

3. FY2020 目標

「SHIFT300」の集大成を目指す

FY2020通期
財務目標

売上高

280億円

対前年比 43.4%増

営業利益

24億円

対前年比 55.8%増

営業利益率

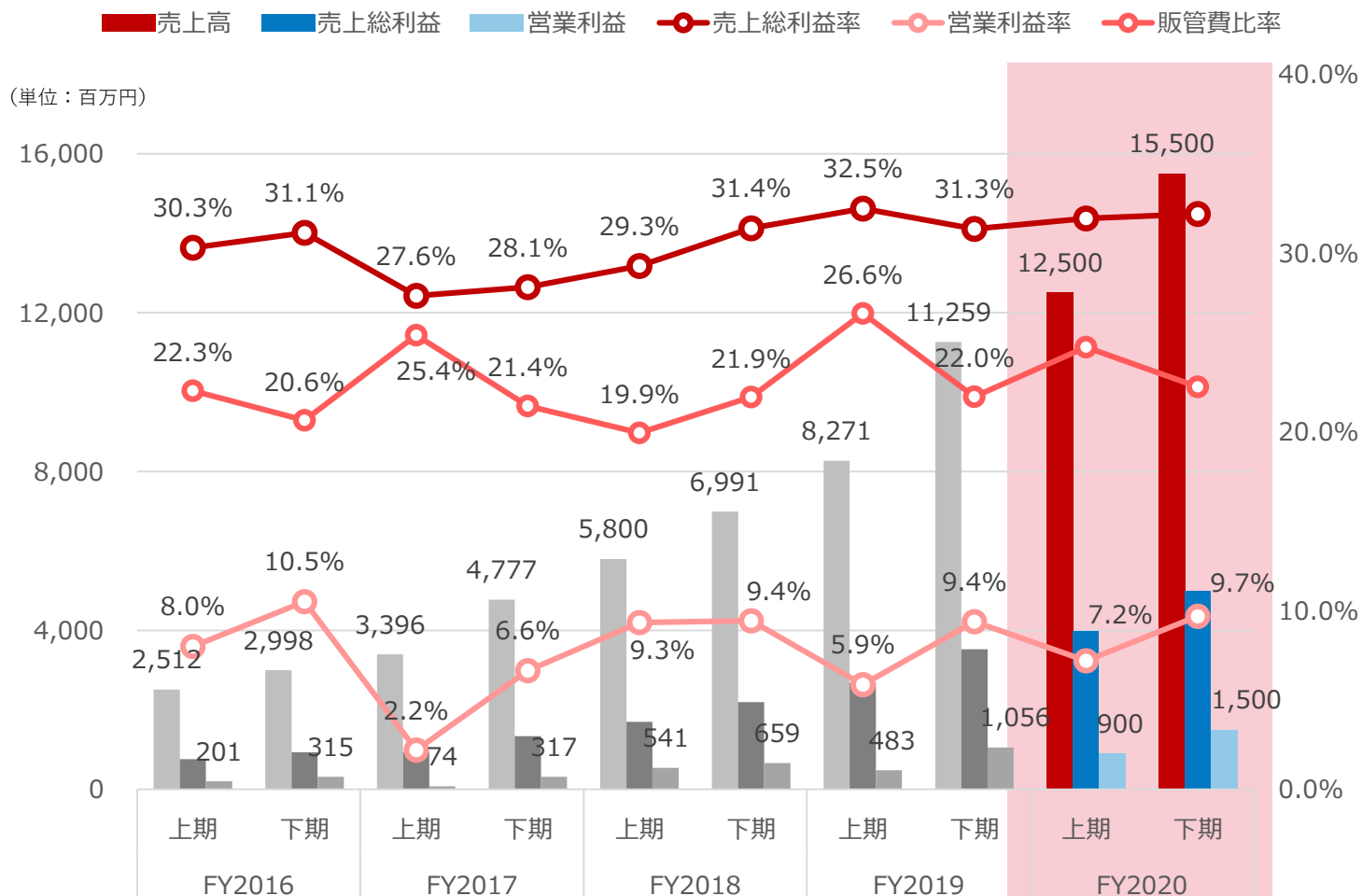
8.6%

対前年比 0.7pt増

親会社株主に帰属
する四半期純利益

14.5億円

対前年比 49.4%増



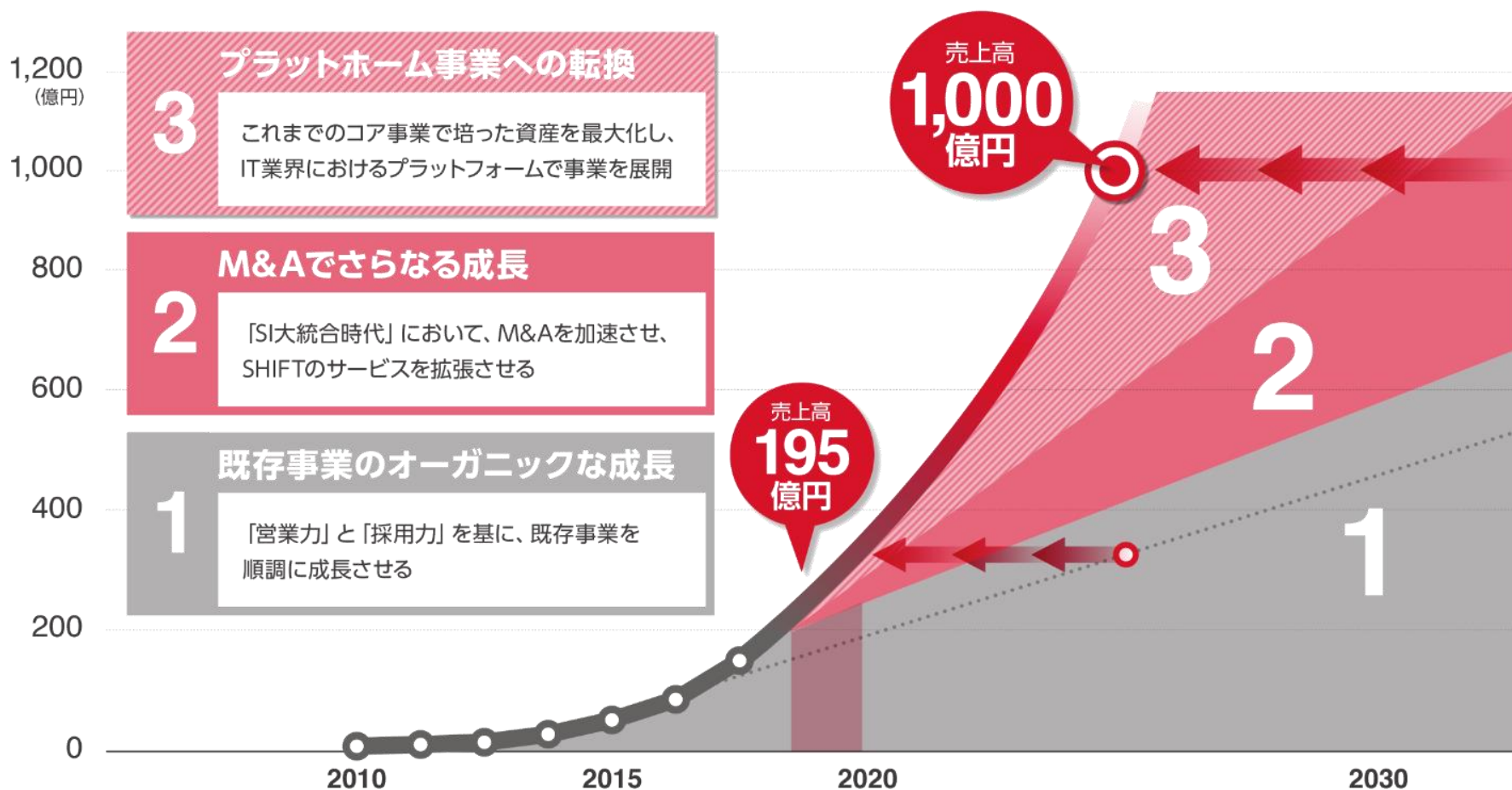
「SHIFT300」の集大成を目指す



4. 次期中期事業計画 「SHIFT1000」

売上高1,000億円を加速度的に達成するための3つの取り組み

SHIFTグループ 売上成長曲線イメージ



売上高	200億円	300億円	500億円	1,000億円
流通総額	1,000億円	1,500億円	2,500億円	5,000億円
エンジニア数	3,000人	4,000人	5,700人	10,000人
目標達成年度	～FY2019	FY2020	FY2025	FY2030

