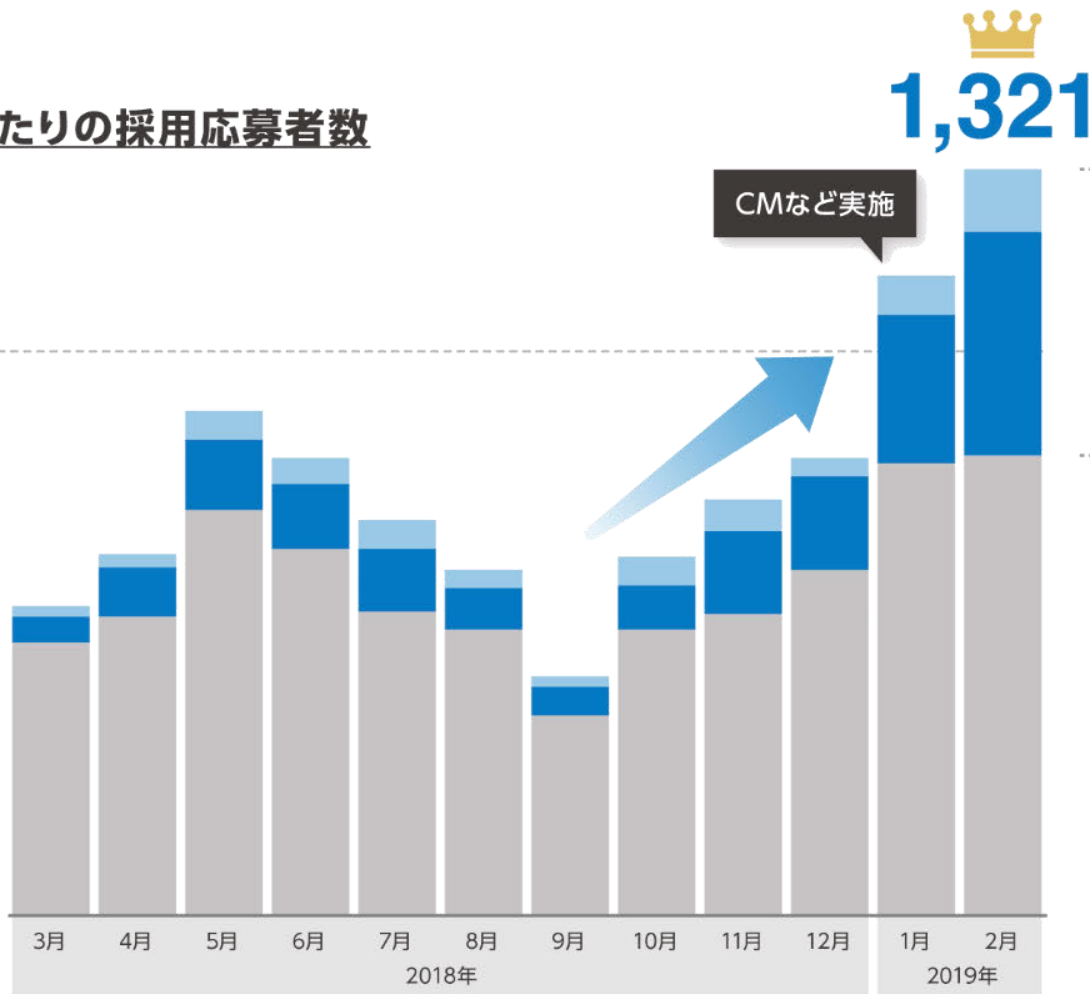


CM効果もあり、月間応募数が拡大し過去最高の1,321人となる結果として、4月の月間入社数も220人と過去最高を達成

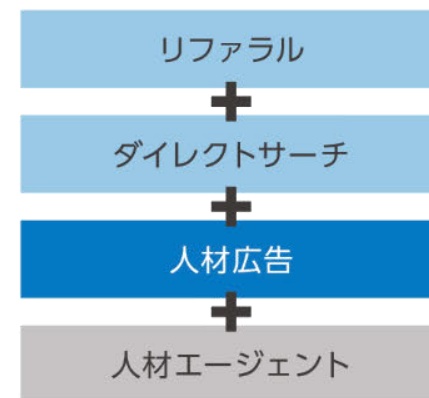
月当たりの採用応募者数

(単体)

