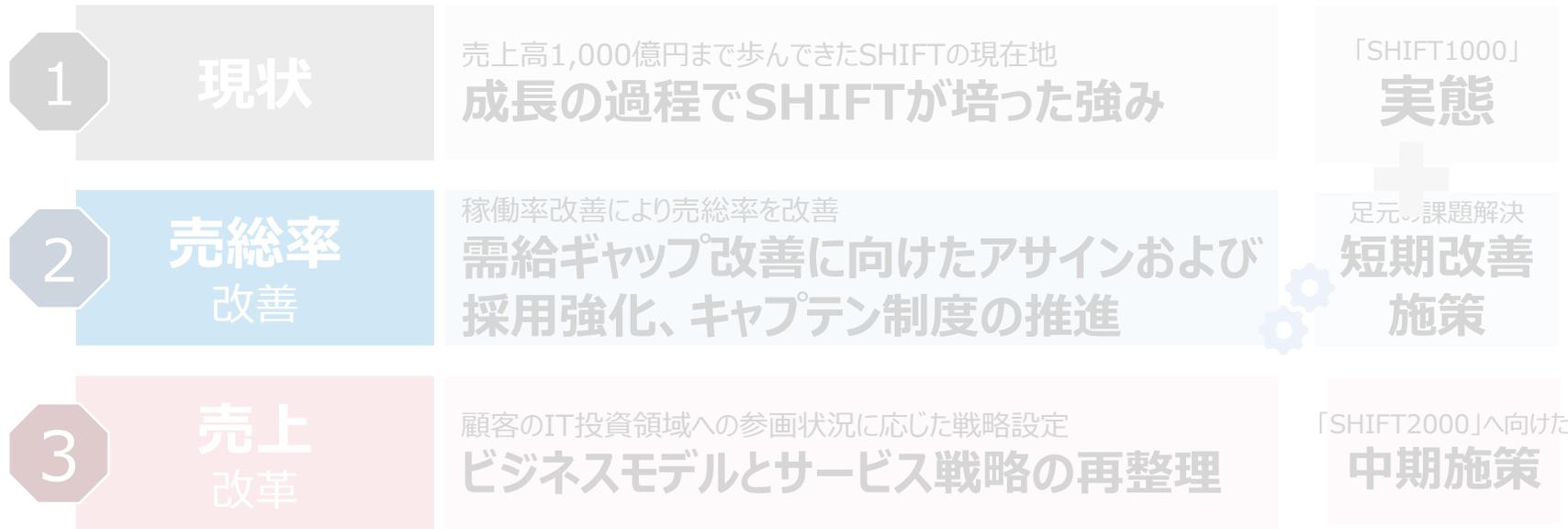
改めて、「基幹」「周辺」への参画状況にあわせた展開戦略を立案



SHIFT顧客への『参画レベルマップ』

SHIFT顧客への「参画レベルマップ」別のアプローチ	重要KPI	FY2024 モデル ※1,140億円として試算	FY2025 概算目標 ※1,350億円として試算
1 「ベース」顧客 テスト / 品質PMO / Agile / セキュリティ / リース提供 …ほか、主なSHIFT王道価値提供ソリューション 方針 「品質」や「アジャイル」を主体にしつつ、豊富なサービスバリエーションで多くの顧客にリーチ	リード件数 提案件数	顧客単価 @2,000万円/年 売上 810 億円 顧客社数 約4,100社	顧客単価 @2,000万円/年 売上 880 億円 顧客社数 約4,400社
2 「周辺システム」 主にAgile コンサル → アジャイル開発 / アジャイルQA 方針 「アジャイル」を武器として多くの顧客部門の課題を「コンサル」により解決しつつ周辺システムに展開	顧客部署数 提供サービス数	顧客単価 @2億円/年 売上 130 億円 顧客社数 61 社	強化ポイント 顧客単価 @2.5億円/年 売上 180 億円 顧客社数 72 社
3 「基幹システム」 主にWF コンサル → 開発/品質PMO / テスト → 保守 / CS 方針 大型IT投資需要を逃さぬよう顧客接点を増やす「品質」を強みにした「ウォーターフォール」でのサービスを提供	顧客接点量 引き合いコンバージョン	顧客単価 @3億円/年 売上 70 億円 顧客社数 28 社	顧客単価 @3.5億円/年 売上 120 億円 顧客社数 34 社
4 「全方位」顧客 TCoE → 全てのSHIFTソリューション 方針 「TCoE」などの複合ソリューションをベースに顧客の経営課題にリーチすることで、 全方位的に 支援	顧客内シェア 役員リード	顧客単価 @6億円/年 売上 130 億円 顧客社数 20 社	顧客単価 @7億円/年 売上 170 億円 顧客社数 24 社