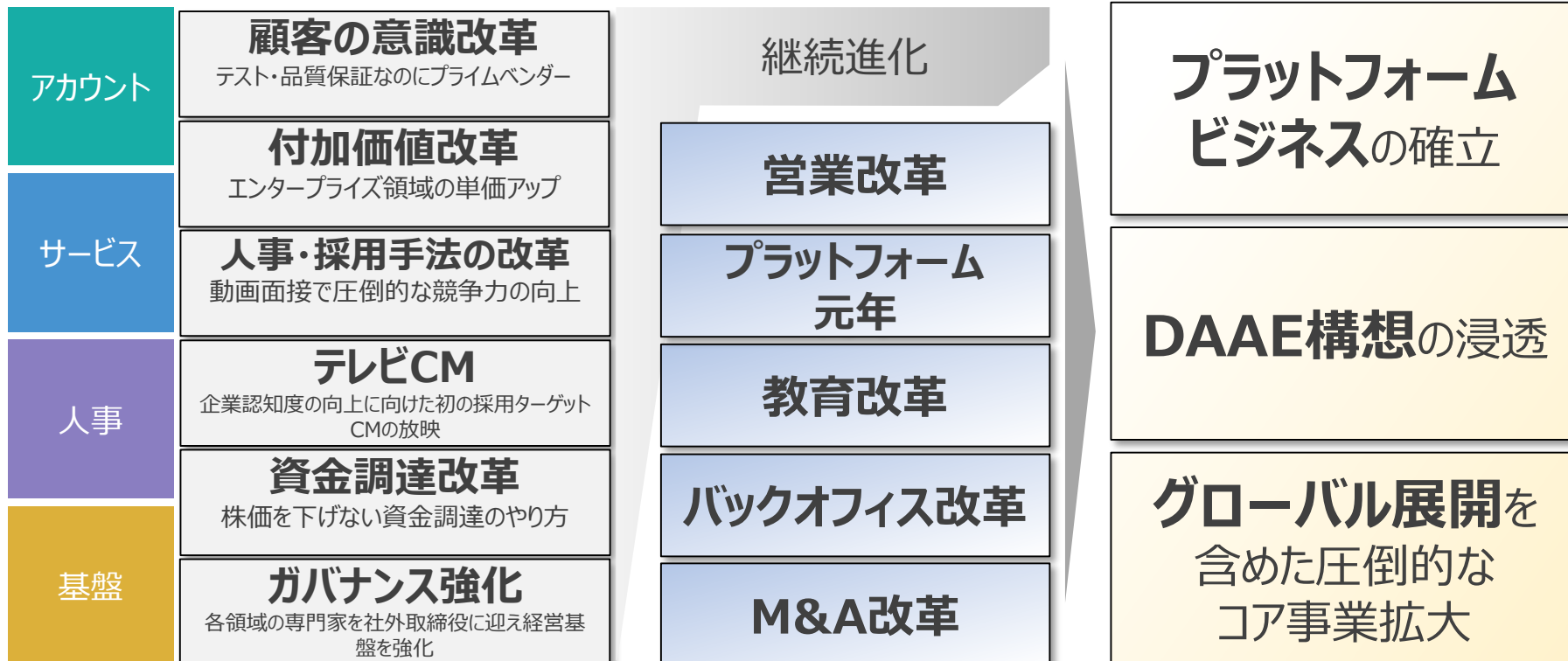
ブランディング

品質をコントロールする企業

品質プラットフォーマー企業

「その常識、変えて見せる。」

「改革元年」



1

既存事業のオーガ
ニックな成長

事業拡大のため、顧客ニーズをつかみ、ニーズにあわせ
エンジニア確保をする、営業・人事両面を強化する

営業側面

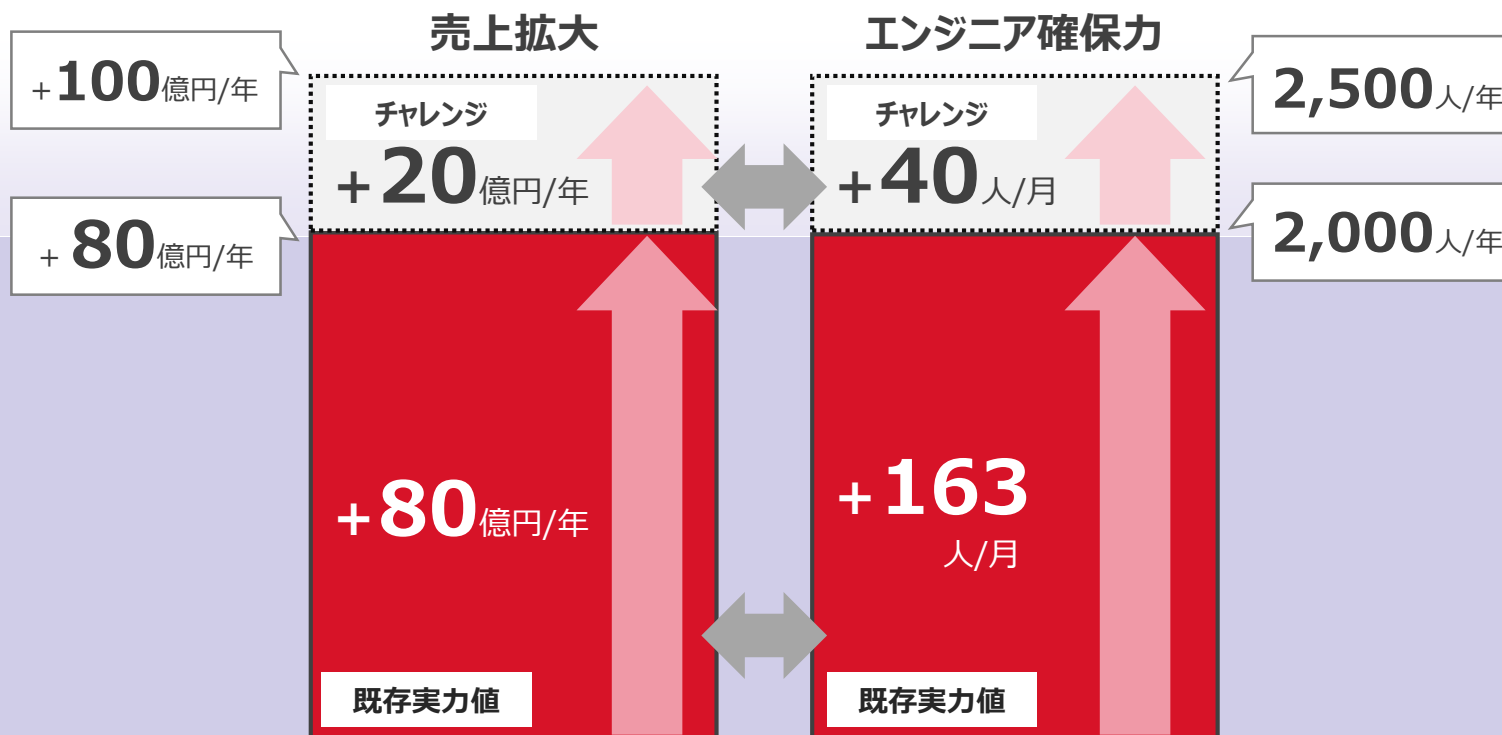
【ポイント】

顧客ニーズをつかみ、顧客の深耕開拓（1社あたりの売上
拡大）、業種の拡大を進めることができるかどうか

人事側面

【ポイント】

事業ニーズにあわせて、エンジニアの採用力を強化し、「やり
がい」と「報酬」にこだわりエンジニア確保力を追求できるか



1

既存事業のオーガニックな成長

既存顧客の深耕開拓を行い「深く」、さらに新たな業種に「広く」展開していく

営業

「顧客の深耕開拓」

SHIFT売上高100億円顧客の創出

「業種の広がり」

主要業種の展開

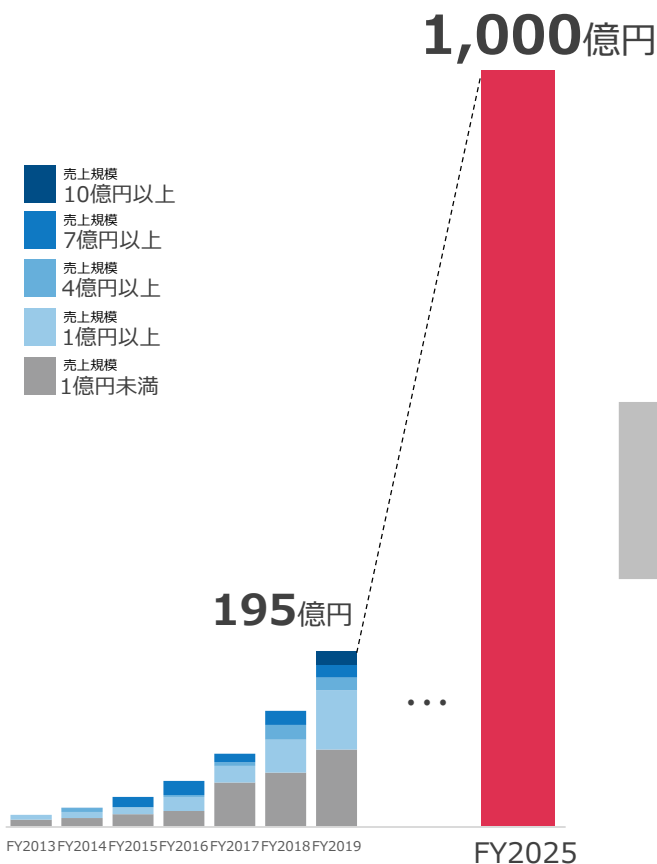


※数字はSHIFTの単体試算

1

既存事業のオーガ
ニックな成長売上1,000億円の時点での顧客単価の内訳を
シミュレーションし、今期から仕込む

顧客売上規模別売上高推移

FY2025
1,000億円（シミュレーション）

1社あたりの 顧客単価	単価	社数	売上小計
100億円以上	100億円×	1 社	100億円
50億円以上	50億円×	4 社	200億円
30億円以上	30億円×	5 社	150億円
10億円以上	10億円×	10 社	100億円
7億円以上	7億円×	15 社	105億円
4億円以上	4億円×	30 社	120億円
1億円以上	1億円×	100 社	100億円
1億円未満	0.5億円×	300 社	150億円

30億円以上
顧客を作り上
げる業種を拡大し、
