

SHIFT

**2019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)

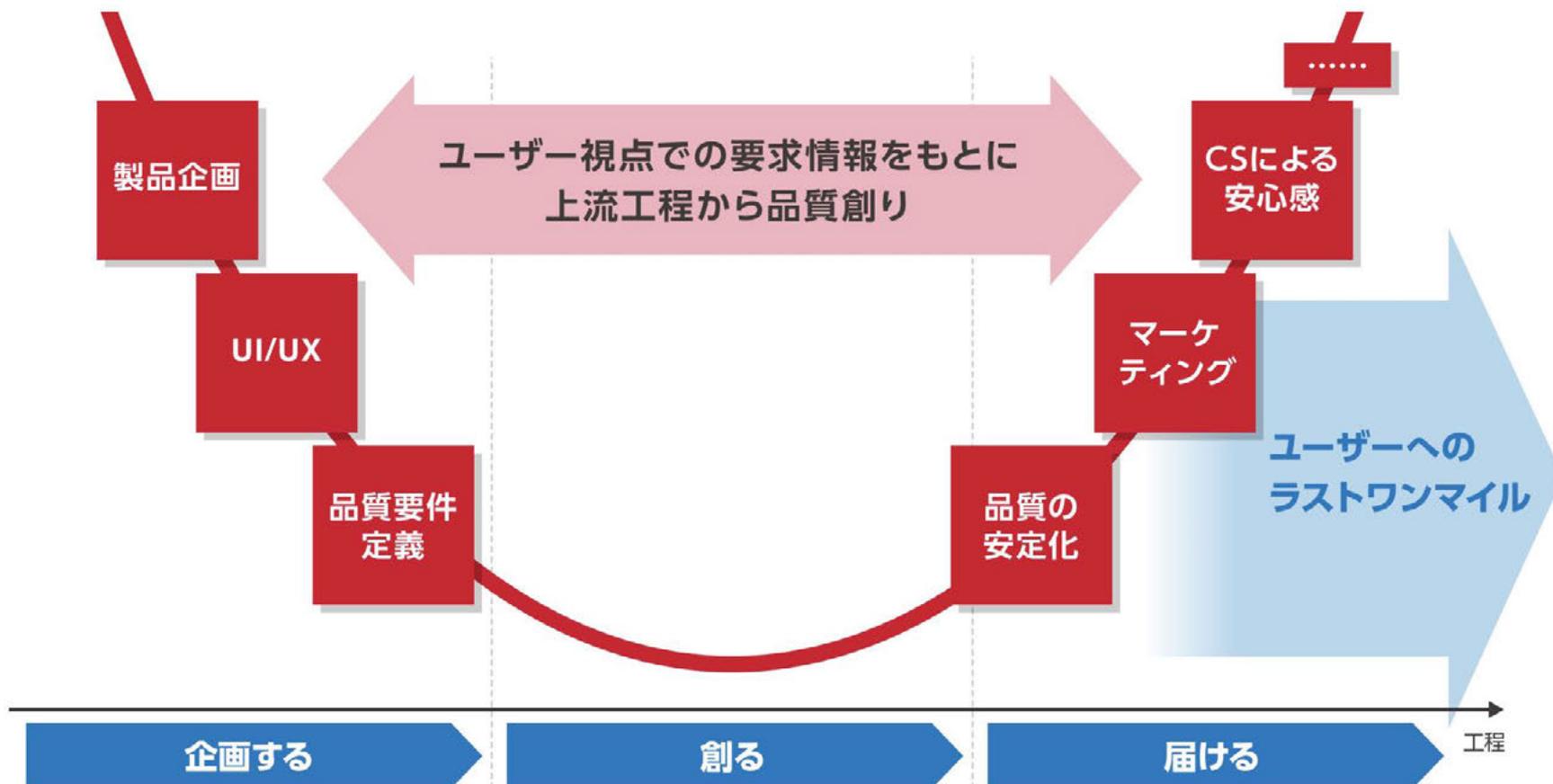
2019年1月10日

1. SHIFTの目指す世界
2. SHIFTの戦略
3. 2019年8月期1Q 業績
4. 2019年8月期 アクション計画と1Q成果
5. 参考資料

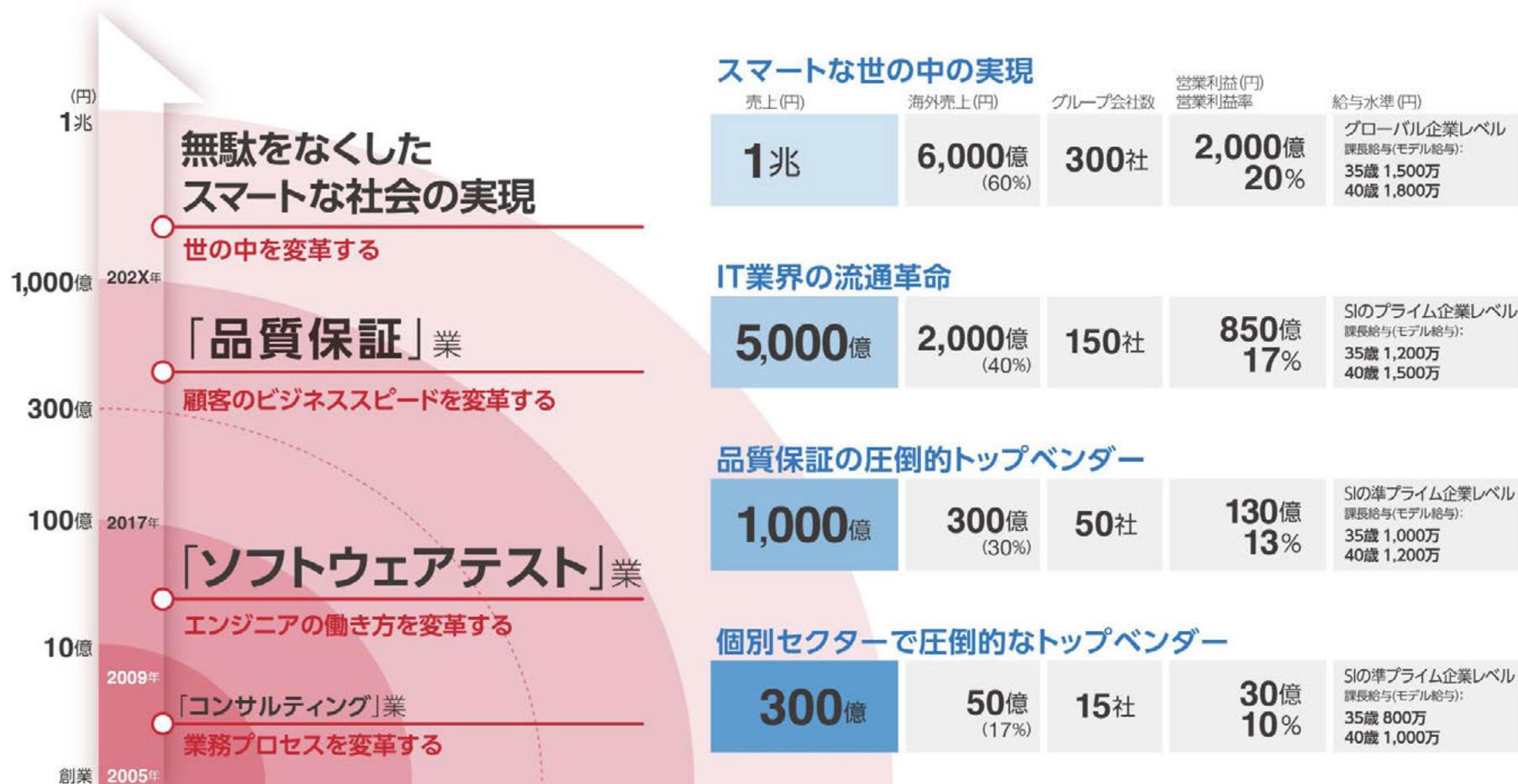
1. SHIFTの目指す世界

ユーザーの心までのラストワンマイルを追求することで、「無駄をなくしたスマートな社会の実現」を目指す

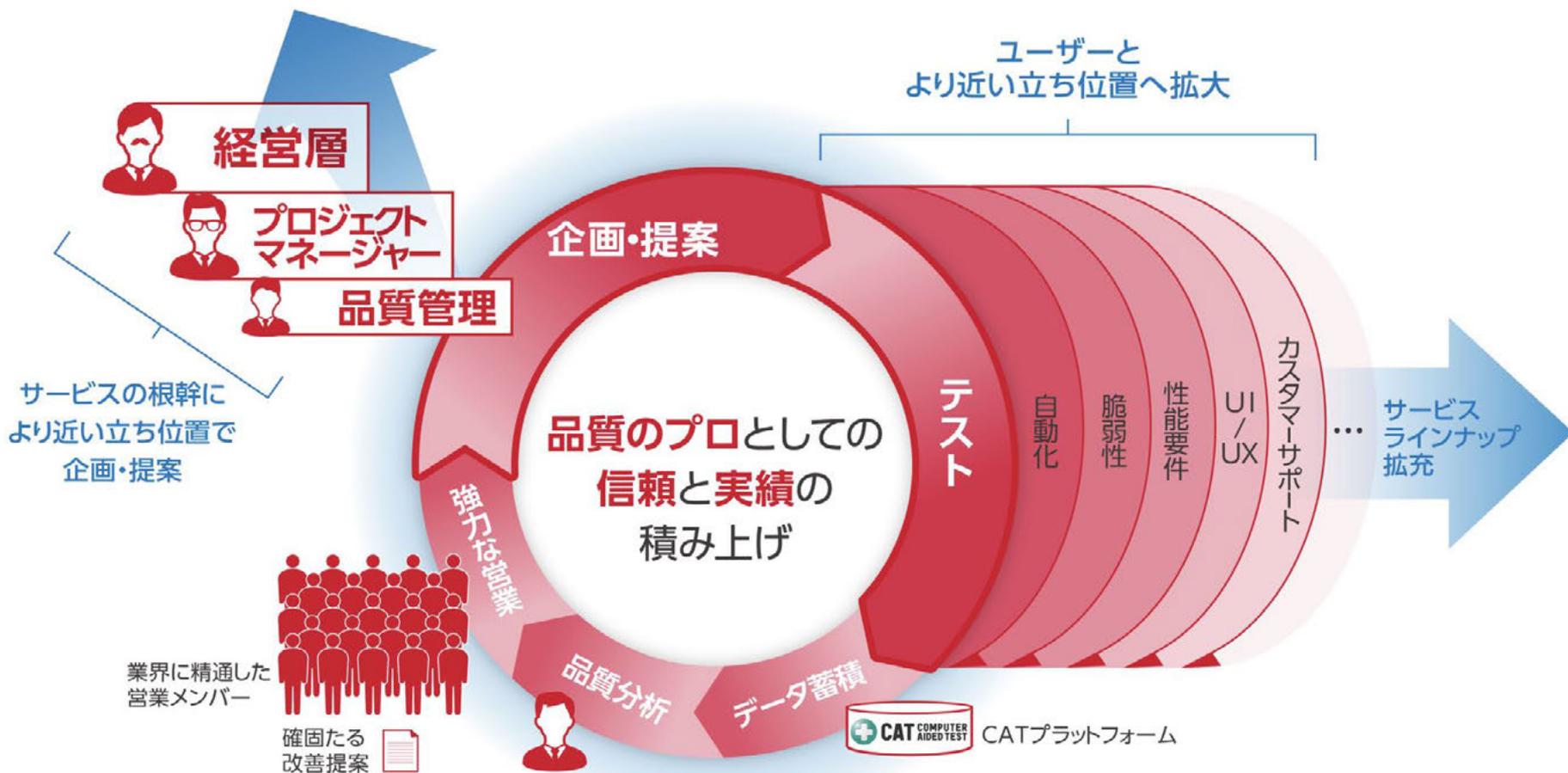
スマイルカーブの付加価値の高い両端をおさえる



「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

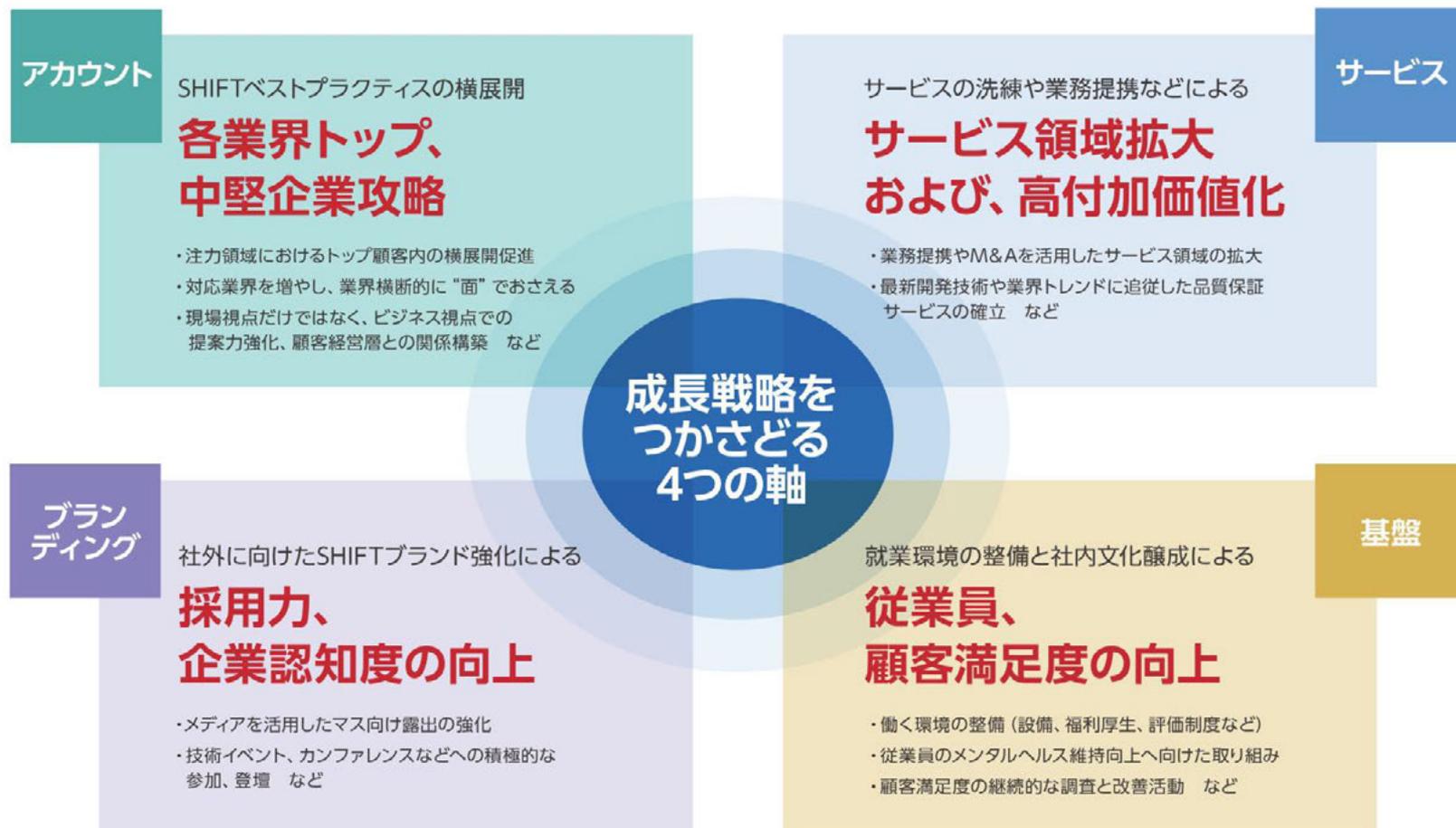


