

2024年8月期
第2四半期
決算説明会資料

株式会社SHIFT（証券コード：3697）

2024年4月11日

- 1. FY2024 2Q業績**
- 2. FY2024 2Q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 2Q連結業績

- 2Q半ばから導入した各施策が奏功し、1Q比業績改善傾向。KPIの解像度を上げ、役割を明確化したうえでアプローチし、稼働率の改善や大型案件受注などに成果が出始める
- 成長加速に向けた採用ポートフォリオ変革も順調に進捗する

(単位：百万円)

売上高	売上総利益	営業利益	EBITDA
52,305	16,563	4,685	5,889
YoY +29.6%	YoY +22.2%	YoY △7.8%	YoY +1.0%

人材戦略

プロフェッショナル人材採用は順調にスタート
将来の人材戦略の実現に向け進行中

- 採用ポートフォリオ変革をスタートしてから間もないが、すでにプロフェッショナル人材の採用で成果が出る
- 今後は、採用人数ではなく、採用ポートフォリオに重点を置いたコントロールを行っていく方針

顧客戦略

新たな成長戦略に合わせ、KPIの解像度を上げ、担当を明確化し、効果が出始める

- 大型提案チームやEVACなどを通じたトップセールス、提案力／技術力の強化により、アジャイル大型案件の受注や自動車／エンタープライズ業界での高成長を実現
- キャプテン制度により、デリバリ現場で多くのオポチュニティが発掘され稼働率改善に貢献

グループ戦略

SHIFT全社でのスキルを可視化し活用することで、AI／新規サービス創出を進める

- SHIFT全社のスキルを改めて可視化し、既存ビジネスへの戦力把握だけでなく、トータルソリューションの強化に向けたスキルの活用を進める
- AI活用、社内サービスの外販、新規サービスの創出など将来投資も着実に進む

1. FY2024 2Q業績

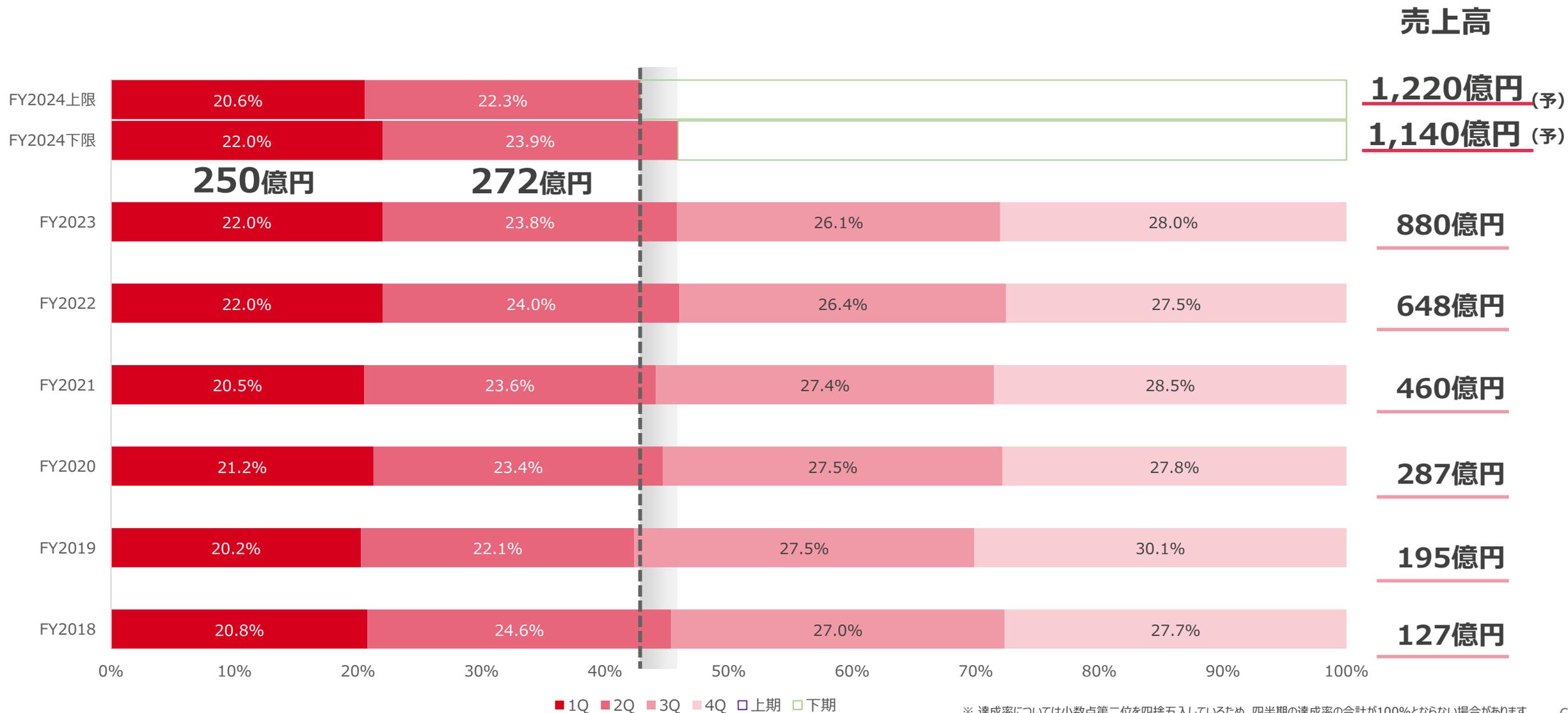
連結損益計算書

前年同期比で約130%の売上高成長を実現

(単位：百万円)	FY2024 2Q	前年同期 (FY2023 2Q)		FY2024 上期	前年同期 (FY2023 上期)		業績予測 (達成率)	
		実績	増減率		実績	増減率	FY2024 上期	
売上高	27,231	20,988	29.7%	52,305	40,343	29.6%	上限	55,000 (95.1%)
							下限	52,000 (100.6%)
売上総利益	8,757	7,315	19.7%	16,563	13,560	22.2%		
売上総利益率	32.2%	34.9%	△2.7pt	31.7%	33.6%	△1.9pt		
販管費	5,885	4,040	45.7%	11,878	8,477	40.1%		
EBITDA	3,539	3,662	△3.4%	5,889	5,832	1.0%		
EBITDAマージン	13.0%	17.5%	△4.5pt	11.3%	14.5%	△3.2pt		
営業利益	2,871	3,274	△12.3%	4,685	5,082	△7.8%	上限	5,400 (86.8%)
							下限	4,600 (101.9%)
営業利益率	10.5%	15.6%	△5.1pt	9.0%	12.6%	△3.6pt		
経常利益	2,950	3,399	△13.2%	4,833	5,408	△10.6%	上限	5,400 (89.5%)
							下限	4,600 (105.1%)
税前利益	2,950	1,826	61.5%	4,833	3,834	26.0%		
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,883	952	97.9%	2,977	2,185	36.2%	上限	3,700 (80.5%)
							下限	2,900 (102.7%)

通期売上高予想に対する進捗状況

目標に対する進捗率は過年度と同水準

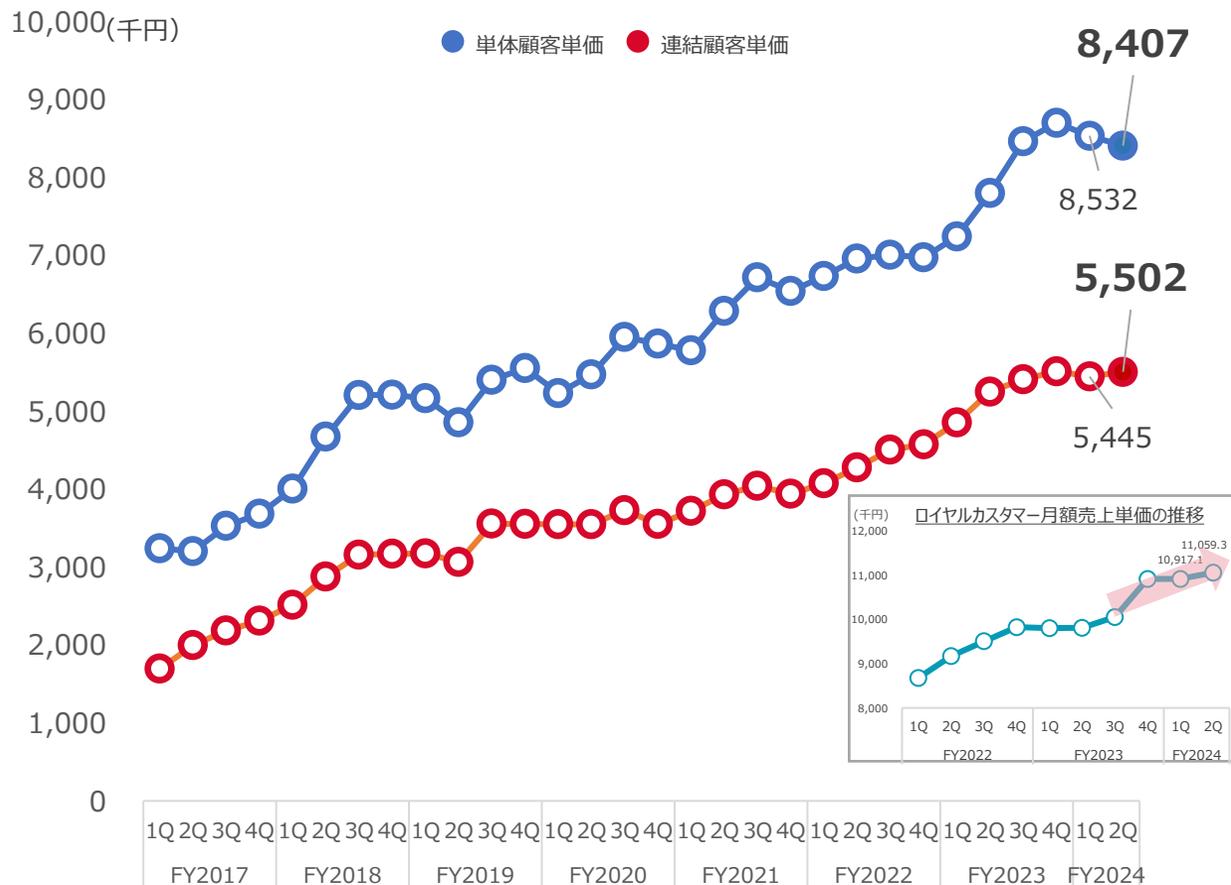


※ 達成率については小数点第二位を四捨五入しているため、四半期の達成率の合計が100%とならない場合があります

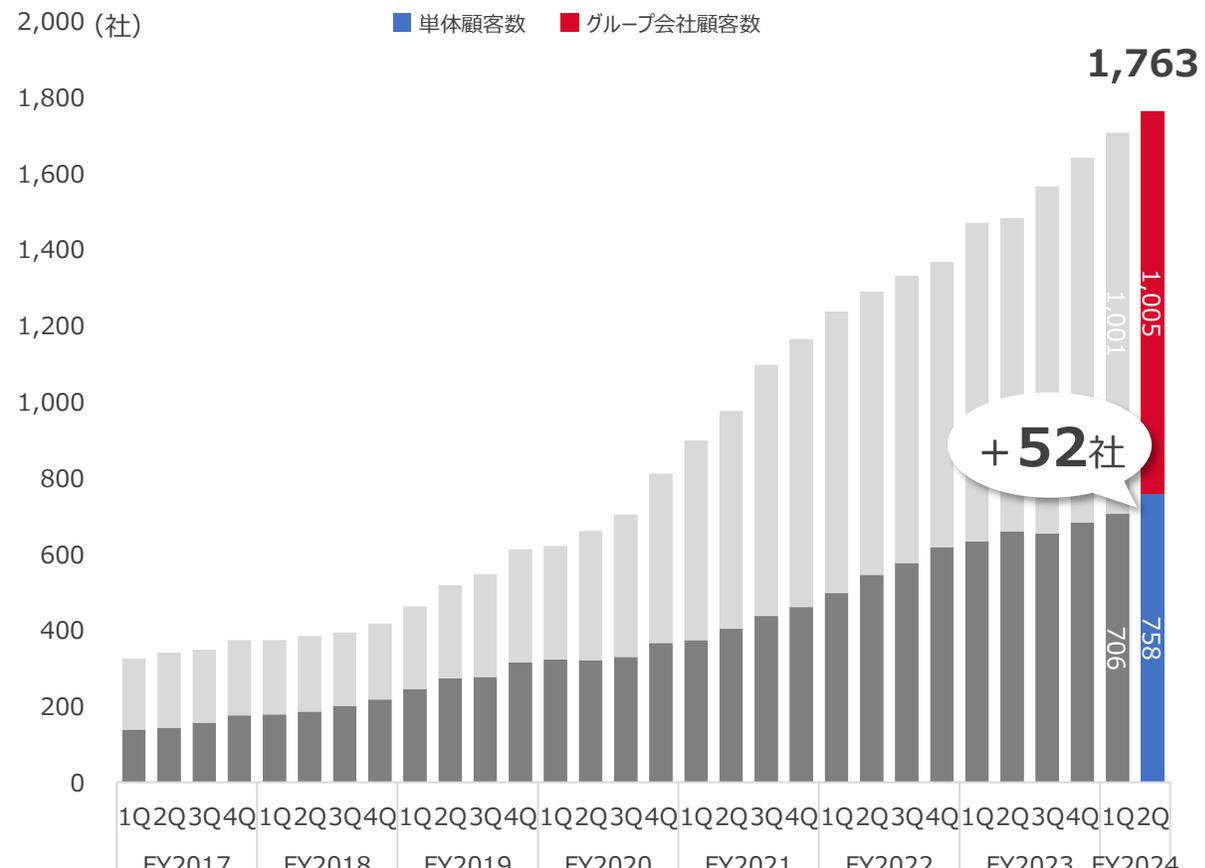
顧客単価・顧客数推移

引き続き、ロイヤルカスタマー単価が順調に拡大 単体の新規顧客の獲得においても大きな成果

顧客月額売上単価



月間取引顧客数



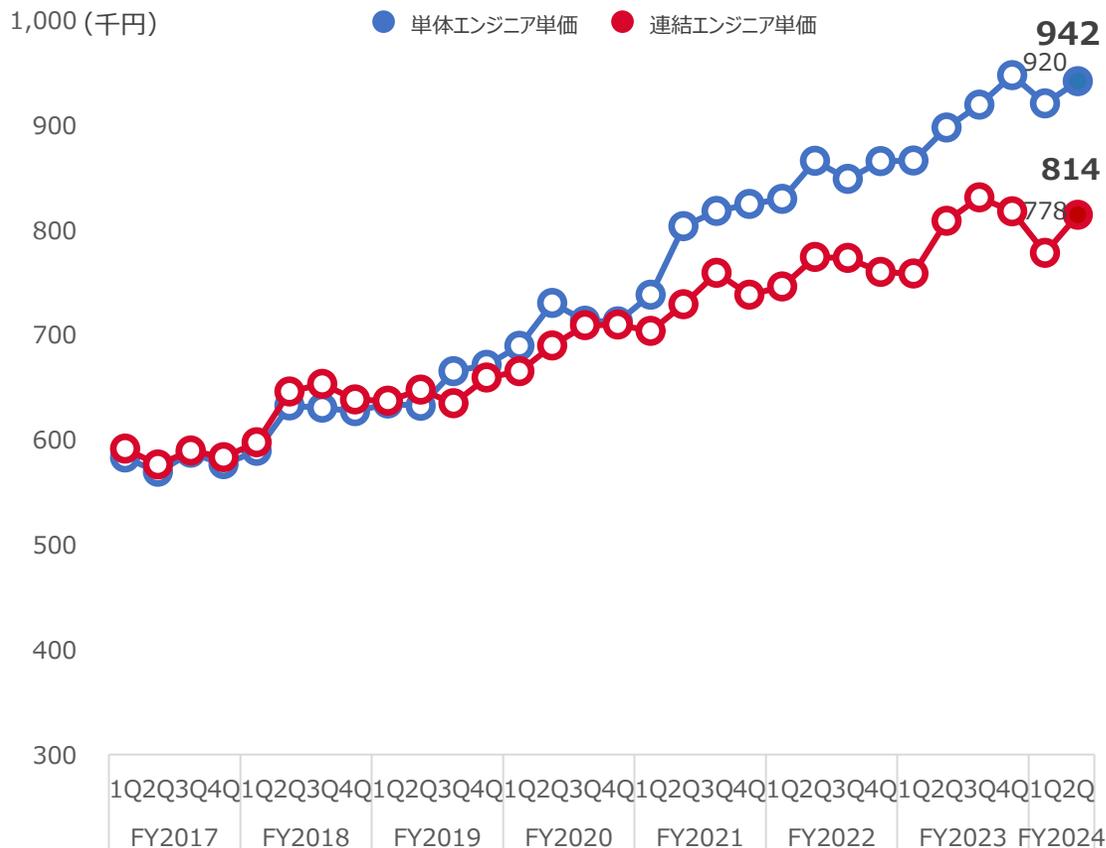
※ 単体売上高は、稼働状況を考慮して、実態に合わせた稼働売上高で算定しています
 ※ 連結売上高は、収益認識基準を適用した売上高で算定しています

