

ソフトウェアテストといえば

SHIFT

2018年8月期
第4四半期及び通期決算
説明会資料

株式会社SHIFT(証券コード:3697)

2018年10月11日

1. エグゼクティブサマリ
2. 決算概要
3. FY2019 業績目標
4. FY2018 アクション振り返り
5. 中期業績計画とFY2019アクションプラン

1. エグゼクティブサマリ

FY2018 事業方針

新たな成長戦略「SHIFT'300」を定め、品質保証における専門企業として業界トッププレイヤーとの長期的パートナーシップ構築を推進、関係強化により、トップラインの成長と優秀な人材の獲得を加速する

FY2018 通期概況

1 売上、利益ともに計画通りに推移

FY2018は前年同期の売上高8,174百万円に対して、**1.6倍成長**で着地。4Q会計期間でも対前四半期の**1.4倍成長**を遂げ、成長トレンドを継続。また、売上総利益率の向上により、営業利益は前年同期比の**3.1倍成長**で着地。

売上高	12,792 百万円	売上総利益	3,891 百万円	営業利益	1,200 百万円
前年同期比:	1.6倍	前年同期比:	1.7倍	前年同期比:	3.1倍

2 特別損失計上前は、最終利益も公表値を上回る

「SHIFT'300」達成に向け、最適なBS構築のために、BS項目の見直しを実施した結果、投資有価証券の評価損を403百万円計上。最終利益は368百万円で着地。

親会社株主に帰属する四半期純利益

特別損失 計上前	771 百万円	特別損失 ▲403百万円	特別損失 計上後	368 百万円
-------------	----------------	-----------------	-------------	----------------

2. 決算概要

2. 決算概要

FY2018通期で前年比1.56倍の売上成長、売上総利益率を2.5pt改善

単位：百万円	会計期間			累計期間						
	FY2018 4Q	FY2017 4Q	前年同四半期比	FY2018 1Q~4Q	FY2017 1Q~4Q	前年同期比				
売上高	3,539	2,509	41.0%	12,792	8,174	56.5%				
売上総利益	1,107	738	49.8%	3,891	2,279	70.8%				
売上総利益率	31.3%	29.4%	1.9pt	30.4%	27.9%	2.5pt				
販管費	810	474	70.9%	2,690	1,887	42.5%				
営業利益	296	264	12.1%	1,200	391	206.8%				
営業利益率	8.4%	10.5%	△2.1pt	9.4%	4.8%	4.6pt				
経常利益	306	272	12.5%	1,238	440	181.1%				
税前提利益	参考値※	決算値	対参考値	対決算値	参考値※	決算値	対参考値	対決算値		
	306	-97	12.5%	△135.7%	1,238	834	180.7%	89.2%		
最終損益	204	-198	152	34.2%	△230.4%	771	368	208	269.9%	76.5%

