

2020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)

2020年4月9日

4月5日発表のコロナ発症について

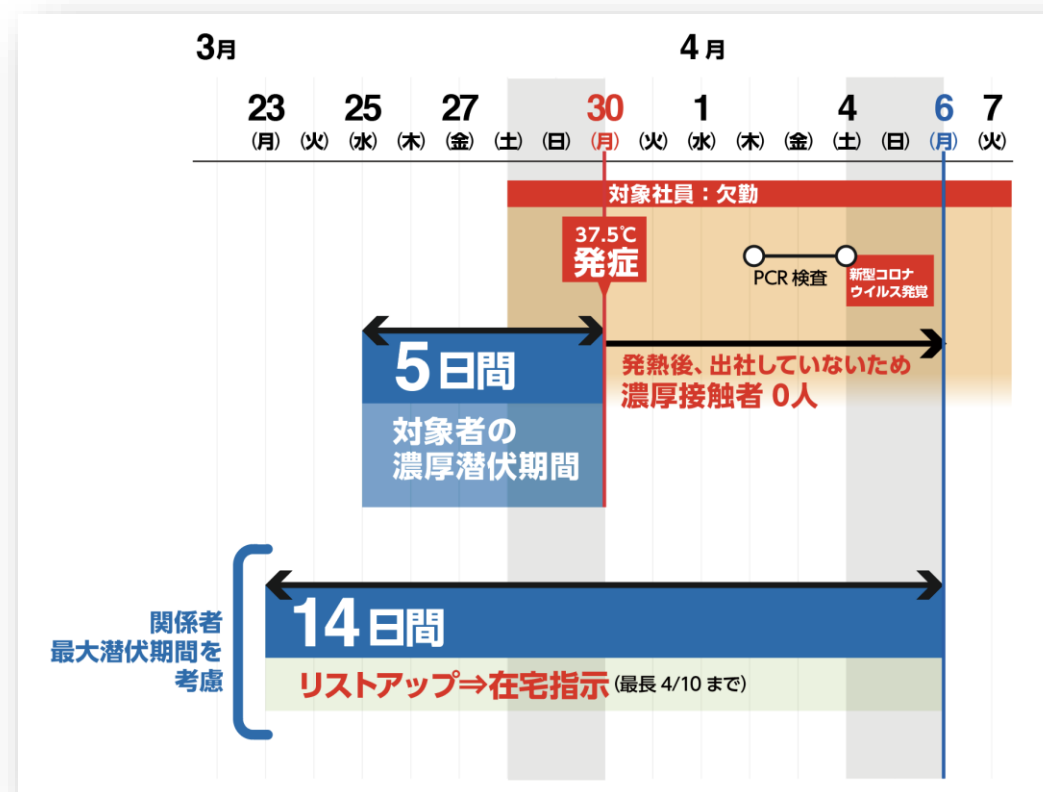
SHIFT本社勤務の社員に、4月4日（土）に、新型コロナウイルス感染が発覚

▶ 所管保健所による調査結果

- お客様、パートナー様、当社社員に濃厚接触者はなし
- 発症後、出勤の事実がないため、業務スペースの消毒は不要

▶ 自社判断による対応

- 業務スペースの消毒
2日に分けて2回実施
- 関係者（※）への在宅勤務指示



※関係者とは：感染者拡大を防ぐために、SHIFTが独自で定めたメンバー
感染者と、発症の2週間前から発症日までに、会議同席、会話をしたなどのかかわりを持つもの

SHIFTの対策

1月29日（水）、全従業員対象にした渡航履歴調査からSHIFTのコロナ対策が始まる
マスク着用義務化や、時間差通勤、対面イベントの自粛などに加え、以下の推進を徹底的に進める

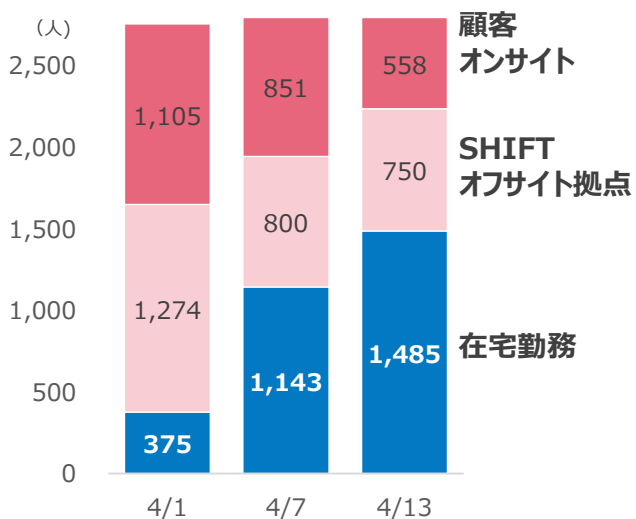
社内向け対策 毎朝の体温測定、報告

体調不良の従業員の即時把握



社内向け対策 在宅勤務の導入

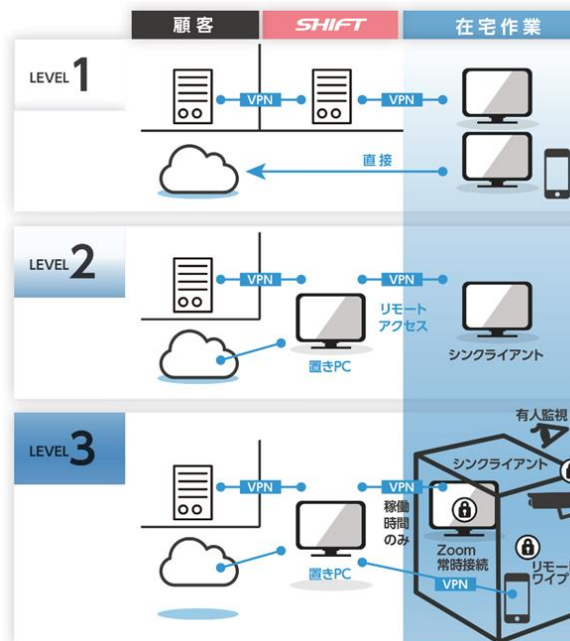
バックオフィス機能および、
お客様の許可を得た案件従事者



在宅勤務を徹底的に勧め、約53%程度に。ただし、顧客のセキュリティ環境や仕事の仕方・意識により、いまだ顧客オンサイト必須な業務が20%存在する

お客様向け対策 在宅勤務への提案

在宅勤務化に懸念を持つお客様へ、
3段階のセキュリティ体制提案



社外向け対策 国内最大級「危険手当」の導入

従業員の安心／安全を守る施策と、雇用の維持は最重要事項

環境レベル	新型コロナ 感染リスク無	精神的 リスク無	プライバシー 侵害無	手当
在宅作業 LEVEL 1	○	○ ・コンプライアンス	○ ・レポート ・ZOOM	—
在宅作業 LEVEL 2	○	△	○ ・ZOOM常時接続	—
在宅作業 LEVEL 3	○	×	×	4,000円/日 ・ZOOM常時接続 ・部屋の監視カメラ
オフィス作業 オンサイト	×	×	○	4,000円/日
オフィス作業 オフサイト	△	△	○	3,000円/日

- 1. FY2020 2Qおよび上期業績**
- 2. KPIの推移**
- 3. FY2020 アクション計画と上期成果**

1. FY2020 2Qおよび上期業績

**FY2020
事業方針**

「SHIFT300」の最終年度として、人材の採用拡大を重点課題とし、顧客領域の新規開拓と深耕、サービスポートフォリオの継続的な拡充と強化により、さらなる企業価値向上と事業成長を推進

FY2020 2Q連結業績

- ・採用活動の加速と、エンジニア単価の継続的な向上が売上高の成長をけん引
- ・顧客の大型化、上流工程でのニーズ拡大などにより、エンジニア平均単価が継続的に向上
- ・上期におけるコロナウイルスの影響はなし

(単位：百万円)

売上高	売上総利益	営業利益
6,731	2,248	646
(YoY +55.9%)	(YoY +58.7%)	(YoY +291.9%)

人事戦略

採用力に加えリテンションの強化に成果が出始める

- 月間応募数、採用数ともに最高記録を更新
- 人事施策に成果が出始め、退職率が大きく改善

顧客開拓

SAP、通信関連の顧客開拓、売上拡大が進む

- SAP、通信関連の顧客開拓と売上拡大が進む
- 営業力の強化、営業活動を再定義したうえで、生産性の向上を継続的にモニタリング

M&A

SHIFTグループに3社が新たに参画

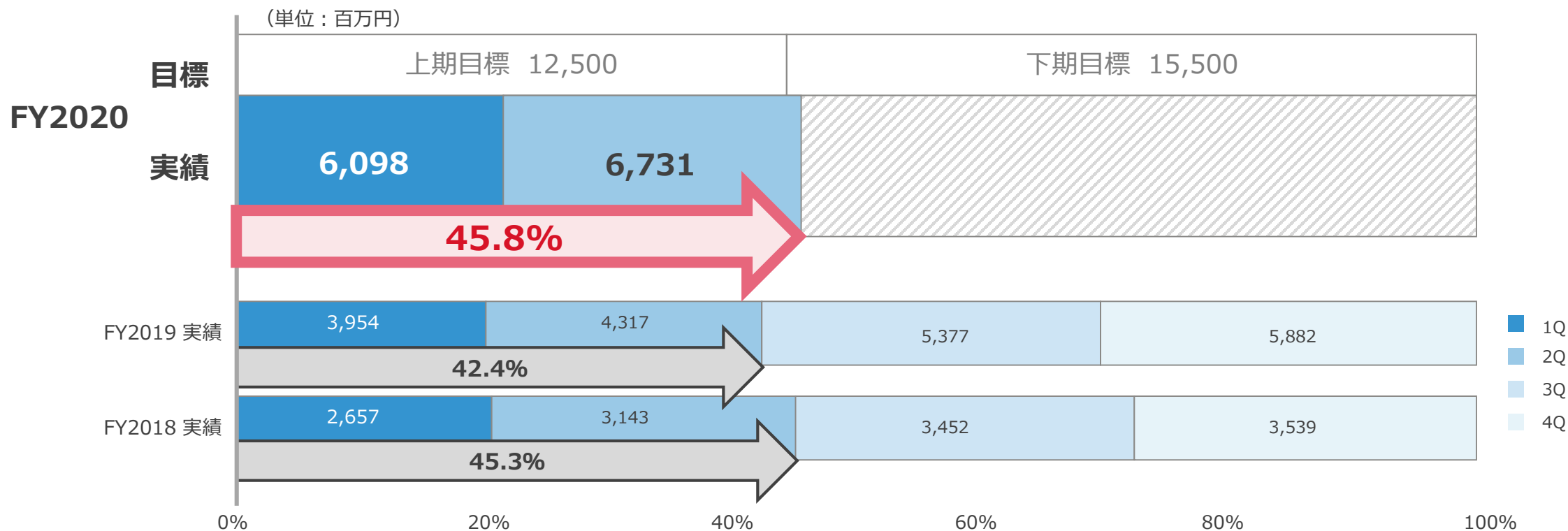
- 製品の「使い心地」を重視したデザイン、Web開発分野がさらに強化される
- 新たな工程の専門企業の参画により、サービス領域がさらに拡大、強化される

1Qに引き続き、売上総利益率を一定の水準に維持。売上高については、前年同期比1.5倍成長を継続

(単位：百万円)	FY2020 2Q	前年同期 (FY2019 2Q)		FY2020 上期	前年同期 (FY2019 上期)		業績予想 (FY2020 上期)
		実績	増減率		実績	増減率	
売上高	6,731	4,317	55.9%	12,830	8,271	55.1%	12,500
売上総利益	2,248	1,417	58.7%	4,202	2,686	56.4%	-
売上総利益率	33.4%	32.8%	0.6pt	32.8%	32.5%	0.3pt	-
販管費	1,601	1,251	27.9%	2,959	2,202	34.4%	-
営業利益	646	165	291.9%	1,242	483	156.7%	900
営業利益率	9.6%	3.8%	5.8pt	9.7%	5.9%	3.8pt	-
経常利益	662	159	315.2%	1,272	479	165.2%	900
税前利益	662	168	294.0%	1,272	492	158.4%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	371	68	443.9%	754	261	188.1%	520