※ ヒンシツ大学・CATライセンス含め全取引社数。ただし中古パソコン等物販、自社サービスによる少額取引顧客は除いています
 ※ 単体顧客数は、稼働状況を考慮して、実態に合わせた取引顧客数を算定しています
 ※ グループ会社顧客数は、計上月を算定し、3か月の平均値を採用しています

エンジニア単価・エンジニア数推移

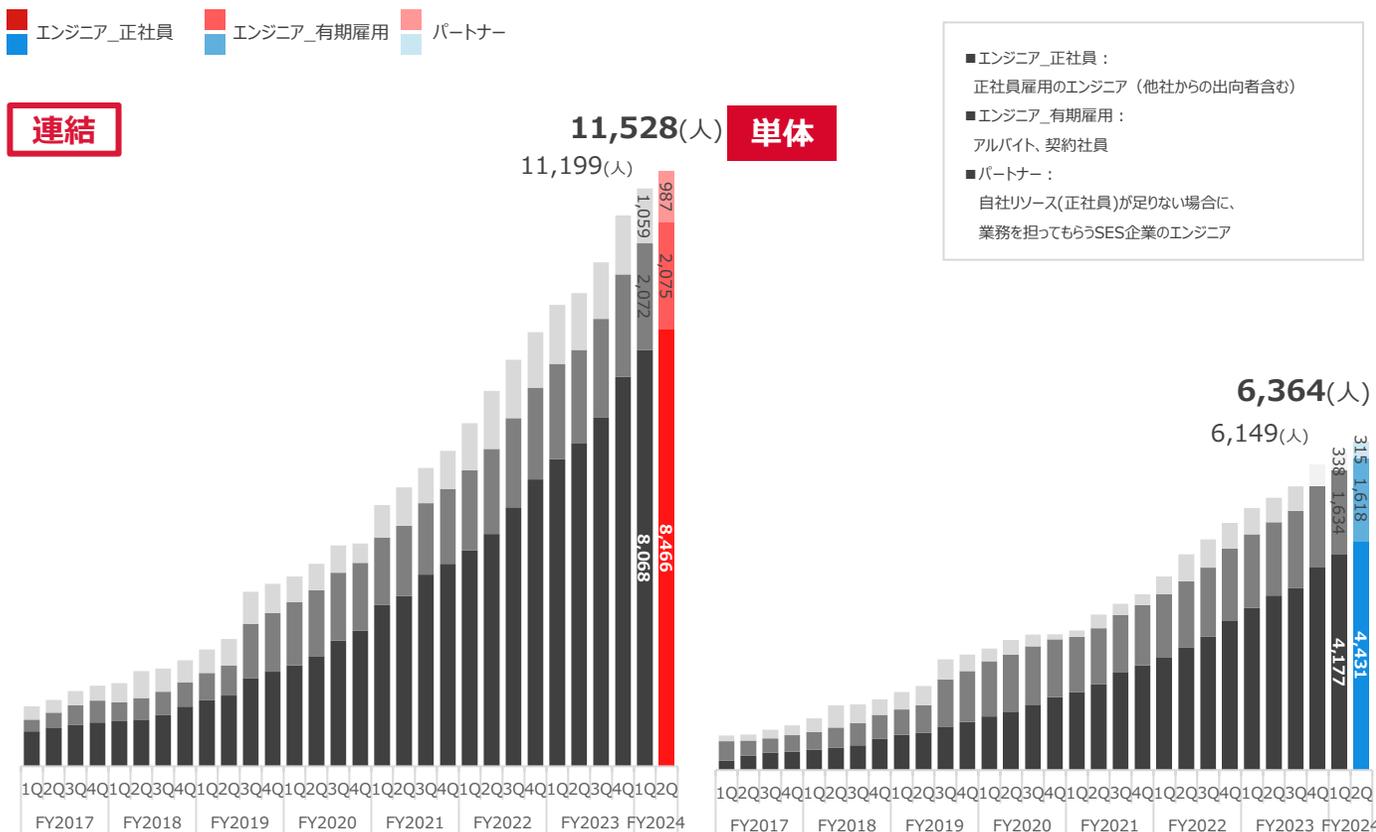
稼働率の改善により、エンジニア単価も回復が始まる

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

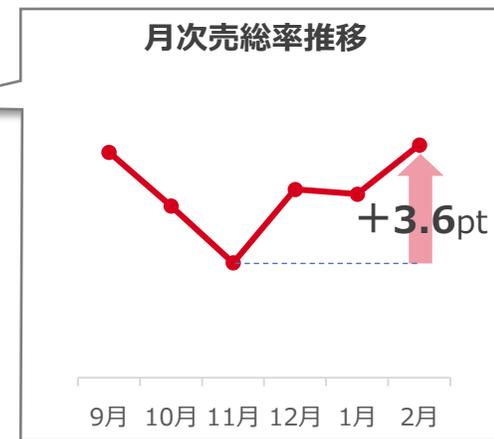
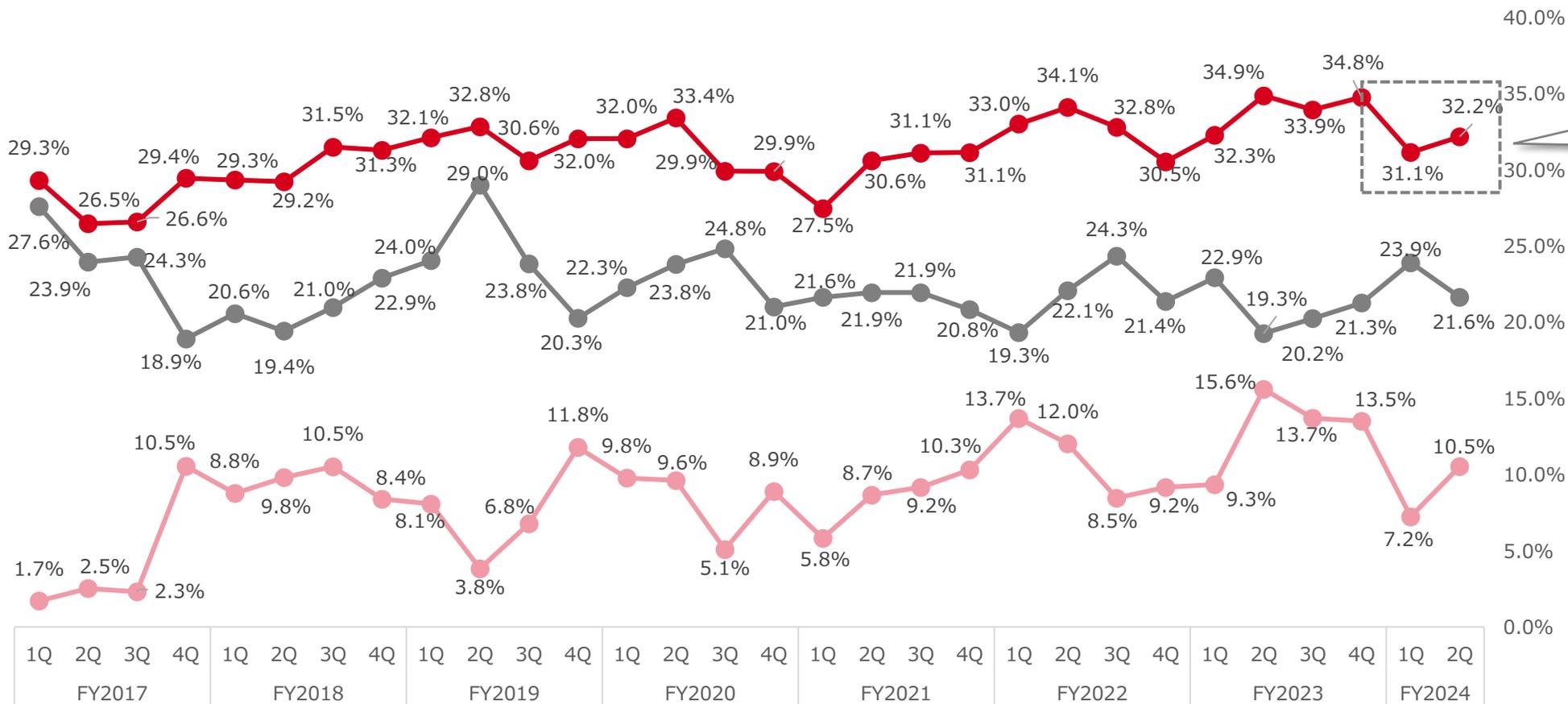
エンジニア数推移



※ 末日時点での雇用契約が有効な人員数
 ※ バックオフィスの人数は含まない

四半期連結利益率推移

売総率は段階的に回復傾向 本格的な回復は閑散期の4月・5月を抜けた4Q以降の見込み



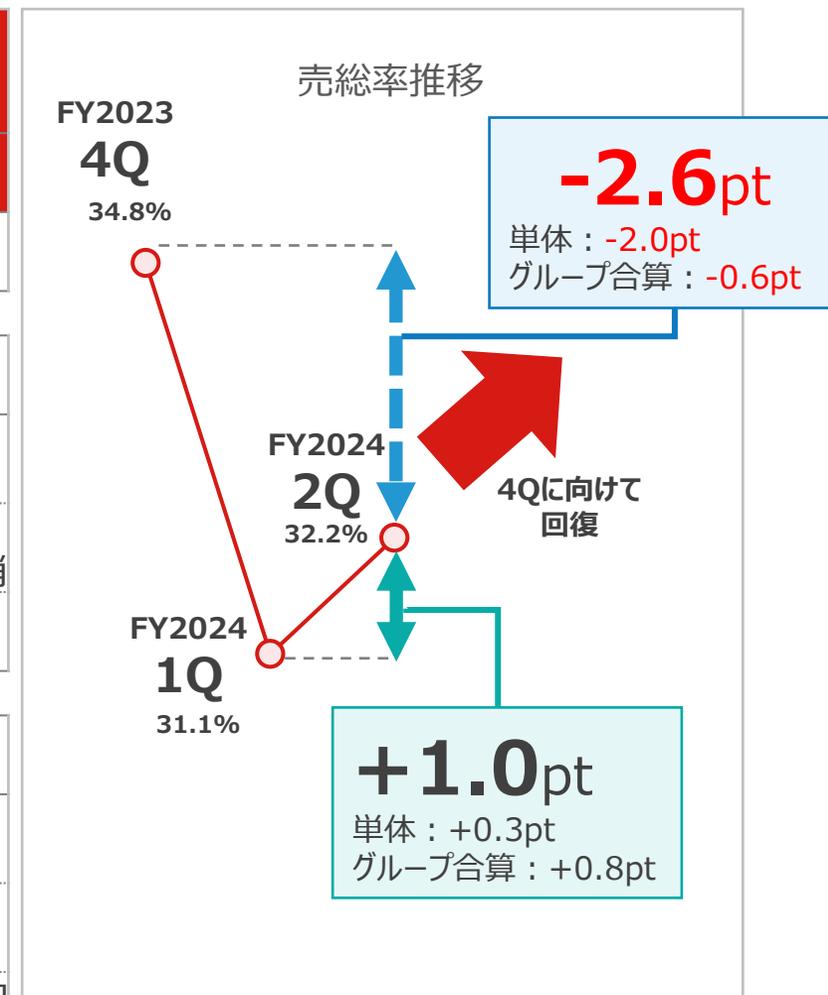
● 売上総利益率 ● 営業利益率 ● 販管費比率

※ FY2020_3Q時点、FY2021_1Q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・情報を置き換えています

売上総利益率の分析

1Q比着実に改善も、本格的な復調は閑散期を終えた4Q以降となる見込み

			FY2024_1Q と FY2024_2Q の差分	FY2023_4Q と FY2024_2Q の差分	見通し	
					3Q	4Q
連結	売総率	変動幅	+1.0pt	-2.6pt	→	→
単体 (連結への 影響度)	売総率	変動幅	+0.3pt	-2.0pt	→	→
	変動 要因	稼働	+0.3pt	-1.3pt	✓ 閑散期を超えた4Qに本格的な改善見込み	→
		会計	+0.1pt	-0.1pt	✓ 2Qに取り込んだGr会社の戦略的低採算案件が3Qに解消	→
		その他	-0.1pt	-0.6pt	✓ 売上高成長に伴い改善	→
Gr (連結への 影響度)	売総率	変動幅	+0.8pt	-0.6pt	→	→
	変動 要因	稼働	+0.0pt	-0.7pt	✓ 閑散期を超えた4Qに本格的な改善見込み	→
		採算 改善	+0.5pt	-0.1pt	✓ 徐々に戦略的低採算案件が解消	→
		M&Aなど	+0.3pt	+0.2pt	✓ 高売総率企業の貢献により向上見込み	→



※ 四捨五入をしているため、ptの合計値が一致しない可能性があります

セグメント別業績

稼働率改善により、ソフトウェアテスト関連サービスの収益性が改善傾向
下期以降さらに改善を進める

FY2024 2Q

ソフトウェアテスト関連サービス

ソフトウェア開発関連サービス

その他近接サービス

(単位：百万円)

売上高
(内、セグメント間売上)売上総利益率
(1Q実績比)

33,844

33.9%

(49)

(+0.6pt)

パートナー企業※

エンドユーザー企業※

実績
(1Q実績比)実績
(1Q実績比)売上高
構成比
(△0.3pt)売上高
構成比
(+0.3pt)売総率
(+0.0pt)売総率
(+0.4pt)グループ会社間取引に
よって生じた利益※

売上総利益：643百万円

売上高
(内、セグメント間売上)売上総利益率
(1Q実績比)

16,769

24.0%

(1,380)

(△0.1pt)

パートナー企業※

エンドユーザー企業※

実績
(1Q実績比)実績
(1Q実績比)売上高
構成比
(△0.1pt)売上高
構成比
(+0.1pt)売総率
(△0.1pt)売総率
(+0.2pt)グループ会社間取引に
よって生じた利益※

売上総利益：480百万円

売上高
(内、セグメント間売上)売上総利益率
(1Q実績比)

3,639

38.5%

(517)

(+1.1pt)

パートナー企業※

エンドユーザー企業※

実績
(1Q実績比)実績
(1Q実績比)売上高
構成比
(△1.1pt)売上高
構成比
(+1.1pt)売総率
(+0.1pt)売総率
(+0.8pt)グループ会社間取引に
よって生じた利益※

売上総利益：168百万円

※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348百万円となります

M&A経費などの一時的なコストに加え、 その他の長期戦略投資が着実に進捗

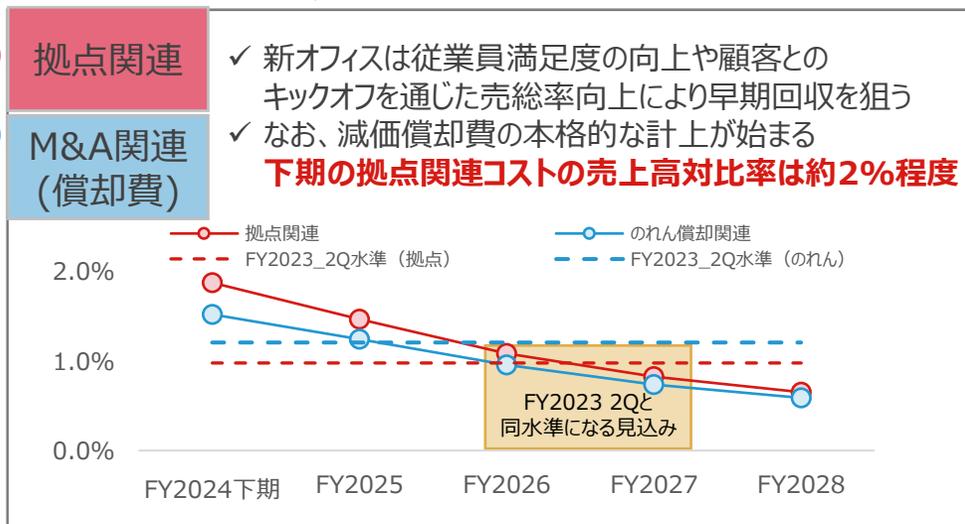
(単位：百万円)	FY2024 2Q		前年同期 (FY2023 2Q)			FY2024 上期		前年同期 (FY2023 上期)		
	実績	対売上高比	実績	対売上高	増減率	実績	対売上高比	実績	対売上高	増減率
人件費	2,918	10.7%	2,091	10.0%	39.5%	5,599	10.7%	4,148	10.3%	35.0%
採用費	1,013	3.7%	905	4.3%	12.0%	2,405	4.6%	2,208	5.5%	8.9%
広告宣伝費	76	0.3%	39	0.2%	95.5%	156	0.3%	90	0.2%	72.0%
地代家賃	345	1.3%	170	0.8%	102.9%	773	1.5%	322	0.8%	139.6%
支払報酬	272	1.0%	84	0.4%	223.3%	511	1.0%	201	0.5%	153.6%
のれん償却費	391	1.4%	222	1.1%	75.5%	718	1.4%	445	1.1%	61.3%
減価償却費	96	0.4%	41	0.2%	132.4%	146	0.3%	79	0.2%	84.4%
その他	771	2.8%	486	2.3%	58.7%	1,568	3.0%	980	2.4%	60.0%
合計	5,885	21.6%	4,040	19.3%	45.7%	11,878	22.7%	8,477	21.0%	40.1%

