

2021年8月期
第1四半期
決算説明会資料

株式会社SHIFT(証券コード：3697)

2021年1月7日

1. FY2021 1Q業績

2. KPIの推移

3. FY2021アクション計画と1Q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 1Q 連結業績

- ・新規グループ会社3社の参画により、売上高、新規顧客数、エンジニア数が大幅に増加
- ・海外資金調達の結果、自己資本比率が大幅に改善。借入余力・将来の投資余力を強化
- ・下期の売上加速に向け、積極採用・立上げ教育などに短期的に先行投資を計画通り実施

(単位：百万円)

売上高	売上総利益	営業利益
9,421	2,586	547
(YoY +54.5%)	(YoY +32.4%)	(YoY △8.0%)

人事戦略

エンジニア採用力 年間3,000人に向けて、採用ターゲットの拡張や施策を打ち出し

- 他社との人材交流プログラムを本格稼働
- グループ全体での採用や人事採用が促進

顧客開拓

「質／量」を追求する営業改革を推進。営業戦略の策定と組織力の強化が順調に進む

- 営業メンバーの活動量が、前期に引き続き大幅に改善
- 営業活動の効率化を追求し、組織戦略を策定

新規事業

DAAE、マイグレの事業が加速。サービス化、顧客への提案が開花

- DAAE、累積売上高10億円目前まで積み上げ成功
- マイグレのサービス化が進み、高い商談化率を記録

1. FY2021 1Q業績

連結損益計算書

上期業績予測の達成に向け、売上・利益ともに堅調に推移。
下期のさらなる加速に向け、積極採用・立上げ教育等に先行投資

(単位：百万円)	FY2021 1Q	前年同期 (FY2020 1Q)		直前四半期 (FY2020 4Q)		業績予測 (FY2021上期)	進捗率 (FY2021上期)
		実績	増減率	実績	増減率		
売上高	9,421	6,098	54.5%	7,992	17.9%	20,000	47.1%
売上総利益	2,586	1,953	32.4%	2,388	8.3%	-	-
売上総利益率	27.5%	32.0%	△4.5pt	29.9%	△2.4pt	-	-
販管費	2,038	1,358	50.1%	1,678	21.4%	-	-
営業利益	547	595	△8.0%	709	△22.9%	1,200	45.6%
営業利益率	5.8%	9.8%	△4.0pt	8.9%	△3.1pt	6.0%	△0.2pt
経常利益	754	609	23.9%	763	△1.1%	1,200	62.9%
税前利益	754	609	23.9%	763	△1.1%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益/四半期純利益	421	383	10.1%	611	△31.0%	700	60.2%

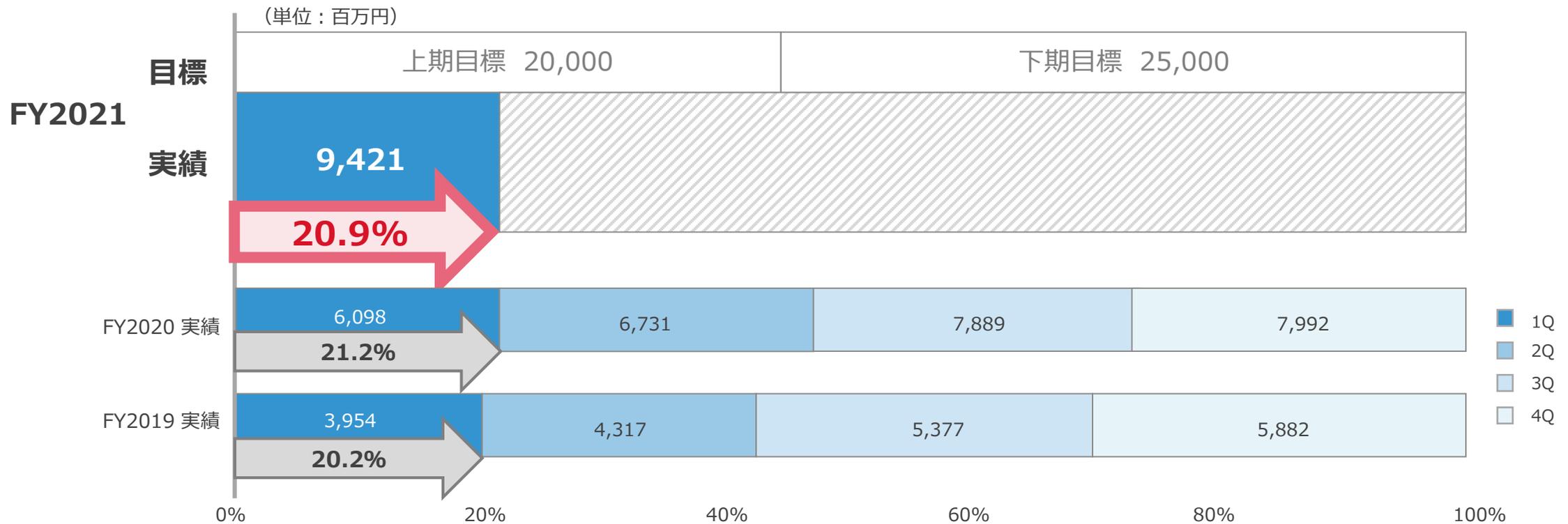
EBITDA		
FY2021 1Q	FY2020 1Q	FY2020 4Q
793	688	917

EBITDAマージン		
FY2021 1Q	FY2020 1Q	FY2020 4Q
8.4%	11.3%	11.5%

通期売上目標における進捗状況

通期目標に対する1Q売上進捗率は例年通り。
計画通りの進捗で順調に着地

通期売上目標に対する1Q進捗率



売上総利益率構成別の変化状況

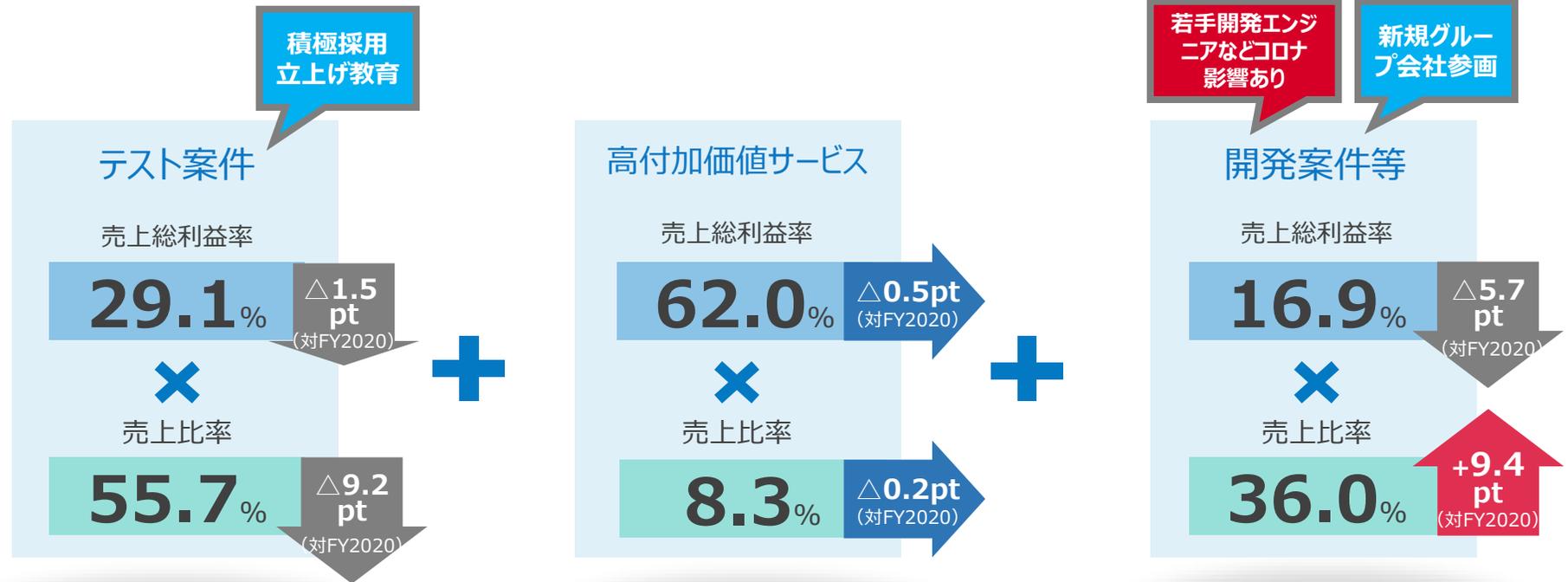
積極投資としての採用・立上げ教育、新規グループ会社参画と コロナ禍による稼働率低下などが影響。回復に向け活動中

FY2021 1Q

売上総利益率

27.5%

=
△3.7 pt
(対FY2020)



- ・品質保証 (テスト・PMOなど)
- ・CS事業など

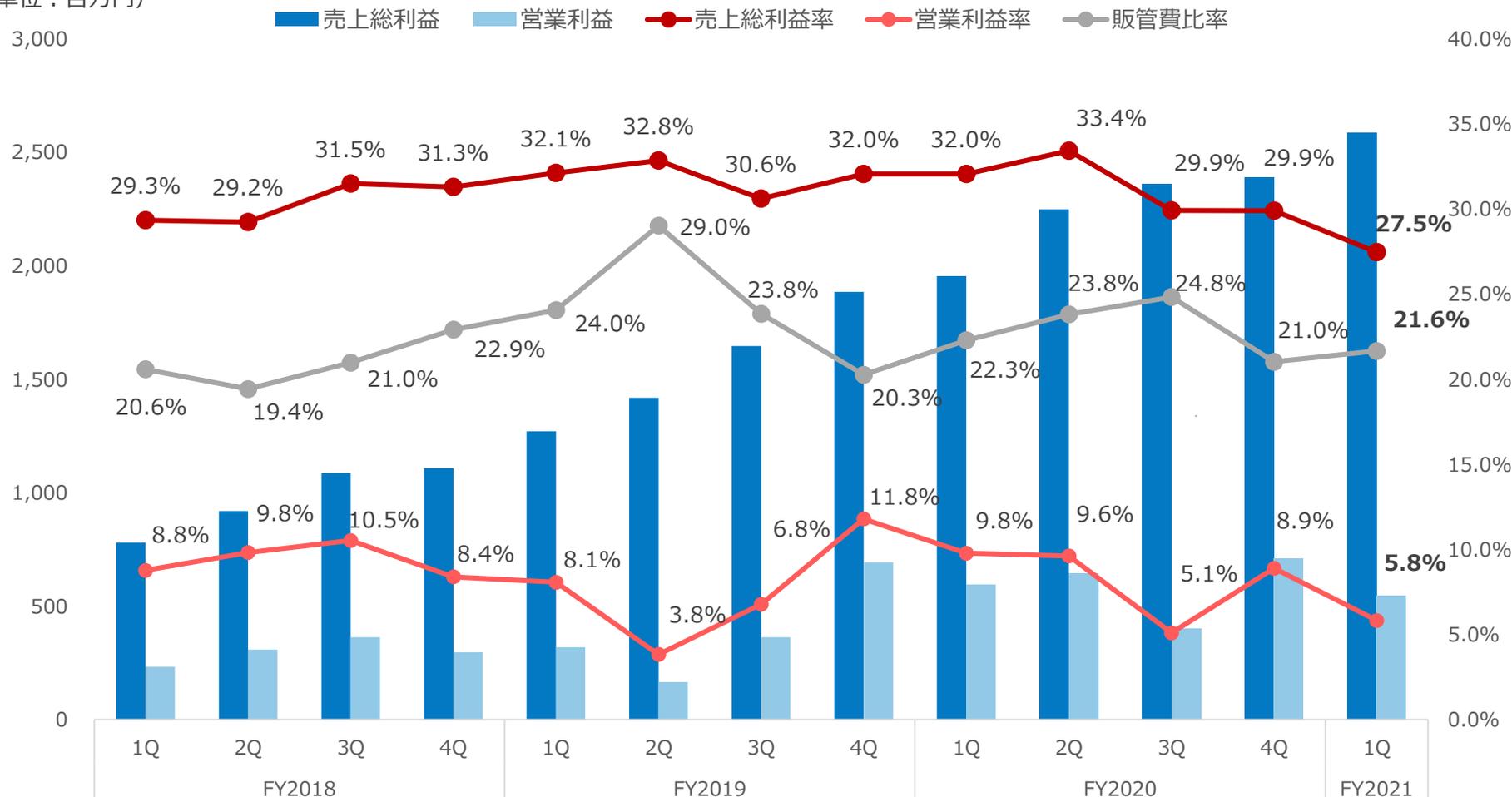
- ・教育講座「ヒンシツ大学」、CATライセンス販売
- ・セキュリティサービス、性能改善サービス
- ・UI/UX事業など

- ・開発エンジニア
- ・中古PC販売
- ・広告販売など

四半期連結利益推移

上期業績目標にて設定していた通り 積極採用の推進により、営業利益率は約6%で着地

(単位：百万円)



FY2021 上期 目標

売上高

200億円

(前年同期比 +55.9%)

営業利益

12億円

(前年同期比 Δ 3.4%)

