

2021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)

2021年7月8日

**1. FY2021 3Q業績**

**2. KPIの推移**

**3. FY2021アクション計画と3Q状況**

# エグゼクティブサマリ

## FY2021 事業方針

「SHIFT1000」の達成へ向け、さらなる事業拡大につながる営業力強化と、グループ企業としてのサービス力強化、損益計算書には表れない企業基盤の盤石化を推進する

## FY2021 3Q 連結業績

- ・営業強化により新規顧客数が増加、上流サービスやクロスセルの加速が顧客単価上昇を牽引
- ・高単価サービスを増やし、エンジニア単価が上昇稼働率も通常レベルへ回復し、売上総利益率を改善
- ・運用コストの効率化により販管費比率を削減

売上高  
**32,888**  
(YoY +58.7%)

売上総利益  
**9,829**  
(YoY +49.8%)

営業利益  
**2,642**  
(YoY +60.8%)

(単位：百万円)

### 人材戦略

単体の人材採用やエンゲージメント強化施策が好調。グループ会社へ展開する

- エンジニア人材の応募者数が最多更新
- エンゲージメント施策が功を奏し、従業員満足度が年々上昇、退職率が低下
- 単体の人事施策をグループ会社に展開しSHIFT全体での人材確保力を高める

### 顧客戦略

営業強化により新規開拓・顧客単価上昇・グループ会社営業の成果が表れた

- 新規顧客開拓が順調。ロイヤルカスタマー化に向けた動きも順調
- ロイヤルカスタマーの顧客単価が大きく上昇
- 上流や技術系の高単価サービスの売上が増え、エンジニア単価上昇を牽引

### グループ戦略

継続的なPMIにより、グループ会社の事業成長が加速

- 営業連携によりグループ会社のプライム顧客化が進み、粗利率の改善が表れた
- 新たに1社をSHIFTグループへ迎え、さらなる強化につなげる
- 成長企業との資本業務提携を締結

# 1. FY2021 3Q業績

## 連結損益計算書

通期決算に向けて、会計期間・累計期間ともに売上高  
前年同期比が約60%で着地。経常利益も大きく進捗

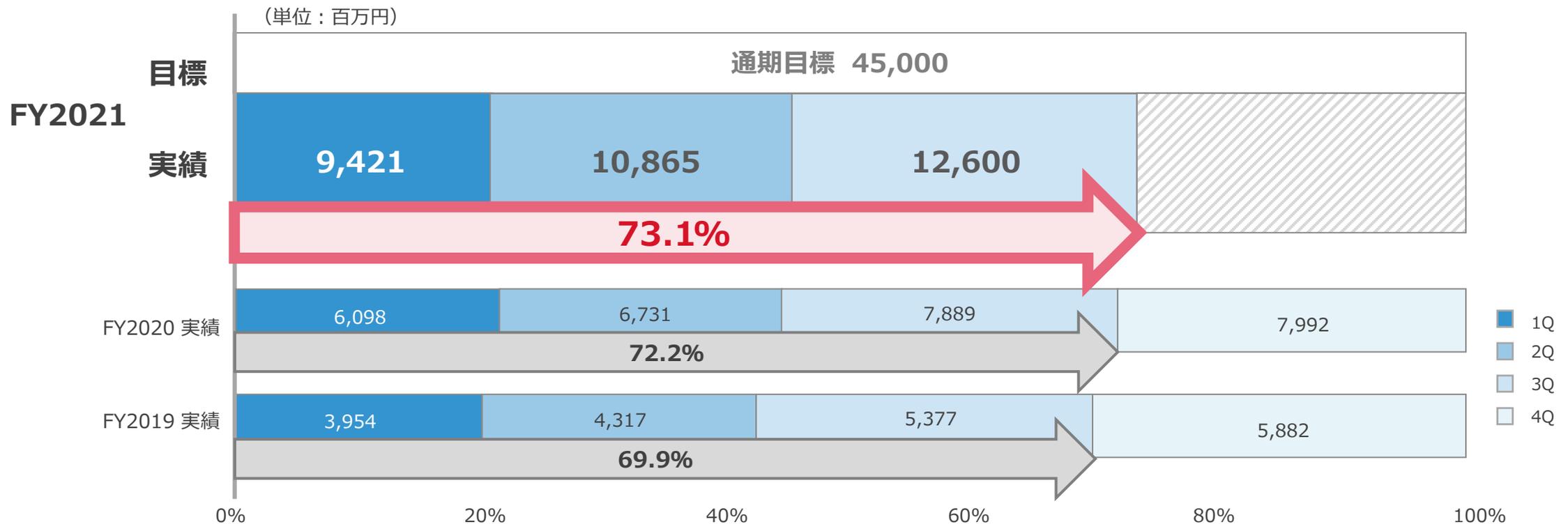
(単位：百万円)	FY2021 3Q	前年同期 (FY2020 3Q)		FY2021 1Q~3Q累計	前年同期 (FY2020 1Q~3Q)		業績予測 (FY2021 通期)	進捗率	(単位：百万円)		
		実績	増減率		実績	増減率					
売上高	<b>12,600</b>	7,889	59.7%	<b>32,888</b>	20,719	58.7%	<b>45,000</b>	<b>73.1%</b>	<b>EBITDA</b>		
売上総利益	<b>3,918</b>	2,359	66.1%	<b>9,829</b>	6,561	49.8%	-	-	FY2021 1Q~3Q	FY2020 1Q~3Q	FY2021 1Q~2Q
売上総利益率	<b>31.1%</b>	29.9%	1.2pt	<b>29.9%</b>	31.7%	△1.8pt	-	-	<b>3,515</b>	2,030	2,058
販管費	<b>2,764</b>	1,958	41.2%	<b>7,186</b>	4,918	46.1%	-	-			
営業利益	<b>1,154</b>	400	187.9%	<b>2,642</b>	1,643	60.8%	<b>3,400</b>	<b>77.7%</b>	<b>EBITDAマージン</b>		
営業利益率	<b>9.2%</b>	5.1%	4.1pt	<b>8.0%</b>	7.9%	0.1pt	<b>7.5%</b>	-	FY2021 1Q~3Q	FY2020 1Q~3Q	FY2021 1Q~2Q
経常利益	<b>1,284</b>	499	157.2%	<b>3,207</b>	1,771	81.1%	<b>3,400</b>	<b>94.3%</b>	<b>10.7%</b>	9.8%	10.1%
税前利益	<b>1,284</b>	499	157.2%	<b>3,207</b>	1,771	81.1%	-	-			
親会社株主に帰属 する四半期純利益	<b>815</b>	282	188.4%	<b>1,901</b>	1,036	83.4%	<b>2,100</b>	<b>90.6%</b>			

※FY2020 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。

# 通期売上高目標における進捗状況

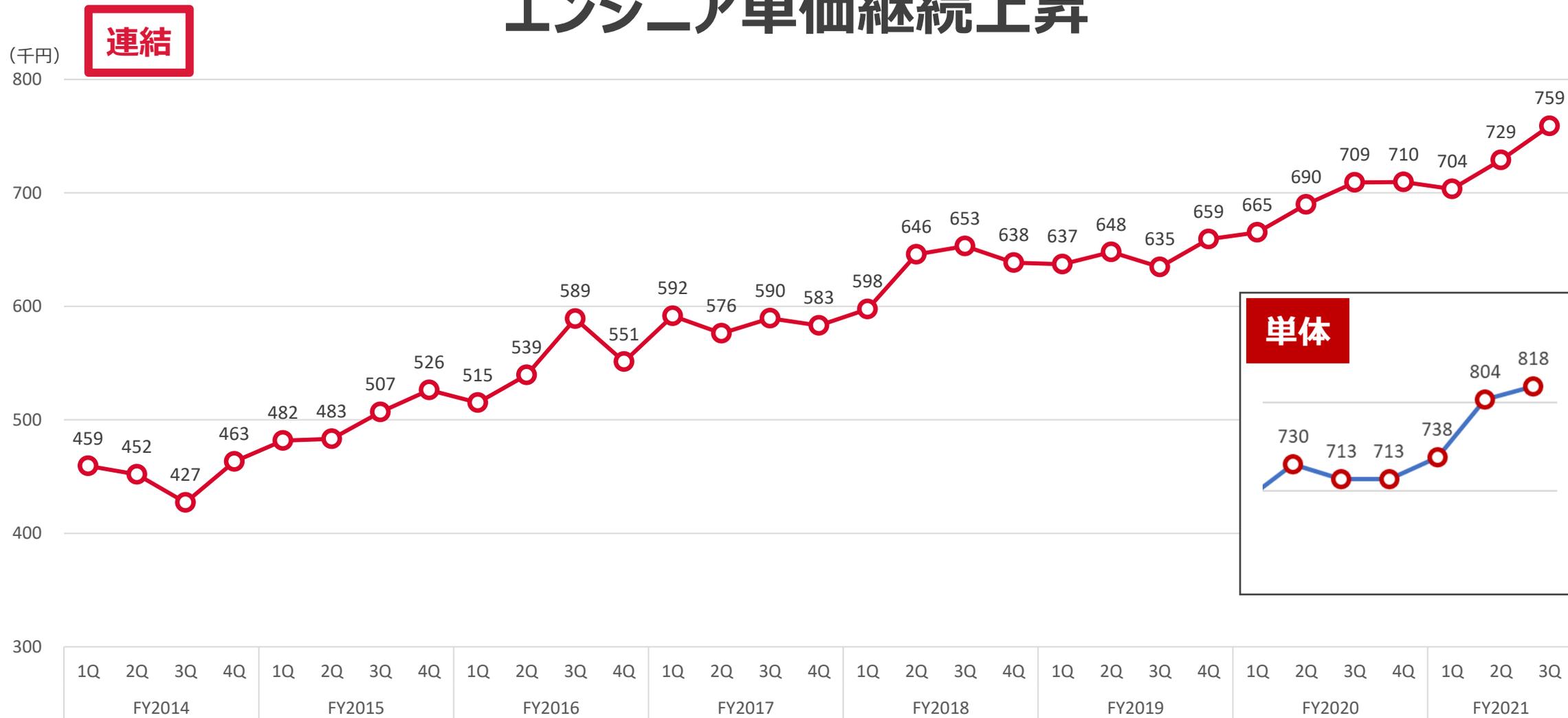
直近2期と実績比較しても、高い進捗率で着地。  
通期売上高目標450億円に向けてラストスパート

## 通期売上目標に対する3Q進捗率



# 連結エンジニア単価推移

## PMIやサービス強化により、連結・単体ともに エンジニア単価継続上昇



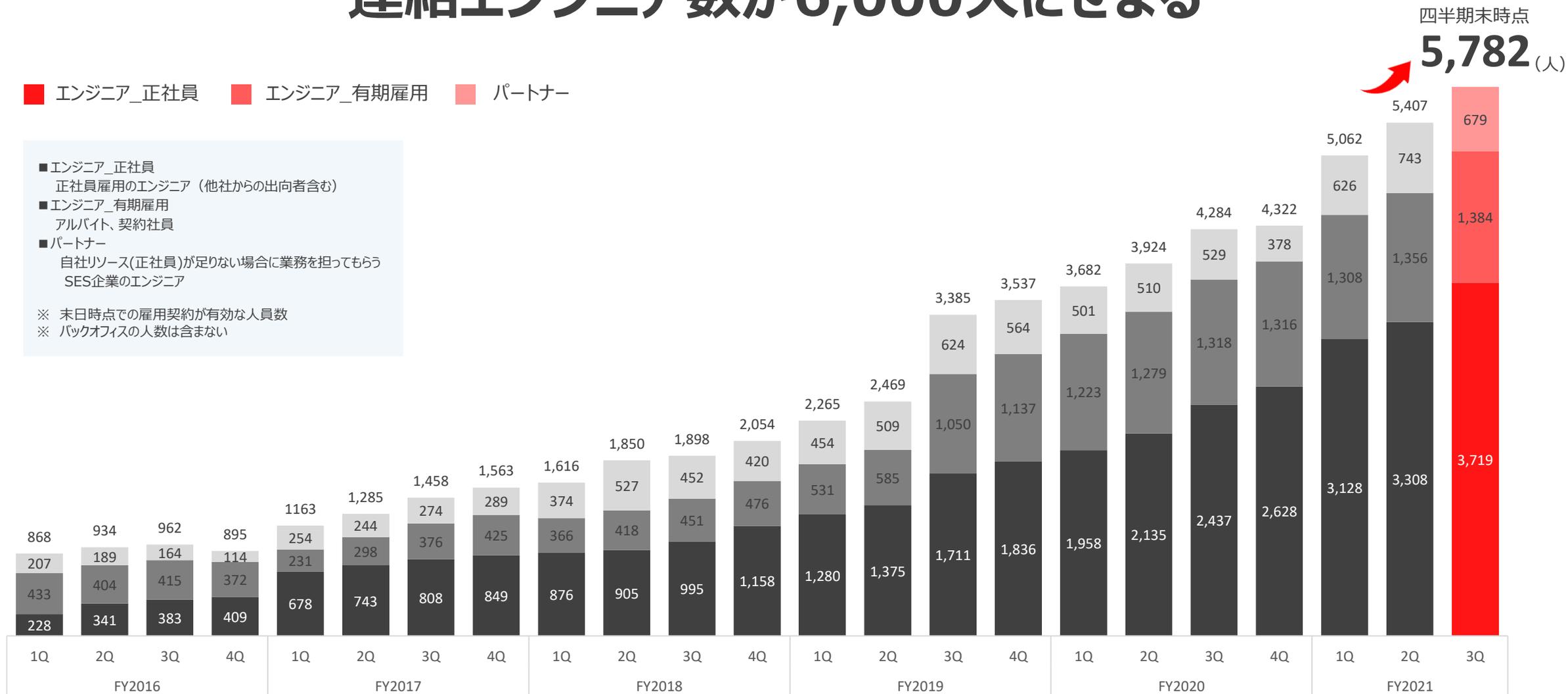
# 連結エンジニア数推移

## 積極的な採用活動により、正社員数が増加。 連結エンジニア数が6,000人にせまる

■ エンジニア\_正社員 ■ エンジニア\_有期雇用 ■ パートナー

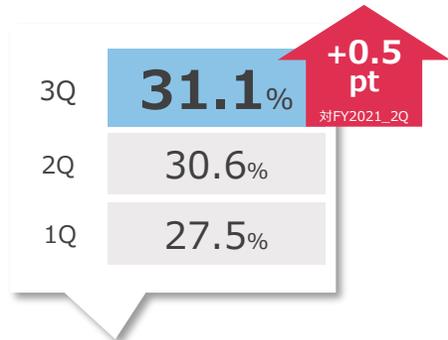
- エンジニア\_正社員  
正社員雇用のエンジニア（他社からの出向者含む）
- エンジニア\_有期雇用  
アルバイト、契約社員
- パートナー  
自社リソース(正社員)が足りない場合に業務を担ってもらう  
SES企業のエンジニア