※FY2024_1Q末時点で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を置き換えています

販管費分析

長期的な成長を支える先行投資により販管費額が増加するも、 中期的に販管費比率は改善見込み

		FY2023_2Q	FY2024_2Q	差分
販管費比率		19.3%	21.6%	+2.4pt
拠点関連	家賃	0.8%	1.3%	+0.5pt
	償却費	0.1%	0.2%	+0.1pt
	その他	0.06%	0.13%	+0.07pt
M&A関連	償却費※	1.2%	1.6%	+0.4pt
	経費	0.1%	0.7%	+0.6pt
通常コスト	採用費	4.3%	3.7%	-0.6pt
	人件費 <small>業務委託費含む</small>	10.2%	11.1%	+1.0pt
	その他	2.5%	2.9%	+0.4pt



- M&A経費** クラブネット社などのM&Aにより一過性コスト計上
- 採用費** 上位層採用加速も、採用効率の改善を実現
- 人件費** 加速するM&Aに伴うグループ全体でのPMI人材やEVAC・AI・新規サービス開発などの戦略人員強化
- その他** システム利用料の単価UP
EVACなど新規事業の販売促進など

※M&A償却費はのれん償却費と顧客関連資産償却費の合算
 FY2024下期以降のSHIFT売上高はSHIFT2000をFY2027に達成する前提での推定値
 四捨五入をしているため、ptの合計値が一致しない可能性があります

連結貸借対照表

拠点移転やM&Aに伴う資金調達により固定負債が増加するも 引き続き自己資本は厚く、投資余力は十分

(単位：百万円)	FY2024 2Q	前年同期 (FY2023 2Q)		前年度末 (FY2023 4Q)	
		実績	増減率	実績	増減率
流動資産	34,684	27,586	25.7%	30,513	13.7%
うち現金及び預金	19,351	16,557	16.9%	17,591	10.0%
固定資産	27,556	16,896	63.1%	19,017	44.9%
総資産	62,241	44,482	39.9%	49,530	25.7%
流動負債	23,995	14,211	68.8%	18,319	31.0%
固定負債	5,801	1,845	214.3%	1,632	255.4%
自己資本	31,763	27,806	14.2%	28,958	9.7%
自己資本比率	51.0%	62.5%	△11.5pt	58.5%	△7.4pt
新株予約権等	247	100	146.0%	168	47.3%
非支配株主持分	431	518	△16.7%	451	△4.5%

ROE (目標値) ※	
FY2024	FY2023
20.6%~ 28.3%	22.9%

ROIC (目標値) ※	
FY2024	FY2023
16.4%~ 22.4%	18.4%

ROA (目標値) ※	
FY2024	FY2023
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

2. FY2024 2Q状況振り返り

FY2024 2Qの課題と下期の方向性

さまざまな施策が下期以降に成果を出す兆しあり

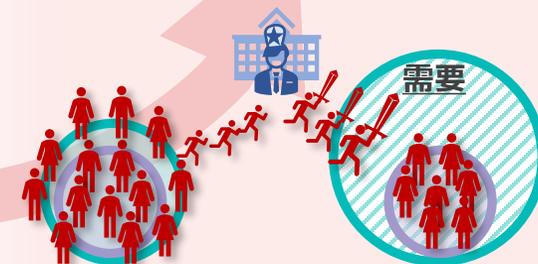
サマリ

ポイント	2Q実績	下期の方向性
売上高成長率	約 130% 成長と高成長を継続	✓ 3月は 各種施策で繁忙期需要を吸収 し好調
事業KPI	解像度を上げ、役割を明確化	✓ 役割に応じた 活動の浸透 が進み、好事例が増える
大規模提案	約 920億円 のオポチュニティを発掘	✓ FY2024の 総額約60億円のオポチュニティの獲得に兆し
プロフェッショナル採用	順調にスタート	✓ 「SHIFT3000」達成に必要なプロフェッショナル人材の 採用が進む
キャプテン制度	1,092人 のキャプテンのうち約 70% がオポチュニティを発掘	✓ 2Q途中で始まったキャプテン制度は3Q以降に通期化し 拡大見込み
稼働率	さまざまな施策で 改善が進む も、 閑散期への対策が必要	✓ SHIFT内の部署、グループ会社で、 需要旺盛なセクションあり ✓ リソースが不足しているセクションに集中することで 全体最適を図る

リソース最適化

需要旺盛なセクション		人材候補
SHIFT	公共金融	部署横断アサイン
	自動車	
	ERP	
開発系企業 (システムアイなど)	グループ内 開発人材連携	
データ分析系企業 (分析屋など)	教育と合わせてさ まざまな人材連携	

旺盛な需要があるセクションへ再配置



「SHIFT3000」を目指すためのKPI（SI2.0の取り組みとして）

KPIの解像度を上げ、

各部門の役割を明確化したうえで、戦略を推進する

単体

これまで



これから

解像度UP



「SHIFT3000」のための顧客提案体制（SI2.0の取り組みとして）

顧客の全階層に対し、「提案」体制とレベルを強化

単体

SHIFT “全網羅”提案体制

顧客

会長・社長

CXO層

部長層

現場
リーダー層

現場層



<トップ案件>



企業価値向上のための伴走型戦略コンサルティング
EVACの提供開始



大規模案件獲得に向けた特別部隊 = 戦略インシアティブ
大規模提案チームの設立



営業・アカマネの提案力強化の先の
網羅的なサービス提案

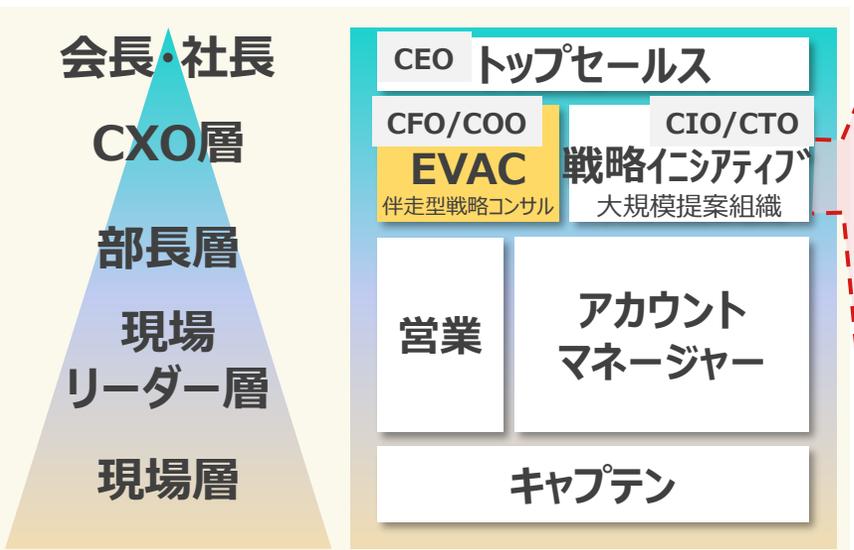
<現場案件>



現場のオポチュニティを網羅的に拾う
キャプテン制度

単体

企業価値向上コンサル（EVAC）で『経営層』へのリーチ拡大 経営課題へのアプローチを起点に大型提案の芽が育つ



「企業推進パートナー」へブランディング

部門立ち上げ6か月で

役職者層リーチ
201人
 役員・部長・課長

EVAC 問い合わせ
45社

EVACサポート
 CXO教育/IR支援/
 業界セミナー/
 メディア発信
 など

EVACコンサルタント

元総合商社 事業経営
 元大手IT企業 取締役
 元大手商社 事業立上
 元Big4 コンサル
 元大手金融 企業価値向上
 コンサル
 元コンサル会社 CFO

京都大学 経営管理大学院
 とのMBA講座実施

短期集中講座
 『SHIFT流』
 企業価値を最大化する
 ビジネスメソッド

上場から8年で
 売上高41倍、営業利益78倍、時価総額177倍
 を実現した、成長企業の経営エッセンスを指導^{※1}

メディア発信
 で
 認知度拡大

事業成長と財務・IRの両輪駆動で
 企業価値向上を

EVACセミナー実施
 大型テスト案件受注

伴走型経営コンサルティング「EVAC」Presents
食品業界の未来を、強くする。
 カギを握るのは、DX投資。

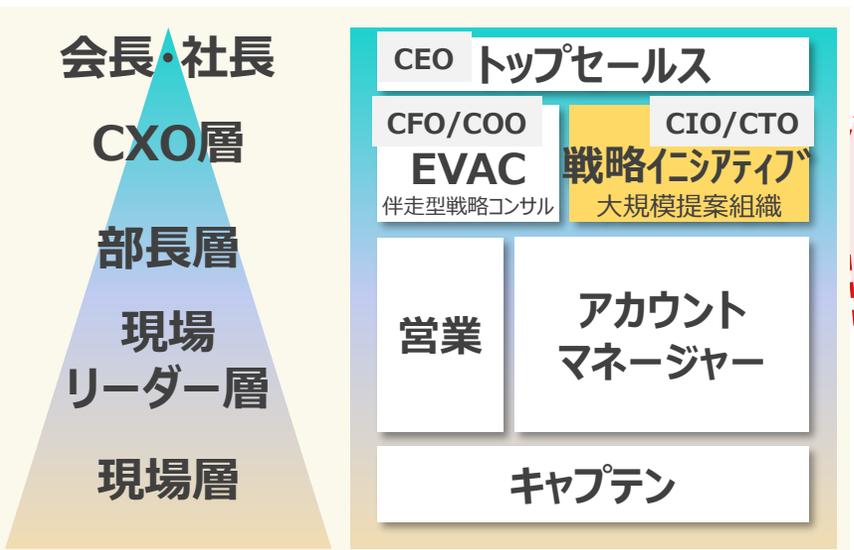
食品業界の未来をSHIFTで語る VOL.2
 -DX投資実行における阻害要因とその対処-(仮題)-

2024.3/13(水) 15:00-17:30

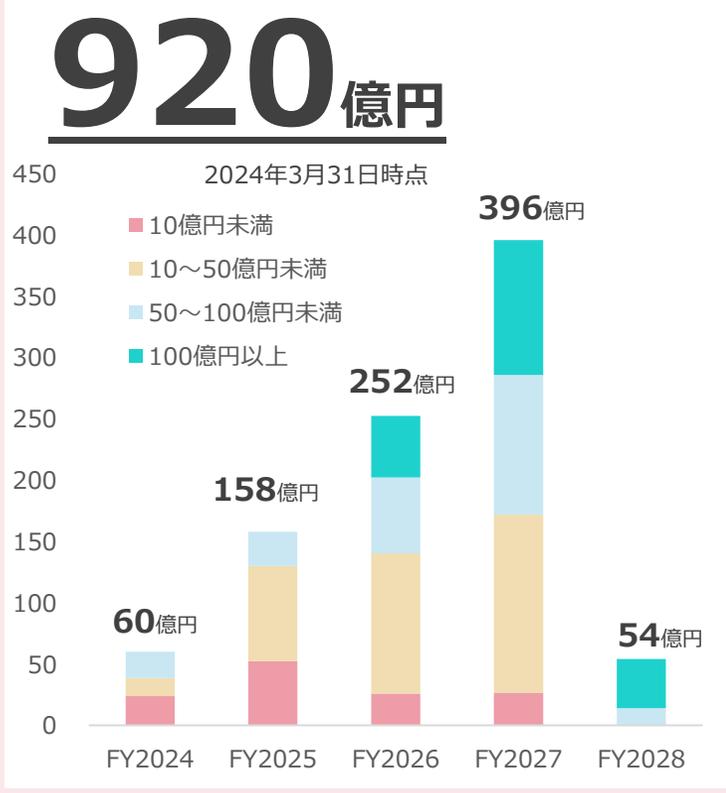
単体

大規模提案組織『戦略イニシアティブ』が発足

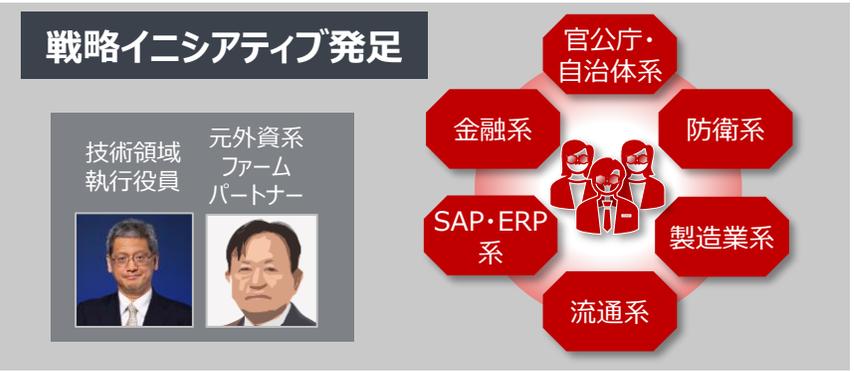
約2カ月間で、将来5年間・計920億円のIT投資予算にリーチ



2カ月の活動で見えてきた、既存顧客大型IT予算



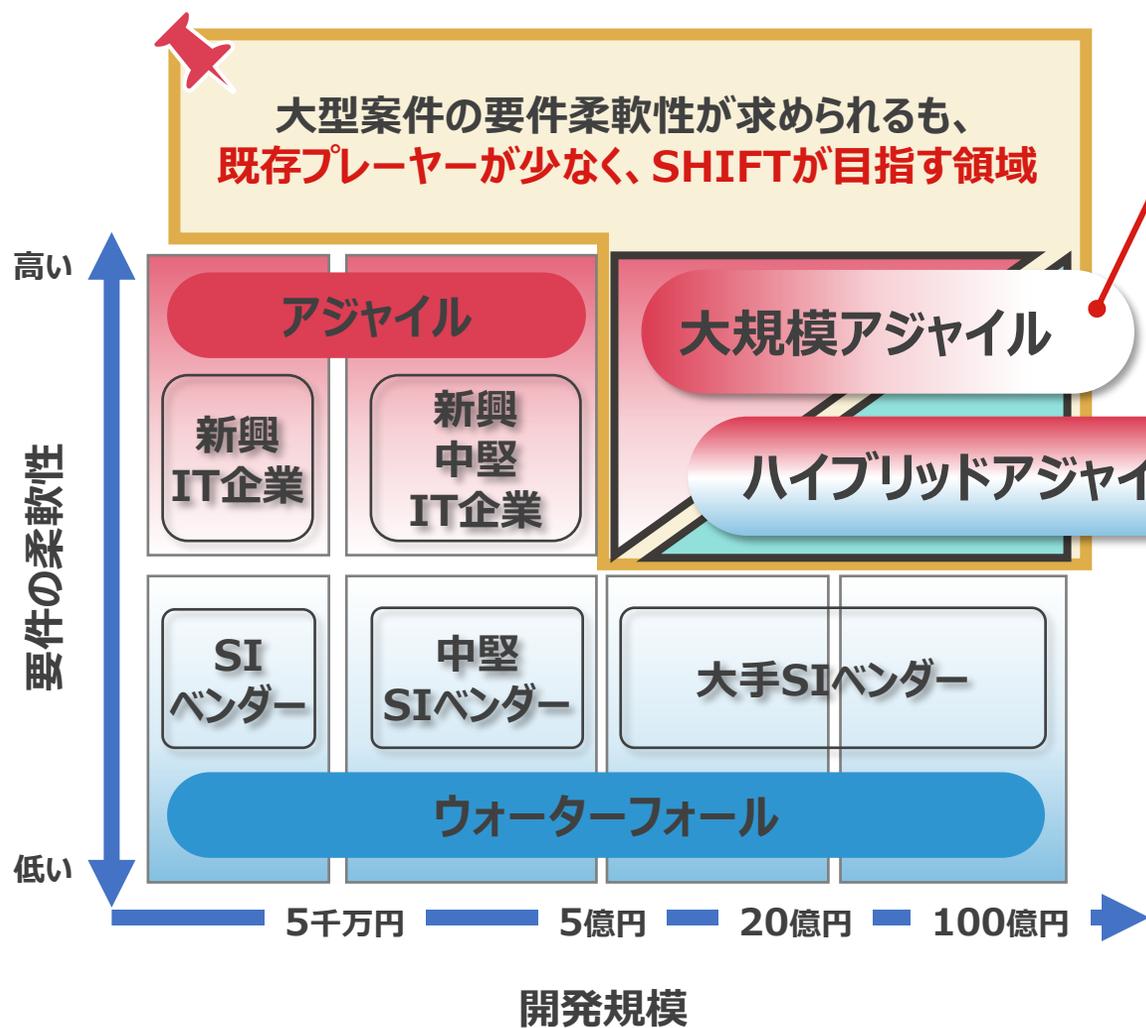
	ウォーターフォール	アジャイル	ハイブリッドアジャイル
100億円規模	0件	0件	2件
50-100億円規模	1件	0件	3件
10-50億円規模	11件	2件	8件
10億円未満	38件	1件	10件
合計	50件	3件	23件



