

2017年7月13日

各 位

会社名 株式会社 S H I F T  
代表者名 代表取締役社長 丹下 大  
(コード番号:3697 東証マザーズ)  
問合せ先 執行役員CFO 益子 和也  
(TEL. 03-6809-1165)

(訂正)「2017年8月期第3四半期決算説明会資料」の一部訂正について

2017年7月12日に公表しました「2017年8月期第3四半期決算説明会資料」の記載に一部誤りがございましたので、下記のとおり訂正いたします。

記

【訂正箇所】 受注規模別顧客数推移の凡例（説明資料14ページ）

<訂正前>

年間受注1億円以上顧客：青色  
年間受注1億円未満顧客：赤色



年間受注1億円以上顧客  
年間受注1億円未満顧客

<訂正後>

年間受注1億円以上顧客：赤色  
年間受注1億円未満顧客：青色



年間受注1億円以上顧客  
年間受注1億円未満顧客

以 上

# 2017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)

2017年 7月12日

1. 決算概要
2. 当期計画および足元
3. 成長戦略の進捗

# 1. 決算概要

<p>FY2017 事業方針</p>	<p>中期成長戦略「SHIFT' 100」のもと、更なる事業規模拡大に備え、成長を支える企業基盤の強化と、業界における確固たる地位の確立に向けたドラスティックな先行投資活動を推進</p>	
	<p>決算概要</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売上高 実績： 2,267百万円 （前年同期比 50.6 %増）</li> <li>■ 売上総利益 実績： 602百万円 （前年同期比 22.8 %増）</li> <li>■ 営業利益 実績： 52百万円 （前年同期比 70.9 %減） <ul style="list-style-type: none"> <li>□ 当期実施している積極的な成長戦略により、営業利益は対前年同期比において想定範囲内で減少しているが、3Qより投資効果が出始め、売上高、売上総利益、営業利益率ともに計画より上振れて推移</li> <li>□ 各業界主要企業の開発プロジェクトへの参画が進み、売上高の拡大が徐々に顕在化し始める</li> </ul> </li> </ul>
<p>FY 2017 3Q</p>	<p>事業概要</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 主要企業における案件の新規受注、拡大活動の成果が見え始める <ul style="list-style-type: none"> <li>□ エンタープライズ領域は、当期注力領域である金融・流通業界における主要企業との関係構築と強化が順調に進み、今後のSHIFTの活用についての積極的な要望が寄せられている</li> <li>□ エンターテインメント領域は、引き続きソーシャルゲーム領域での堅調な受注環境に加え、VR関連のテスト業務、コンサルテーションに関する新領域でのサービスが定着</li> </ul> </li> </ul>
	<p>成長戦略 トピックス</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ハイスکیل人材の活躍が本格的に顕在化 <ul style="list-style-type: none"> <li>□ 売上規模が1億円を超える大型案件の受注や、既存の中型案件の大型化が進む</li> </ul> </li> <li>■ 本格的なグループ経営への移行へ向けた組織力強化を推進 <ul style="list-style-type: none"> <li>□ グループ間での共通部門（営業、人事（採用）、管理など）の密な連携によるリソース（人・時間・コスト）の効率的活用と知見共有を進めSHIFTグループとしての成長を目指す</li> </ul> </li> </ul>
<p>FY2017 通期 業績予想</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ これまでの積極的な先行投資に対する回収が顕在化し始め、注力領域であるエンタープライズ（金融・流通）での成長が全体の拡大を牽引。予算に対し上振れて始まった下期は、上昇トレンドを加速させながら更なる成長曲線を描く</li> </ul>	

# 1. 決算概要

トップラインから、上期の先行投資に対する成果が出始める利益については、本年度末に向け後追いで回復見込み

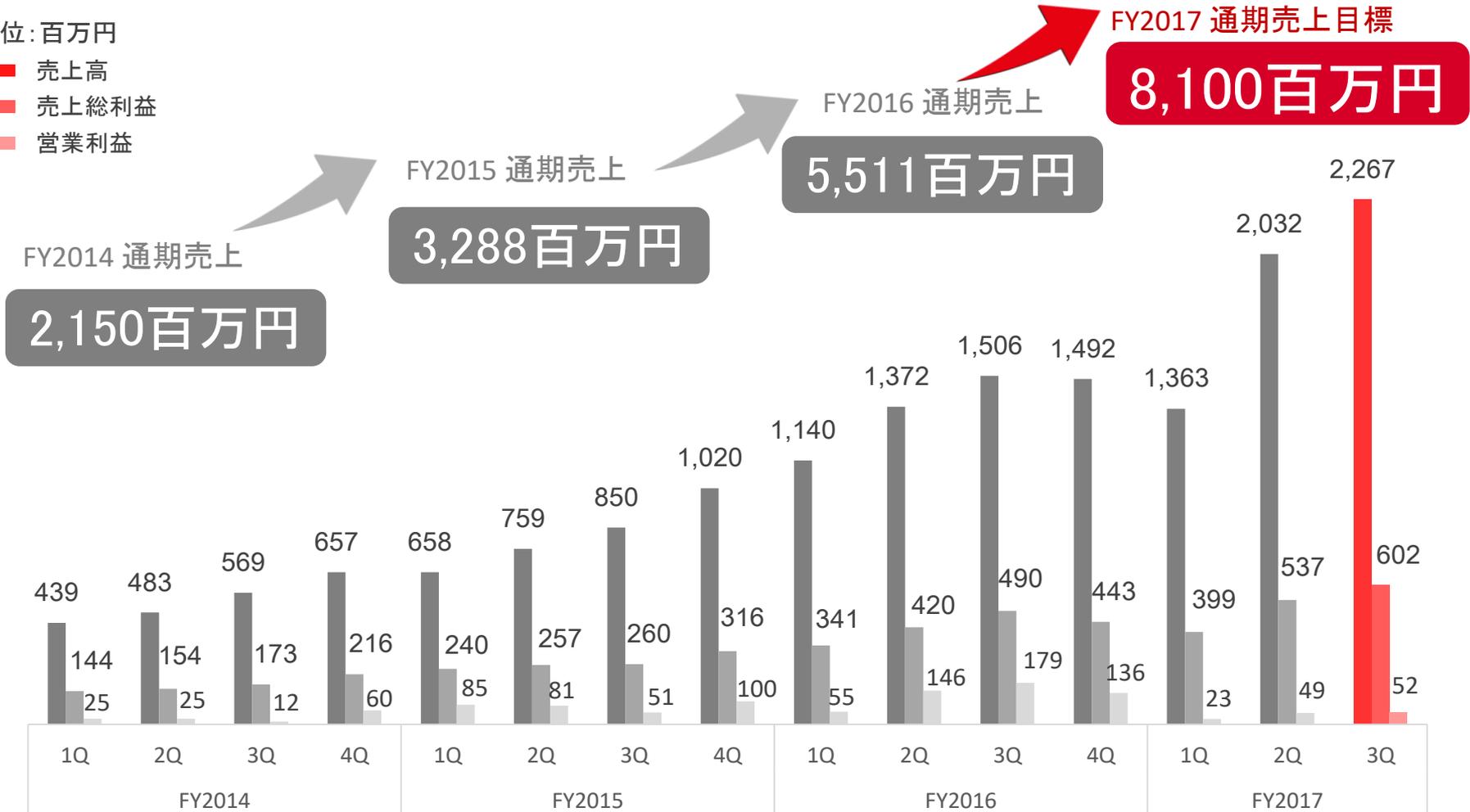
単位：百万円	会計期間			累計期間		
	FY2017 3Q	FY2016 3Q	前年同期比	FY2017 1Q~3Q	FY2016 1Q~3Q	前年同期比
売上高	<b>2,267</b>	1,506	50.6%	<b>5,664</b>	4,019	40.9%
売上総利益	<b>602</b>	490	22.8%	<b>1,540</b>	1,252	23.0%
売上総利益率	<b>26.6%</b>	32.6%	△6.0pt	<b>27.2%</b>	31.2%	△4.0pt
販管費	<b>550</b>	311	76.9%	<b>1,413</b>	870	62.4%
営業利益	<b>52</b>	179	△70.9%	<b>126</b>	381	△66.8%
営業利益率	<b>2.3%</b>	11.9%	△9.6pt	<b>2.2%</b>	9.5%	△7.3pt
経常利益	<b>70</b>	177	△60.6%	<b>168</b>	384	△56.3%
税前利益	<b>70</b>	153	△54.3%	<b>168</b>	364	△53.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	<b>28</b>	91	△68.7%	<b>55</b>	221	△74.9%