1,000
(人)



応募のチャネルが拡大

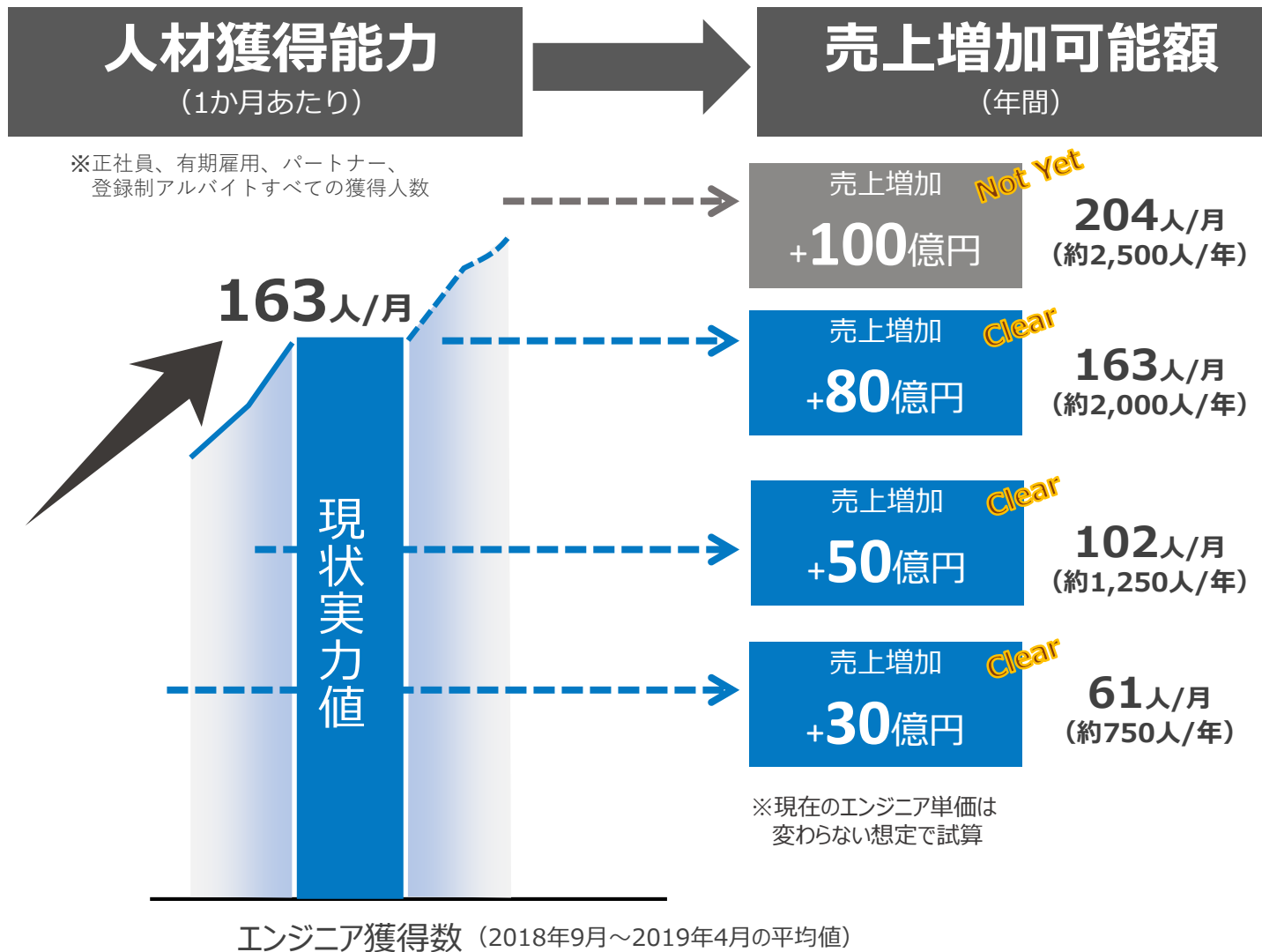


入社者数

平均 **163** 人/月

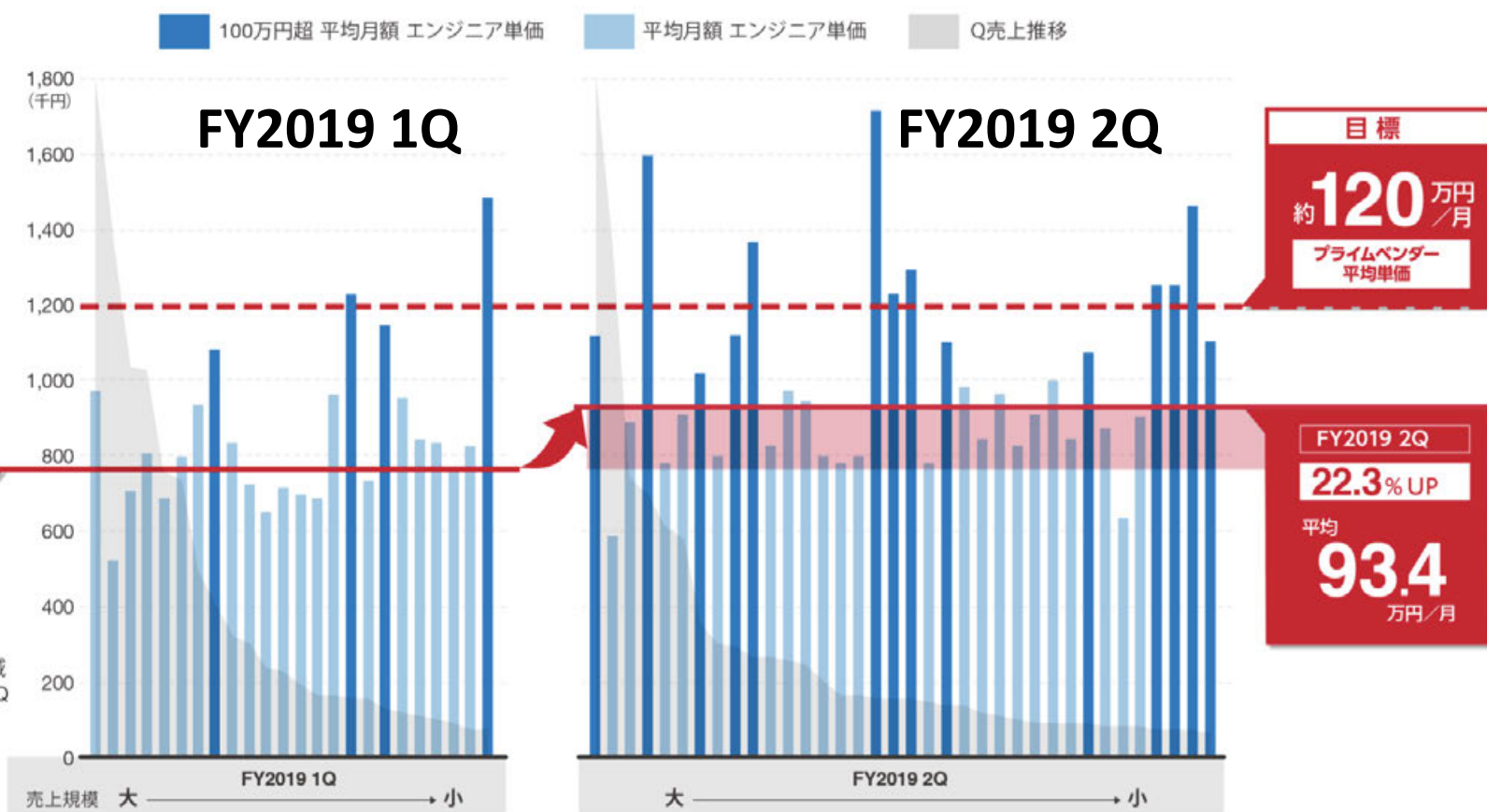