さらなる拡大に向けて、提案チームと実行チームを強化中

単体

提案強化と技術力強化により、大型アジャイル開発案件受注



大型アジャイル開発案件
公共系プラットフォーム開発
約**11億円**受注

	競合 "コンサル"	SHIFT
開発体制	多重下請け構造によるピラミッド	自社エンジニアによるチーム
価格	リスクバッファが影響し約15億円10%~50%高い (推測値)	リスク許容度を高め11億円競合よりも20~40%低くできる
開発期間	リスク考慮から、長期化しやすい36か月 (推測値)	柔軟な体制により33%削減24か月
要件	最初に決めたリリース時のシステム像を固定	最終の利用イメージの変化に合わせて要件を柔軟に追従
管理	内部報告による統括的な指示顧客への報告	顧客とプロジェクトマネージャーとプロダクトマネージャーの方針策定と意思決定
入札結果	👑 SHIFTが受注 👑	

アジャイルとウォーターフォールのハイブリッド型が今後の主流となる

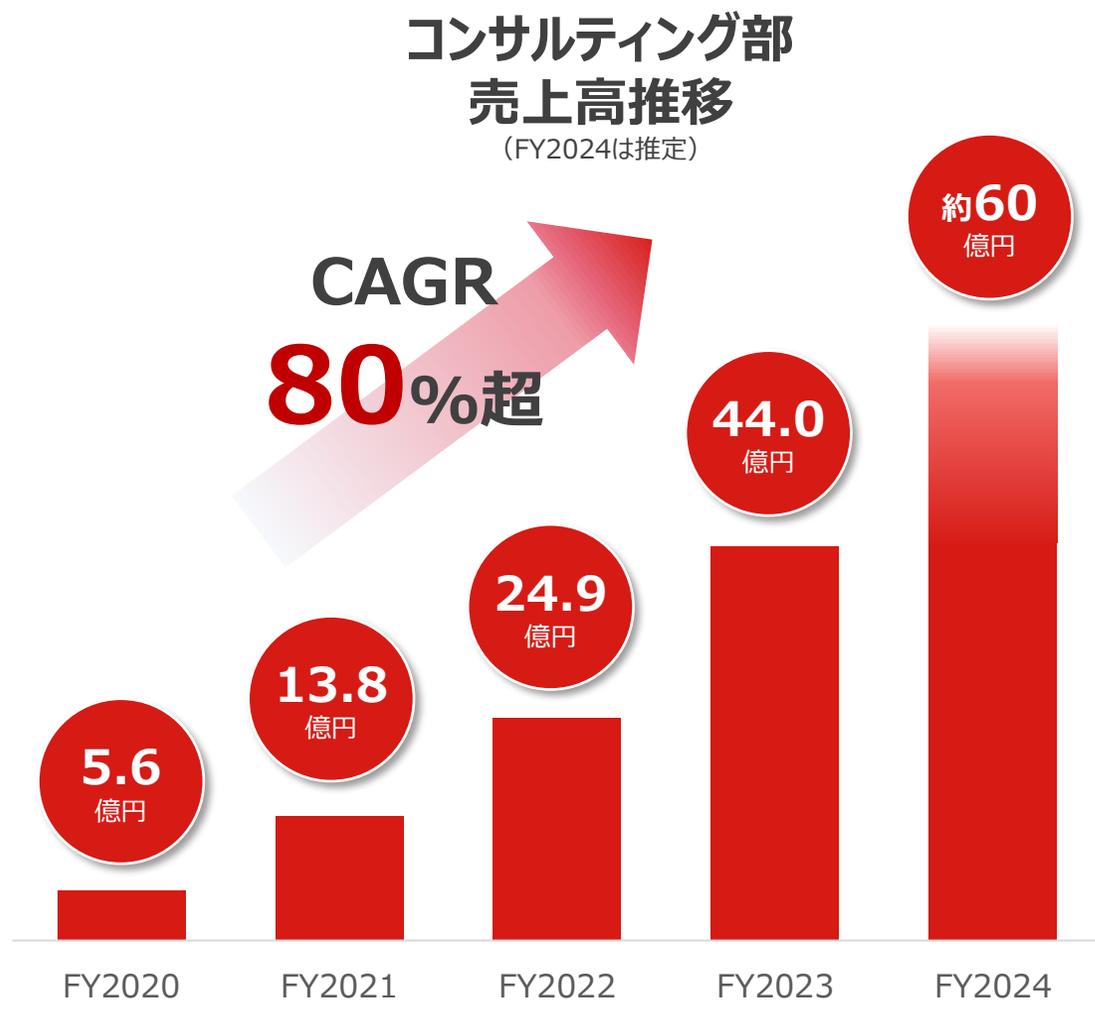
単体

立ち上げ5年間でさまざまな領域のコンサルタントやサービスが拡充。売上高CAGRは80%超を記録

FY2020		FY2024	
人員	17人	人員	318人
支援	1パターン	支援	4パターン
サービス	3サービス	サービス	35サービス

1	DX支援・業務改善
2	戦略企画支援
3	組織型支援
4	プロジェクト型支援

業務改善 DX推進	①業務改善・DX推進支援	顧客分析 業務分析 新技術調査 サービス試作	マテリアル 費用対効果 システム化 企画構想	上位層 レポート	既存業務 業務改善 業務改善 BPR支援	業務調査 システム化検討 定量評価 投資対効果 課題抽出 新技術調査 優先順位検討	上位層 レポート
	戦略企画 支援	②戦略企画支援	CIOアドバイザー（CIO・本部長の壁打ち相手）		組織型 支援	③組織型支援	DX組織支援：DX組織組成、管理・教育支援 品質保証部門支援：工程完了判定・リソース判定支援 プログラム管理支援：プロジェクト横断（横串）管理 プログラム管理計画：横断・進捗管理、（横断）課題管理
		プロジェクト型 支援	④上流工程支援	企画 計画 要件定義		基本設計 詳細設計 製造 出体 結合 S U A T 移行 運用	⑤プロジェクト実行支援（PMO）
				企業構想 ロードマップ策定 RFP作成支援 ベンダー選定	プロジェクト 計画 RFP作成支援 ベンダー選定	要件定義 運営支援 課題管理 運営支援 次工程計画支援 起案～承認プロセス・上位層レポート支援	



「SHIFT3000」のための顧客提案体制（SI2.0の取り組みとして）

「採用人数」から
「プロフェッショナル採用」へ

その常識、変えてみせる。
SHIFT

単体

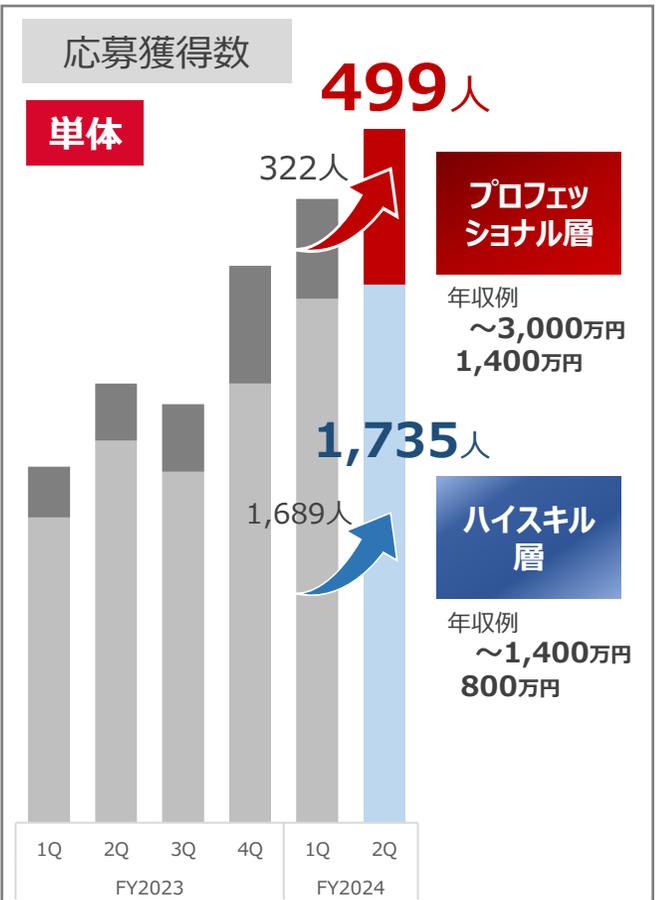
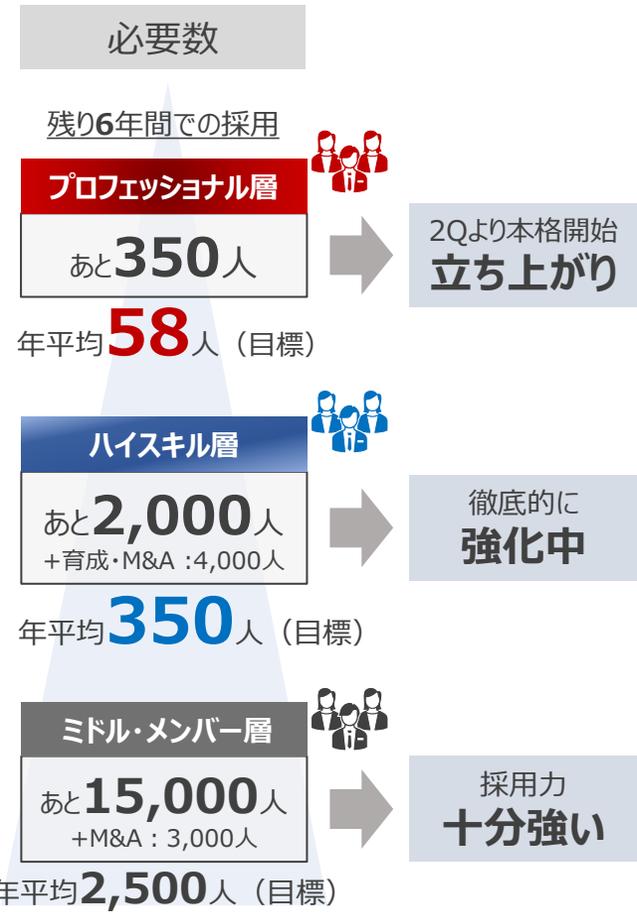
視界に捉えた大規模案件の獲得に向け採用ポートフォリオを変革

「SHIFT3000」までの必要人数 試算

採用力の状況

上位層の応募数・入社決定が伸びはじめる
下期以降、さらなる強化へ

年収例		テストを基軸とした案件			開発等 大規模案件				
		テスト	PMO	IT コンサル	10 億円案件	10~50 億円案件	50~100 億円案件	100~ 億円案件	
プロフェッショナル層	3,000万円 ~ 1,400万円					アカマネ	PM	アカマネ	PM
						アカマネ	PM		
					PM	PM	PM	PM	
ハイスキル層	1,400万円 ~ 800万円	PM	PM	PM	PL	PL	PL	PL	
		PL	PL	PL	主要メンバー	主要メンバー	主要メンバー	主要メンバー	
ミドル・メンバー層		メンバー層							

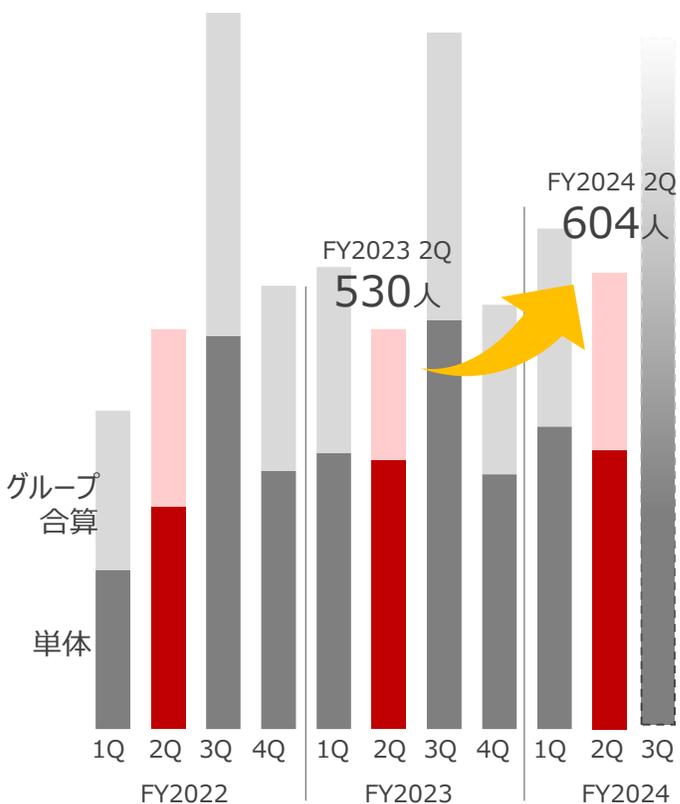


連結

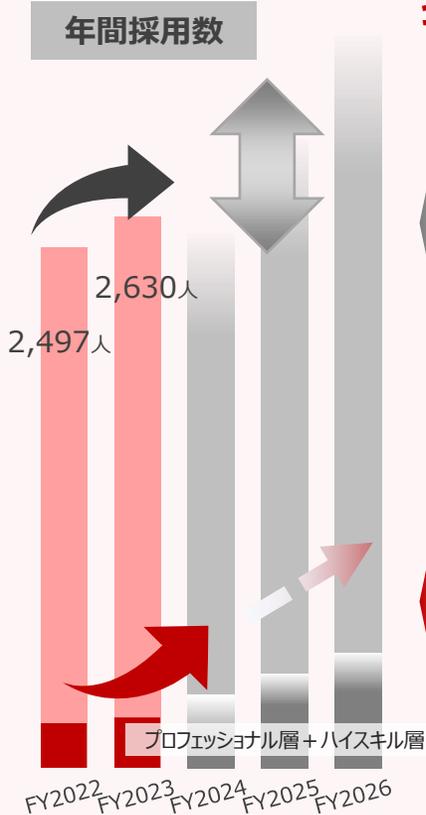
採用余力を残しながら採用人数をコントロール 上位層の採用に注力しつつ、採用の効率化を進めていく

採用人数

余力を残しつつ **604**人採用



採用ポートフォリオを変更し、 採用数コントロール



【年間採用数】

需給に合わせ、採用者の年収レンジを調整

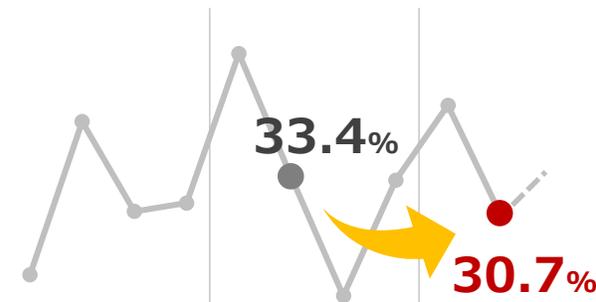
【採用ポートフォリオ】

採用ポートフォリオを変更し、プロフェッショナル層とハイスキル層の採用に注力

採用効率（Fee率）

前年度比で効率化が進む

採用Fee率
(採用単価÷採用者平均年収)