※ 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

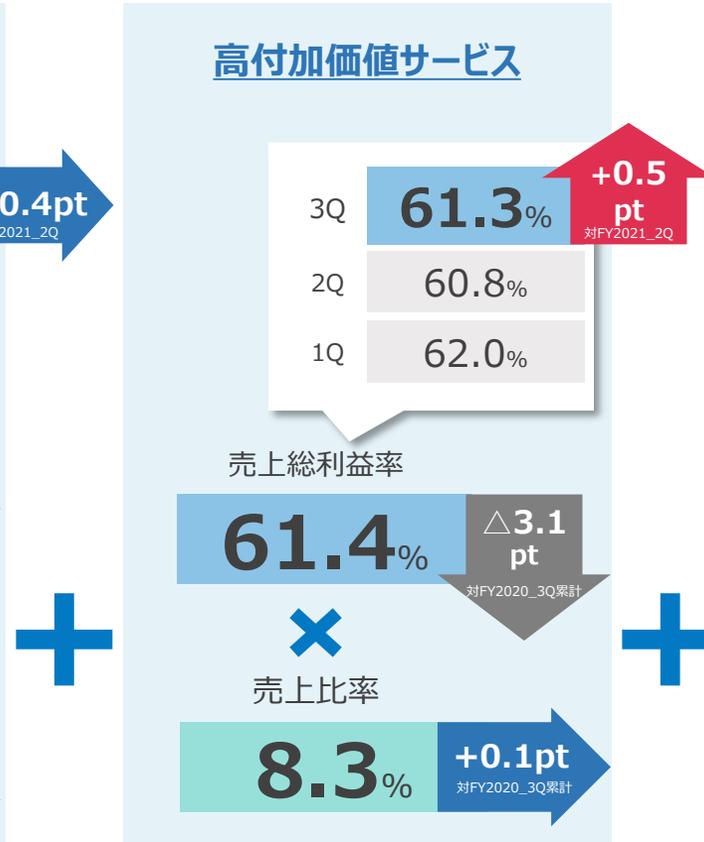


# 売上総利益率構成別の変化状況

3Qの売上総利益率では、ほぼすべての項目で上昇基調。  
特に開発案件等は上昇した



- ・品質保証（テスト・PMOなど）
- ・CS事業など



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



- ・開発エンジニア
- ・中古PC販売
- ・広告販売など

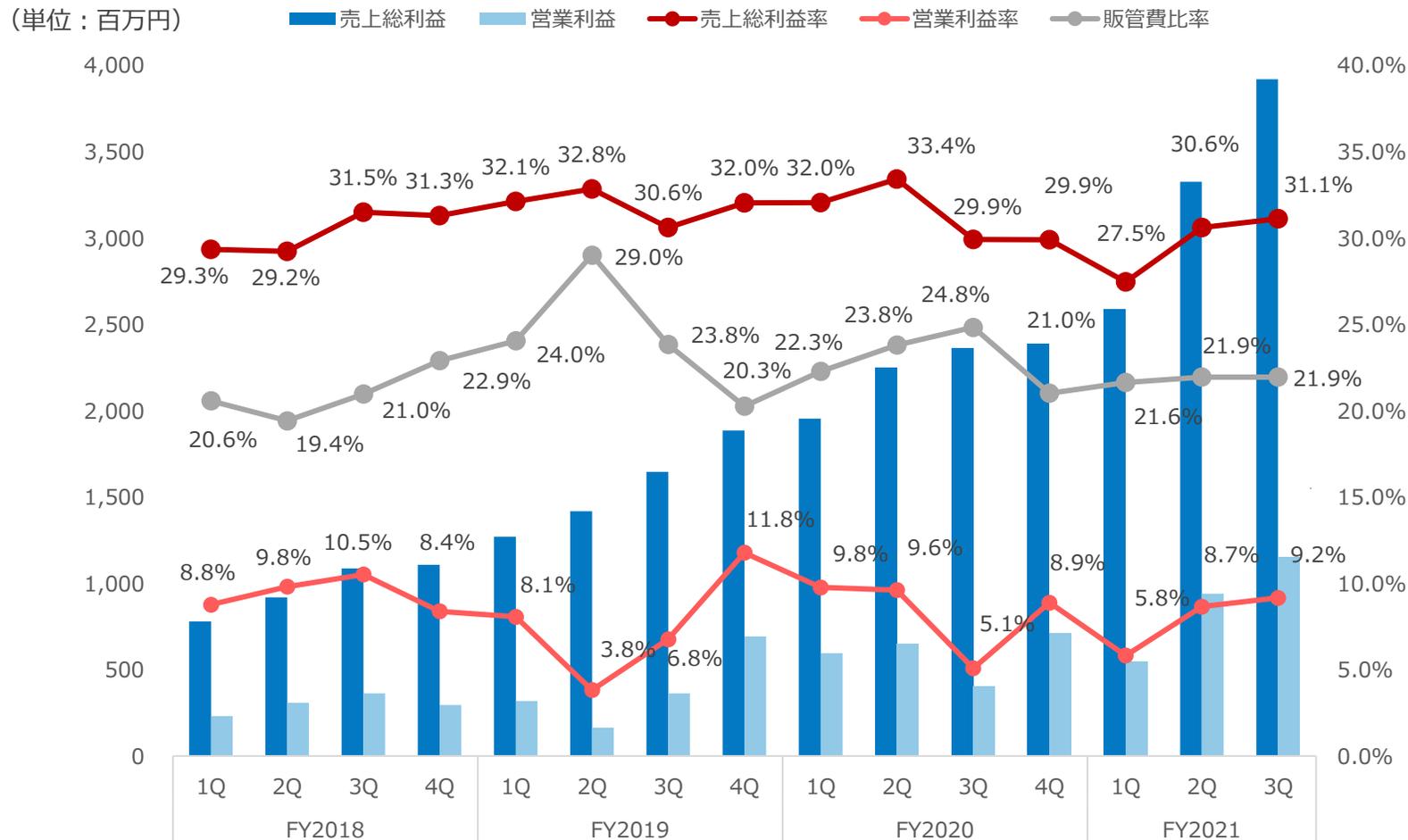
## 人件費・採用費を中心に対売上高販管費比率が低下。 運用コストの効率化がすすむ

(単位：百万円)	FY2021 3Q		前年同期 (FY2020 3Q)			FY2021 1Q~3Q		前年同期 (FY2020 1Q~3Q)		
	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	<b>1,353</b>	<b>10.7%</b>	973	12.3%	39.1%	<b>3,516</b>	<b>10.7%</b>	2,365	11.4%	48.7%
採用費	<b>700</b>	<b>5.6%</b>	495	6.3%	41.2%	<b>1,530</b>	<b>4.7%</b>	1,224	5.9%	25.0%
広告宣伝費	<b>17</b>	<b>0.1%</b>	18	0.2%	△4.7%	<b>49</b>	<b>0.2%</b>	67	0.3%	△26.3%
地代家賃	<b>119</b>	<b>0.9%</b>	89	1.1%	32.6%	<b>358</b>	<b>1.1%</b>	249	1.2%	43.5%
支払報酬	<b>61</b>	<b>0.5%</b>	46	0.6%	32.3%	<b>233</b>	<b>0.7%</b>	163	0.8%	43.1%
のれん償却費	<b>198</b>	<b>1.6%</b>	82	1.0%	140.8%	<b>557</b>	<b>1.7%</b>	168	0.8%	231.6%
減価償却費	<b>21</b>	<b>0.2%</b>	19	0.2%	8.6%	<b>64</b>	<b>0.2%</b>	51	0.2%	25.3%
その他	<b>293</b>	<b>2.3%</b>	232	2.9%	26.2%	<b>875</b>	<b>2.7%</b>	628	3.0%	39.3%
合計	<b>2,764</b>	<b>21.9%</b>	1,958	24.8%	41.2%	<b>7,186</b>	<b>21.9%</b>	4,918	23.7%	46.1%

※FY2020 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。

# 四半期連結利益推移

## 売上総利益・営業利益ともに大きく伸張



### 売上総利益

- ・コロナ影響で低下していた稼働率の改善、エンジニア単価の継続的な向上などにより大幅回復
- ・営業活動の強化に伴うニーズ拡大を追い風に、さらなる向上を推進する
- ・エンジニア単価の上昇や、プライム顧客の獲得により、さらなる上昇を目指す

### 営業利益

- ・継続的な販管費のコントロールを実施し、売上総利益率の改善に比例する営業利益率を確保
- ・引き続き、戦略投資は積極的に実施しつつ、運用コストの効率化がすすむ

※FY2020 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

## 継続的に自己資本が増加。十分な投資余力を確保

(単位：百万円)	FY2021 3Q	前年同期 (FY2020 3Q)		前年度末 (FY2020 4Q)	
		実績	増減率	実績	増減率
流動資産	19,784	11,911	66.1%	11,175	77.0%
うち現金及び預金	13,555	7,564	79.2%	6,524	107.8%
固定資産	12,771	7,760	64.6%	8,645	47.7%
総資産	32,555	19,671	65.5%	19,821	64.2%
流動負債	7,720	5,267	46.6%	5,188	48.8%
固定負債	3,227	4,232	△23.7%	3,851	△16.2%
自己資本	21,315	9,922	114.8%	10,511	102.8%
自己資本比率	65.5%	50.4%	15.1pt	53.0%	12.5pt
新株予約権	4	0	391.5%	0	488.8%
非支配株主持分	287	247	16.3%	268	6.9%

ROE (参考値) ※	
FY2021 3Q	FY2020 4Q
13.1% (18.9%)	17.2%

ROIC (参考値) ※	
FY2021 3Q	FY2020 4Q
11.3% (15.4%)	12.4%

ROA (参考値) ※	
FY2021 3Q	FY2020 4Q
8.0% (9.8%)	9.5%

※ 純利益は、FY2021通期公表値をもとに概算。  
( )内はFY2021 1Qにて実施した海外募集による新株発行 (ABB) の影響を除いた場合

## 2. KPIの推移

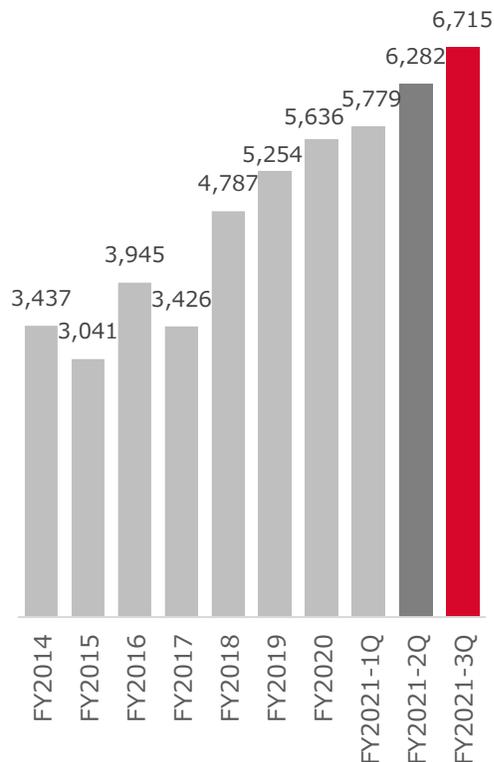
# 単体KPIの推移

## 営業力強化・採用力強化により、各項目ともに継続的に上昇

### 単体

#### 顧客月額売上

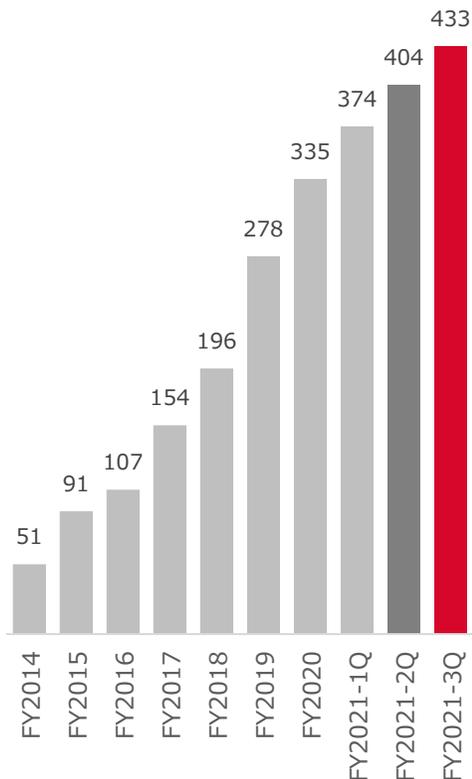
(千円)



※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  
 ※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