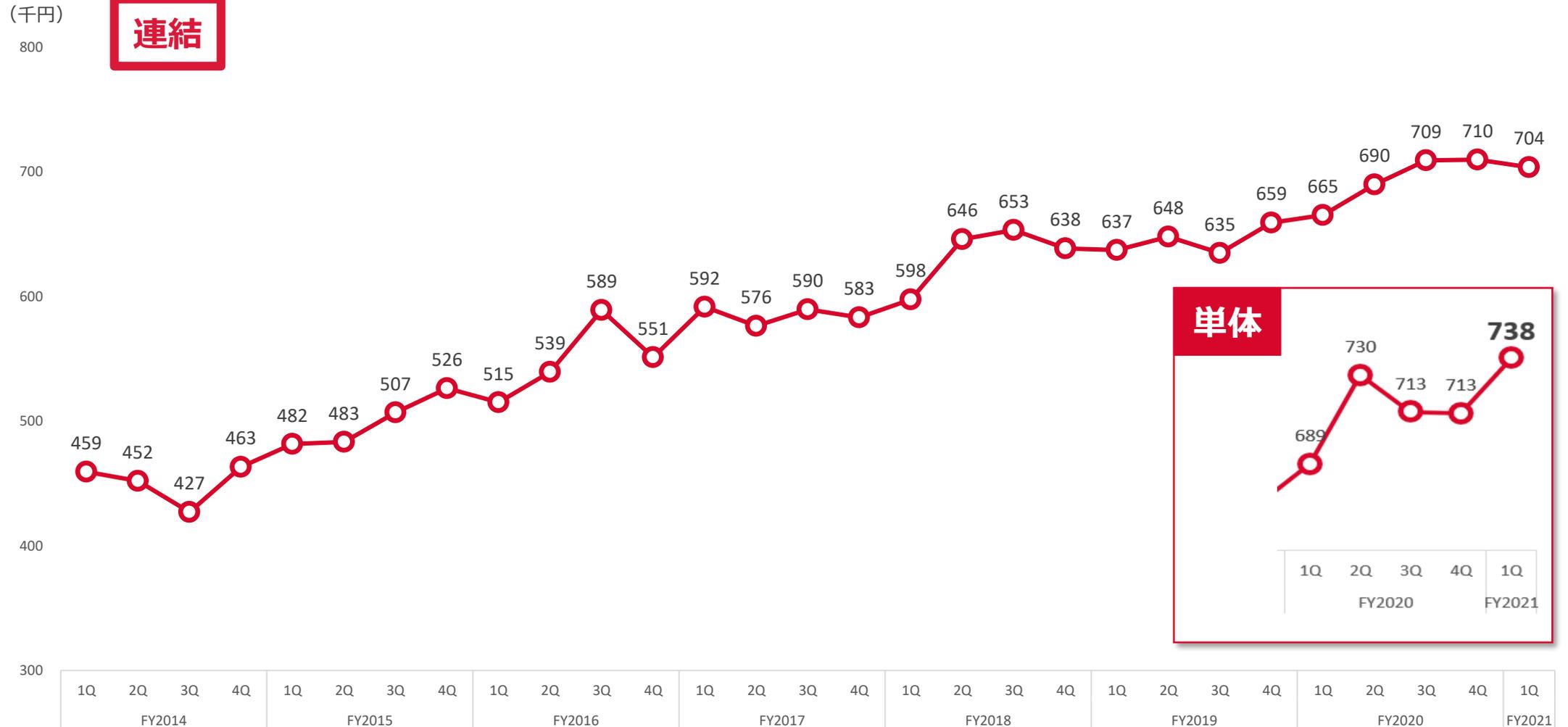
営業利益率

6.0%

(前年同期比 Δ 3.7pt)

連結エンジニア単価推移

稼働率の復調により単体のエンジニア単価が引き続き上昇。
連結エンジニア単価は新たに3社加わり一時的に低下



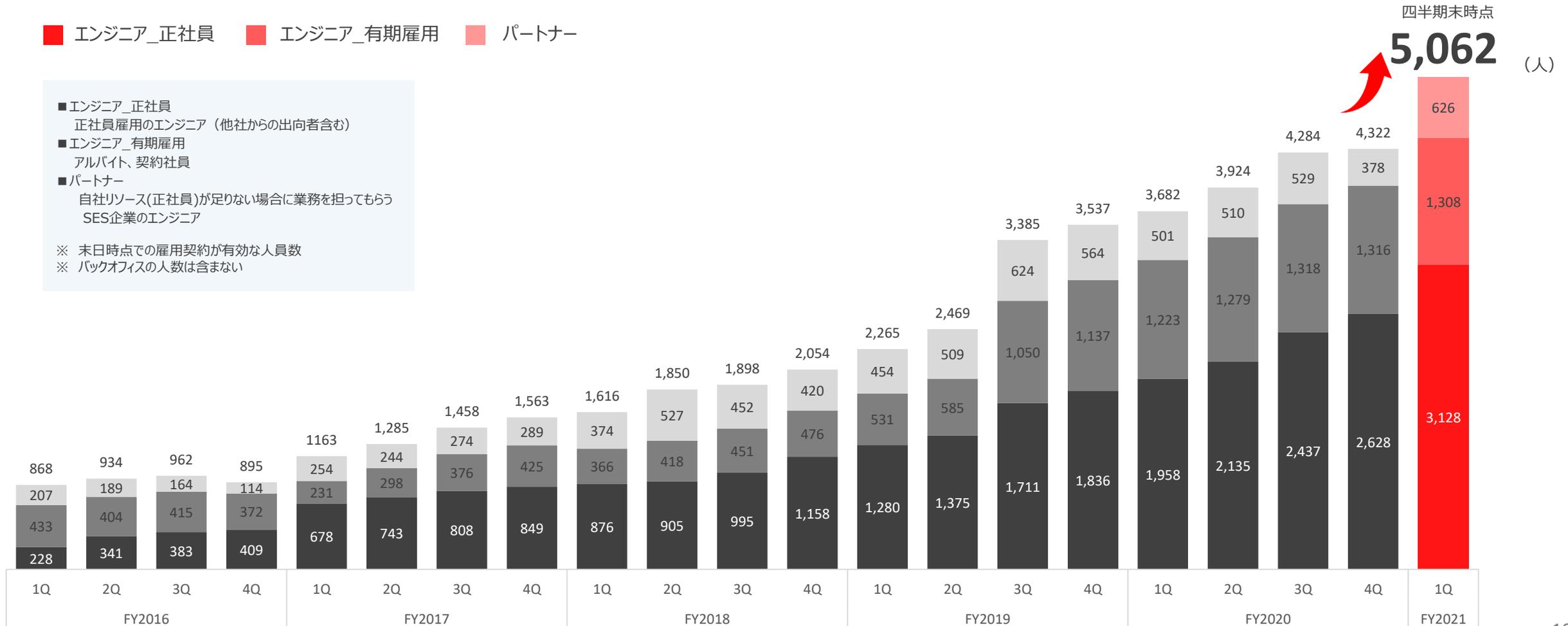
連結エンジニア数推移

コロナ禍で加速した採用活動と、新規グループ会社3社の参画により、連結エンジニア数が5,000人を突破

■ 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



販売管理費

グループ会社3社の参画により、のれん償却費が上昇するも、 販管費の対売上高比は適正にコントロール

(単位：百万円)	FY2021 1Q		前年同期 (FY2020 1Q)			直前四半期 (FY2020 4Q)		
	実績	対売上高比	実績	対売上高	増減率	実績	対売上高	増減率
人件費	1,065	11.3%	650	10.7%	63.7%	985	12.3%	8.1%
採用費	270	2.9%	326	5.4%	△17.3%	241	3.0%	11.7%
広告宣伝費	20	0.2%	13	0.2%	46.3%	23	0.3%	△14.1%
地代家賃	115	1.2%	80	1.3%	44.1%	105	1.3%	10.2%
支払報酬	53	0.6%	48	0.8%	9.1%	37	0.5%	41.9%
のれん償却費	170	1.8%	38	0.6%	347.2%	96	1.2%	76.0%
減価償却費	21	0.2%	15	0.3%	37.6%	22	0.3%	△3.9%
その他	323	3.4%	184	3.0%	75.2%	166	2.1%	94.1%
合計	2,038	21.6%	1,358	22.3%	50.1%	1,678	21.0%	21.4%

連結貸借対照表

ABB※1での資金調達により、財務基盤を増強。手許資金増加に加え、自己資本比率が大幅に改善し、借入余力・将来の投資余力を強化

※1 ABB : Accelerated Book Buildingの略。

(単位：百万円)	FY2021 1Q	前年同期 (FY2020 1Q)		直前四半期 (FY2020 4Q)	
		実績	増減率	実績	増減率
流動資産	18,217	12,074	50.9%	11,175	63.0%
うち現金及び預金	12,760	8,508	50.0%	6,524	95.6%
固定資産	12,504	2,991	318.1%	8,645	44.6%
総資産	30,722	15,065	103.9%	19,821	55.0%
流動負債	6,389	3,665	74.3%	5,188	23.2%
固定負債	3,230	2,121	52.3%	3,851	△16.1%
自己資本	20,855	9,006	131.6%	10,511	98.4%
自己資本比率	67.9%	59.8%	8.1pt	53.0%	14.9pt
新株予約権	0	1	△58.9%	0	-
非支配株主持分	246	269	△8.6%	268	△8.3%

ROE (参考値) ※2	
FY2021 1Q	FY2020 4Q
13.4%	17.2%

ROIC (参考値) ※2	
FY2021 1Q	FY2020 4Q
10.4%	12.4%

ROA (参考値) ※2	
FY2021 1Q	FY2020 4Q
8.3%	9.5%

※2 純利益は、2021年8月期
通期公表値をもとに概算

自己資本比率が大幅に上昇したことにより、借入余力が増強される。さらなるM&A実行に向け、準備が進む。

2. KPIの推移

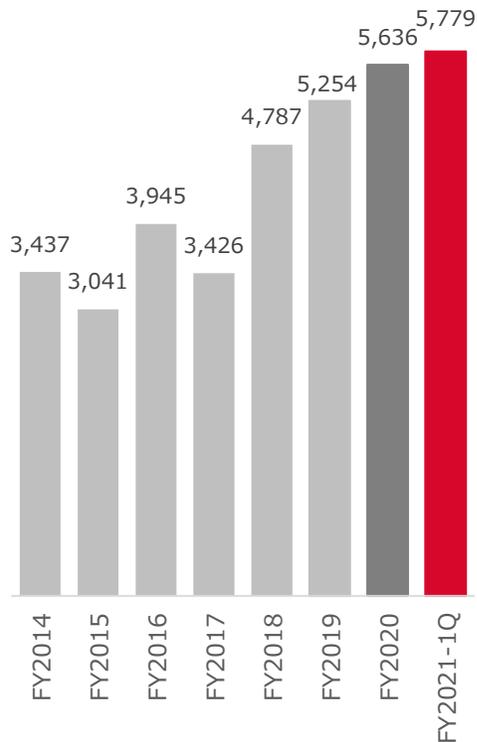
単体KPIの推移

稼働率がおおむね復調したことで、エンジニア単価が上昇。 新規顧客開拓の成果により取引顧客数も拡大

単体

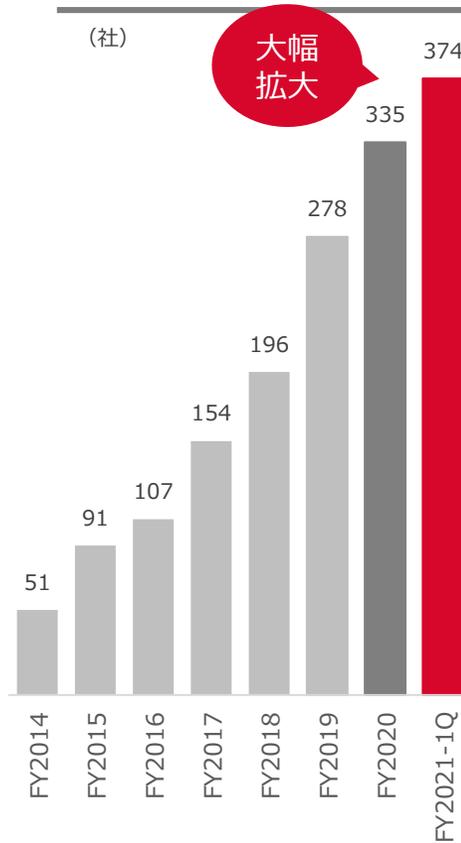
顧客月額売上

(千円)



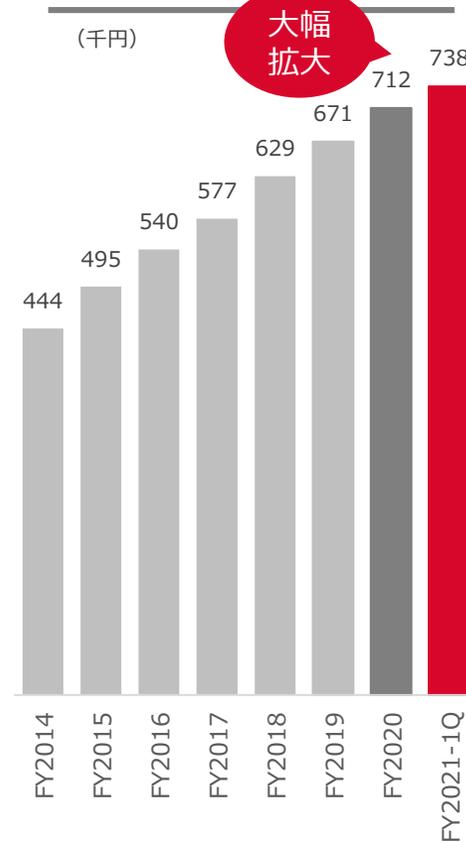
月間取引顧客数

(社)