テストを基軸としたデータ蓄積・分析をもとに始まるグッドサイクルを回し続け、サービス強化と企業価値の向上を持続する



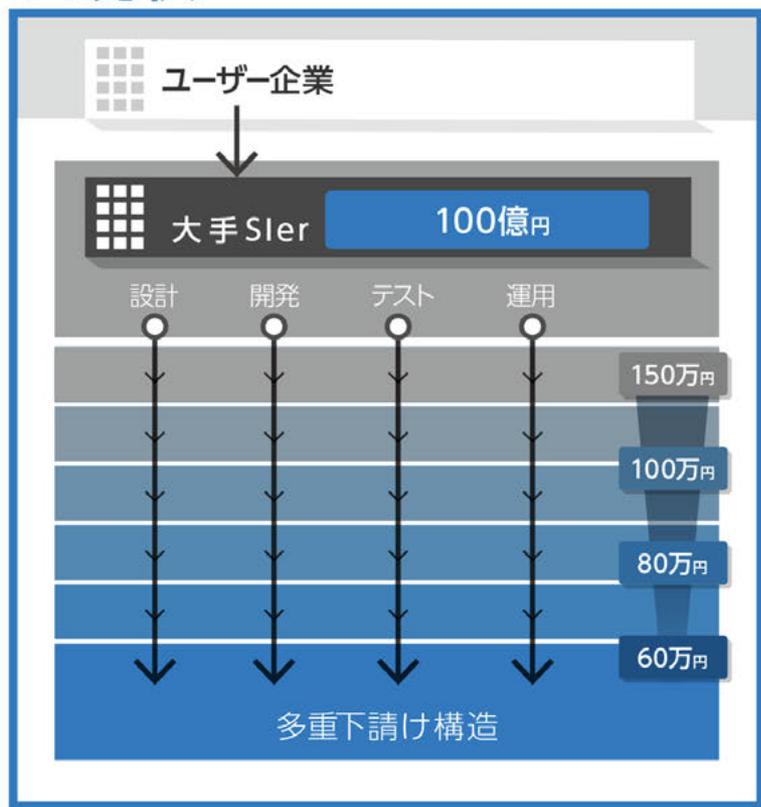
2. SHIFTの戦略

SHIFTが拡大するうえで重要な4つの軸を定義、それぞれの戦略を策定し推進していく



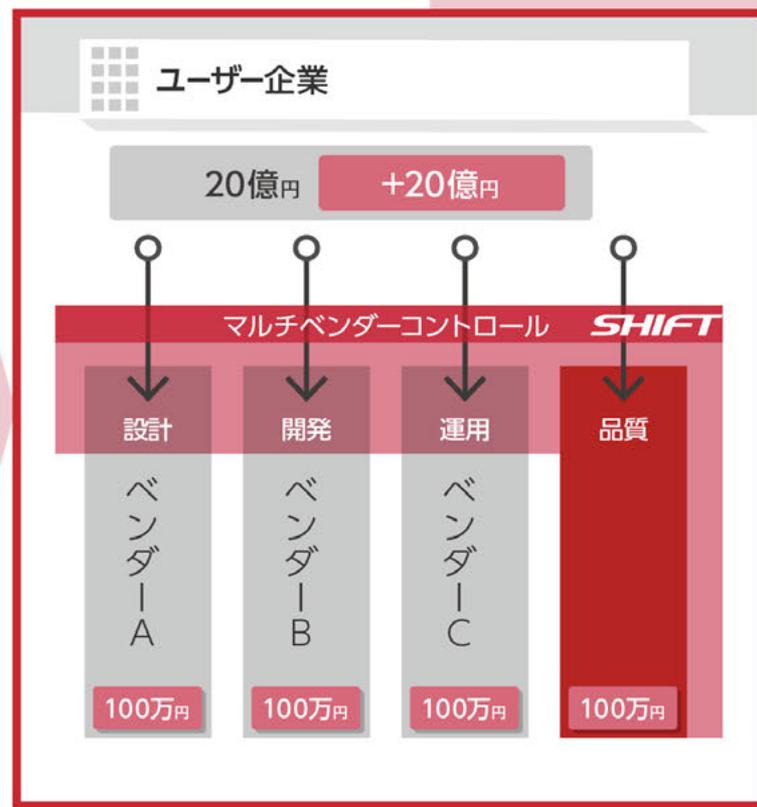
業界の常識を変革し、『IT業界の流通革命』として、SHIFTの目指すポジショニングを設定

■現状

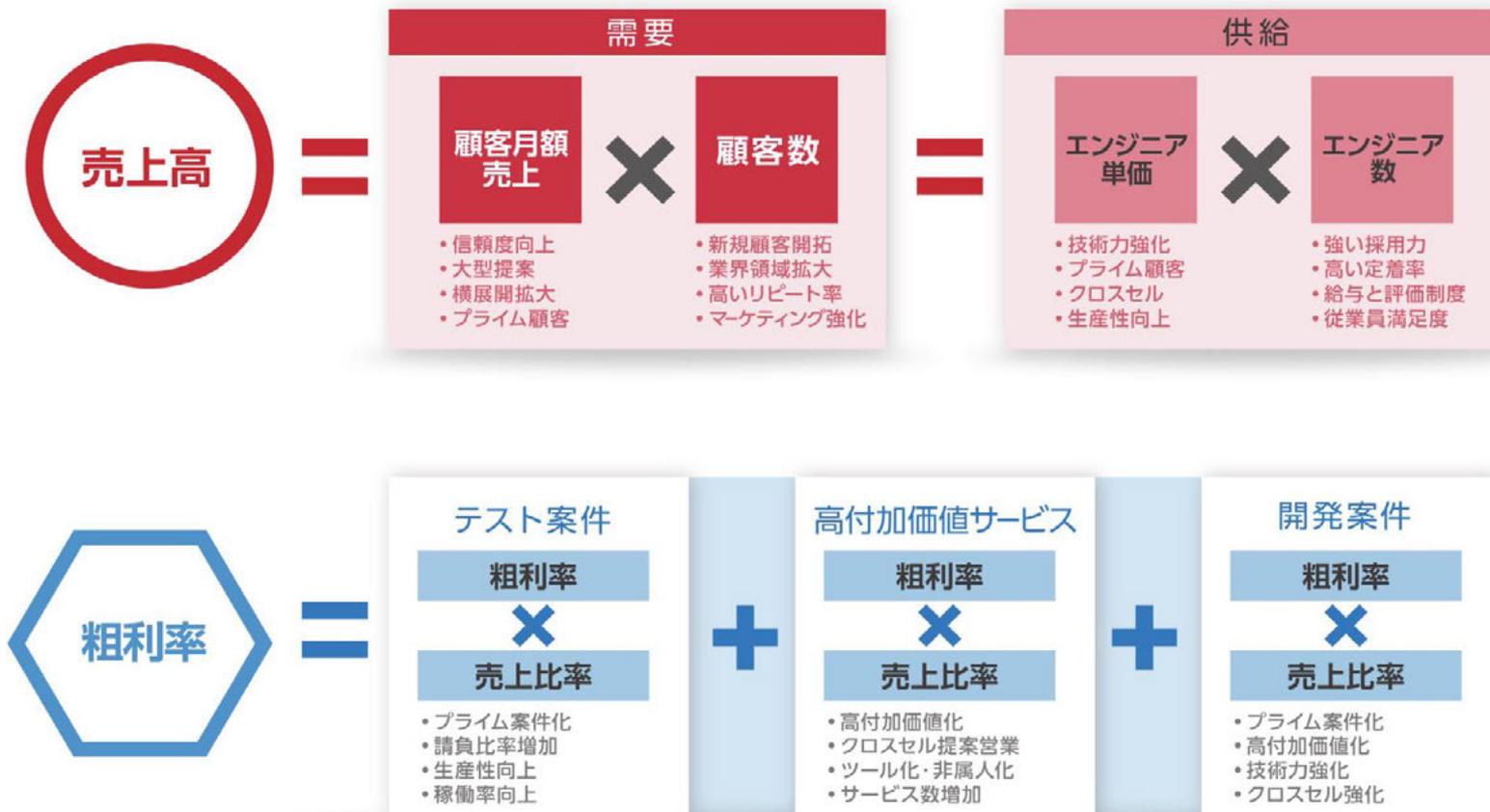


■目指す姿

売上高 / 5,000 億円



売上高・粗利率を構成する要素を構造分解し、KPIに設定それらをコントロールすることでさらなる成長を促進



3. 2019年8月期 1Q 業績

FY2019
事業方針

「無駄のないスマートな社会の実現」を目指し、グループ企業としての成長により、企業価値を継続的に向上させることで、付加価値の高い品質保証におけるリーディングカンパニーとしてのポジショニングの確立を目指す