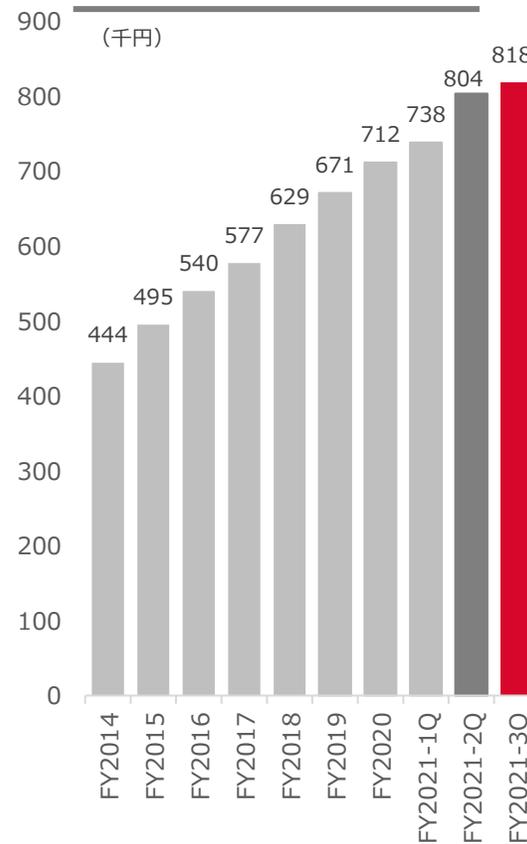
(社)



※ヒンシツ大学・CATライセンス含め全取引社数

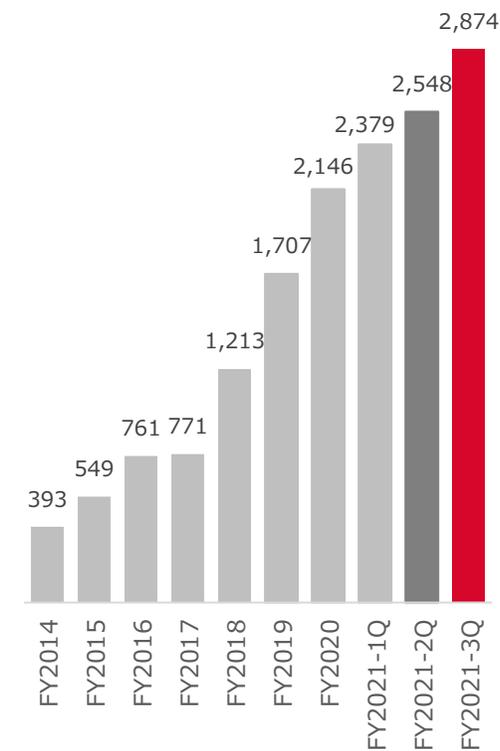
#### エンジニア単価

(千円)



#### エンジニア数

(人) ※Q内平均

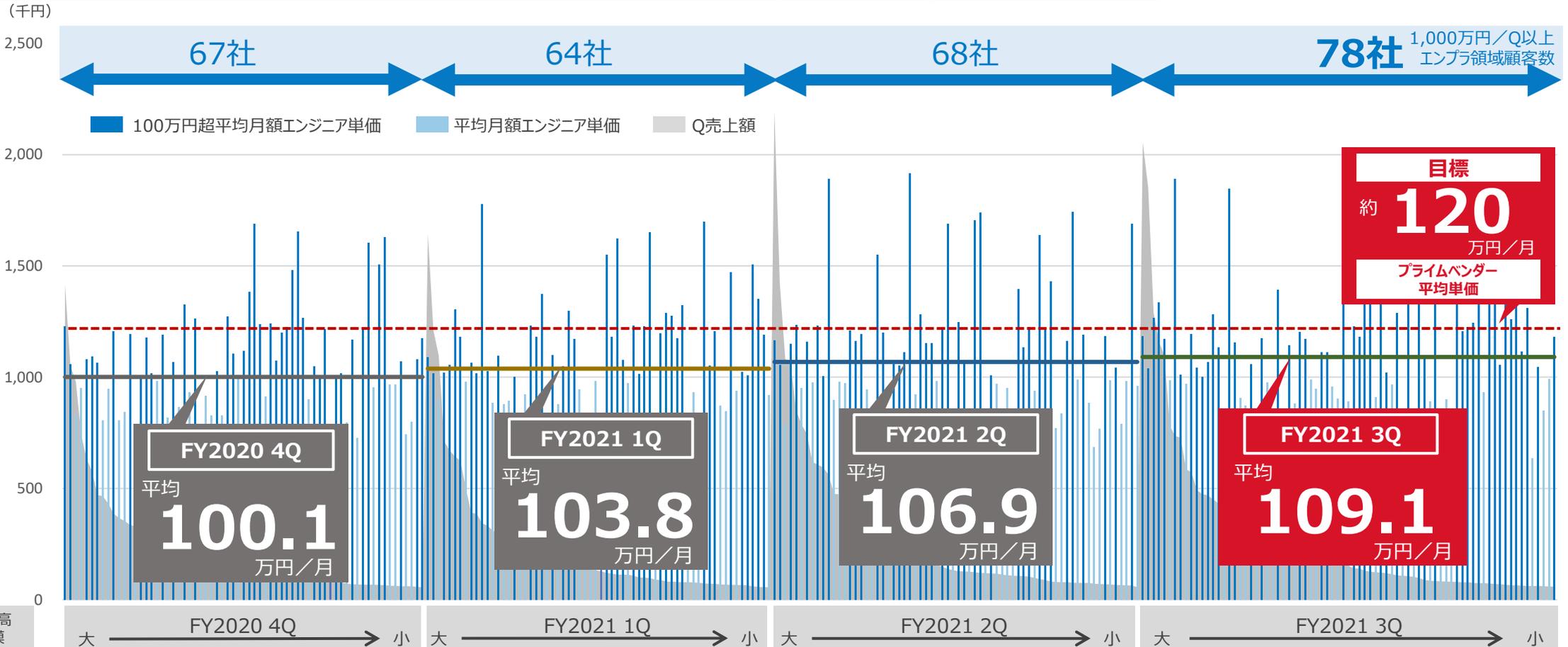


※社内技術開発エンジニア・教育期間中・CAT開発などは除き、週5日未満稼働人員は稼働率を乗じ算出

# エンタープライズ顧客の平均月額エンジニア単価推移

## 顧客の大型化が進み、エンジニア単価の上昇を牽引

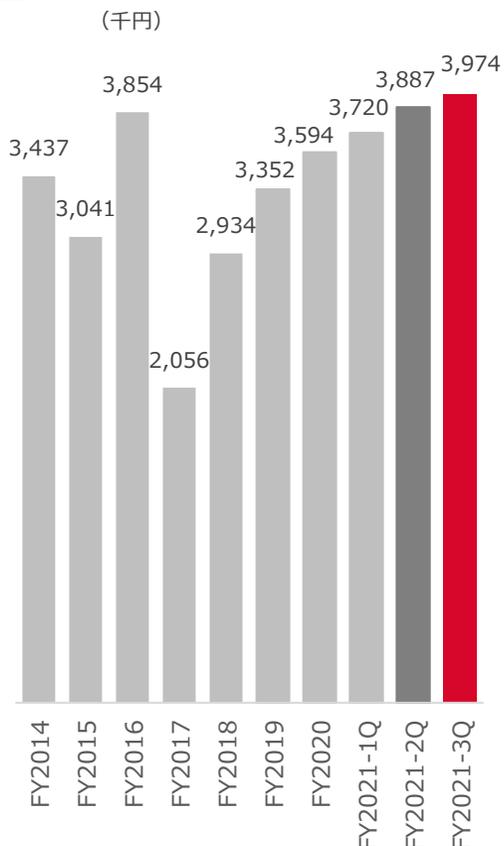
顧客別平均月額エンジニア単価（※エンタープライズ領域売上規模1,000万円/Q以上の顧客を対象）



## 継続的なPMIにより、連結KPIも順調に成長

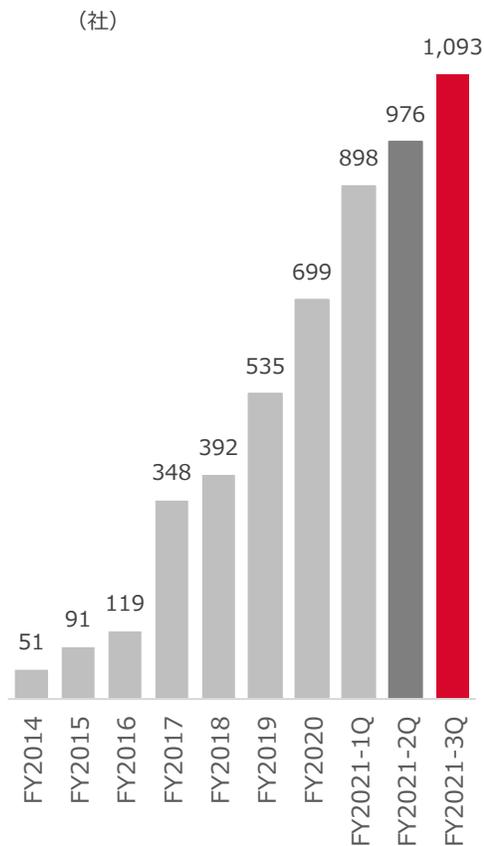
### 連結

#### 顧客月額売上



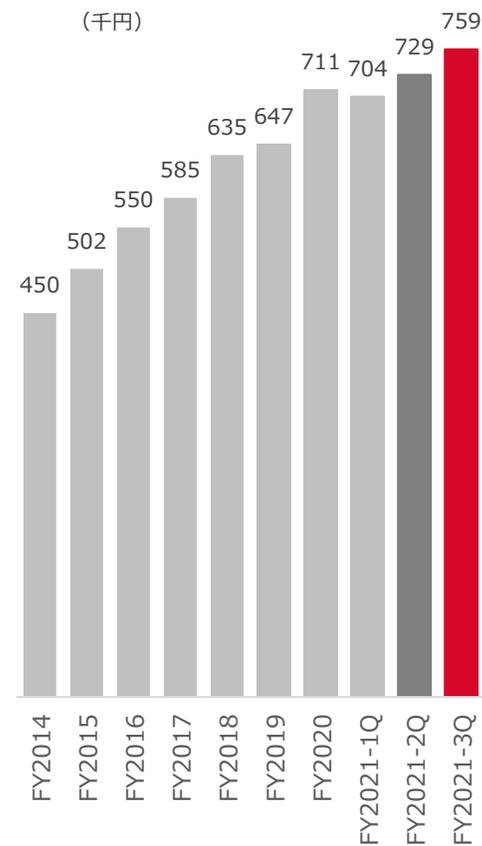
※ヒンツ大学・CATライセンス等のみの少額取引顧客は含めず  
 ※中古パソコン少額取引は除く  
 ※FY2019 3Qより算出方法を検収基準へと変更したため過去の数値に変更があります。