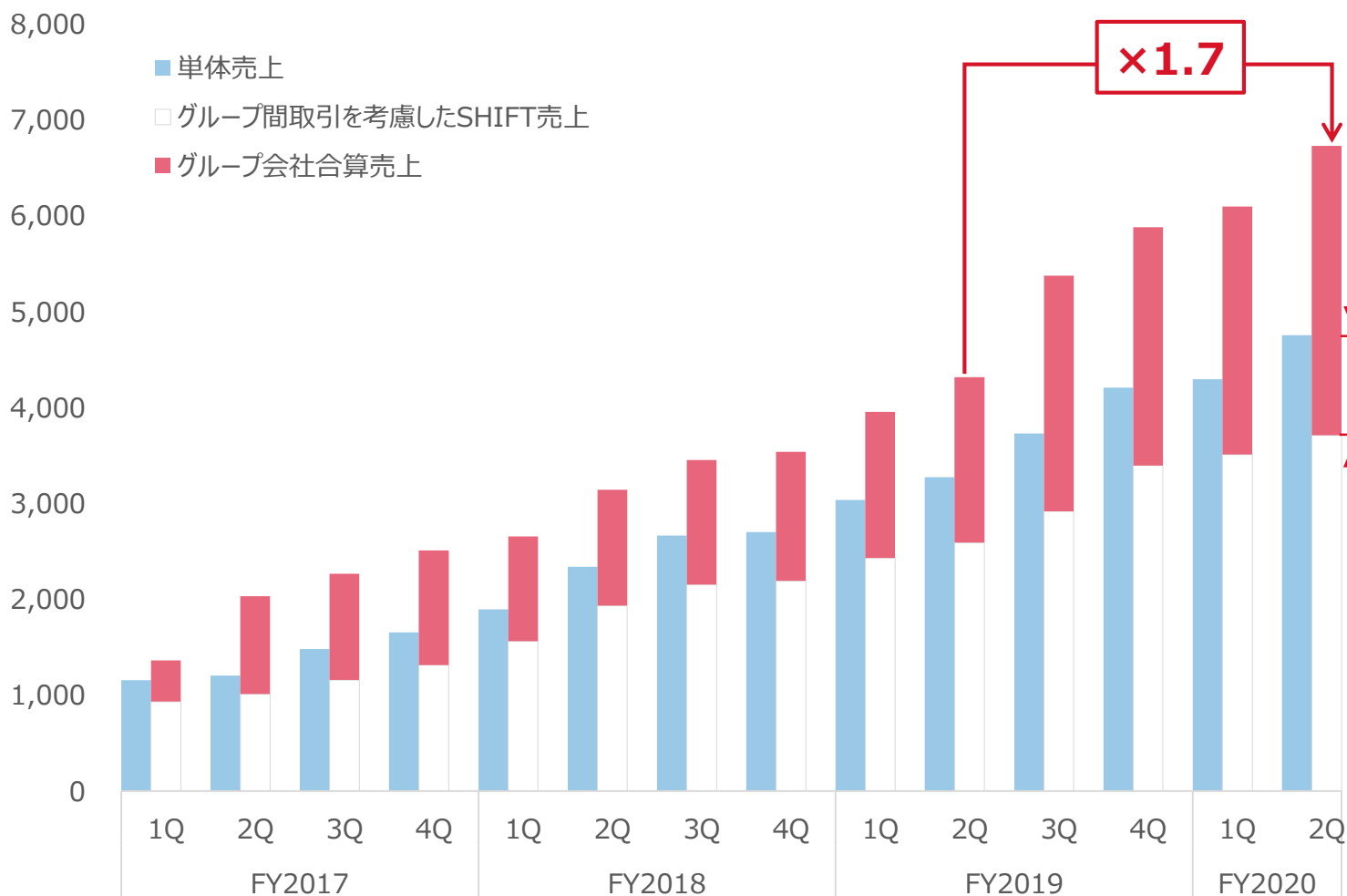
1Qに引き続き、直近3年において、過去最高の目標進捗率を達成。通期目標の売上高280億円達成に向け、順調に成長

直近3年の通期売上目標に対する上期進捗割合



四半期別単体／グループ会社合算売上

(百万円)



グループシナジーの創出

ONE-SHIFTでの大型案件の受注

現状の案件リーチ規模

約 **3億円**

営業連携により単価向上

▶ **エンジニア単価**

70万円程度 ▶ **250万円**到達

※平均167万円(2020年3月現在)

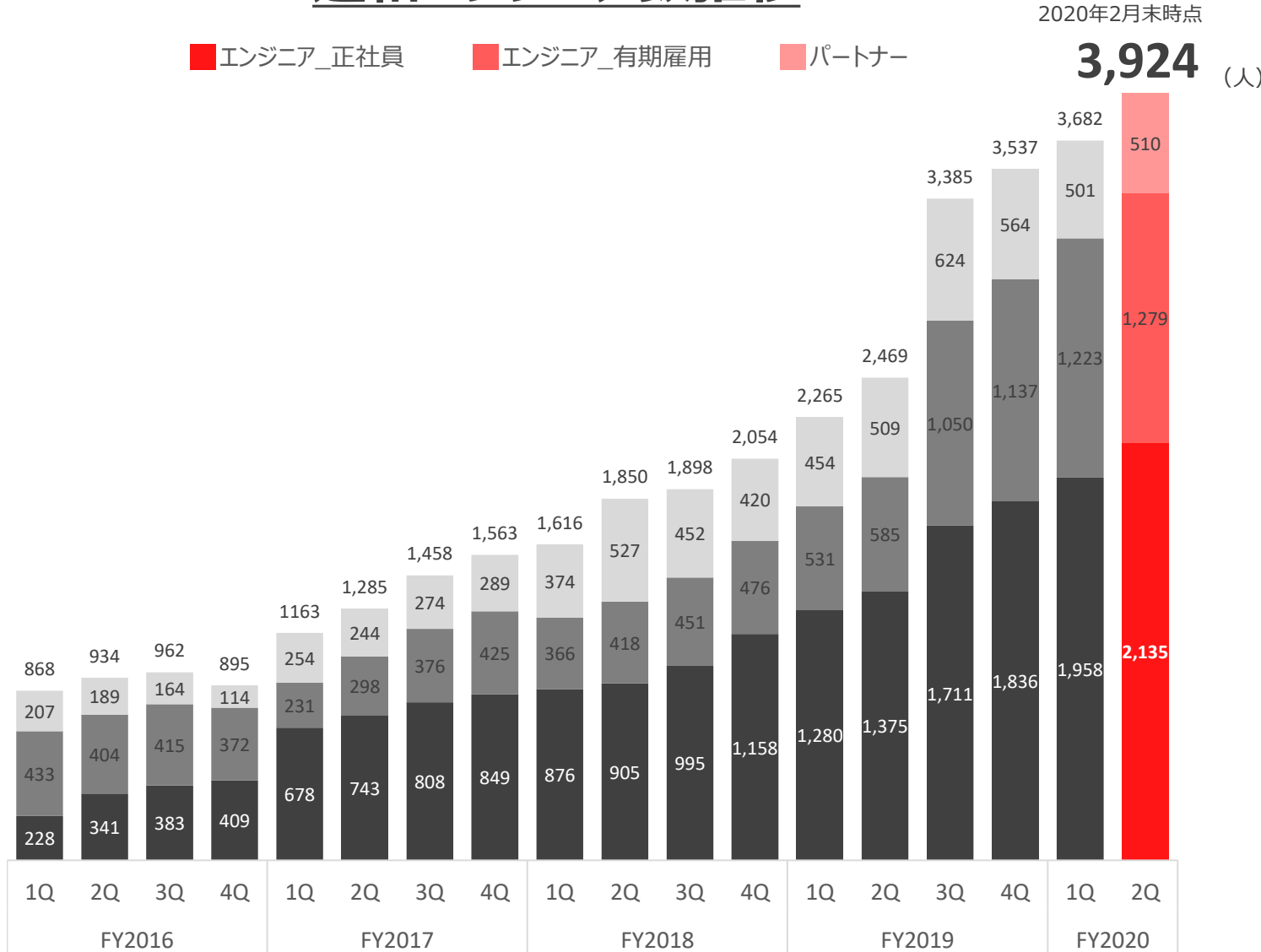
▶ **デザイナー単価**

100万円程度 ▶ **250万円**到達

※平均200万円(2020年3月現在)

連結エンジニア数推移

■ エンジニア_正社員 ■ エンジニア_有期雇用 ■ パートナー



エンジニアの正社員数が2,000人を突破

- ・1Qに実施した採用施策が功を奏し、直接雇用のエンジニア数が2,000人を突破
- ・新規グループ会社2社のグループ参画の効果もあり、エンジニア数は前年同期比1.5倍に
- ・応募者数が過去最多を記録。より大きな母集団から、SHIFTにマッチした優秀な人材に絞って採用することに成功

- エンジニア_正社員
正社員雇用のエンジニア（他社からの出向者含む）
- エンジニア_有期雇用
アルバイト、契約社員
- パートナー
自社リソース(正社員)が足りない場合に業務を担ってもらうSES企業のエンジニア

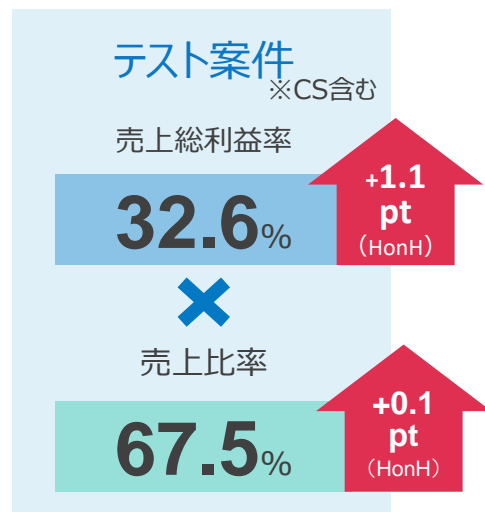
※ 末日時点での雇用契約が有効な人員数
※ バックオフィス的人数は含まない

FY2019下期と比較し、テスト案件と開発案件の粗利率が向上。高付加価値サービスの売上比率も拡大し、売上総利益率が改善

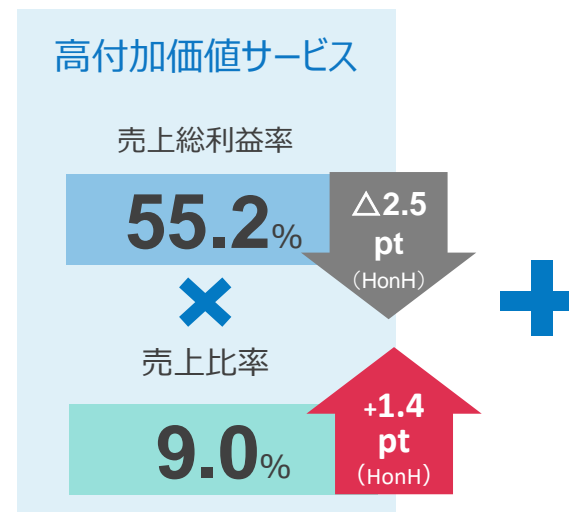
FY2020上期

(対FY2019 2H比)

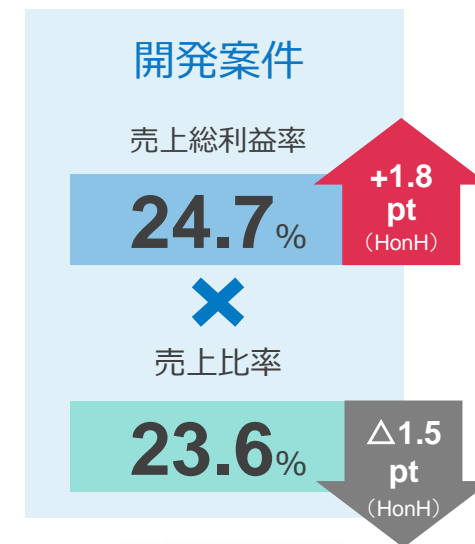
売上総利益率
32.8% \uparrow +1.4 pt (HonH)



+



+



人事評価制度が浸透、個人の生産性向上により、人員数は増加しつつも売上に占める人件費割合は、Y/Qともに減少。採用は引き続き積極的に推進

(単位：百万円)	FY2020 2Q		前年同期 (FY2019 2Q)			FY2020 上期		前年同期 (FY2020 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	741	11.0%	520	12.0%	42.6%	1,392	10.9%	1,004	12.1%	38.6%
採用費	401	6.0%	177	4.1%	126.3%	728	5.7%	402	4.9%	80.9%
広告宣伝費	34	0.5%	197	4.6%	△82.3%	48	0.4%	214	2.6%	△77.3%
地代家賃	79	1.2%	58	1.3%	37.1%	160	1.2%	113	1.4%	40.9%
支払報酬	68	1.0%	111	2.6%	△38.5%	117	0.9%	137	1.7%	△15.1%
のれん償却費	47	0.7%	28	0.7%	66.8%	85	0.7%	49	0.6%	73.0%
減価償却費	16	0.2%	12	0.3%	33.4%	31	0.2%	28	0.3%	11.4%
その他	211	3.1%	146	3.4%	44.6%	395	3.1%	251	3.0%	57.1%
合計	1,601	23.8%	1,251	29.0%	27.9%	2,959	23.1%	2,202	26.6%	34.4%

下期以降の経営環境の変化及び成長に備え、1Qに引き続き健全性と成長性を維持

(単位：百万円)	FY2020 2Q	前年同期 (FY2019 2Q)		直前四半期 (FY2020 1Q)	
		実績	増減率	実績	増減率
流動資産	12,680	5,048	151.2%	12,074	5.0%
うち現金及び預金	8,509	2,511	238.8%	8,508	0.0%
固定資産	3,345	2,335	43.2%	2,991	11.9%
総資産	16,026	7,384	117.0%	15,065	6.4%
流動負債	4,323	2,561	68.8%	3,665	17.9%
固定負債	2,076	1,830	13.4%	2,121	△2.1%
自己資本	9,412	2,740	243.5%	9,006	4.5%
自己資本比率	58.7%	37.1%	21.6pt	59.8%	△1.1pt
新株予約権	1	1	△41.8%	1	△41.8%
非支配株主持分	213	249	△14.4%	269	△20.8%

参考値
2020年8月末における
見込み値 (概算)

ROE※
16%

ROIC※
12%

ROA※
9%

※純利益は2020年8月期、
通期公表値をもとに算出

FY2019から、緊急時を想定し、健全性を確保し成長を維持するための財務施策を実施 コロナショック下においても、より積極的な投資や各種施策を実施することが可能に

緊急時を想定した財務施策の実施

FY2019より、マクロ経済ショックを想定し、エクイティ及びデッドによる資金調達施策を実施してきた

さらに手元資金を強化するため新たに借入を実行

【実質手元資金】

BS 現預金 2020.2末	85.1億円
コミットメントライン 2019.11 設定	30.0億円
その他当座貸越枠	9.0億円
+	
新規借入実行 2020.4.9 公表	17.5億円