2018年9月～2019年4月の平均入社者数

年間80億円のオーガニックな成長ができる人材獲得能力がついてきた



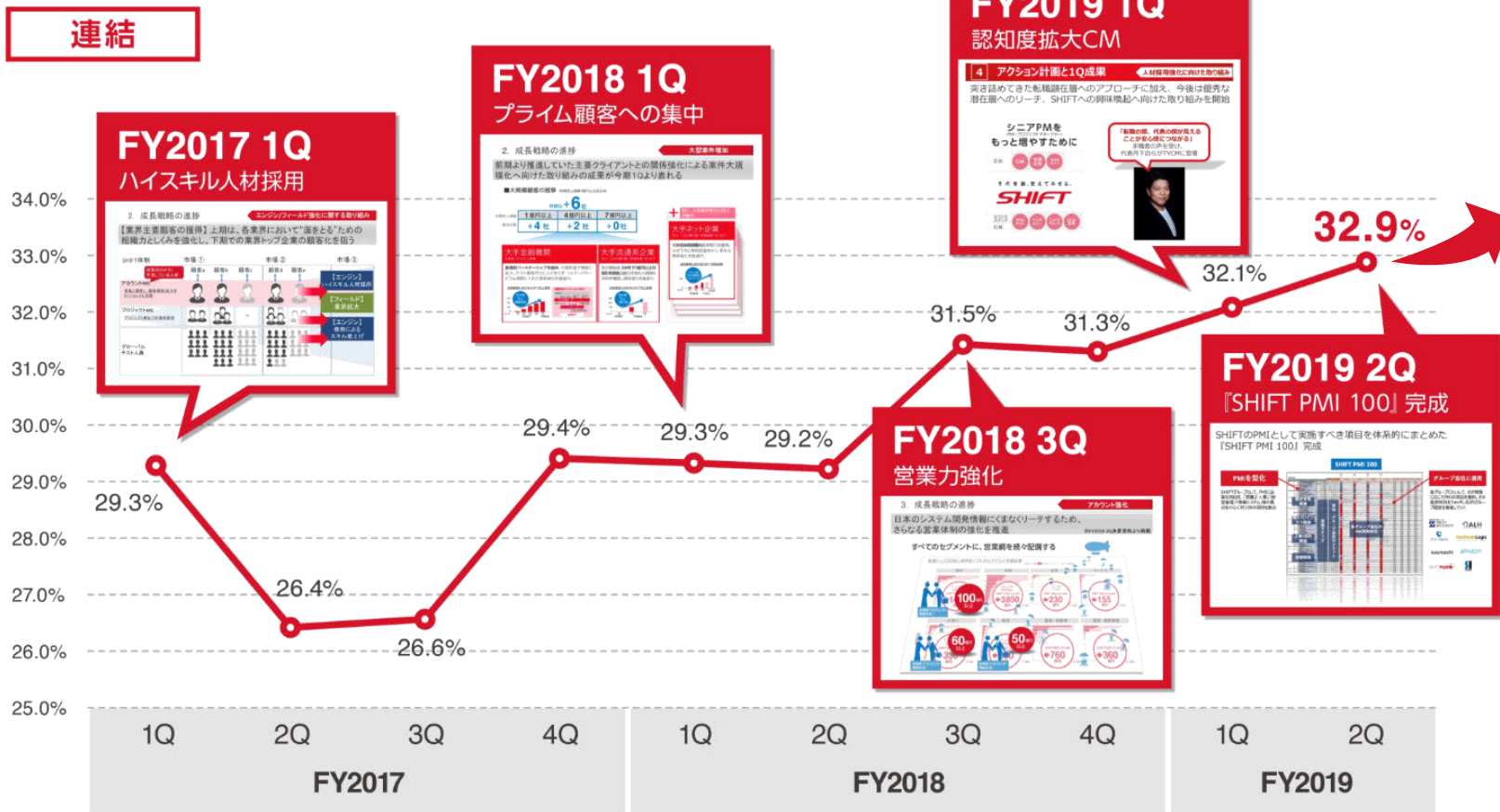
売上上位顧客でのエンジニア平均単価100万円超えが拡大し、QonQで平均単価が大幅アップ。さらにプライムベンダーとしての平均単価に近づく

顧客別平均月額エンジニア単価 (1,000万円/Q以上の顧客)