※特別損失を計上しなかった場合

2. 決算概要

目標と成果

成長へ向けた投資活動を継続しつつ、予想を上回る営業利益、営業利益率を達成

FY2018 財務目標と成果

売上高



営業利益



営業利益率



親会社株主に帰属する当期純利益



※特別損失を計上しなかった場合

概況

エンタープライズ領域の 売上拡大が好調

全体事業成長は、順調に推移。
前年対比56.5%増を実現

粗利改善の加速により、 積極投資の一方で、 営業利益率は目標過達で着地

優秀な人材獲得に向けた採用活動を進めるなど、積極投資を前年に引き続き実施。同時に、上流参画による売上単価向上により、粗利率の向上が進んだ

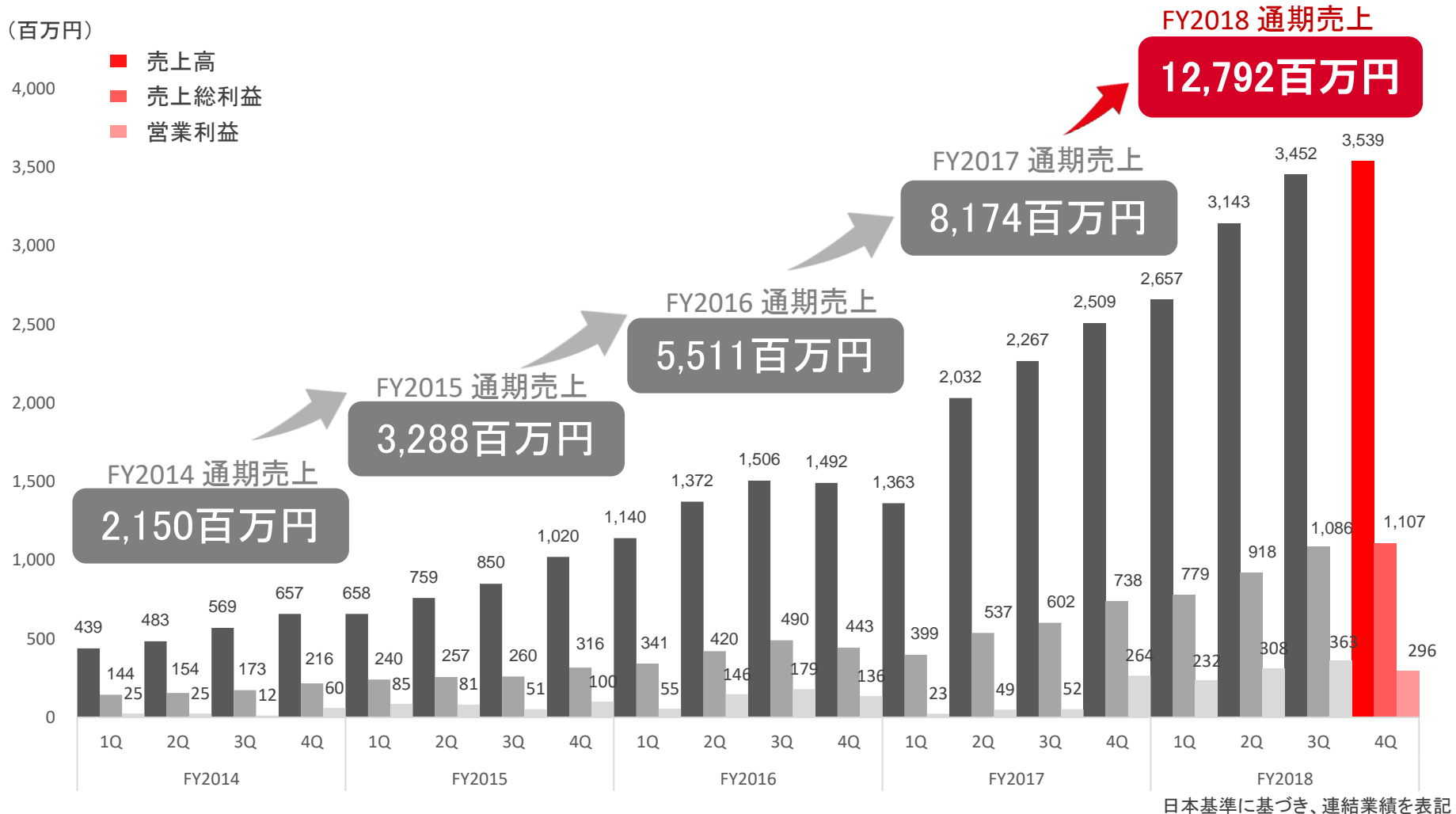
事業遂行は計画を上回り達成

投資有価証券の評価損が最終的に影響

2. 決算概要

四半期業績推移

QonQで継続的に売上高、売上総利益の増収増益を達成
事業拡大へ向けた積極投資を継続的に実施

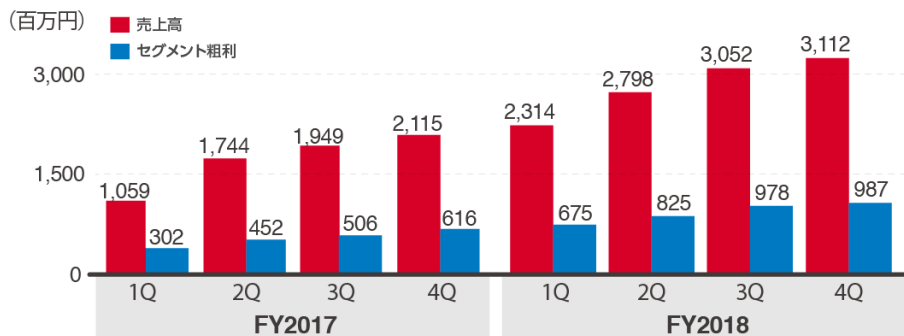


2. 決算概要

エンタープライズ領域が堅調に成長し全体を牽引
エンターテインメント領域も大手顧客の獲得、拡大が進む

エンタープライズ領域

売上高・セグメント粗利推移

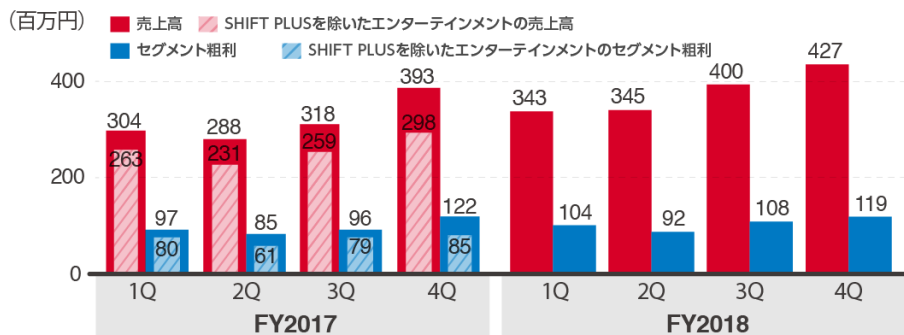


概況

- 顧客の大型化、新規大型顧客の確保が進んだ
- パッケージ領域の拡大も始まる
- エンタープライズ領域におけるグループ会社への発注も増え非機能領域を含めた品質保証のサービス提供が拡大
- 下期に3月決算顧客が多数あり、季節要因が発生

エンターテインメント領域

売上高・セグメント粗利推移

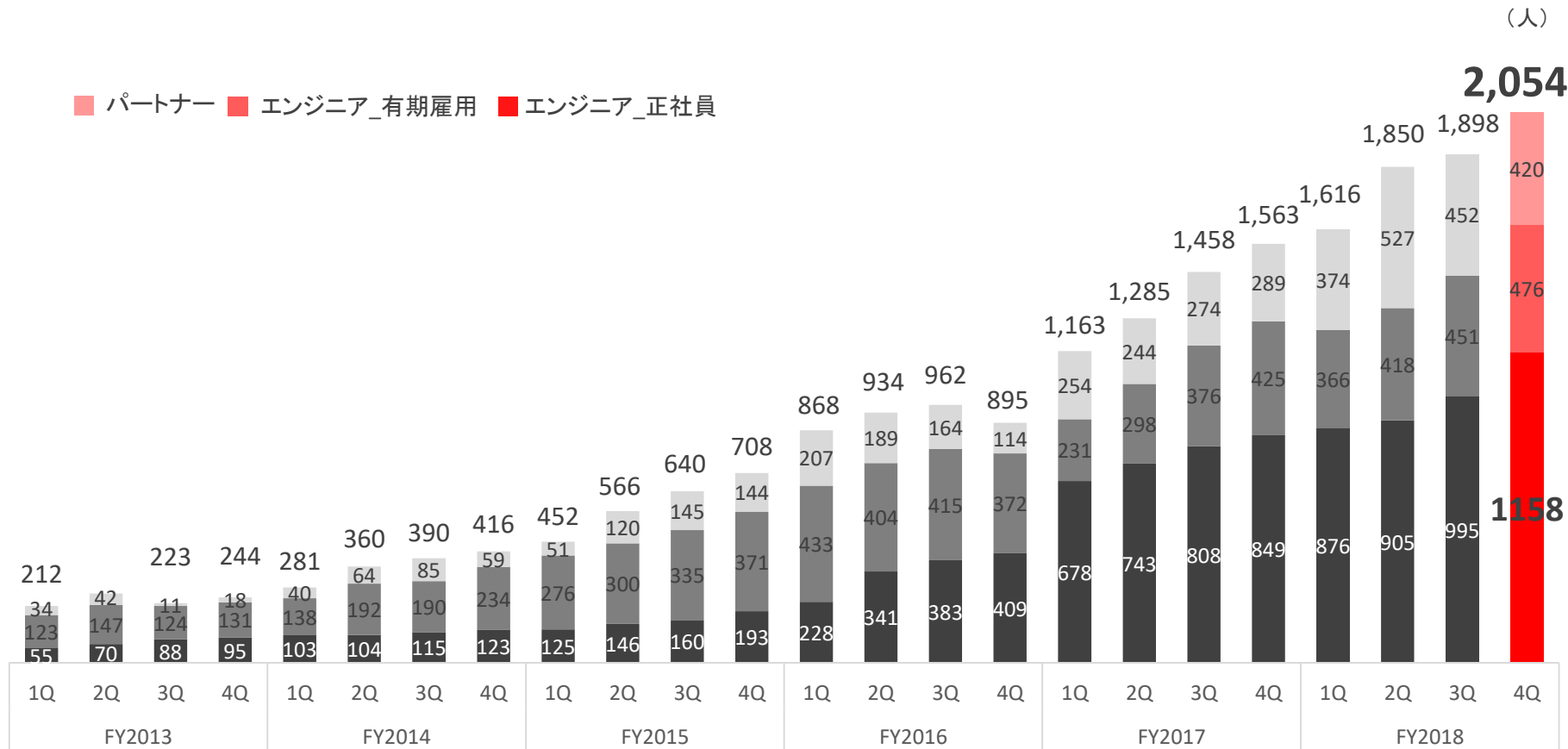


概況

- 4Qで大きく拡大した顧客が数社生まれ、売上を牽引
- 大手顧客のリピート受注によるプロジェクトが本格稼働
- 大阪TC開設以降、関西地場顧客も、引き続き拡大
- エンタープライズ領域人材との交流を進め、上流からのマネジメントサービスが実現
- チューニングが好調、チューニングからの深耕顧客化が進む
- グローバル顧客が5社増加、来期さらなる増加を見込む
- 上位10社の売上高が1年間でおよそ3億円拡大

2. 決算概要

正社員エンジニア数は1,000人を超え、全体エンジニア数も2,000人を超える過去最大の人員数を更新



- ・ 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数は含まれておりません

2. 決算概要

販管費の推移

FY2019の成長を加速させるための人材採用を積極推進
さらなる事業成長に備えた拠点投資を実施

単位：百万円	会計期間			累計期間		
	FY2018 4Q	FY2017 4Q	前年同四半期比	FY2018 1Q~4Q	FY2017 1Q~4Q	前年同期比
人件費	391	277	41.0%	1,325	1,032	28.3%
対売上高比	11.1%	11.1%	0.0pt	10.4%	12.6%	△2.2pt
採用費	208	62	236.3%	591	313	88.8%
対売上高比	5.9%	2.5%	3.4pt	4.6%	3.8%	0.8pt
地代家賃	60	24	144.1%	191	82	131.3%
対売上高比	1.7%	1.0%	0.7pt	1.5%	1.0%	0.5pt
支払報酬	29	15	86.3%	87	88	△1.9%
対売上高比	0.8%	0.6%	0.2pt	0.7%	1.1%	△0.4pt
のれん償却費	21	20	1.5%	83	68	22.7%
対売上高比	0.6%	0.8%	△0.2pt	0.7%	0.8%	△0.1pt
減価償却費	13	6	104.7%	35	22	60.3%
対売上高比	0.4%	0.3%	0.1pt	0.3%	0.3%	0.0pt
その他	86	67	28.6%	375	279	34.4%
対売上高比	2.4%	2.7%	△0.3pt	2.9%	3.4%	△0.5pt
合計	810	474	70.9%	2,690	1,887	42.5%
対売上高比	22.9%	18.9%	4.0pt	21.0%	23.1%	△2.1pt

2. 決算概要

連結貸借対照表

将来への成長機会に備え、バランスシート経営を目指す

単位：百万円	FY2018 4Q		FY2017 4Q	前年同期比		FY2018 3Q	直前四半期比	
	参考値※	決算値		対参考値	対決算値		対参考値	対決算値
流動資産		4,506	3,405		32.3%	4,227		6.6%
うち現金及び預金		2,474	1,977		25.2%	2,447		1.1%
固定資産	2,181	1,777	1,924	13.3%	△7.6%	2,000	9.0%	△11.1%
総資産	6,688	6,284	5,330	25.5%	17.9%	6,228	7.4%	0.9%
流動負債		2,377	1,501		58.3%	2,094		13.6%
固定負債		1,400	1,711		△18.1%	1,439		△2.7%
自己資本	2,708	2,304	1,924	40.7%	19.8%	2,503	8.2%	△8.0%
自己資本比率	40.5%	36.7%	36.1%	4.4pt	0.6pt	40.2%	0.3pt	△3.5pt
新株予約権		2	2		0.9%	2		-
非支配株主持分		199	191		4.4%	187		6.2%
自己資本当期純利益率 (ROE)	33.3%	17.4%	11.4%	21.9pt	6.0pt	26.5%	6.6pt	△9.1pt
投下資本利益率 (ROIC)	18.4%	9.2%	6.5%	11.8pt	2.7pt	14.0%	4.3pt	△4.8pt
総資産当期純利益率 (ROA)	12.8%	6.3%	4.8%	8.0pt	1.5pt	10.0%	2.8pt	△3.7pt