- 採用者年収UP
- 需給バランスやターゲットに応じた人材紹介AG Feeコントロール
- リファラル採用、直接応募者増加

FY2022

FY2023

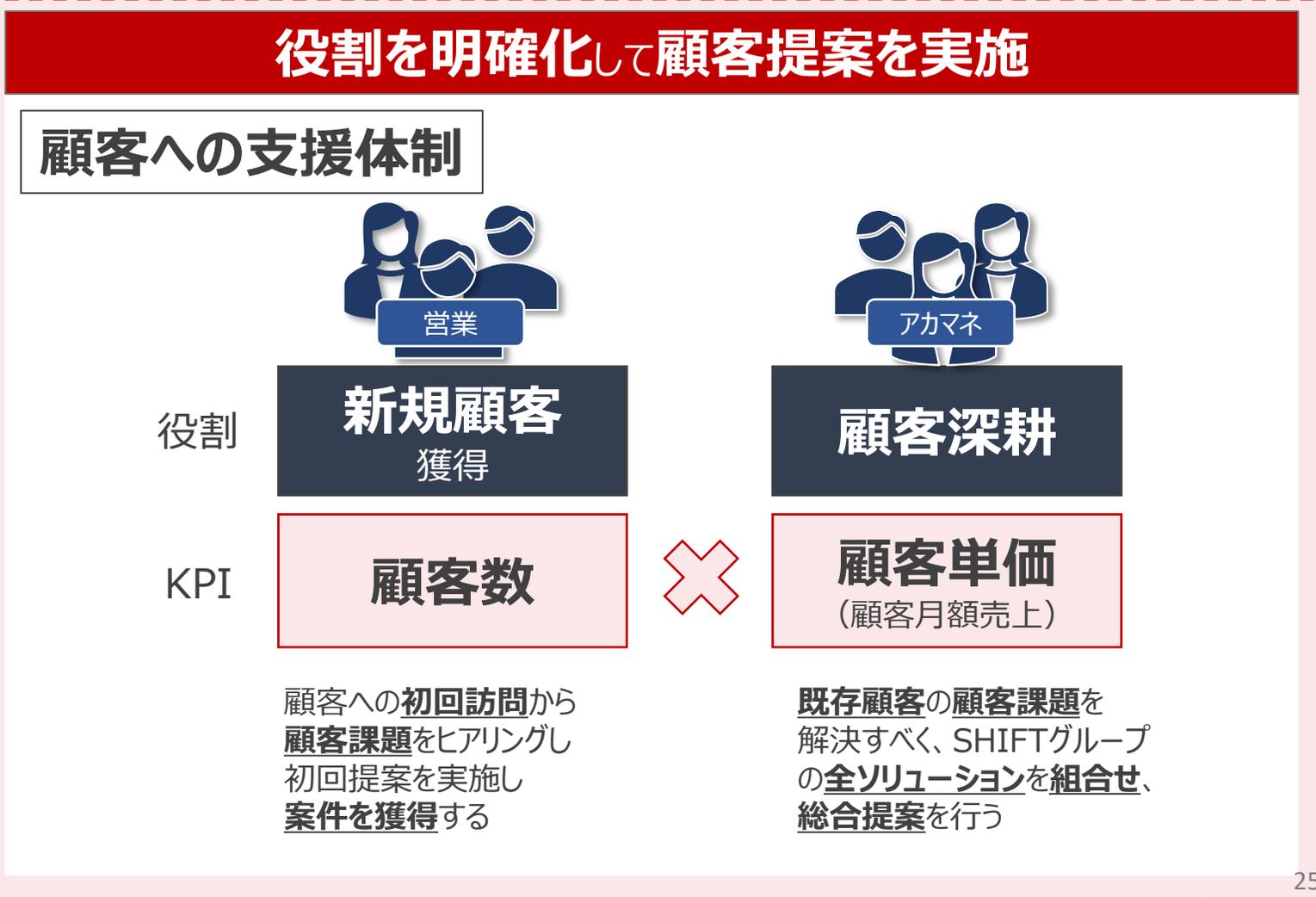
FY2024

「SHIFT3000」のための顧客提案体制 (SI2.0の取り組みとして) ③

網羅的なサービス提案

「営業」と「アカマネ」のKPIを明確化 網羅的な顧客提案を遂行

単体



単体

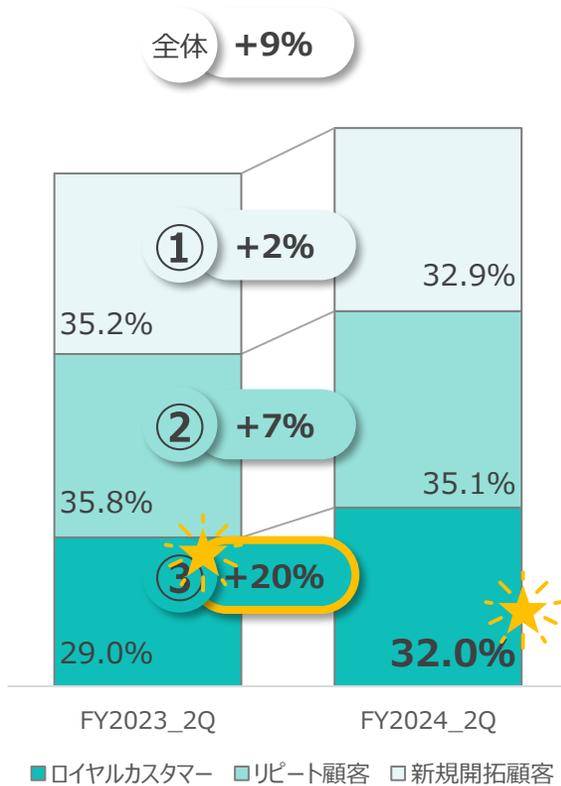
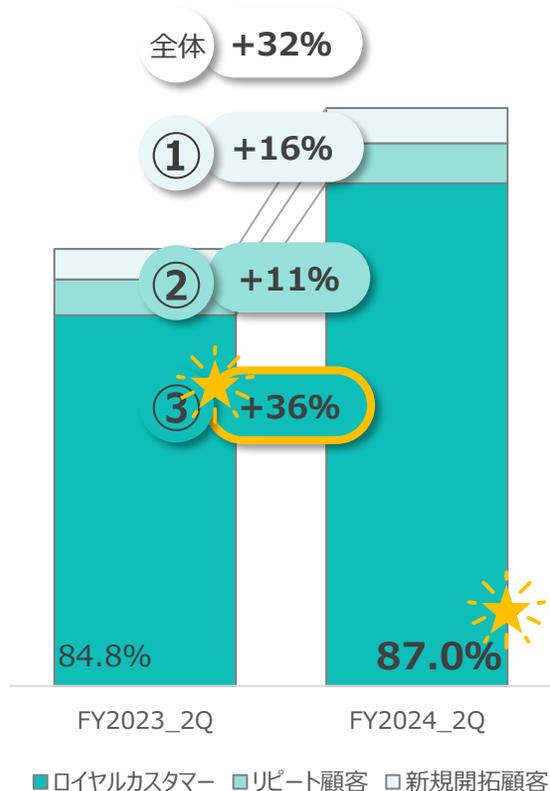
ロイヤルカスタマーの顧客単価が順調に拡大

顧客分類別売上高※

取引社数※

平均顧客月額売上※

(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)



FY2023 2Q

FY2024 2Q

254
万円/月

386
万円/月

242
万円/月

309
万円/月

981
万円/月

1,106
万円/月

※ 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、年間通じて定常的に取引がある顧客

※ 四半期最終月から遡って12か月分の平均で算出

「SHIFT3000」のための顧客提案体制 (SI2.0の取り組みとして) ③

網羅的なサービス提案

連結

提案活動の変革により、特に自動車・エンタープライズでの成長が顕著

※ 四半期最終月から遡って12か月で算出

銀行	銀行・金融機関	FY2023_2 Q時点	FY2024_2 Q時点	+31%	コンテンツ	ネット配信・広告・ネットメディア	FY2023_2 Q時点	FY2024_2 Q時点	+4%	自動車・製造	自動車・サプライヤ・各種製造業	FY2023_2 Q時点	FY2024_2 Q時点	+79%
	41億円	⇒	53億円	+13億円		31億円	⇒	32億円	+1億円		34億円	⇒	60億円	+27億円
公共 決済	官公庁・地方自治体・公共インフラ	FY2023_2 Q時点	FY2024_2 Q時点	+35%	プラットフォーム	ネットサービス・ECプラットフォーム	FY2023_2 Q時点	FY2024_2 Q時点	+23%	パッケージ	会計・販売・人事・CRMパッケージ	FY2023_2 Q時点	FY2024_2 Q時点	+34%
	22億円	⇒	30億円	+8億円		26億円	⇒	32億円	+6億円		29億円	⇒	39億円	+10億円
保険 証券	保険・証券・仮想通貨	FY2023_2 Q時点	FY2024_2 Q時点	+39%	人材教育	人材・派遣・介護・教育・HRTech	FY2023_2 Q時点	FY2024_2 Q時点	+19%	エンタープライズ	SAP・基幹システム	FY2023_2 Q時点	FY2024_2 Q時点	+54%
	31億円	⇒	43億円	+12億円		25億円	⇒	30億円	+5億円		44億円	⇒	68億円	+24億円
チェーン ストア	コンビニエンスストア	FY2023_2 Q時点	FY2024_2 Q時点	+29%	通信メディア	通信インフラ・各種メディア	FY2023_2 Q時点	FY2024_2 Q時点	+10%	インタメ	ソーシャル・コンシューマゲーム関連	FY2023_2 Q時点	FY2024_2 Q時点	+24%
	30億円	⇒	39億円	+9億円		49億円	⇒	54億円	+5億円		47億円	⇒	58億円	+11億円
流通	量販・専門リテール・小売・物流業	FY2023_2 Q時点	FY2024_2 Q時点	+23%	産業	エネルギー・社会インフラ	FY2023_2 Q時点	FY2024_2 Q時点	+46%	グループ会社	グループ会社合算	FY2023_2 Q時点	FY2024_2 Q時点	+34%
	42億円	⇒	52億円	+10億円		39億円	⇒	56億円	+18億円		264億円	⇒	354億円	+90億円

自動車・製造

徹底した提案活動で
高い「顧客月額売上」を実現
1,041万円/月
(全社平均：841万円/月)

エンタープライズ

旺盛なニーズをとらえ、
高い「ユニット単価」を実現
494万円/月
(全社平均：354万円/月)



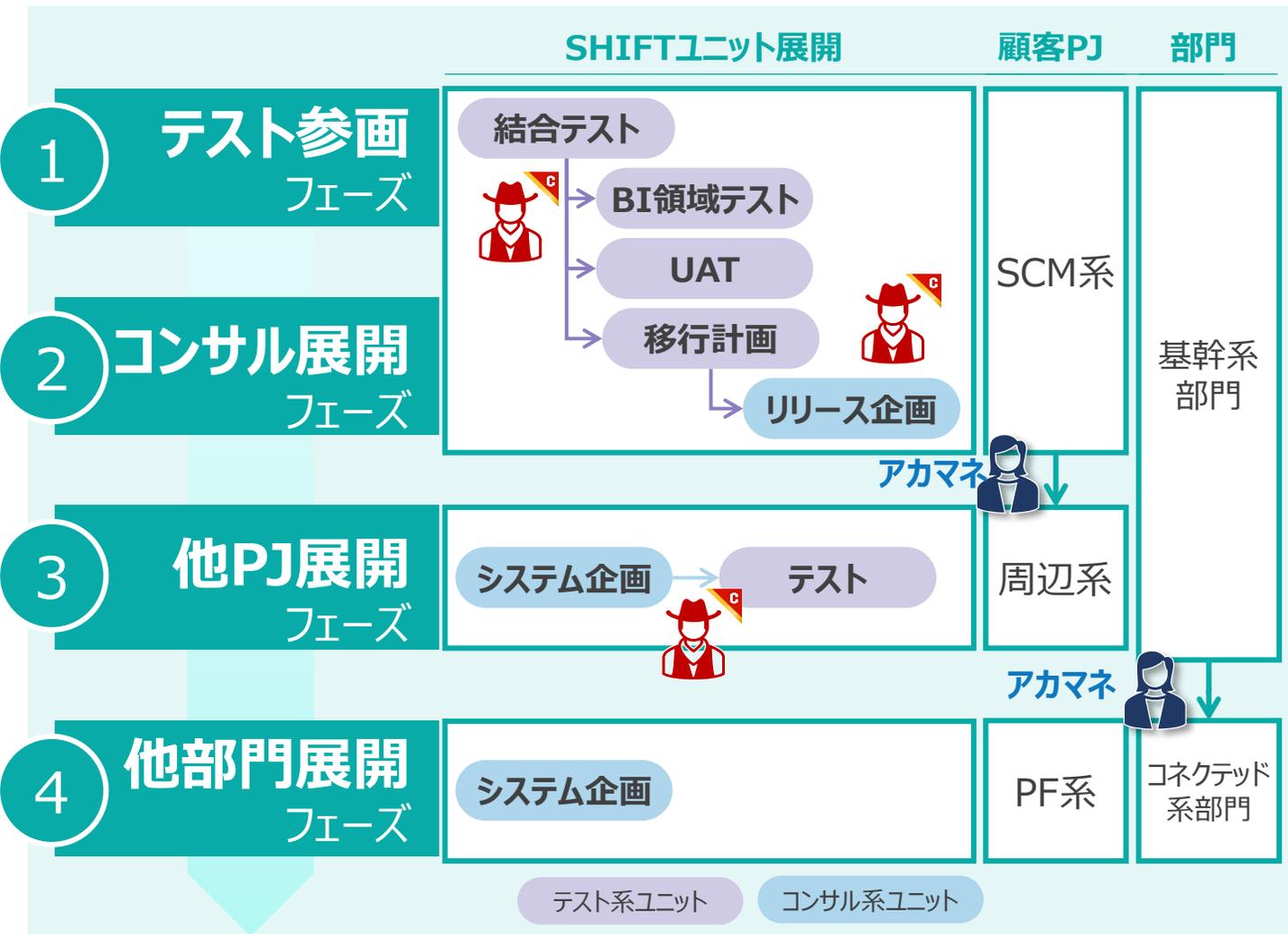
各インダストリで
提案方針とKPIを固め
拡大を目指す

「SHIFT3000」のための顧客提案体制 (SI2.0の取り組みとして)

③ 網羅的なサービス提案

自動車
顧客事例

自動車顧客で『高速ユニット拡大スキーム』を確立 サービス連鎖でユニット数、ユニット単価ともに大幅アップ

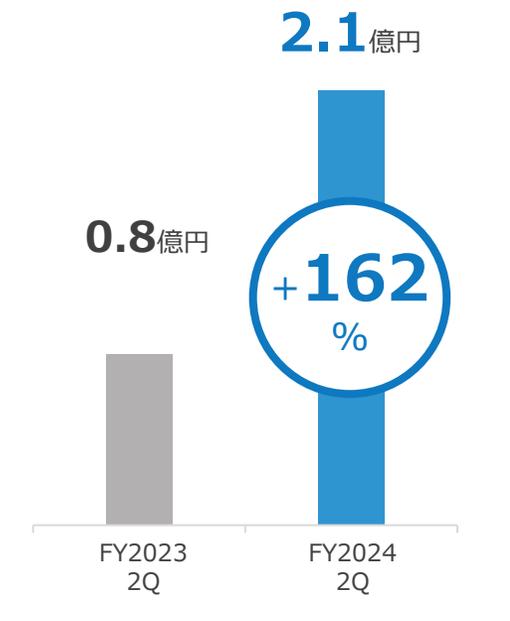
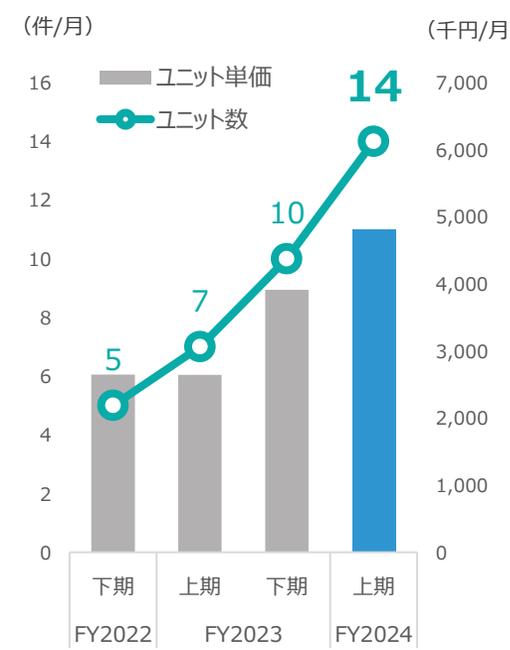


ユニット数/ユニット単価推移

ユニット数/ユニット単価
ともに拡大

当該顧客売上推移

高い成長率を実現



単体

Salesforceの導入のみならず導入後の徹底活用に注力 Salesforceビジネスが順調に拡大

Salesforceの徹底活用に向けた採用、サービス連携を強化

①Salesforce
導入

堅調なニーズを着実に受注

②Salesforce
徹底活用

より期待が高まる領域

③データ・AI
活用

MuleSoftなどデータ関連
の引き合いも順調に増加

①Salesforceユーザーを
積極採用しコンサルタントへ

■ユーザー出身活用コンサルタント
■ベンダー出身導入コンサルタント

Salesforce
資格保有者
100人突破

2.3
倍

1.3
倍

FY2023 2Q FY2024 2Q

入社者例



H.E

インサイドセールス出身でユーザーとして
Salesforceを活用。SHIFT入社後
資格取得し、コンサルタントへ。

②サービス連携強化

Salesforce
×
データ分析

例)Service Cloud
データを独自にVoC
分析

Salesforce
×
UI/UX

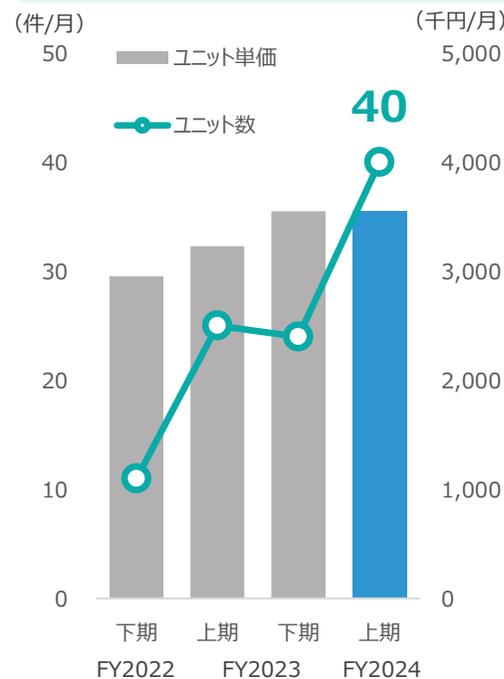
例)Experience
Cloudの導線を改善
し顧客離脱率を低減

Salesforce
×
FAQ

例)FAQコンテンツを
拡充し顧客問い合わせ
件数を削減

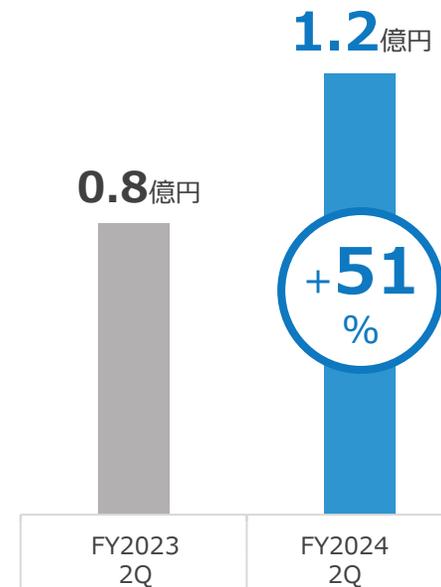
ユニット数/ユニット単価推移

組織内ユニット数が拡大



Salesforceビジネス 売上推移

高い成長率を実現



「SHIFT3000」のための顧客提案体制（SI2.0の取り組みとして）④

キャプテン制度

単体

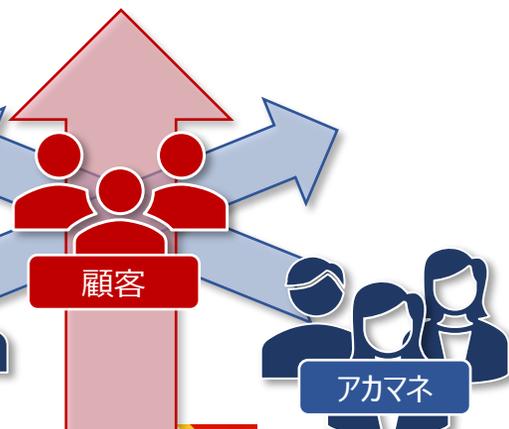
キャプテン制度をスタート。現場ならではの視点で顧客の課題に寄り添い、オポチュニティを獲得。さらに既存顧客の離脱、縮小を防ぐ