エクイティにより
約52億円を調達
2019.2公表

実質手元資金
約140億円
を確保

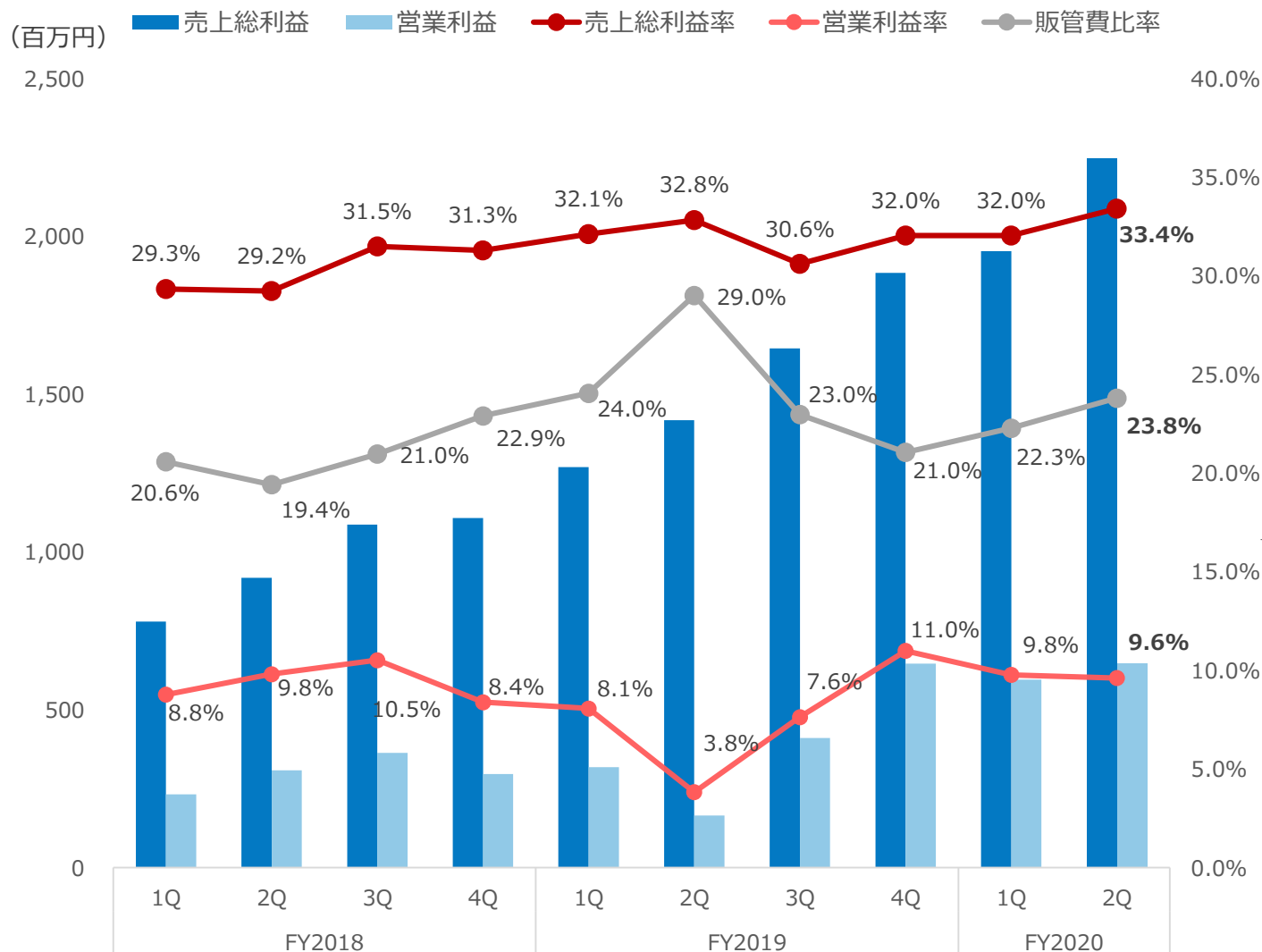
健全な財務基盤を維持

コミットメントラインを全て実行しても、
自己資本比率は約50%で健全性を維持

(単位：億円)	FY2020 2Q	FY2020 4Q (想定)
総資産	160	220
負債	64	114 ※
自己資本	94	103
自己資本比率	58.7%	47%

※ コミットメントライン及び当座貸越枠全額の実行を想定

四半期連結利益推移



下期以降の業界動向に向け準備

売上総利益

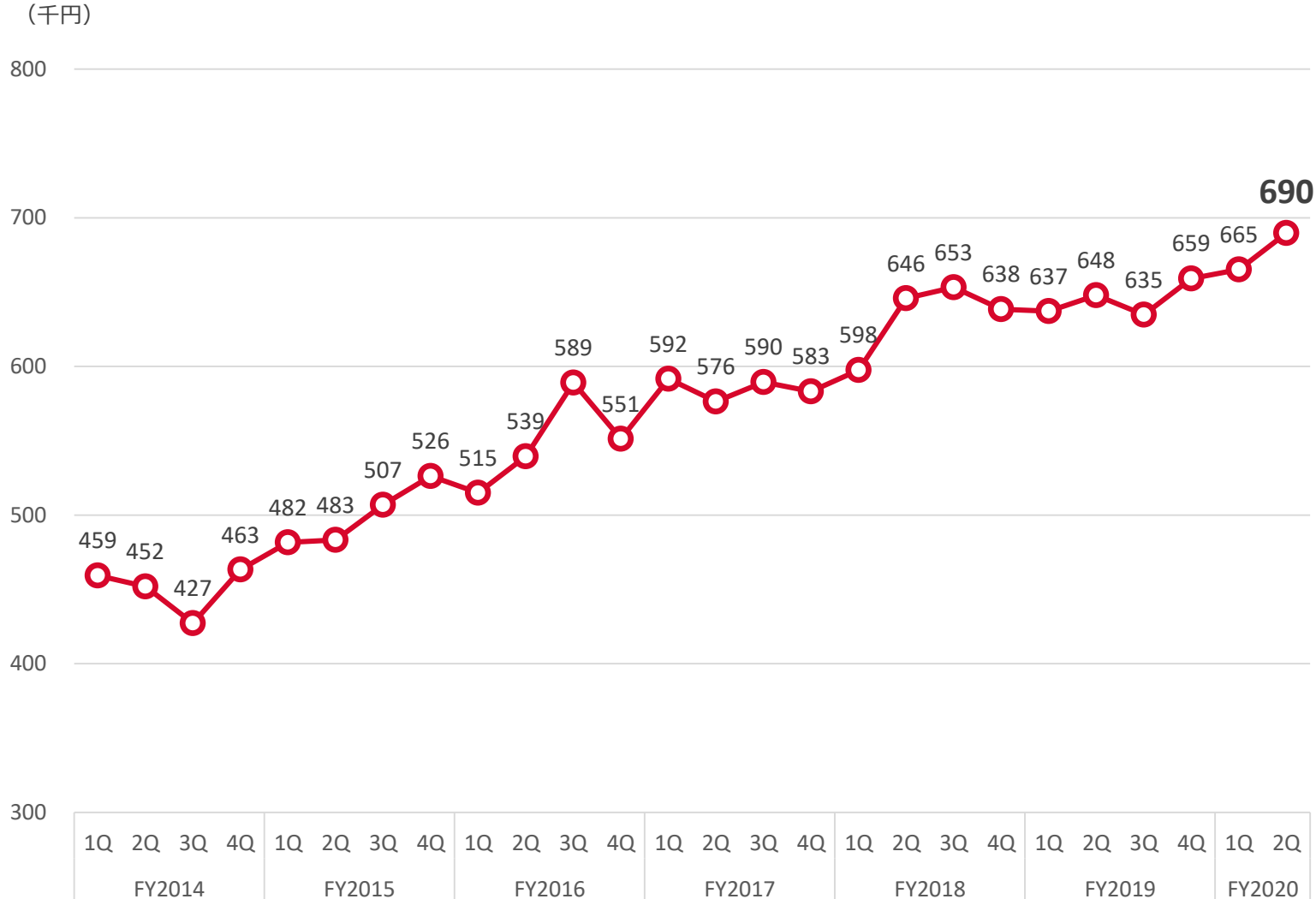
SHIFTでの継続的な粗利改善活動、稼働率の向上、エンジニア単価の向上、クロスセルの拡大などにより、過去最高の売上総利益率を達成

営業利益

採用活動の活発化により、1Qと比較し、わずかに減少も高水準で維持。下期以降に予定される積極採用や、コロナウイルスに伴う景気変動に備え、余剰資金を確保

2. KPIの推移

連結エンジニア単価の推移



過去最高値を記録

顧客の大型化が進む

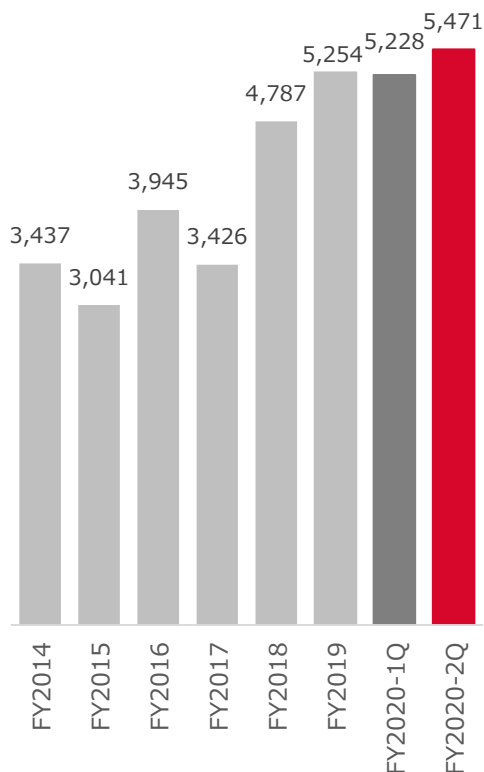
・1顧客あたりの売上高が拡大し、顧客の大型化が進む。顧客の大型化に伴い、より付加価値の高いサービスの提供が実現。エンジニア単価も上昇。過去最高値の更新に貢献する

上流からの参画案件が1Qに拡大したことで、2Qは顧客の大型化を達成。 エンジニア単価も引き続き上昇し、さらなる売上高上昇に向け成長を続ける

単体

顧客月額売上

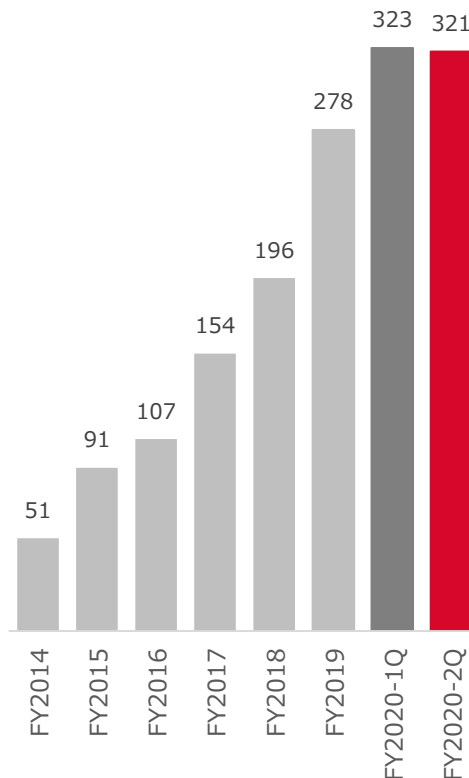
(千円)



※ヒンシツ大学・CATライセンス等のみの少額取引顧客は含めず
※FY2019 3Qより算出方法を検収基準へと変更したため過去の数値に変更があります。

月間取引顧客数

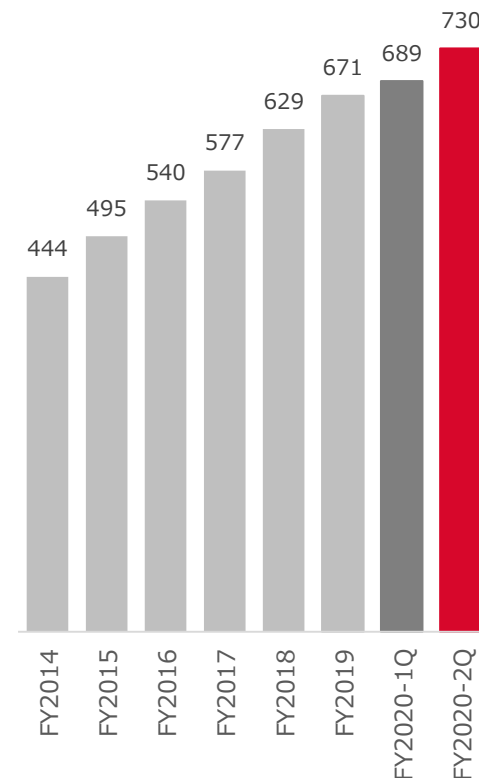
(社)



※ヒンシツ大学・CATライセンス含め全取引社数

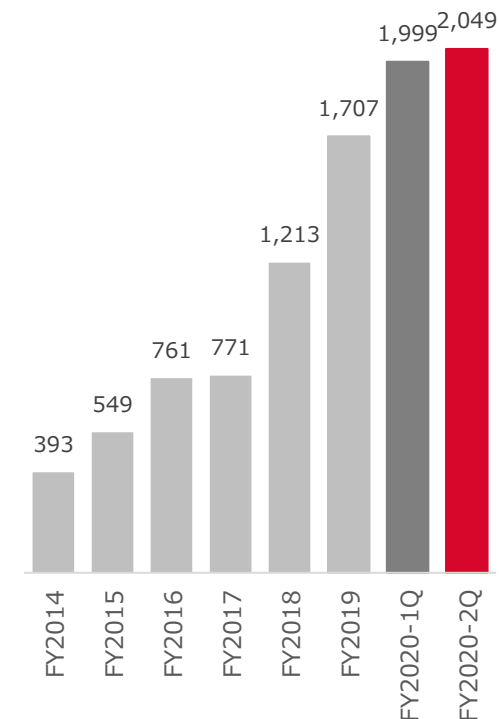
エンジニア単価

(千円)