※特別損失を計上しなかった場合

3. FY2019業績目標

3. FY2019業績目標

FY2019 業績目標

引き続き、当期以降の成長に向けた積極的投資を実施
オンリーワン企業としての確固たるポジション確立を推進

FY2019通期
財務目標

売上高

180 億円
対前年比 40.7% 増

営業利益

14 億円
対前年比 16.6% 増

営業利益率

7.8%
対前年比 1.6pt 減

親会社株主に帰属
する四半期純利益

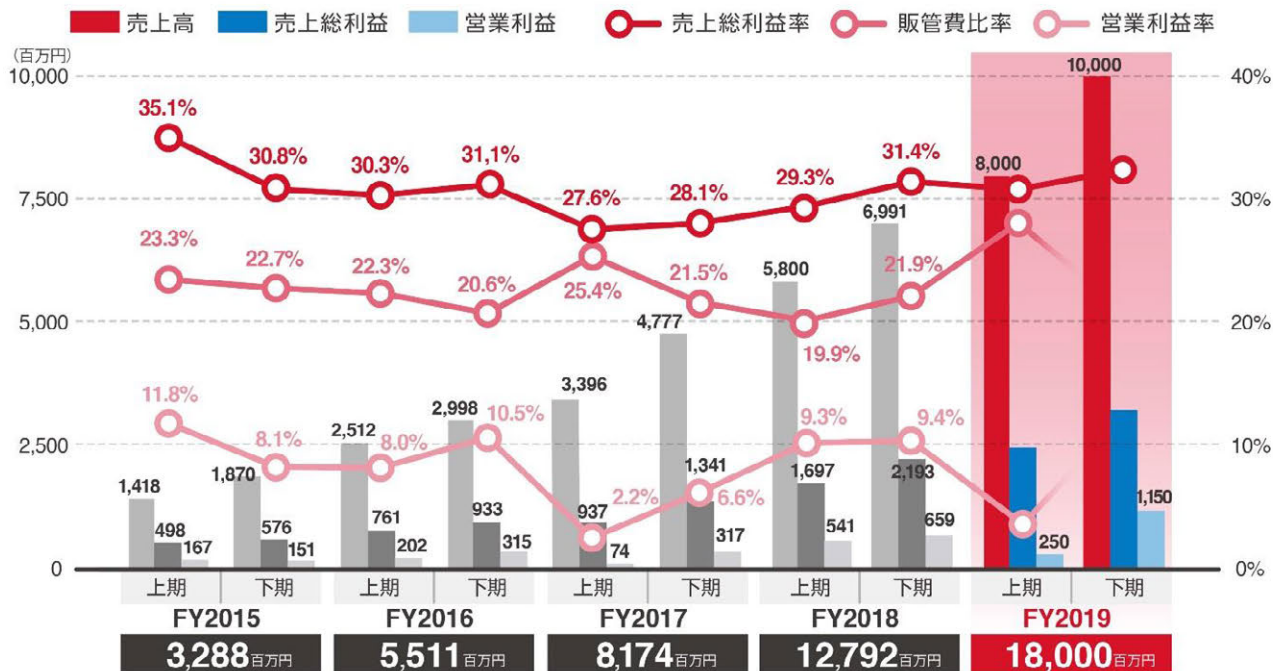
8.3 億円
対前年比 125.4% 増

上期

- ・提案営業を強化し、顧客内の品質保証部門としての地位を確立、売上拡大を進める
- ・採用の効率化により、さらなる人材獲得を加速
- ・CMや採用マーケティングによる新たな人材獲得へ向けたSHIFTのブランディング強化
- ・東証一部鞍替えを視野に準備開始

下期

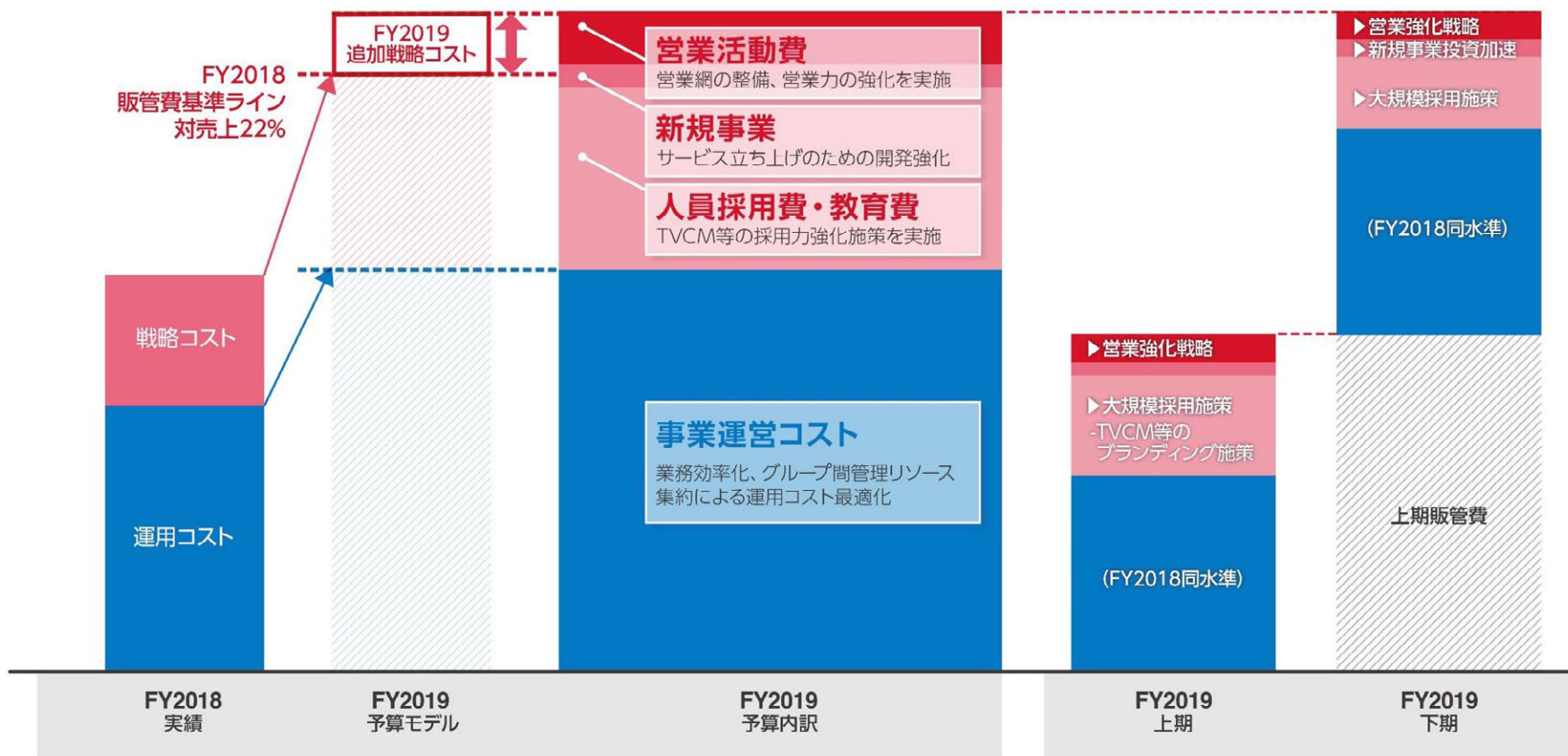
- ・上期に提案した顧客の新事業年度予算の刈り取りを進め、さらなる事業拡大を進める
- ・プロジェクトマネージャー採用の加速
- ・グループシナジーのさらなる促進により、グループ会社売上成長を加速