営業、アカマネと別角度から顧客へ寄り添うキャプテン制度

顧客への支援体制

顧客への「総合サポート」で寄り添う



顧客の課題に対する「提案力」で寄り添う

任命キャプテン

2024年3月末現在

1,092人

顧客の現場課題を把握し、きめ細やかな現場提案を行う

単体

新たなルールであるキャプテンのモチベーションアップと、活動加速のための勉強会、ムードづくりも活発化し着実に立ち上がる

1

評価制度

自身の単価評価をベースに評価
(=これまでと変わらず)
オポチュニティの獲得で
プラスアルファの評価 (=追加)

① 単価評価

■ 自身の単価

これまで通りの自身の売上単価！

100%

② オポチュニティ獲得評価

■ オポチュニティの獲得額

評価タイミングから6ヵ月先まで！

+α

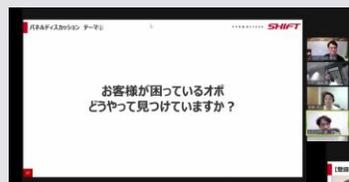
モチベーションアップ！



2

ノウハウ勉強会&懇親会

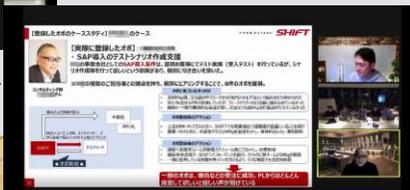
互いの知見の共有や意見交換を活発にし、
これまで以上に、個々がチャンス掴める
強いキャプテンへと成長していく



<オンライン勉強会>

オンライン勉強会を毎月2時間開催
オポチュニティ獲得者の
パネルディスカッション

ケーススタディ紹介



<リアル交流会>

組織を超えた斜めの交流や
積極的な知見吸収の姿が
みられた



知見&スキルアップ！



3

ムード醸成、盛り上げ隊

キャプテン盛り上げ隊が、社内SNS環境に
サロンを設置、社内各所でポジティブムードを
醸成し、キャプテンの活動が活性化

<オンラインサロン開放>

オンライン上で、サロンを作り
1,882名が参加

<社内ラジオでケース紹介>



HappyNewsを紹介



<資料展開>

迷子になりやすい
社内資料を
まとめサイトに

ムード醸成、環境整備

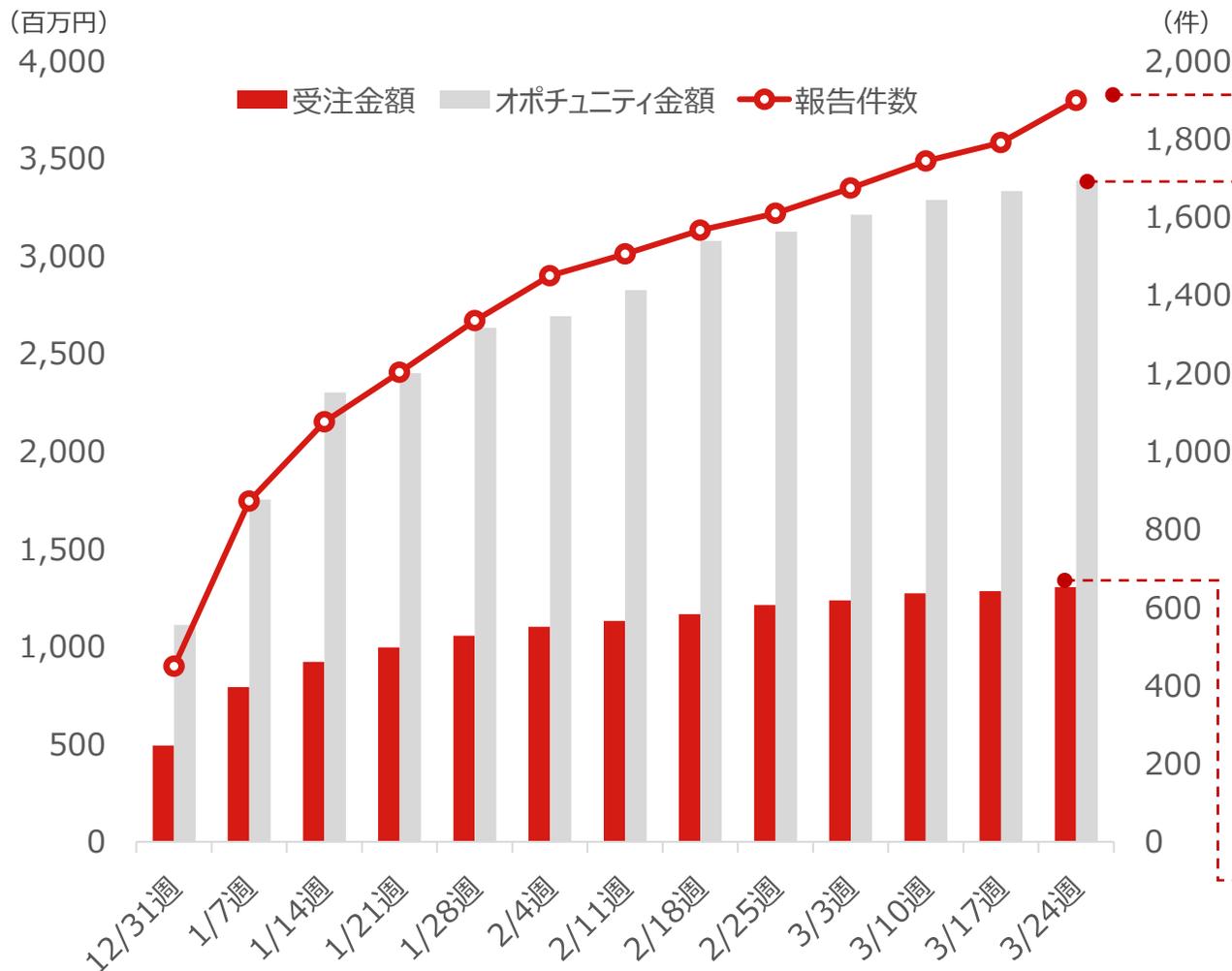


「SHIFT3000」のための顧客提案体制（SI2.0の取り組みとして）④

キャプテン制度

単体

制度導入からオポチュニティ件数、オポチュニティ金額ともに順調に積み上げ、下期に向けて更に施策を加速させていく



2023/12/31-2024/3/31
の実績累積値

オポチュニティ総数

1,898件

オポチュニティ総額

33.7億円

受注済オポチュニティ額
受注したFY2024計上予定売上総額

13.0億円
／総額199.6億円
占有率：**6.5%**

オポチュニティ発掘キャプテン率



1,092名中762名が
オポチュニティ登録

70%

高額オポチュニティキャプテン



長期のセキュリティ案件で

2.1億円



大型のコンサル案件で

1.6億円

その他のトピックス

さまざまな自社サービスが次々と誕生 さらに、SHIFTの事業を遂行する上で培ったアセットを社外展開

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
を開発

1	<p>テスト管理ツール</p>  <p>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、1.1億のテストケース実績あり</p> <p>リリース済</p>	2	<p>生成AIを活用したドキュメントリバーサーサービス</p> <p>AIを活用した、ドキュメントからのリバーサーエンジニアリングツール。マイグレーションを圧倒的に効率的に遂行できる</p> <p>リリース済</p>	3	<p>エンジニアマッチング</p>  <p>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</p> <p>リリース済</p>
4	<p>タレントマネジメントヒトログ</p> <p>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</p> <p>リリース間近</p>	5	<p>動画面接ツール</p> <p>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</p> <p>リリース間近</p>	6	<p>労務領域DX 従業員問合せシステム</p> <p>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。従業員のエクスペリエンス向上に寄与</p> <p>リリース間近</p>
7	<p>企業価値向上コンサル EVAC</p> <p>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</p> <p>リリース済</p>	8	<p>人事の手法を展開 HRコンサル</p> <p>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</p> <p>リリース済</p>	9	<p>給与明細DX シン給与明細システム</p> <p>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</p> <p>リリース間近</p>
10	<p>生成AI 独自モデル開発</p> <p>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</p> <p>社内活用</p>	11	<p>セミオーダー開発</p> <p>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</p> <p>社内活用</p>	12	<p>オフィスDX追求 従業員感動可視化、コンシグ1アプリ等</p> <p>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</p> <p>社内活用</p>
13	<p>情シスの課題解決 ワスレナイ</p> <p>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7ヶ月で10万アカウントを突破</p> <p>リリース済</p>	14	<p>ふるさと納税 福利厚生 福：まん福</p> <p>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</p> <p>リリース済</p>	15	<p>新しい寄付体験を 寄付アプリ</p> <p>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</p> <p>リリース済</p>

テスト管理ツールであるCATの進化と、外販+フリープランも拡大 テスト管理のスタンダードを目指す

1 蓄積された膨大なデータ数

過去の実績により蓄積された膨大かつ
 多種多様なプロジェクトデータ

累積登録 プロジェクト数	約4.1万件
累積テスト ケース数	約1.13億ケース
累積不具合数	約300万件

2 先端機能を多数網羅

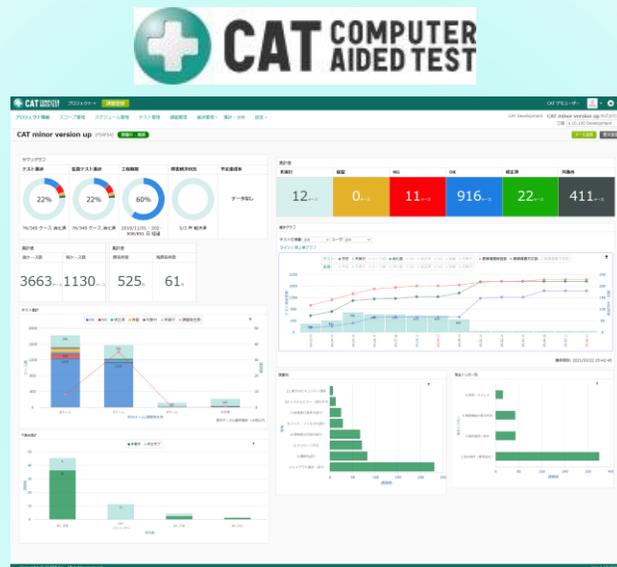
実行結果から、「AI」により自動で
 品質分析レポート出力など



AI自動生成

品質分析レポートのスクリーンショット

社内活用



テスト祖業の企業として、
 テスト管理ツールを内製化
 『SHIFT流』の認知度向上にもつながる

社外展開

3 お客様専用CATライセンス販売

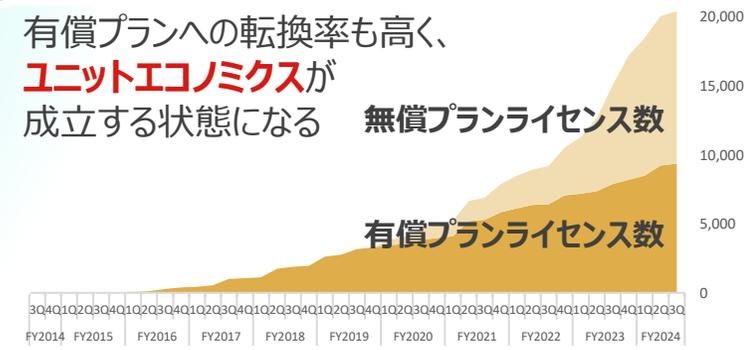
順調に拡大。基幹産業における割合が高く、
 テスト管理ニーズも拡大



- 自動車・製造
- エンタープライズ
- 銀行
- 産業
- 公共決済
- プラットフォーム
- 通信メディア
- 流通
- チェーンストア
- コンテンツ
- 人材教育
- 保険証券
- エンタメ
- ERP

4 フリープランで拡大加速

有償プランへの転換率も高く、
 ユニットエコノミクスが
 成立する状態になる

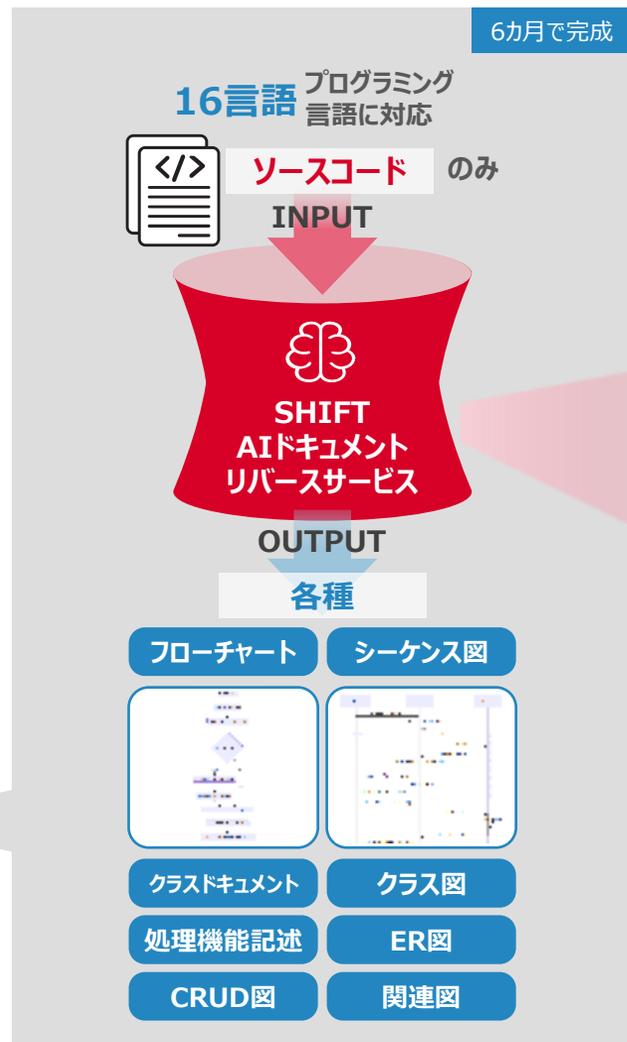


『AI』によるリバーエンジニアリングツールを開発。サービス開始

6カ月で完成



サービス拡大の見込み



独自構築により、生産性が既存のツールより圧倒的に向上
マイグレーション案件、モダナイゼーション案件の生産性を大幅に向上可能

受注実績あり

50万行規模の大規模システムなど、実績あり。顧客期待値も高く、拡大を進める

既存ツールよりも圧倒的な適用範囲とシステム全体をカバーできる強み

対象範囲	既存ツール	AIリバーサービスツール
クラス図	○	○
関連図	○	○
フローチャート	○	○
シーケンス図	×	○
処理機能記述	×	○
ER図	×	○
CRUD図	△	○
クラウドキュメント	×	○
システムの対象範囲	個別ソース単位	システム全体
ソース変換	×	着手中

GPT-4を超える、テスト特化の独自AIモデルを構築 独自AIモデルの範囲を広げ、実務適応に向けた進化を加速

SHIFT内での、実務検証事例結果から
【GPT-4と独自AIモデルの比較】



モデル	指標	GPT-4	独自AIモデル	効果	
テスト観点	精度 (正解率)	0.2557	0.5028	2.0倍	精度高!
期待値	精度 (BERTScore)	0.9639	0.9714	1.0倍	精度高!
期待値	精度 (ROUGE)	0.2180	0.3555	1.6倍	精度高!
期待値	精度 (独自採用可能性)	0.5021	0.5362	1.1倍	精度高!
テスト観点	速度 (Sec/100件)	528	18	29.3倍	速い!
期待値	速度 (Sec/100件)	811	306 [1]	2.7倍	速い!
テスト観点	コスト (\$/100件)	1.2	0.028	-98%	コスト低
期待値	コスト (\$/100件)	1.5	1.2 [2]	-20%	コスト低