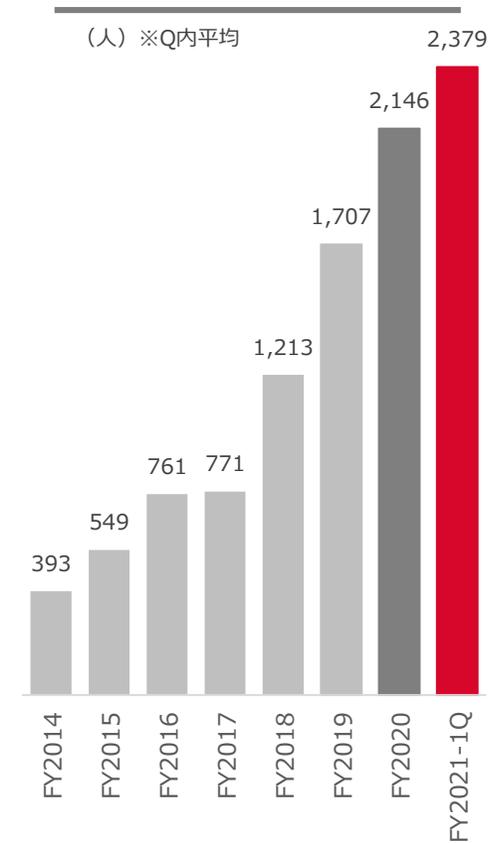
エンジニア単価

(千円)



エンジニア数

(人) ※Q内平均



※ヒンシツ大学・CATライセンス等の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。

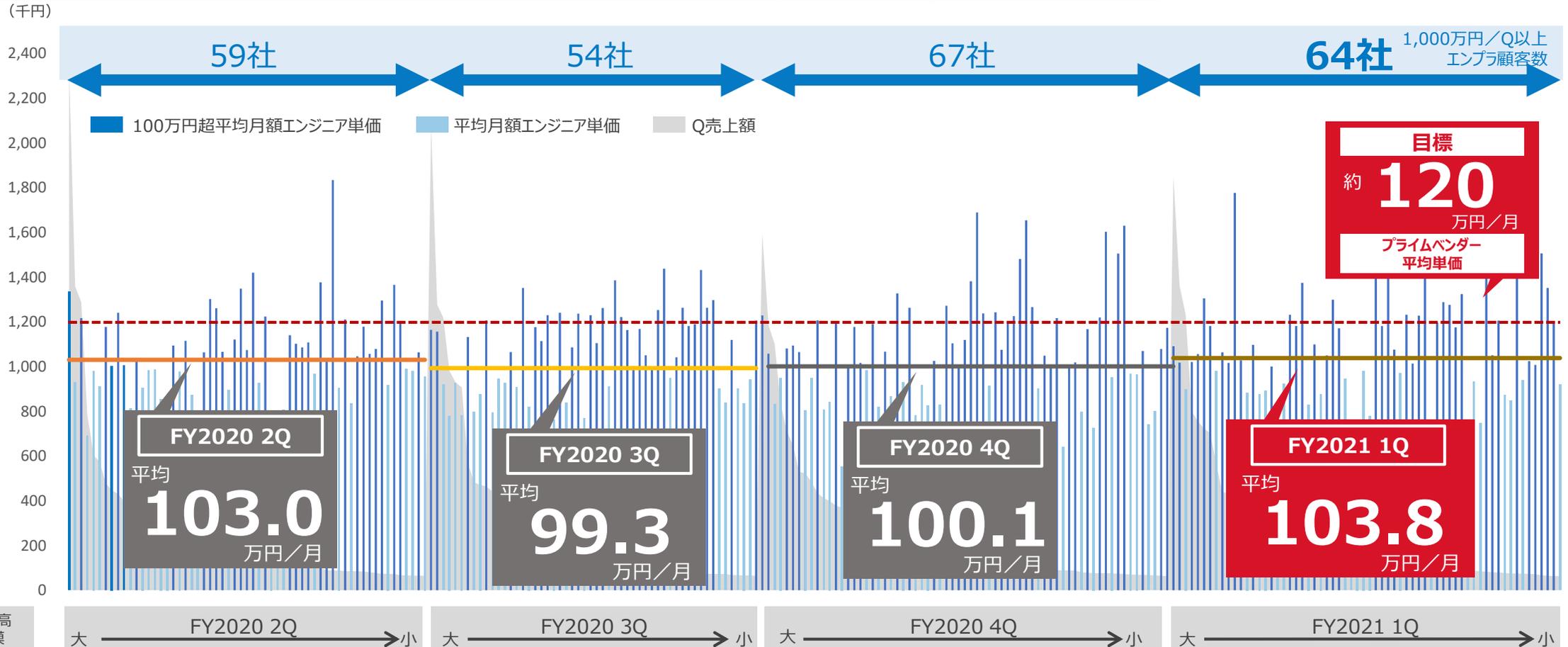
※ヒンシツ大学・CATライセンス含め全取引社数

※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

エンタープライズ顧客の平均月額エンジニア単価推移

エンジニア単価が上昇。プライム案件拡大やONE-SHIFTでのサービス展開などで、目標達成を目指す

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）

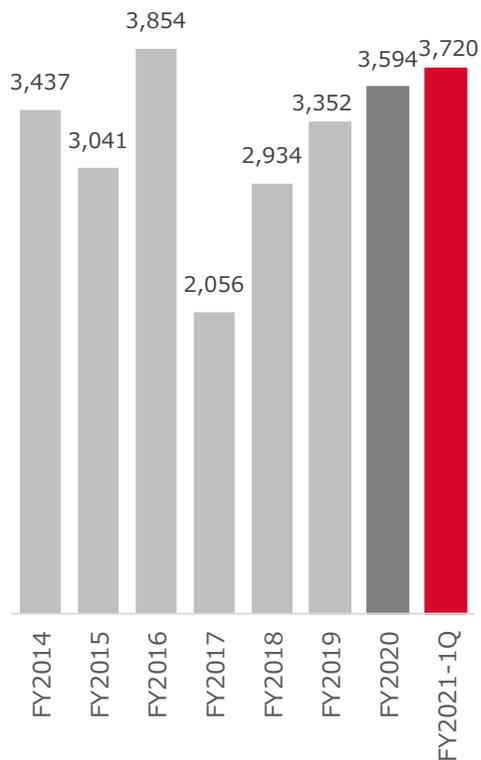


グループ会社3社の参画により 月間取引顧客数とエンジニア数が大幅に増加

連結

顧客月額売上

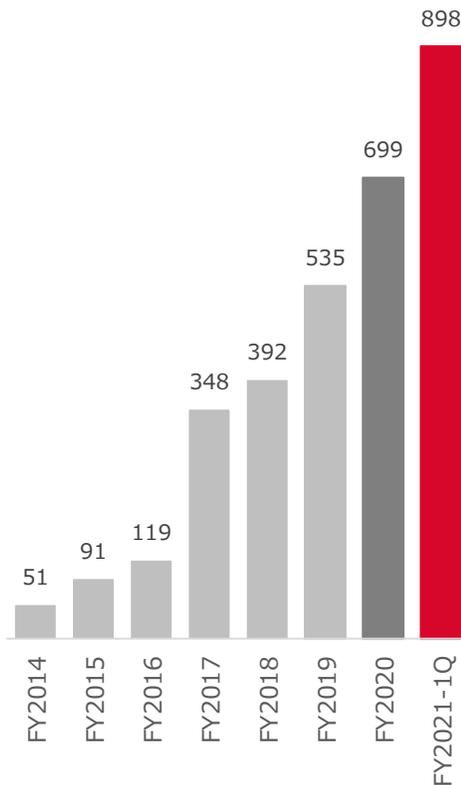
(千円)



※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より算出方法を採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

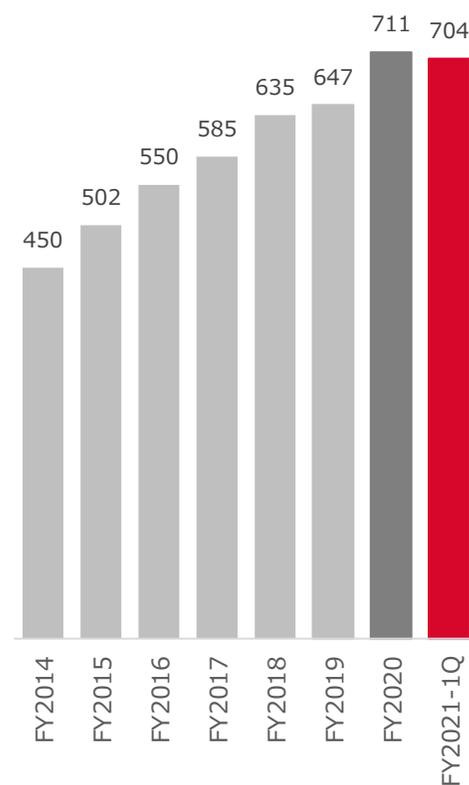
(社)



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

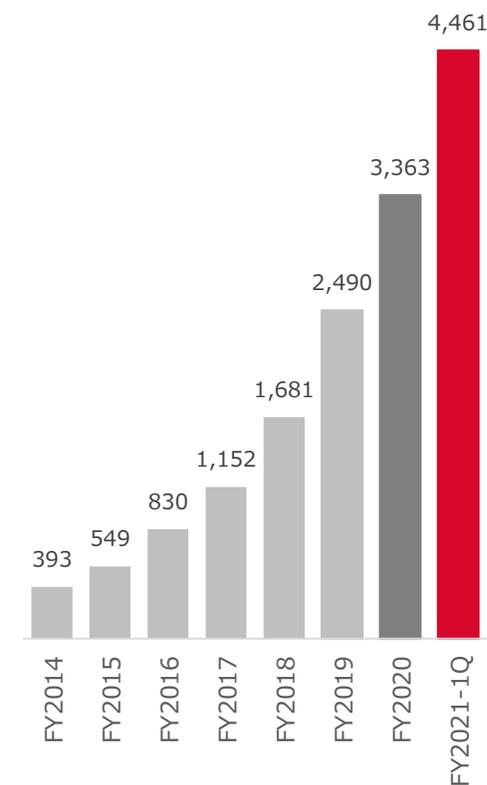
エンジニア単価

(千円)