#### 月間取引顧客数

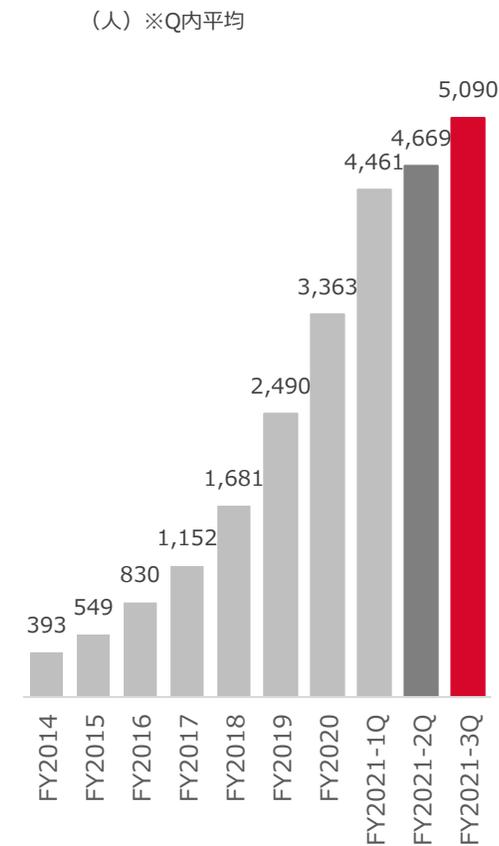


※ヒンツ大学・CATライセンス含め全取引社数  
 ※中古パソコンなどの少額取引は除く

#### エンジニア単価



#### エンジニア数

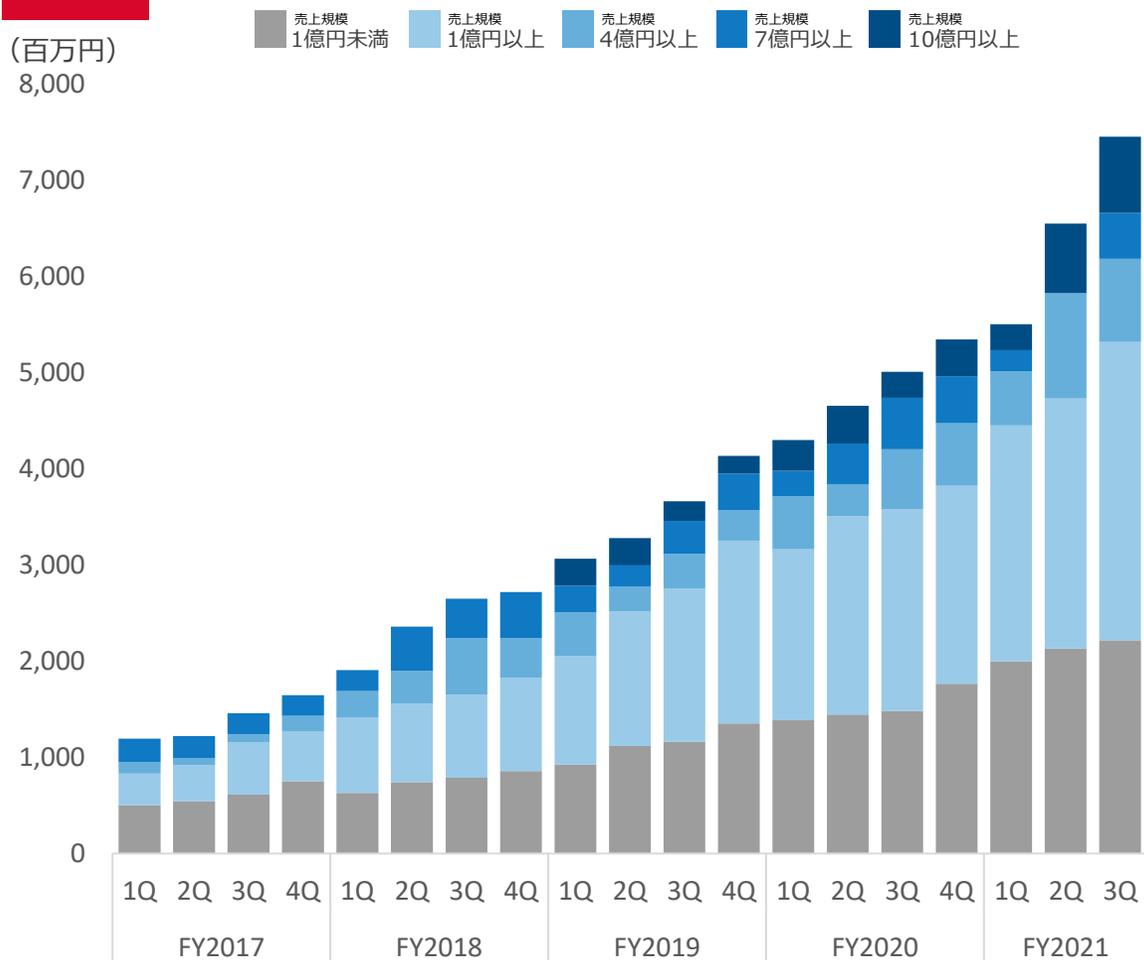


※社内技術開発エンジニア・教育期間中・CAT開発などは除き、週5日未満稼働人員は稼働率を乗じ算出

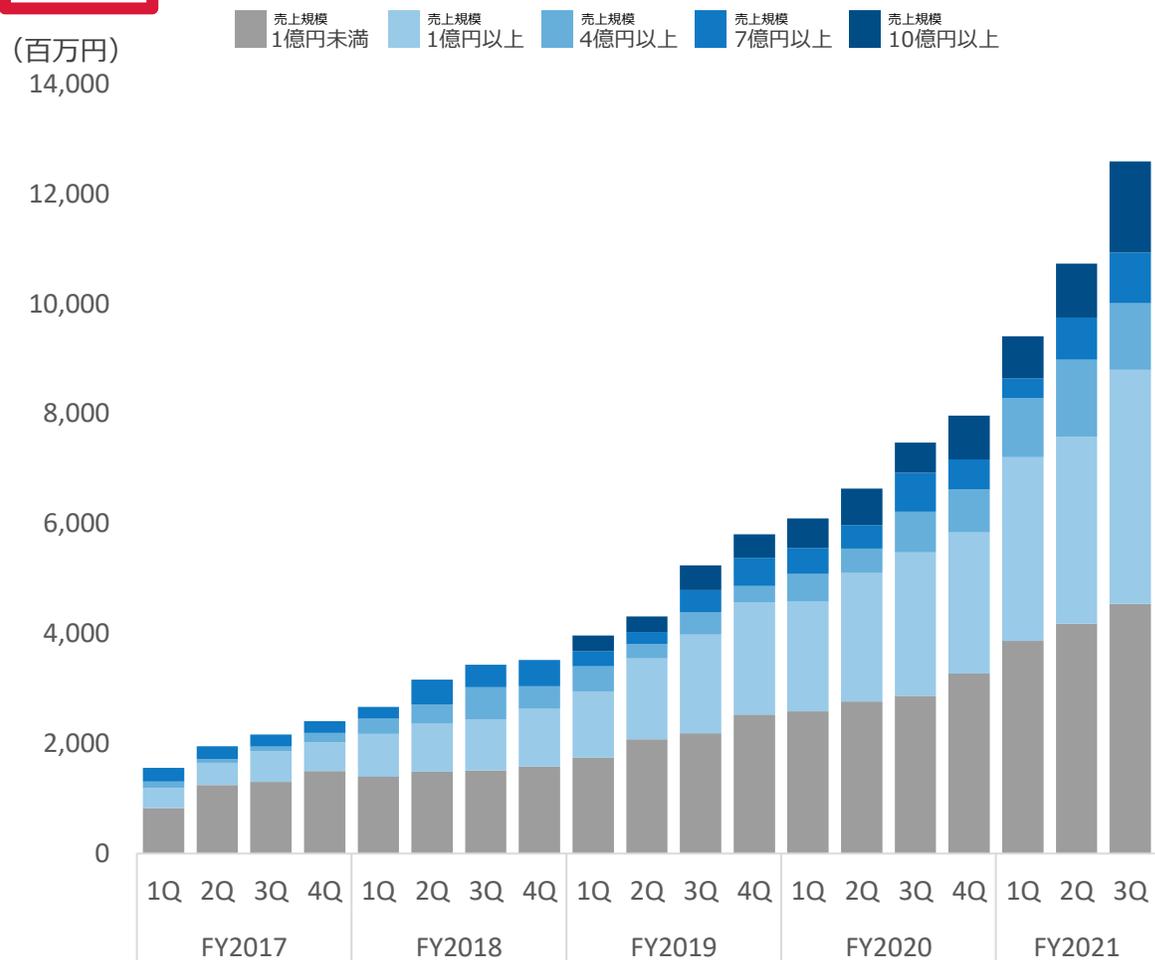
# 顧客売上規模別売上高推移

## 単体・連結ともに、顧客規模拡大が順調に進む

### 単体



### 連結



# 3. FY2021 アクション計画と3Q状況

## 売上高3,000億円に向けたマイルストーン

## 「SHIFT1000」に向けた取り組みを加速。様々な改革を推進

SHIFT本体  
における  
マイルストーン

売上高	500億円	1,000億円	3,000億円
ブランド	「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	6,000人	11,000人	30,000人
目標達成年度	FY2021	FY2025	FY2030
アカウント/営業	強い営業組織の確立	3,000億円を目指した顧客ポートフォリオ確立	各業界でSHIFT活用が第一想起される
KPI	顧客数：2,000社 (アクティブ 800社、売上@顧客600万円) 営業人数：85人 営業1人あたりの売上：6億円	顧客数：3,000社 (アクティブ 1,300社、売上@顧客800万円) 営業人数：140人 営業1人あたりの売上：7億円	顧客数：8,000社 (アクティブ 3,000社、売上@顧客1,000万円) 営業人数：350人 営業1人あたりの売上：9億円
人事/採用	人材獲得手法のさらなる多様化	No1の採用・人事基盤	日本のITエンジニア100万人のうち約5%が集まる会社
KPI	人事人数：50人 (30人採用@人) エンジニアDB登録数：10万人	人事人数：100人 (35人採用@人) エンジニアDB登録数：30万人	人事人数：200人 (40人採用@人) エンジニアDB登録数：80万人
サービス/技術	事業ポートフォリオの拡大	すべての技術が揃うサービス基盤	スケーラブルなサービス基盤の確立
KPI	エンジニア単価：80万円	エンジニア単価：90万円	エンジニア単価：100万円
M&A/PMI	IT業界でM&Aブランドを確立	さらなるM&A規模の拡大	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：200億円 グループ会社成長率：20%	グループ会社売上：500億円 グループ会社成長率：30%	グループ会社売上：1,500億円 グループ会社成長率：35%

# 「SHIFT1000」進捗状況

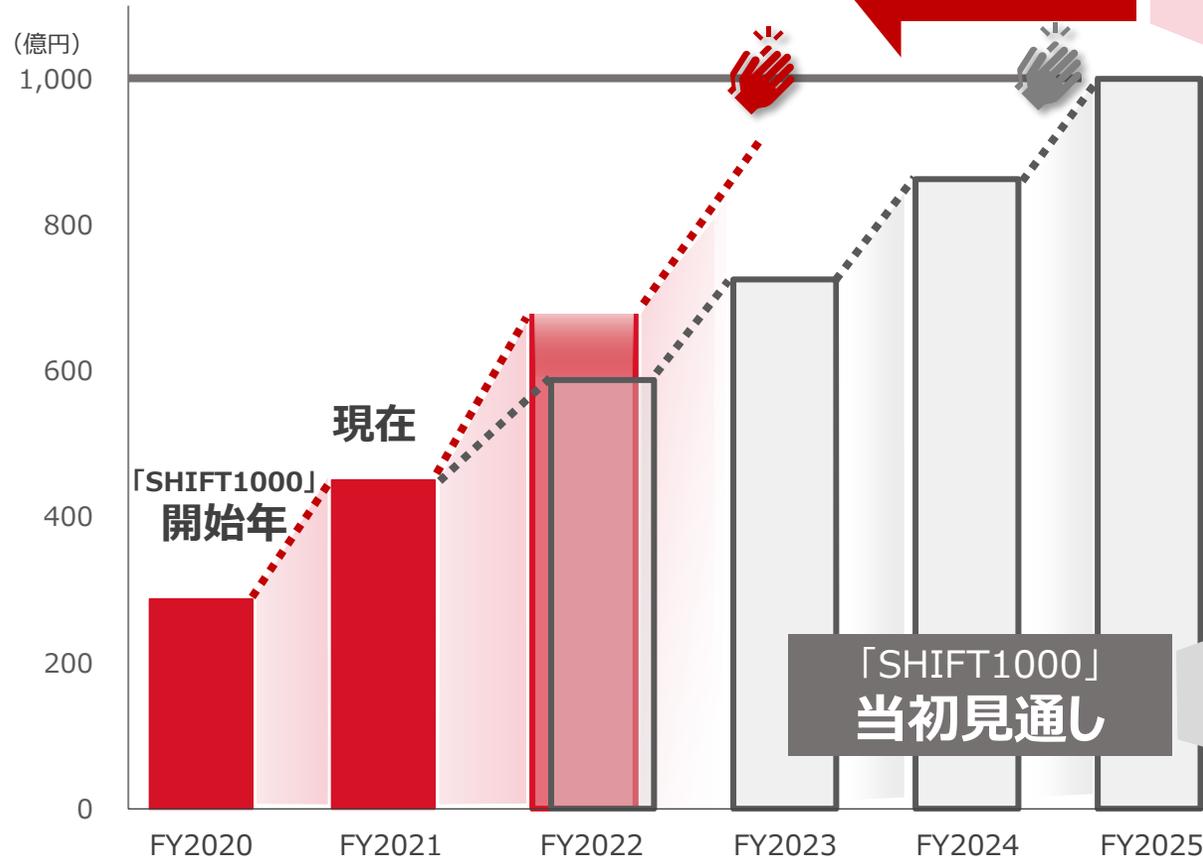
## 中期戦略で設定していた成長力に比べ、単体、グループ会社、M&Aいずれも見通しを上回った

	I 単体オーガニック成長	II グループ会社成長	III M&A
当初見通し	年間 <b>150億円</b> 増		
	売上高増加額 <b>60億円</b> /年	売上高成長率 <b>20%</b> 増	積極的に展開
	クリア 	クリア 	クリア 
FY21 3Q 実績	3Q売上昨対比 増加額 <b>25億円</b> /Q (増加率 50%)	3Q売上昨対比 成長率 <b>21%</b> ※2期以前のグループ会社を対象	今期M&A企業の3Q売上額 増加額 <b>20億円</b> /Q