# 1. 決算概要

上期に実施した先行投資による売上高、利益率低下の影響が続くも、今期は、毎四半期ごとに増収増益にて推移

単位:百万円

- 売上高
- 売上総利益
- 営業利益

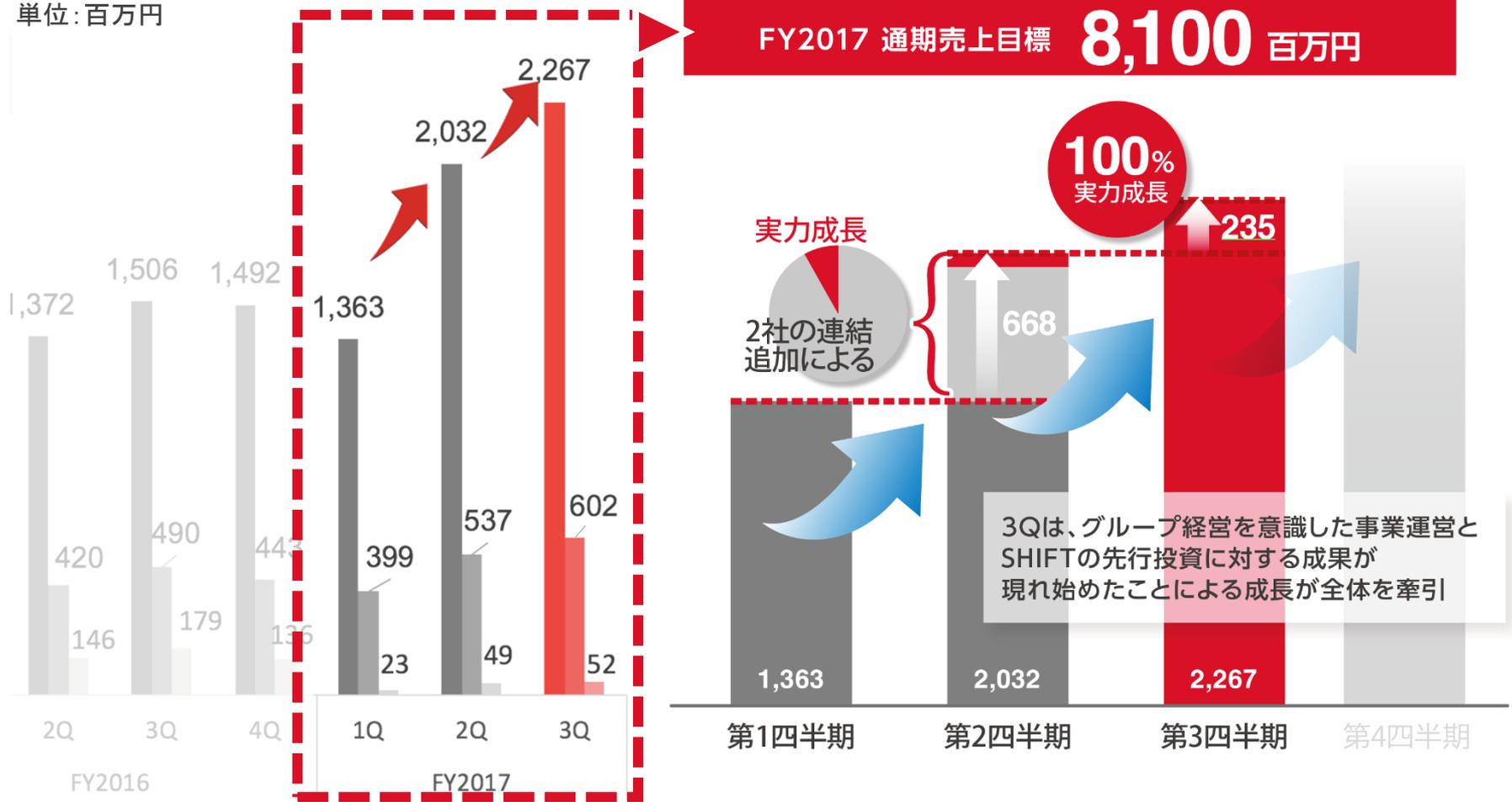


# 1. 決算概要

四半期業績推移

上期に実施した先行投資による売上高、利益率低下の影響が続くも、今期は、毎四半期ごとに増収増益にて推移

単位: 百万円



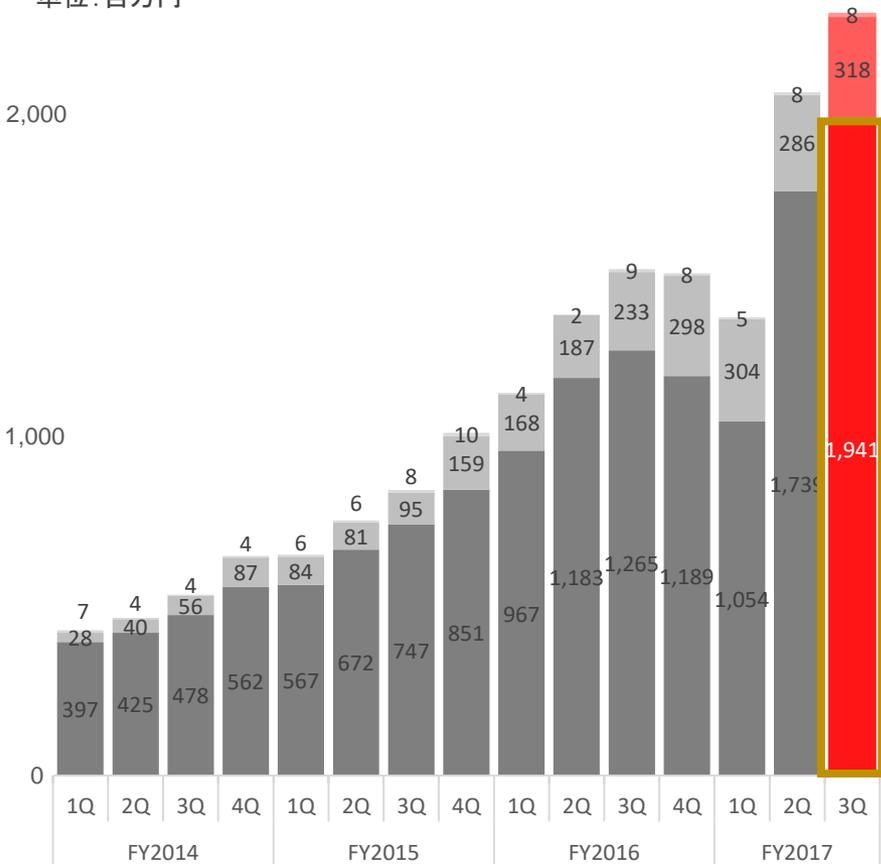
# 1. 決算概要

エンタープライズ領域は、金融・流通業界における主要企業との取引が徐々に拡大、更なる成長へ

## 対面市場別業績推移

■ エンタープライズ ■ エンターテインメント ■ その他

単位:百万円



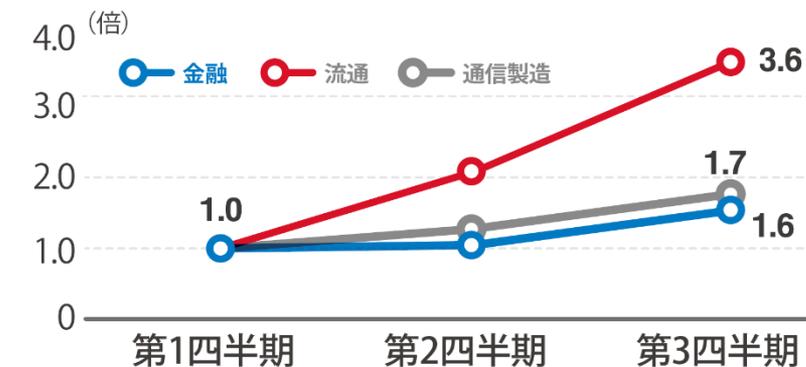
## 3Q状況と4Q取り組み

### エンタープライズ

#### 【3Q 状況】

- ・好調な受注環境と、ハイスキル人材の登用により主要領域での売上成長が加速
- ・第3四半期は、流通領域における新規大型案件の獲得と、トライアル案件の成長が加速