[1], [2] 独自モデルで仕様情報付与の際に部分的に用いているGPT-4の影響が大きく、改善の余地はまだある

テスト特化した領域で、「精度」「速度」「コスト」の各指標で、

GPT-4を上回る**独自AIモデル構築**



さらに、テストに特化したAIの適用範囲を拡大中
テスト設計の『AI化』に必要な**11のAIモデル**

独自AIモデル化& さらにチューニング中	一般AI利用& 独自モデル構築中	ルールベースの ツール化運用	構築中
<ul style="list-style-type: none"> テスト観点 確認項目 期待値 	<ul style="list-style-type: none"> バグ検出 生成評価 	<ul style="list-style-type: none"> テスト区分 因子水準 実行手順 	<ul style="list-style-type: none"> 因子水準 組み合わせ 仕様書変更管理 仕様書取込み

領域拡大 & 実務適用からの改善を進める

SHIFTだからこそできる

一般的に出回らない**テストデータを豊富に**もっており、**技術力があるSHIFTだからこそ、**圧倒的に**精度の高い独自AIモデルが完成**

外部にも認められた

人工知能学会の 全国大会で 採択されました

情シス部門の運用を効率化するSaaS「ワスレナイ」の提供を開始 周辺のBPO領域も展開中

第1弾

SaaS管理ツール リリース

第2弾

データ活用 新規ビジネスの可能性

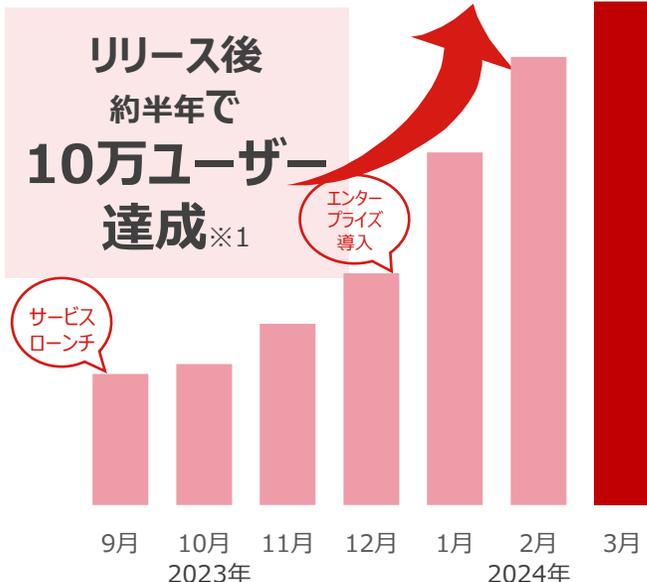
第3弾

情シスBPOへ展開



- ✓ 140製品のSaaSと連携
- ✓ 無料提供

250社
10万人



情シスの課題感

- ✓ 安定稼働が当たり前
- ✓ 一方で慢性的な人材不足
- ✓ それにも関わらず突発作業が多発

外注依存から、内製化ニーズの高まり



受注
ワスレナイ派生BPO単月
約1億円/月

未利用IDの検知	》	利用率の低いSaaSの検出
シャドーIDの検知	》	リスクの高いSaaSへのセキュリティ強化
IDサイクルの把握	》	年間契約から月契約でコスト削減
全契約の特定	》	部署単位の契約を全社へ移管し調達効率化
他社の最適活用例	》	成長企業に学ぶ適切なSaaS投資&移行



情シスのやること

- システム開発 (SI)
- ヘルプデスク
- パッケージ
- セキュリティ運用
- SaaS
- キッキング
- ハードウェア
- ...

※1 「ワスレナイ」にユーザー登録された人数
※2 総務省統計局 経済センサスの情報を元に、SHIFT独自推定

福利厚生型の従業員向けふるさと納税サービスを 自社&グループ利用から本格外販開始

ふるさと納税を利用した
福利厚生サービス

まん福



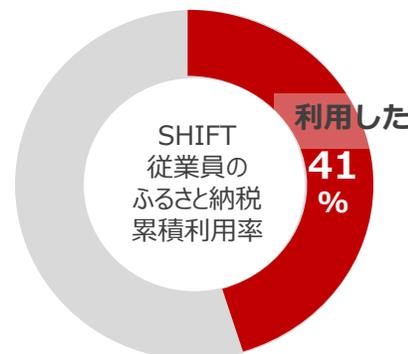
ビジネス特許取得済
特願2022-119134

まん福を利用することで
ふるさと納税利用率が伸びる

日本のふるさと納税利用率



SHIFTでの利用率

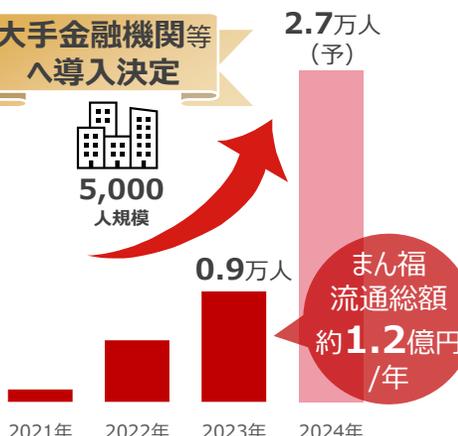


約1兆円

ふるさと納税市場は
1兆円にまで成長
ただし利用率はまだ
15%程度



大手金融機関等
へ導入決定



特徴
1

労務部門が輝く



守りの業務がメインの労務が、
従業員の満足度に直接的に
関与する攻めの業務で輝く



特徴
2

従業員の可処分所得が向上



イメージ
年収 500万円
ふるさと納税 利用額 6万円
可処分所得 1.5%UP

(参考)
2023年 日本
実質GDP成長率
1.9%

特徴
3

従業員のエンゲージメントが向上

SHIFTでの実績

まん福利用者の
退職率

単体 全社平均と比べて

-3.8pt

まん福利用者の
会社への共感

単体 全社平均と比べて

+0.42pt

SHIFTで利用しているサービスを社外展開スタート

- ✓ 貸付金制度を活用し、従業員の持ち出しなくふるさと納税を活用できる
- ✓ 従業員の金融リテラシーの向上や退職率の低下にも貢献

将来の成長とガバナンスのさらなる強化を狙い経営チームを強化 ダイバーシティも進み、建設的な議論を後押し



SHIFT経営チーム

取締役



執行役員



特徴 スキル領域の広がり



特徴 ダイバーシティ

取締役女性比率
30%

議決権行使助言会社
2026年反対推奨基準
> 20%

連結

SHIFTグループ全社には、多くのケイパビリティが存在 需要旺盛なセクションへリソースの最適化を進める

グループ全体エンジニアへの
保有/経験技術アンケート

対象：8,206人のエンジニア
※2024年4月1日現在
※経験の有無をのべ人数にて記載

インダストリー別 実務経験

需要旺盛	インダストリー別 実務経験		需要旺盛
銀行	銀行・金融機関 1,886人	コンテンツ	ネット配信・広告 ネットメディア 878人
公共 決済	官公庁・地方自治体 公共インフラ 2,046人	プラットフォーム	ネットサービス ECプラットフォーム 779人
保険 証券	保険・証券 仮想通貨 1,810人	人材 教育	人材・派遣・介護 教育・HRTech 1,364人
チェーン ストア	コンビニエンスストア 959人	通信 メディア	通信インフラ 各種メディア 2,426人
流通	量販・専門リテール 小売・物流業 2,154人	産業	エネルギー 社会インフラ 1,591人
	自動車 製造		自動車・サプライヤ 各種製造業 1,885人
	パッケージ		会計・販売・人事 CRMパッケージ 1,418人
	エンター プライズ		SAP 基幹システム 1,108人
	エン タメ		ソーシャル・コンシューマ ゲーム関連 1,000人

プロジェクトタイプ別 実務経験

需要旺盛	プロジェクトタイプ別 実務経験				
プロジェクト タイプ	SAP ERP 1,201人	クラウド マイグレ 1,484人	スクラッチ 開発 1,947人	アジャイル 開発 1,999人	データ 分析 972人

ハイブリッドアジャイル 増強

技術要素別 技術活用経験

システム 区分	技術要素例						経験あり人数
基幹 システム 業務システム	SI プロマネ	SAP_モジュール	移行設計	言語_ABAP/4	SAP_HANA	クラウド 運用設計	
	1,943人	562人	1,875人	215人	375人	705人	
		システム設計 (アーキテクチャ)	業務設計 (DDD)	開発標準			
		2,045人	1,301人	1,492人			
		フレーム ワーク設計	モデリング	モダン開発		セキュリティ	
		1,109人	710人	520人		1,025人	
		UI/UX					
		1,330人					
		マイグレ 計画	リバース エンジニア リング	ポーティング			
		1,319人	854人	324人			
情報 システム	インフラ プロマネ	インフラ 設計	M365				
	940人	1,045人	838人				
			SAML/OIDC	333人			
			SASE,SDN,Wifi, EDR,SEIM...	944人			

AI関連

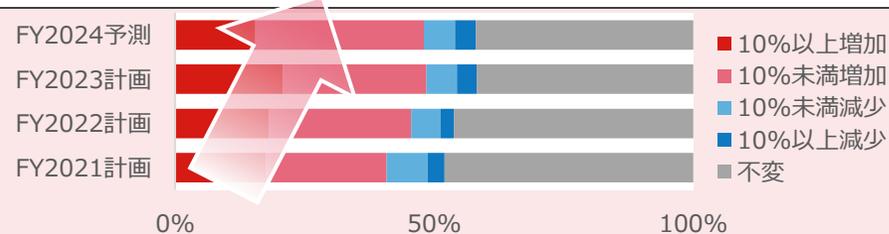
生成AIを 業務等で利用 している	5,355人 (57.6%)
独自モデル/ 活用ツールを 作ろうとしている	72人

3. 売上高3,000億円に向かう 成長戦略「SHIFT3000」

IT市場の状況

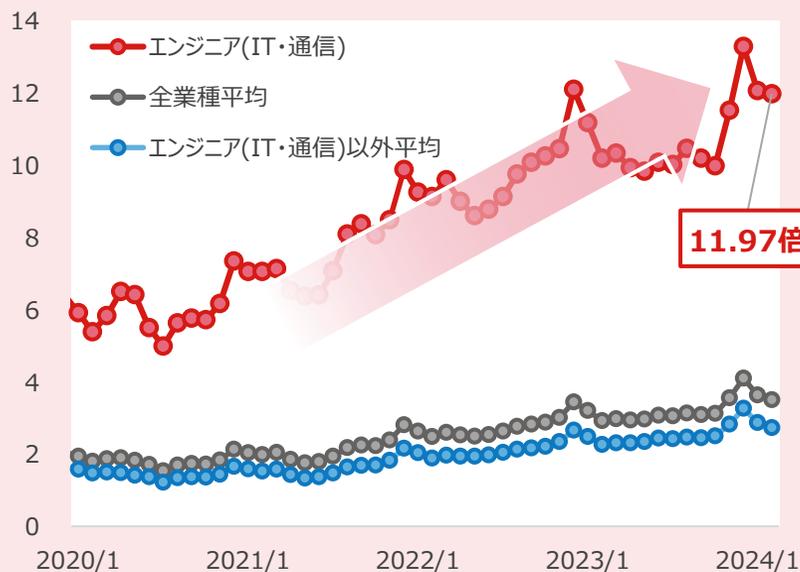
好調な需給環境であるからこそ、今後はより『質』が求められる

1 IT予算増加企業は年々増加傾向



出所：一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会「企業 IT 動向調査 2024」（2023年度調査）

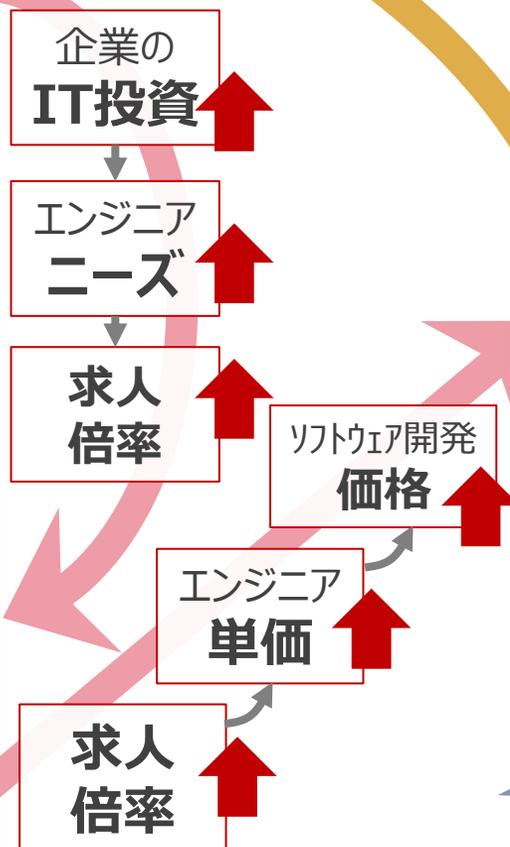
2 エンジニア求人倍率は高止まり



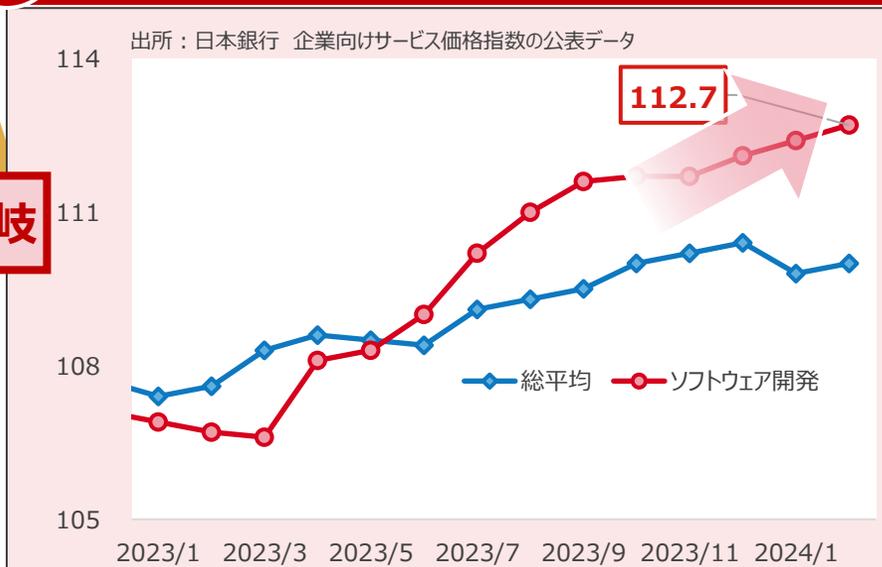
出所：パーソルキャリア株式会社 転職求人倍率レポート

SHIFTが狙うシナリオ

価値ある『提案』『サービス提供』
をできる企業が
顧客の真のパートナーとなる



3 ソフトウェア開発価格は上昇



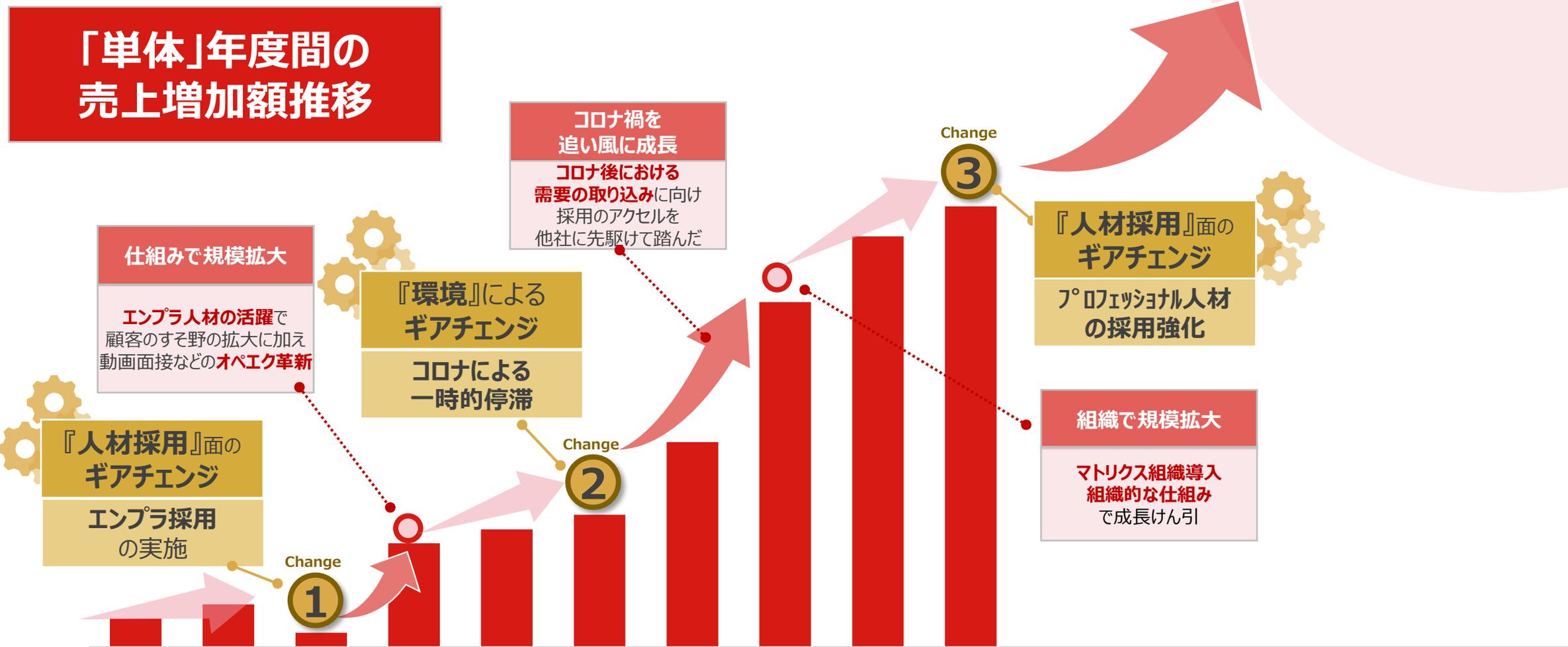
中期的には需給のみで高騰したサービスは
顧客に見切れ
淘汰されていく恐れ

「SHIFT3000」への道のり ～SHIFTのこれまでの成長～

成長力の急上昇前には『人材』や『環境』の変化あり 『人材』の変化を産み、成長曲線を変える

SHIFT3000

「単体」年度間の
売上増加額推移



FY2015 FY2016 FY2017 FY2018 FY2019 FY2020 FY2021 FY2022 FY2023 FY2024 FY2025 FY2026 FY2027 FY2028 FY2029 FY2030

「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		

オーガニック成長	アカウント/営業	~単体~ ・顧客単価: 841万円/月 ・ロイヤルカスタマー単価: 1,106万円/月 ・10億円超大型顧客数: 8社 ~グループ~ ・グループ内SHIFT商流比率: 17%
	人事/採用	~単体~ ・上位層採用数: 300人/年 ・正社員平均年収: 691万円 ・従業員数: 7,166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~ ・ユニット単価: 354万円/月 ・エンジニア単価: 94万円/月 ~連結~ ・エンジニア単価: 81万円/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