顧客数を増や
す

1

既存事業のオーガ
ニックな成長現状採用実力値をさらに加速させつつ、
新たな採用ソースを生み出していく

人事

採用実力値

徹底的な採用効率UP

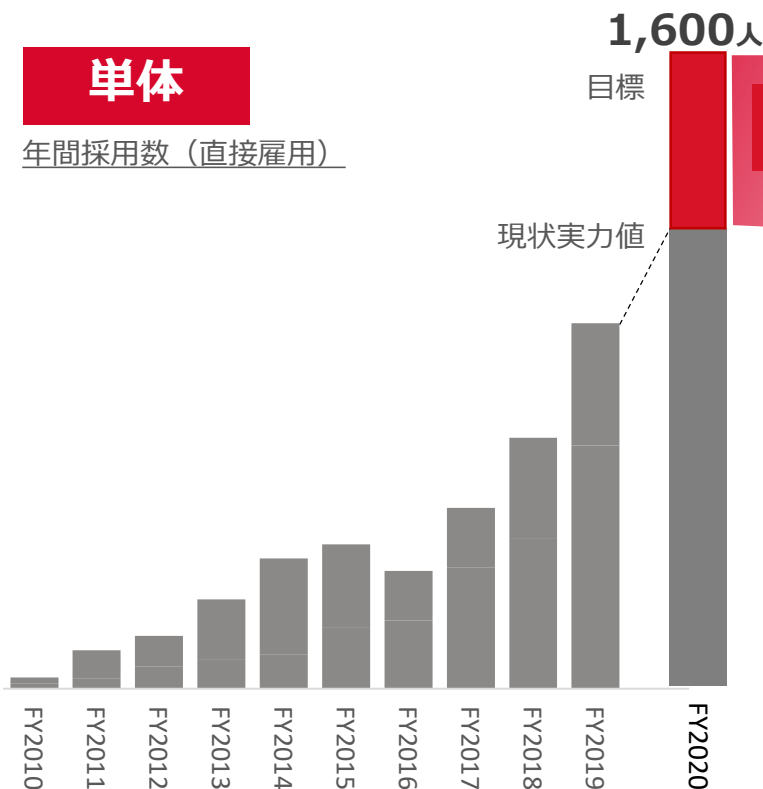
+

新たな採用ソース

人材確保母集団の形成

単体

年間採用数（直接雇用）

新たな
採用ソース

未

済

施策の種類

顕在層			潜在層
非IT活用	働き方改革	新規ターゲット層	
求人倍率 低業種 (元飲食、医療、 スポーツ等)	主婦/主夫層	外国籍人材	技術勉強会・ セミナー
新卒大量 採用	リモートワーク	プライムSIとの 人材交流	オウンドメディア ・SNS
第二新卒 活用	育児・介護従事者 ・ワーキングマザー	リファラル採用 徹底実施	人生の転機 婚活、恋活提携
マイスター/ 契約社員	定年70歳	地方採用	各レンジ別 LP
	役職定年者	マルチチャネル (採用広告、フェア)	CM/駅広告 タクシー広告

M&Aでさらなる
成長

これまでのM&Aのポリシーに引き続き、
新たなターゲットを開拓していく

～FY2019

FY2020～

パターン1

下請け構造脱却モデル/
技術特化 高付加価値企業

事業継承

優秀なエンジニアが在籍しているが事業継承に課題を抱えている中小IT企業。SHIFTのこれまで培ってきた「営業力」「人事・採用力」「標準化力」「経営リソース」をフル活用し、グループで事業拡大を進めていく。

ターゲット想定企業

- ・ 事業継承に悩む中小IT企業
- ・ 技術志向のIT企業

売上：5～20億円
粗利：20～30%

パターン2

大型プライムベンダー

SHIFTの品質保証のメソッドを、大型のプライムベンダーの案件で活かす。グループとして共に、プライム顧客、プロマネカ、技術力、サービスカの大幅向上を狙う。または、海外のピュアテストベンダーを取り込み、グローバル展開をはかる。