エンジニア数

(人) ※Q内平均



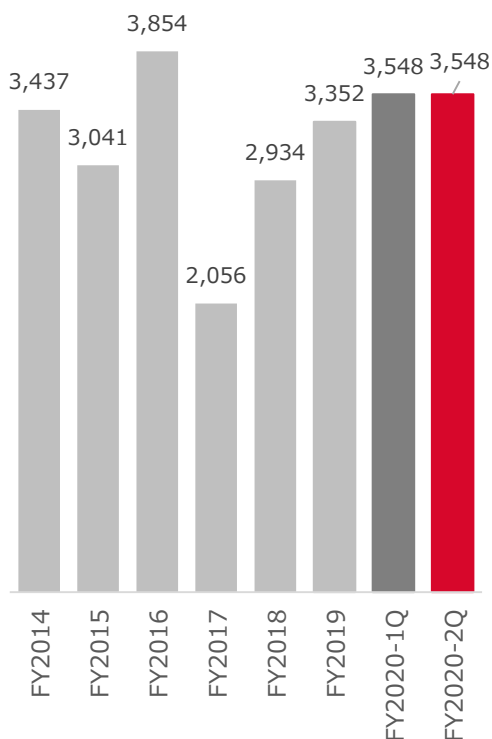
※社内技術開発エンジニア・教育期間中・CAT開発などは除き、週5日未満稼働人員は稼働率を乗じ算出

新規グループ会社2社の追加の成果もあり、月間取引顧客数が大幅に増加。下期以降は獲得した顧客の横展開に努める

連結

顧客月額売上

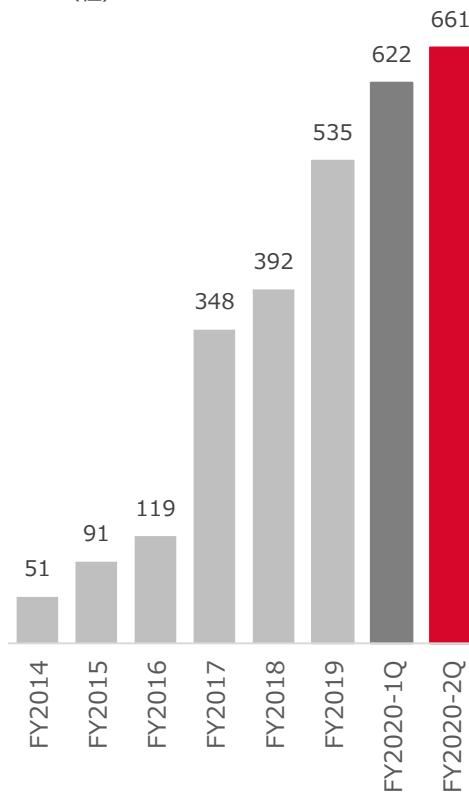
(千円)



※ヒンシツ大学・CATライセンス等のみの少額取引顧客は含めず
 ※FY2019 3Qより算出方法を検収基準へと変更したため過去の数値に変更があります。

月間取引顧客数

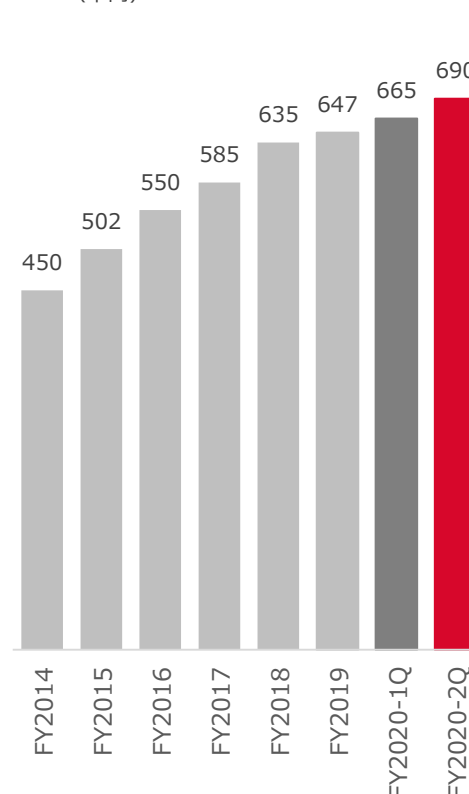
(社)



※ヒンシツ大学・CATライセンス含め全取引社数

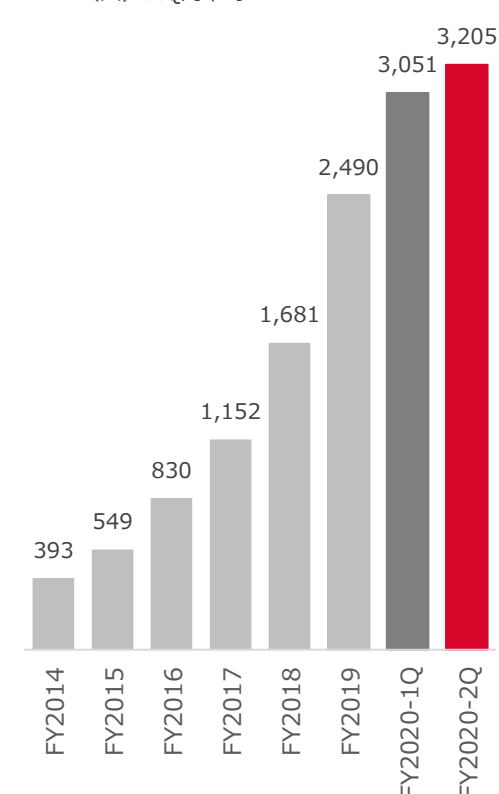
エンジニア単価

(千円)



エンジニア数

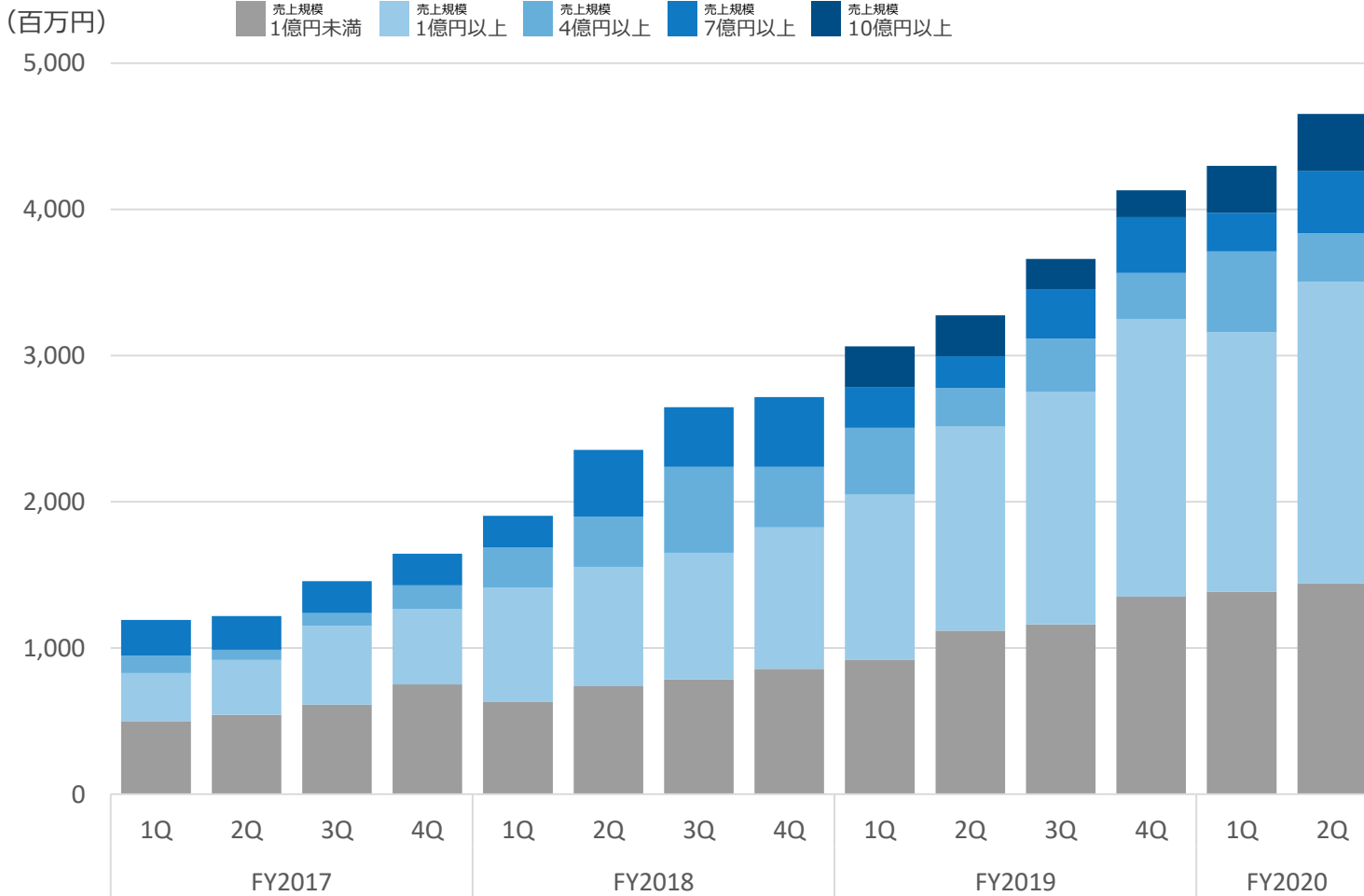
(人) ※Q内平均



※社内技術開発エンジニア・教育期間中・CAT開発などは除き、
 週5日未満稼働人員は稼働率を乗じ算出

顧客売上規模別売上高推移

単体



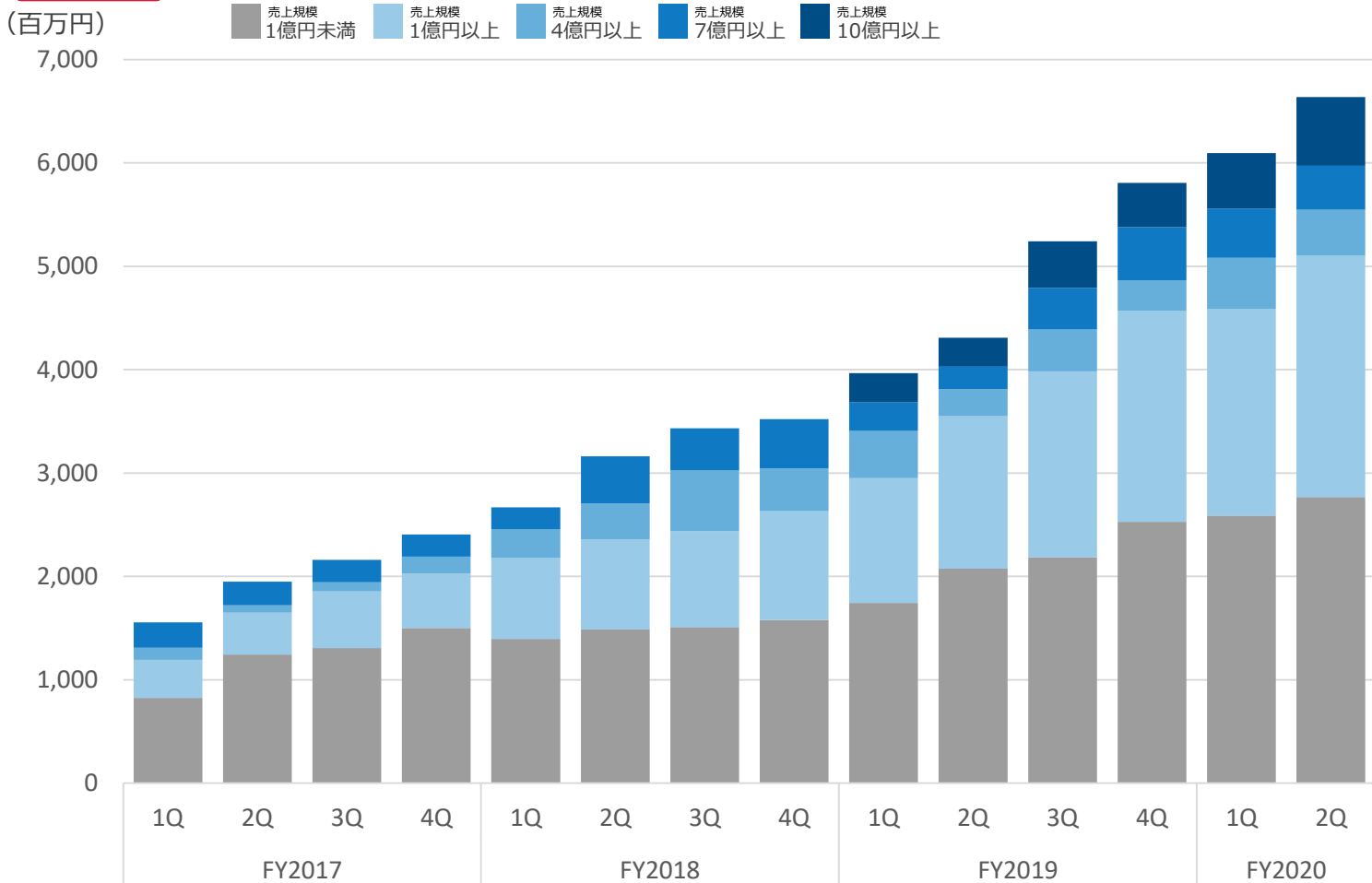
年間売上規模10億円以上の顧客割合が増加

大型顧客の獲得が順調

- ・金融／保険／通信／ERPなど、1Qに引き続きエンタープライズ領域における大型顧客を獲得。
- ・継続案件の増加により、顧客の大型化が進展
- ・SAPや5Gなど、IT業界におけるトレンドも幅広くカバー