3. FY2019業績目標

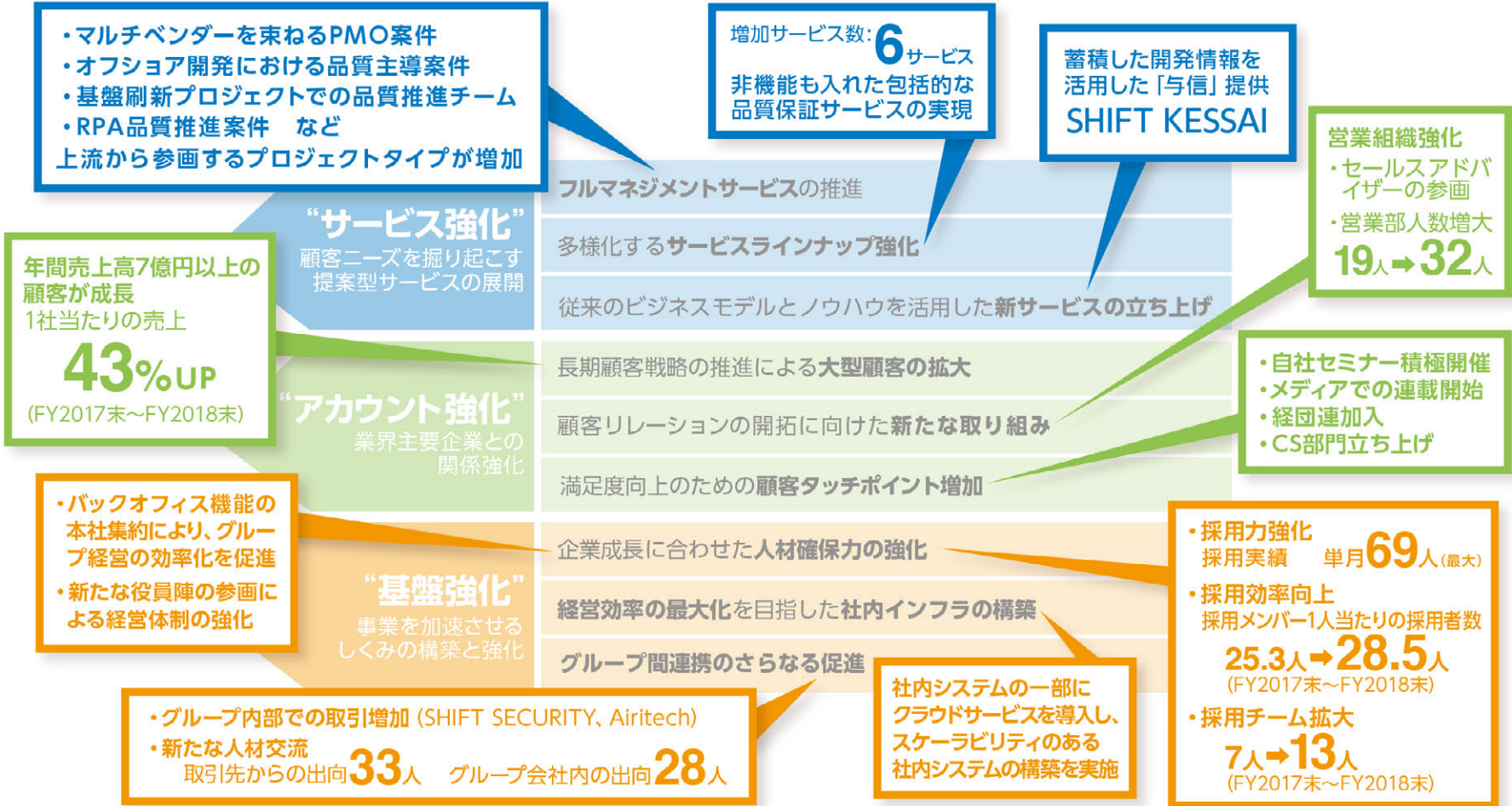
「SHIFT'300」に向けた事業精査を実施。FY2019の上期は人材の採用と採用施策であるTVCMに投資。下期は新規事業と営業活動が本格稼働