「SHIFT2000」に向けた施策一覧



「SHIFT2000」へ向けた
中期施策

「SHIFT2000」へ向けた
中期施策



4 マーケット拡大

「SHIFT3000」を視野にいた 新たなビジネスモデルの構築

SHIFTでは自社サービスを多数構築してきた。 「ワスレナイ」は将来の事業の柱に成長する可能性大

未来の柱を作る
SI3.0

内製プロダクト
を外販

自社の強みを
他社展開

社内の
仕組化/
方法論
を確立

自社
サービスを
を開発

1	テスト管理ツール CAT COMPUTER AIDED TESTS	SHIFTが テスト事業 を進めてきた中で培ったテスト管理ノウハウを広く外部展開。 295万件 のバグ、 1.1億件 のテストケース実績あり	2	生成AIを活用した ドキュメントリバー サービス	AIを活用した、ドキュメントからの リバーエンジニアリング ツール。マイ그레이ションを圧倒的かつ効率的に遂行できる	3	エンジニアマッチング toiro MATCHING	多重下請け構造に苦しむエンジニアの 商流改善 を助けるサービス。プライム案件と6.6万人のエンジニアを マッチング
4	タレントマネジメント ヒトログ	SHIFTの 人的資本経営 の手法を取り込んだ タレントマネジメントツール 。1人に450項目の属性情報できめ細やかに把握	5	動画面接 ツール	SHIFTの 動画面接 の手法を アプリ として事業展開。年間約2万人の応募が来る、第二新卒採用で実証実験中	6	労務領域DX 従業員問合せ システム	年間約2.5万件の従業員問合せに対応する 労務領域のDX 。従業員エクスペリエンス向上に寄与
7	企業価値向上コンサル EVAC	SHIFTが 事業の成長 を実現させ、 株式市場での評価 を向上させてきた手法を惜しみなく提供	8	人事の手法を展開 HRコンサル	SHIFTの 人的資本経営 の手法をコンサルとして提供。 採用 から 人事評価制度 の改革などを提供	9	給与明細DX シン給与明細 システム	給与明細 を金額報告だけでなく、 感動体験 を産むツールとしてとらえ、新しい形の給与明細にチャレンジ
10	生成AI 独自モデル開発	GPT-4を超えるテスト特化型の独自言語モデル を開発、テストプロセスの改革による効率と品質の両面を引き上げ	11	セミオーダー 開発	自社開発の経験値を フレームワーク化 。高速開発するための仕組みを構築、クライアント案件へ実践適用	12	オフィスDX追求 従業員感動可視化、 コンセルジュアプリ等	オフィス効率化を超えた 人的資本へ価値転化 する次世代型オフィスアプリと感情分析IoTサービスβ提供
13	情シスの課題解決 ワスレナイ	情シスの 資産管理SaaS でシャドーIDリスク、無駄な ITコスト を検出。ローンチから10ヶ月で 15万ユーザー を突破	14	ふるさと納税 福利厚生 福：まん福	従業員の ふるさと納税 を促進する 福利厚生サービス 。人的資本に貢献。1万ユーザー、累計利用額 3億円 突破	15	新しい寄付体験を 寄付アプリ	NPO法人と提携した 寄付文化を醸成 するプロダクト&マーケティング

4 マーケット拡大

「SHIFT3000」を視野にいた 新たなビジネスモデルの構築



テスト設計工程のAI化でのトライアル結果において最大40%の効率化を実現。今後は使いやすさ向上に軸足を移し、実案件の適用率を高めていく

PoC成果 最大で約40%効率化されることを検証

1Q決算資料

2Q決算資料

3Q決算資料



テスト専用
独自モデル構築

独自モデルトライアル
/チューニング

前処理最適化
+チューニングを経て
実案件トライアル適用

今後のアクション

精度は一定レベルに到達
使いやすさの強化へ

継続
AI精度
向上

- モデル速度・精度向上
- 継続的学習プロセスの確立

今後の注力
使いやすさ
向上

- レコメンド等のUIUX強化
- 設計者へ啓蒙・教育

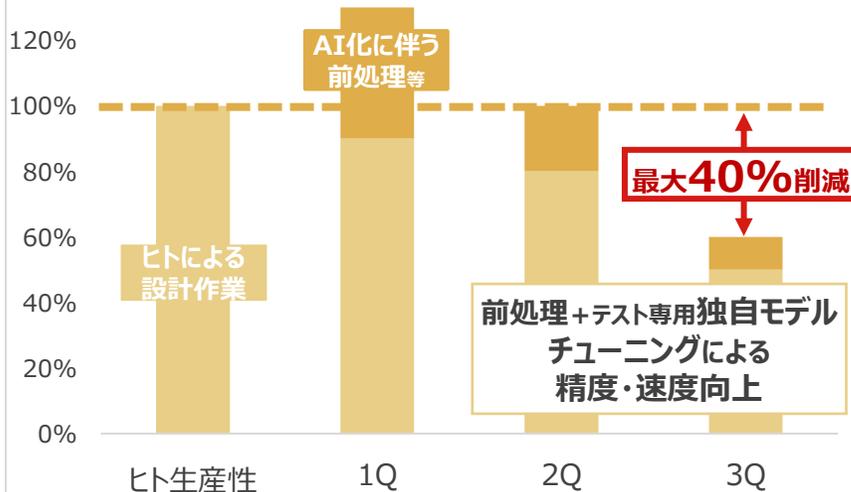
適用対象
拡大

- 工程・仕様書種別の対応力強化

ロードマップ

今後3年で案件適用60%と
連結売総率貢献最大2.5ptを目指す

生産性の改善状況



目指すモデルケース例 テスト設計

	従来型提案	AI協調型で 目指す提案
単価	@100万 ×3人月	@100万 ×3人月
原価	60万×3人月	60万×1.8人月 <small>工数効率化</small>
売総	120万/40%	192万/64% <small>売総改善</small>