顧客売上規模別売上高推移

連結



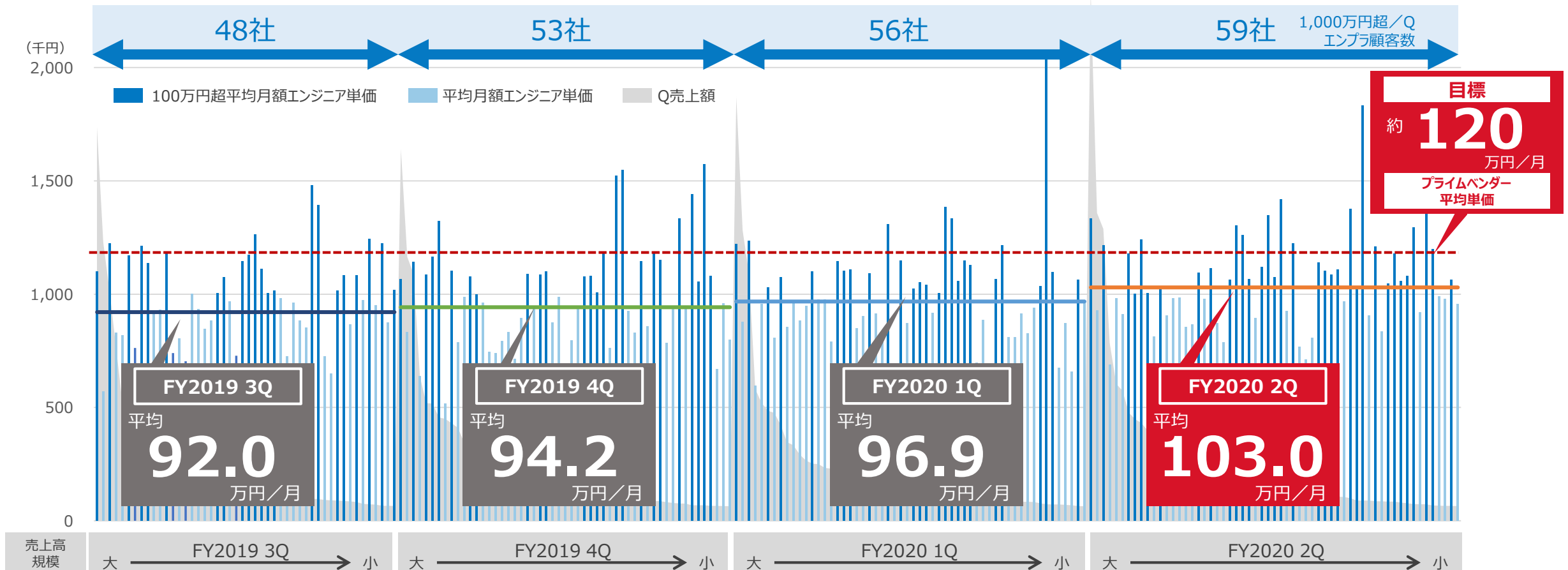
売上規模1億円以上の大型顧客の割合が増加

顧客の大型化

- ・継続的な顧客満足度の向上に努めてきた結果、エンジニア単価が上昇。比例して、1億円以上の売上を持つ大型顧客の割合が増加
- ・10億円以上の売上を持つ顧客の割合についても増加。クロスセルの促進による相乗効果で、グループ横断案件を継続して獲得

エンタープライズ領域の平均月額エンジニア単価が100万円を突破。既存顧客の深耕が進み、より付加価値の高いサービスが拡大

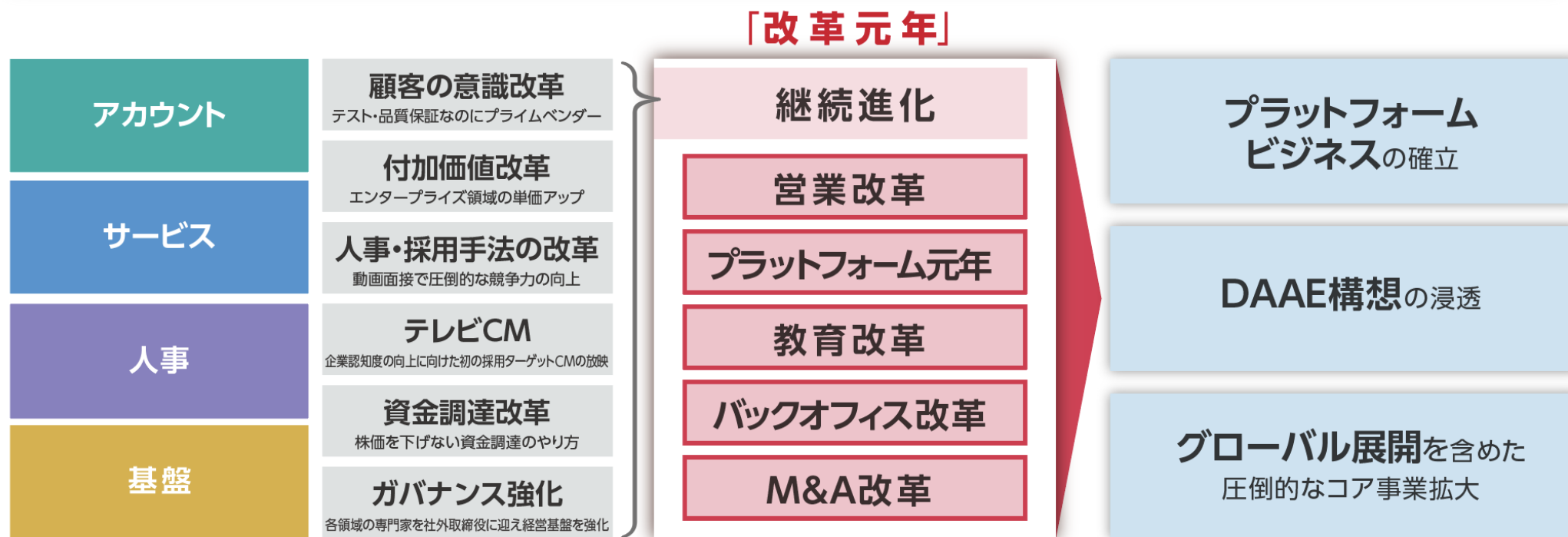
顧客別平均月額エンジニア単価（※エンタープライズ領域売上規模1,000万円/Q以上の顧客を対象）



3. FY2020 アクション計画と2Q成果

「SHIFT1000」に向けた取り組みを加速。様々な改革を推進

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	4,500人	5,700人	10,000人
目標達成年度	~FY2019	FY2020	FY2022	FY2025
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	