# 「SHIFT1000」進捗状況

## 「SHIFT1000」の前倒し達成を目指し、Key Driverを推進

### 「SHIFT1000」シナリオ



### 前倒しのためのKey Driver

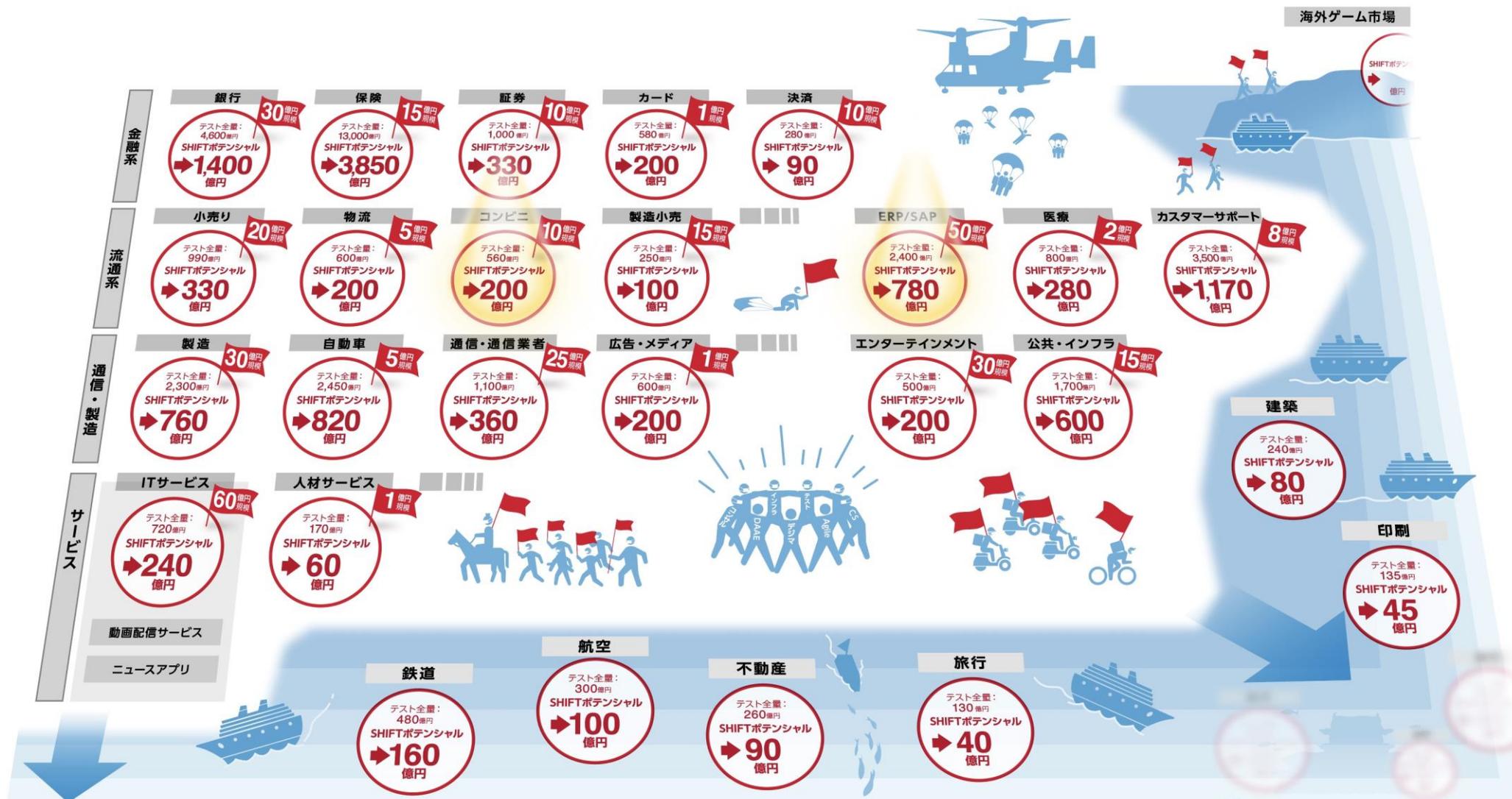
I	II	III
単体オーガニック成長	グループ会社成長	M&A
<ul style="list-style-type: none"> <li>営業改革</li> <li>人事改革</li> <li>サービス改革</li> </ul>	PMI強化	M&A強化

「SHIFT1000」当初見通し

年間 **150億円** 増

# 【営業改革】アカウントマップ

## 小売り・流通関連、ERP関連での売上が伸長

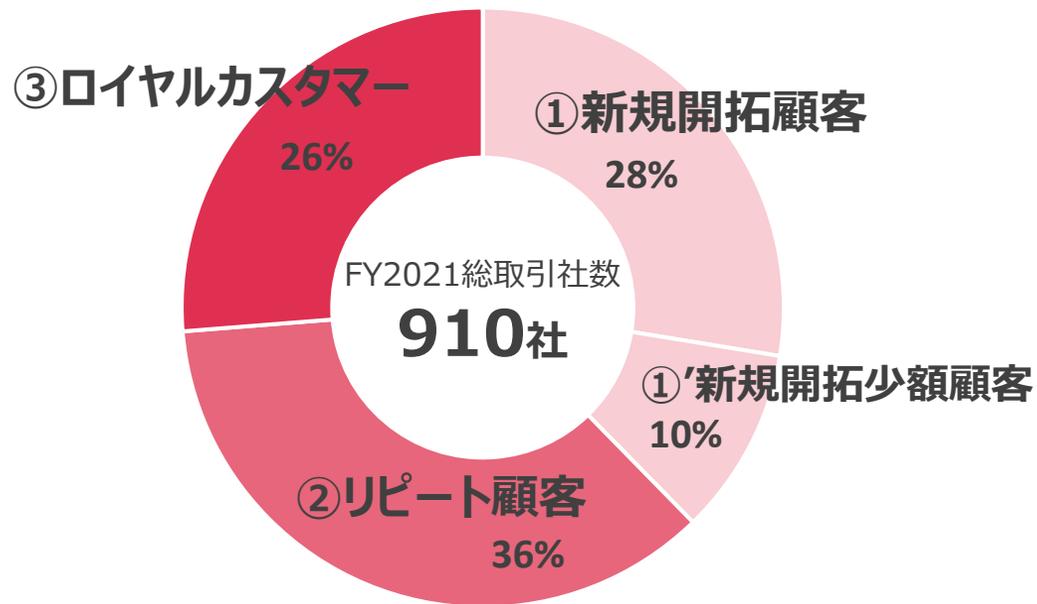


※数字はSHIFTの単体試算

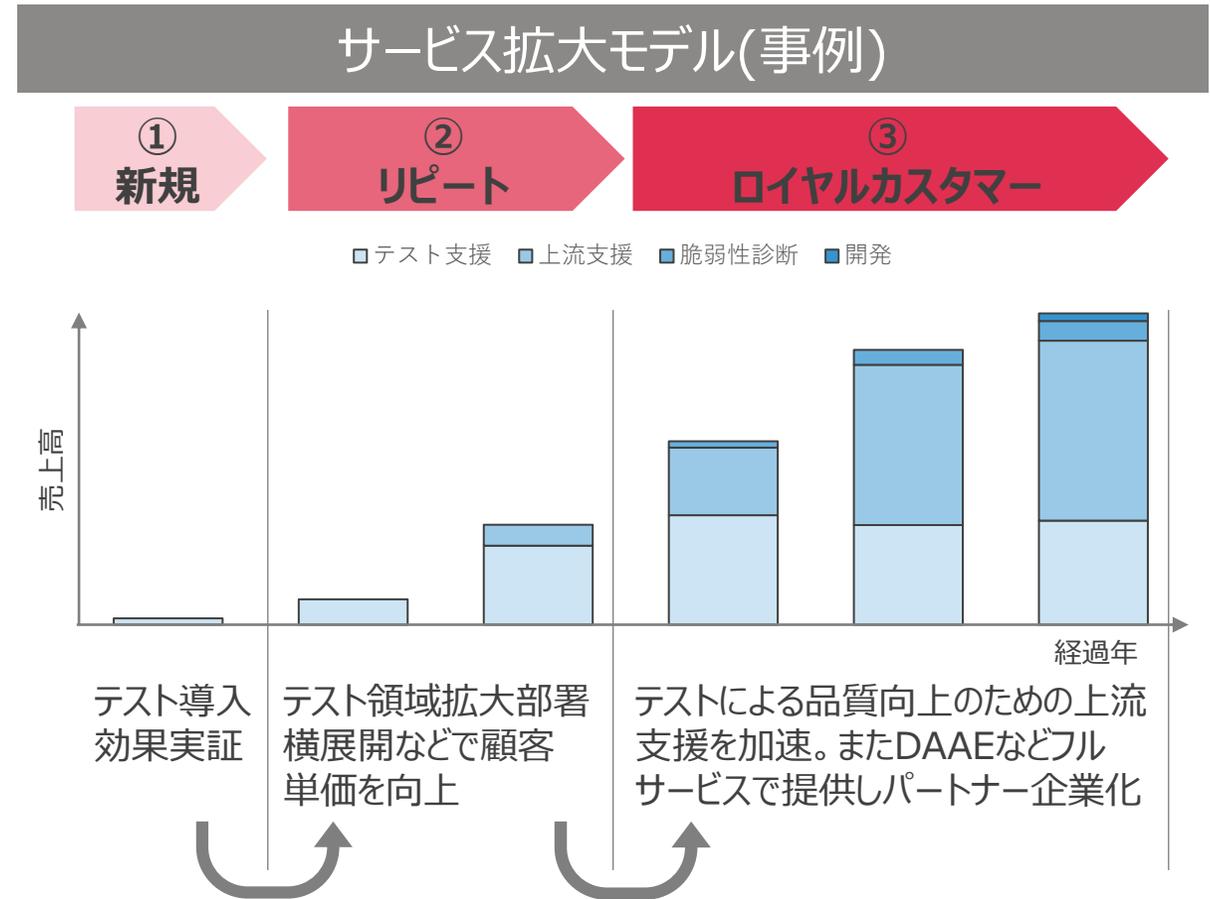
# 【営業改革】アカウント戦略

## 営業活動量増加により新規顧客が順調に拡大。 新規顧客のロイヤルカスタマー化を目指したモデルを設定

FY2021 顧客分類



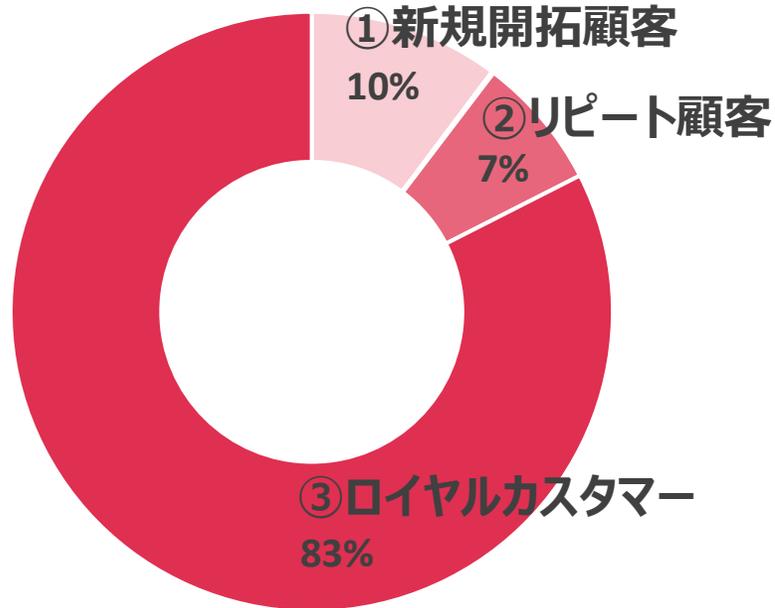
- ①新規開拓顧客：これまで売上がなく、FY2021で初めて取引のあった顧客
- ①'新規開拓少額顧客：新規開拓顧客で、CATライセンス/ピン大などで年間売上が60万円以下の顧客
- ②リピート顧客：前期以前から取引があり、今期売上が一度でもあった顧客
- ③ロイヤルカスタマー：前期以前から取引があり、年間通じて定常的に取引がある顧客



# 【営業改革】アカウント戦略

## ロイヤルカスタマーの平均年間売上額が約1億円弱に拡大。 さらなる価値提供拡大に向け営業戦略を検討

FY2021 顧客売上分類



- ①新規開拓顧客：これまで売上がなく、FY2021で初めて取引のあった顧客
- ②リピート顧客：前期以前から取引があり、今期売上が一度でもあった顧客
- ③ロイヤルカスタマー：前期以前から取引があり、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

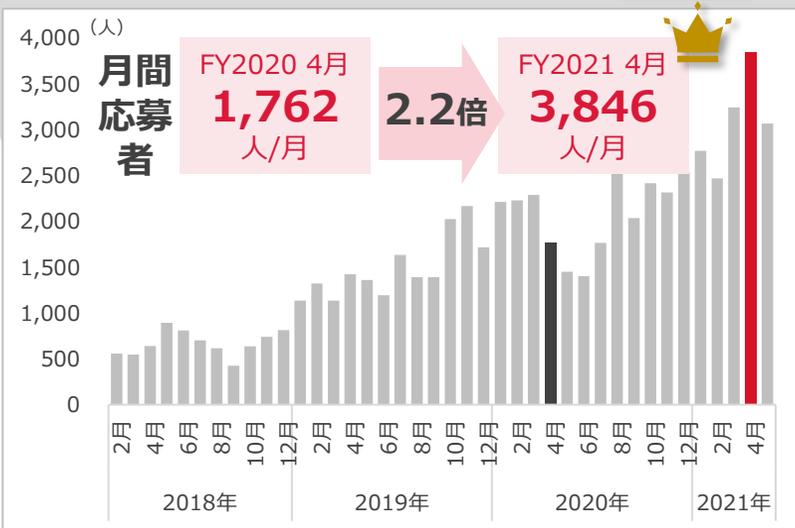
	FY2020	FY2021	変化率
① 新規顧客	940 万円/年	1,100 万円/年	UP! +18%
② リピート顧客	560 万円/年	600 万円/年	UP! +7%
③ ロイヤルカスタマー	8,500 万円/年	9,500 万円/年	UP! +11%

# 【人事改革】採用力強化

## SHIFT単体での採用実績を型化。グループ会社へ展開し 3,000人採用に向けたネクストアクションをおこす

### 1 SHIFT単体の採用の型化

年間約**4万**人規模の**応募者獲得**



### 2 グループ企業への展開

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
	ビジネスモデル	採用における重要なステップ						
SHIFT	●	●	●	●	●	●	●	●

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
Gr1	●	●	●	●	●	●	●	△
Gr2	△	△	×	×	×	×	×	△
Gr3	△	△	×	×	×	×	×	△
Gr4	●	△	×	×	×	×	×	△
Gr5	●	△	×	×	×	×	×	△
Gr6	●	△	×	×	×	×	×	△
Gr7	△	△	×	×	×	×	×	△
Gr8	△	△	×	×	×	×	×	△
Gr9	△	△	×	×	×	×	×	△
Gr10	△	△	×	×	×	×	×	△
Gr11	△	△	×	×	×	×	×	△
Gr12	△	△	×	×	×	×	×	△
Gr13	△	△	×	×	×	×	×	△
Gr14	△	△	×	×	×	×	×	△
Gr15	△	△	×	×	×	×	×	△
Gr16	×	×	×	×	×	×	×	×
Gr17	●	●	●	●	●	●	●	●