販管費構成比推移



4. FY2018 アクション振り返り

売上高300億円へ向けた成長戦略「SHIFT'300」初年度となるFY2018は、グループ事業規模のさらなる加速的拡大のための礎を築く

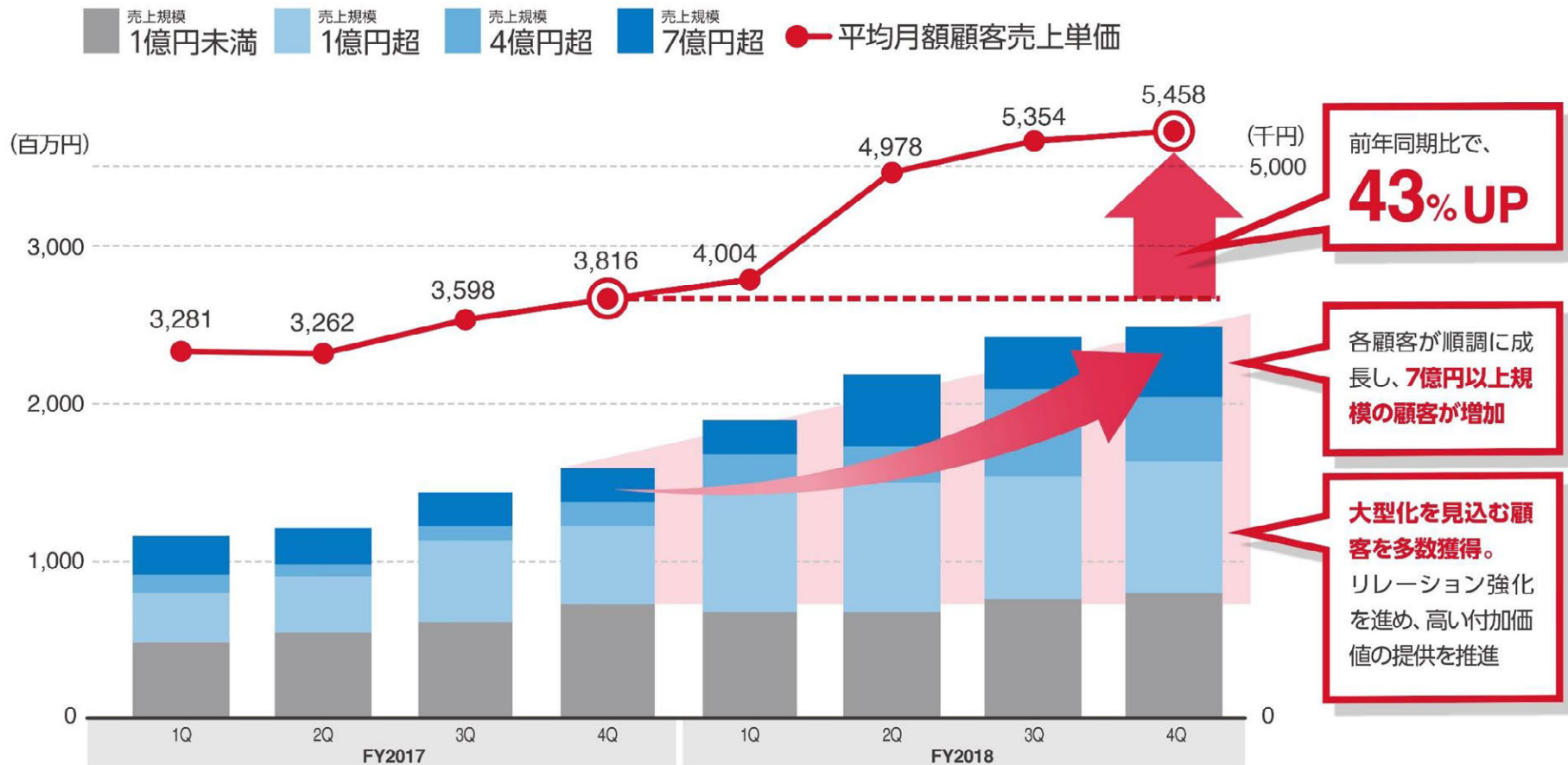


4. FY2018 アクション振り返り

売上規模別売上高推移

対前期末比での平均顧客売上単価が、1.4倍を超える成長を遂げる
年間受注規模1億円以上の顧客も加速的な成長トレンドに入る

顧客年間売上規模別の売上高推移

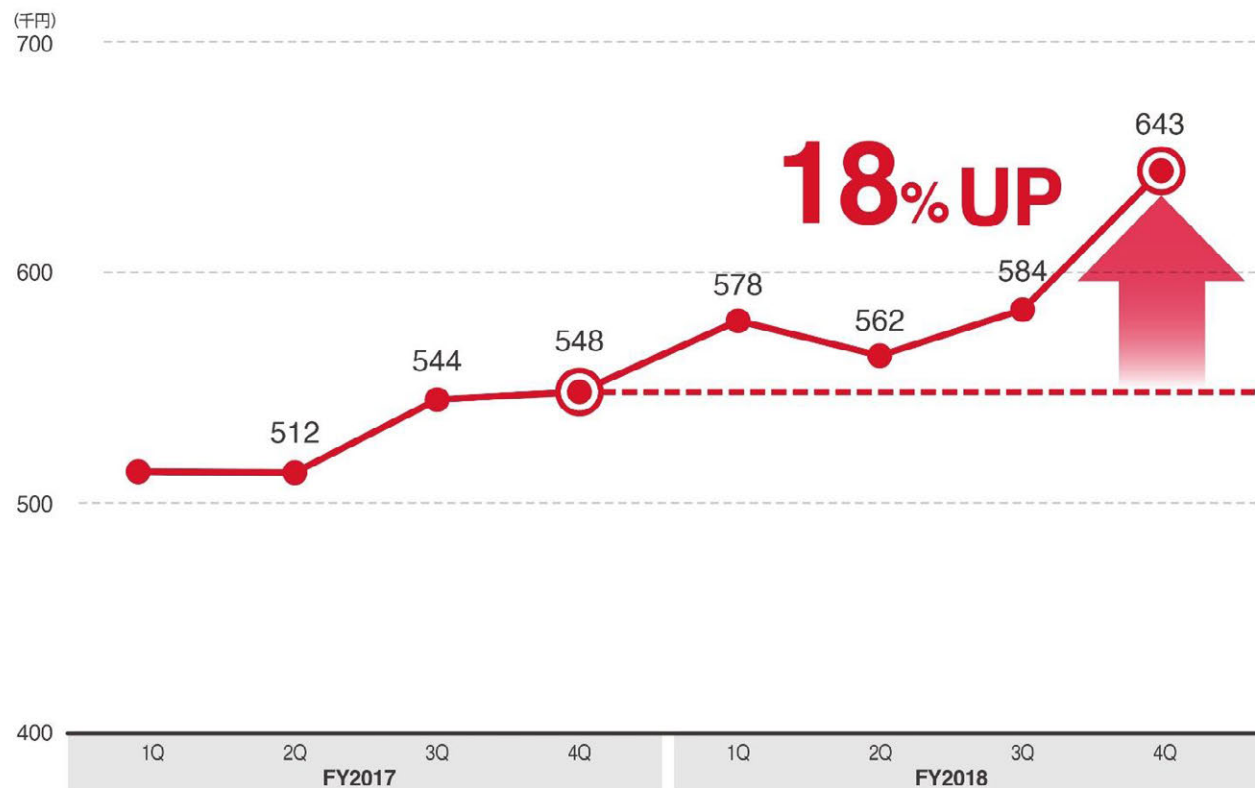


4. FY2018 アクション振り返り

1人当たり売上高推移

テストエンジニア個々のスキルアップによる付加価値向上に加え、戦略的顧客開拓が功を奏し、1人当たりの売上単価の上昇が継続

1人当たりの平均月額売上単価推移 ※単体業績での試算



1人当たり単価上昇の 主な要因

開発上流から参画する
プロジェクトの増加

事業会社からの直接
受注の増加

属人的サービスと付随する
ノウハウ、ツールへの
ニーズ拡大による
クロスセル増加

グループ間でのクロスセルや経営リソースの共有により、子会社も大幅な企業成長を遂げ、グループ企業価値の向上に貢献



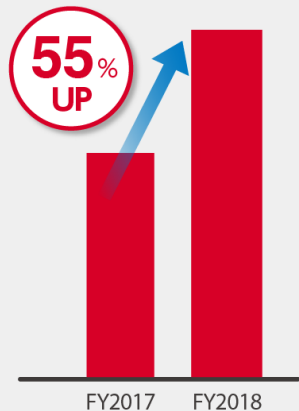
脆弱性検証に特化したプロ集団を形成。
市場ニーズは大きく、成長中



売上成長推移



SHIFTのグローバル拠点として、ベトナムに設立。自動化エンジニアなど多岐にわたる人材を育成



売上成長推移



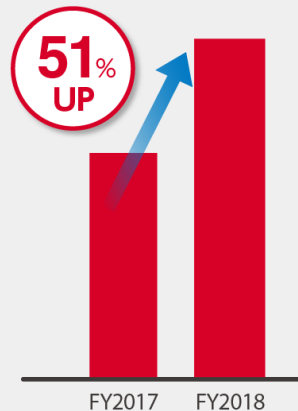
2018年4月、SHIFTグループへ参画。SHIFTの非機能テスト分野でのサービス領域と付加価値の拡大に大きな貢献を期待



売上成長推移



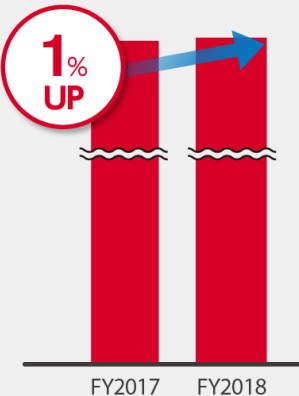
開発上流から参画するITコンサルタント集団。SHIFTのサービス価値向上に寄与



売上成長推移



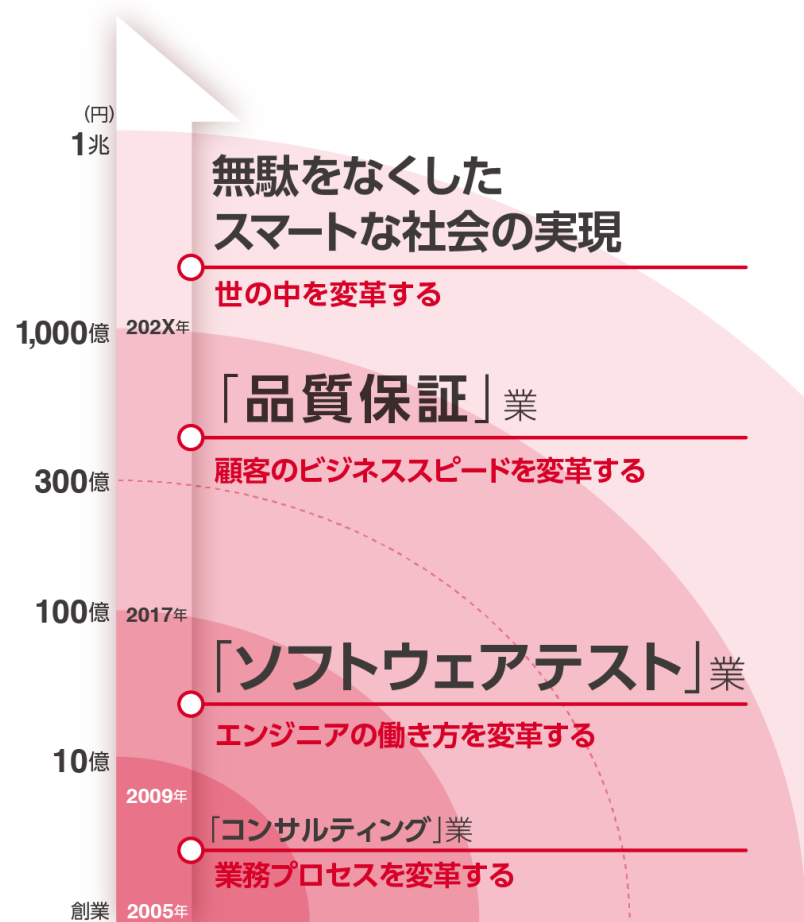
開発エンジニアが多数在籍。高い技術力を持ったメンバーが多く、グループ内での人材交流も活発。さらなる個々の強化を推進



売上成長推移

5. 中期業績計画と FY2019アクションプラン

「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企業を目指す



スマートな世の中の実現

売上(円)	海外売上高(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	6,000億 (60%)	300	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

売上(円)	海外売上高(円)	グループ会社数	営業利益(円) 営業利益率	給与水準(円)
5,000億	2,000億 (40%)	150	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