#### FY2017 業界別 売上高の増加割合



#### 【4Q 取り組み】

- 金融領域におけるトライアル案件の本稼働を見込む
- 流通領域は、3Qの成長トレンドを維持し、案件規模の拡大に向けた活動を継続
- 良好な受注環境のなか、更なる拡大のための人材拡充を促進

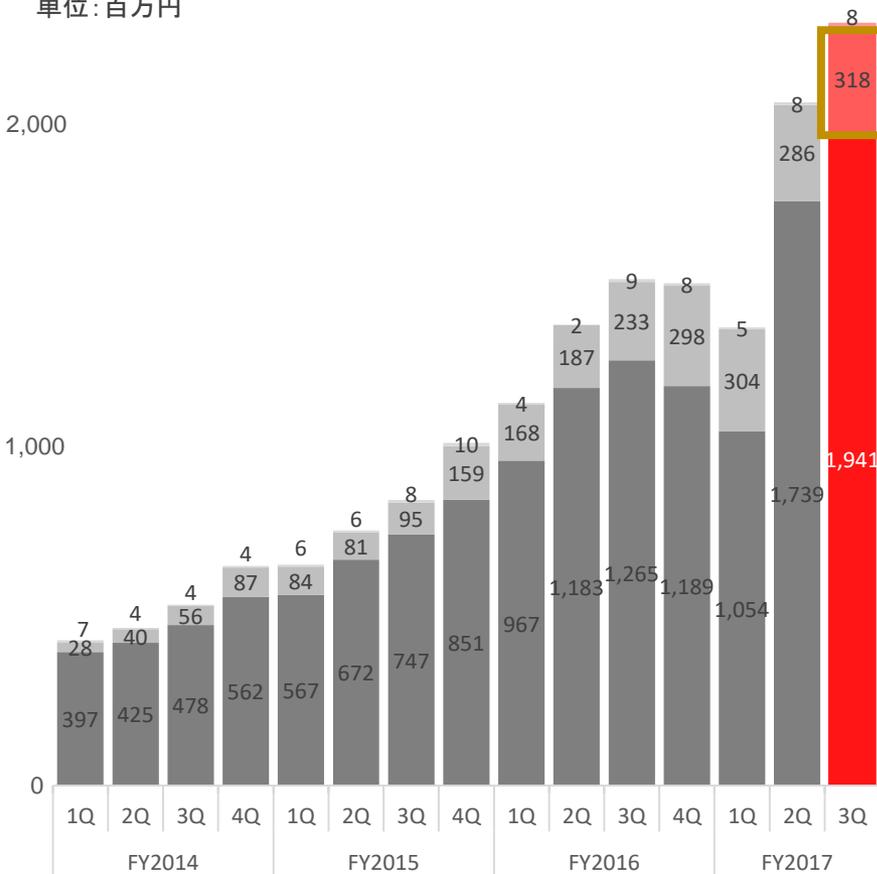
# 1. 決算概要

エンターテインメント領域は、過去最高の売上更新  
顧客内部における他タイトルへの横展開とシェアの拡大が進む

## 対面市場別業績推移

■ エンタープライズ ■ エンターテインメント ■ その他

単位:百万円

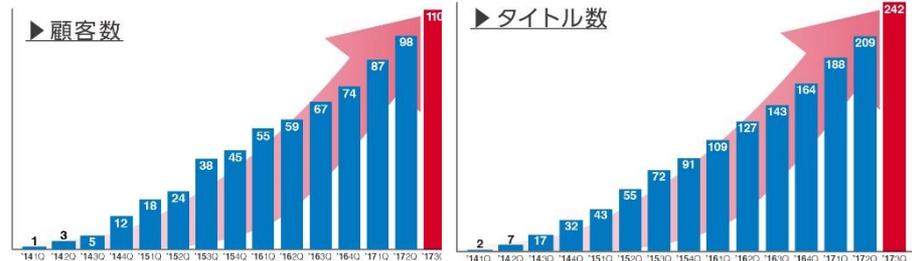


## 3Q状況と4Q取り組み

### エンターテインメント

#### 【3Q 状況】

- ・大型リリース案件の受注が続き、売上成長を牽引
  - ・新規顧客、タイトルの開拓も順調に進む
- ⇒3Q 顧客数: 110、タイトル数: 242



#### 【4Q 取り組み】

- 3Qに検証担当したタイトルが続々と運用フェーズへ移行  
⇒運用フェーズでのアップデート、イベントなどの対応による顧客定着化を推進
- ゲームの使用感やキャラクター設定などユーザーの好みとの乖離をチェックする「チューニングサービス」が好調、更に加速させる
- 効率的な人材獲得  
⇒テスター人員の教育によるマネージャーへの引き上げと、社員の“お友達紹介制度”による採用単価の削減および優秀な人材確保

# 1. 決算概要

## 販管費の推移

業務効率化を徹底し無駄を出さない組織運営を目指し、  
人件費や採用費などグループの成長に繋がる“攻め”のコストを積極的に運用する

単位：百万円	会計期間			累計期間			備考
	FY2017 3Q	FY2016 3Q	前年 同期比	FY2017 1Q~3Q	FY2016 1Q~3Q	前年 同期比	
人件費	<b>297</b>	175	69.4%	<b>755</b>	455	65.9%	採用人員の増加により、入社時研修（SGA負担）工数の増加。 営業・管理系人員の増加。
対売上高比	13.1%	11.7%	1.4pt	13.3%	11.3%	2.0pt	
採用費	<b>110</b>	48	126.3%	<b>251</b>	152	64.4%	全体的な採用人員の増加と、ハイスキル人材の積極採用による
対売上高比	4.9%	3.2%	1.7pt	4.4%	3.8%	0.6pt	
地代家賃	<b>24</b>	8	188.6%	<b>58</b>	26	120.1%	子会社の増床など
対売上高比	1.1%	0.6%	0.5pt	1.0%	0.7%	0.3pt	
支払報酬	<b>16</b>	9	63.9%	<b>72</b>	60	19.9%	グループ内組織再編(ALH)関連費用
対売上高比	0.7%	0.7%	0.0pt	1.3%	1.5%	△0.2pt	
のれん償却費	<b>20</b>	5	285.4%	<b>47</b>	9	425.4%	
対売上高比	0.9%	0.4%	0.5pt	0.8%	0.2%	0.6pt	
減価償却費	<b>8</b>	3	125.6%	<b>20</b>	10	102.4%	
対売上高比	0.4%	0.2%	0.2pt	0.4%	0.3%	0.1pt	
その他	<b>73</b>	59	22.9%	<b>207</b>	155	33.2%	主に連結子会社の増加による
対売上高比	3.2%	4.0%	△0.8pt	3.7%	3.9%	△0.2pt	
合計	<b>550</b>	311	76.9%	<b>1,413</b>	870	62.4%	
対売上高比	24.3%	20.7%	3.6pt	25.0%	21.7%	3.3pt	