### 3 潜在層採用のチャレンジ

転職  
顕在層  
約**10万人**

潜在層  
約**90万人**

非IT人材

# 【人事改革】エンゲージメント施策

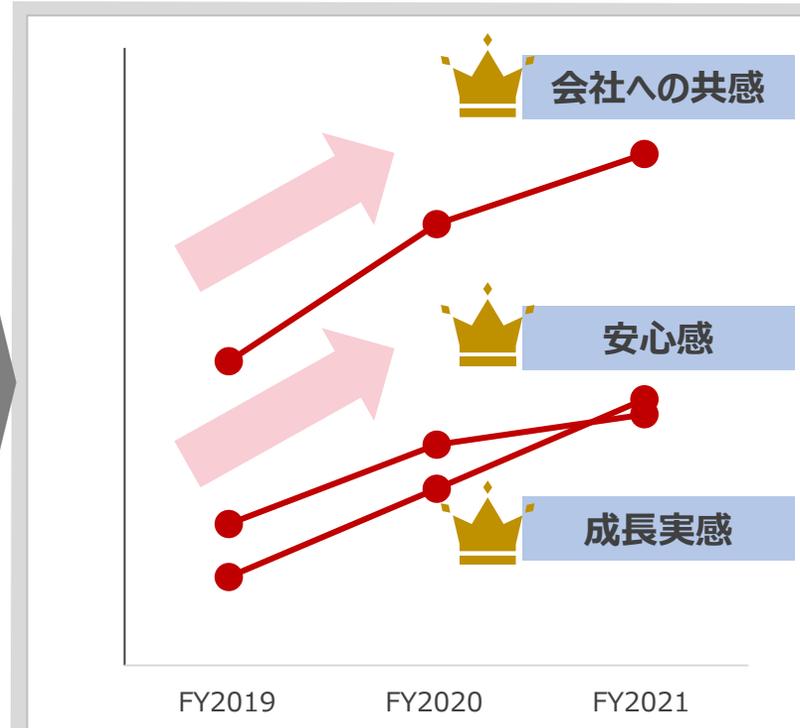
## エンゲージメント施策が功を奏し従業員満足度が向上。退職率も低下

### “SHIFTエンゲージメント強化100施策”

- ✓SHIFTと従業員の接点を可視化
- ✓入社から活躍、退職までの時系列でエンゲージメント強化に繋がるポイントを抽出
- ✓当たり前の事を当たり前徹底強化

- 001 オンボーディングPKG導入
- 002 再配置に向けたスキル情報可視化
- 003 5年後のキャリア開発
- 004 従業員アンケートの徹底運用
- 005 データを元にした受入フロー
- 006 ウェルカムランチの型化
- 007 FFS導入
- 008 キックオフ、振り返りの型化
- .....

### 1 従業員満足度 (ES) 向上



SHIFT全社員へのアンケート

### 2 退職率低下



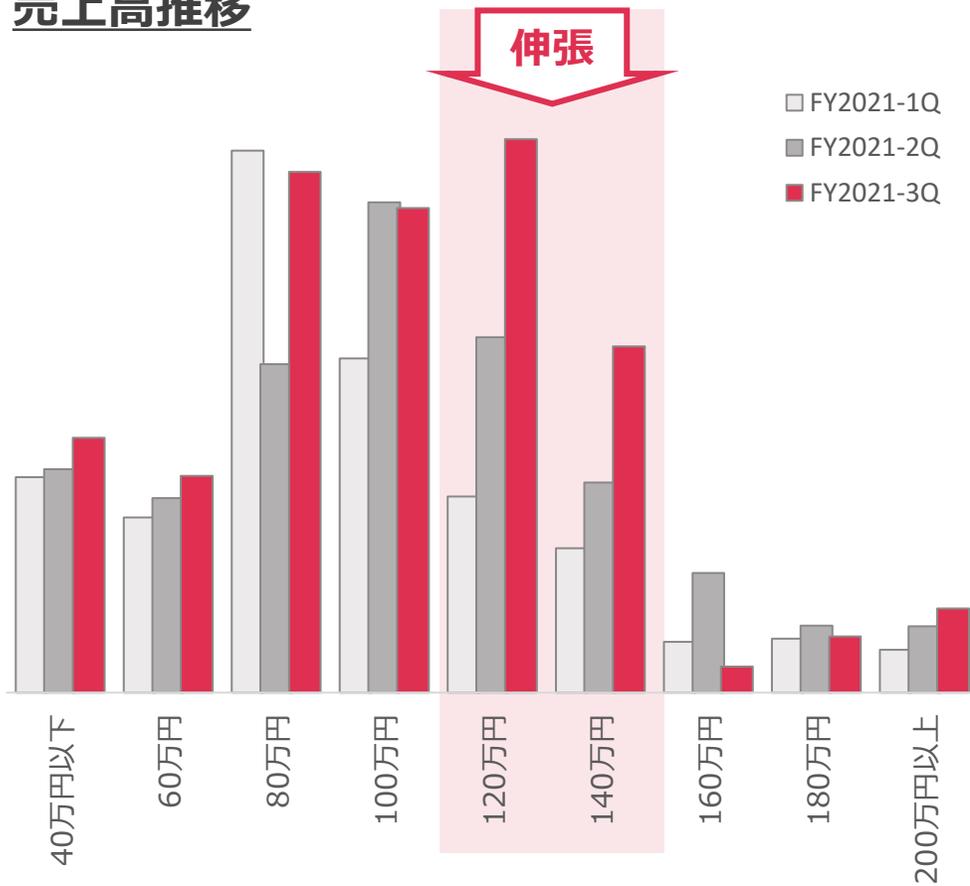
### 3 グループ企業への展開



# 【サービス改革】単価構造改革

## 上流支援や開発領域全体に対する高単価サービスの売上が拡大。 エンジニア単価向上につながる

エンジニア単価ごとの  
売上高推移



エンジニア分類	3Q売上高 (百万円)※	3Q売上高 1Q対比率	平均単価 (万円)	最大単価 (万円)
テスト	5,607	130%	100	180
コンサル等	421	130%	170	300
アジャイル	477	144% <i>Good!</i>	114	250
インフラ	616	172% <i>Good!</i>	130	240
DAAE	235	273% <i>Good!</i>	152	400
CS	101	127%	90	90

※ヒン大・ライセンス・PC販売等除く

## 今期3Qにて、新たに3件の特許を取得。 各領域での技術力の型化を積極的に進める

### HRテック

2021年3月23日

【特許番号】特許第6856912号

転職潜在層の採用に向けた、飲食店等との紹介スキームをビジネス特許化

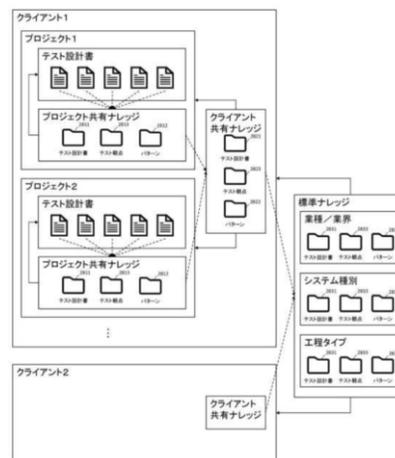


### テスト設計技術

2021年4月9日

【特許番号】特許第6865942号

テストケースDBの情報を基に、システムの仕様変更に対し自動的にテストケースの影響範囲を特定し修正を促す、テスト設計システム特許

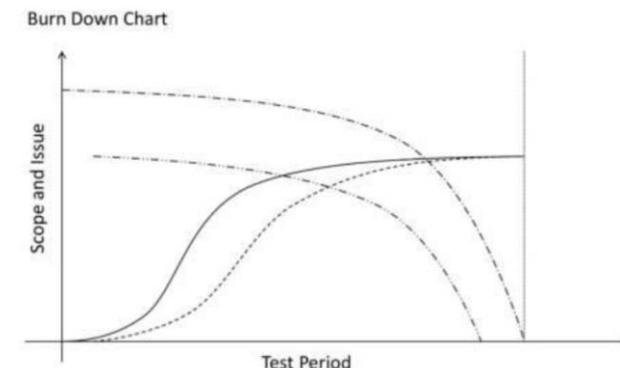


### テスト管理技術

2021年5月28日

【特許番号】特許第6890795号

実施済みテスト結果から、不具合発生予測を行い、残りの実施予定テストケースに優先度をつける。開発工程を効率化するテスト技術特許



# 【PMI強化】グループ営業強化

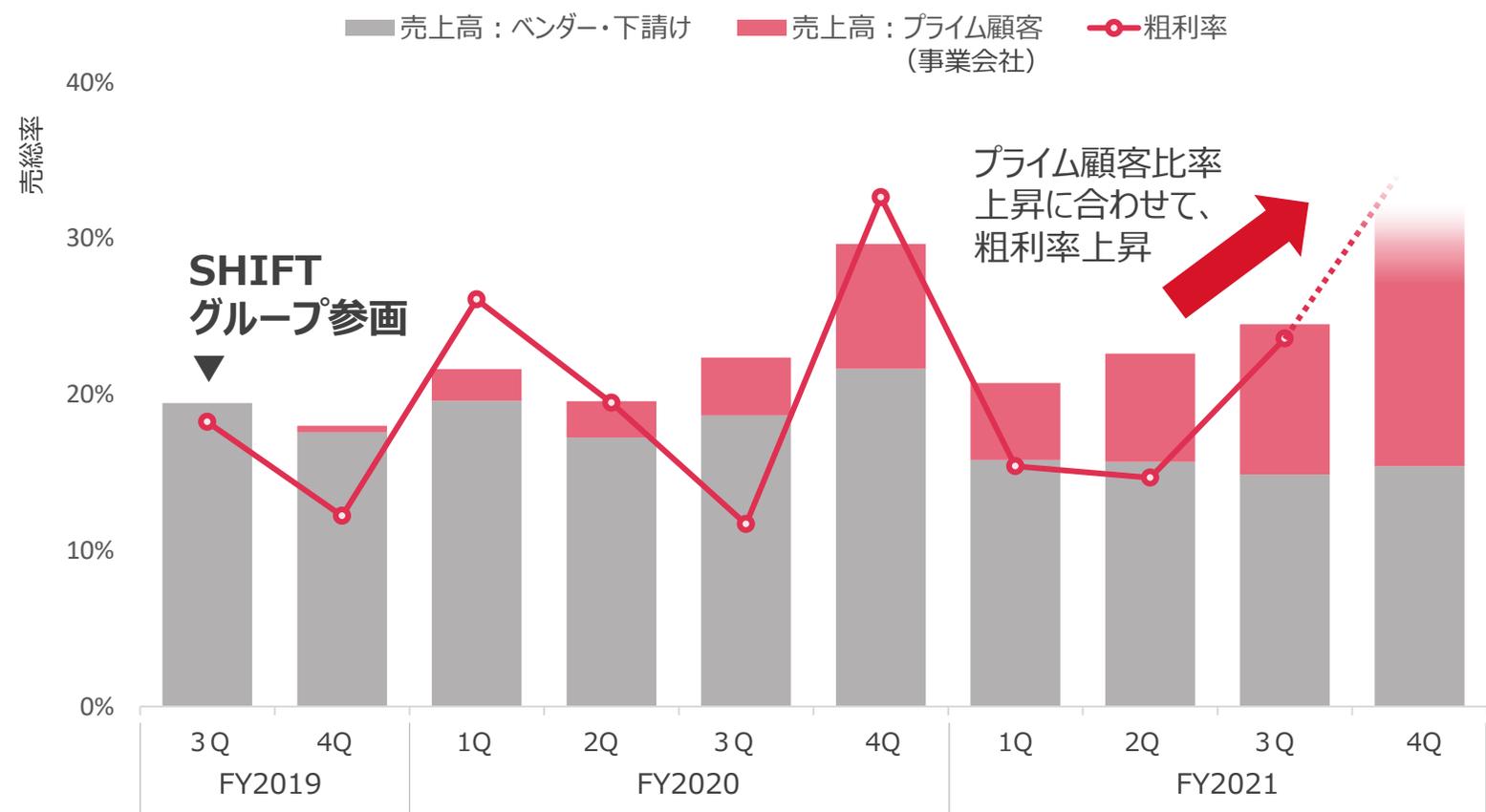
## グループ営業強化を進めたシステムアイで、プライム比率と売上総利益率を向上。この成功事例を他グループ会社にも展開

### 1 PMIの積極実施

### 2 プライム比率が上がり売総率向上（システムアイの事例）

#### PMIの型

ミッション定義	経営指南	経営状況分析	営業連携	プライム顧客	標準化・検定サポート	社員給与UP	採用強化	バックオフィス連携	インセンティブ設計
---------	------	--------	------	--------	------------	--------	------	-----------	-----------



## 【M&amp;A強化】新たな連携企業

## 「売れるサービス作り」の第一想起に向け、新たに2社と提携



業務資本提携

株式会社フェズ



M&amp;A

DICO株式会社

## 会社概要

小売業界のDXを推進。ドラッグストアをはじめ、実店舗を持つ小売店舗のシステム／オペレーションにおいて新しい常識となる広告・販促・店頭プラットフォーム「Urumo」を展開

## 今回の目的

DAAE手法を用いて開発支援することにより、フェズ社のビジネスを加速させ、同時にDAAE成功事例とし、さらなるサービス拡大を狙う

## 設立／資本金

2015年12月3日

100万円

## 取得株式割合

2.4% (潜在ベース)

## 事業内容

リテールテック事業

エンターテインメント領域における、ゲームローカライズ、各種翻訳や、ゲーム開発／ローカライズ人材の派遣事業を展開

需要が拡大する海外ゲームの品質保証、ローカライズ案件に対するサービスレベルを強化することで、グローバルを見据えた事業展開を推進する

2011年3月1日

500万円

80%

- ・ゲーム／コンテンツローカライズ、各種翻訳
- ・ゲーム開発・ローカライズ人材の派遣

# 【基盤強化】財務戦略

## ソフトウェア事業業界初となる「ポジティブ・インパクト金融」により、借入枠を70億円設定。機動的な投資余力が増えた



### SHIFTのESGへの取り組みが評価される

#### SHIFTのESG

- ✓ 品質保証事業を通じた社会への貢献
- ✓ 品質保証事業を通じたIT業界への貢献
  - ・ IT人材不足の解消
  - ・ 業界構造の变革
- ✓ 多様な人材への就業機会の実現
- ✓ 社会への環境負荷の低減