1 売上、利益ともに着実な成長を維持

第1四半期は前年同期の売上高2,657百万円に対して、1.5倍成長で着地
今後を見据えた投資を実施しつつ売上総利益、営業利益ともに成長

売上高 **3,954**百万円

売上総利益 **1,269**百万円

営業利益 **318**百万円

前年同期比： 1.49倍

前年同期比： 1.63倍

前年同期比： 1.37倍

FY2019
1Q

2 売上総利益率が前年同期比2.8pt向上

SHIFTグループのシナジー強化により、提供するサービスの高付加価値化が進む
売上のみならず、売上総利益率の改善とクロスセルの加速にも貢献

3 営業力の強化により、新規顧客獲得が進む

各業界に精通した営業人員の増員と、提案力を強化
それにより、新規優良顧客の獲得が進み、単体QonQでの新規顧客数が112%増加

前年同期比1.5倍の売上成長

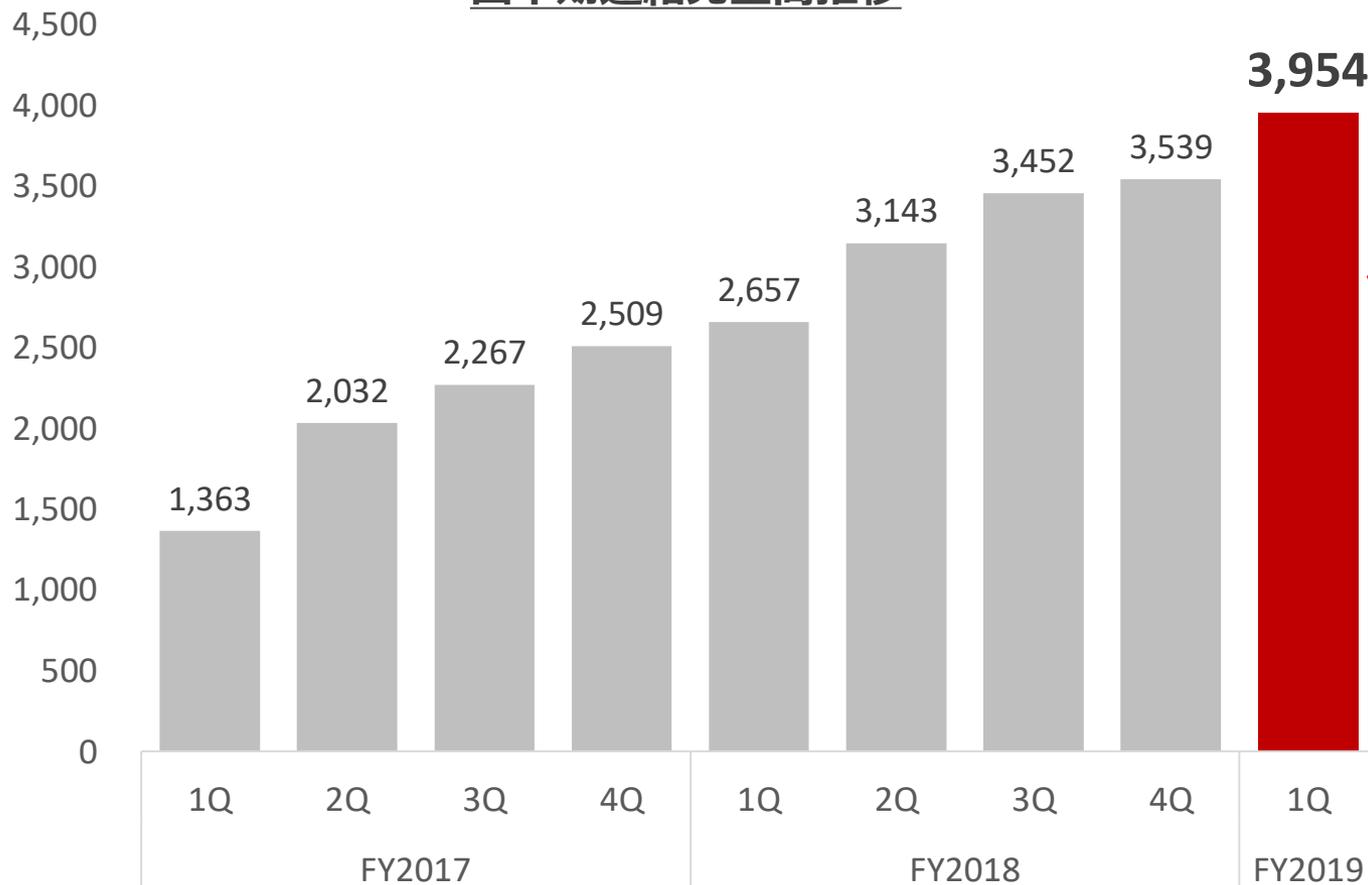
業務効率化などの施策により売上総利益率は前年同期比+2.8pt

	FY2019 1Q 実績	前年同期比		直前四半期比	
		FY2018 1Q (2017年9月~11月) 実績	増減率	FY2018 4Q (2018年6月~8月) 実績	増減率
単位：百万円					
売上高	3,954	2,657	48.8%	3,539	11.7%
売上総利益	1,269	779	62.9%	1,107	14.7%
売上総利益率	32.1%	29.3%	2.8pt	31.3%	0.8pt
販管費	950	546	73.9%	810	17.3%
営業利益	318	232	36.9%	296	7.5%
営業利益率	8.1%	8.8%	△0.7pt	8.4%	△0.3pt
経常利益	320	264	21.2%	306	4.5%
税前利益	324	264	22.6%	△ 97	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	193	163	18.4%	△ 198	-

四半期売上高の最高値更新を継続
前期に投資開拓した新規顧客の成長と既存顧客拡大がともに好調

(百万円)

四半期連結売上高推移



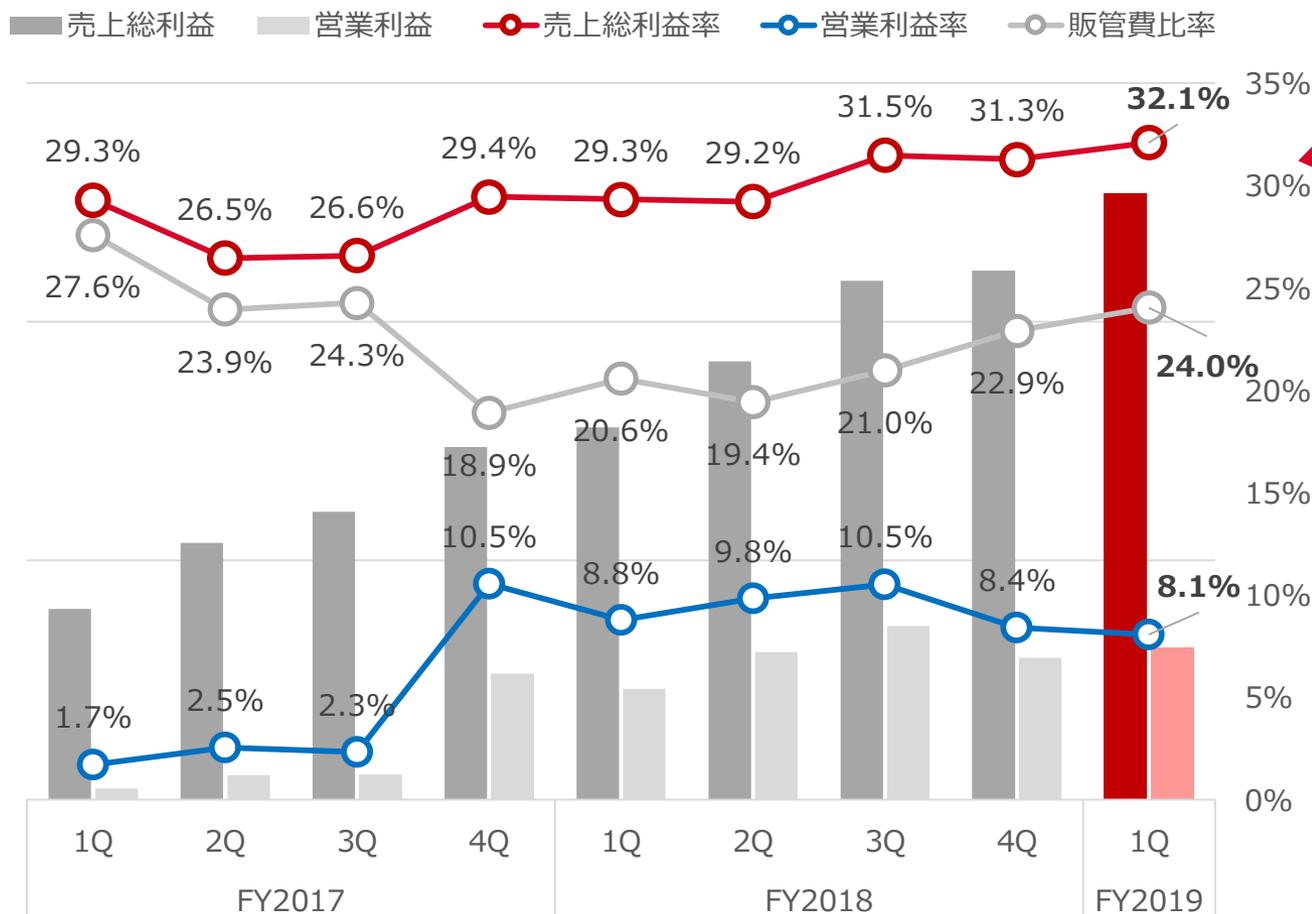
1Q 成長トピックス

- ・注力領域である金融業界での売上が成長
- ・通信、製造業界でのシェアが順調に拡大
- ・ERP関連のお客様内での横展開が堅調
- ・Web系顧客を中心に、アジャイル開発におけるテストニーズが拡大

粗利改善活動が功を奏し直近2年における最高粗利率を実現

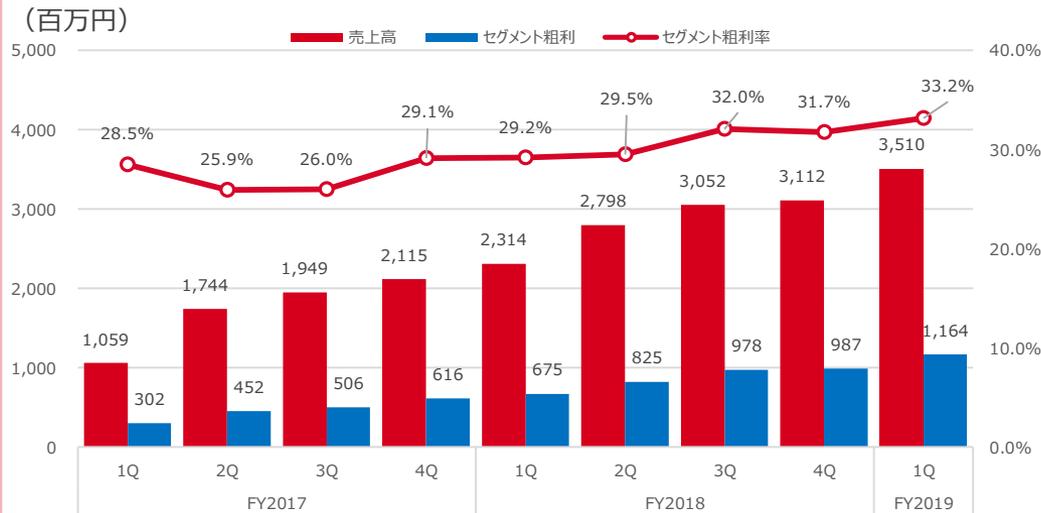
四半期連結利益推移

(百万円)



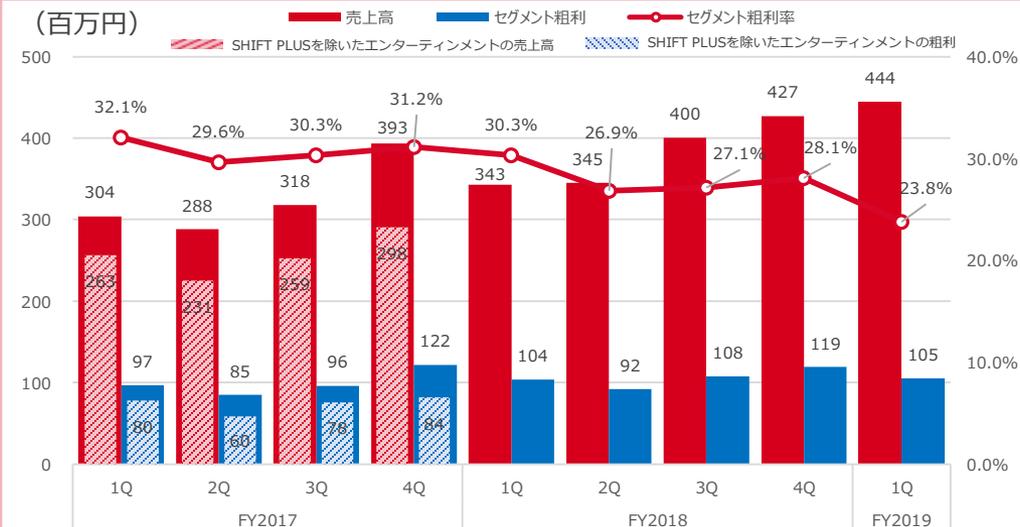
1Q 成長トピックス

- ・高付加価値のサービスの売上が拡大（セキュリティ、CATなど）
今後も、拡大基調である
- ・金融などの専門知識が必要な業界の売上が上がり、高単価受注が加速
さらに横展開により売上割り合いを拡大させる
- ・売上拡大に伴い、直接雇用の強化したため、直雇用比率が拡大し粗利率向上
- ・新期体制変更により、適切な人員配置を行い、稼働率が向上