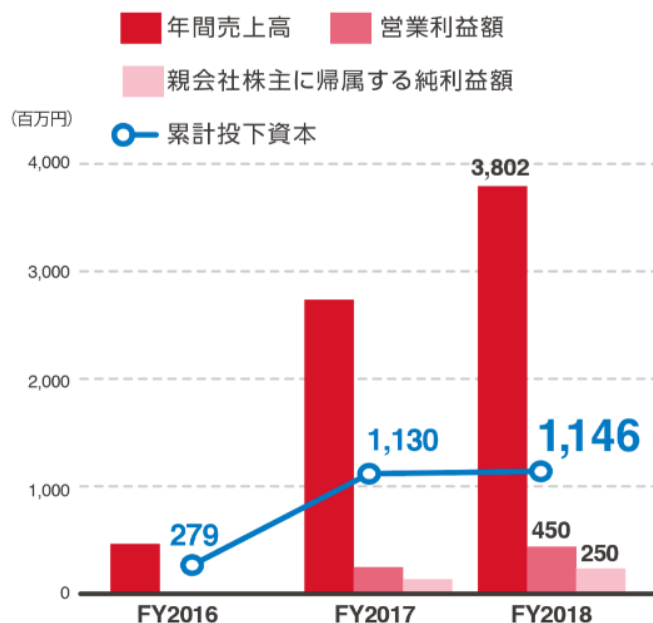
成長に向けた取り組みの成果が十分に現れた。今後、グループ会社に向けSHIFTの施策をPMIとして展開し、さらなる拡大を目指す

売上総利益率推移



これまでのM&Aの結果は十分に現れてきている。
同様な基準で今後もM&Aを加速させ、企業価値の向上を図る

グループ会社合算の業績推移



PER: 72.0 170.2 94.0

※SHIFTの期末時点でのPER実績

M&A時

| | |
|--------------|---|
| 総投資額 | 11.5 億円 |
| M&A時EBITDA総額 | 2.3 億円 <small>※新設会社については、設立後1年間の業績</small> |
| 時価総額EBITDA倍率 | 5.6 倍 <small>※M&A時時価総額合計：13.2億円 ※FY2018末時点</small> |

FY2018末時点

| | |
|----------------------|---|
| グループ会社 持分推定企業価値…① | 201.7 億円 <small>※PER:80倍とし算出</small> |
| 営業利益額 | 4.5 億円 |
| 総投資額…② | 11.5 億円 |
| ①/② | 17.5 倍 |

M&A対象としてSHIFTが得意とする2つのタイプを定義。
それぞれにSHIFTの強みを提供できるPMI活動と効果を策定

SHIFTの強み

プライム
顧客

強い
採用力

技術
分解力

1

下請け構造脱却モデル

中小Sler

SHIFT顧客基盤の共有

プライム
顧客数増加

エンジニア
単価UP

売上・
売上総利益
成長

エンジニアの
採用加速

販管部門の
効率化

採用強化

バックオフィス機能共有

2

サービス価値／領域拡大モデル

技術系企業

技術要素分解

SHIFTクロスセル

少数精鋭から
量産型
モデルへ

顧客領域と
顧客数
拡大

事業規模
拡大

エンジニアの
採用加速

販管部門の
効率化

採用強化

バックオフィス機能共有

M&Aの2つの型に合わせ、各グループ会社にPMIを継続的に実施

| | | 1 下請け構造脱却モデル 中小Sler | | 2 サービス価値／領域拡大モデル 技術系企業 | | |
|----------|--------------------|--|------------------|---------------------------|----------|---------------------|
| | | MethodoLogic A STRATEGIC TECHNOLOGY COMPANY | ALH Libero 含む | SHIFT SECURITY | Airitech | |
| M&A時 | 投資額 | 47 | 1,077 | 8 | 16 | 11.5億円の 投資 |
| | M&A時 企業価値 | 70 | 1,211 | 10 | 28 | |
| | EBITDA倍率 | 3.5 | 7.8 | 0.2 | 3.4 | |
| 直近 | 営業利益率 ※ | 8.4% | 7.2% | 40.8 % | 10.6% | 200億を超える 企業価値の貢献 |
| | 純利益 ※ | 22 | 165 | 129 | 9 | |
| | グループ会社持分 想定企業価値 | 1,149 | 11,897 | 6,698 | 433 | |
| 企業価値向上倍率 | | 24.6倍 | 11.1倍 | 817.8倍 | 27.1倍 | 17.5倍 |

(単位：百万円)