ターゲット想定企業

- ・ 事業会社の顧客を持つ大手プライムベンダー
- ・ 海外のピュアテストベンダー

売上：500億円前後
粗利：20～30%

パターン3

プラットフォーム事業

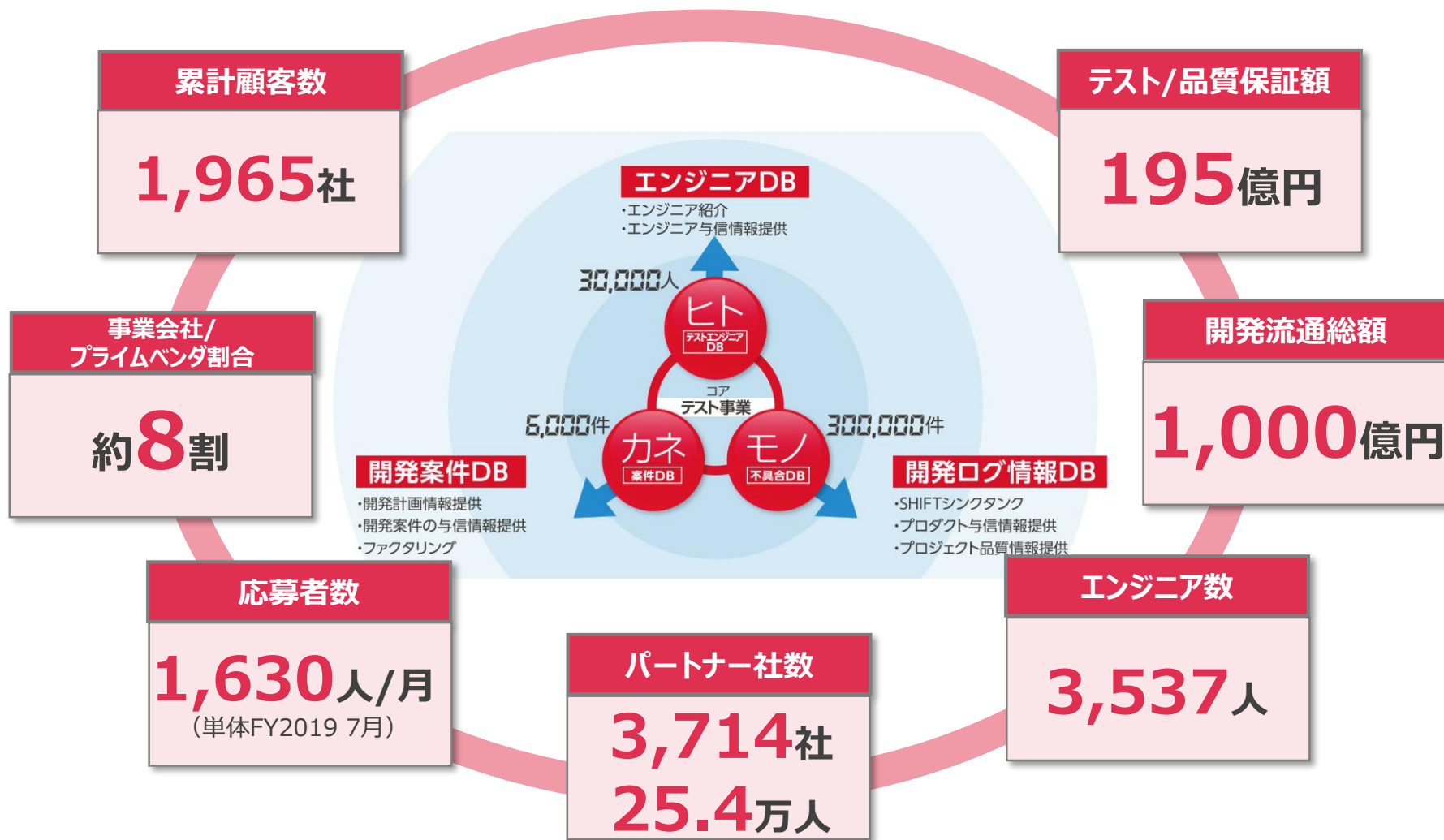
「エンジニア情報」「開発・案件情報」…などのIT業界におけるヒト・モノ・カネの情報を扱う企業と提携をすることで、プラットフォームを強化していく。

ターゲット想定企業

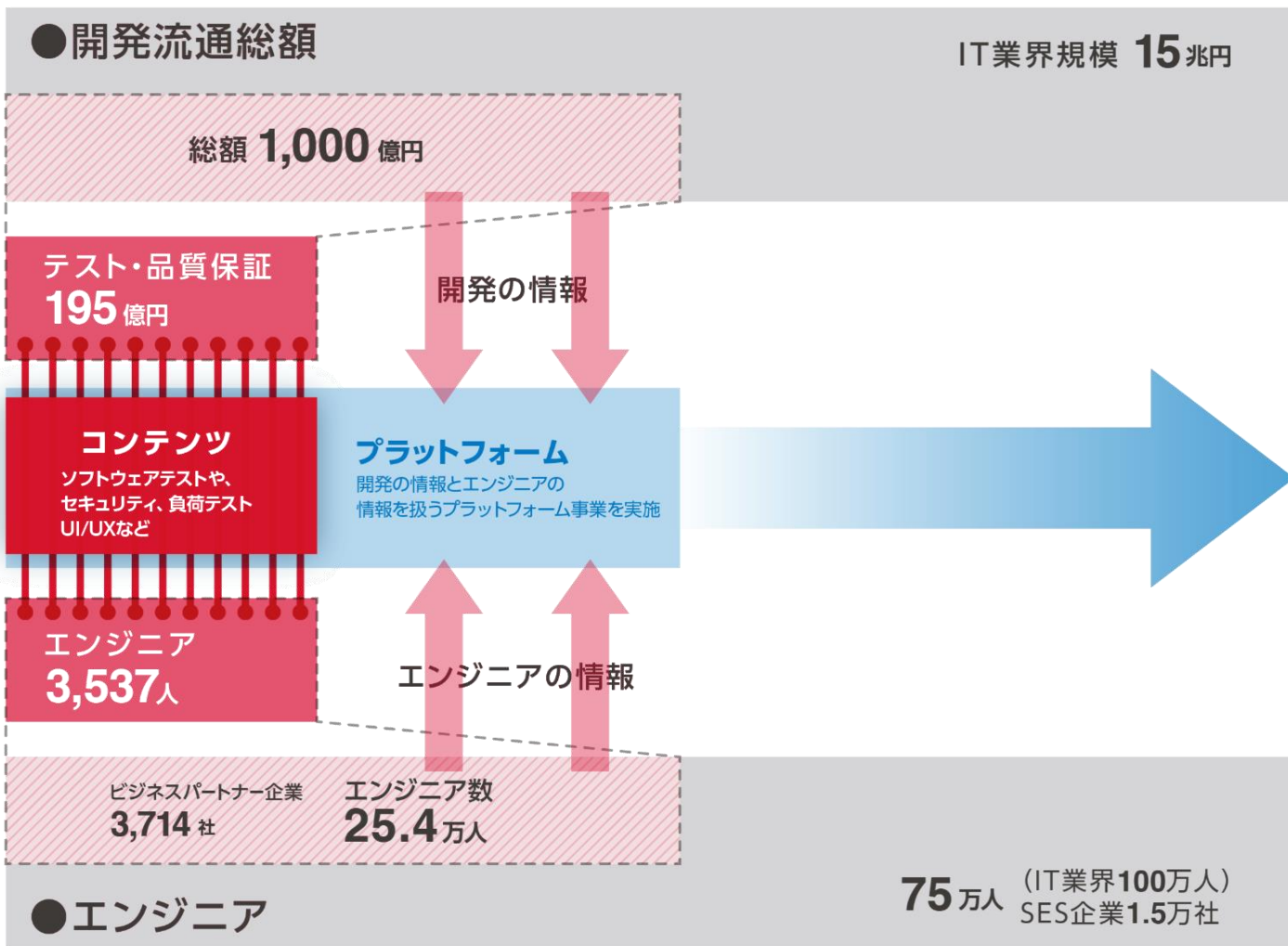
- ・ 情報を資産として事業を展開している事業会社
- ・ プラットフォームを持つ会社