4 マーケット拡大 「SHIFT3000」を視野にいたれた 新たなビジネスモデルの構築

SaaS管理ツール「ワスレナイ」は立ち上げ期から成長期へ転換 セールスマーケティングを強化し、「ワスレナイ」起点のクロスセルの拡大をけん引

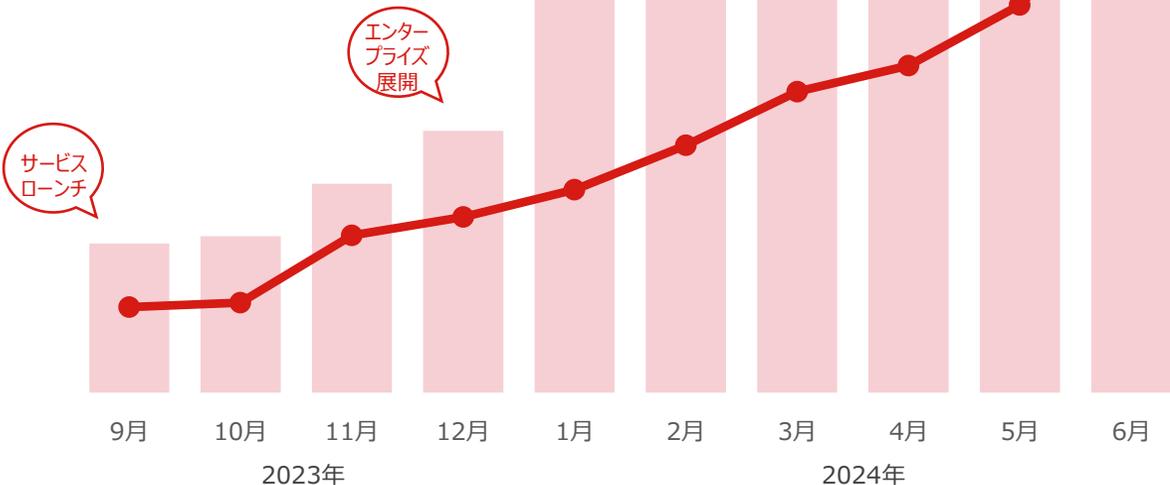


- ✓ 154製品のSaaSと連携
- ✓ 全機能を無償提供
- ✓ 2週間に1度の機能アップデート

15万ユーザー

大手製造業や
大手メーカー、大手小売り等
導入が続々と進行

リリース後約10か月で
15万ユーザー達成※



情報システム部門向けのイベントから 「ワスレナイ」の認知拡大

- スタートアップ～1兆円企業の情シス関係者が約**100名**参加
- 情シスのナレッジシェアと同時に「ワスレナイ」の認知を拡大
- 満足度**4.6/6**と好評で、約10%の企業と商談機会を構築



セールス&マーケティングの強化で クロスセルの拡大

- 発信とインサイドセールス強化による「ワスレナイ」展開を加速
- 最大**50商談/日**等、情シスへのプレゼンス・接点を拡大
- 「ワスレナイ」起点の関係性から既存SHIFT商材へクロスセルをけん引



「ワスレナイ」専属
インサイドセールスチーム

※ 「ワスレナイ」の管理アカウント数

4

マーケット拡大

「SHIFT3000」を視野にいたれた
新たなビジネスモデルの構築

「ワスレナイ」を無償化したことで、高速展開できていると同時に BPOで収益を得るモデルを確立

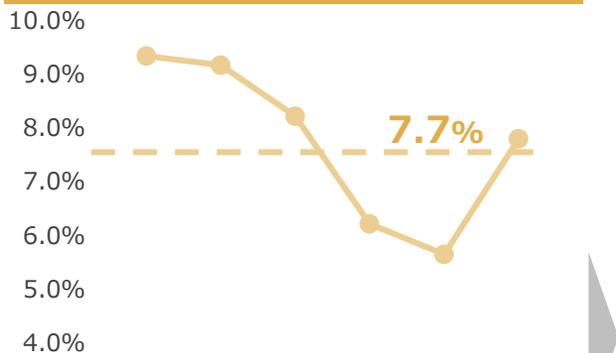
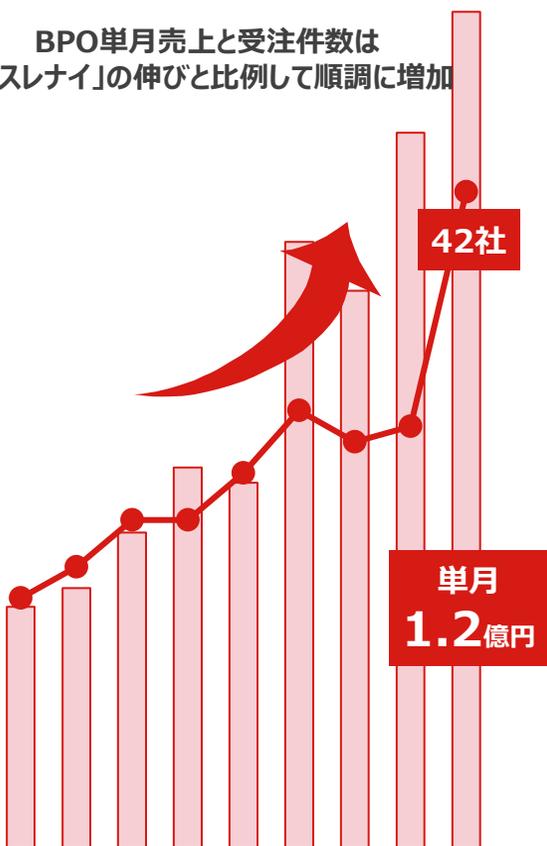


BPO単月売上と受注件数は
堅調増加

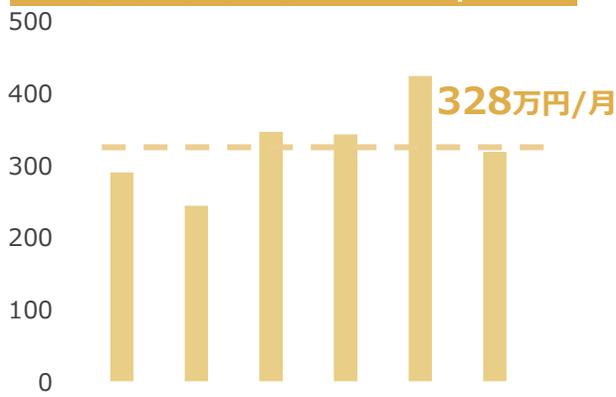
BPO受注率は平均7.7%※
(BPO受注社数/「ワスレナイ」導入社数)