# 1. 決算概要

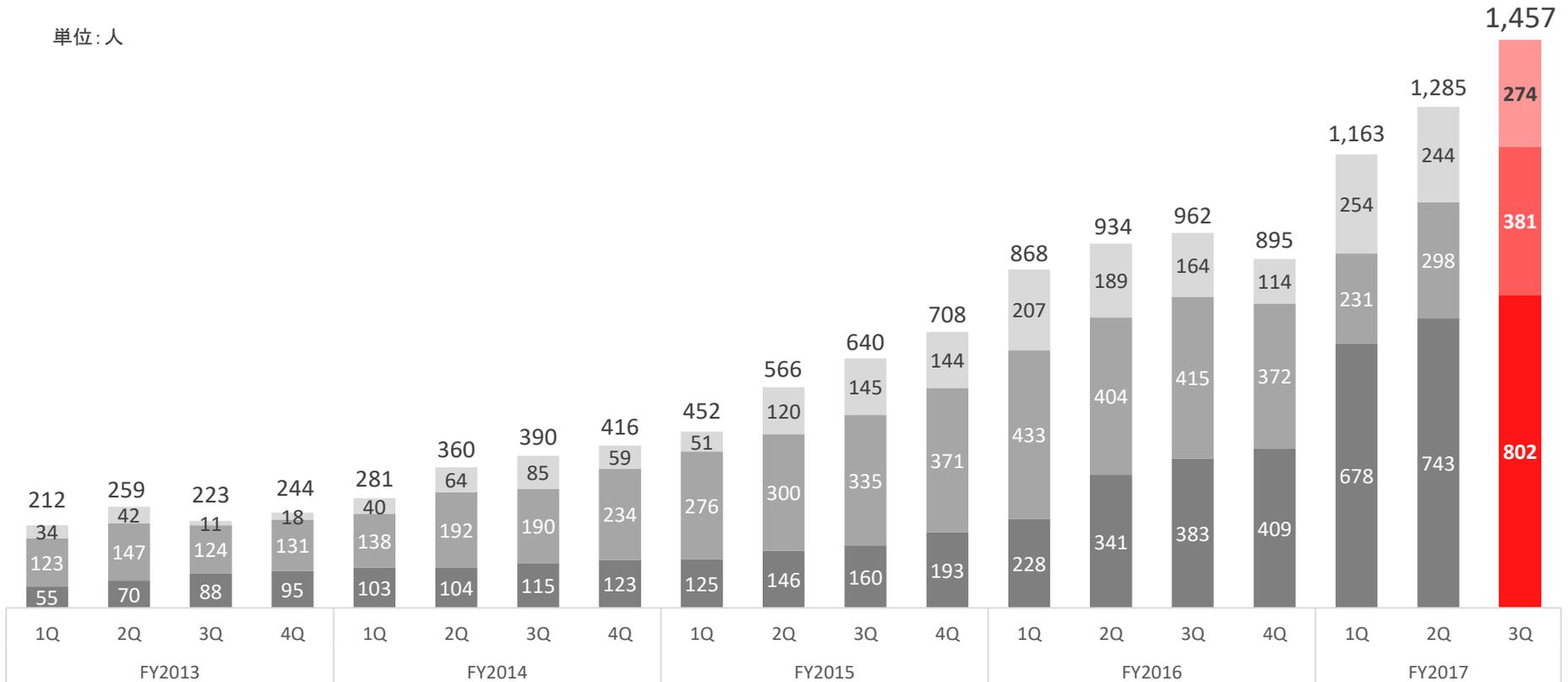
## エンジニア数の推移

開発上流からプロジェクト推進に携わる人材の確保が進む  
 アカウントMG<sup>(※)</sup>やプロジェクトMGとなる正社員の積極的な雇用を継続

※MG: マネージャー

■ パートナー ■ エンジニア\_有期雇用 ■ エンジニア\_正社員

単位: 人



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

# 1. 決算概要

引き続き、財務レバレッジの適正バランスを保ちながら、更なる成長へ向けた財務戦略を推進

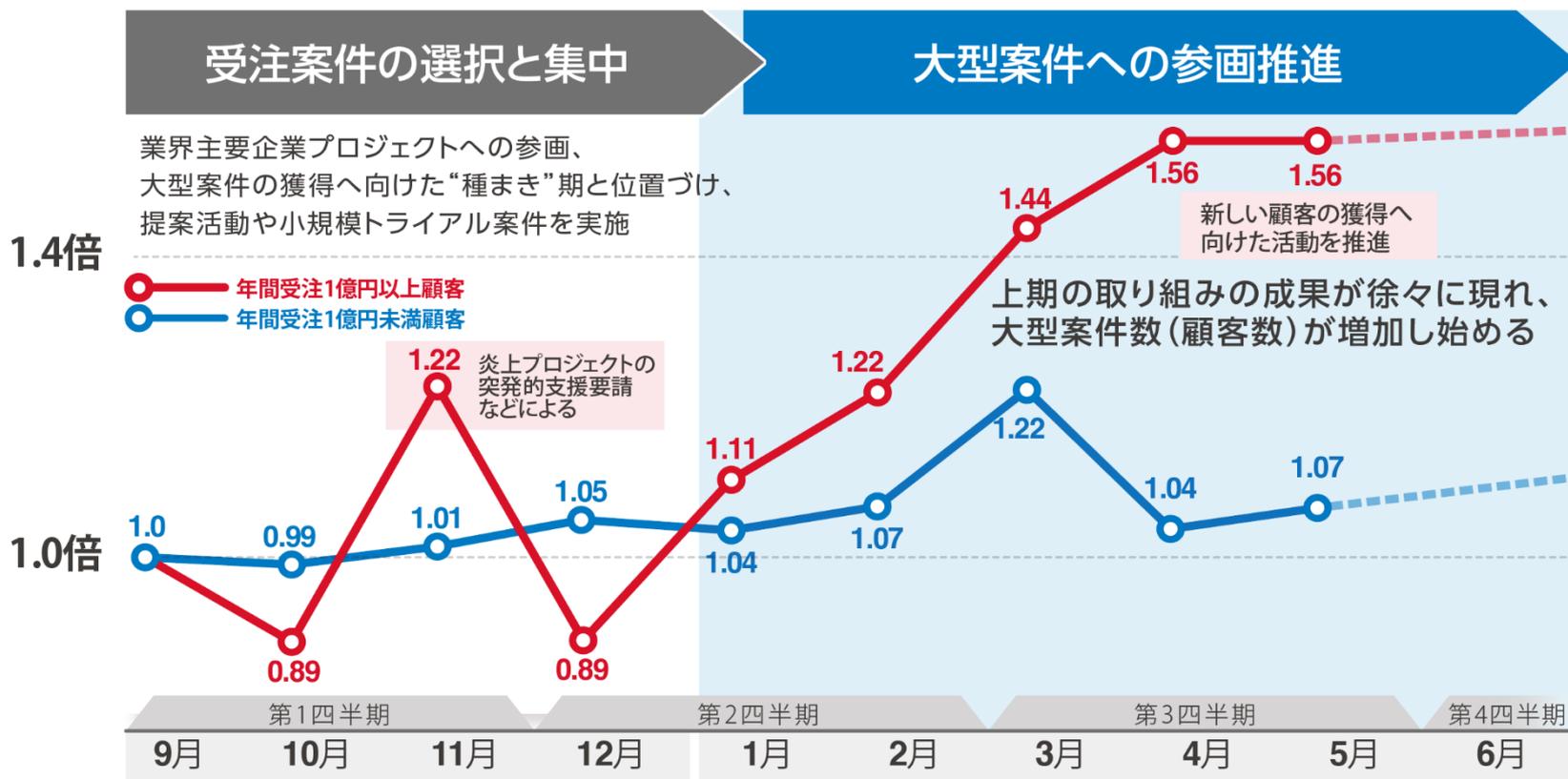
単位：百万円	FY2017 3Q	FY2016 3Q	前年同期比	FY2016 4Q	前期末比	備考
流動資産	<b>3,110</b>	2,540	22.4%	2,681	16.0%	
うち現金及び預金	<b>1,765</b>	1,535	15.0%	1,635	8.0%	
有形固定資産	<b>252</b>	193	30.8%	186	35.4%	
無形固定資産	<b>878</b>	315	178.8%	320	174.5%	当1QにおけるバリストライドG取得によるのれん増加
投資その他	<b>839</b>	174	381.5%	175	378.9%	当1Q投資有価証券取得(360M)
総資産	<b>5,080</b>	3,223	57.6%	3,363	51.1%	
流動負債	<b>1,345</b>	938	43.4%	999	34.6%	
固定負債	<b>1,783</b>	572	211.2%	535	232.9%	当1Q 12億の借入を実行
自己資本	<b>1,770</b>	1,653	7.1%	1,739	1.8%	自己資本比率 前期末51.7% 当3Q末34.8%
新株予約権	<b>3</b>	2	41.9%	1	70.3%	
非支配株主持分	<b>178</b>	56	217.8%	86	106.0%	子会社の業績好調による