売上：5～10億円
粗利：40～50%

3

プラットフォーム
事業への転換コア事業を実施していく中で、「人材」
「開発案件」など多くの資産が蓄積できてきた

3

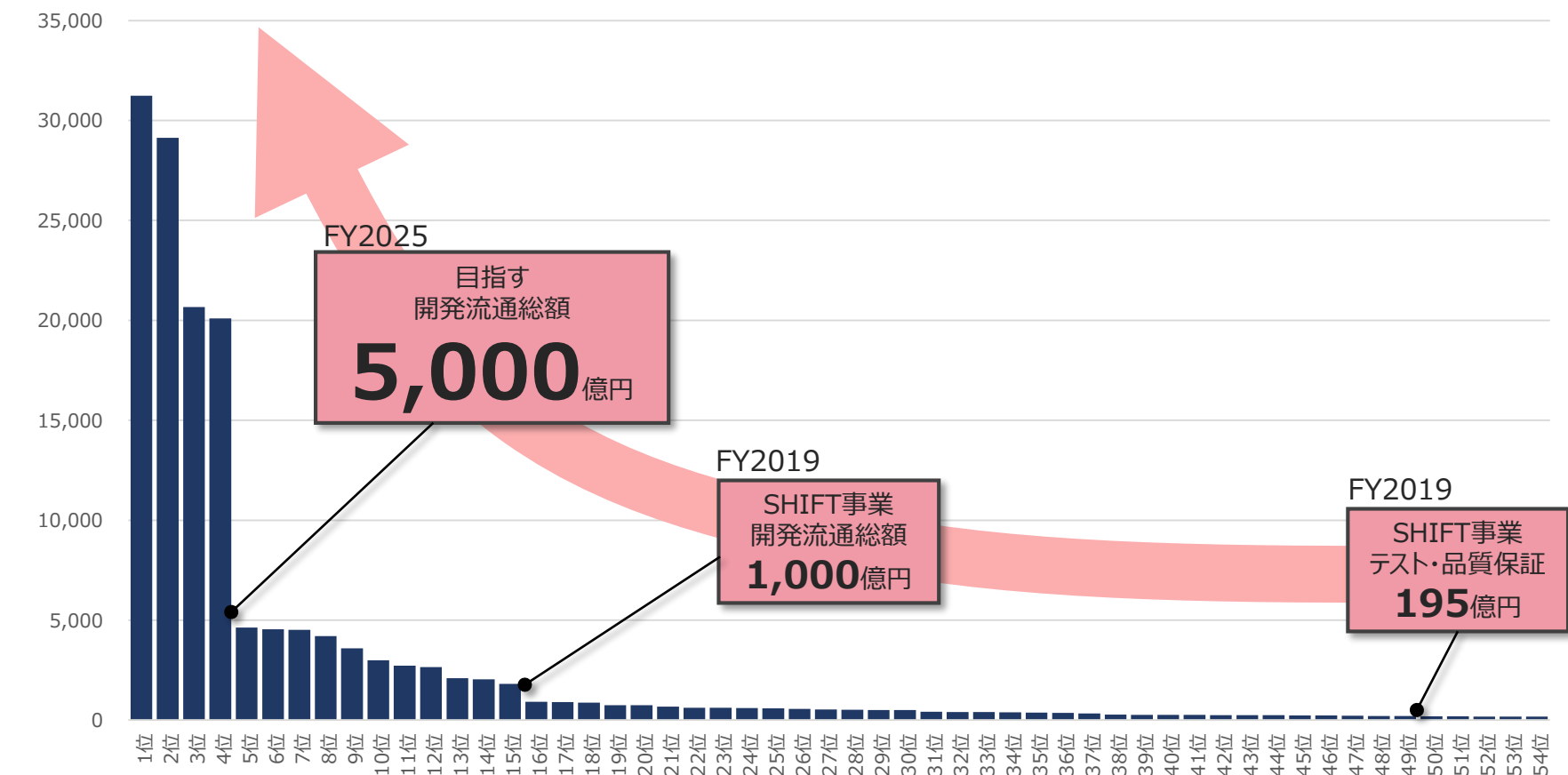
プラットフォーム
事業への転換蓄積した情報をもとに、開発流通総額と、
エンジニア情報からプラットフォームを構築

3

プラットフォーム
事業への転換

プラットフォーム事業への転換として、開発“流通”総額を
改めてベンチマークとし、5年後5,000億円を目指す

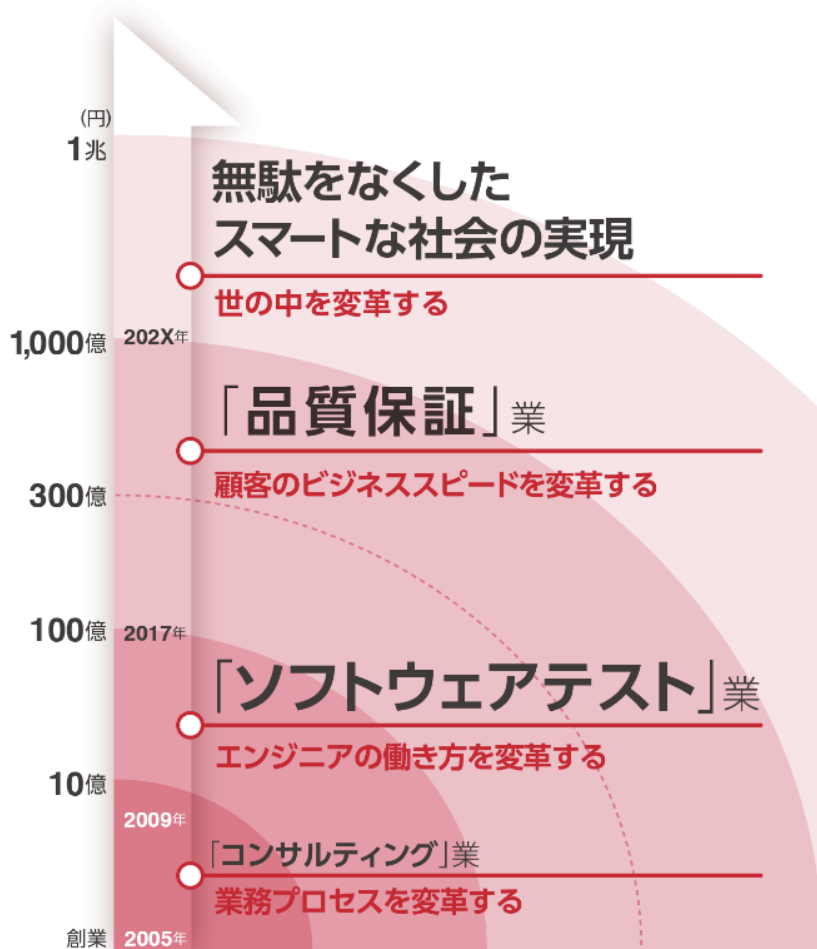
(億円)、IT業界開発“流通”総額ランキング（売上高ベース）



※メーカー系SI・外資系SI、国内中堅ベンダーのSHIFT独自売上調査

<https://gyokai-search.com/4-jyoho-uriage.htm>

「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

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)
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