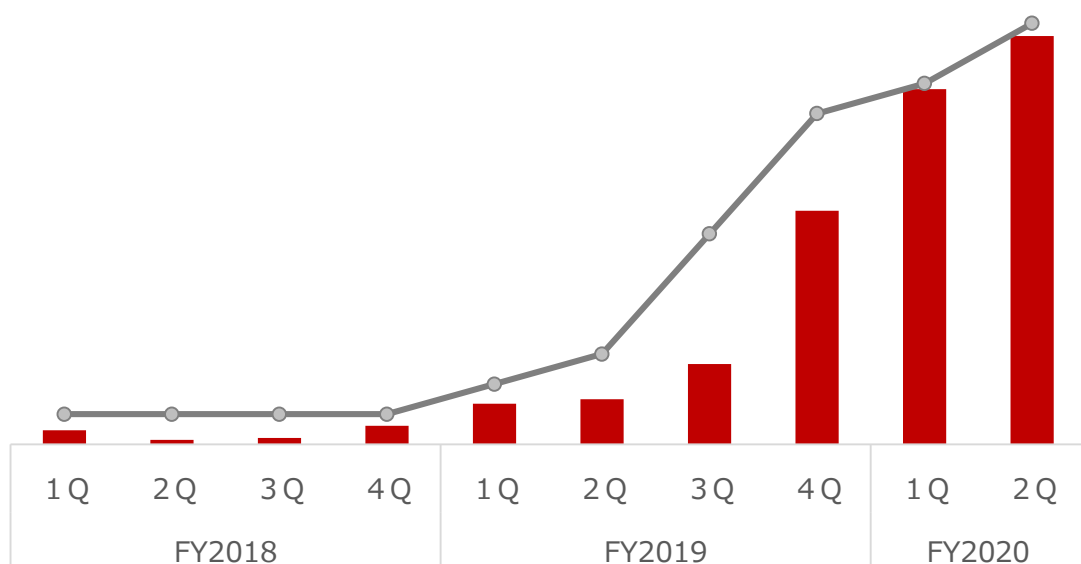


IT業界の主要トレンドをおさえることに成功。顧客数と1社あたりの売上高が、ともに大きく成長

SAP領域の売上と顧客数

DX,SAPサポート切れの対応に向け、枯渇してるSAPエンジニア対応で売上を順調に拡大中
サポート期間延長があったものの今のところ影響なし

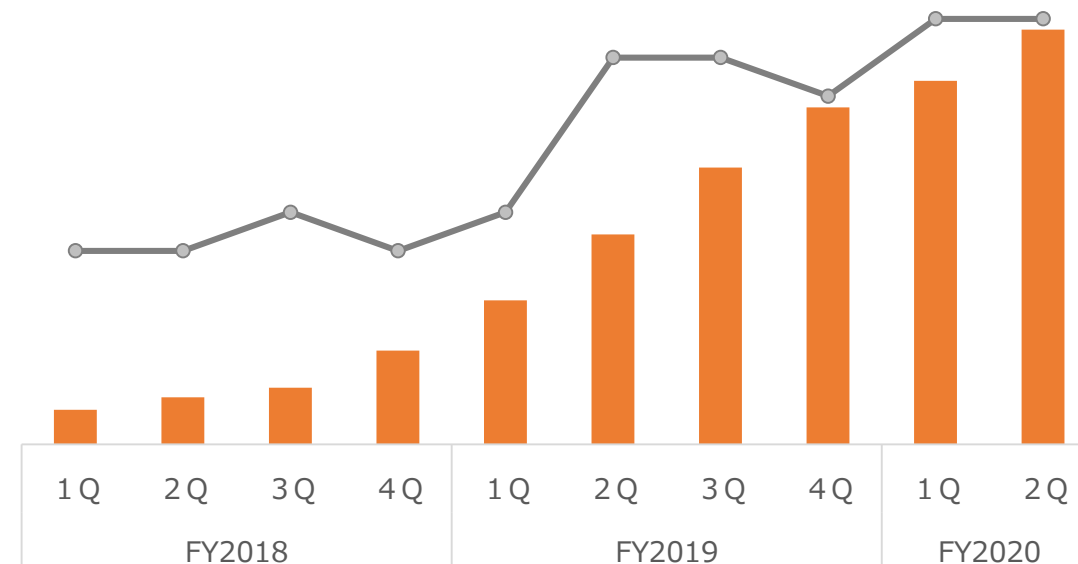
■売上高 ●顧客数



通信領域の売上と顧客数

5Gの導入に向け通信業界でのIT投資が加速。専門チームを立ち上げ、大手通信キャリアを攻略。通信業界内に偏りなく、品質保証サービスを拡大中

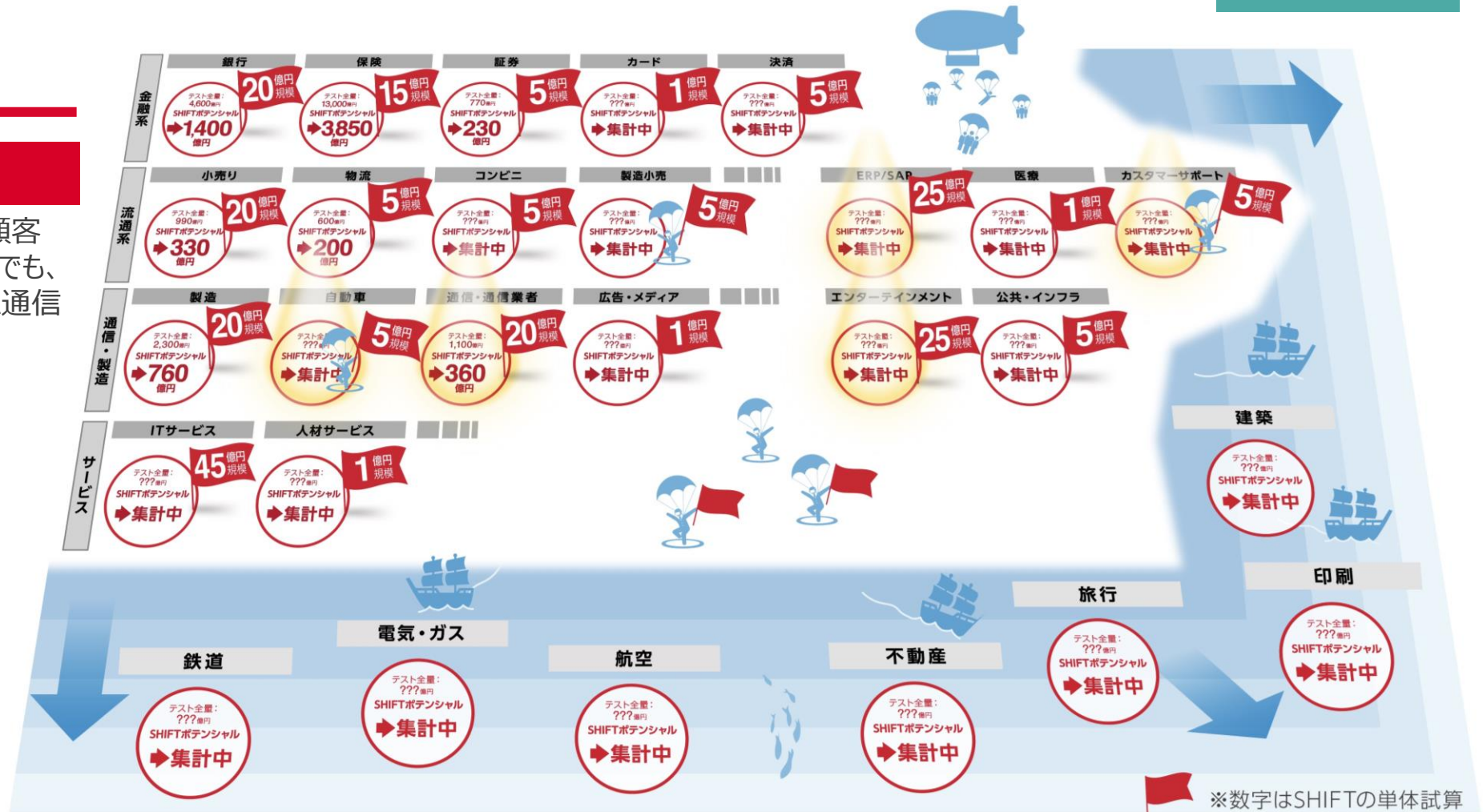
■売上高 ●顧客数



市場攻略マップ

顧客の深耕開拓

1Qに引き続き、金融系、流通系、の顧客深耕開拓が順調に進んでいる。その中でも、とりわけSAP領域、5G投資に関連した通信領域での顧客拡大が進んだ。



※数字はSHIFTの単体試算

サービス

DXに向けた新しいサービスの展開

DX推進企業向け
「DXクライテリア診断サービス」
 開始

※「DXクライテリア」は一般社団法人 日本CTO協会が提唱しているものです

株式会社レクターとともに、一般社団法人日本CTO協会の
 “DXクライテリア^(※)”を用いた、企業診断と
 改善コンサルをセットしたサービスをリリース



技術経営コンサルタント

その常識、変えてみせる。

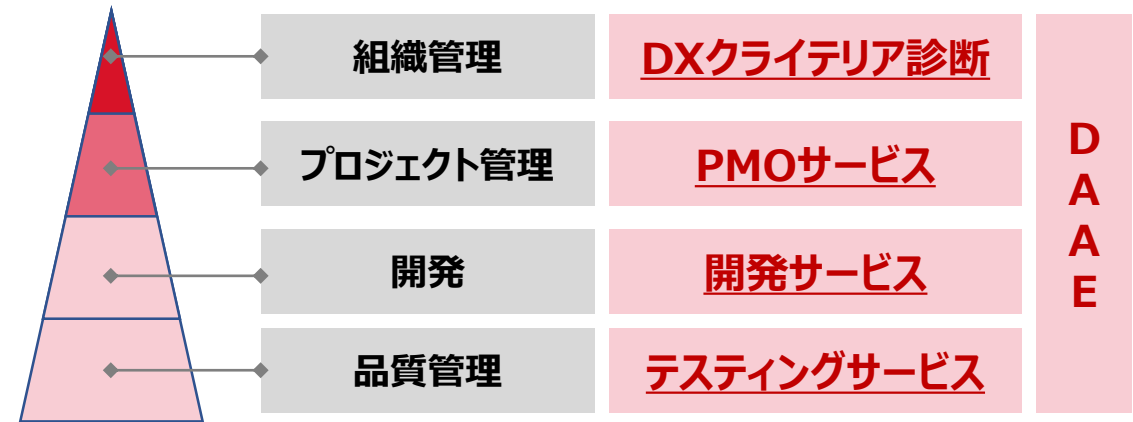


エンジニア

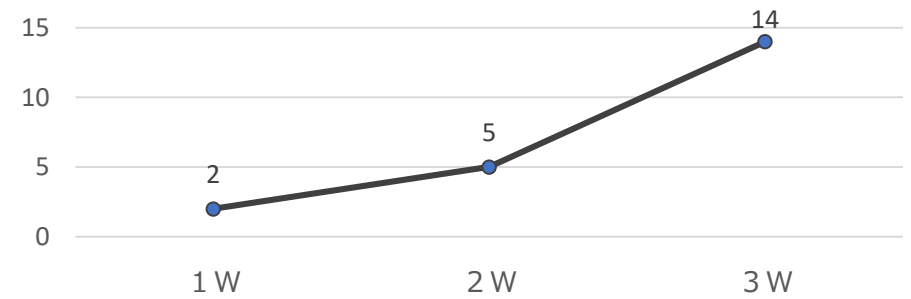
約4,000人

(※)DXクライテリア：DX Criteria ver.201912
 日本CTO協会が作成、公開している、企業がDX推進度を自己診断できるツールです。「チーム」「システム」「データ駆動」「デザイン思考」「コーポレート」の5テーマからなっており、8カテゴリー、320項目にて構成されています

より上流に向けたサービスの展開可能に



注目 サービスリリース後3週間 商談化企業 **14社**



サービス

エンタメ領域でのテスト専門企業として初、プロジェクト上流工程からの参画をついに開始。ニーズは大きく、加速的な拡大を目指す。

SHIFTグループ対応サービス



着手

NEW

NEW

企業成長に伴い、ESG的な観点での活動もさらに活性化 「スマートな社会の実現」へ向けた企業価値の最大化を追求する

これまでの取り組み

S

With : 地方自治体	With : 求職者	With : 中小企業	With : 投資家・株主	With : IT業界
<ul style="list-style-type: none"> 地方創生に貢献 高知県と宮崎県に子会社設立 	<ul style="list-style-type: none"> 国籍、年齢、性別、前職の経験を問わない採用手法 	<ul style="list-style-type: none"> 事業継承先の請負 	<ul style="list-style-type: none"> フェアディクロージャールールに則った対話 ESG開示の推進 	<ul style="list-style-type: none"> IT人材の創出 マーケットの創出 雇用の創出 給料の上昇 やりがいのある仕事の創出

With : 従業員・従業員の家族
<ul style="list-style-type: none"> 従業員満足度の向上 運動会、全社総会の参加率 残業時間、NPSの把握 グループ間の人材の流動性 メンタルチェック ふるさと納税 適切な給与体系 給与上昇率 保育園との提携 エンジニアの価値の上昇

With : IT業界
<ul style="list-style-type: none"> 顧客満足度の上昇 顧客の継続率

その常識、変えてみせる。

G

SHIFT



- ISMS取得
- 生体認証による執務エリアのセキュリティ管理

- 週次の粗利率確認

- E-learningの受講率100%徹底管理
- 二重派遣請負を防止するため法令遵守

- 予防監査の実施
- 不正が起きない仕組みの構築

- 年齢、職歴、専門性など多様な役員が在籍
- 過半数を占める社外取締役

- マクロ経済の変動に負けない財務基盤
- 不況負けしないたしかな価値の提供・追究

人事

採用の徹底強化


採用力 ナンバー1企業を目指して

・1Qに続きリファラル施策などが奏功し、単体での応募数は好調。グループ企業での採用総合力も増加し、月間でのグループ企業全体での入社者数は、4月 290名と過去最多を記録

日本で最もIT人材を採用する会社
3,000人/年規模

応募

月間応募者数 過去最多

2,274人 
(※ 単体のみ 2月)

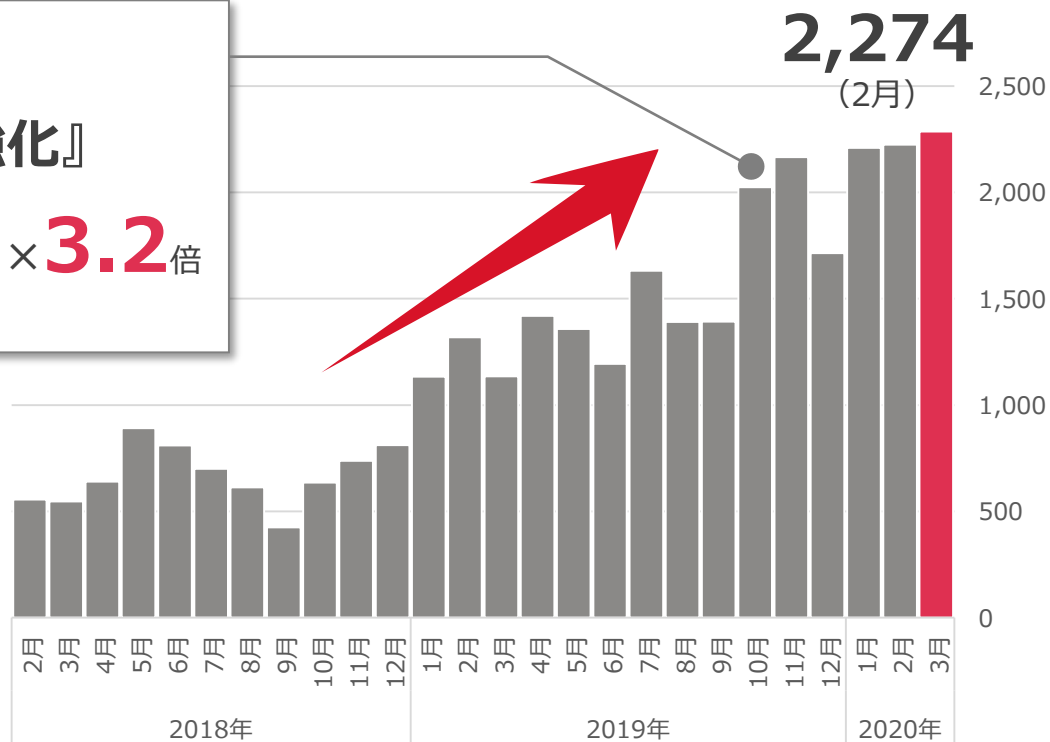
● 応募数増加のポイント

『リファラル施策の徹底強化』

施策遂行前 **9**人/月
施策遂行後 **29**人/月 $\times 3.2$ 倍

今なら、さらにご入社いただいた方にも!