概況

- 金融系新規顧客の獲得が進む
- 業界経験者のハイスキル人材の参画で顧客内横展開が加速
- グループの非機能（セキュリティ）などのクロスセルが進む
- WEB系ユーザー企業への浸透が進みアジャイル開発におけるサービスが定着



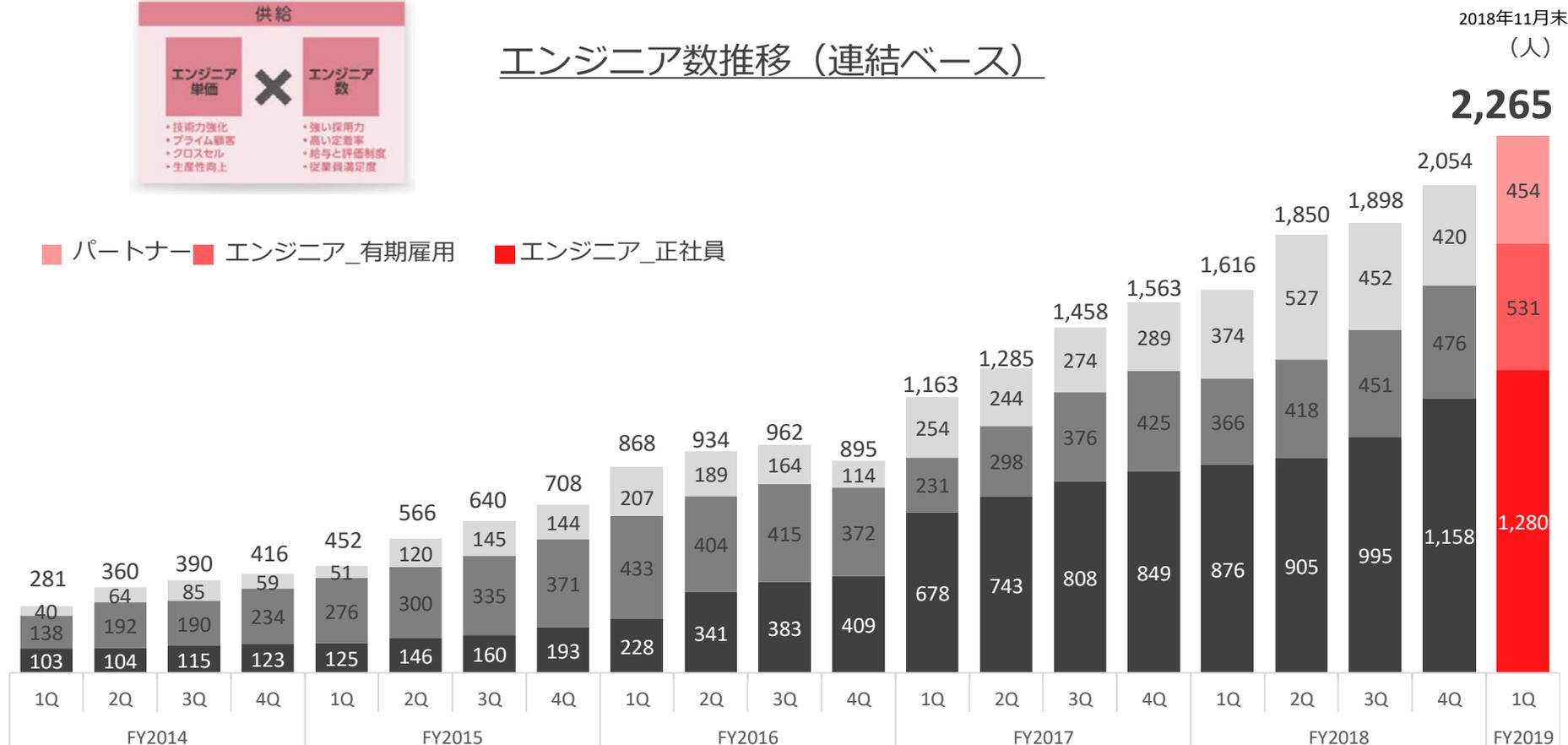
概況

- (日本⇒海外、海外⇒日本) ローカライズ案件増加
- コンシューマーゲーム領域での売上が順調に拡大中
- それに伴い、今期は利益を下げ、今後のさらなる拡大に向けた検証環境の構築を推進
- 大阪TCのテストエンジニア規模が1年で7倍に拡大

正社員エンジニア数は1,200人を超え、全体エンジニア数も2,200人を超える過去最大の人員数を更新



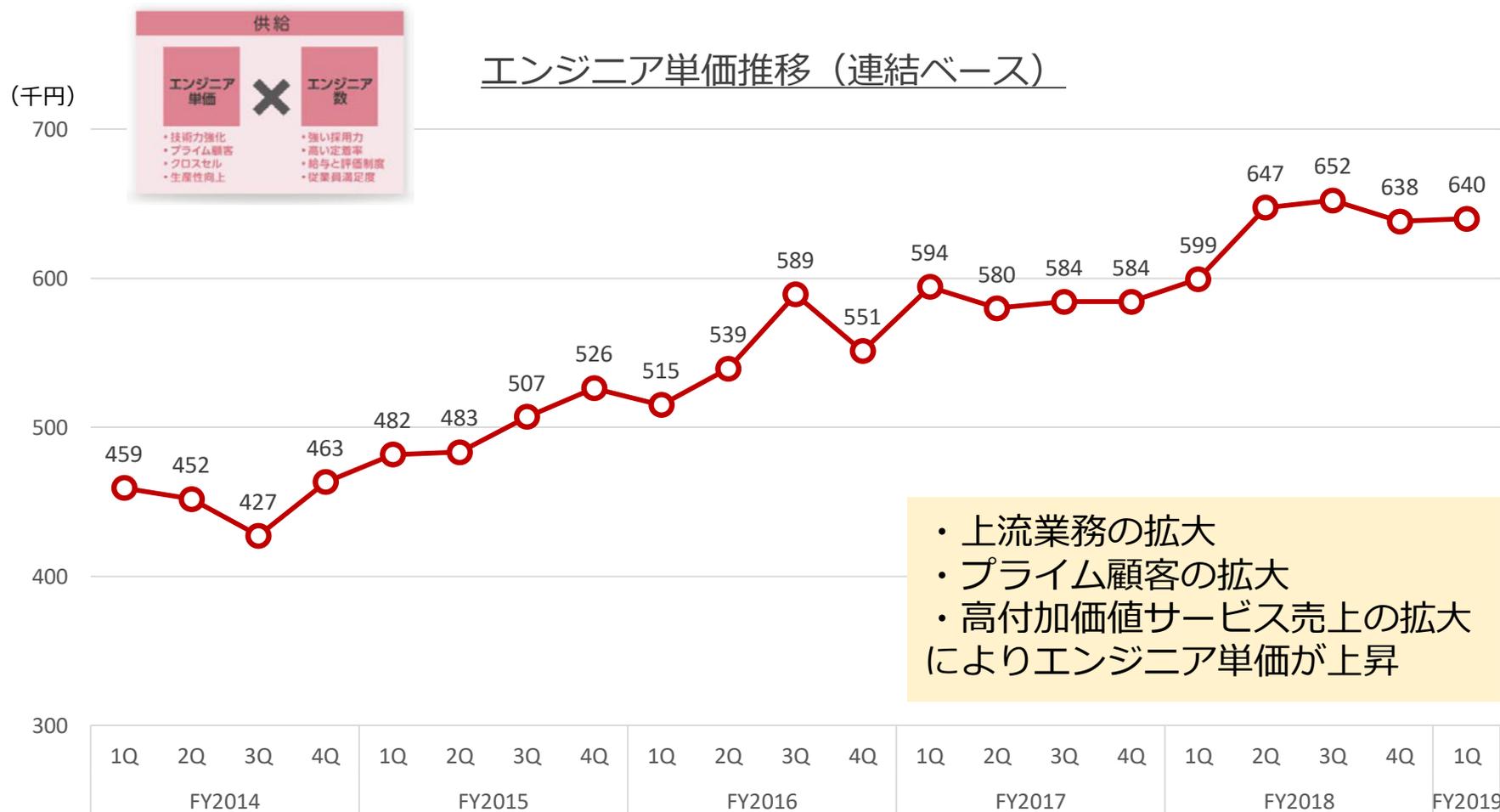
エンジニア数推移（連結ベース）



- ・ 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

エンジニア単価は連結ベースでも着実に上昇中。高付加価値サービスの拡大により、さらなる上昇を目指す

エンジニア単価推移（連結ベース）



営業力と採用力強化のため、戦略的コストとして人件費と採用費の科目において、長期的な成長を達成させるための投資を継続

単位：百万円	FY2019 1Q		前年同期比			直前四半期比		
			FY2018 1Q (2017年9月～11月)		増減率	FY2018 4Q (2018年6月～8月)		増減率
	実績	対売上高比	実績	対売上高比		実績	対売上高比	
人件費	475	12.0%	289	10.9%	64.5%	391	11.1%	21.6%
採用費	225	5.7%	100	3.8%	123.4%	208	5.9%	7.7%
広告宣伝費	16	0.4%	2	0.1%	493.8%	6	0.2%	138.6%
地代家賃	55	1.4%	31	1.2%	76.2%	60	1.7%	△7.6%
支払報酬	26	0.7%	13	0.5%	101.9%	29	0.8%	△10.6%
のれん償却費	20	0.5%	20	0.8%	0.3%	21	0.6%	△0.5%
減価償却費	16	0.4%	6	0.2%	168.6%	13	0.4%	23.1%
その他	114	2.9%	82	3.1%	38.8%	79	2.2%	43.8%
合計	950	24.0%	546	20.6%	73.9%	810	22.9%	17.3%

健全性を維持しながら、高い投資利益率を実現

単位：百万円	FY2019 1Q 実績	前年同期比		直前四半期比	
		FY2018 1Q 実績	増減率	FY2018 4Q 実績	増減率
流動資産	4,420	3,504	26.1%	4,416	0.1%
うち現金及び預金	2,084	2,016	3.3%	2,474	△15.8%
固定資産	1,811	1,996	△9.3%	1,868	△3.0%
総資産	6,232	5,501	13.3%	6,284	△0.8%
流動負債	2,200	1,675	31.3%	2,377	△7.5%
固定負債	1,292	1,605	△19.5%	1,400	△7.7%
自己資本	2,511	2,087	20.3%	2,304	9.0%
自己資本比率	40.3%	37.9%	2.4pt	36.7%	3.6pt
新株予約権	2	2	0.9%	2	-
非支配株主持分	225	130	72.5%	199	12.9%
自己資本当期純利益率 (ROE) ※	33.7%	-	-	17.4%	16.3pt
投下資本利益率 (ROIC) ※	18.7%	-	-	9.2%	9.5pt
総資産当期純利益率 (ROA) ※	13.2%	-	-	6.3%	6.9pt