エンジニア数

(人) ※Q内平均

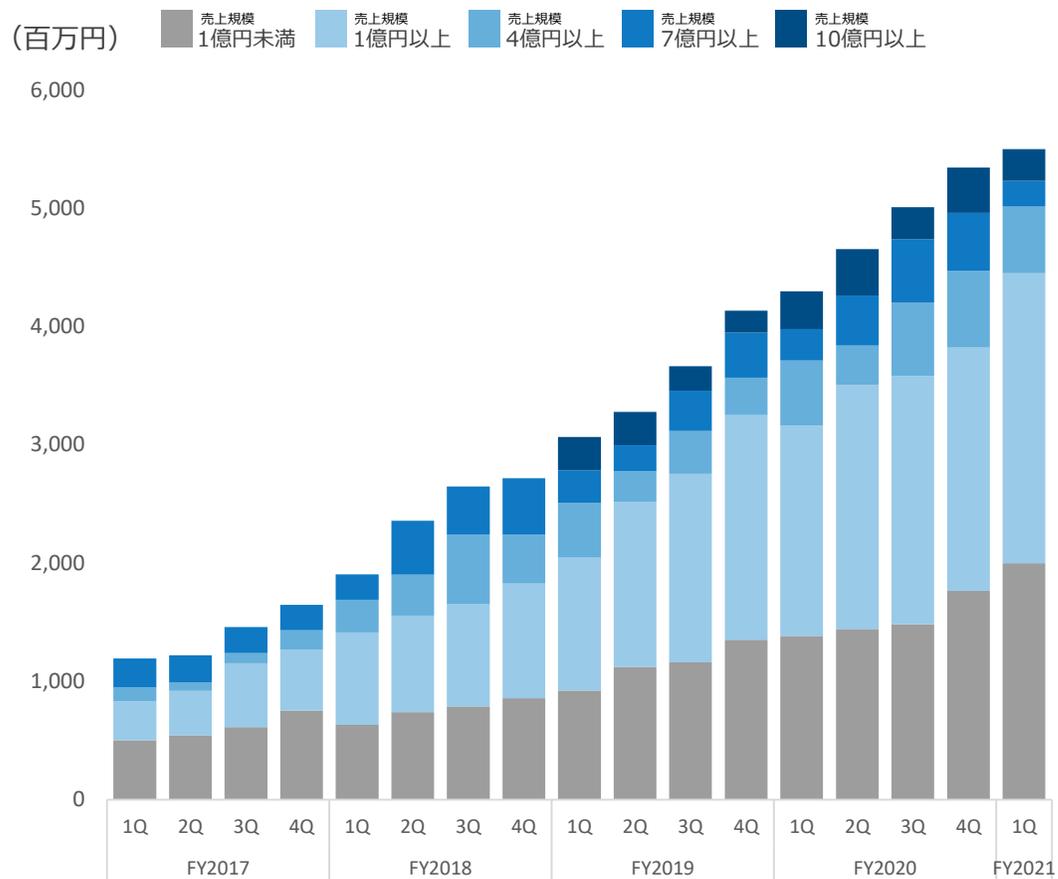


※社内技術開発エンジニア・教育期間中・CAT開発などは除き、
 週5日未満稼働人員は稼働率を乗じ算出

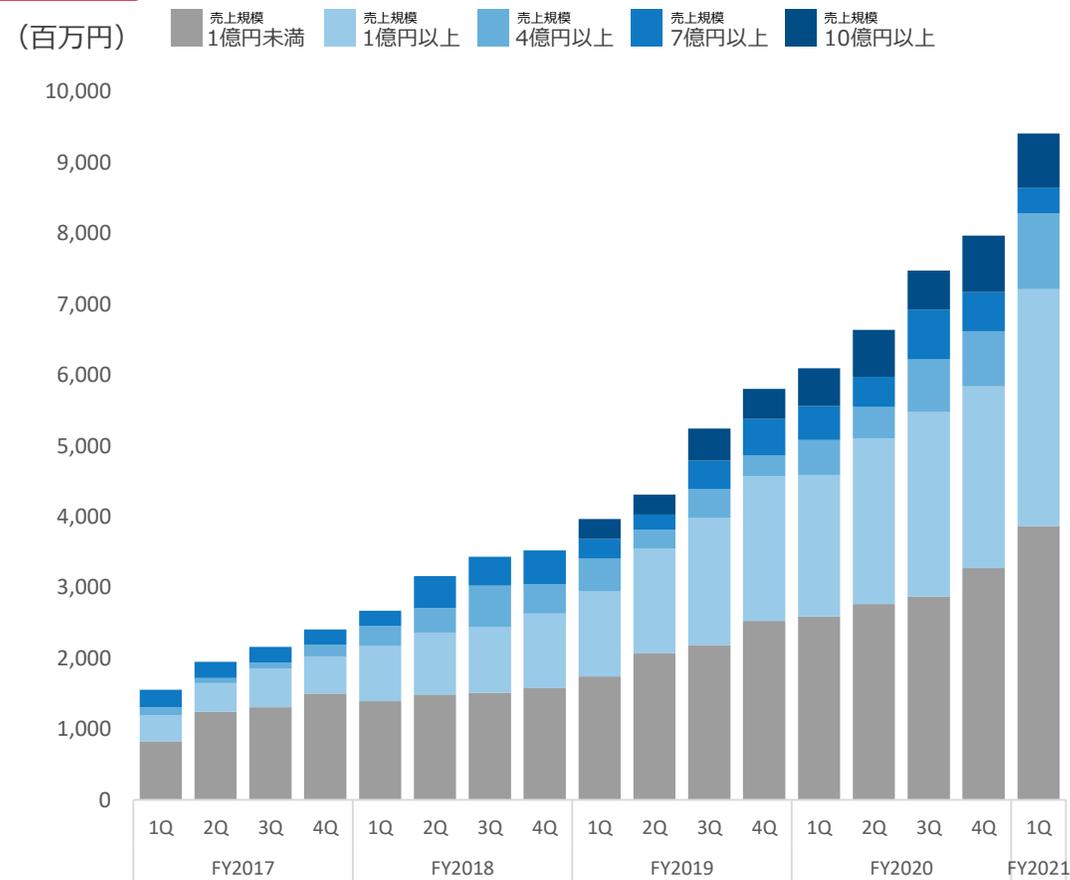
顧客売上規模別売上高推移

新規顧客の開拓が成功し、 売上規模1億円以上の顧客売上比率が増加

単体



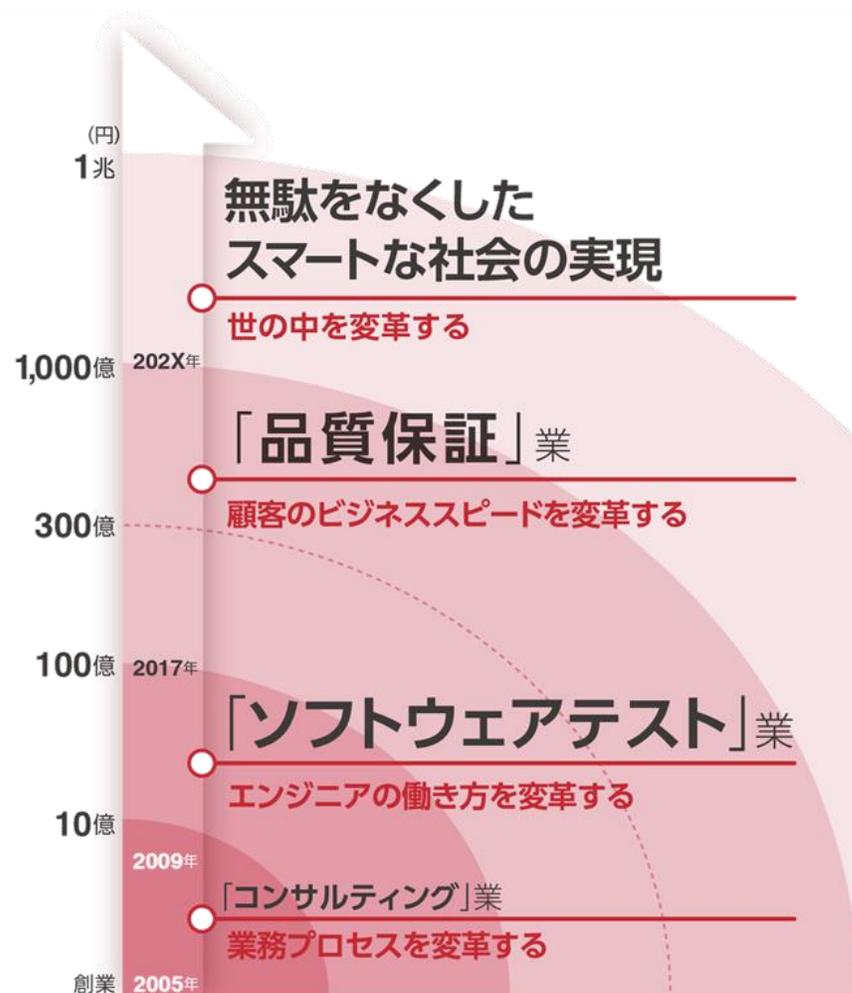
連結



3. FY2021 アクション計画と1Q成果

成長戦略「SHIFT1000」

「SHIFT1000」元年として、「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



スマートな世の中の実現

売上 (円)	流通総額 (円)	グループ会社数	営業利益 (円) 営業利益率	給与水準 (円)
1兆	5兆	300社	2,000億 20%	グローバル企業レベル 課長給与(モデル給与): 35歳 1,500万 40歳 1,800万

IT業界の流通革命

5,000億	2.5兆	150社	850億 17%	SIのプライム企業レベル 課長給与(モデル給与): 35歳 1,200万 40歳 1,500万
--------	------	------	-------------	--

品質保証の圧倒的トップベンダー

1,000億	5,000億	50社	130億 13%	SIの準プライム企業レベル 課長給与(モデル給与): 35歳 1,000万 40歳 1,200万
--------	--------	-----	-------------	---

個別セクターで圧倒的なトップベンダー

300億	1,500億	15社	30億 10%	SIの準プライム企業レベル 課長給与(モデル給与): 35歳 800万 40歳 1,000万
------	--------	-----	------------	---

売上高3,000億円に向けた、1,000億円へのステップ

「SHIFT1000」に向けた取り組みを加速。様々な改革を推進

売上高	500億円	1,000億円	3,000億円
ブランド	「DX」の第一想起として定着	「売れる製品づくり」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	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%

【営業改革】アカウント戦略

営業改革を推進し、顧客の深堀開拓と同時にマーケット開拓も順調に進捗



※数字はSHIFTの単体試算

【営業改革】営業の仕組化に向け、活動前進

営業活動の「量」をキープしつつ、「質」UPへの仕組化



FY20 STEP1 基礎体力の向上

FY21 STEP2 質の向上・生産性の最大化

可視化 定着

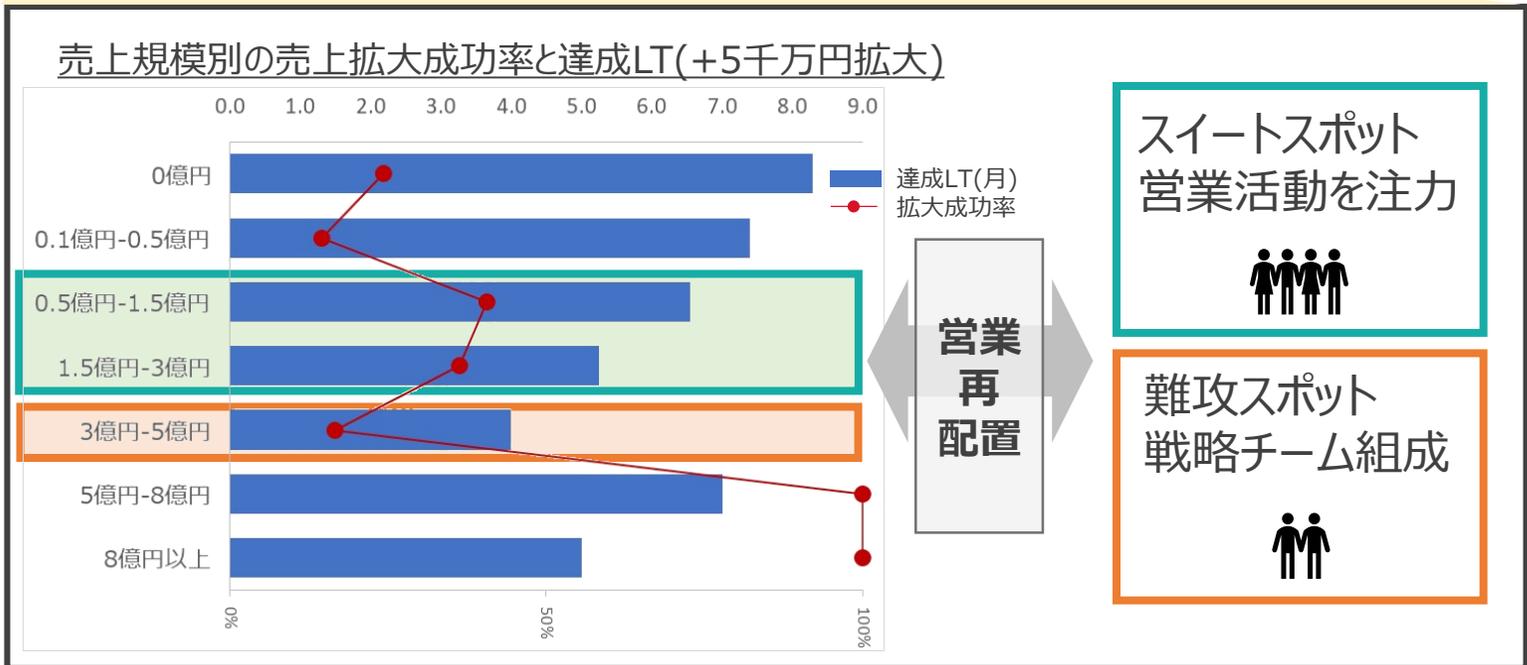
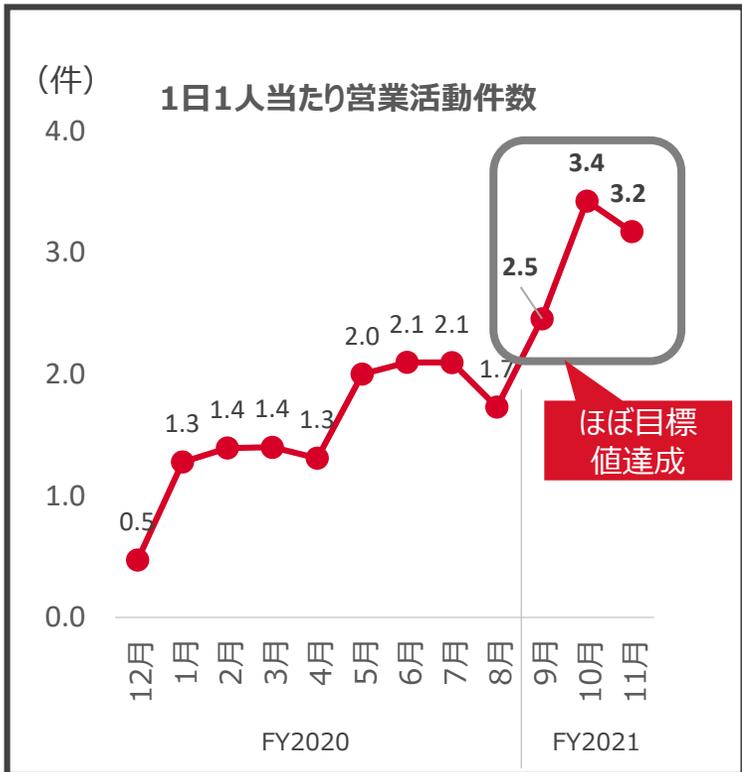
分析・戦略 着手