社員紹介報奨金
最高金額 **¥3,000,000-**
詳しくはこちら >

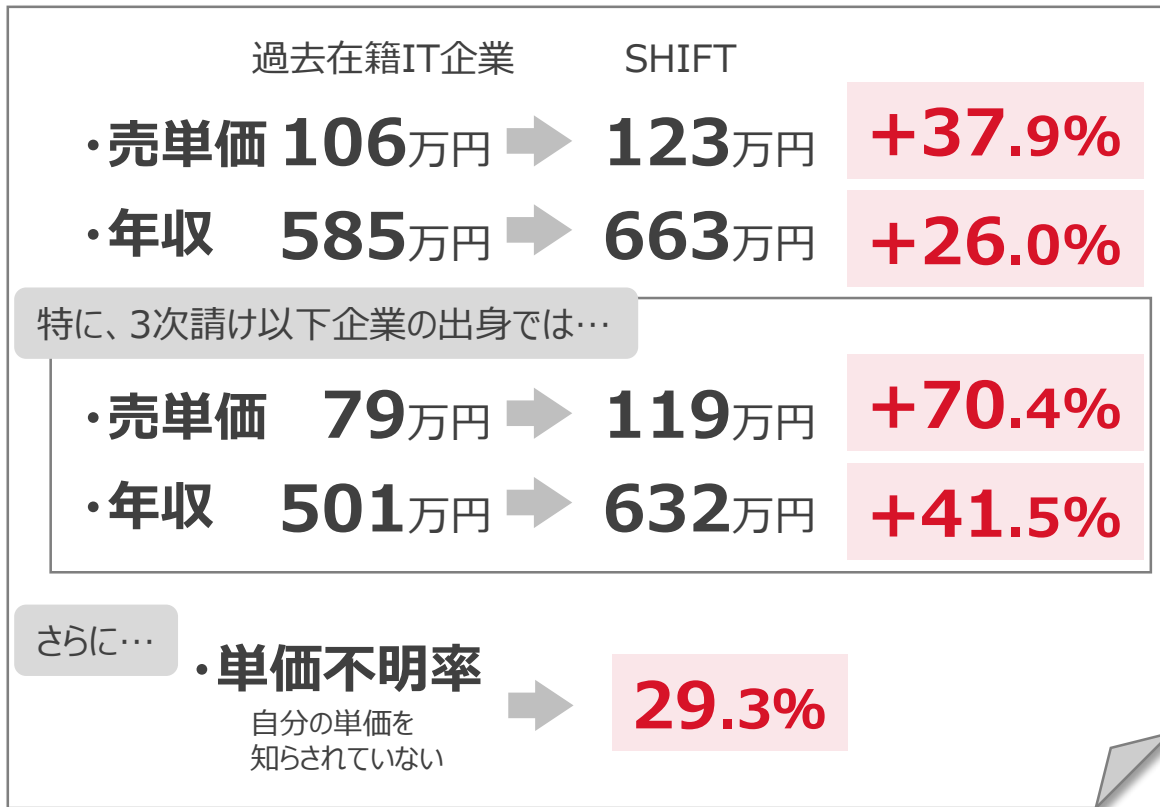
入社

月間入社者数 過去最多

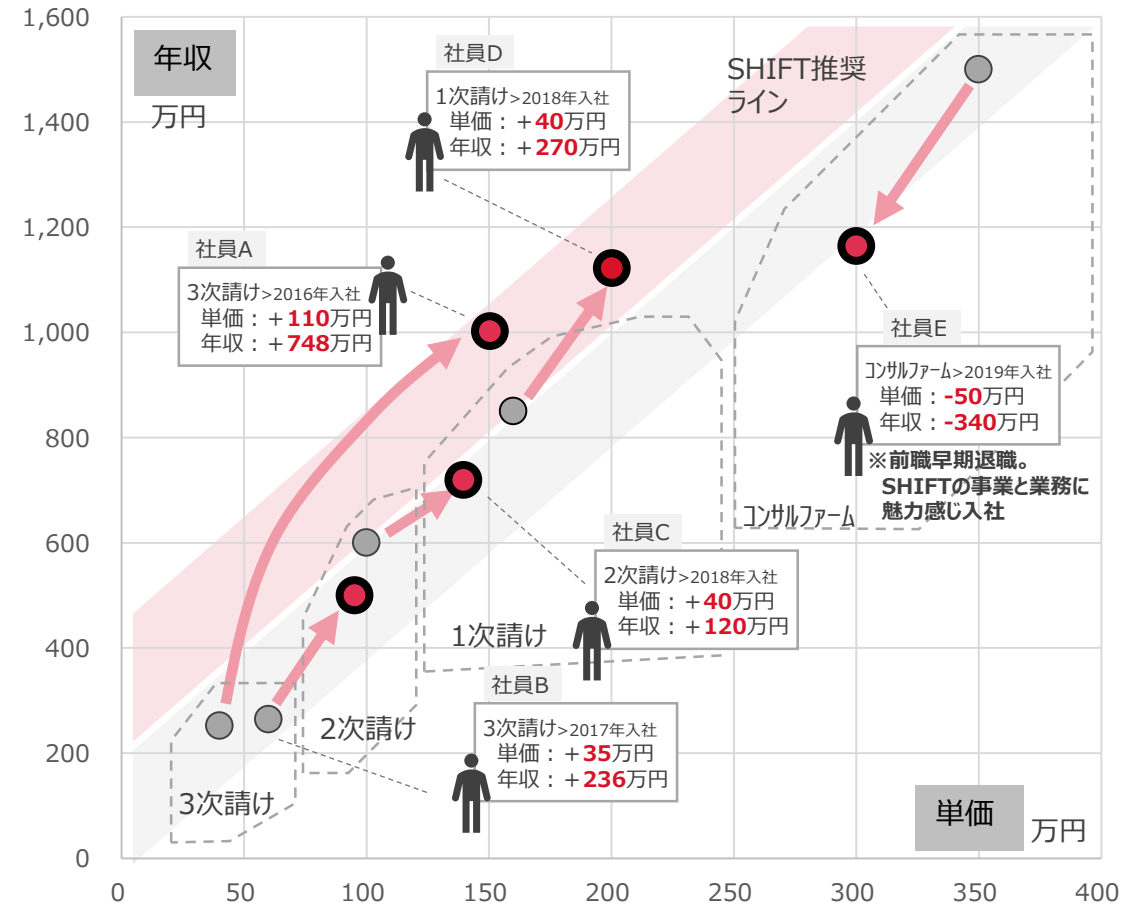
290人 
(※ 連結合計 直接雇用 4月)

社員アンケート

SHIFT以前に所属していたIT企業での
年収と単価について 回答数 n=1,421



SHIFTに入社してからの単価と年収の推移事例



人材のリテンション

日本一エンジニアが在籍したい会社を目指して

「やりがい」×「報酬」

人事

1 入社者がSHIFTに期待している事

IT業界における認知度アンケートで、SHIFTへの期待で「年収」「やりがい」「将来性/成長性」がランクイン

順位	分類	項目
1位	年収	昇給率年約10%を維持している
2位	将来性	テスト事業で、 業界シェア1位 である
3位	やりがい	日本のソフトウェアの 品質を支えている
4位	成長性	年間 約1.5倍の成長 を維持している
5位	成長性	1,000億円、 1兆円企業 を目指している
6位	同僚	大手SIerやコンサルティング企業から優秀な人材が多数流入している
7位	成長性	SHIFTの狙うソフトウェアテスト市場は5兆円のブルーオーシャンである
8位	やりがい	開発の上流工程から、品質におけるプライムベンダーとしてプロジェクトに参画している
9位	やりがい	製造業向けの業務改善コンサルティングのやり方をIT業界に適用させた
10位	やりがい	若くしてマネジメント業務に携わることができる

2 マネジメントの徹底強化



強化

	初期 (2018/04)	今回 (2019/10)	改善率
期待値の伝達	2.94	3.21	109%
評価根拠の伝達	2.92	3.17	109%
高評価の伝達	2.87	3.00	105%
課題点の伝達	2.92	3.14	108%
市場価値の伝達	2.33	2.56	110%
成長ステップの伝達	2.88	2.98	103%
全体	2.82	3.01	107%



- ・評価者人数：183人
- ・評価者平均年齢：40.7歳
- ・被評価者平均年齢：35.6歳

PDCA

3 従業員の満足度測定



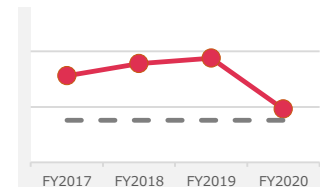
可視化

半期に1度の昇給評価で、マネジメントや、評価への満足度調査を実施。人事施策にフィードバック。

ヒトログ
社内人材管理システム

退職率が減少

- ・減少傾向 **-4.6%**
- ・IT業界平均値に近づく



退職理由の分析

退職率の世間順位とSHIFT内順位の違い

世間順位 (※1)	退職理由	SHIFT内 順位
1位	やりがい・達成感を感じないから	9位
2位	給料が低かった	圏外
3位	企業の将来性に疑問を感じたから	圏外
4位	人間関係が悪かったから	4位
5位	残業や休日出勤など拘束時間が長かったから	圏外
6位	評価・人事制度に不満があった	8位
7位	自分の成長が止まった・成長感がない	10位
8位	社風や風土が合わなかった	2位
9位	体調を壊した	3位
10位	やりたい仕事ではなかった	1位

※1 下記調査よりSHIFT加筆 <https://corp.en-japan.com/newsrelease/2019/19432.html>

※2 期初在籍人数を対象にした計算。半期の数字から推算

人事

トップガン教育

教育受ける側の インセンティブの最大化

合格すれば単価を上げる、そして給与が上がる。やる気のある人を正しく評価する、「評価」と「営業」と「教育」を組み合わせた教育システムで給与アップスピードが向上

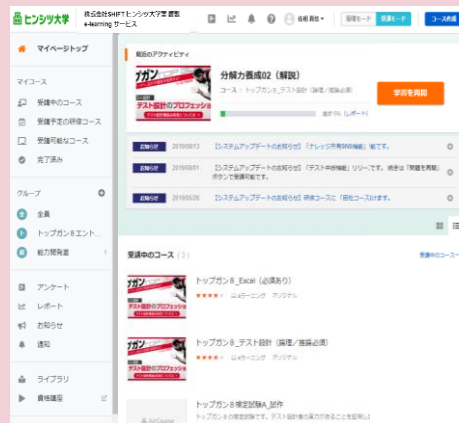
単価と連動した 給与テーブル

単価	年収
65	350
80	430
100	550
120	650
150	850

単価に合わせた 必要スキル定義

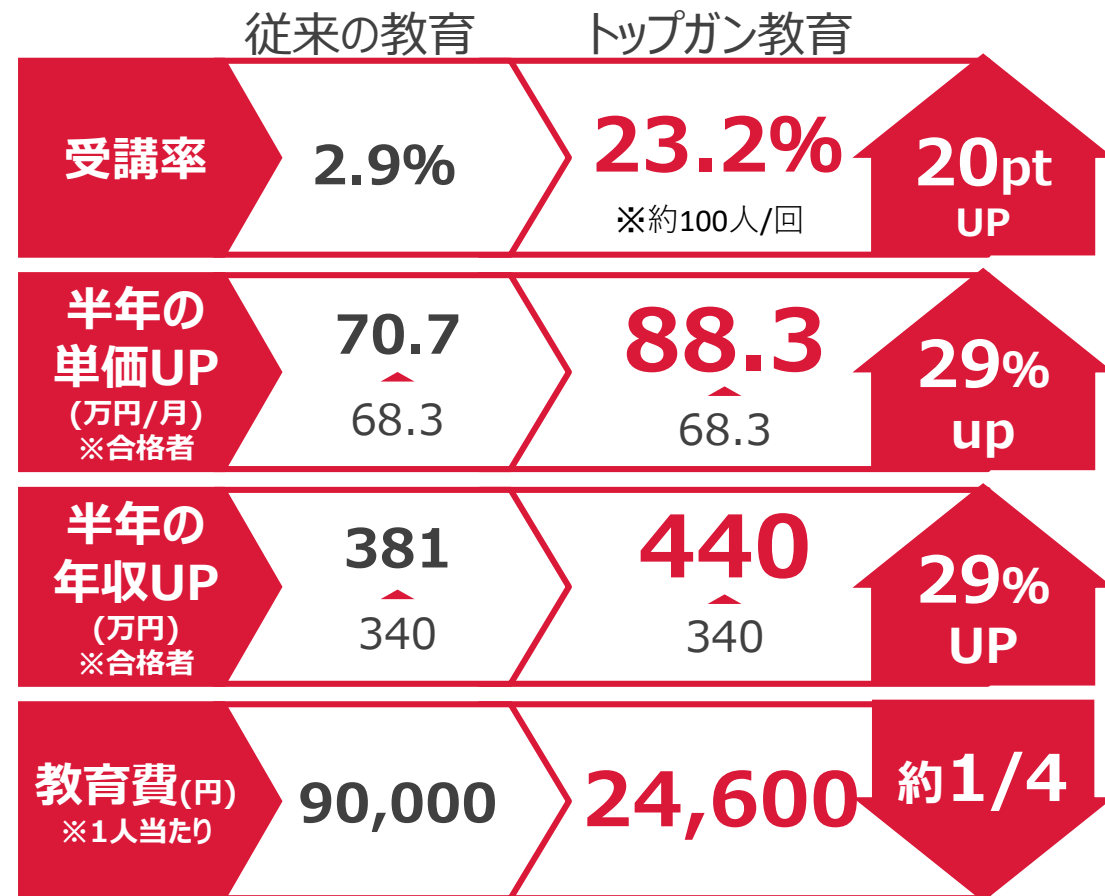
**8カテゴリ
53スキル**

いつでもどこでも受講 eラーニングシステム



従来の教育に比べ投資対効果が 大幅アップ

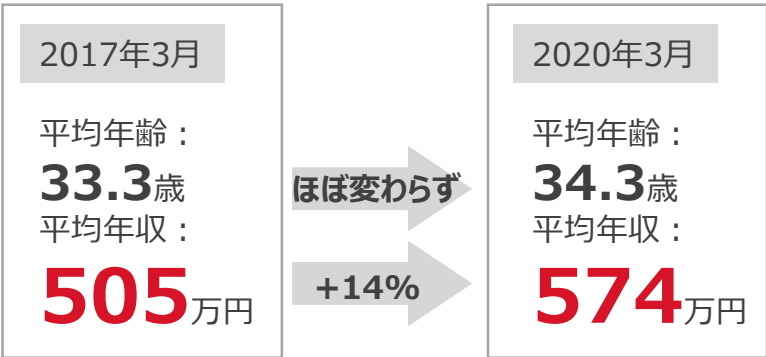
※単価80万円コースの場合



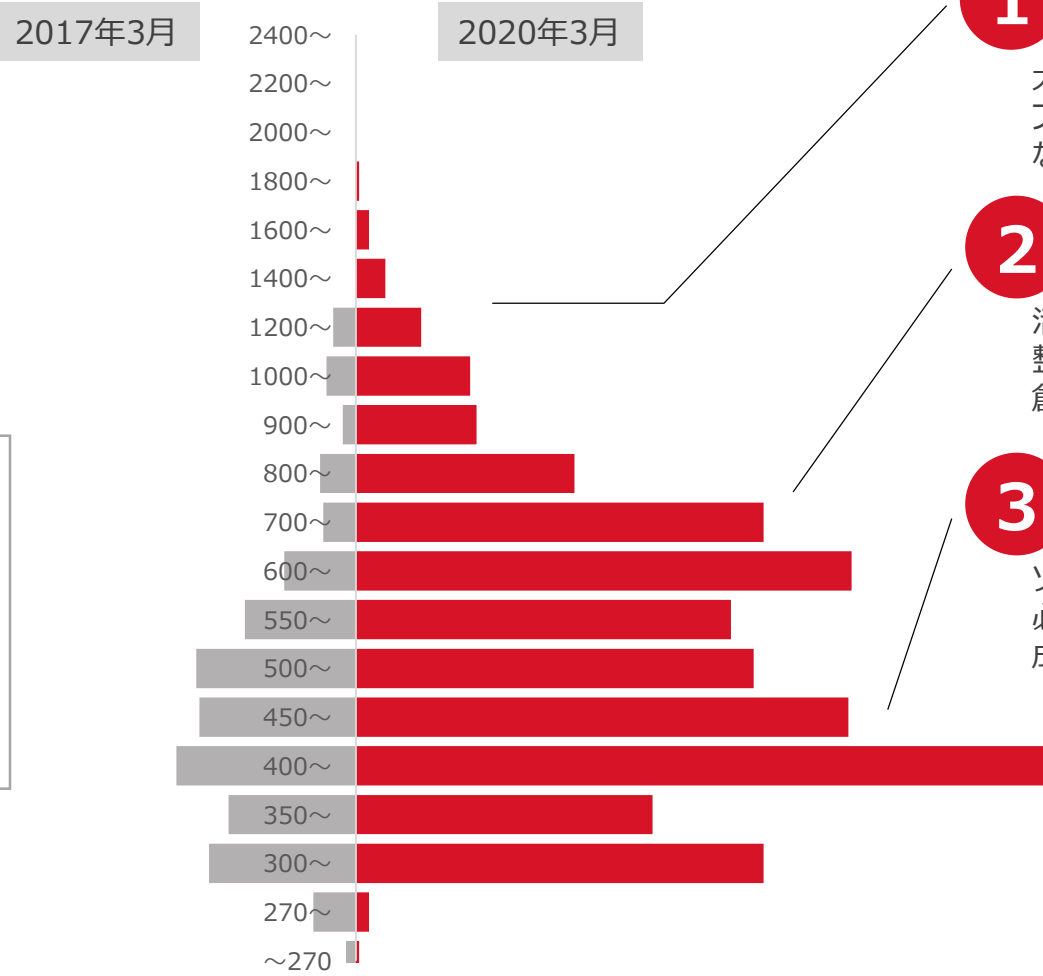
人材構成の変化

採用と育成でキャリアを創設

人材ポートフォリオを意識して、エグゼクティブ、ミドルレンジ、非IT業界からの採用を実施。採用した人材には、育成の機会を創出し、キャリアを伸ばし、年収を向上させる機会を創り出す。