## 2. 当期計画および足元

年間受注額が1億円を超える大型案件の獲得が伸び始める

### 受注規模別 顧客数推移

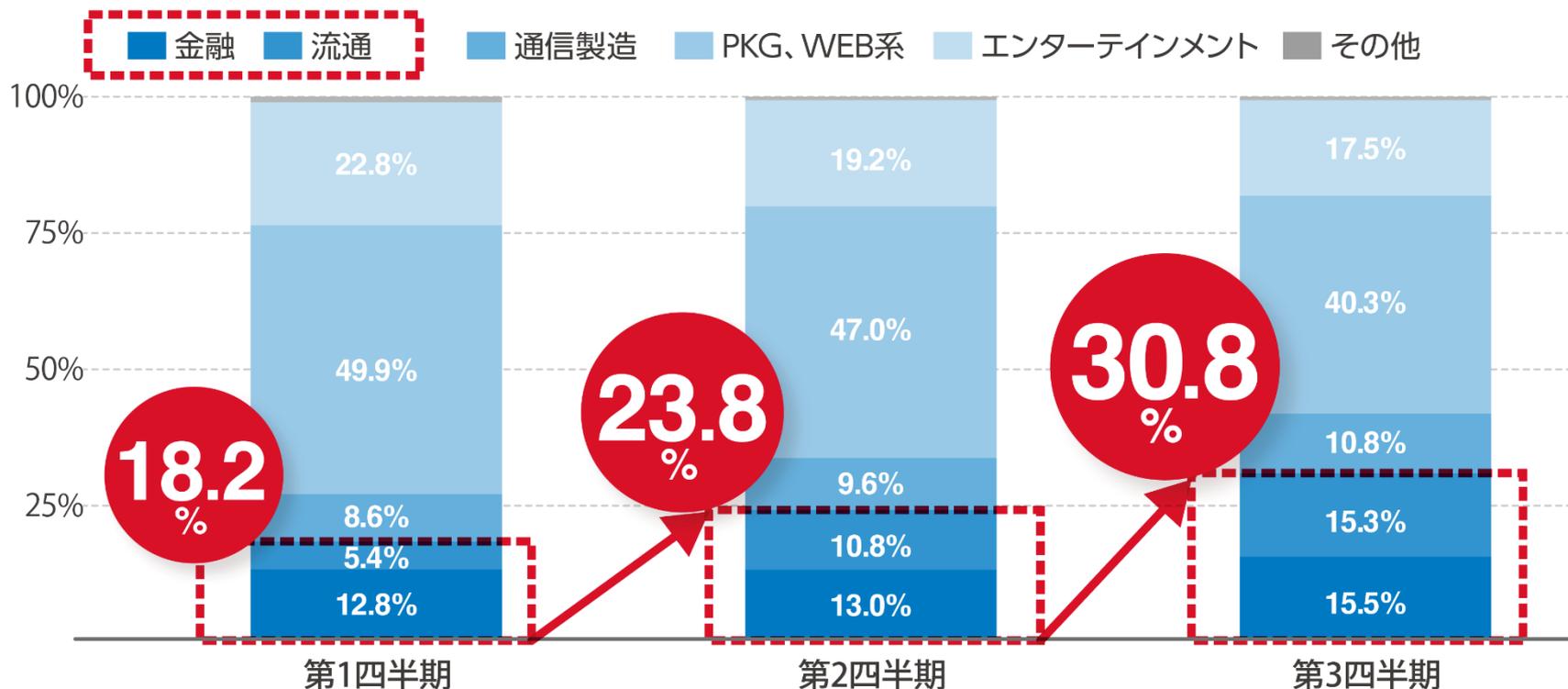
期初(9月)の顧客数を“1”とした場合の、月ごと増加率



注力領域である金融・流通を中心に売上高の成長が加速し始め、今後のSHIFTの成長を牽引する顧客ポートフォリオを形成

### 業界別売上高 シェア率推移

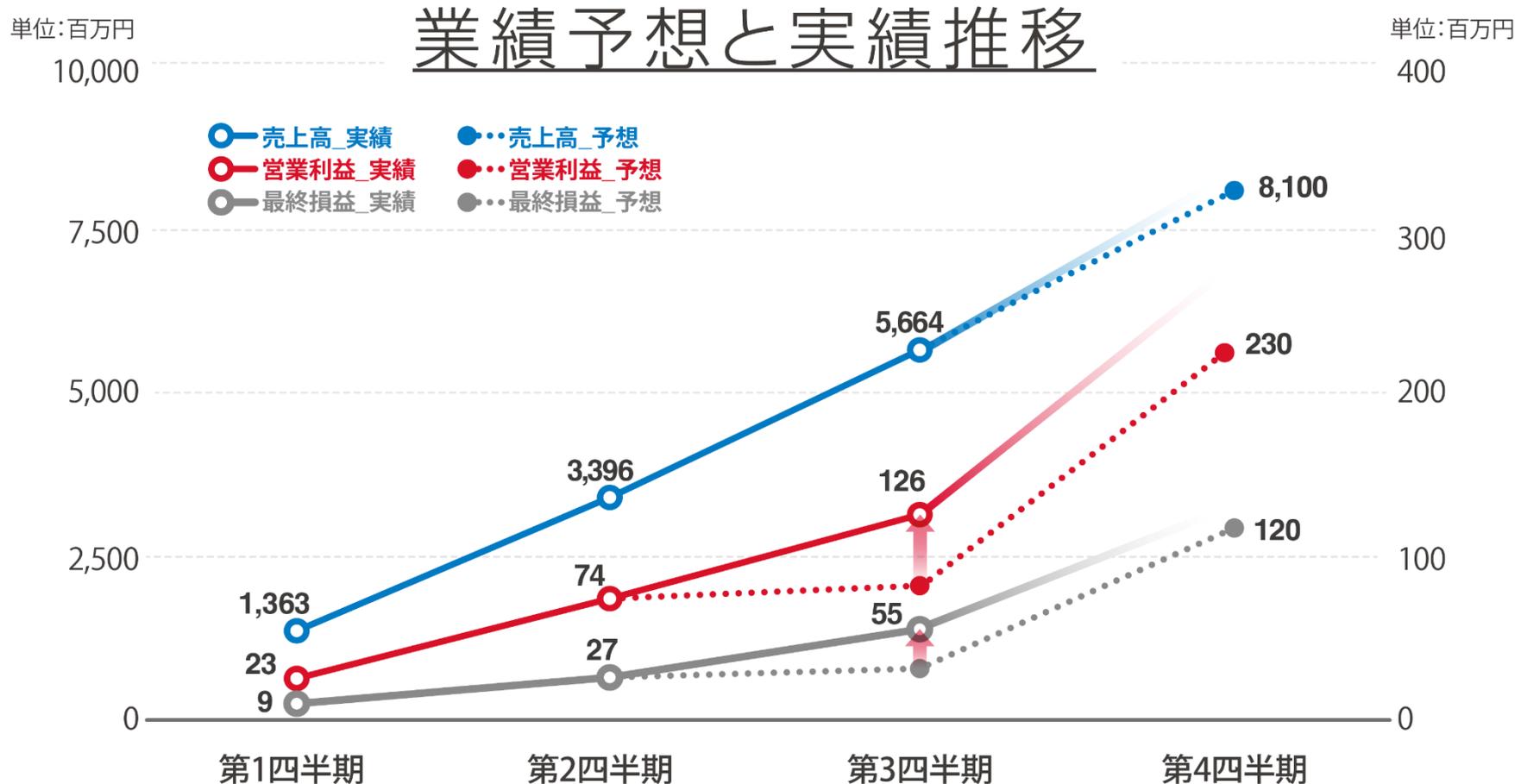
少数顧客に集中していた、売上高割合の分散化が見え始める