武器作り 次

体制・評価 次

「高い付加価値」「顧客満足度」を実現

営業活動の「費用対効果」の最大化を目指すための「効率の追求」



スイートスポット
営業活動を注力

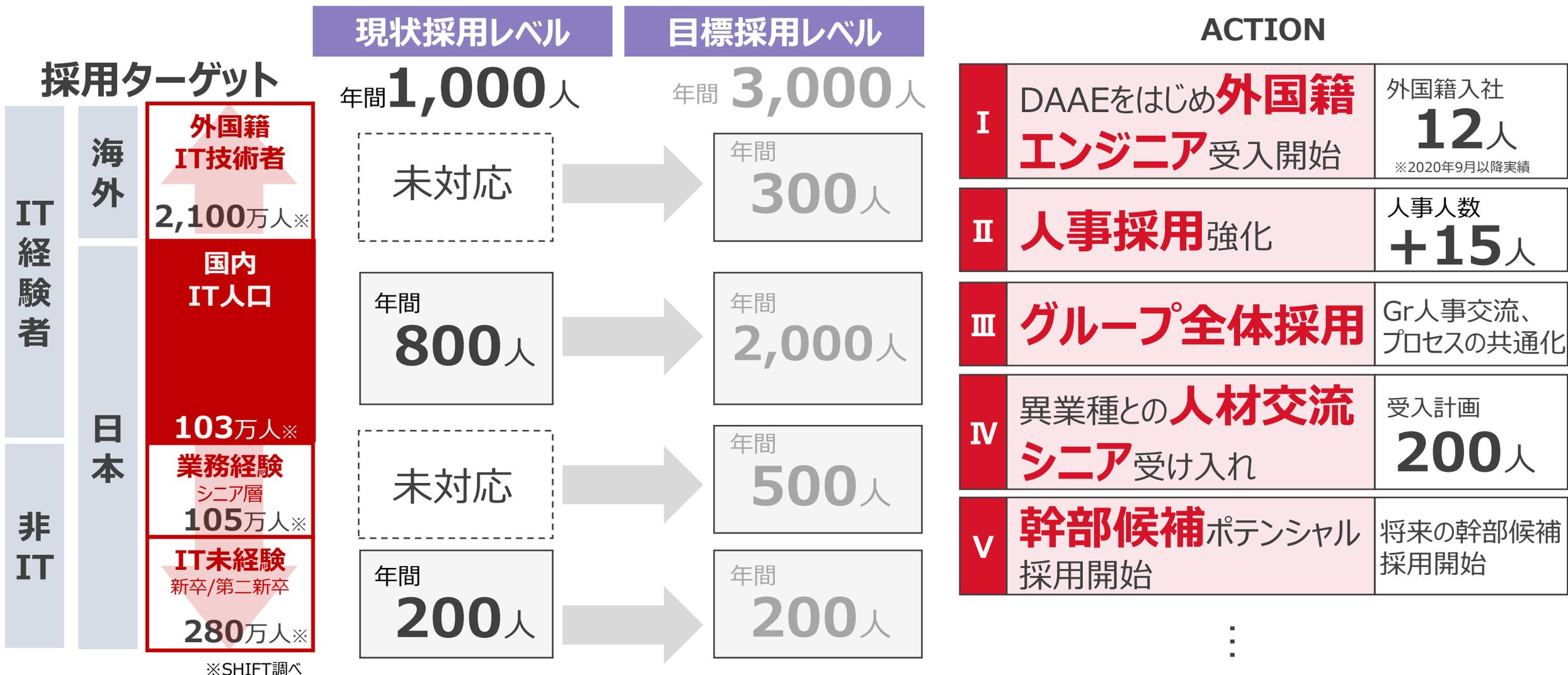


難攻スポット
戦略チーム組成



【採用改革】人材採用レベルを次の次元へ

年間3,000名採用レベルを目標に、採用ターゲットの拡張に挑む



※SHIFT調べ

【障がい者雇用】「仕事」と「やりがい」のある組織づくり

業務分解、キャリア形成に成功。業界平均より大幅に低い離職率を達成

業務分解

業務分解→作業切り出し

SHIFTのコアコンピタンス

27部門の業務

得意領域を活かした特別チーム組成

- ✓ 動画編集チーム
- ✓ テスト実行
- ✓ 清掃、ラジオ体操
- ✓ 営業サポートチーム
- ✓ SHIFRe (社内マッサージ)
- +
- ✓ アート制作…etc



さらに

成長/キャリア

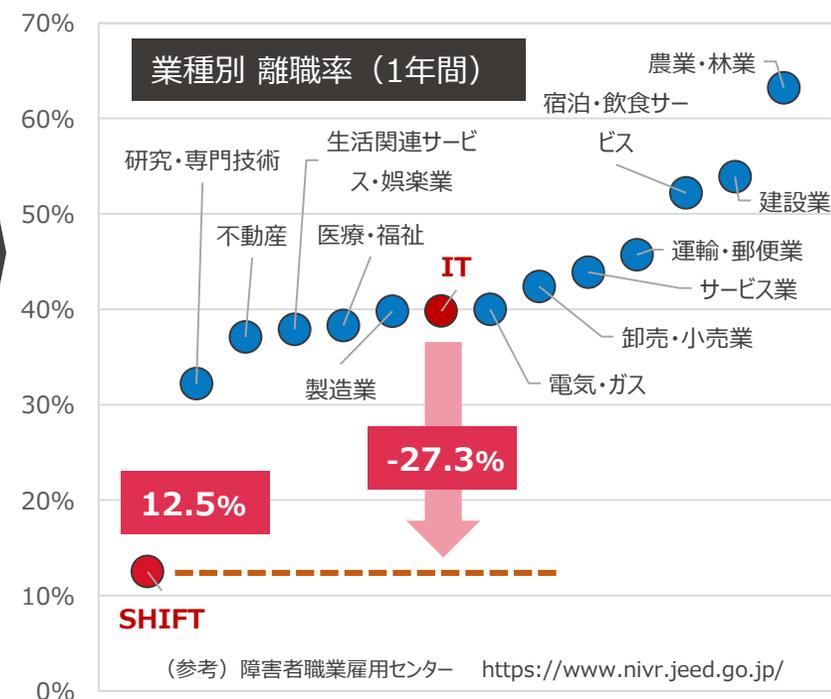
- ✓ 人事制度刷新
- ✓ 年収テーブルを構築
- ✓ キャリアパス、プランを構築



「仕事」と「やりがい」

定着

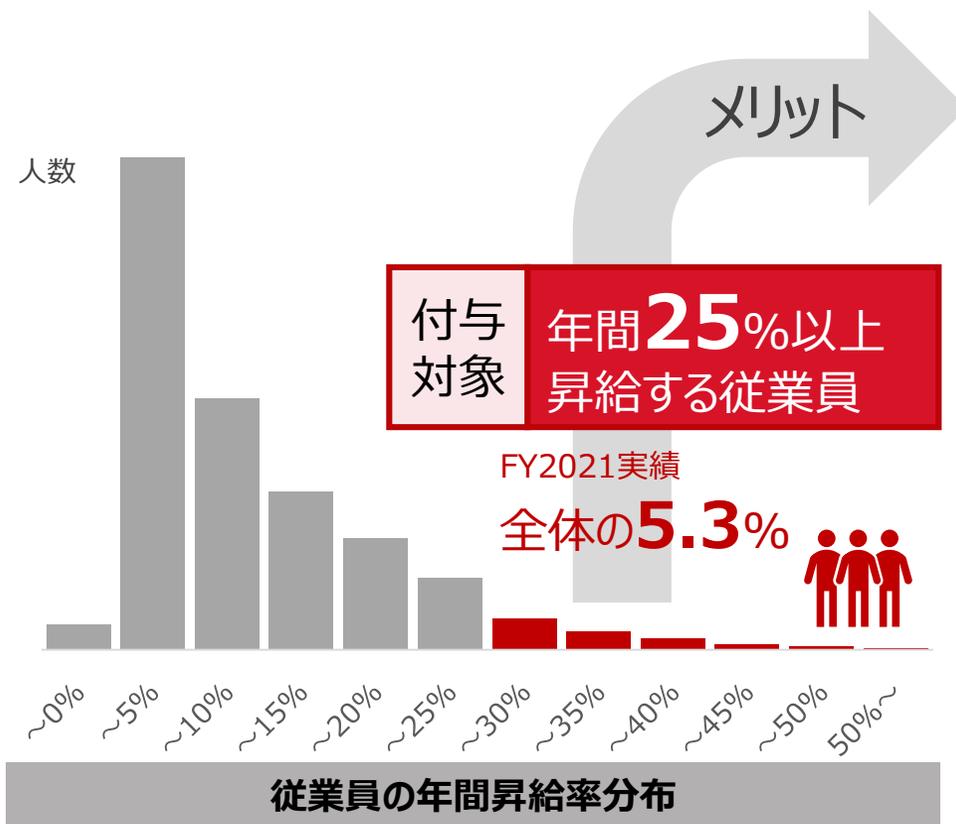
退職者 3名 (年間)



業界平均より約27%低い

【報酬改革】ESOPの導入

昇給の一部をESOPにすることで、「人事」「従業員」「財務」「株主」側面 全てメリットのある仕組みづくりに成功



※ESOP：信託型生株付与

人事

従業員の**ロイヤリティ向上**

- ✓ 株式インセンティブにより、**業績向上意欲**が飛躍的に上昇。最も活躍した昇給トップの従業員の**定着率向上**に大きく寄与
- ✓ トップの士気向上に連動し、**組織全体の生産性**が大きく向上

従業員

業績向上で**資産向上**



財務

PL計上額以上の報酬効果を実現

実績

FY2016スタート 6年にわたり付与

従業員への報酬総額

FY2016~FY2021

累計約**6億**円

PLヒット総額

FY2016 株価780円

6,000万円

➡付与後に株価が上がっても、**自社株買い時の時価でPL計上可能**

株主

自社株買いによる**株価安定**

時価総額：**2,603**億円 2021/1/6時点

購入：**9.3**億円分 (3.5%)

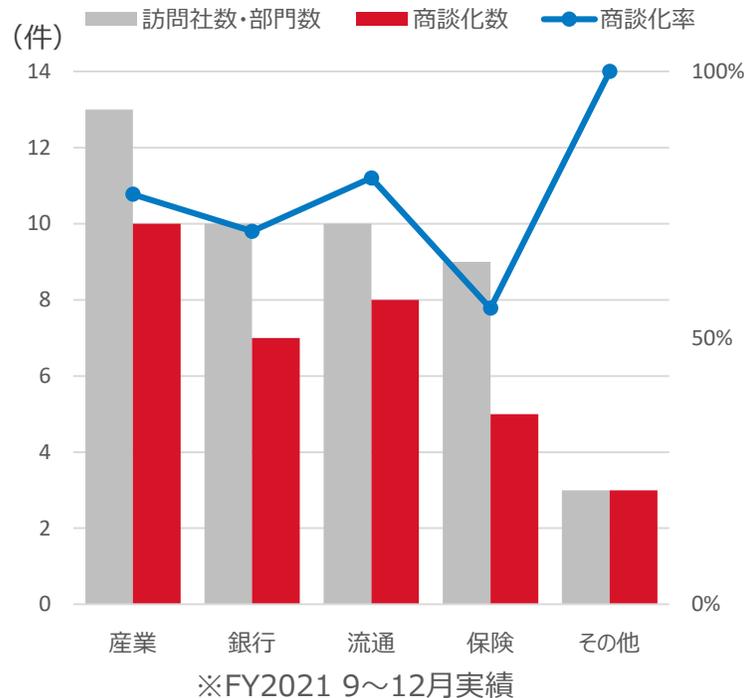
➡ **株価を買い支え効果**

【マイグレ】商談数が急伸

SHIFT既存顧客に対するマイグレ提案が高い商談化率を記録

高い商談化率

商談数：33 商談化率：73%



SHIFTが選ばれる理由

I マイグレ案件はテスト領域が約60%を占めコストダウン期待が高い

- ✓ 圧倒的なテスト効率化のノウハウ（自動化、効率化）
- ✓ テスト効率化だけでもプロジェクトへのコスト削減貢献度が高い

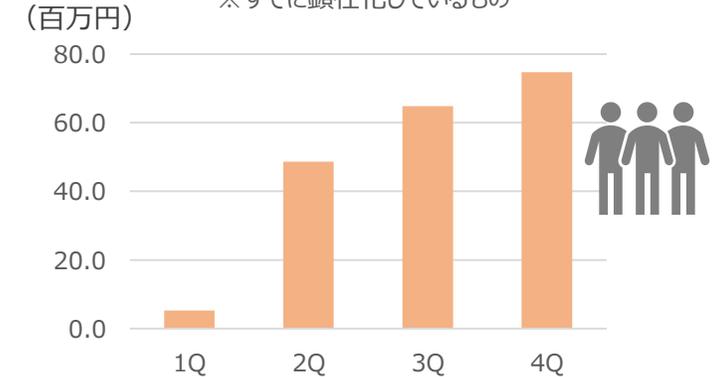
II ハードやパッケージに縛られるシステムの個別最適EOS対応を変えたい

- ✓ SHIFTは何も担がないため、「真にお客様にとってのIT投資最適化」を提案が可能

さらなる拡大に向けて

III デリバリ体制強化

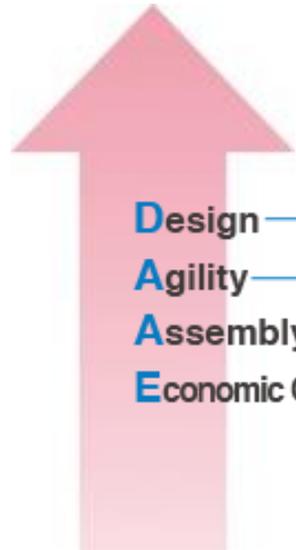
FY2021 SHIFT商流のマイグレ案件商談額
※すでに顕在化しているもの



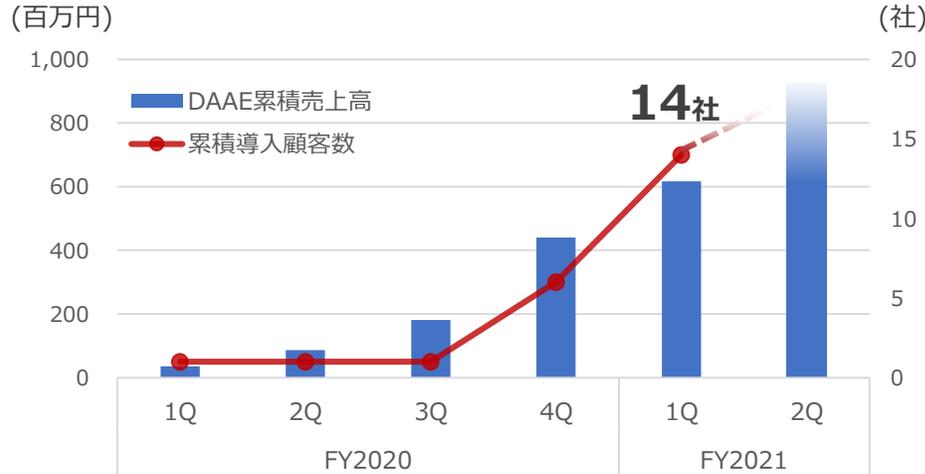
IV 圧倒的な武器作り (2Q予定)