SHIFTが考える
無償展開モデルの価値と将来性

BPO単月売上と受注件数は
「ワスレナイ」の伸びと比例して順調に増加



BPO受注金額は
1社あたり平均328万円/月※



※直近6か月の実績

	「ワスレナイ」 導入社数	年間売上 シミュレーション	年間売総額 シミュレーション
無償展開 による 成長戦略	立上 430社	14億円	4億円
	成長 1,000社	30億円	10億円
	成熟 10,000社	303億円	121億円
仮に有償化 していた場合	成熟 1,000社	40億円	18億円

受注率が90%減
※参考指標としてフリーミアムの有償化割合が5%

年間100万円/社(10億円 + 1,000社に対するBPO)

ライセンス売総率80% (8億円) + BPO売総額

約7倍

その他の取り組み

新卒採用は過去最高を更新し、さらに注力 入社後エンゲージメント向上に麻布台新本社を活用



2024卒 新卒採用

入社前研修および麻布台新本社活用により、**成長の角度上げる**

2025卒～

認知も拡大し、さらなる採用増へ

連結



2024年4月
新卒入社

330人

グループ
合算

単体

入社前研修にてトップガン検定^(※1)



合格 **8**人

^{※1} 最速で上位職を目指せるSHIFT独自のキャリアUP制度

麻布台新本社を活用し、



入社後エンゲージメントをブースト

入社式満足度

8.6/10点満点

ウェルカムパーティー満足度

9.4/10点満点



マイナビ就職企業人気ランキング^(※2)

5位

^{※2} 2025年卒マイナビ大学生就職企業人気ランキング業界別部門
(ソフトウェア・ゲームソフト・ネット関連)



就活クチコミアワード2024^(※3)

BRONZE賞

^{※3} ONE CAREER 就活クチコミアワード2024ベンチャーランキング



麻布台新本社を活用し、
内定者クロージングイベントを開催

内定者イベント満足度
9.2/10点満点



2025年以降卒業予定
エントリー人数

5万人超



FY2016
FY2017
FY2018
FY2019
FY2020
FY2021
FY2022
FY2023
FY2024

MSCI ESGレーティングにて最高評価である「AAA」を継続 人的資本経営に関する取り組みも評価される

MSCI ESGレーティング

SHIFTは、MSCI Inc. が出しているESGレーティングにて、
2024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
-----	---	----	-----	---	----	------------

In 2024, SHIFT received a rating of AAA (on a scale of AAA-CCC) in the MSCI ESG Ratings assessment.

MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数構成銘柄**239**社のうち

最高評価「AAA」獲得：**37**社

うちITセクター：**9**社

※ 「MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数」構成銘柄リストよりSHIFT集計
<https://www.msci.com/msci-japan-esg-select-leaders-index-jp>

人的資本調査2023

優れた人的資本経営・情報開示に取り組む企業を
「**人的資本リーダーズ2023**」に選定

人的資本経営・開示の取り組みが高水準で実践されていると認められた企業を「**人的資本経営品質2023**」として表彰。
そのうち、最も取組水準が高いと認められる「**ゴールド**」に選定



人的資本リーダーズ
2023



人的資本経営品質
2023

人的資本調査への参加**233**社のうち

偏差値：**71**, **最高位**の評価

キャリアオーナーシップ経営 アワード2024

最優秀賞（大企業の部 キャリアの変革 部門）
副業/兼業や、リスキリングなど非連続なキャリア育成につながる取り組みをしている企業として表彰



2024
Career Ownership
Management
Award

最優秀賞
(大企業の部 キャリアの変革部門)



受賞企業**26**社のうち

各受賞部門の**トップクラス**
である**最優秀賞**

※主催：キャリアオーナーシップ経営AWARD2024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

M&Aの継続的な取り組みにより1社がグループジョイン




ITで未来を創造する
マネージビジネス

会社名	株式会社マネージビジネス
会社概要/ 事業概要	システム基盤運用、システムインテグレーション、 デジタルビジネスソリューション、プロダクト開発
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・開発から保守・運用案件を提供 ・大手企業、官公庁、大学研究機関など、 官民間問わず幅広くお客様をもつ
売上高	13 億円
従業員数	109 人
取得 エンティティ	SHIFTグロース・キャピタル
連結取込 予定日	2024/9/1

※売上高は2023年12月期実績
※従業員数は2023年12月末時点実績

3. 売上高3,000億円に向かう 成長戦略「SHIFT3000」

「SHIFT3000」への道のり

「SHIFT1000」

想定達成: FY2024

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

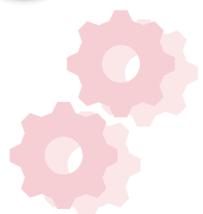
アカウント/営業
 ~単体~
 ・顧客単価: 844万円/月
 ・ロイヤルカスタマー単価: 1,141万円/月
 ・10億円超大型顧客数: 10社
 ~グループ~
 ・グループ内SHIFT商流比率: 16%