※当第1四半期の純利益をもとに通期に換算して算出

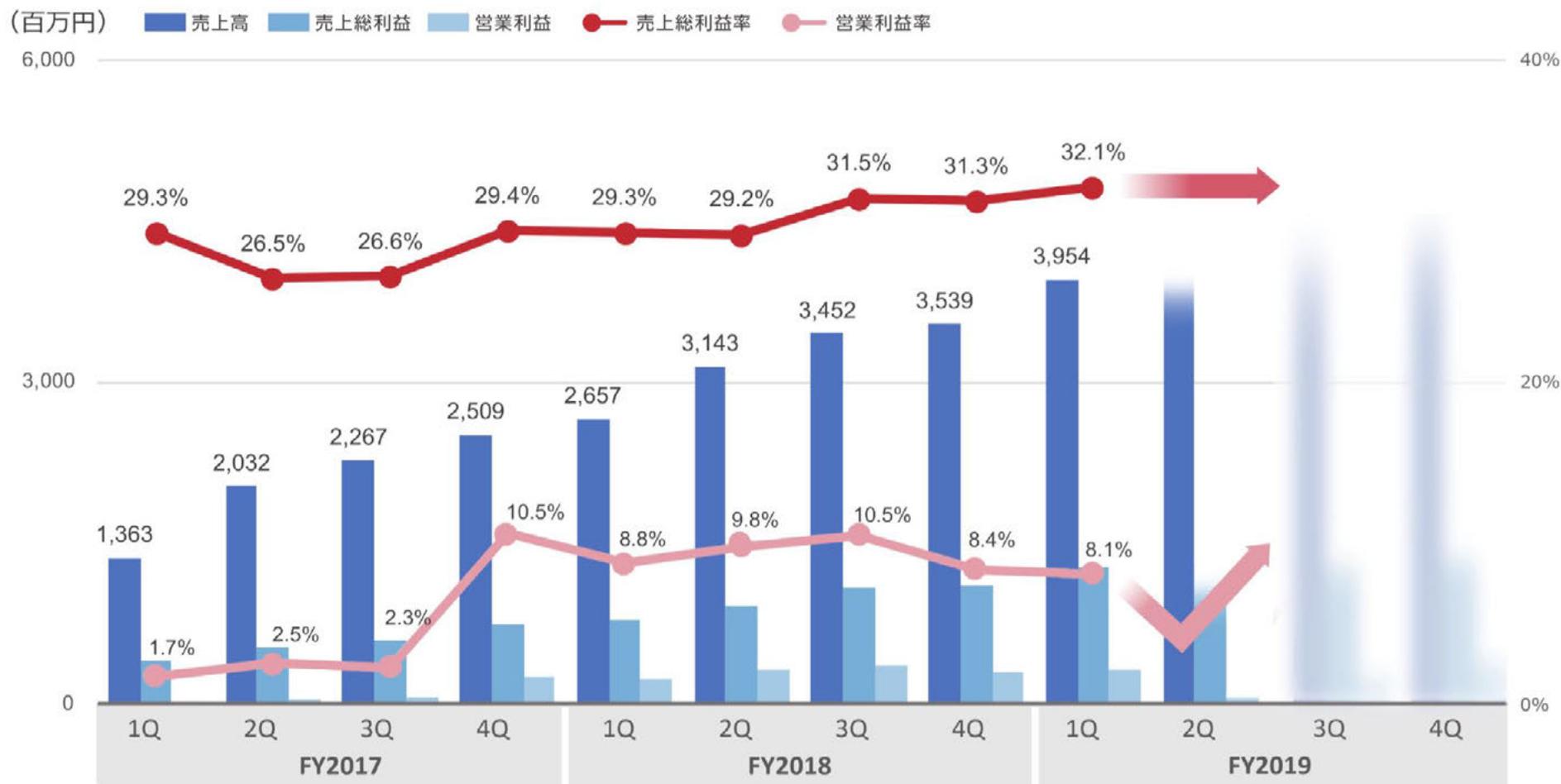
上期連結業績予想に関して、営業利益、経常利益、当期純利益を上方修正

■ 修正理由

- 過年度より実施してきた利益率改善の各種施策の効果により、売上総利益率が大きく向上
- グループ会社の成長及びグループ経営の推進も利益率の改善を大きく進める結果となった
- 通期予想については、今後も積極的な投資を行っていくため、期初発表予想を据え置き

第2四半期 累計期間 連結業績	(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 四半期純利益	1株当たり 四半期純利益	
	前回発表予想(A)		8,000	250	225	125	8.64
今回発表実績(B)		8,000	400	380	210	14.50	
増減額(B-A)		-	150	155	85	-	
増減率(%)		-	60.0	68.9	68.0	-	
通期 累計期間 連結業績	(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益	
	前回発表予想(A)		18,000	1,400	1,350	830	57.39
	今回修正予想(B)		18,000	1,400	1,350	830	57.39
	増減額(B-A)		-	-	-	-	-
	増減率(%)		-	-	-	-	-

上期連結業績予想に関して、営業利益、経常利益、当期純利益を上方修正



4. FY2019年8月期 アクション計画と1Q成果

売上高1,000億円の達成を目指し、成長戦略をつかさどる4つの軸での施策を着実に進める

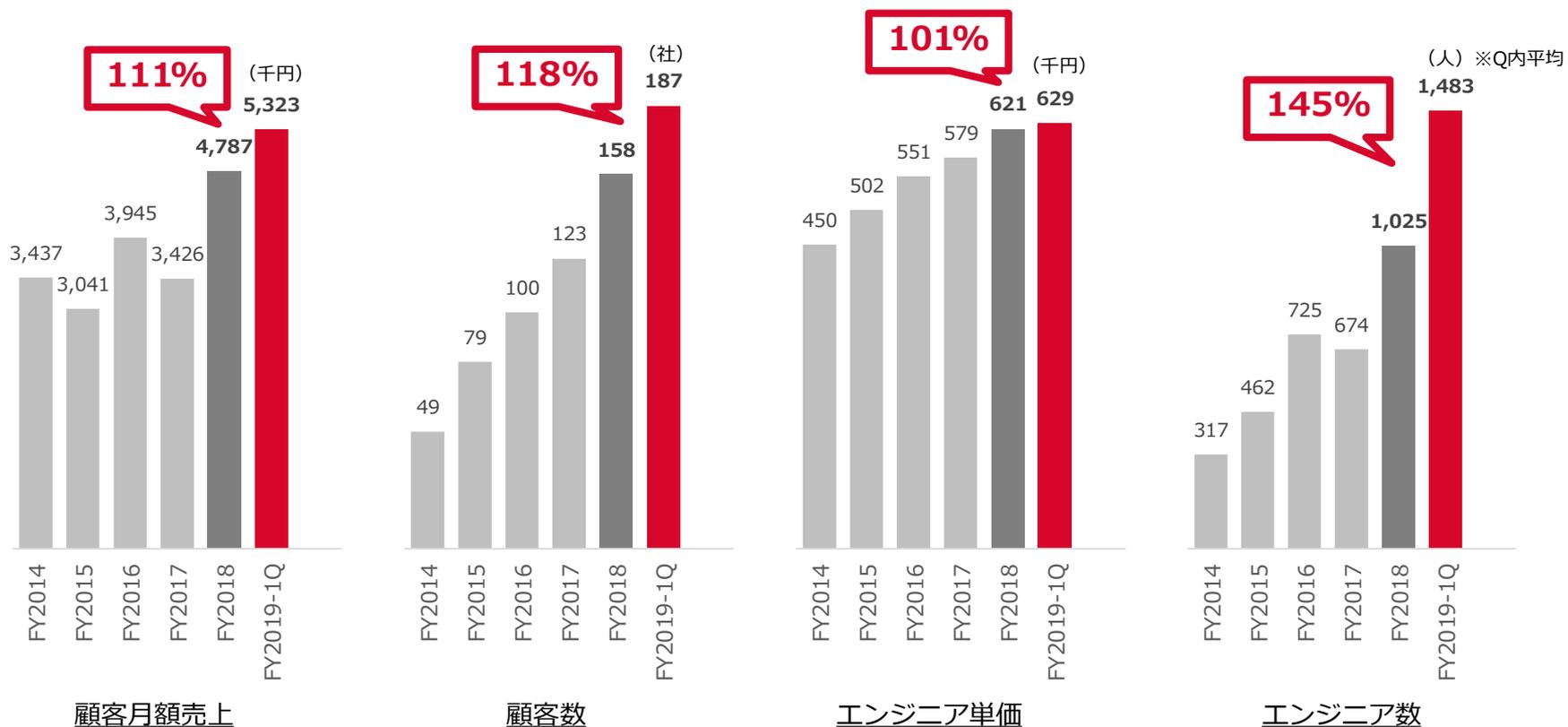
売上高	180億円	300億円	500億円	1,000億円
営業利益	14億円	30億円	60億円	130億円
目標達成年度	FY2019	FY2020	FY2022	FY2025
主要業務領域	テスト実行・設計		PMO	コンサル
ブランディング	“ソフトウェアテスト”のSHIFTから “品質保証”のSHIFTへ		SHIFT品質基準の グローバル展開	
	①スマートな社会を目指して ②技術とアイデアで業界を変革 ③なくてはならない存在へ			
アカウント	各業界主要企業の攻略 次世代営業体制 業務知識・PL経験		国内トップベンダー グローバル顧客への展開 高付加価値(高営業利益)	
サービス	国内/海外M&A グループ会社拡大(5億円/社) 品質保証サービス拡充		グループ会社50社体制 将来性のあるテック企業への投資 サービスフルラインナップ	
基盤	あらゆる採用手法 ビジネスディベロップメント人材 経営人材		海外市場への上場 国内トップ年収水準 ESGへのさらなる取り組み	