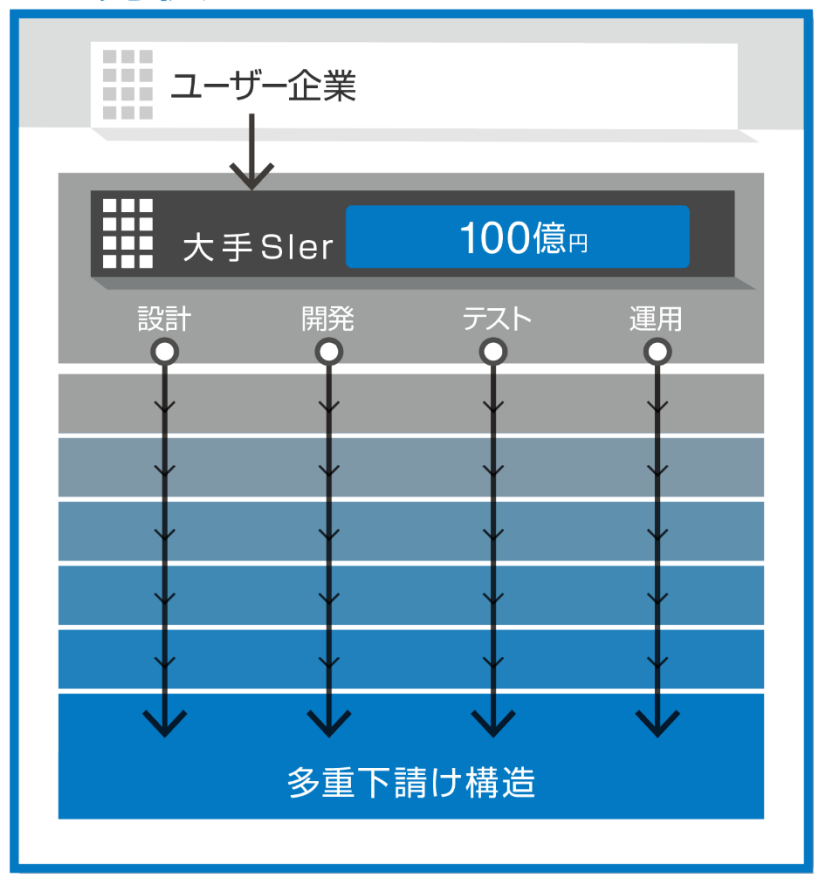
売上(円)	海外売上高(円)	グループ会社数	営業利益(円) 営業利益率	給与水準(円)
1,000億	300億 (30%)	50	130億 13%	SIの準プライム企業レベル 課長給与(モデル給与): 35歳 1,000万 40歳 1,200万

個別セクターで圧倒的なトップベンダー

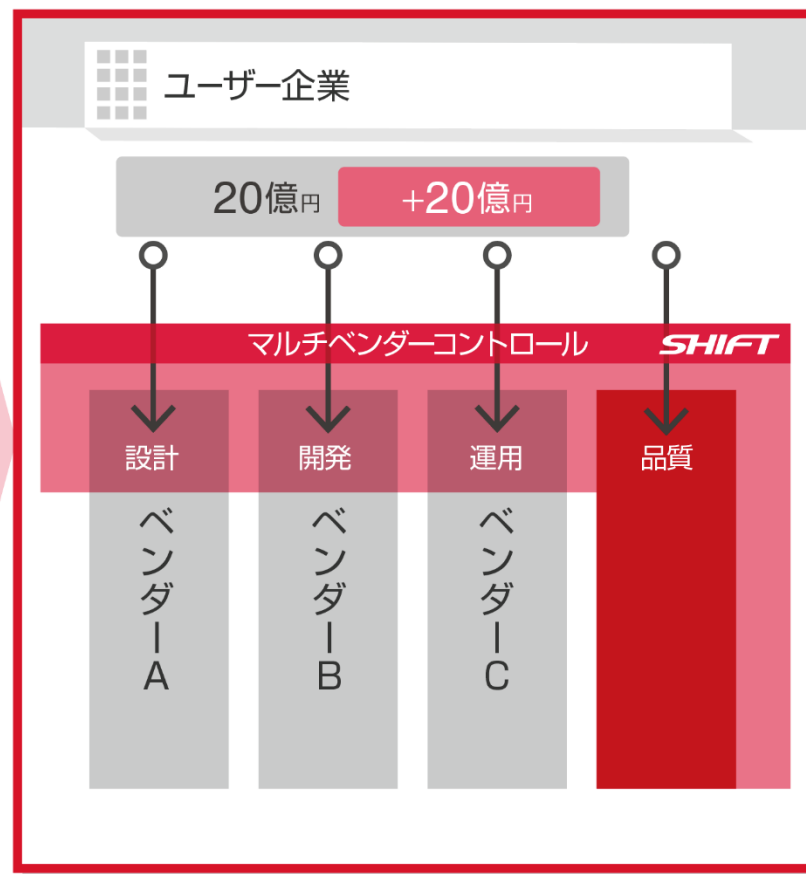
売上(円)	海外売上高(円)	グループ会社数	営業利益(円) 営業利益率	給与水準(円)
300億	50億 (17%)	15	30億 10%	SIの準プライム企業レベル 課長給与(モデル給与): 35歳 800万 40歳 1,000万

『IT業界の流通革命』としてSHIFTの目指すポジショニングを設定

■現状

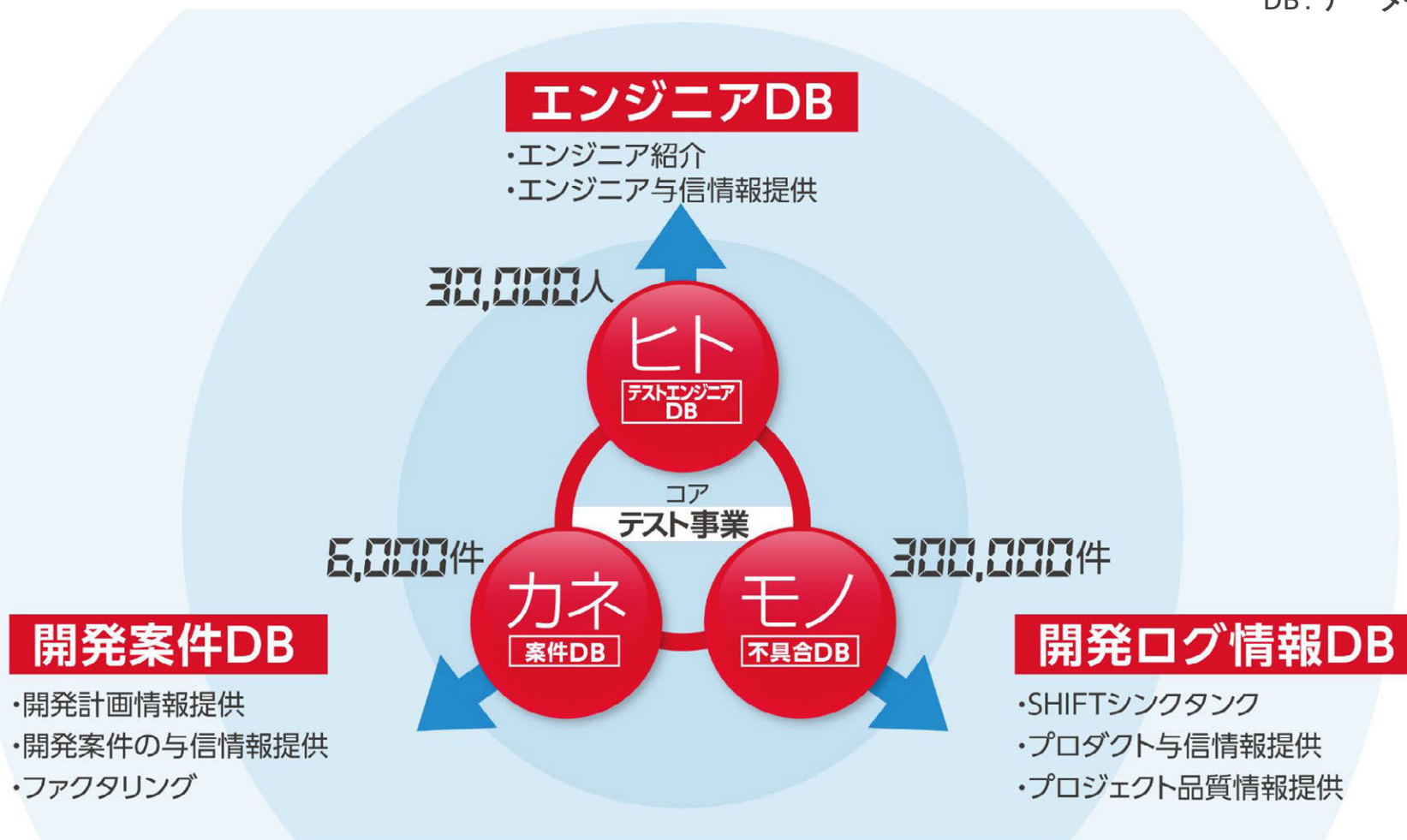


■目指す姿



SHIFTプラットフォームの構築。品質に関わる「人」「物」「お金」の情報を蓄積し、IT業界に向けた新たな価値の創造へ

DB: データベース



売上高1,000億円を目指し、FY2020に売上高300億円達成に向けた中期業績計画を策定

売上高	180億円	300億円	500億円	1,000億円
営業利益	14億円	30億円	60億円	130億円
目標達成年度	2019	2020	2022	2025