#### 関連するSDGs



※正式名称は、「ポジティブ・インパクト金融原則適合型ESG/SDGs評価資金調達」。SDGsの達成に向け、金融機関が積極的な投融資を行うための原則として、国連環境計画・金融イニシアティブ（UNEP FI）により策定されたポジティブ・インパクト金融原則に適合した融資商品

## 【基盤強化】経営組織の強化

グローバル企業でCFOとして急成長を牽引した服部氏が、  
CFOとして参画。売上高1兆円企業に向け、経営組織の強化を進める

売上高3,000億円を見据えた  
さらなる強化を目指す4つの柱

1

経営チームの強化

2

財務戦略の強化

3

グループ経営戦略の強化

4

グローバル化への対応

新CFOを迎え、  
財務戦略を強化

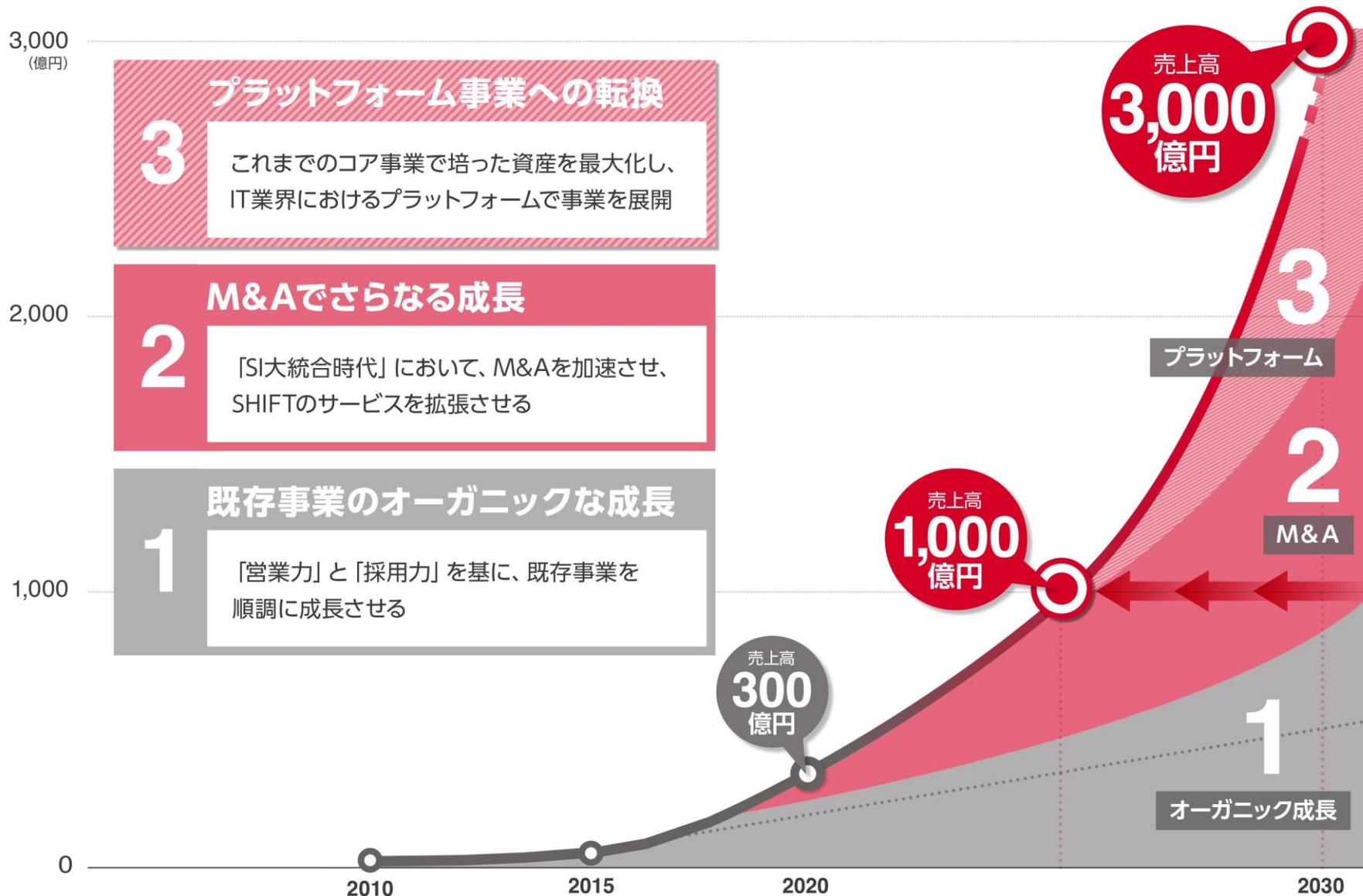
「SHIFT1000」を  
さらに加速

### 服部 太一（46）経歴

1998年 4月 日本電信電話(株)（後、NTTコミュニケーションズ(株)に分社） 入社  
2006年 6月 (株)リクルートホールディングス 入社  
2012年10月 Indeed Inc. 取締役（出向）  
2014年 4月 同社 Vice President, Finance  
2018年 4月 同社 Senior Vice President, Finance  
2019年 4月 同社 CFO  
2021年 1月 (株)リクルートホールディングス 帰任

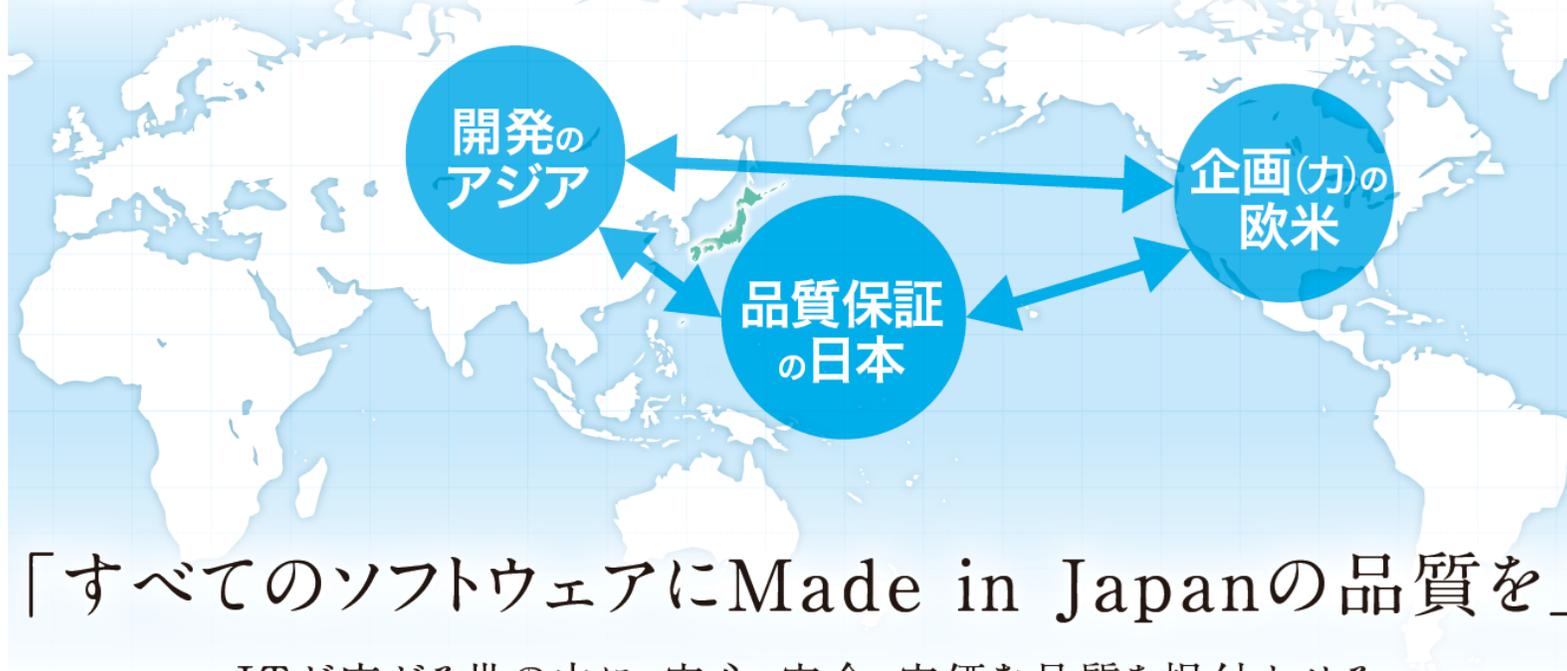
# 成長戦略「SHIFT1000」

## 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



# この産業が日本発、世界へ行くために

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



「すべてのソフトウェアにMade in Japanの品質を」

ITが広がる世の中に、安心・安全・安価な品質を根付かせる。  
これがSHIFTの目指す未来です。

# (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	従業員数	連結: <b>6,460</b> 人 単体: <b>3,560</b> 人 (パートナー・派遣含) 2021年5月末時点																											
所在地	<p>【本社&amp;東京オフィス】 東京都港区麻布台2-4-5 メソニック39MTビル</p> <p>【札幌オフィス】 北海道札幌市      【大阪オフィス】 大阪府大阪市</p> <p>【福岡オフィス】 福岡県福岡市      【名古屋オフィス】 愛知県名古屋市</p>																													
関係会社	<p>グループ会社</p> <table border="0"> <tr> <td>株式会社SHIFT SECURITY (東京都)</td> <td>株式会社分析屋 (神奈川県)</td> <td>DICO株式会社 (東京都)</td> </tr> <tr> <td>株式会社メソドロジック (東京都)</td> <td>株式会社リアルグローブ・オートメーティッド (東京都)</td> <td>株式会社クラブ (宮崎県)</td> </tr> <tr> <td>バリストライドグループ株式会社 (東京都)</td> <td>株式会社ナディア (東京都)</td> <td>株式会社サーベイジシステム (東京都)</td> </tr> <tr> <td>ALH株式会社 (東京都)</td> <td>株式会社xbs (東京都)</td> <td>株式会社マスラボ (東京都)</td> </tr> <tr> <td>Airitech株式会社 (東京都)</td> <td>株式会社エスエヌシー (大阪府)</td> <td>トゥリーアンドノーフ株式会社 (鳥取県)</td> </tr> <tr> <td>株式会社アッション (東京都)</td> <td>株式会社CLUTCH (東京都)</td> <td>SHIFT Global Pte Ltd (シンガポール)</td> </tr> <tr> <td>株式会社さうなし (東京都)</td> <td>株式会社ホープス (東京都)</td> <td>SHIFT ASIA CO., LTD. (ベトナム)</td> </tr> <tr> <td>株式会社SHIFT PLUS (高知県)</td> <td>VISH株式会社 (愛知県)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>株式会社システムアイ (神奈川県)</td> <td>株式会社A-STAR (東京都)</td> <td></td> </tr> </table>			株式会社SHIFT SECURITY (東京都)	株式会社分析屋 (神奈川県)	DICO株式会社 (東京都)	株式会社メソドロジック (東京都)	株式会社リアルグローブ・オートメーティッド (東京都)	株式会社クラブ (宮崎県)	バリストライドグループ株式会社 (東京都)	株式会社ナディア (東京都)	株式会社サーベイジシステム (東京都)	ALH株式会社 (東京都)	株式会社xbs (東京都)	株式会社マスラボ (東京都)	Airitech株式会社 (東京都)	株式会社エスエヌシー (大阪府)	トゥリーアンドノーフ株式会社 (鳥取県)	株式会社アッション (東京都)	株式会社CLUTCH (東京都)	SHIFT Global Pte Ltd (シンガポール)	株式会社さうなし (東京都)	株式会社ホープス (東京都)	SHIFT ASIA CO., LTD. (ベトナム)	株式会社SHIFT PLUS (高知県)	VISH株式会社 (愛知県)		株式会社システムアイ (神奈川県)	株式会社A-STAR (東京都)	
株式会社SHIFT SECURITY (東京都)	株式会社分析屋 (神奈川県)	DICO株式会社 (東京都)																												
株式会社メソドロジック (東京都)	株式会社リアルグローブ・オートメーティッド (東京都)	株式会社クラブ (宮崎県)																												
バリストライドグループ株式会社 (東京都)	株式会社ナディア (東京都)	株式会社サーベイジシステム (東京都)																												
ALH株式会社 (東京都)	株式会社xbs (東京都)	株式会社マスラボ (東京都)																												
Airitech株式会社 (東京都)	株式会社エスエヌシー (大阪府)	トゥリーアンドノーフ株式会社 (鳥取県)																												
株式会社アッション (東京都)	株式会社CLUTCH (東京都)	SHIFT Global Pte Ltd (シンガポール)																												
株式会社さうなし (東京都)	株式会社ホープス (東京都)	SHIFT ASIA CO., LTD. (ベトナム)																												
株式会社SHIFT PLUS (高知県)	VISH株式会社 (愛知県)																													
株式会社システムアイ (神奈川県)	株式会社A-STAR (東京都)																													
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出来る市場を創った</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1,000億円を狙えるポテンシャル</li> <li>サービス開始以来、売上約1.5倍の成長を続けている</li> <li>ITは益々人材不足→2030年には、79万人の不足が予想される*</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>101万件に及び膨大な不具合DBを活用した品質保証</li> <li>人材を選定するCAT検定、人材を育てるヒン大、管理をするCATを開発</li> </ul>																													