SHIFT5000に向けた戦略の変化

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
アカウント/営業	・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: 25%
人事/採用	・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
サービス/技術	・ユニット単価: 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
M&A/PMI	・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
アカウント/営業	・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: 35%
人事/採用	・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
サービス/技術	・ユニット単価: 750万円/月 ・エンジニア単価: 150万円/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
M&A/PMI	・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	

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**

SHIFTの目指すところ



(参考) 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のお手伝いを手がけている会社です

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:13,069人

単体:7,166人

※パートナー、派遣含む2024年2月末時点

グループ会社数

40社

2024年4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CAGR150%超を維持

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

- 160万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

SHIFT代表

2000年

2000年3月

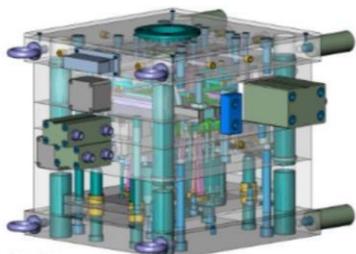
- ・京都大学大学院工学研究科
機械物理学専攻修了

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」

2005年



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



2009年

2006年

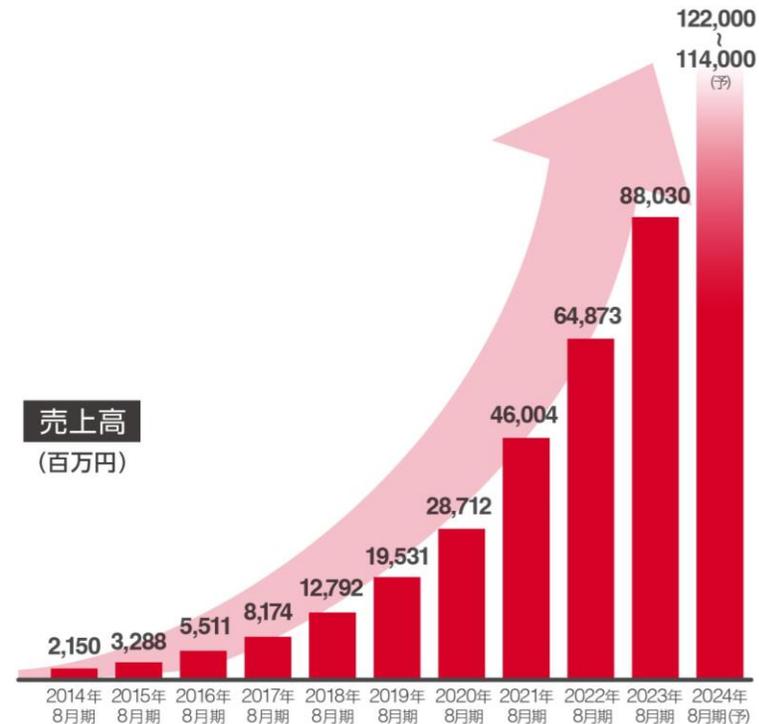
- ・ソフトウェアテストに出会う
- 大手ECサイト向け業務改善コンサルをきっかけに、
未経験だったテスト業務に挑戦!
- ☞プロジェクトは大成功。お客様の開発費、
2億円削減に貢献

2009年

- ・ソフトウェアテスト事業
- 09年から15期連続成長中



2019年



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

9.8万人が受験
合格したのは**6%**

2024年4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

10,379万
ケース

300 万
不具合

スマートフォン
5,773 端末

2024年4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

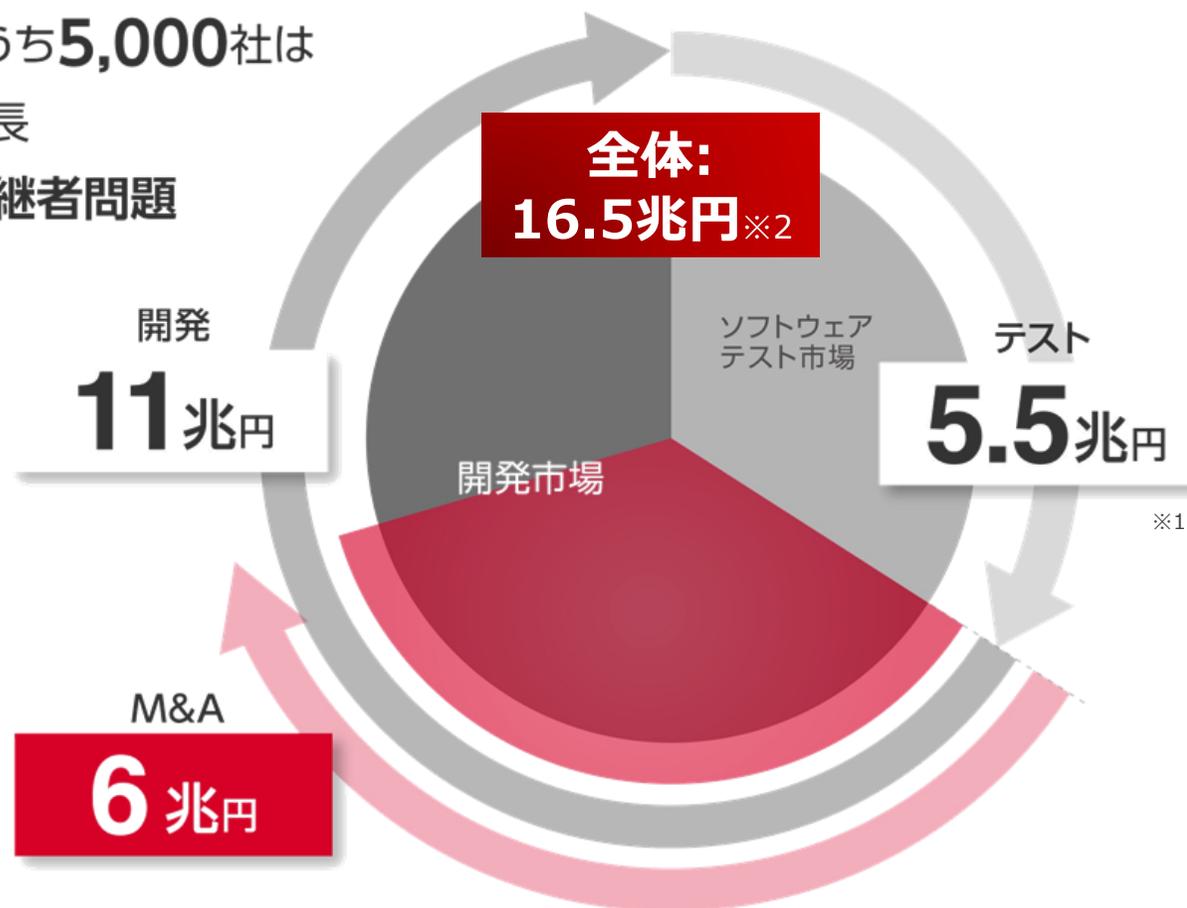
オーガニック成長

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)

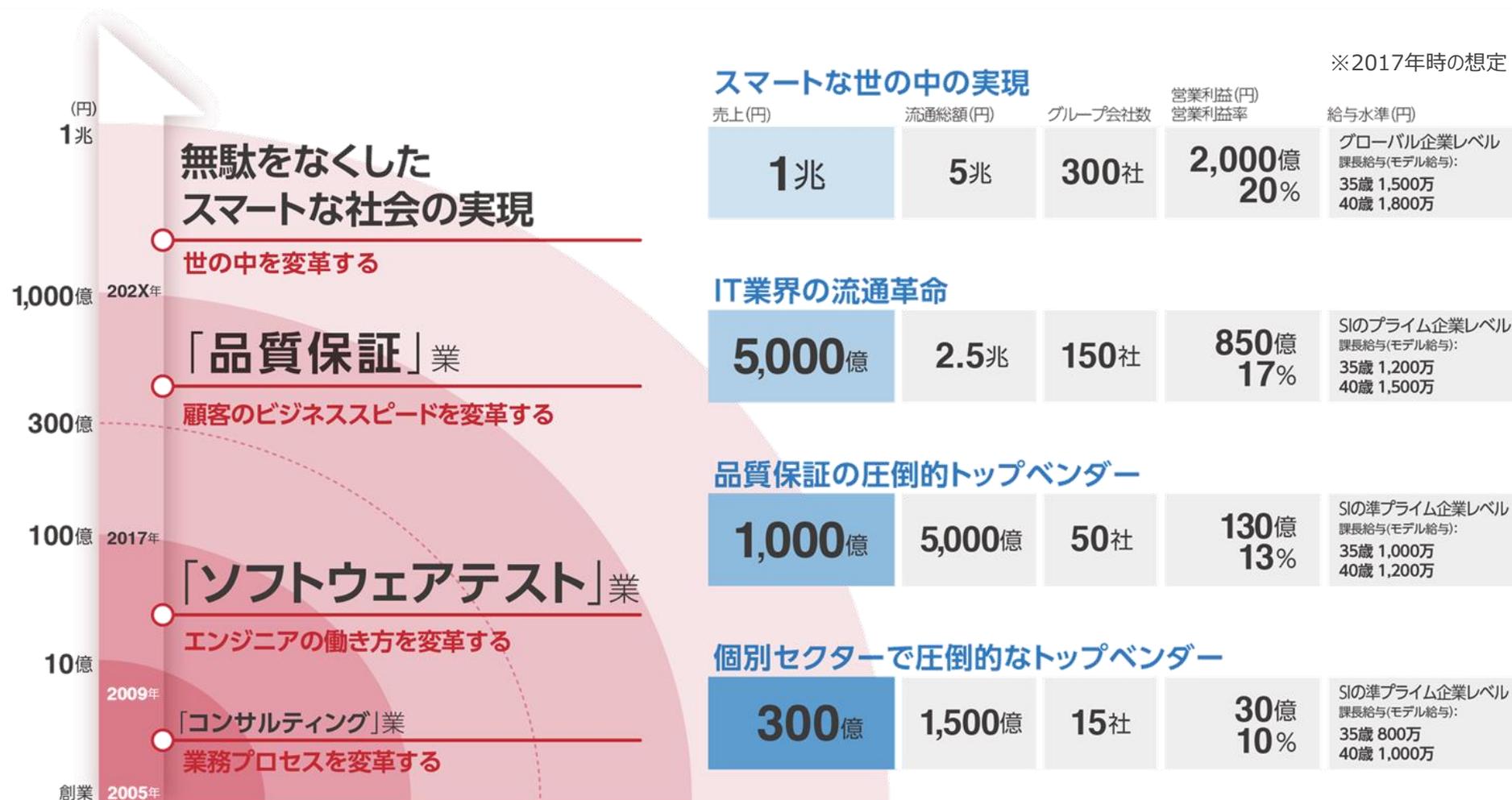
JPXプライム150、JPX日経400にも組み入れ

	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>17.5%</td></tr> <tr><td>2 情報・通信業</td><td>9.3%</td></tr> <tr><td>3 卸売業</td><td>7.6%</td></tr> <tr><td>4 化学</td><td>6.9%</td></tr> <tr><td>5 輸送用機器</td><td>6.5%</td></tr> </table>	1 電気機器	17.5%	2 情報・通信業	9.3%	3 卸売業	7.6%	4 化学	6.9%	5 輸送用機器	6.5%
1 電気機器	17.5%												
2 情報・通信業	9.3%												
3 卸売業	7.6%												
4 化学	6.9%												
5 輸送用機器	6.5%												

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

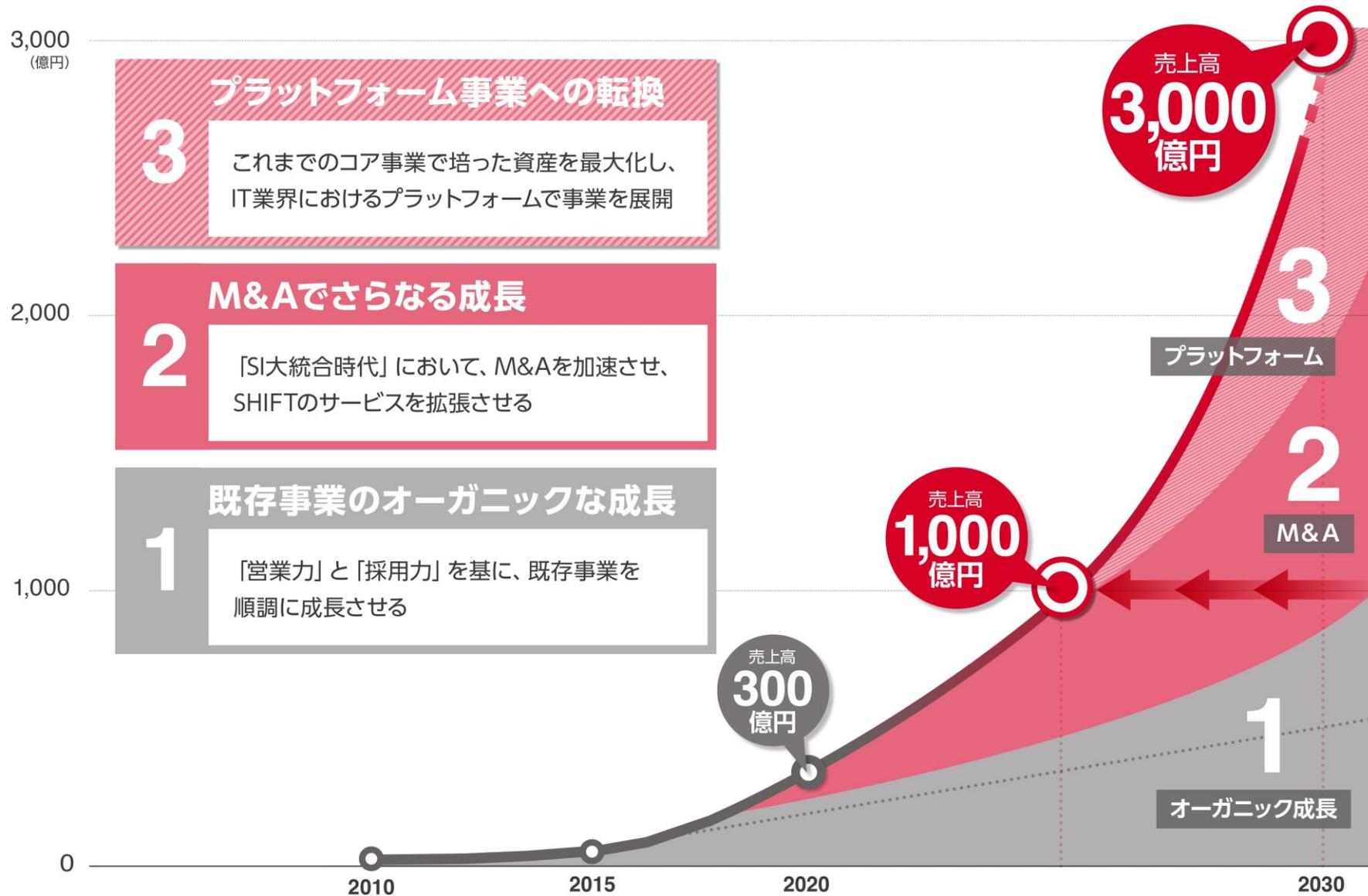


【ビジョン】「無駄をなくしたスマートな社会の実現」に向けて、常に自己変革に挑戦し続ける



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