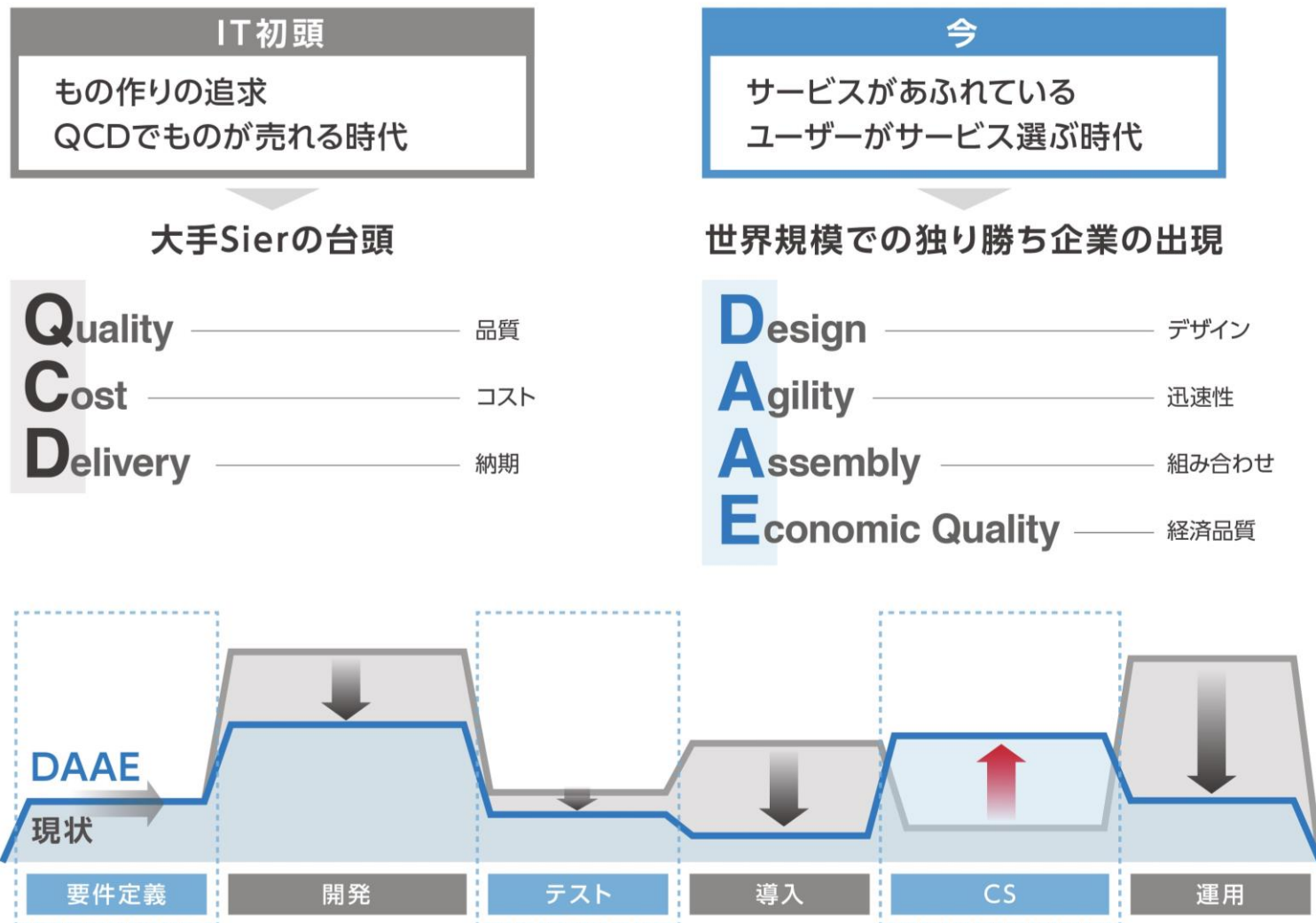
品質保証の圧倒的トップベンダー

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)
1,000億	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

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)
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

QCDに代わる新たな概念、「DAAE」構想の実現に向けて



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。



「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:3,829人 単体:2,432人 (パートナー・派遣含) 2019年8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TC】 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) バ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

2005年

2009年

2019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

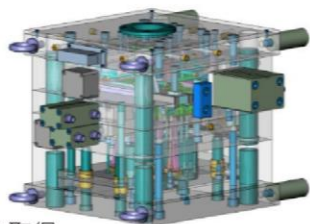
2000年4月～2005年6月

- ・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」



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10年連続成長中

2005年9月

- ・株式会社 SHIFT 創業

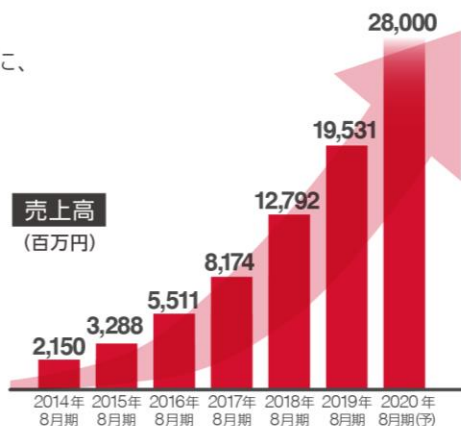
- ビジネスコンテストにひたすら参加
- 業務改善コンサルティングで業績を伸ばす