それぞれのKPI達成に向けた、FY2019の主なアクション計画



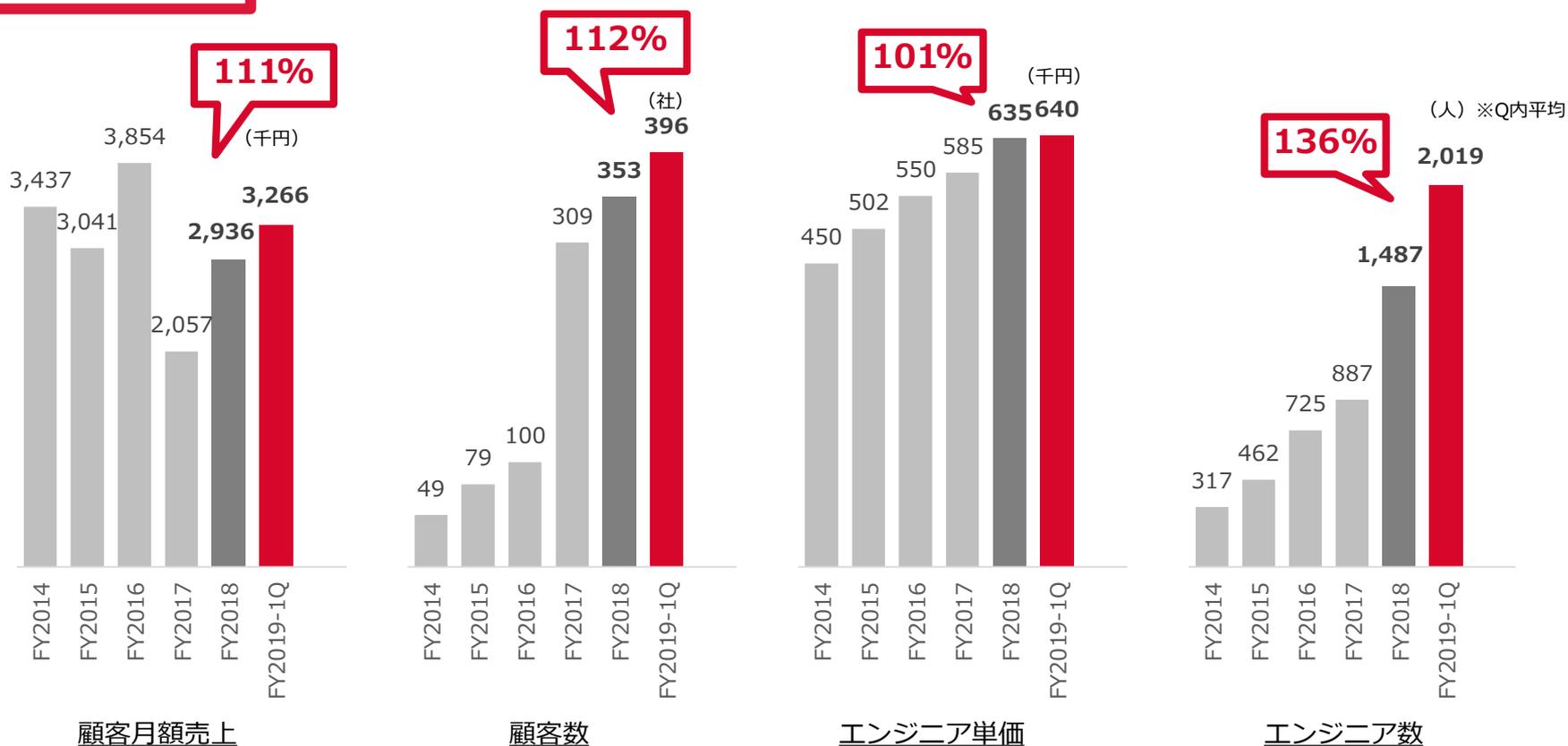
売上高を構成するKPIにおける、それぞれの前期からの成長が継続

単体



FY2017でのM&A後の顧客月額売上を基準にすると、連結でも順調に拡大傾向。今後クロスセルをさらに強化する。

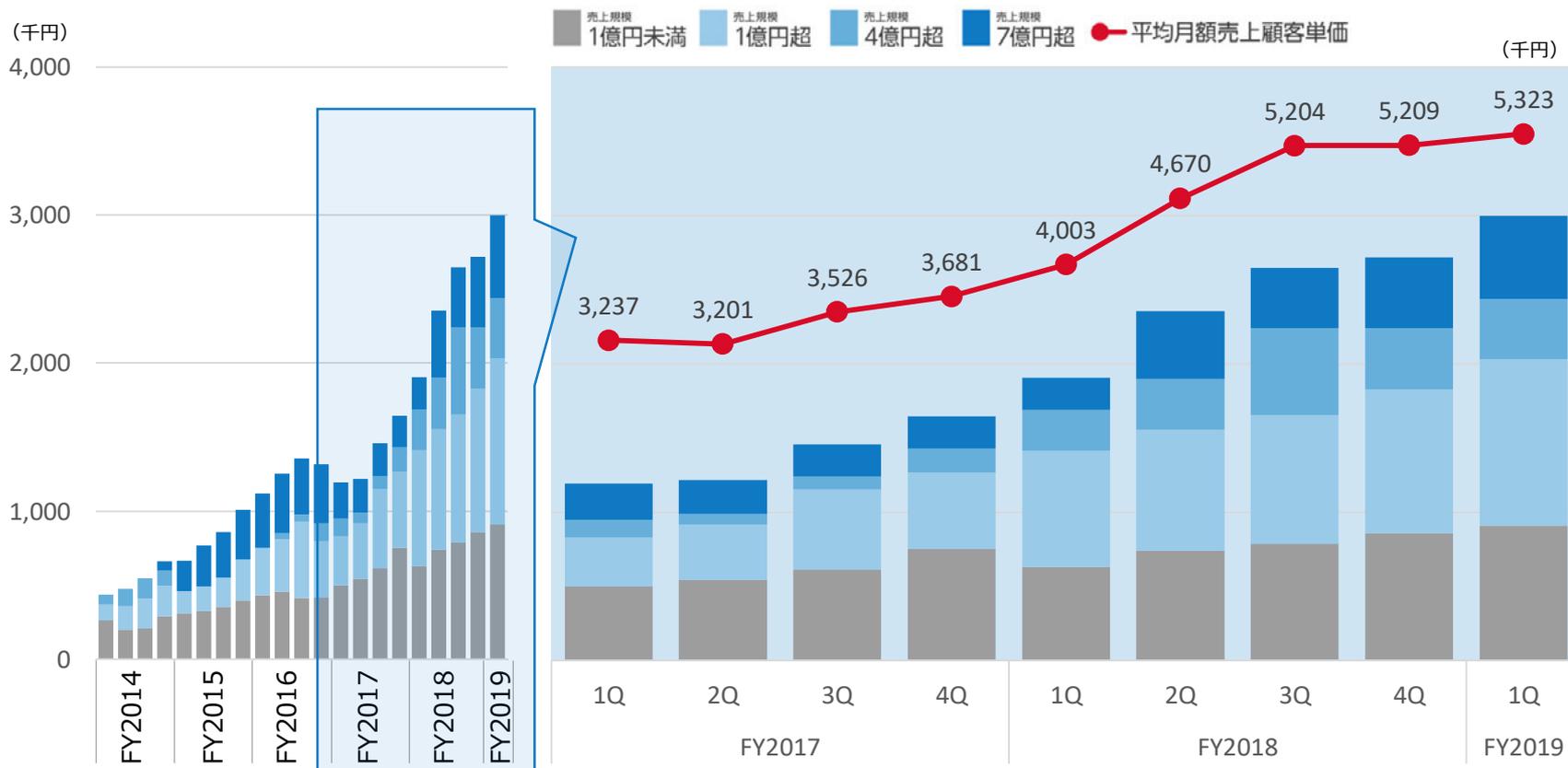
連結



新規顧客を中心に、大型顧客化への可能性が高い、
年間売上規模1億円以上4億円未満の顧客割合が増加

単体

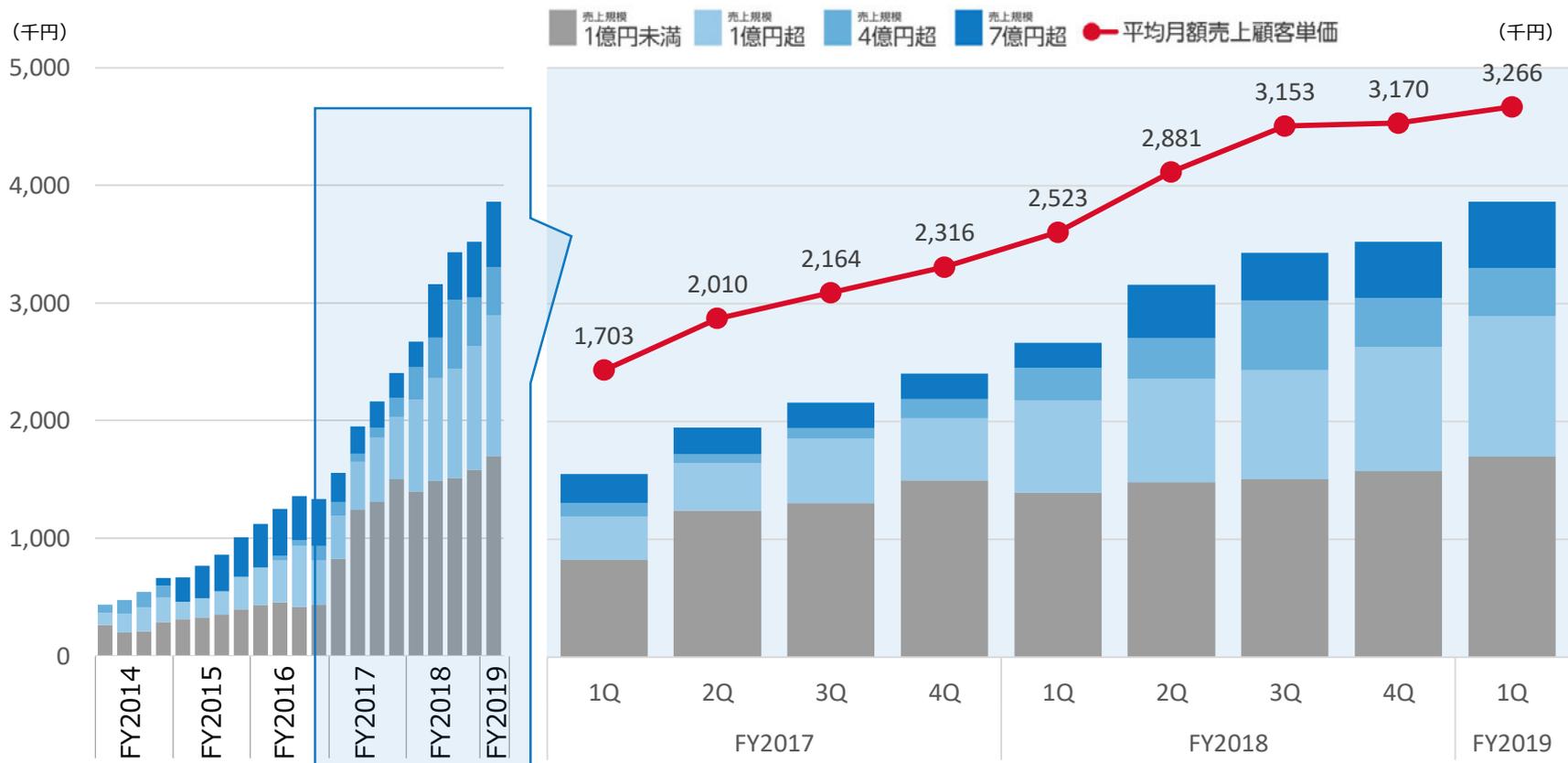
顧客売上規模別売上高推移



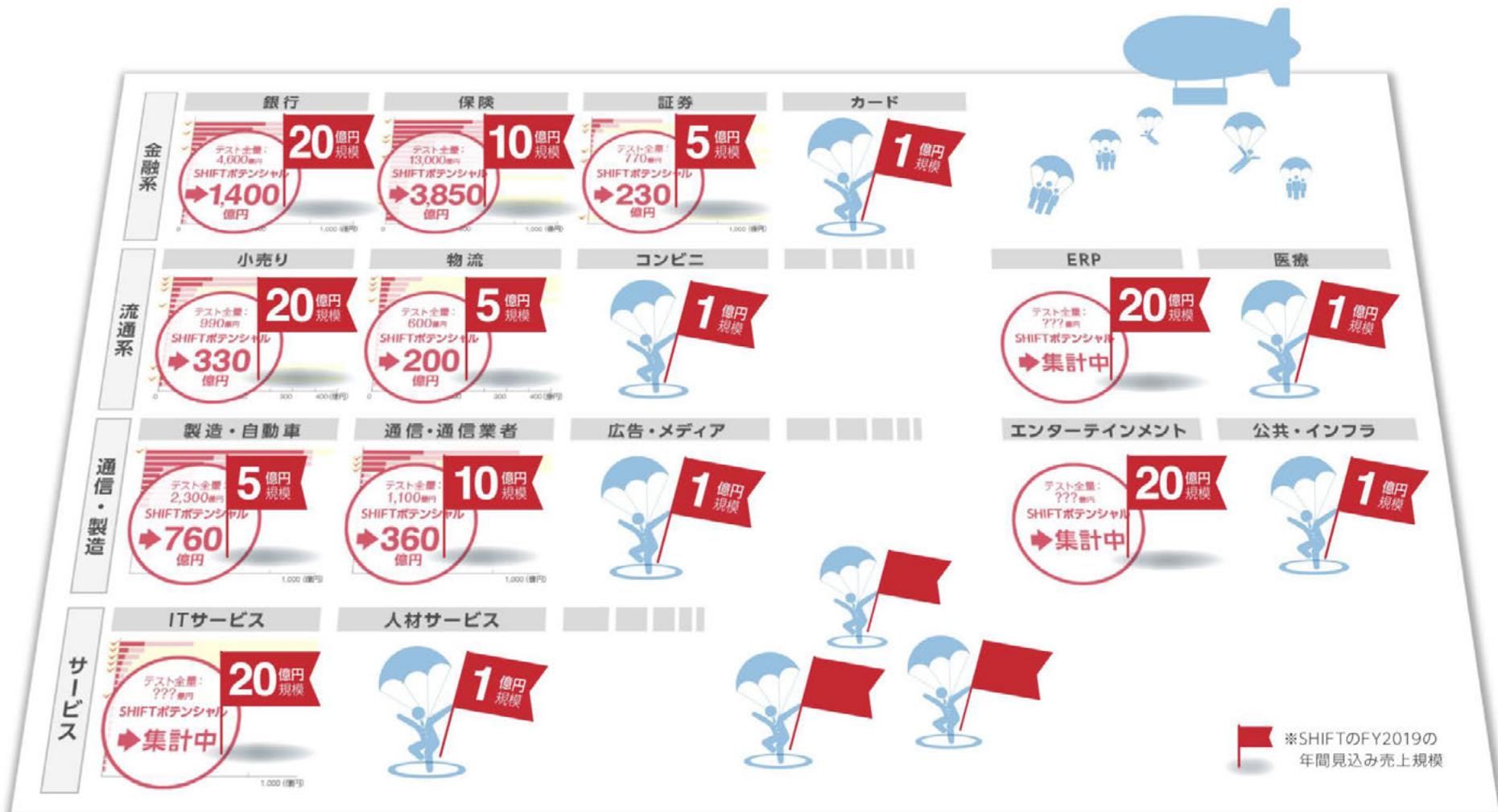
連結ベースでは、売上規模1億円未満顧客が多数を占めるため、グループ内シナジーにより顧客単価の向上を目指す