主な方針	中期取り組み	長期取り組み
	業界トップ～ミドル顧客の攻略	グローバル市場への本格展開
	提案型コンサル・PMOの拡大によりコンサル部門を立上げ	国内トップの年収水準
	上流から下流まで一気通貫の保守・CSサービスの展開	プラットフォーム戦略の確立
	新規事業への投資を行い新たな売上げの柱を構築	新規事業と既存事業のシナジー向上

(億円)	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
テストBPO	137	10	197	18	長期計画			
コンサルティング	1	0	20	4				
開発BPO	41	3	55	4				
保守・CS	0	0	5	1				
その他 既存事業	2	1	3	1				
新規事業	0	0	20	2				

各戦略領域に精通する社外取締役がSHIFTに参画
プライムベンダー化へ向け、必要な知見・技術の獲得を進める

アカウント

SHIFTベストプラクティスの横展開

各業界トップ、
中堅企業攻略



Coming Soon...

サービス

サービスの洗練や業務提携などによる

サービス領域拡大および、
高付加価値化



元(株)キーエンス社長
佐々木 道夫氏

社外取締役

強力な経営パートナー陣

ブラン
ディング

社外に向けたSHIFTブランディング強化による

採用力、
認知度の向上



大手広告・
マーケティングエージェント



現日本交通(株)社長
知識 賢治氏

社外取締役

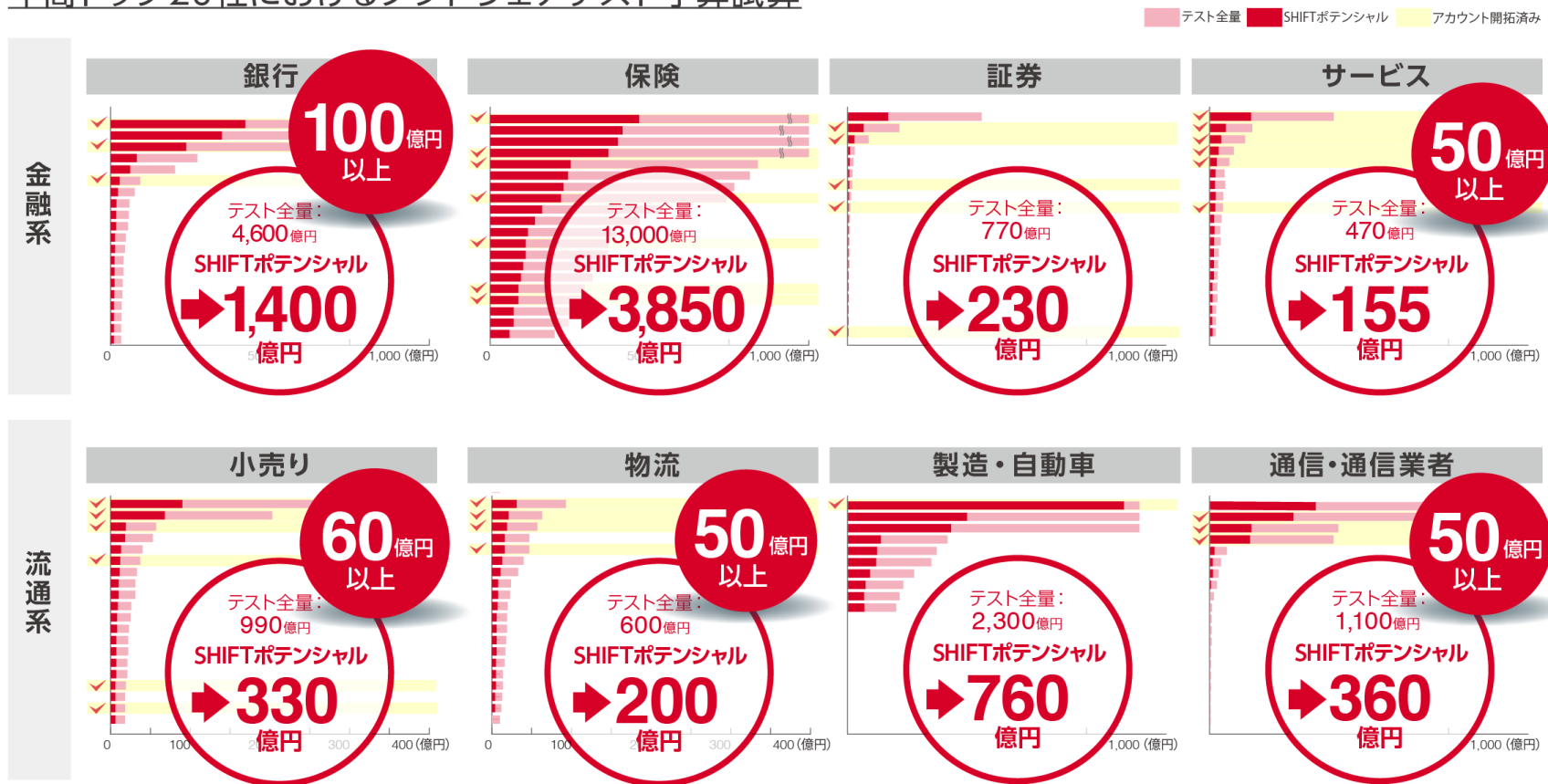
基盤

就業環境の整備と社内文化醸成による

従業員、
顧客満足度の向上

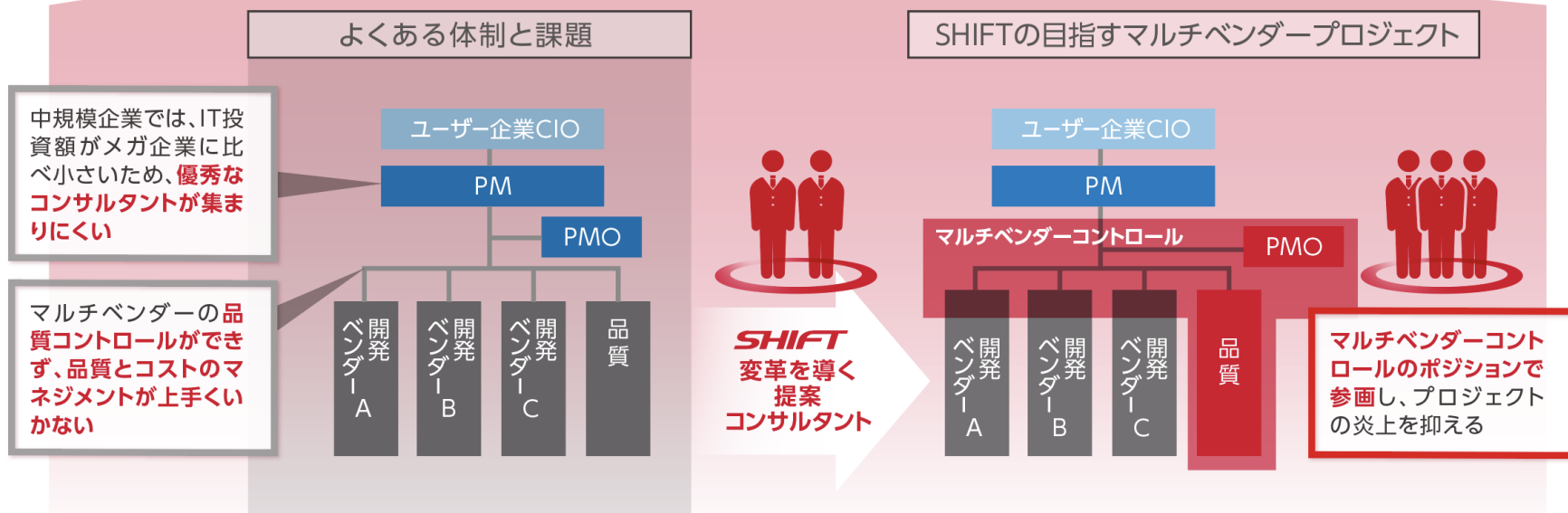
営業拡大、長期的な顧客開発プロジェクト情報を取得し対応準備中
金融・流通を中心に多岐にわたる業界でのシェア拡大を目指す