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件数: 9件
 M&A売上: 50億円/年

今年度
達成
見込み



次なる
狙い

「SHIFT2000」

想定達成: FY2026~FY2027

目標値	売総率	35%
	販管費率	20%
	営利率	15%

「ハイブリッドアジャイル案件」で
「DXパートナー」へ

単体	連結
・顧客単価: 1,500万円/月 ・ロイヤルカスタマー単価: 1,900万円/月 ・大型顧客数: 20社 (10億円超) ・ 50億円 規模案件 遂行	グループ内SHIFT 商流比率: 20%

単体	連結
・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	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	連結
・プロジェクト単価: 600万円/月 ・エンジニア単価: 120万円/月 ・AIによる生産性向上	・グループ全サービスを活かした総合サービスの提供 加速 ・アジャイル人材: 8,000人

・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

「SHIFT3000」

想定達成: FY2028~FY2030

目標値	売総率	36%
	販管費率	18%
	営利率	18%

「DXパートナー」から
「企業価値向上パートナー」へ

単体	連結
・顧客単価: 2,000万円/月 ・ロイヤルカスタマー単価: 2,300万円/月 ・大型顧客数: 20社 (20億円超) ・ 100億円 規模案件 遂行	グループ内SHIFT 商流比率: 25%

単体	連結
・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	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	連結
・プロジェクト単価: 750万円/月 ・エンジニア単価: 120万円/月 ・AIによる生産性向上	・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

・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

オーガニック成長

アカウント/営業
 「顧客数」から
 「顧客単価」へ

人事/採用
 「採用数」から
 「プロフェッショナル採用」へ

サービス/技術
 「エンジニア単価」から
 「プロジェクト単価」へ

M&A/PMI
 「M&A件数」から
 「グループシナジー追求」へ

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
 ・ワスレナイ: 情シスBPO市場の展開
 ・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**

※FY2024_3Q時点の数字

SHIFTの目指すところ



参考資料

【営業・アカウント】インダストリーの拡大

営業/アカウント

その常識、変えてみせる。



公共、自動車、エンタープライズの領域が順調に成長

※ 四半期最終月から遡って12か月で算出

<p>銀行</p> <p>銀行・金融機関</p> <p>FY2023_3Q 時点 ⇒ FY2024_3Q 時点</p> <p>43 億円 ⇒ 57 億円</p> <p>+33% (+14億円)</p>	<p>コンテンツ</p> <p>ネット配信・広告・ネットメディア</p> <p>FY2023_3Q 時点 ⇒ FY2024_3Q 時点</p> <p>32 億円 ⇒ 31 億円</p> <p>△1% (△0億円)</p>	<p>自動車・製造</p> <p>自動車・サプライヤー・各種製造業</p> <p>FY2023_3Q 時点 ⇒ FY2024_3Q 時点</p> <p>41 億円 ⇒ 65 億円</p> <p>+60% (+24億円)</p>
<p>公共</p> <p>官公庁・地方自治体・公共インフラ</p> <p>FY2023_3Q 時点 ⇒ FY2024_3Q 時点</p> <p>23 億円 ⇒ 40 億円</p> <p>+73% (+17億円)</p>	<p>プラットフォーム</p> <p>ネットサービス・ECプラットフォーム</p> <p>FY2023_3Q 時点 ⇒ FY2024_3Q 時点</p> <p>27 億円 ⇒ 33 億円</p> <p>+24% (+6億円)</p>	<p>パッケージ</p> <p>会計・販売・人事・CRMパッケージ</p> <p>FY2023_3Q 時点 ⇒ FY2024_3Q 時点</p> <p>32 億円 ⇒ 41 億円</p> <p>+27% (+9億円)</p>
<p>保険</p> <p>保険・証券・仮想通貨</p> <p>FY2023_3Q 時点 ⇒ FY2024_3Q 時点</p> <p>36 億円 ⇒ 45 億円</p> <p>+27% (+10億円)</p>	<p>人材教育</p> <p>人材・派遣・介護・教育・HRTech</p> <p>FY2023_3Q 時点 ⇒ FY2024_3Q 時点</p> <p>27 億円 ⇒ 30 億円</p> <p>+11% (+3億円)</p>	<p>エンタープライズ</p> <p>SAP・素材・化学</p> <p>FY2023_3Q 時点 ⇒ FY2024_3Q 時点</p> <p>51 億円 ⇒ 72 億円</p> <p>+41% (+21億円)</p>
<p>チェーンストア</p> <p>コンビニエンスストア</p> <p>FY2023_3Q 時点 ⇒ FY2024_3Q 時点</p> <p>33 億円 ⇒ 40 億円</p> <p>+20% (+7億円)</p>	<p>通信メディア</p> <p>通信インフラ・各種メディア</p> <p>FY2023_3Q 時点 ⇒ FY2024_3Q 時点</p> <p>50 億円 ⇒ 56 億円</p> <p>+12% (+6億円)</p>	<p>エンタメ</p> <p>ソーシャル/コンシューマーゲーム関連</p> <p>FY2023_3Q 時点 ⇒ FY2024_3Q 時点</p> <p>51 億円 ⇒ 57 億円</p> <p>+11% (+5億円)</p>
<p>流通</p> <p>量販・専門リテール・小売・物流業</p> <p>FY2023_3Q 時点 ⇒ FY2024_3Q 時点</p> <p>45 億円 ⇒ 54 億円</p> <p>+21% (+9億円)</p>	<p>産業</p> <p>エネルギー・社会インフラ</p> <p>FY2023_3Q 時点 ⇒ FY2024_3Q 時点</p> <p>41 億円 ⇒ 59 億円</p> <p>+42% (+18億円)</p>	<p>グループ会社</p> <p>グループ会社合算</p> <p>FY2023_3Q 時点 ⇒ FY2024_3Q 時点</p> <p>281 億円 ⇒ 378 億円</p> <p>+35% (+97億円)</p>