## 2. 当期計画および足元

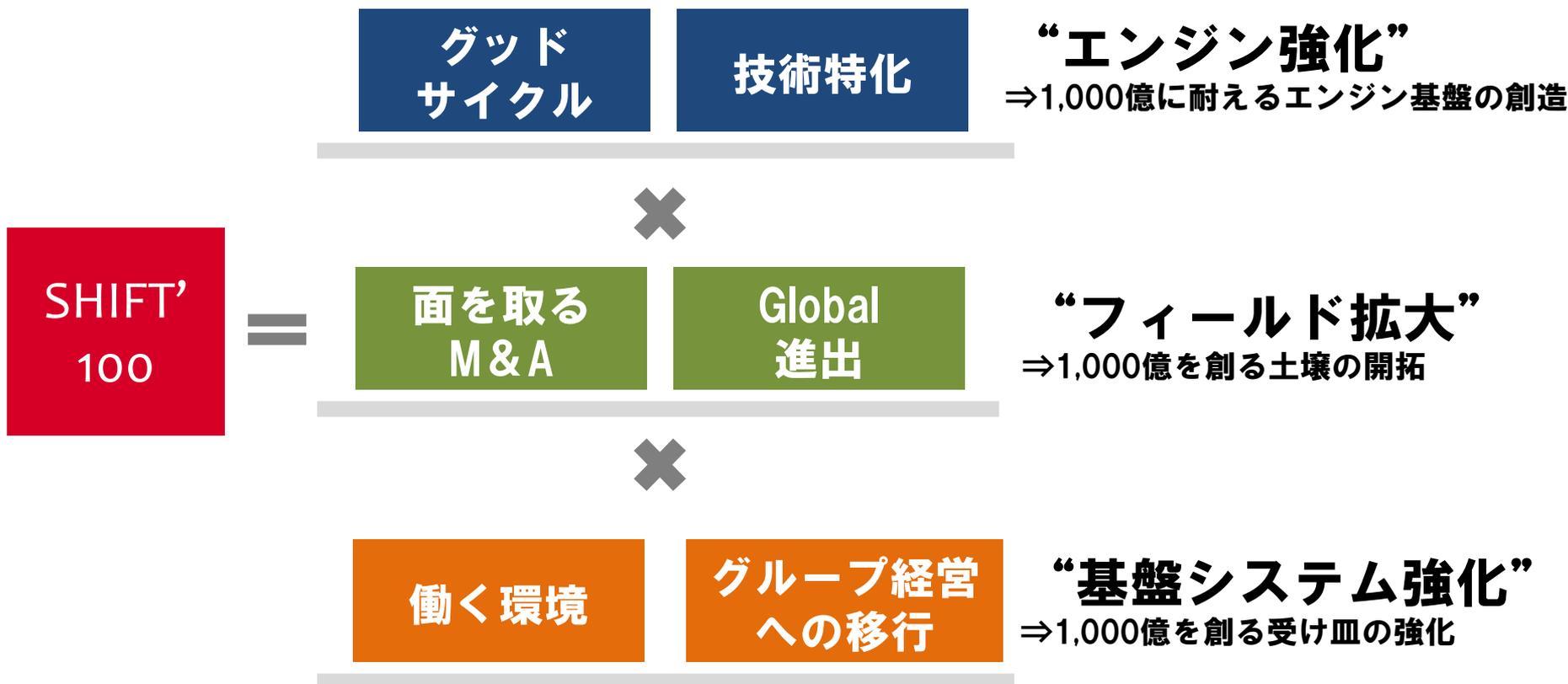
業績見通し

上期に実施した先行投資により、一時的に業績拡大が鈍化するも、下期は投資回収も始まり、予想に対し上振れて推移

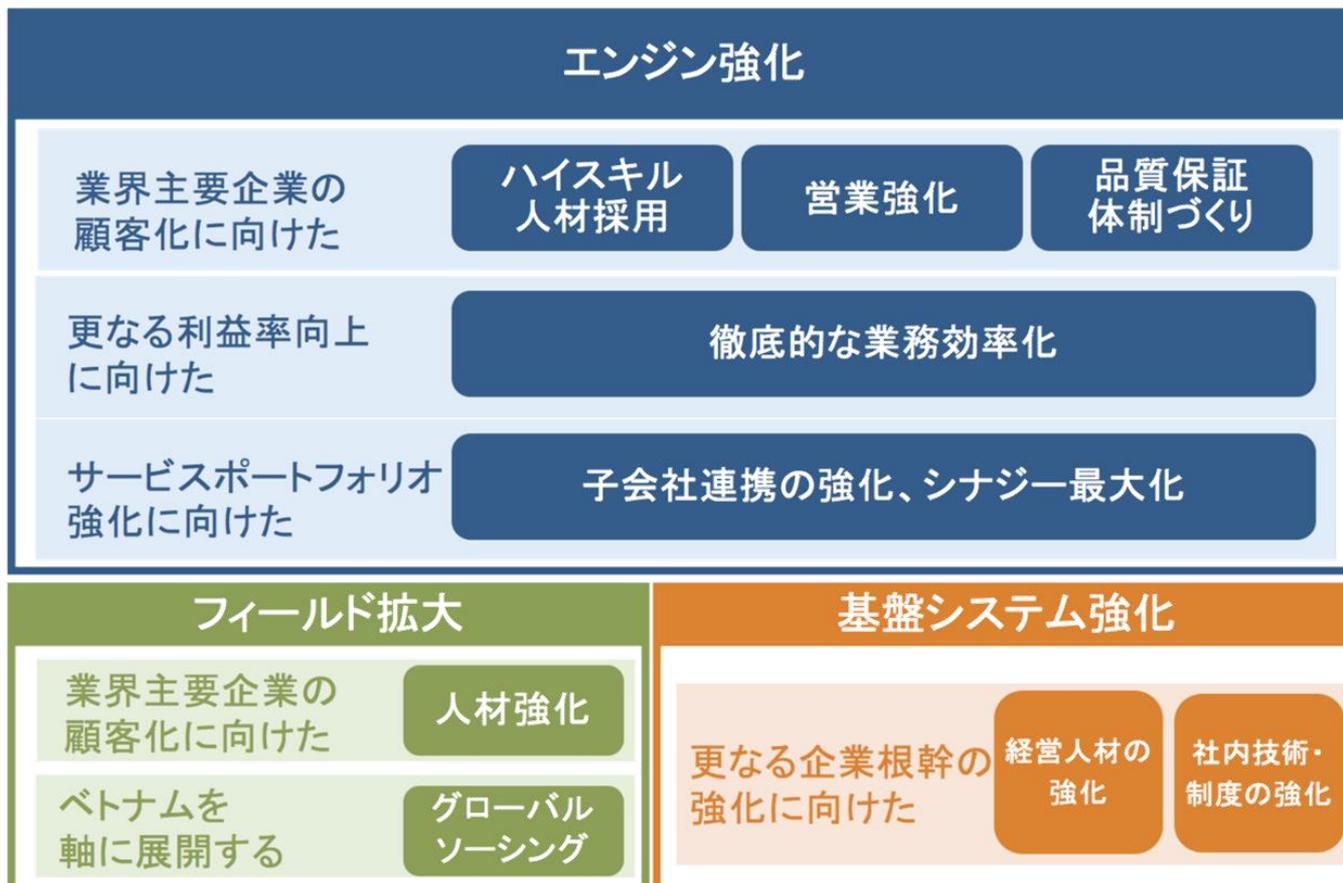


# 3. 成長戦略の進捗

## 1,000億を実現するための100億を創る

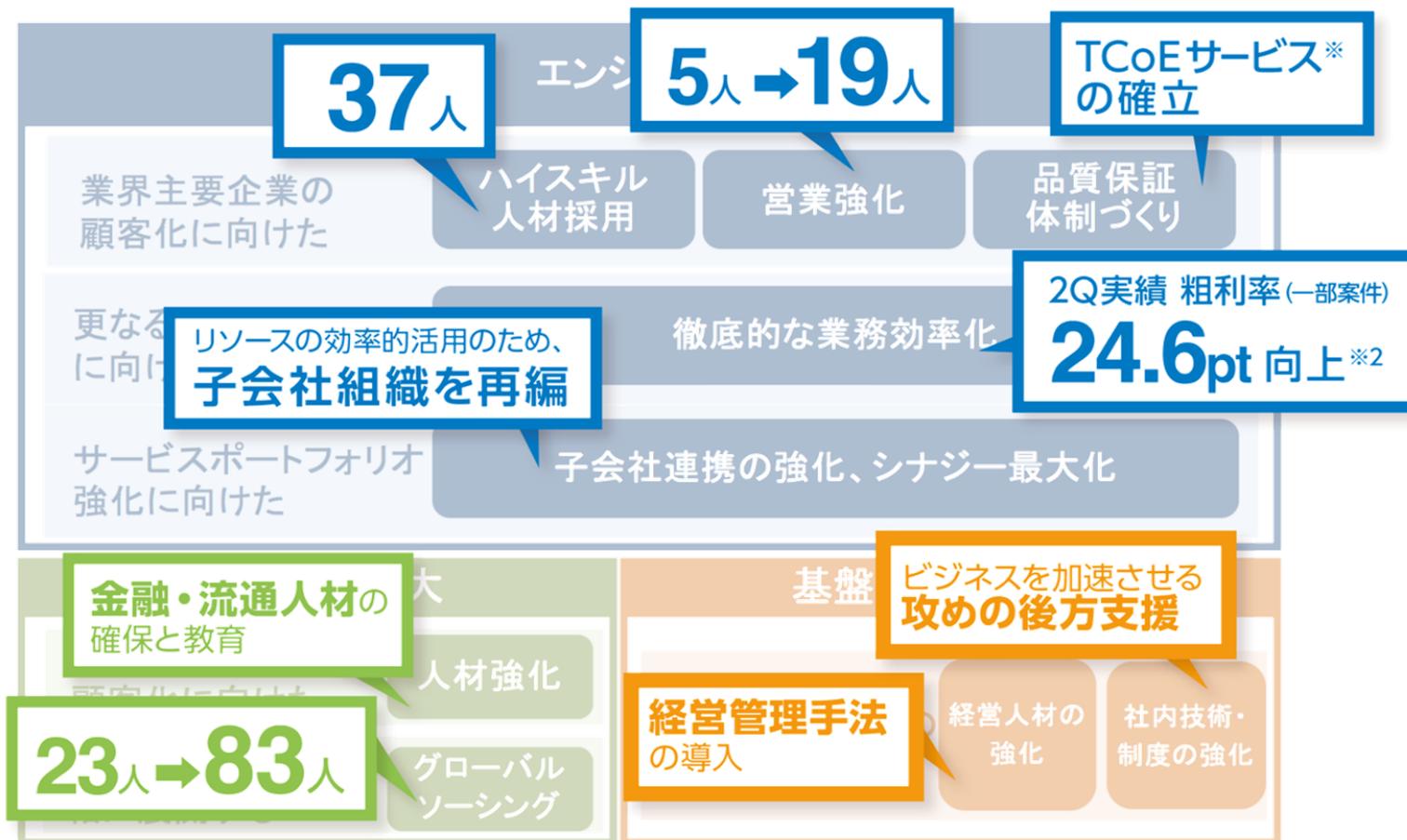


引き続き、売上1,000億円を実現するための成長基盤の構築に取り組む