※ FY2018業績結果

これまでのPMIの活動を拡大再生産させるため、PMIとして実施すべき項目を体系的にまとめた『SHIFT PMI 100』を策定

SHIFT PMI 100

PMIを型化

SHIFTグループとして、PMIに必要な項目を、「営業」「人事」「経営管理」「情報システム」などの視点を中心に約100の項目を抽出

経営管理
関連

情シス/イン
フラ関連

人事/採用
関連

営業関連

技術分解

実施ステップ

単体・グループ会社のメリット

各グループ会社の
PMI実施状況

グループ会社に適用

各グループに対して、その特徴に応じたPMIの項目を適用。その進捗状況をウォッチしながらグループ経営を推進していく

新質性革新・継業といえど
SHIFT
SECURITY

ALH
AS LEADING HARMONIZER

Airitech

MethodoLogic
A STRATEGIC TECHNOLOGY COMPANY

saunashi

assion

SHIFT PLUS \oplus

SHIFT ASIA

SYSTEM I

PMIの活動を通じて、業績への効果も可視化。
PMI期間を定め計画的に予実管理を実施

PMIモデルケース

~2年

| PMI活動 | PMIを通じ、小さな成功体験の共有とコミュニケーションの強化 | | | | | |
|--------------|--------------------------------|------------------|-----------------------------|-------------|---------------------------|---------------------|
| | ビジョン共有 | バックオフィス基盤の共有化 | 営業連携と強化でプライム顧客数UP&エンジニア単価UP | 採用連携で採用人数UP | 遠心力経営で成長基盤の構築 | |
| PMI効果 | M&A時 | バックオフィス連携で販管費抑制 | エンジニア単価 70万→100万 | 給与 5%UP | 年間採用数： 10人/年 →50人/年 | 売上高成長率 110%→140% |
| 売上高 | 15億円 | 15億円 | ↑20億円 | 20億円 | ↑24億円 | ↑35億円 |
| 売上総利益率 | 20% | 20% | ↑34% | ↓31% | 30% | 30% |
| 販管費比率 | 10% | ↓8% | ↑13% | 13% | ↑17% | 17% |
| 営業利益率 | 10% | 12% | 21% | 18% | 13% | 13% |
| 企業価値 | 9億円 | EBITDA倍率 4.6倍 | | | | ↑200億円 |

※SHIFT同等のPER:80で算出

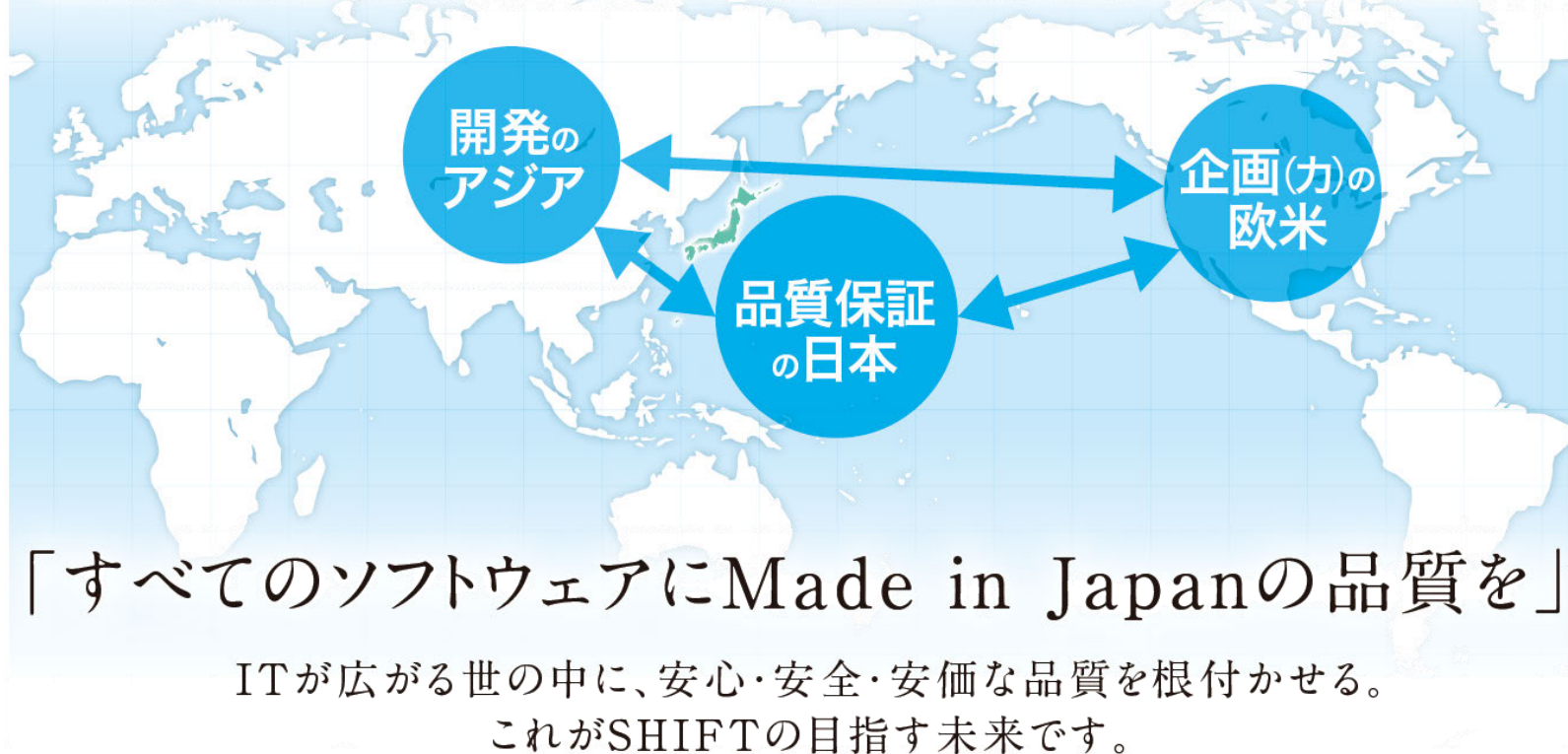
さらなる事業拡大にむけ、ソーシング力の強化と、SHIFTグループ参画のメリットを明確化