※当ページは表示単位を億円とし、合計値の誤差が小さくなるため小数点第一位を四捨五入しています。

単体

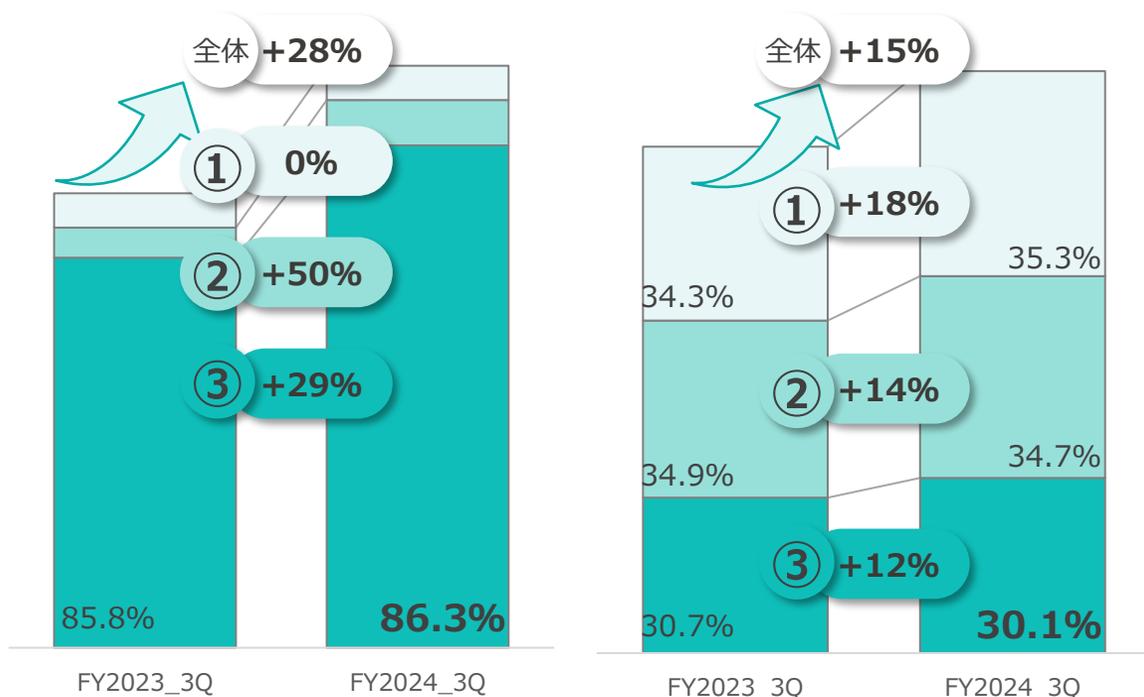
ロイヤルカスタマーは継続して深耕

顧客分類別売上高※1

取引社数※1

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)



■ロイヤルカスタマー ■リピート顧客 □新規開拓顧客 ■ロイヤルカスタマー ■リピート顧客 □新規開拓顧客

※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

	FY2023_3Q	FY2024_3Q
① 新規開拓顧客	334 万円/月	337 万円/月
② リピート顧客	232 万円/月	348 万円/月
③ ロイヤルカスタマー	1,006 万円/月	1,141 万円/月

※2 四半期最終月から遡って12か月で算出

会社概要

SHIFTグループは、ソフトウェアの「品質保証」を起点にサービス作り全体を支援している会社です

その常識、変えてみせる。

SHIFT

設立日

2005年9月7日

メンバー数

連結:13,577人
単体:7,542人

※ パートナー、派遣含む 2024年5月末時点

グループ会社数

40社

※ 2024年7月時点

3つの
ポイント

1

5.5兆円のブルーオーシャン市場で圧勝

- 売上高1兆円を狙えるポテンシャル
- サービス開始以来、売上高の高成長を続けている

2

非エンジニアが活躍できる市場を作った

- ITは益々人材不足→2030年には、79万人の不足が予想される
(経済産業省平成28年度調べ)
- 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

3

「品質保証」の強みを軸に、IT総合サービスを展開

- 171万件に及ぶ膨大な不具合DBを活用した品質保証
- 人材を選定するCAT検定、人材を育てるピン大、管理をするCATを開発
- 上流支援、開発、インフラ、セキュリティ、デザイン、CSなど総合的に展開