【DAAE】サービス導入、エンジニア獲得が好調

DAAEが好評。累積売上高10億円目前まで拡大中

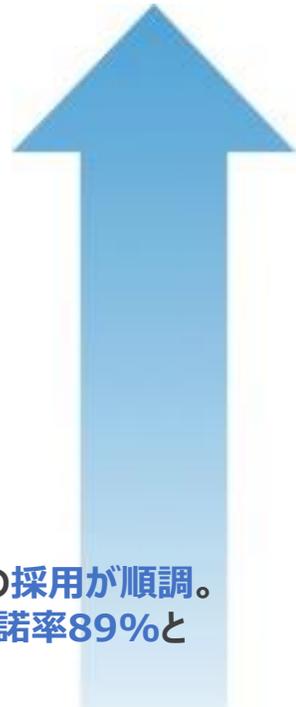


- Design — デザイン
- Agility — 迅速性
- Assembly — 組み合わせ
- Economic Quality — 経済品質



DAAEフルスタックエンジニア採用 2020年9月→12月実績

応募数	539人
内定数	27
採用数	24
応募-内定率	5%
応募-採用率	4%
内定承諾率	89%



お客様



大手製造小売業
DX 部門 部長

累計**14社**導入。さらに**超上流(事業戦略)から参画**する案件引き合いが増し、売上げが拡大中

これまでのシステム開発では、ドキュメントを通じて要件を伝え、**システムが完成しないと実際に確認ができません**でした。そのため**認識のずれが起きやすかった**です。
それがDAAE開発により、要件を口頭で伝えたものを、**即時試作品作成**していただき、実際に**システムを触ってさらに要件を膨らませていく**ことができ、**要件定義の工数を削減でき、要件のずれが少ないシステム開発**ができ、大変満足しています。

フルスタック エンジニア採用



元国内中堅 Sler
リードエンジニア

フルスタックエンジニアやデザイナーの採用が順調。DAAE開発手法に共感し、**内定受諾率89%**と高水準を実現

これまでのシステム開発では要件定義には関わらず、**ドキュメント通りに早く作ることに主眼が置かれて**ました。そのため開発された機能が使われないこともありました。
DAAE開発は、**試作を作り実際の使われ方を議論しながら物作りができる**ため、**エンジニアとしての能力を最大化**できると思います。さらに**チャレンジングな案件が多く、技術力UPに集中**できる環境に魅力を感じました。

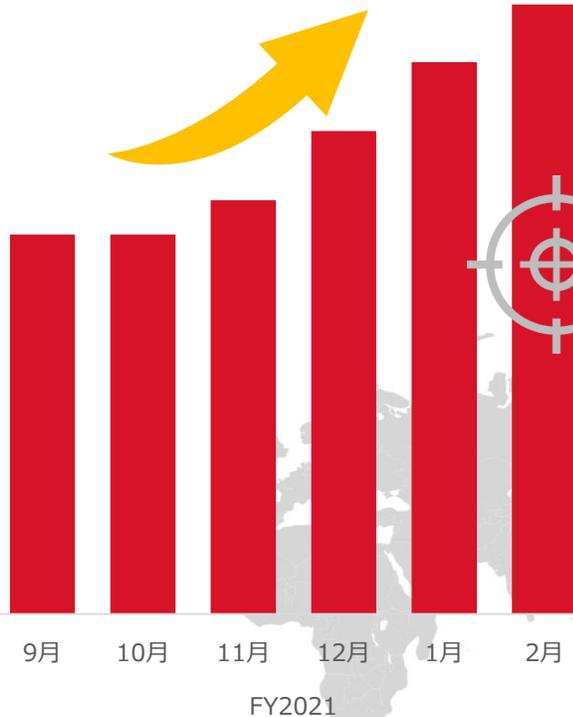
【DAAE】フルスタックエンジニア採用が好調

独自検定試験を通過したスキルレベルの高い53名の エンジニア組織に拡大

採用強化

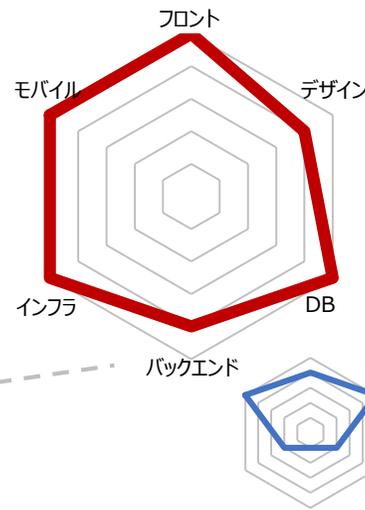
DAAE関連
フルスタックエンジニア総数

53名



フルスタック
エンジニア検定

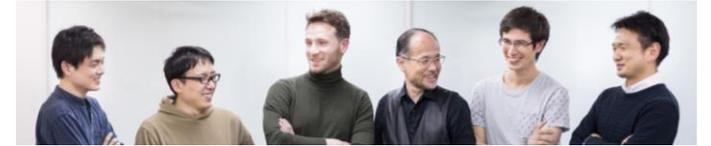
スキルグラフ実例



検定試験で見極め

●フルスタックエンジニア

- ✓ フロント/バックエンドからデザインまで、ワンストップで対応可能



●通常のエンジニア

- ✓ 技術的な専門性・かたよりがあ



SHIFT本体、グループ会社、
SHIFT ASIA（ベトナム）
での採用が加速

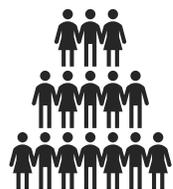
DAAE専属人事を組織

- ✓新しい応募獲得方法
- ✓エージェント、媒体強化、スカウト
…徹底強化



【教育改革】検定試験の仕組化が進展

能力開発のフレームワークを仕組化。スキル、グループへ横展開



① 適正検定

SHIFTが得意な「能力定義」と「能力の指標化」。優秀な能力を持った人財採用に活用

- CAT検定(実行) フルスタック検定
- CAT検定(設計) 開発検定(イブロン)
- CAT検定(PM) **新** SS(※)検定 **G**
- CAT検定(RPA) **新** RGA検定 **G**
- 理系脳検定 **新** 分析検定 **G**

※SS : SHIFT SECURITY

入社前

② ステップアップ制度

やる気のある社員が上位職を目指し勉強し、難関試験を合格すると、

キャリアアップと給与UP

- 新** トップガン8 **新** トップガン12 **次** トップガン15
- 新** セキュリティスペシャリスト **G** **新** SAP検定 **次** アジャイル検定
- 新** UI/UX検定 **次** PMO検定

③ 能力診断

適材適所、キャリアチャレンジのため、**適正タイプ、強み弱み**を可視化

- 新** 営業検定 **新** PM検定 **次** 性能改善検定 **G**

入社後

トップガン8効果が明確に表れた

	単価 (万円)		上昇率
FY19下期 [トップガン前]	入社時	71.7	105%
	1年後	75.3	
FY20上期 [トップガン後]	入社時	68.2	115%
	1年後	78.6	

検定作成の仕組化が進み、作成LTが短縮。量産可能に！

トップガン8	→	トップガン12
4.8ヵ月		2.3ヵ月

【プラットフォーム】成約が生まれ、情報蓄積が進む

エンジニアプラットフォームで蓄積したデータベースから マッチングで成約スタート

1 可視化 2 掘り起こし

3 成約



開発案件

エンジニアを必要とする開発案件

累計 **59.7** 億円分

※FY2020 1Q~の累計

エンジニア

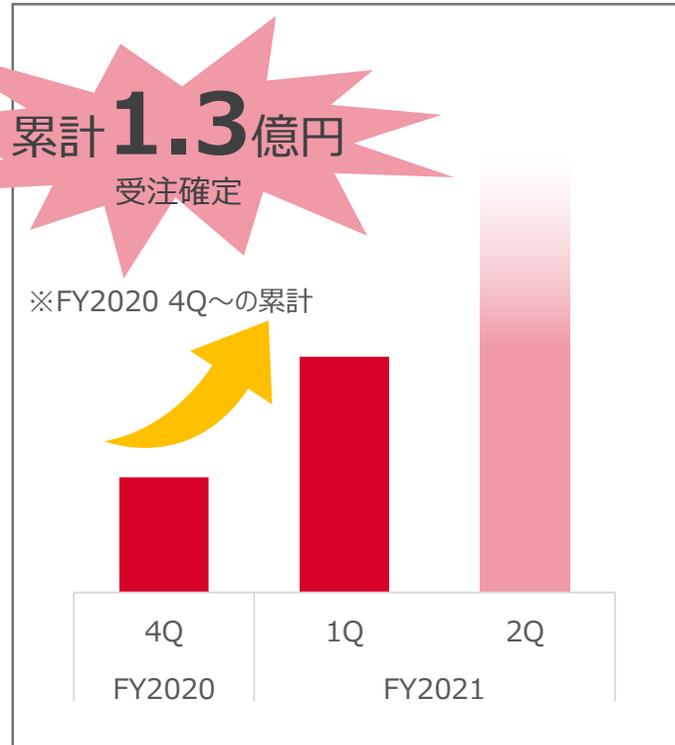
案件を探しているエンジニア

累計 **11,357** 人分

開発案件情報とエンジニアの
マッチングで売上があがってきた

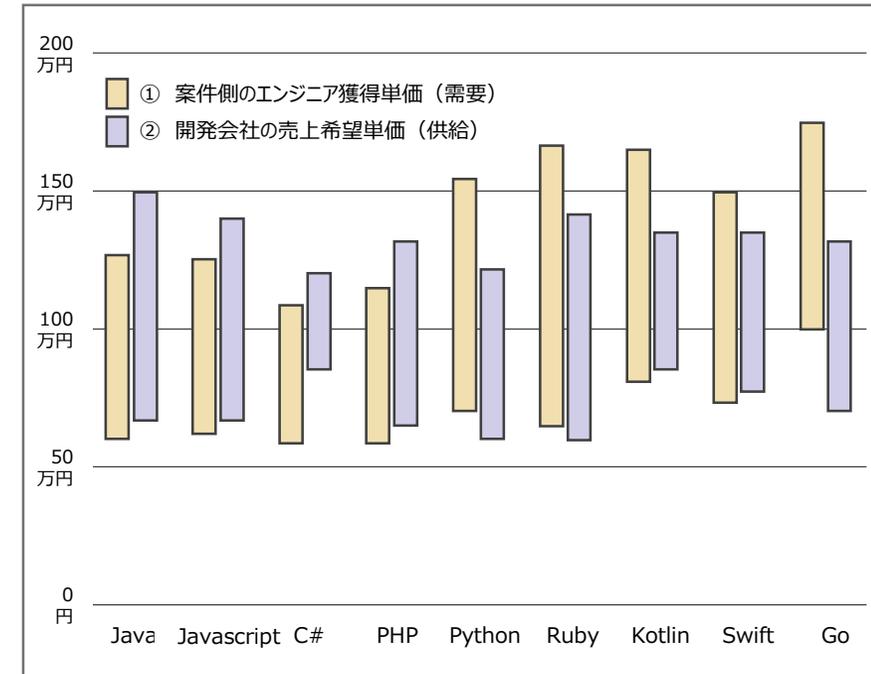
累計 **1.3** 億円
受注確定

※FY2020 4Q~の累計



情報蓄積

✓ エンジニアの需給ギャップ



✓ エンジニアの望む就業環境

…など、データベースから情報を取得

【ガバナンス】包括的にガバナンスを強化する体制構築完了

健全な企業運営に必要なガバナンス体制を継続的に強化

SHIFTが考えるガバナンスを通して果たすべきこと

SHIFTのアクション

<p>1 企業価値を棄損しないこと</p>	<p>NEW プロジェクト監査 全プロジェクトチェックにより トラブル抑止と 顧客満足を向上</p>	<p>継続 インサイダー徹底 防止 二親等までの親族の売買 を禁止、インサイダー防止</p>	<p>継続 コンプライアンス委員 委員会を設置し、 コンプライアンス違反を制御</p>	<p>継続 E-Learning 顧客、自社の機密情報の 重要性と漏洩リスクを教育</p>
<p>2 企業価値を高めること</p>	<p>NEW 執行役員会 </p>	<p>各部門での業績だけでなく、部門トップ同士が横断で、中長期での事業戦略や経営課題を議論・判断する場を設ける</p>	<p>継続 取締役会 </p>	<p>「企業価値が最大化する事」に対して、経歴が多彩・多様な役員構成で、多角的な視点から議論・判断する場を構築</p>
<p>3 安心して投資いただけること</p>	<p>強化 ディスクロージャー </p>	<p>経営情報の透明化を意識した情報開示と、資本市場との対話を目指す</p>	<p>NEW IR革命 </p>	<p>より効果的で効率的な対話を目指したIR施策の推進 →ホームページ上での開示情報の拡充に着手中</p>