### 3. 成長戦略の進捗

引き続き、売上1,000億円を実現するための成長基盤の構築に取り組む  
FY2017 3Qまでの実績トピックスは以下の通り



(※) TCoEサービス:複数プロジェクトにまたがるテスト工程を1つのテストチームに集約し、テスト工程の効率化、品質標準の確立、ナレッジの蓄積を行うフルマネジメント型サービス  
(※2) 2Q決算発表資料P.22参照、効率性を追求した業務手法を研究するR&D部署での2月実績(対通常部署比)

### 3. 成長戦略の進捗

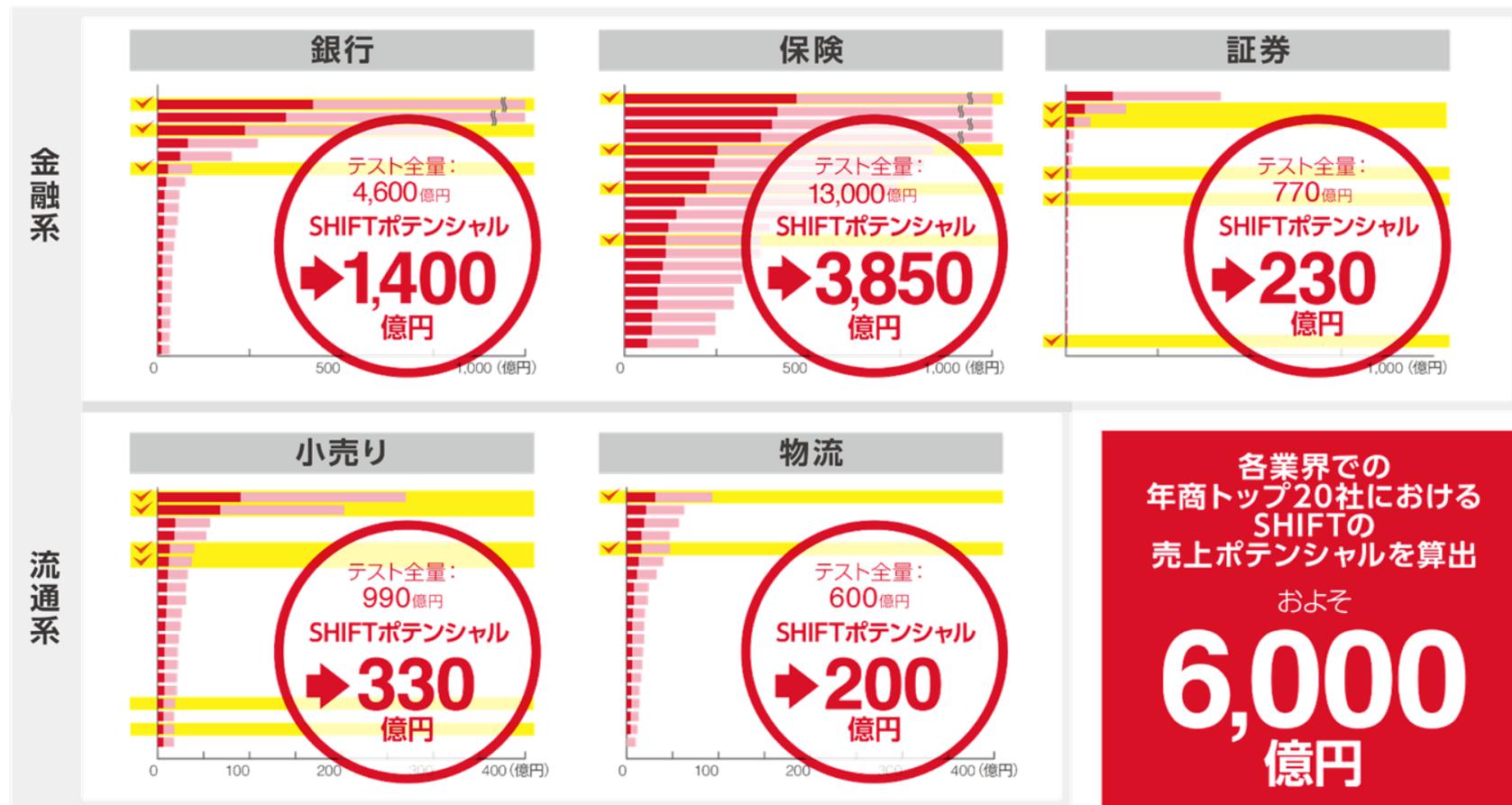
マーケット規模(前四半期発表)