2000年

2005年

2009年

2019年

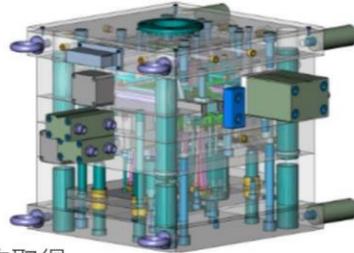
2000年3月

- ・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」



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

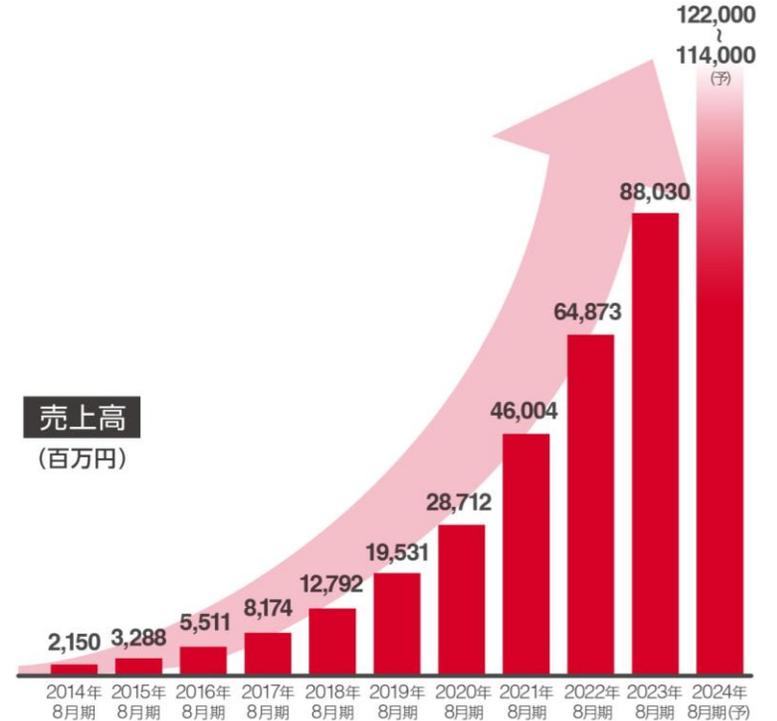
2009年

- ・ソフトウェアテスト事業
- 09年から15期連続成長中

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



2014年11月

- ・東証マザーズへ上場

2022年4月

- ・東証プライム市場
へ移行

2019年10月

- ・東証第一部へ
上場市場変更

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

11.8万人が受験
合格したのは**6%**

2024年7月時点

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

10,855万
ケース

171 万
不具合

スマートフォン
5,923 端末

2024年7月時点



独自開発したCATによる
徹底した効率的オペレーション



IT・DXの広大なマーケット

M&A

15,000社のうち5,000社は
60歳以上の社長
狙うは深刻な後継者問題

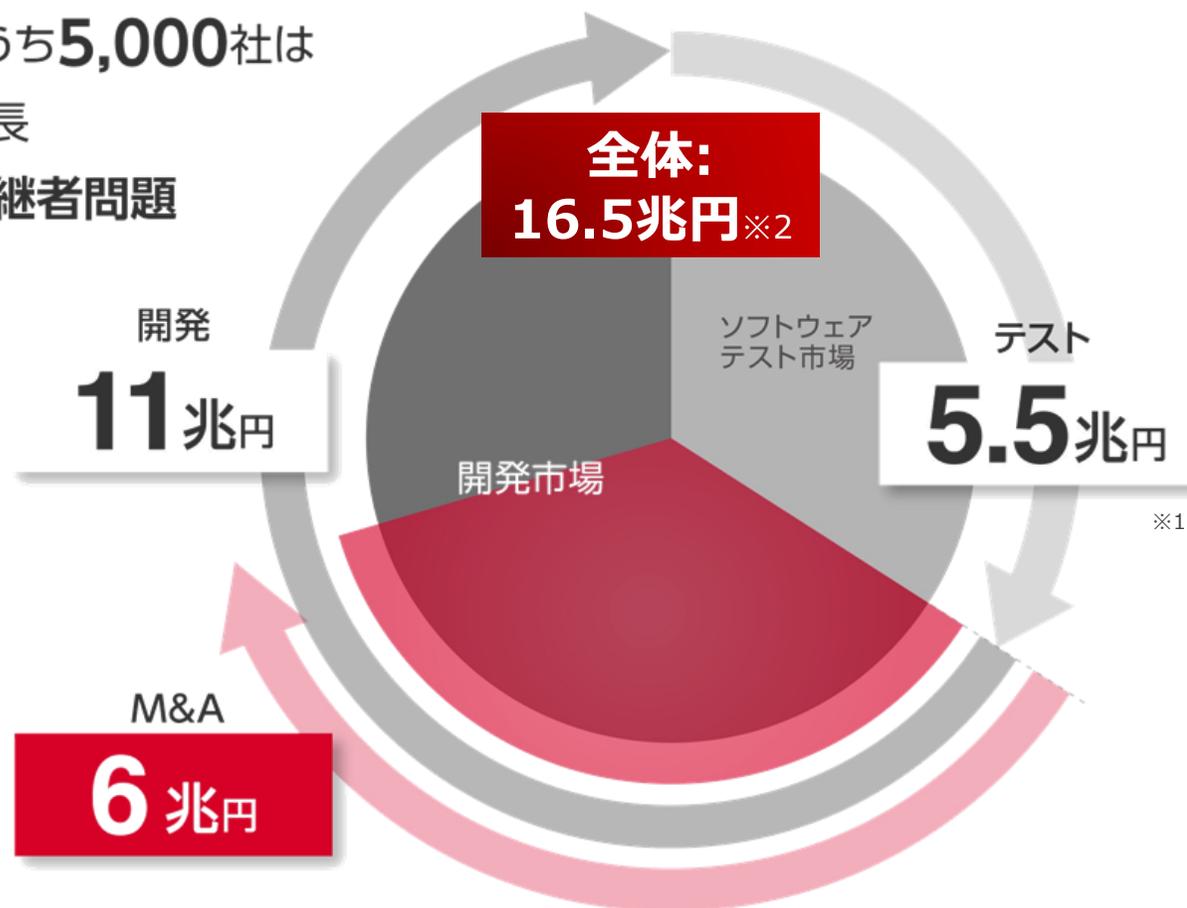
オーガニック成長

①テスト事業

コストパフォーマンスの高い
テストサービス
×
強力な採用力

②開発事業

テスト(ゴール)から課題を捉える
上流支援
×
顧客課題に向き合う提案力



※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 2021年情報通信業基本調査 (2020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)