【ESG】SHIFTのESG活動進捗

「ESG」も意識してSHIFTの活動を可視化。グローバル企業として、追求すべき企業価値向上に向けた活動を推進

ESG開示 進捗状況

ファンドとの連動性、認知・注目度、網羅性などの観点から設定したESG評価機関／ガイドラインベンチマークが設定するアクション項目に対する対応進捗をトラッキング



2020年10月より**MSCIによるESG評価***のカバレッジ開始。
継続的な対話を重ね、評価向上に向け取り組む

MSCI
ESG RATINGS



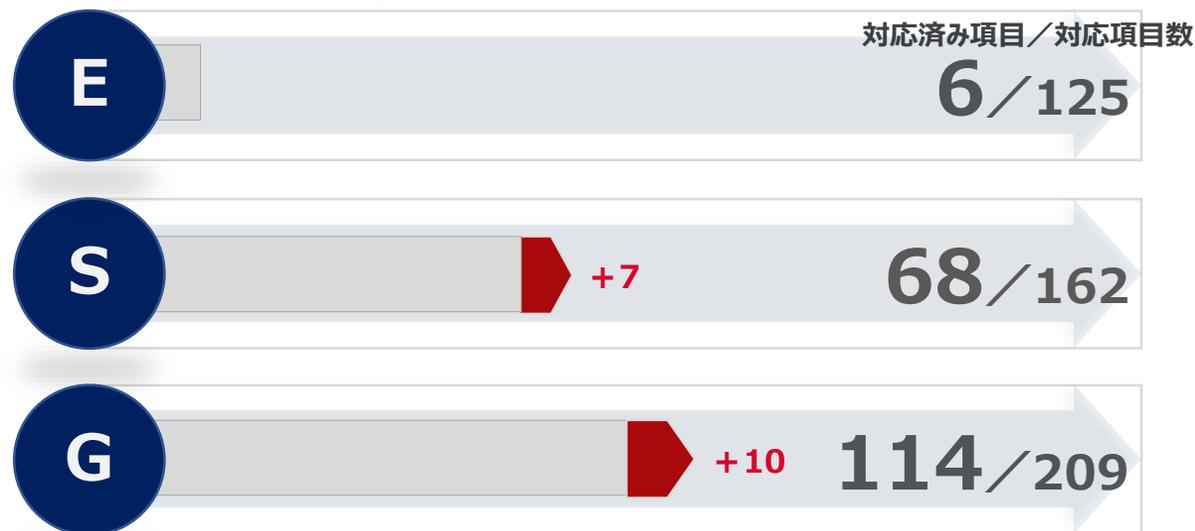
*2

CCC B BB **BBB** A AA AAA

MSCI ESGファンド新規採択基準の一つ

対応項目100%対応を目指し活動を継続

前回開示時（2021年1月7日時点）から新たに対応した項目数を赤字にて表示



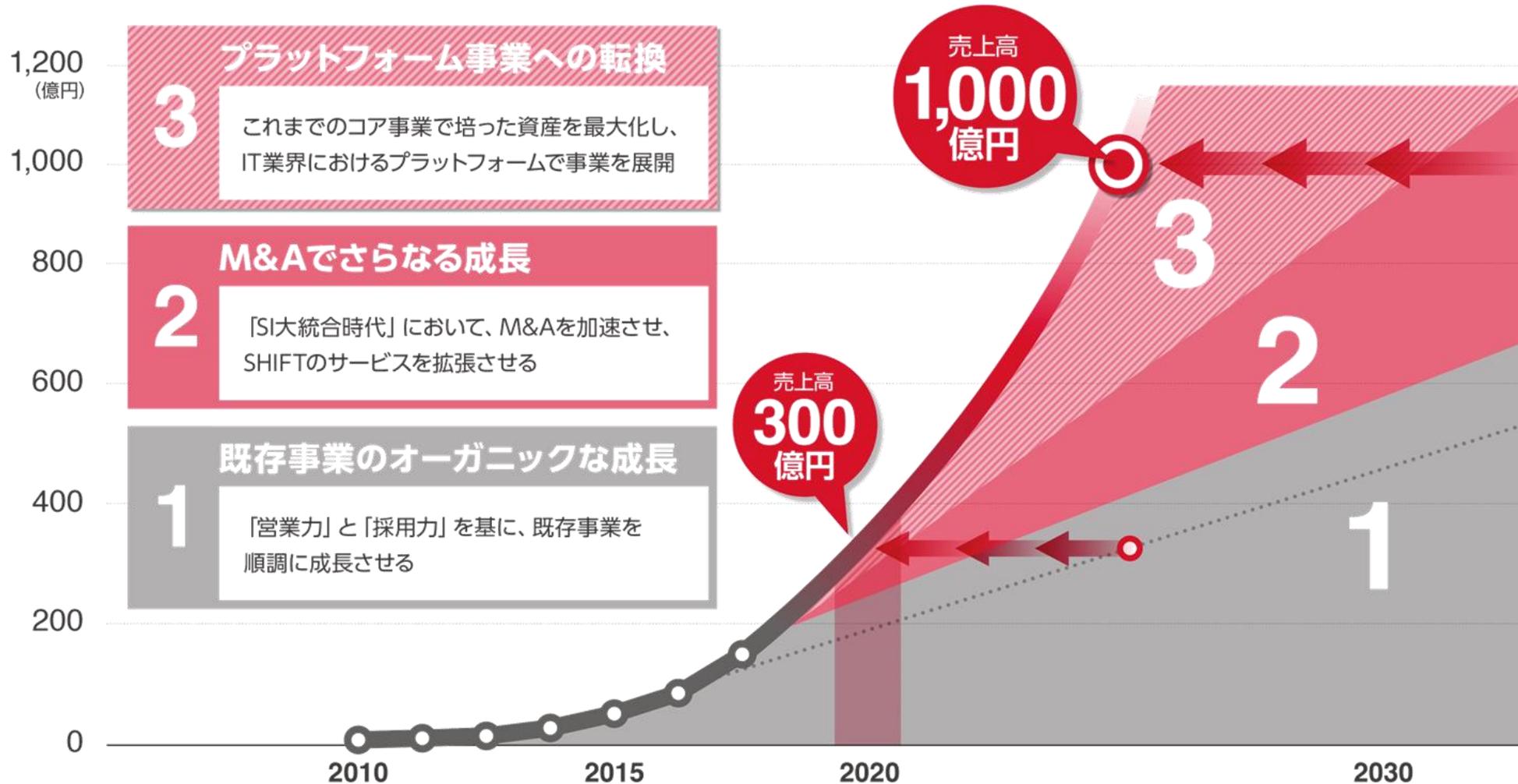
*1 As of 2020, SHIFT received an MSCI ESG Rating of BBB.

*2 Produced by MSCI ESG Research as of Jan. 7th, 2021.

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.

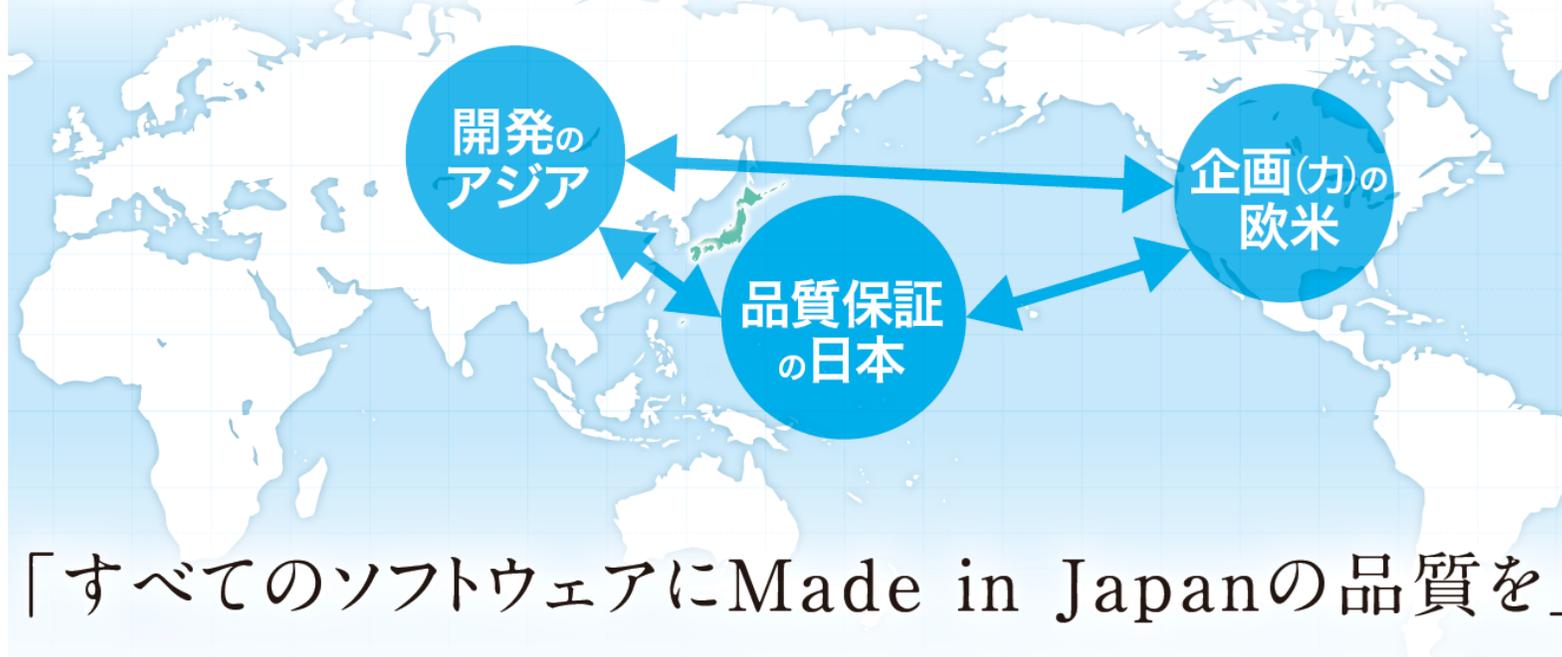
成長戦略「SHIFT1000」

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:5,636人 単体:2,993人 (パートナー・派遣含) 2020年11月末時点
所在地	<p>【本社&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> <p>株式会社SHIFT SECURITY (東京都) 株式会社メソドロジック (東京都) パリストライドグループ株式会社 (東京都) ALH株式会社 (東京都) Airitech株式会社 (東京都) 株式会社アッション (東京都) 株式会社さうなし (東京都) 株式会社SHIFT PLUS (高知県) 株式会社システムアイ (神奈川県) 株式会社分析屋 (神奈川県) 株式会社リアルグローブ・オートメーティッド (東京都)</p> <p>株式会社ナディア (東京都) 株式会社xbs (東京都) 株式会社エスエヌシー (大阪府) 株式会社CLUTCH (東京都) 株式会社ホープス (東京都) 株式会社クラブ (宮崎県) 株式会社サーベイジシステム (東京都) トゥリーアンドノーフ株式会社 (鳥取県) SHIFT Global Pte Ltd (シンガポール) SHIFT ASIA CO., LTD. (ベトナム)</p>		
SHIFTを語る 3つのポイント	<p>5兆円のブルーオーシャン市場で圧勝</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売上1,000億円を狙えるポテンシャル ・サービス開始以来、売上約1.5倍の成長をし続けている <p>非エンジニアが活躍出来る市場を創った</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ITは益々人材不足→2030年には、79万人の不足が予想される* ・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 <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・91万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、人材を育てるヒン大、管理をするCATを開発 		

2000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

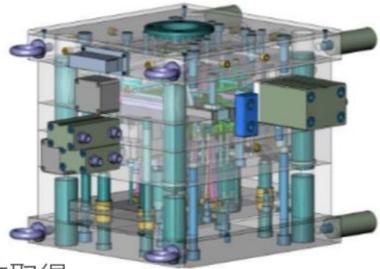
・株式会社 INCS
コンサルティング事業部
-マネージャとして従事
-プロセステクノロジーで特許取得