連結

顧客売上規模別売上高推移



金融・流通に加え、各領域で着実にSHIFTの領域を拡大

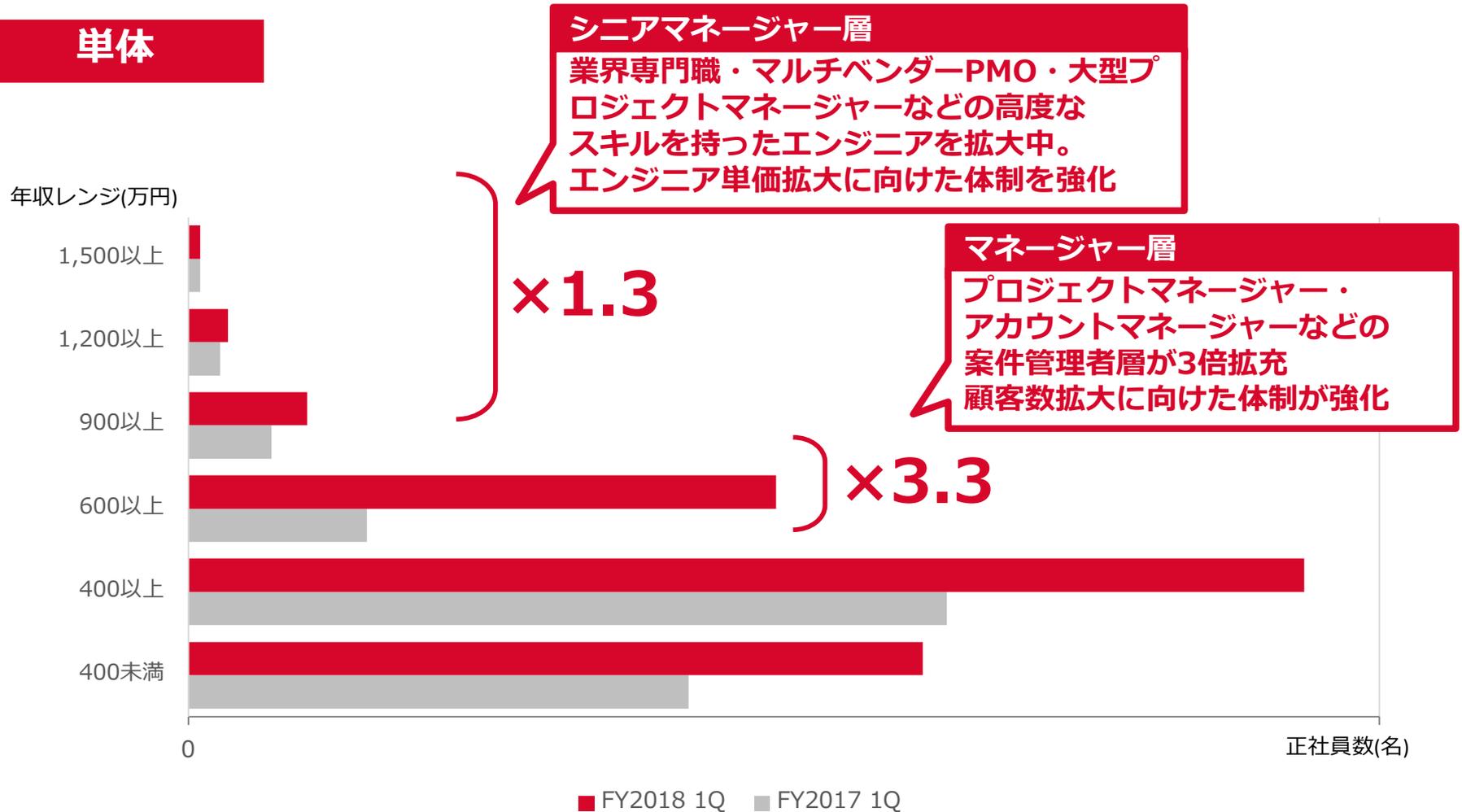


4 アクション計画と1Q成果

給与レンジ別エンジニア分布

従来は、プロジェクト管理やお客様を担当するマネージャー層を重点的に強化、
今期はさらに管理能力、知見の高いシニアマネージャー層人材の採用に注力

単体

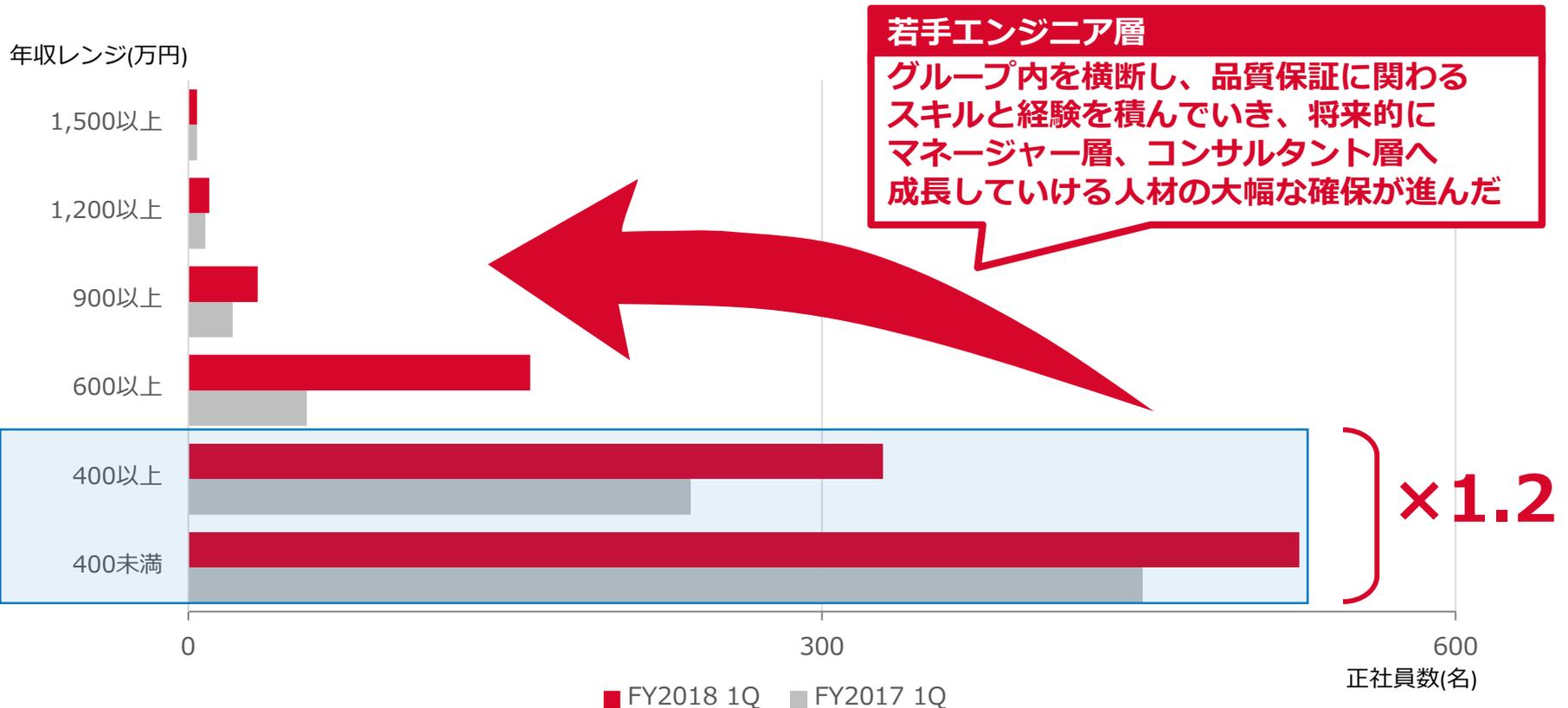


4 アクション計画と1Q成果

給与レンジ別エンジニア分布

若手エンジニア層の獲得が順調に進み、グループ全体として多岐に渡るキャリア形成が可能な土台が整った

連結



各サービスの粗利率向上とともに、高付加価値サービスの売上比率が拡大。これにより粗利率向上をさらに目指す



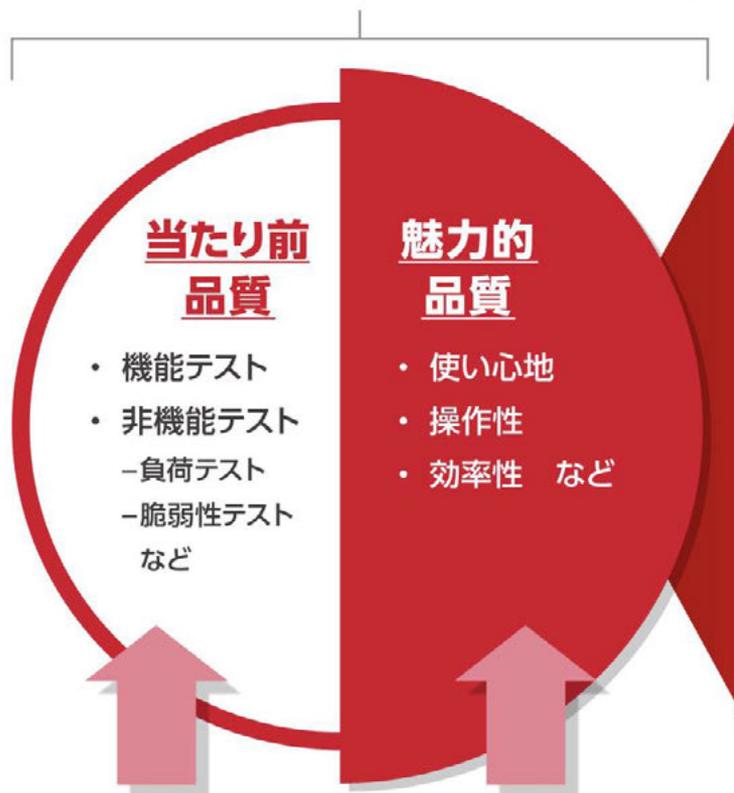
高付加価値サービス売上比率推移



テスト案件	高付加価値サービス	開発案件
粗利率: 30.8%	粗利率: 63.2%	粗利率: 25.6%
売上比率: 70.7%	売上比率: 7.5%	売上比率: 21.8%
粗利率: 32.1%		

「あたりまえ」品質から「魅力的」品質まで一気通貫サービスとして提供

ソフトウェア製品/サービスの品質



従来のSHIFTグループにおける
主要サービス対象領域

新たに本格参入する領域

SHIFTグループへ新たに2社参画

株式会社アッション

マーケティング戦略からA/Bテスト戦略に
関する高レベルなノウハウを持つ
コンサルタント集団

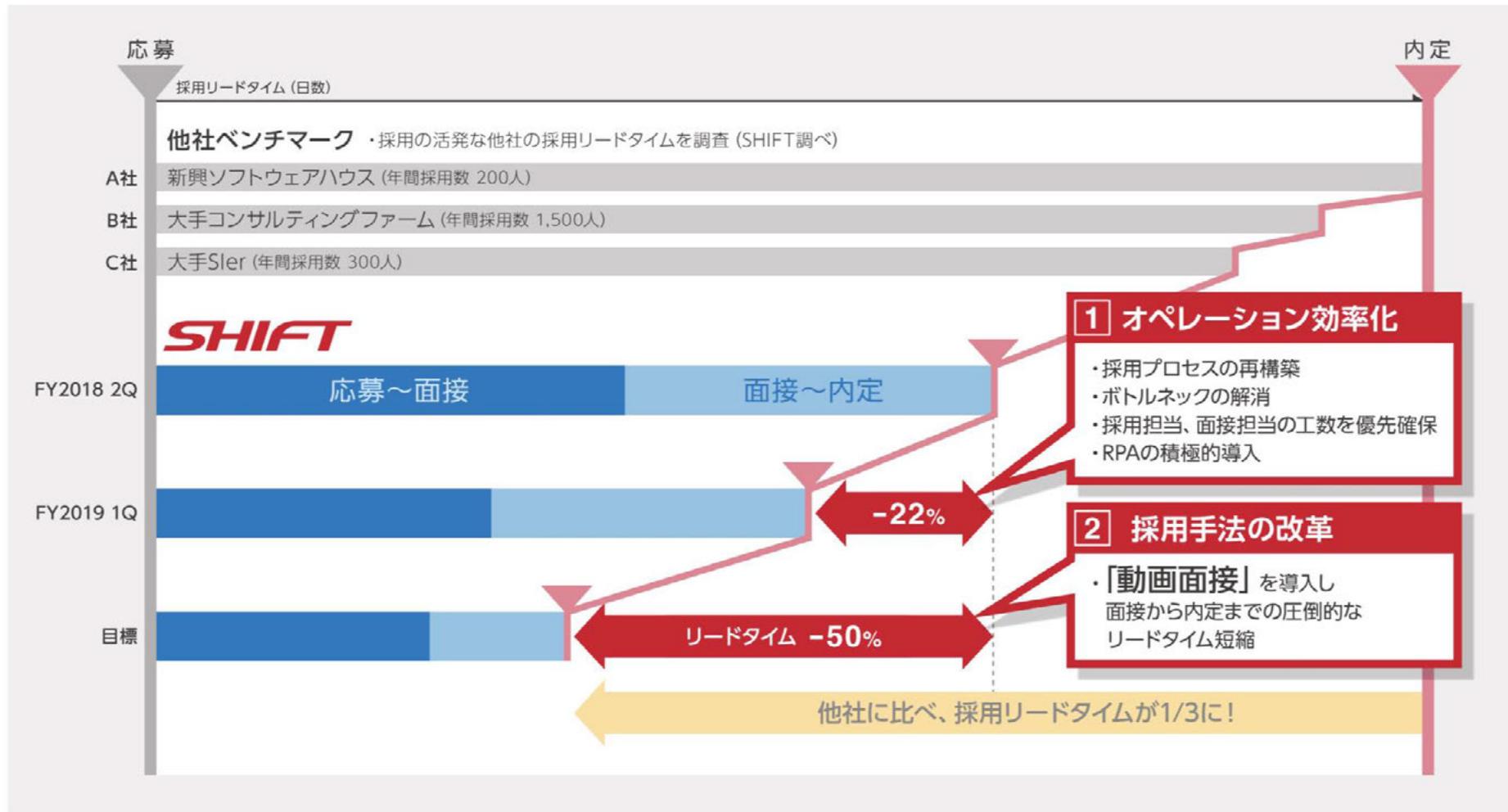
【設立】 2009年
【資本金】 980万円
【主な事業】 Webマーケティング、インターネット
メディア事業など