# SHIFT代表

## 2000年 2005年 2009年 2019年

### 2000年3月

・京都大学大学院工学研究科  
機械物理工学専攻修了

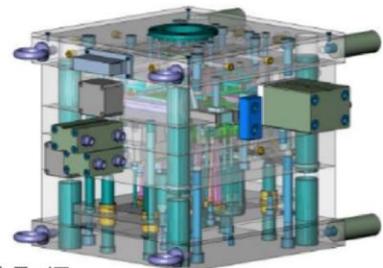
### 2000年4月～2005年6月

・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

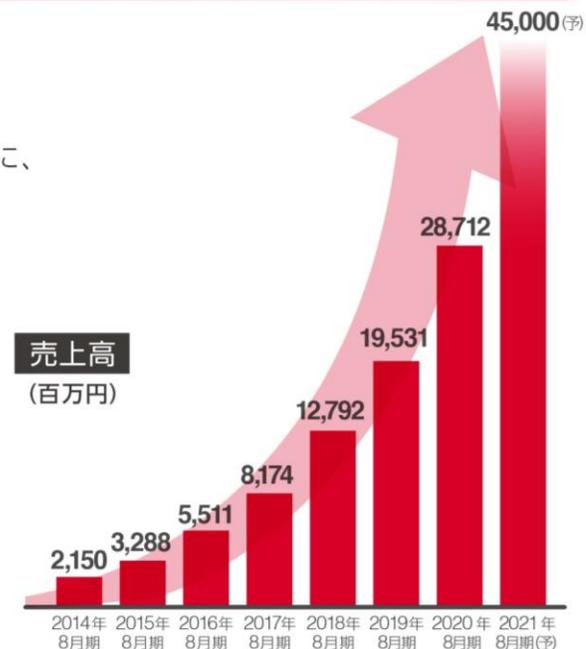
-09年から11期連続成長中

### 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

### 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

**6.1万人**が受験  
合格したのは**6%**

2021年6月末時点

**ナレッジ**

品質保証の方法論

900項目に及ぶ  
標準テスト観点

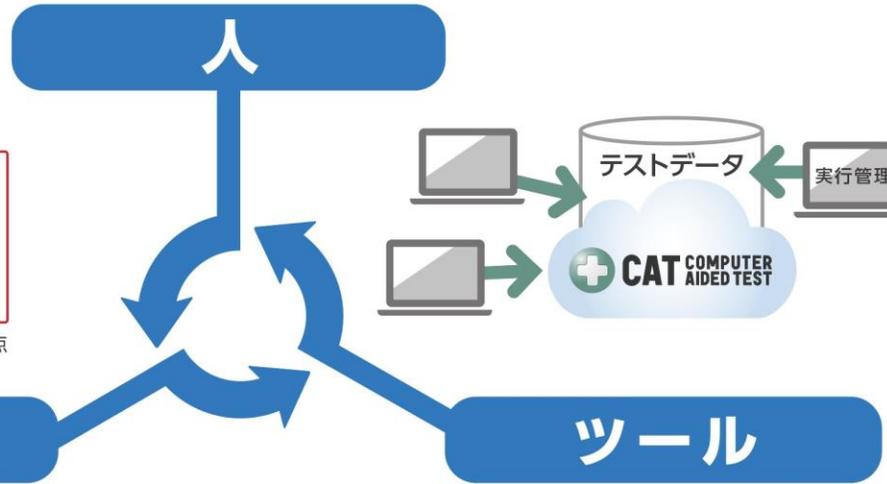
**4,000**  
プロジェクト/年

**6,000**万  
ケース

**101**万  
不具合

スマートフォン  
**4,100**端末

2021年6月末時点



**ツール**

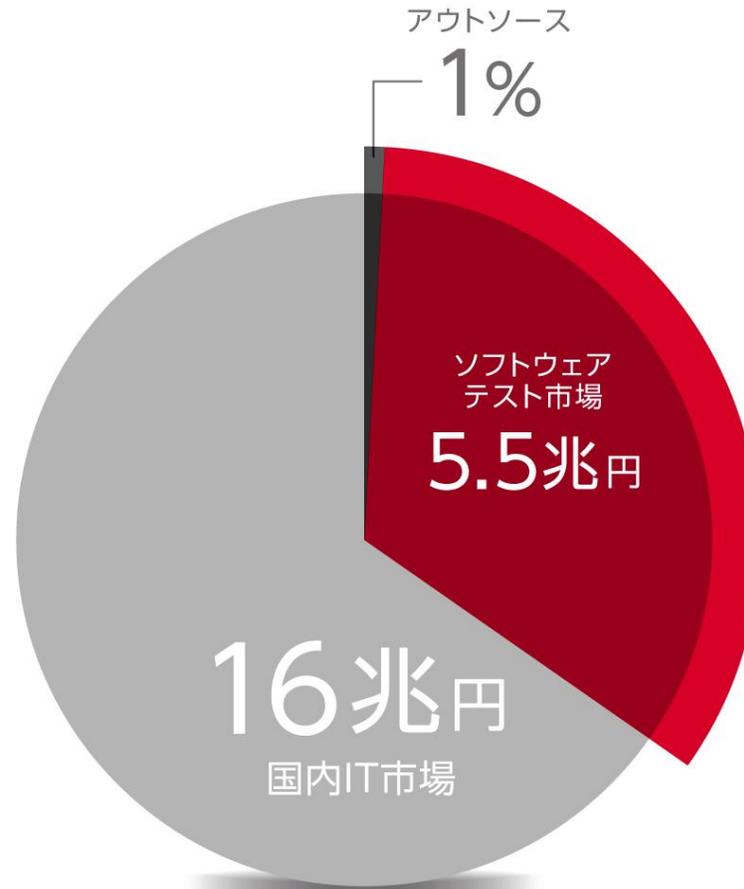
独自開発したCATによる  
徹底した効率的オペレーション



## マーケット（市場規模）

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

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



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

※<sub>1</sub> 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）

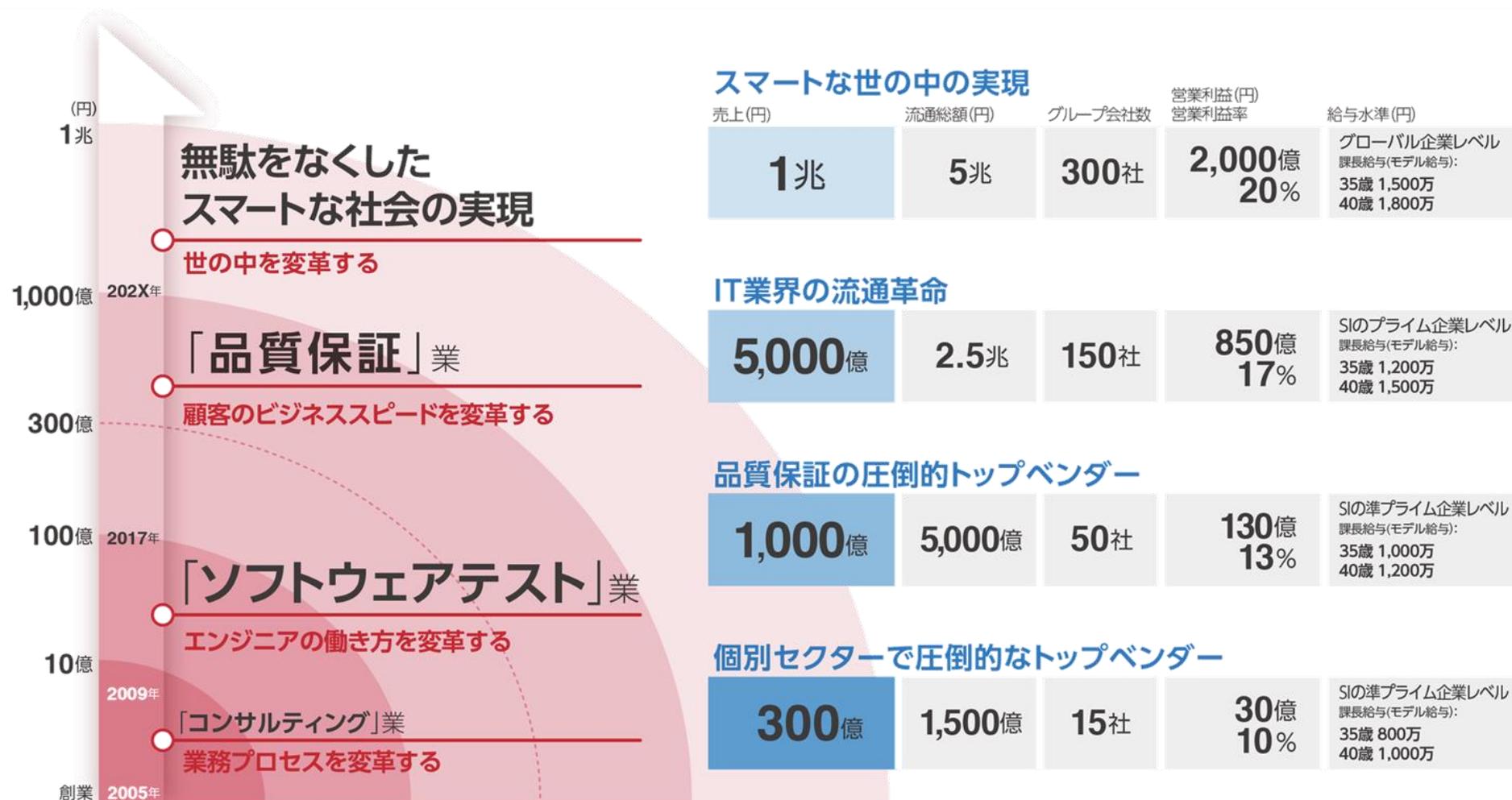
※<sub>2</sub> 経済産業省 2020年情報通信業基本調査（2019年度実績）（ソフトウェア開発に関連する業界の売上高合計より算定）

※<sub>3</sub> 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

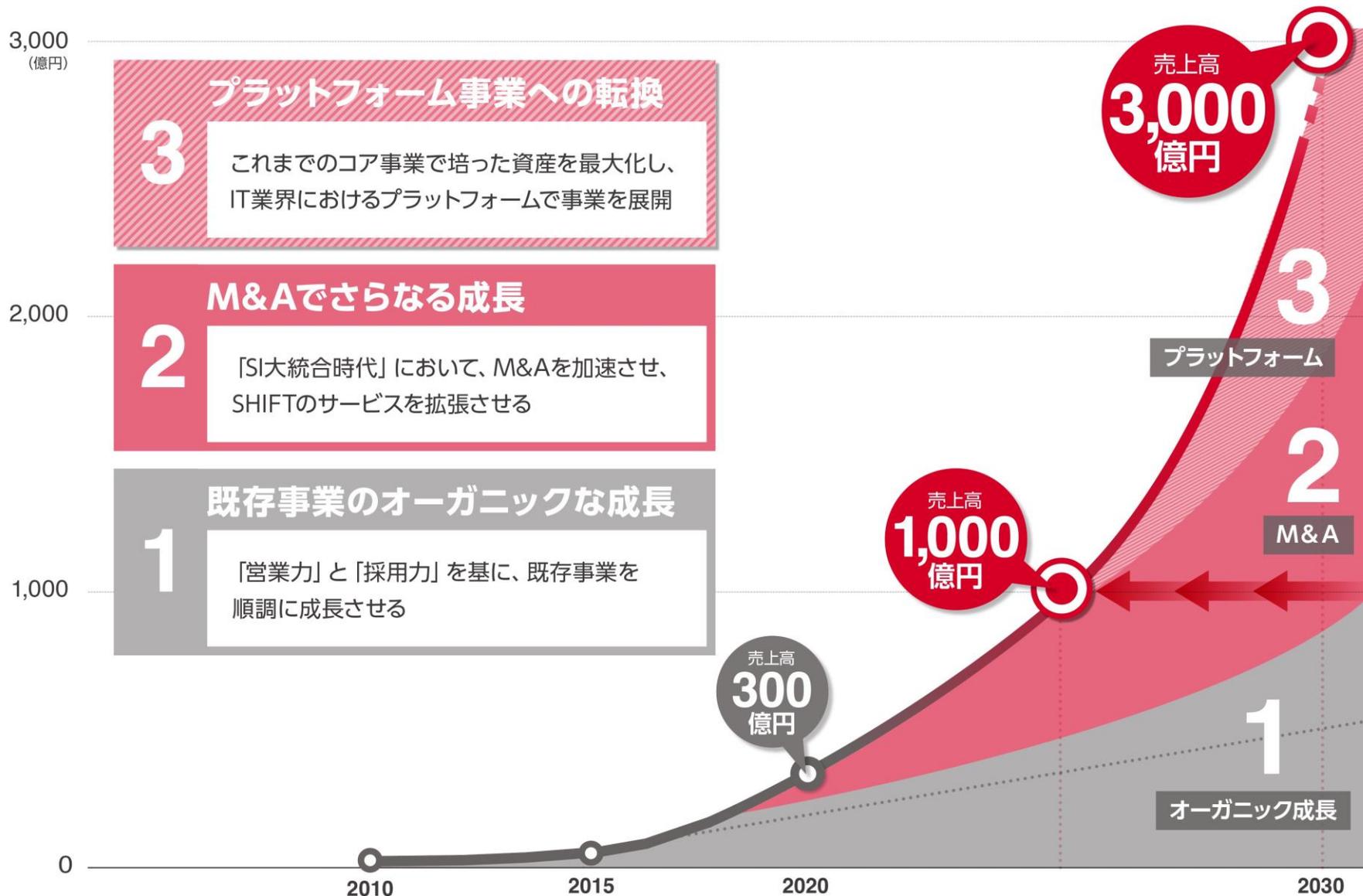


## 【ビジョン】「無駄をなくしたスマートな社会の実現」に向けて、常に自己変革に挑戦し続ける



# 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)