「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」

2005年



2006年

・ソフトウェアテストに出会う

-大手ECサイト向け業務改善コンサルをきっかけに、
未経験だったテスト業務に挑戦！

**プロジェクトは大成功。お客様の開発費、
2億円削減に貢献**

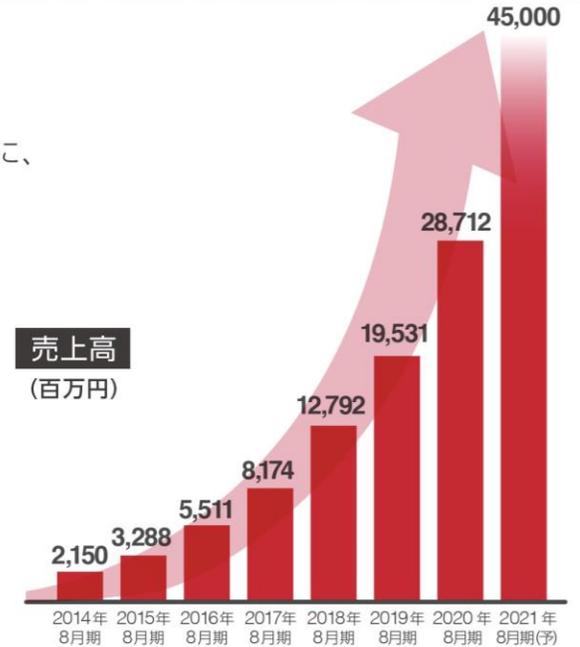
2009年

2009年

・ソフトウェアテスト事業

-09年から10期連続成長中

2019年



2014年11月

・東証マザーズへ上場

2019年10月

・東証第一部へ
上場市場変更



2005年9月

・株式会社 SHIFT 創業

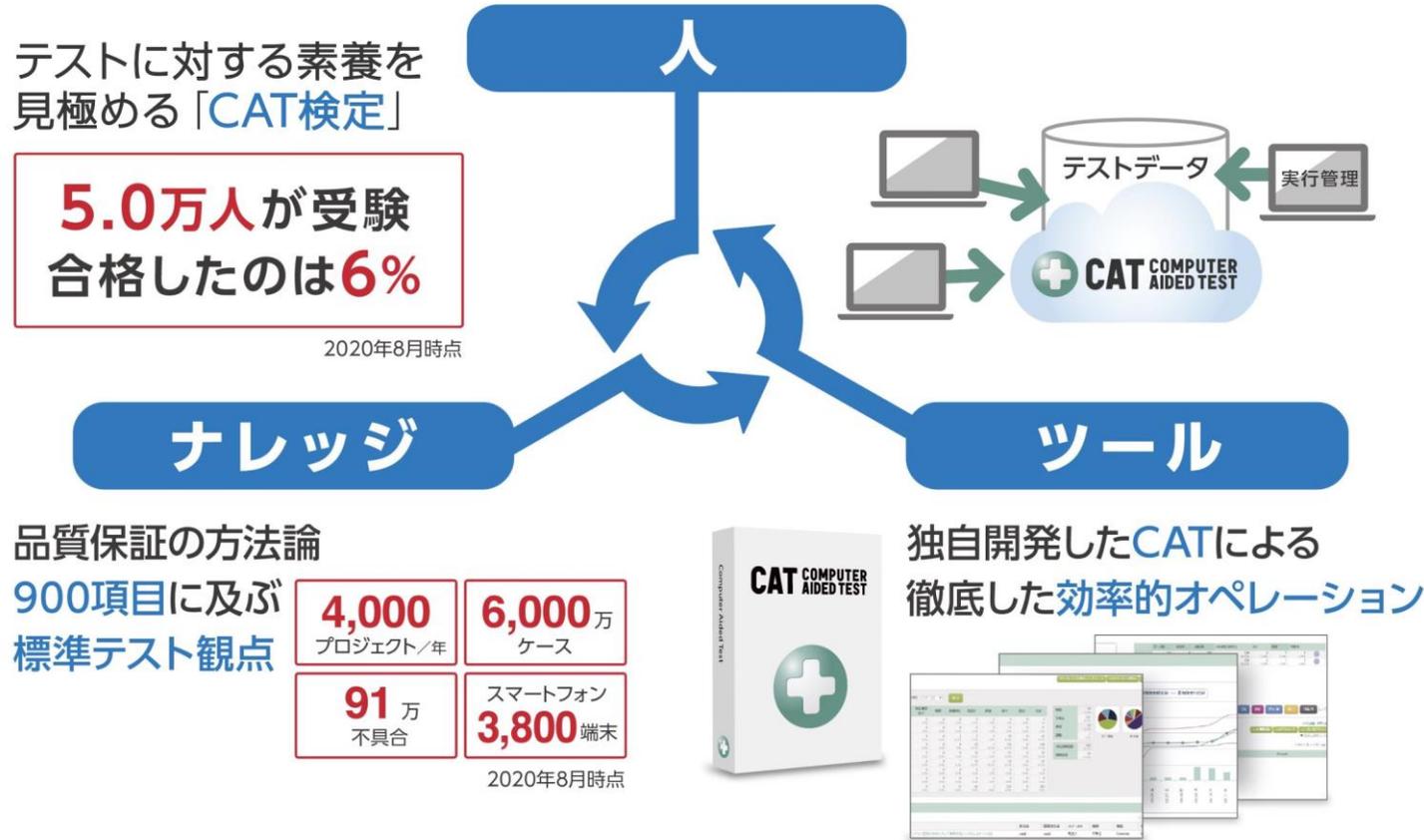
-ビジネスコンテストにひたすら参加
-業務改善コンサルティングで業績を伸ばす

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



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

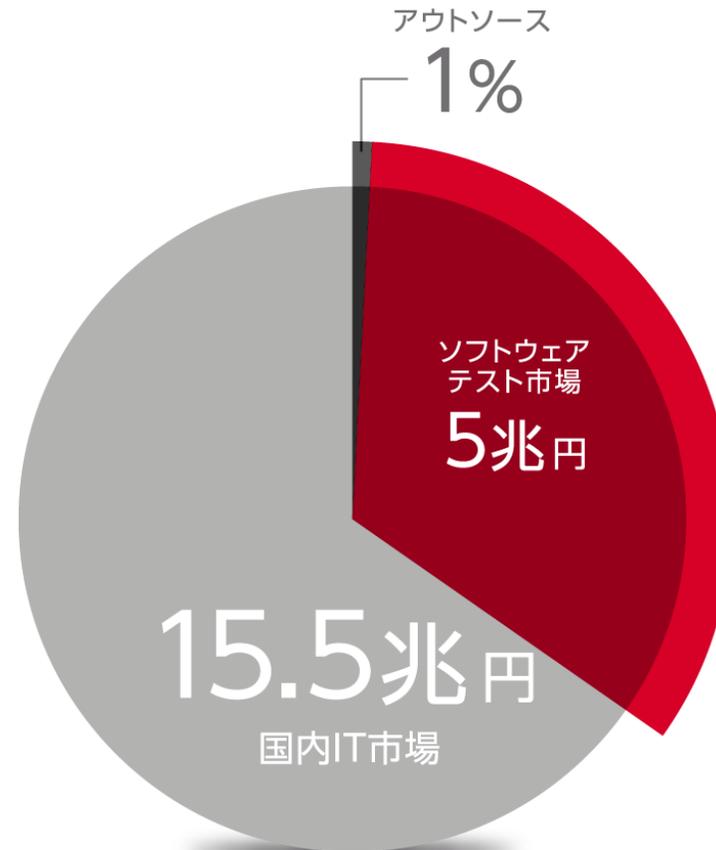
ソフトウェア品質保証の デファクトスタンダードを開発



マーケット（市場規模）

市場規模は、約 **5兆円**^{※1} 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15.5兆円^{※2}



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

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

※2 日本のIT市場規模：経済産業省 2019年情報通信業基本調査（平成30年度実績）

※3 検証工程を専業とする国内企業の売上高規模による推定

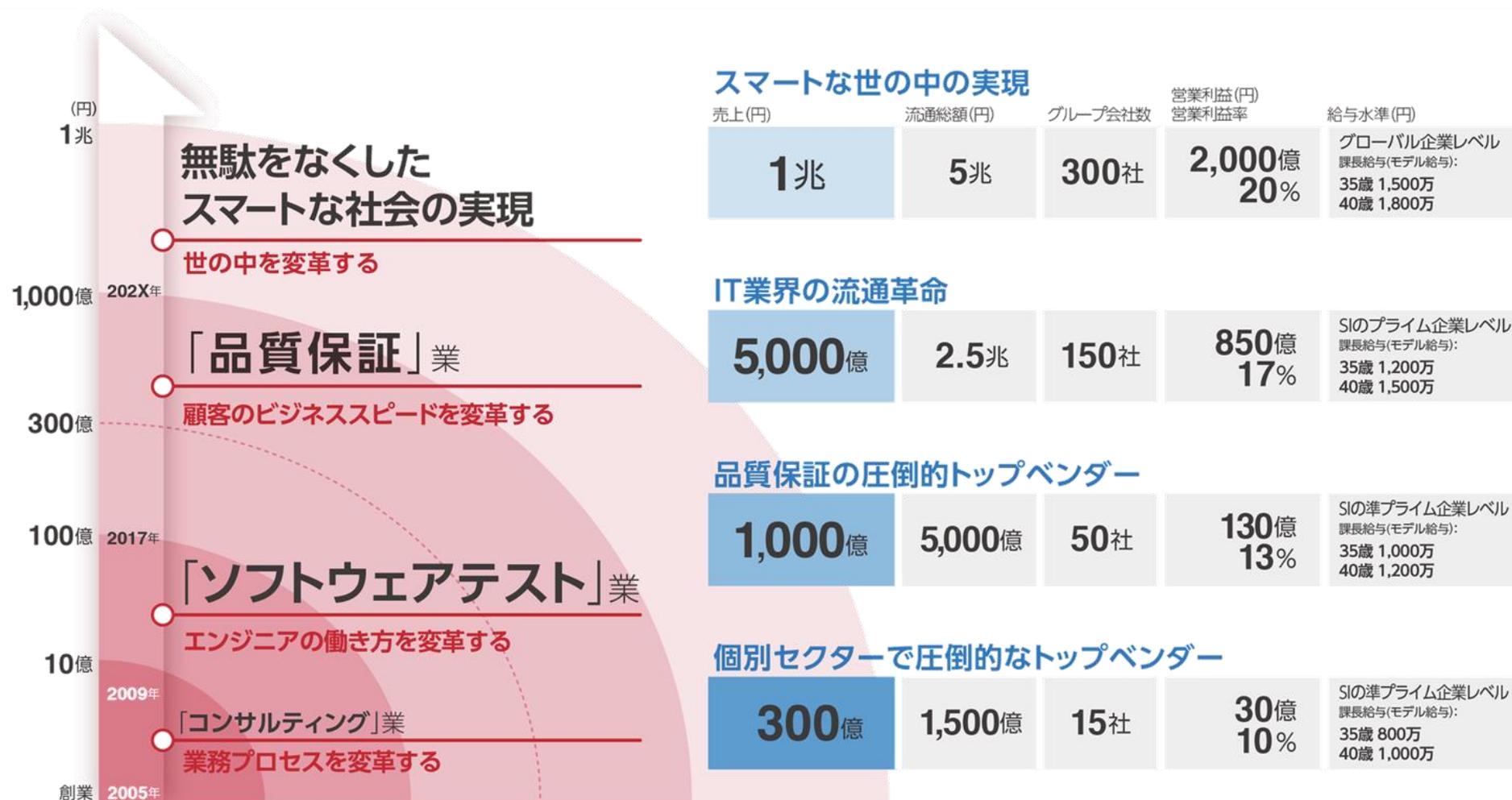
グループ会社全体で連携し、サービス開始から運用まですべてをサポートできる「ONE-SHIFT」サービスを始動

SHIFT
GROUP



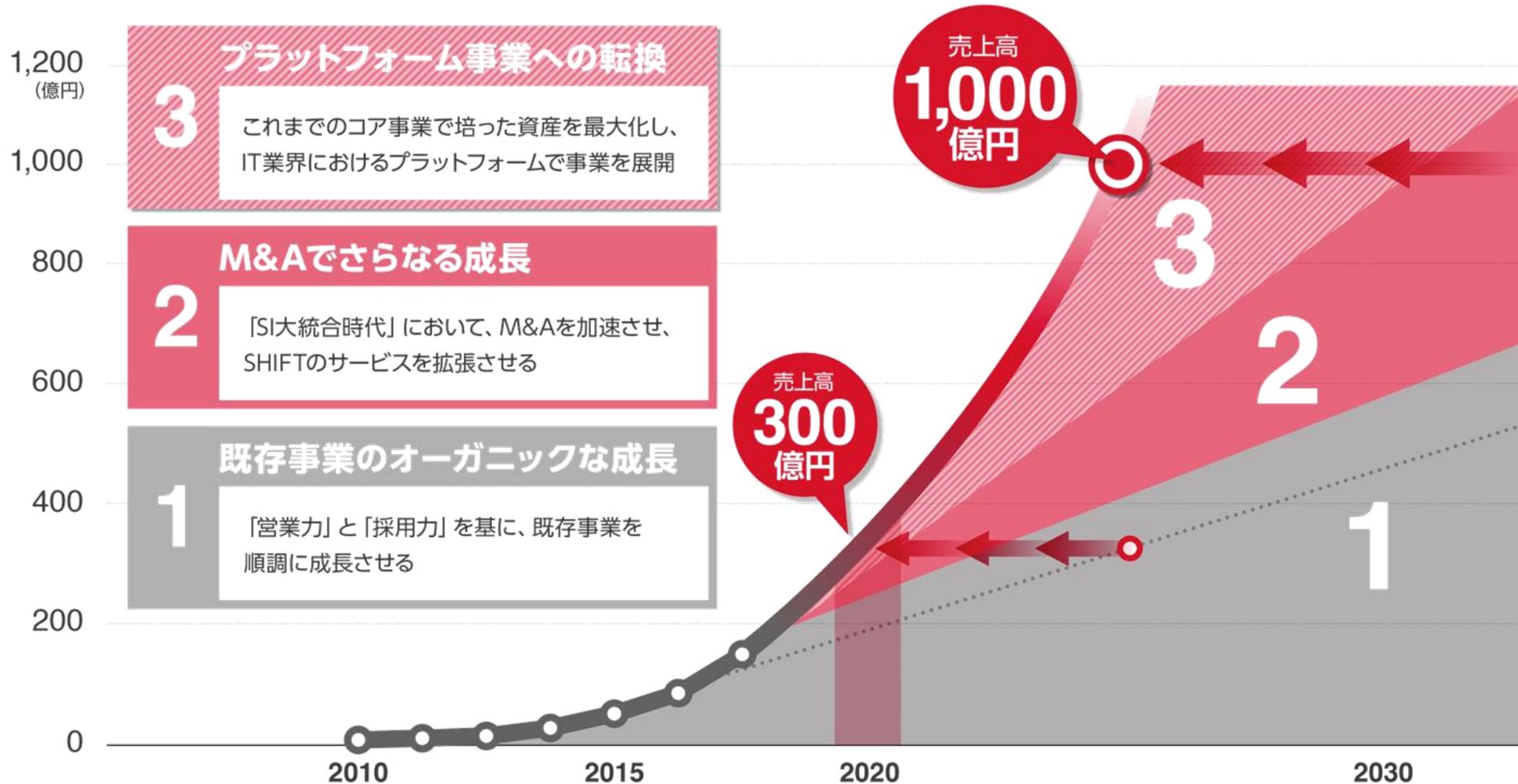
成長戦略「SHIFT1000」

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



成長戦略「SHIFT1000」

【全体像】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