年商トップ20社におけるソフトウェアテスト予算試算



業界メガ企業から中規模企業まで包括的な顧客獲得を遂行

	中規模企業	メガ企業
売上規模	(日本に約700社) 1,000億円~5,000億円	5,000億円以上
IT投資額	売上の2%程度 20億円~100億円	売上の2%~5%程度

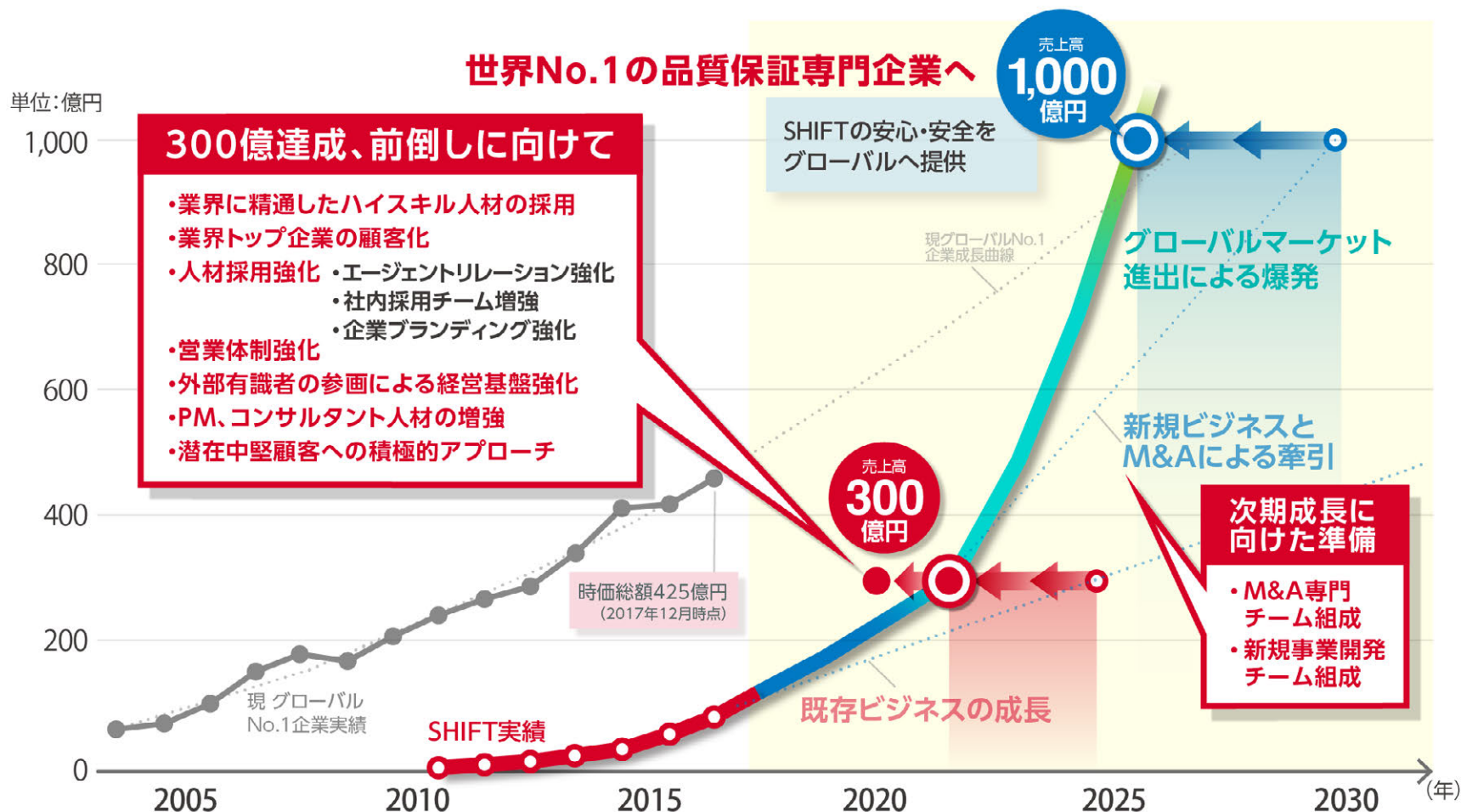


目標 **10億円/社 × 20社=200億円**

5. 中期業績計画とFY2019アクションプラン

売上高1,000億円に向けて

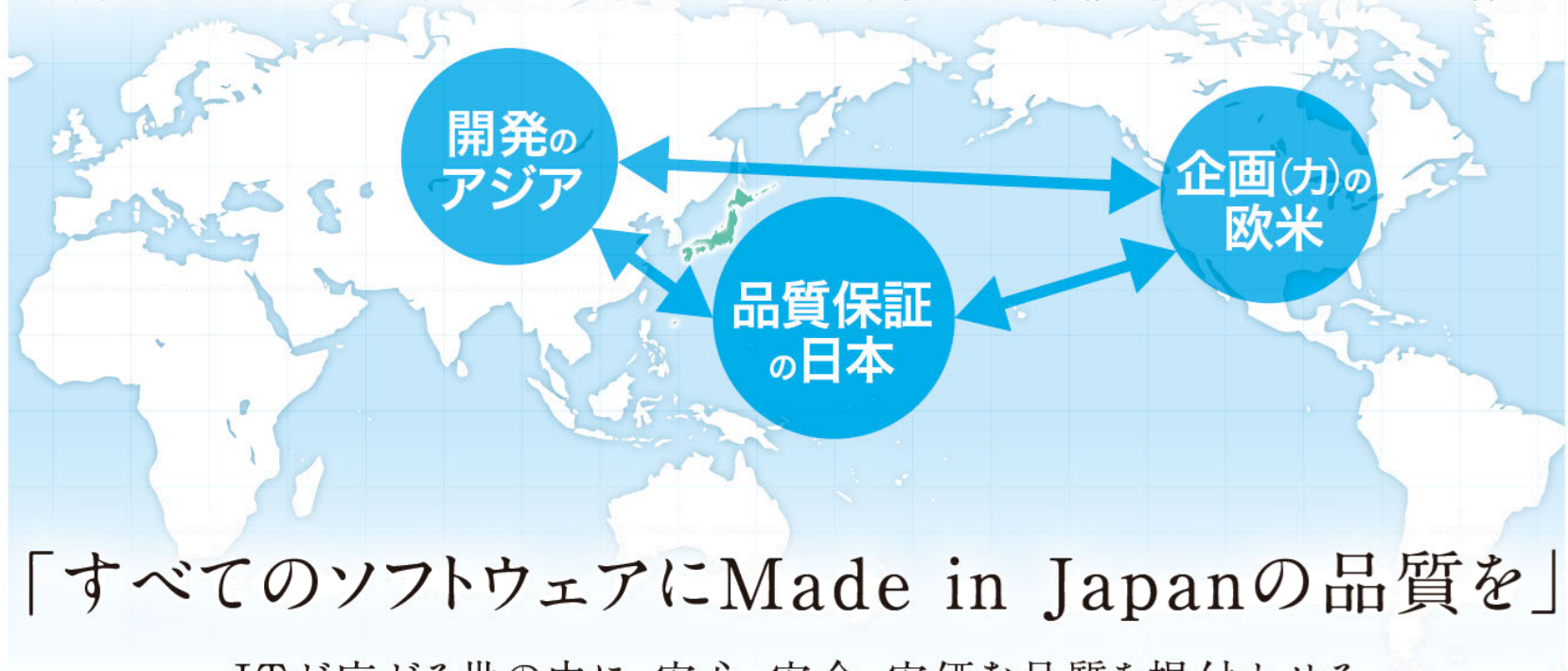
規模の拡大、グループ経営の最適化、新たな柱となるビジネスの創出を進め、さらなる成長に向けドライブをかけながらNo.1企業を目指す



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。



「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。