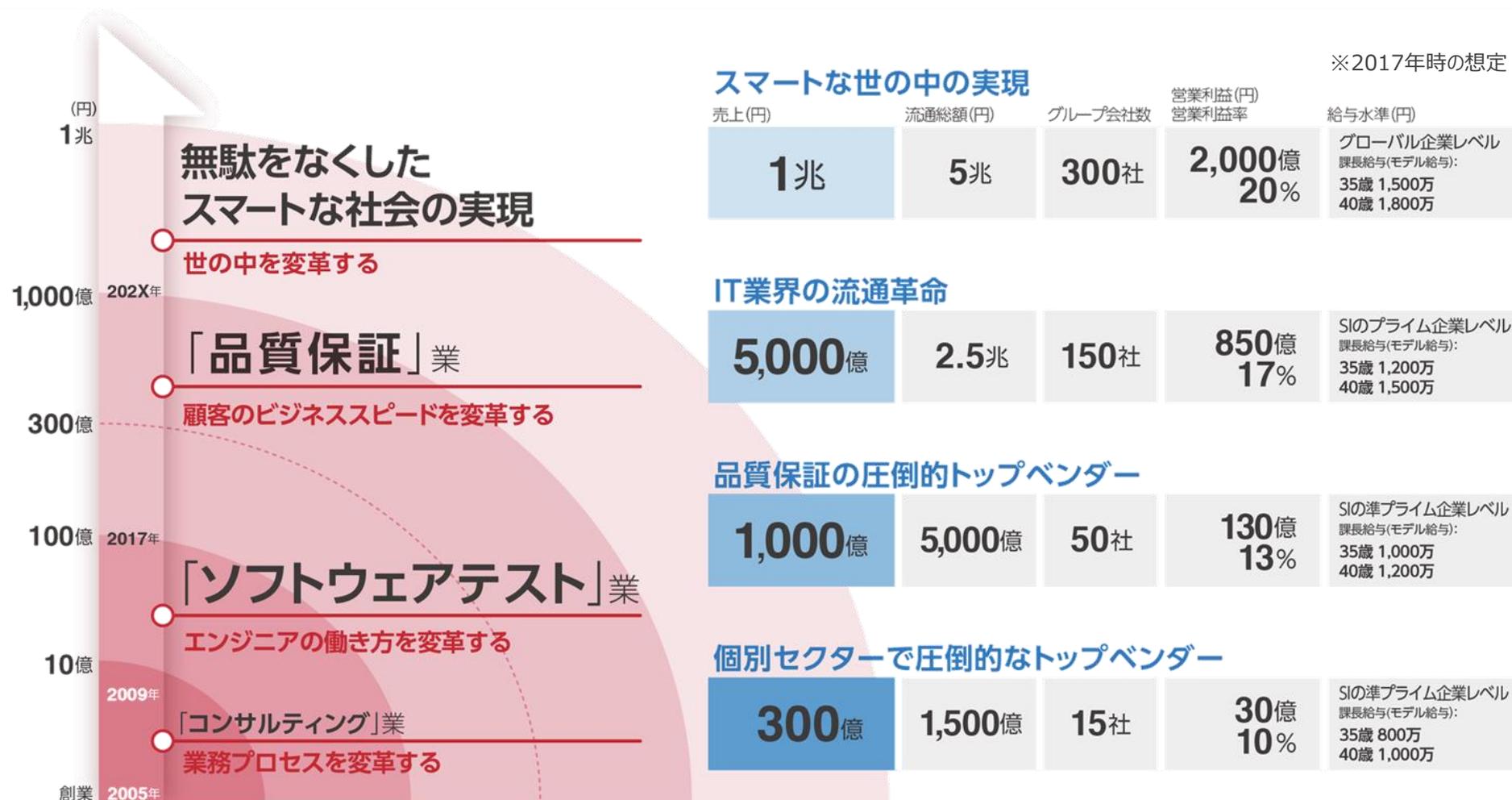
JPXプライム150、JPX日経400にも組み入れ

	コンセプト	条件	構成										
JPXプライム150	価値創造 の 大きさ	全150銘柄 ✓ エクイティスプレッド 上位75銘柄 ✓ PBR 上位75銘柄	<table border="1"> <tr><td>1 電気機器</td><td>27.8%</td></tr> <tr><td>2 情報・通信業</td><td>10.4%</td></tr> <tr><td>3 医薬品</td><td>9.3%</td></tr> <tr><td>4 機械</td><td>6.7%</td></tr> <tr><td>5 化学</td><td>6.6%</td></tr> </table>	1 電気機器	27.8%	2 情報・通信業	10.4%	3 医薬品	9.3%	4 機械	6.7%	5 化学	6.6%
1 電気機器	27.8%												
2 情報・通信業	10.4%												
3 医薬品	9.3%												
4 機械	6.7%												
5 化学	6.6%												
JPX日経400	グローバルな投資基準を 満たす投資者にとって 投資魅力の 高い会社	全400銘柄 ✓ 時価総額/売買代金 上位1,000銘柄のうち ✓ ROE、営業利益、時価総額 をスコアリング ✓ 社外取締役の独立性も加味	<table border="1"> <tr><td>1 電気機器</td><td>17.7%</td></tr> <tr><td>2 卸売業</td><td>8.8%</td></tr> <tr><td>3 情報・通信業</td><td>7.8%</td></tr> <tr><td>4 銀行業</td><td>6.9%</td></tr> <tr><td>5 輸送用機器</td><td>6.6%</td></tr> </table>	1 電気機器	17.7%	2 卸売業	8.8%	3 情報・通信業	7.8%	4 銀行業	6.9%	5 輸送用機器	6.6%
1 電気機器	17.7%												
2 卸売業	8.8%												
3 情報・通信業	7.8%												
4 銀行業	6.9%												
5 輸送用機器	6.6%												

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



【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

EOF