当期注力領域での年商トップ20社における目標獲得シェアは、およそ6,000億円。積極的な新規開拓と拡大を進める

再掲

#### 年商トップ20社におけるソフトウェアテスト予算試算

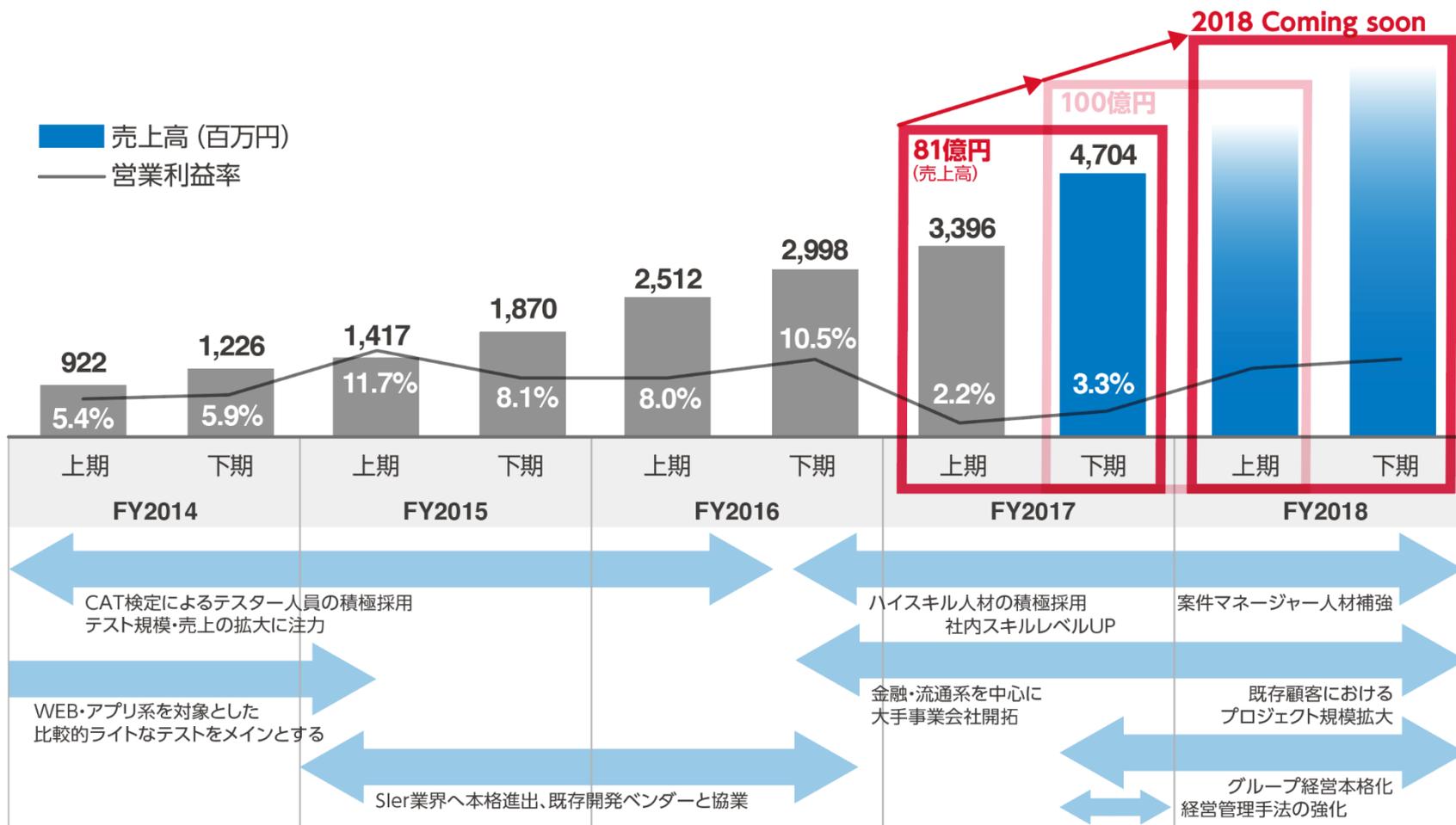
テスト全量 SHIFTポテンシャル アカウント開拓済み



### 3. 成長戦略の進捗

FY2017下期以降の取り組み

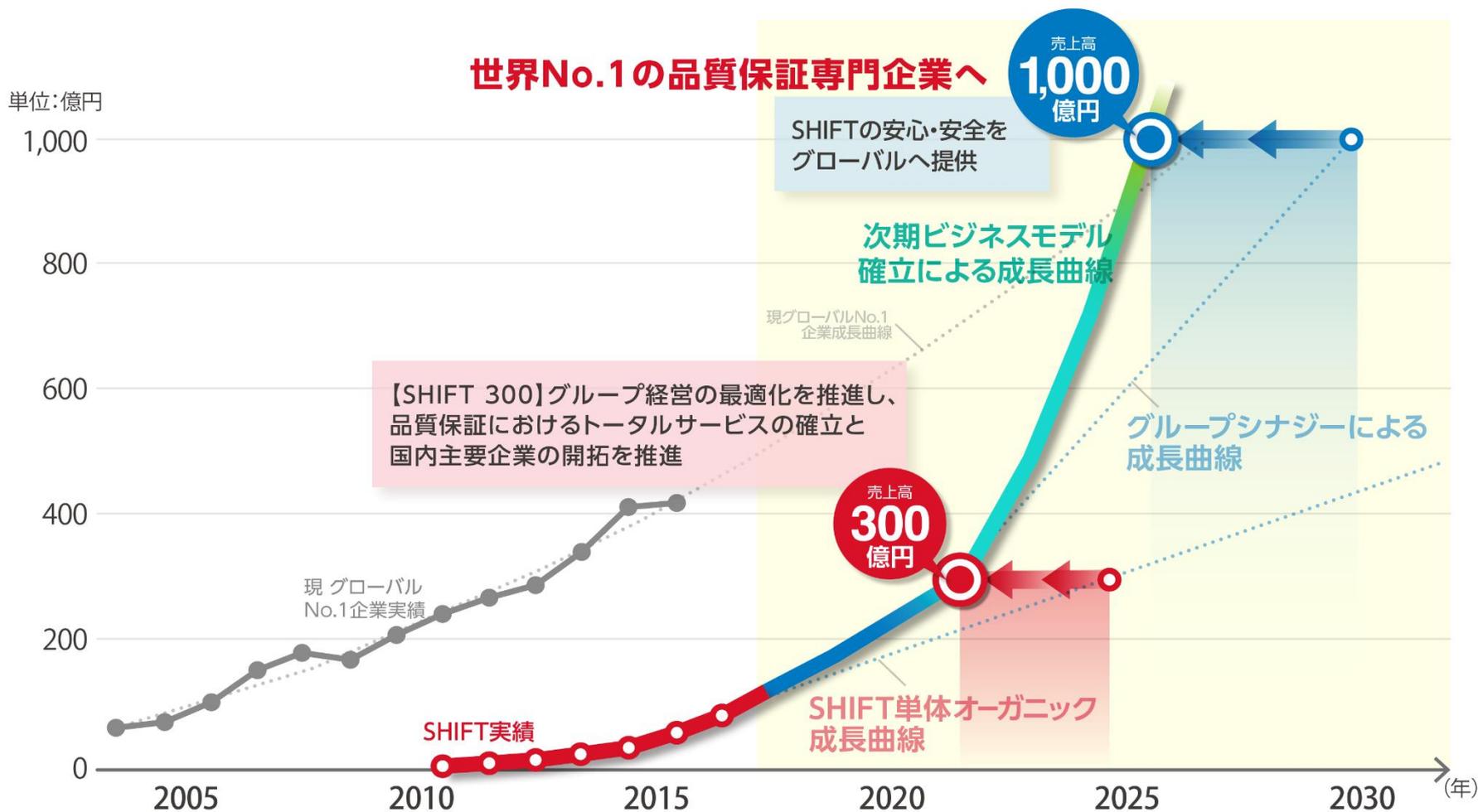
FY2018通期での売上高100億円を超える成長が射程圏内に。  
引き続き投資活動を推進しながら、収益性の向上を加速させる



### 3. 成長戦略の進捗

FY2018以降について

規模の拡大、グループ経営の最適化、新たな柱となるビジネスの創出を進め、更なる成長に向けドライブをかけながらNo.1企業を目指す



この産業が日本発、世界へ行く為に

## グローバルな分業が進む、ソフトウェアの製品開発。

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



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。

## 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SHIFT

<http://www.shiftinc.jp/>

■お問い合わせ

[ir\\_info@shiftinc.jp](mailto:ir_info@shiftinc.jp)