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

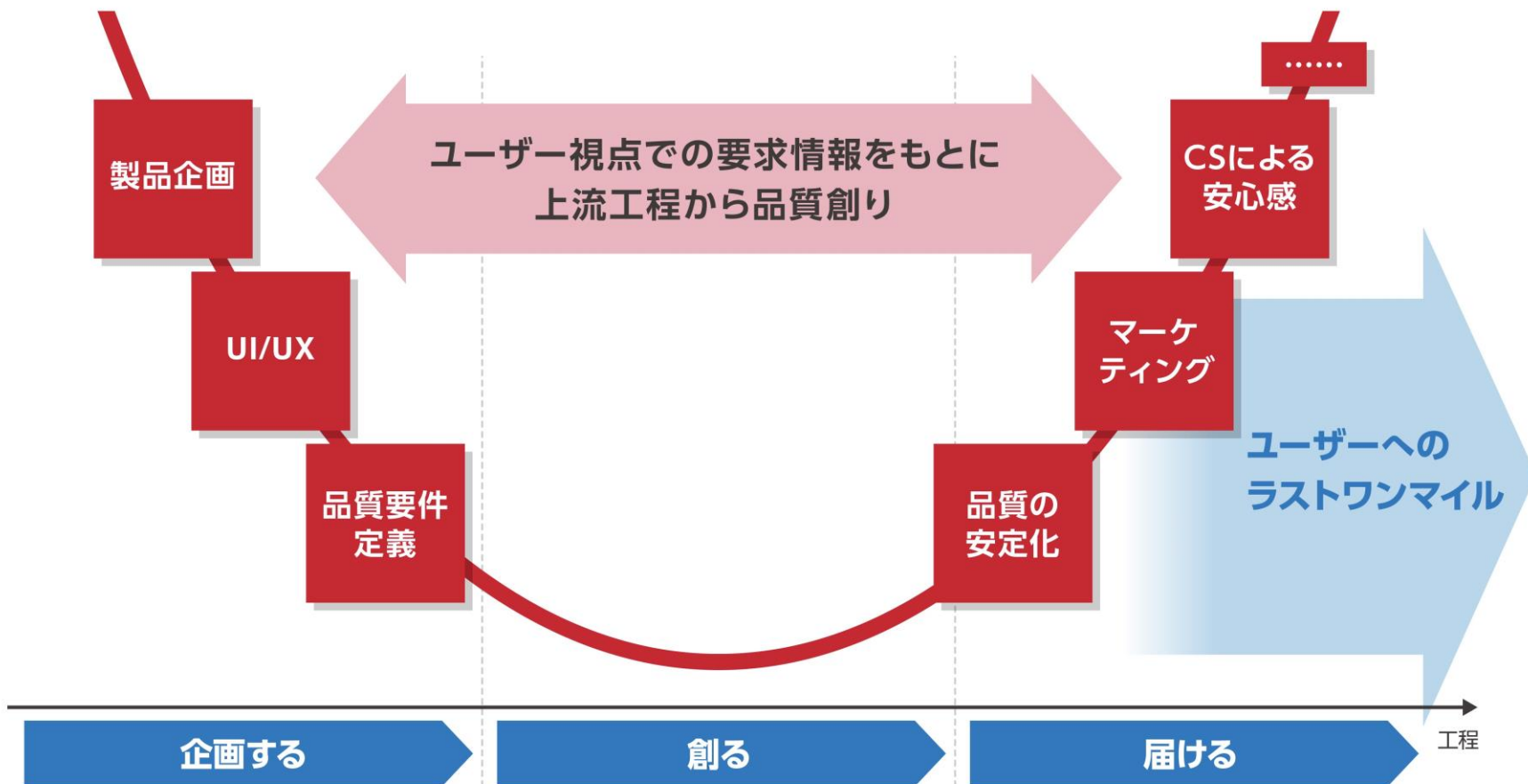
- ・東証マザーズへ上場

2019年10月

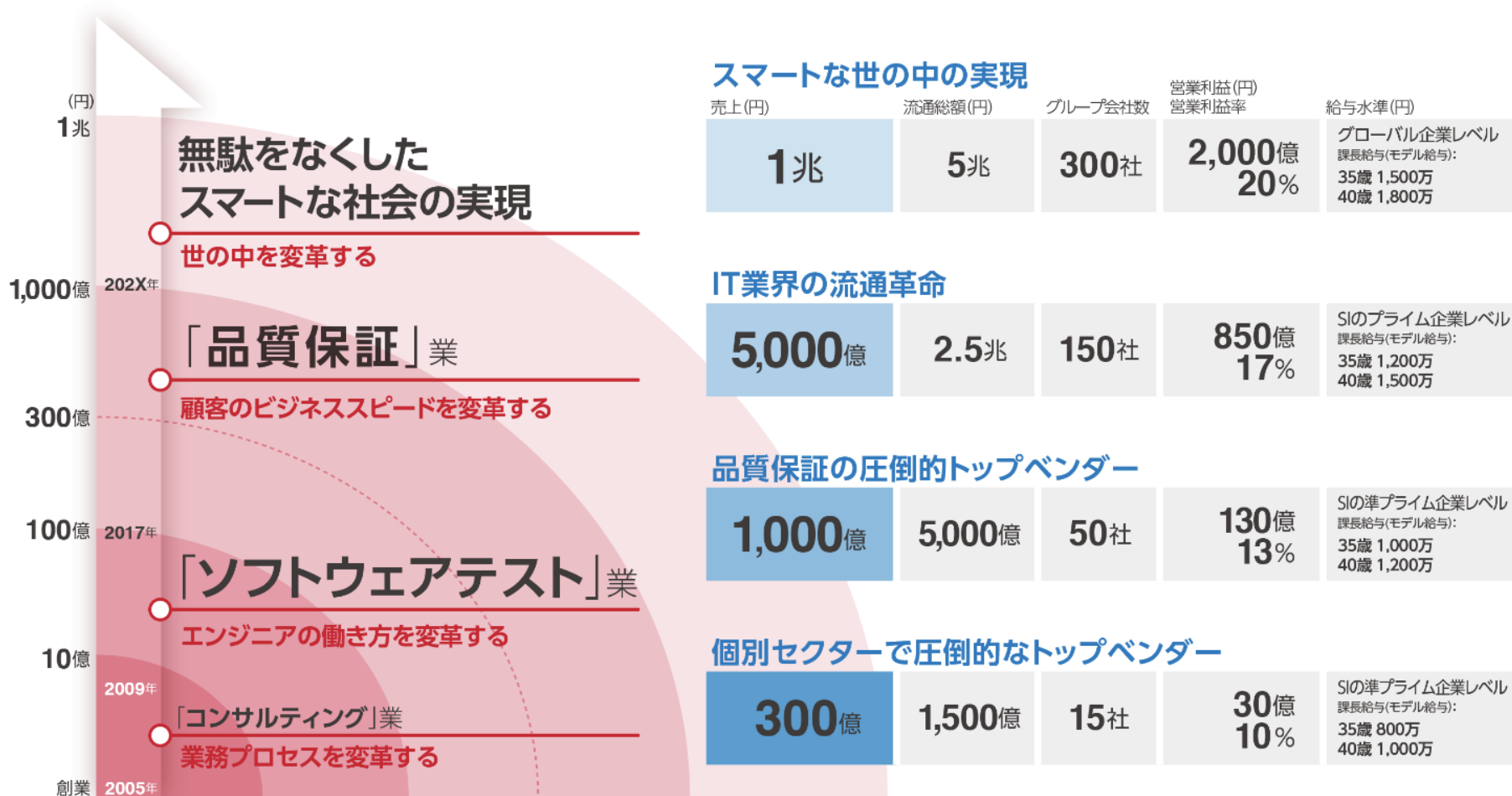
- ・東証第一部へ
上場市場変更

ユーザーに届く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

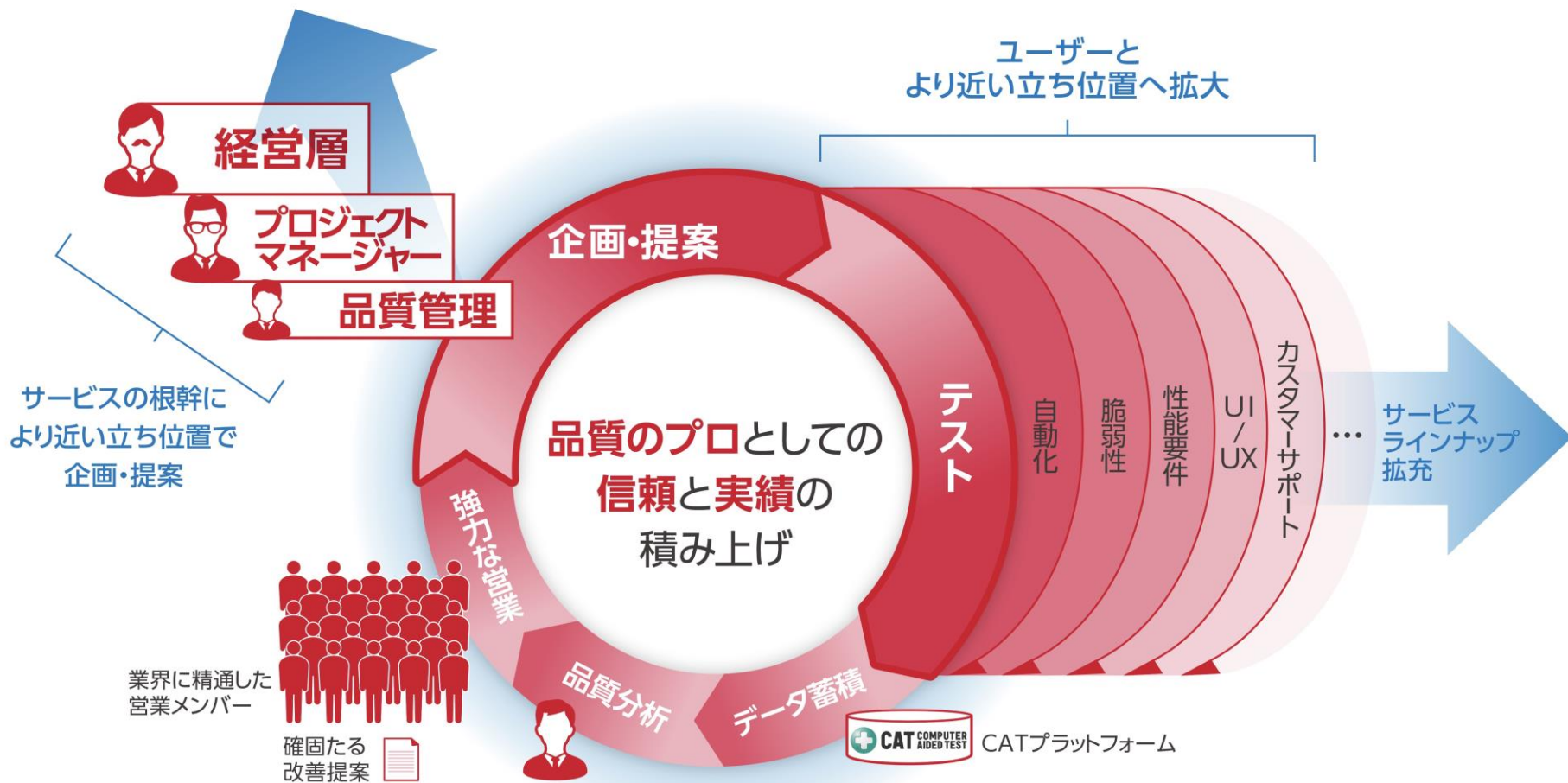
スマイルカーブの付加価値の高い両端をおさえる



「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