この産業が日本発、世界へ行くために

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。



4. 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:2,706人 単体:1,777人 (パートナー・派遣含) 2019年2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SHIFT PLUS (高知県) 株式会社システムアイ (神奈川県) 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) | |
| 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倍の成長をし続けている | |
| | 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"> ・58万件に及び膨大な不具合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

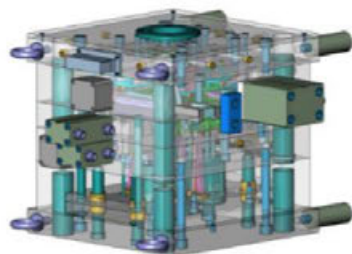
・株式会社 INCS
コンサルティング事業部
-マネージャとして従事
-プロセステクノロジーで特許取得

[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!

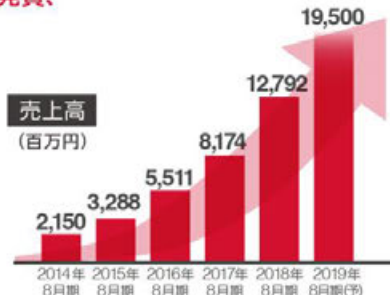
☞プロジェクトは大成功。お客様の開発費、

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

売上高
(百万円)

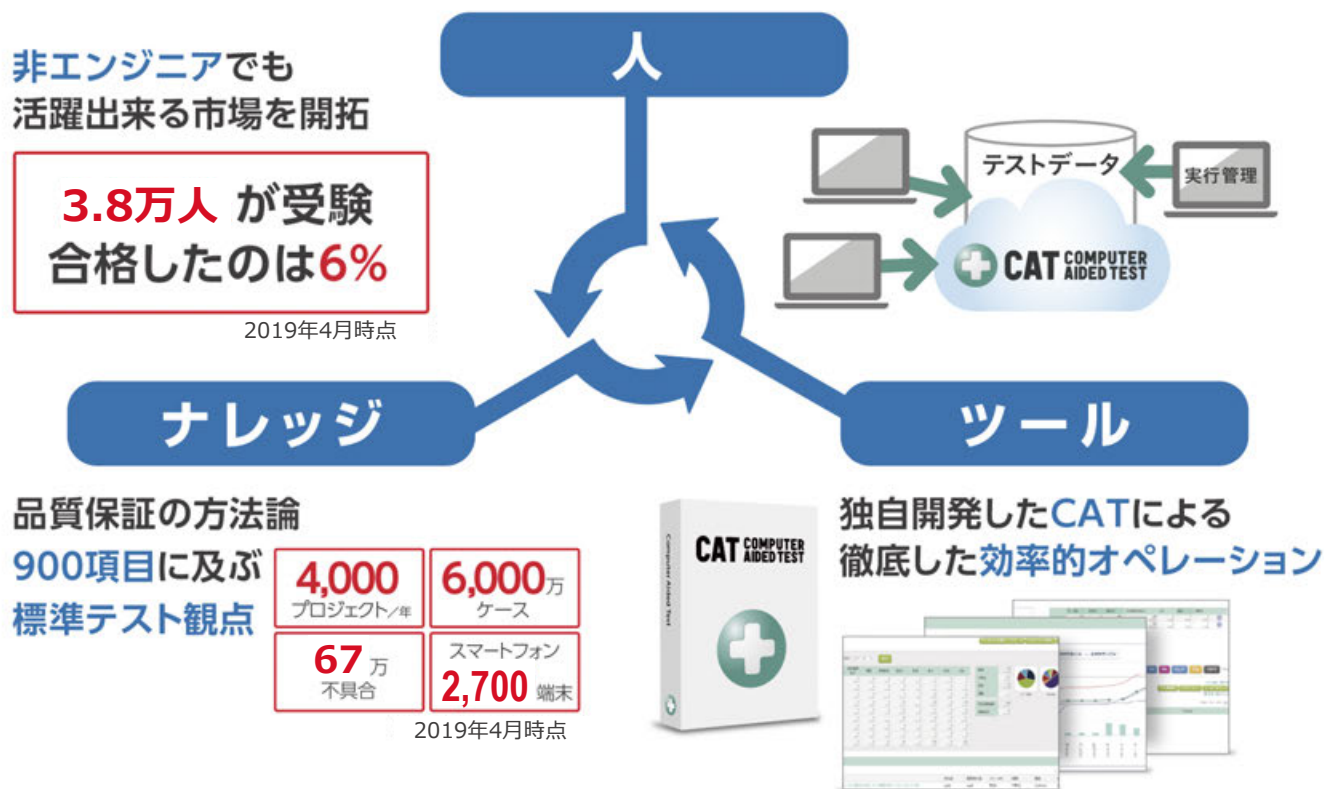
2014年11月

・東証マザーズへ上場



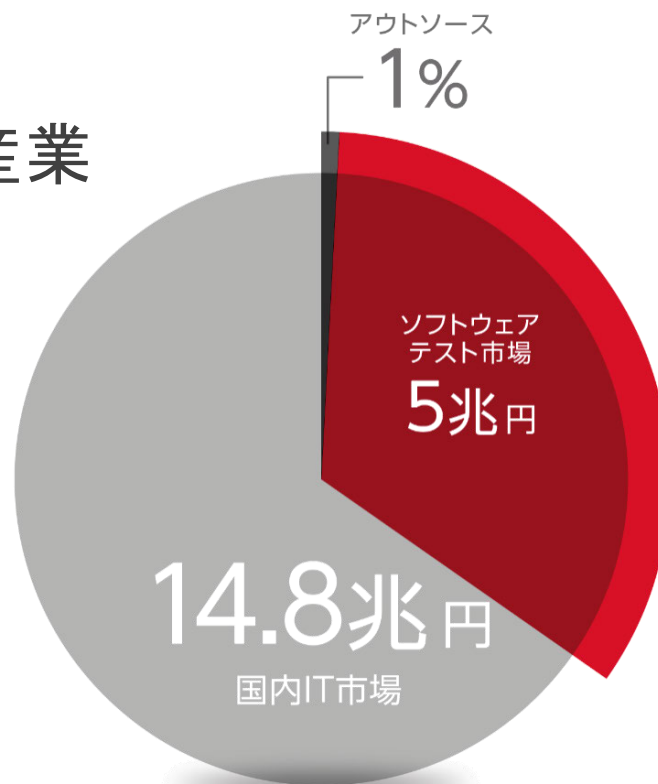
徹底的にしくみ化された組織の中で、
適性の高い優秀な人材が出す圧倒的なパフォーマンス

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SHIFT
<https://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.

その常識、変えてみせる。

SHIFT

以上