株式会社さうなし

お客様のビジネスに対する最適なUI/UXの
設計、高度なノウハウとデザイン力を活用した
マーケティング視点でのコンサルが強み

【設立】 2007年
【資本金】 1,000万円
【主な事業】 Webサイトなどの企画立案、制作業務など

採用手法の改革を行い、応募から内定までの日数短縮に挑戦
一般的な他社の採用リードタイムに比べ圧倒的な競争力を確保



突き詰めてきた転職顕在層へのアプローチに加え、今後は優秀な潜在層へのリーチ、SHIFTへの興味喚起へ向けた取り組みを開始

シニアPMを (PM:プロジェクトマネージャー) もっと増やすために

広告

CM

交通
広告

Web
バナー

その常識、変えてみせる。

SHIFT

オウンド
メディア
広報

Web
サイト

インタ
ビュー

ニュース
リリース

Web
記事

「転職の際、代表の顔が見える
ことが安心感につながる」

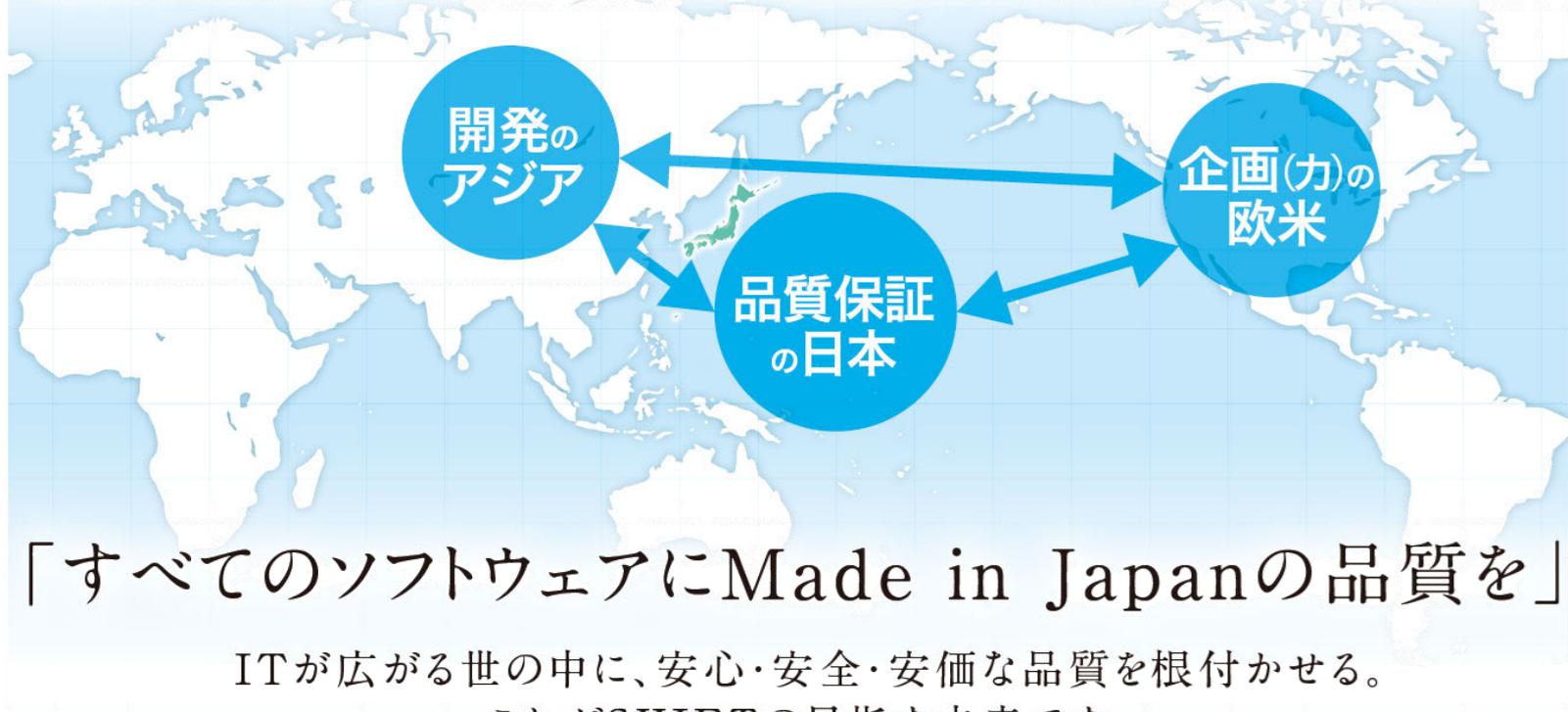
求職者の声を受け、
代表丹下自らがTVCMに登場



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。

5. 補足資料

株式会社SHIFT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:2,750人 単体:1,942人 (パートナー・派遣含) 2018年11月末時点
所在地	【本社&東京TC】 東京都港区麻布台2-4-5 メソニック39MTビル 【札幌TC】 北海道札幌市 【大阪TC】 大阪府大阪市 【福岡TC】 福岡県福岡市 【名古屋事業所】 愛知県名古屋市		
関係会社	子会社	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) 株式会社クラブ (宮崎県) SHIFT INDIA PRIVATE LIMITED (インド国) SHIFT GLOBAL PTE. LTD. (シンガポール国) SHIFT ASIA CO., LTD. (ベトナム国)
	関連会社	株式会社SHIFT PLUS (高知県)	
SHIFTを語る 3つのポイント	5兆円の ブルーオーシャン市場で圧勝	<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倍の成長を続けている 	
	非エンジニアが 活躍出来る市場を創った	<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 	
	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	<ul style="list-style-type: none"> ・58万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 	

※ 経済産業省平成28年調べ

創業者・代表取締役社長 丹下 大

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

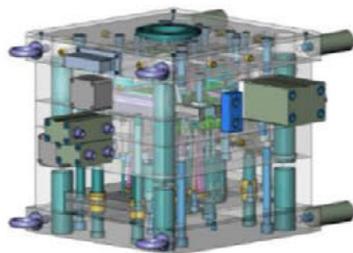
・株式会社 INCS
コンサルティング事業部
-マネージャとして従事
-プロセステクノロジーで特許取得

「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



2009年

2006年

・ソフトウェアテストに出会う

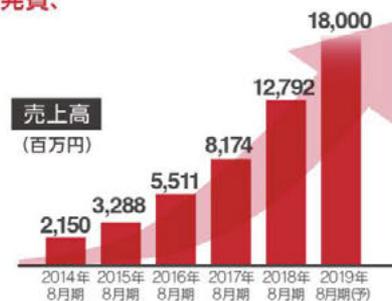
-大手ECサイト向け業務改善コンサルをきっかけに、
未経験だったテスト業務に挑戦!

**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9年連続成長中



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

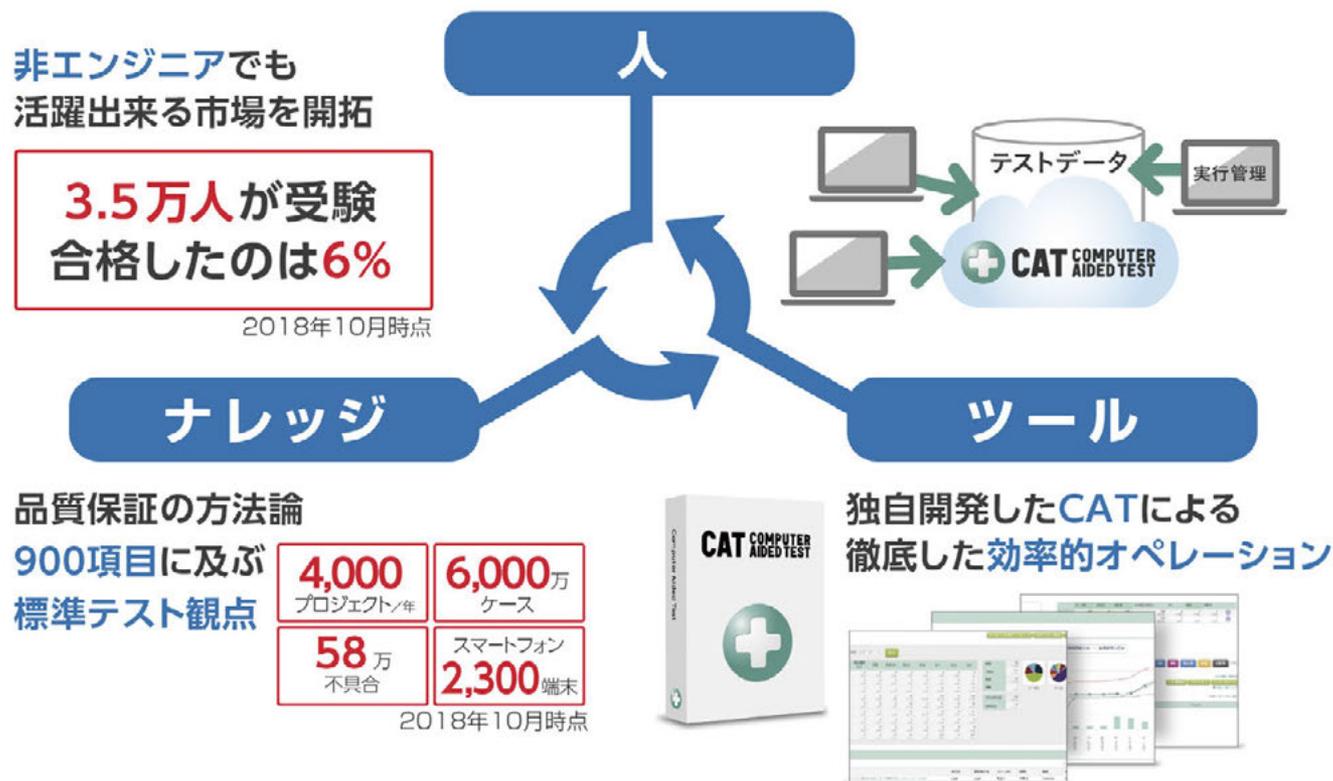


2014年11月

・東証マザーズへ上場

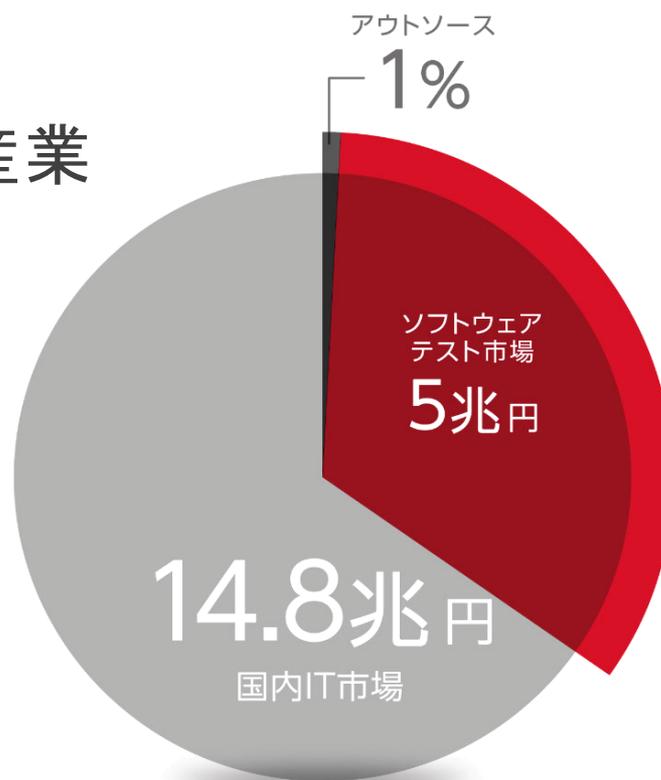
徹底的にしくみ化された組織の中で、適性の高い優秀な人材が出す圧倒的なパフォーマンス

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



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**14.8兆円**^{※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33.3%と想定（ソフトウェア開発データ白書2016-2017）

※2 日本のIT市場規模：経済産業省 平成29年情報通信業基本調査（平成28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

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

■ お問い合わせ
ir_info@shiftinc.jp

The logo for SHIFT, featuring the word "SHIFT" in a bold, italicized, white sans-serif font against a red background.

SHIFT

以上