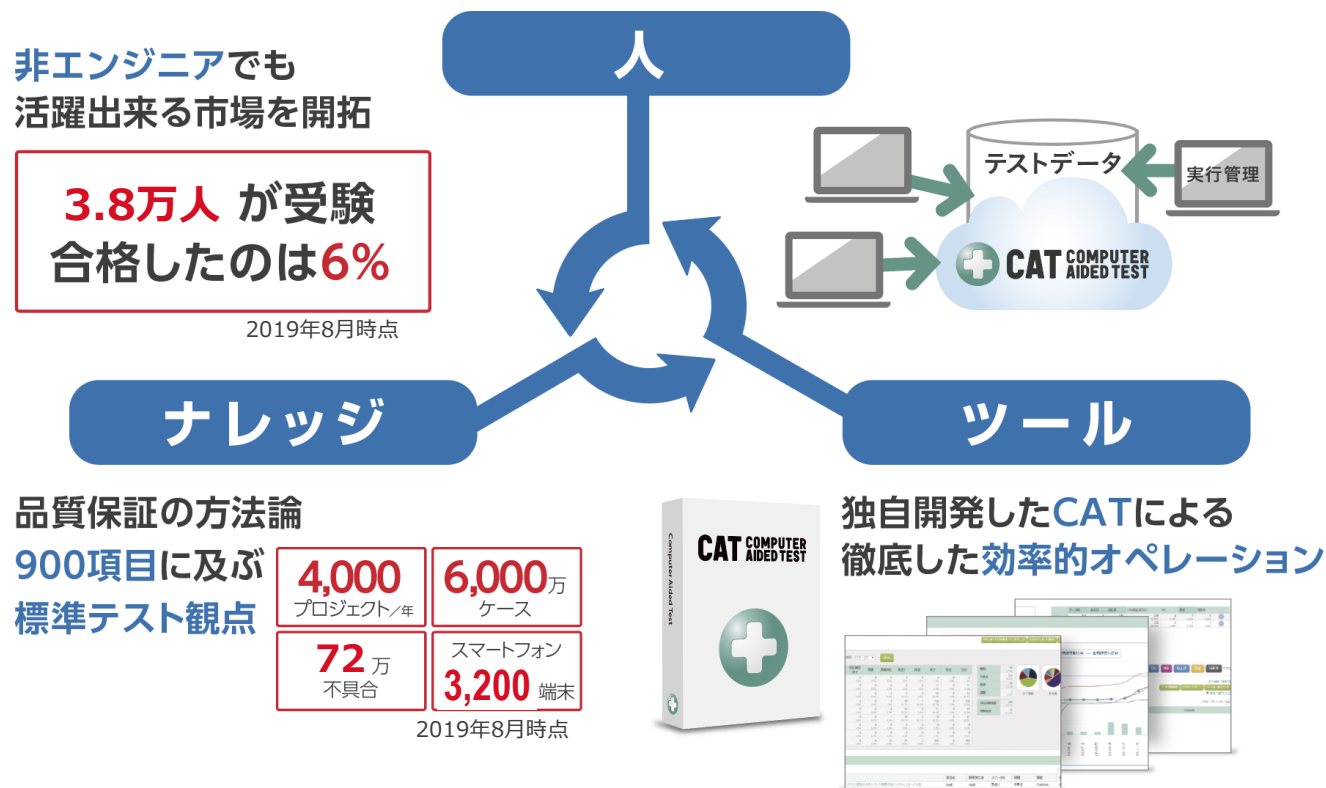


テストを基軸としたデータ蓄積・分析をもとに始まるグッドサイクルを回し続け、サービス強化と企業価値の向上を持続する



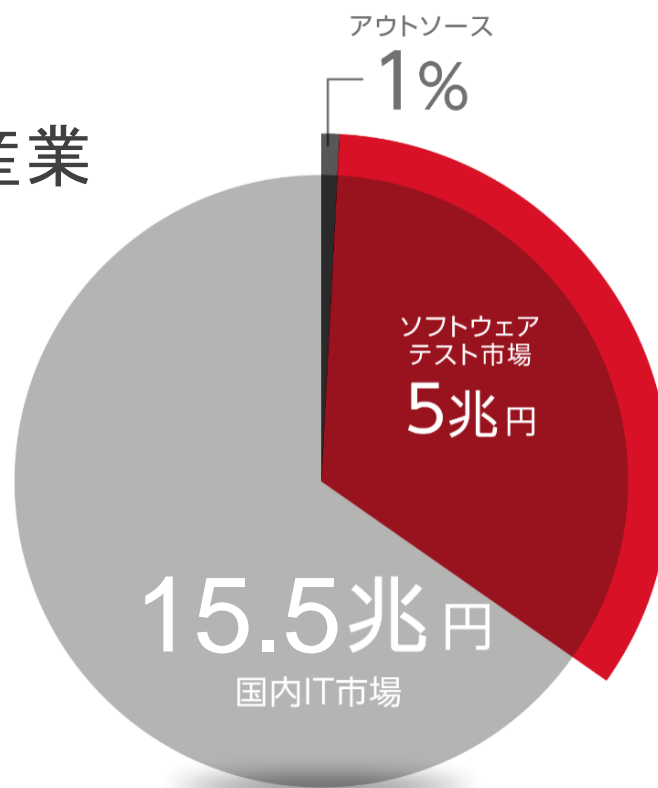
徹底的にしくみ化された組織の中で、
適性の高い優秀な人材が出す圧倒的なパフォーマンス

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**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 平成30年情報通信業基本調査（平成29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