SHIFTの採用、育成等の人事施策を、人事構成上で改めてサマリ



1 エグゼクティブの獲得

大手SI企業やコンサルファームから、大規模プロジェクトのPM経験者、ITコンサルティング経験者などの獲得に成功。顧客開拓、単価向上に寄与。

2 トップガン教育などの育成

活躍のフィールドを創り出し、トップガン教育などを整備することで、キャリア向上、年収向上の機会を創出。

3 第二新卒採用の成功

ソフトウェアテスト、プロマネなどの各種キャリアに必要な「素養」を見極め、非IT業界からの採用に成功。

基盤

戦略的M&Aポリシー

業界マップをベースにターゲティング

業界マップを作成し、SHIFTグループに必要な要素を可視化。戦略的にM&Aを実施

ポリシー1

付加価値が高く
単価向上見込めるか

ポリシー2

これまでの商材で
カバーできない領域

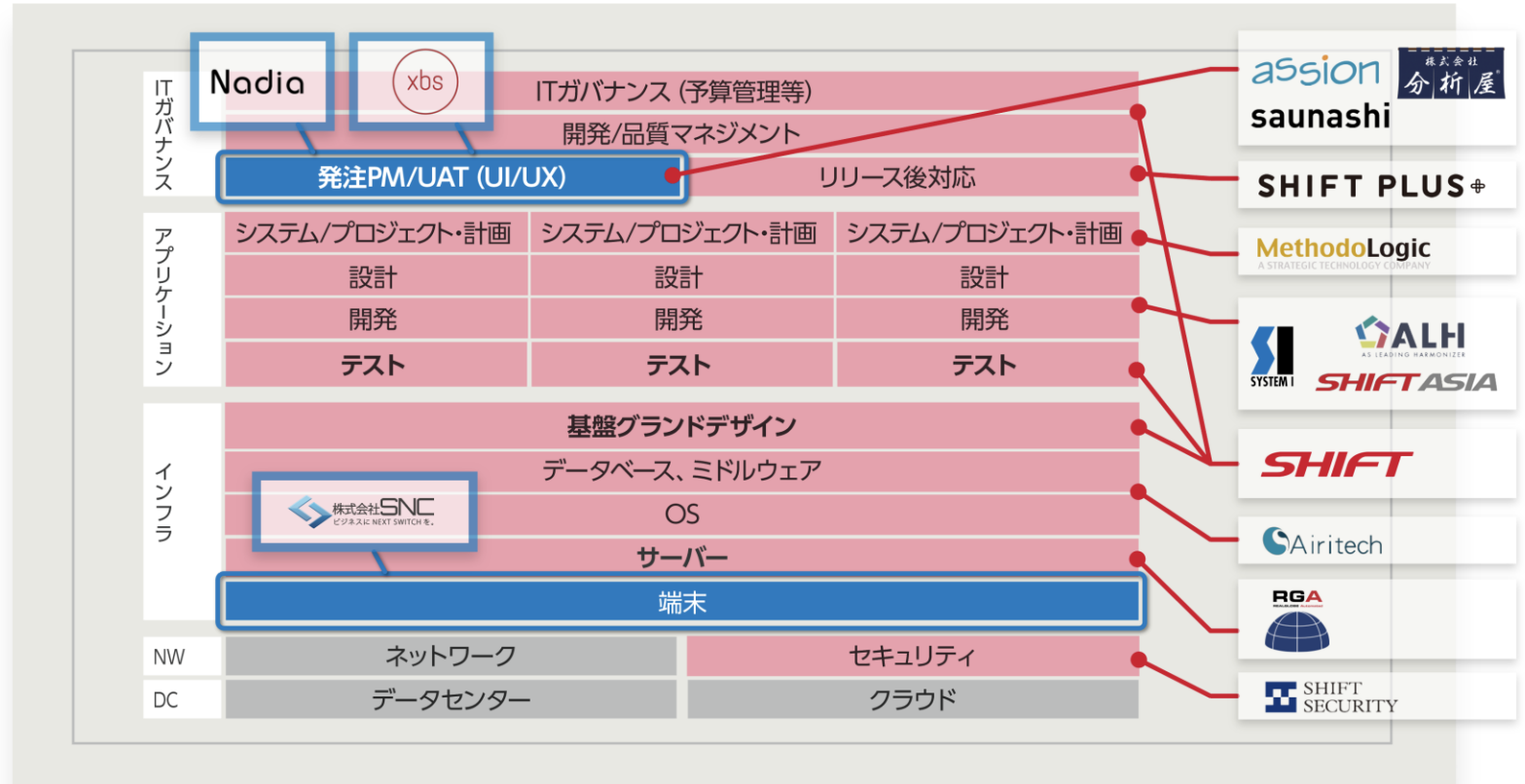
ポリシー3


顧客母集団を活用
できるか

ポリシー4

のれん負けせず、すぐに
利益貢献できるか

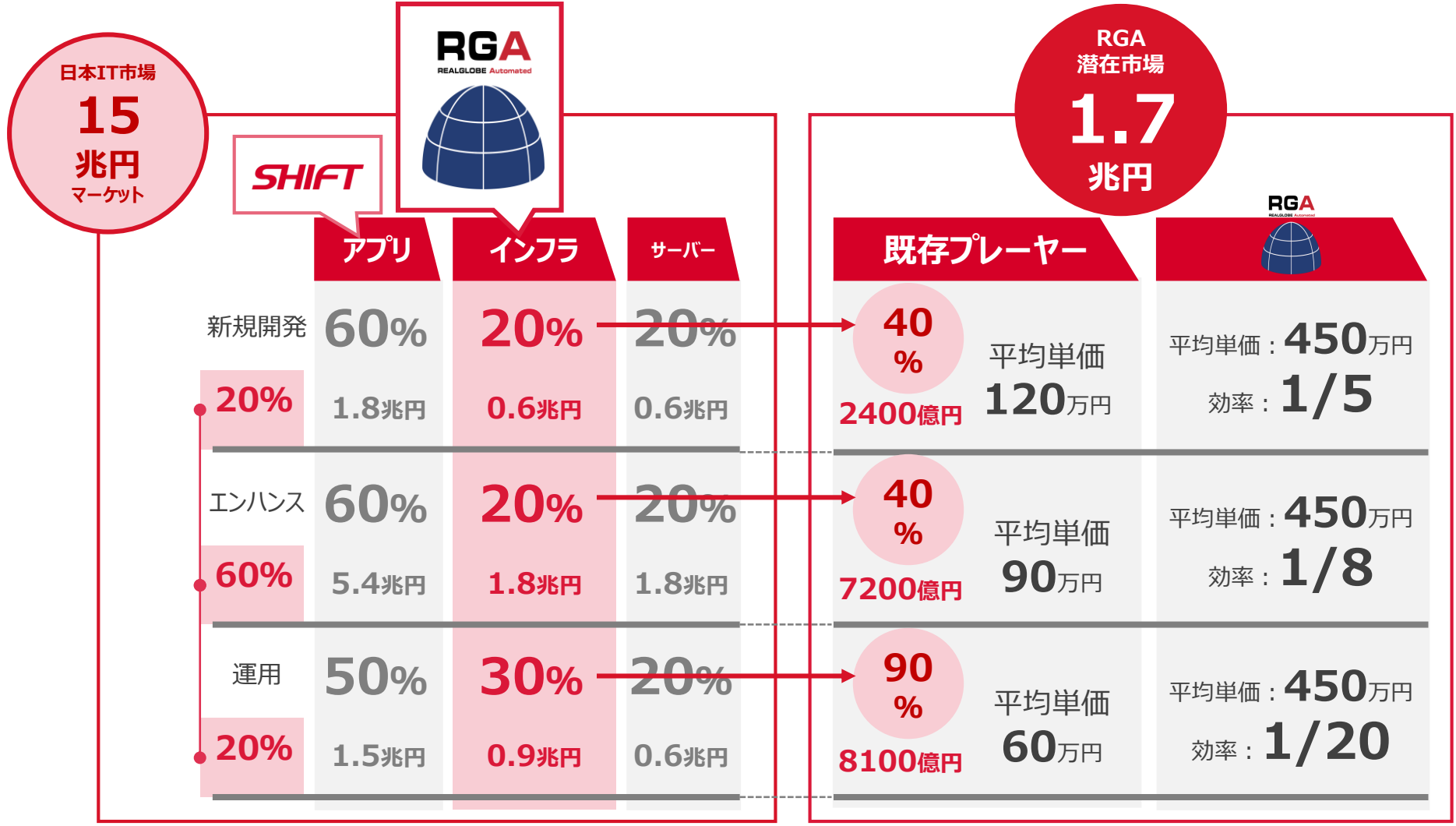
M&Aポリシーのもと、新たに3社がSHIFTグループに参画
製品デザイン(UI/UX)領域のサービス力強化と、
端末調達機能の追加による、シームレスなリリース後対応を実現



	ナディア	x b s	SNC
	<p>Nadia</p> <p>Web/アプリ領域のクリエイティブから販促・コンサルまで幅広く手掛ける</p>	<p>xbs</p> <p>Web/アプリ領域の開発・UI/UXデザイン・Webサイト制作を手掛ける</p>	<p> 株式会社SNC ビジネスにNEXT SWITCHを。</p> <p>PCリユース、キッティング、ヘルプデスクなど幅広く事業を展開</p>
設立	新設分割 2020年3月 (旧Nadia 2012年6月)	2010年3月	1997年7月
資本金	5百万円	20百万円	50百万円
直近年度売上高	2,005百万円	116百万円	1,317百万円
連結組込タイミング	2020年3月31日	2020年3月31日	2020年4月30日 (予定)
事業内容	Web/モバイルサイト制作 スマホアプリ開発など	アプリケーション開発、 UI/UXデザインなど	リユース事業、Web事業 ITマネジメント

インフラ領域への拡大

インフラ領域の属人的人的サーバー構築を、自動化力で圧倒的な効率化。新たなブルーオーシャン市場



平均単価
450万円

1.ベテランを能力分解
→ WEB検定化

- ・検索能力
- ・解析能力
- ・プログラム能力
- ・作業効率化力

2.グループでブースト
→ 営業・採用・クロスセル加速

- SHIFT営業
- SHIFT採用
- SHIFTサービス

基盤

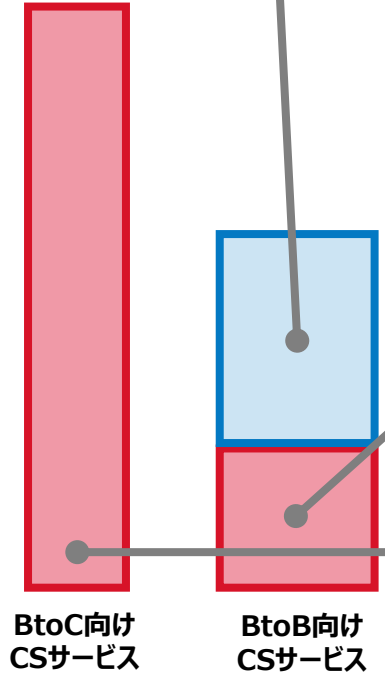
エンタープライズCSサービスの拡大

ブルーオーシャン領域へ拡大

BtoB向けCSサービスは、業務知識・システム仕様把握などが必要でBtoC向けCS企業は入りにくい。SHIFTではテストとCSを連携し、この領域に急進出！

BtoB向け潜在化市場 3,500億円

	アプリ	インフラ	サーバー
約5%	60%	20%	20%
	1.8兆円	0.6兆円	0.6兆円
約20%	60%	20%	20%
	5.4兆円	1.8兆円	1.8兆円
約20%	50%	30%	20%
	1.5兆円	0.9兆円	0.6兆円



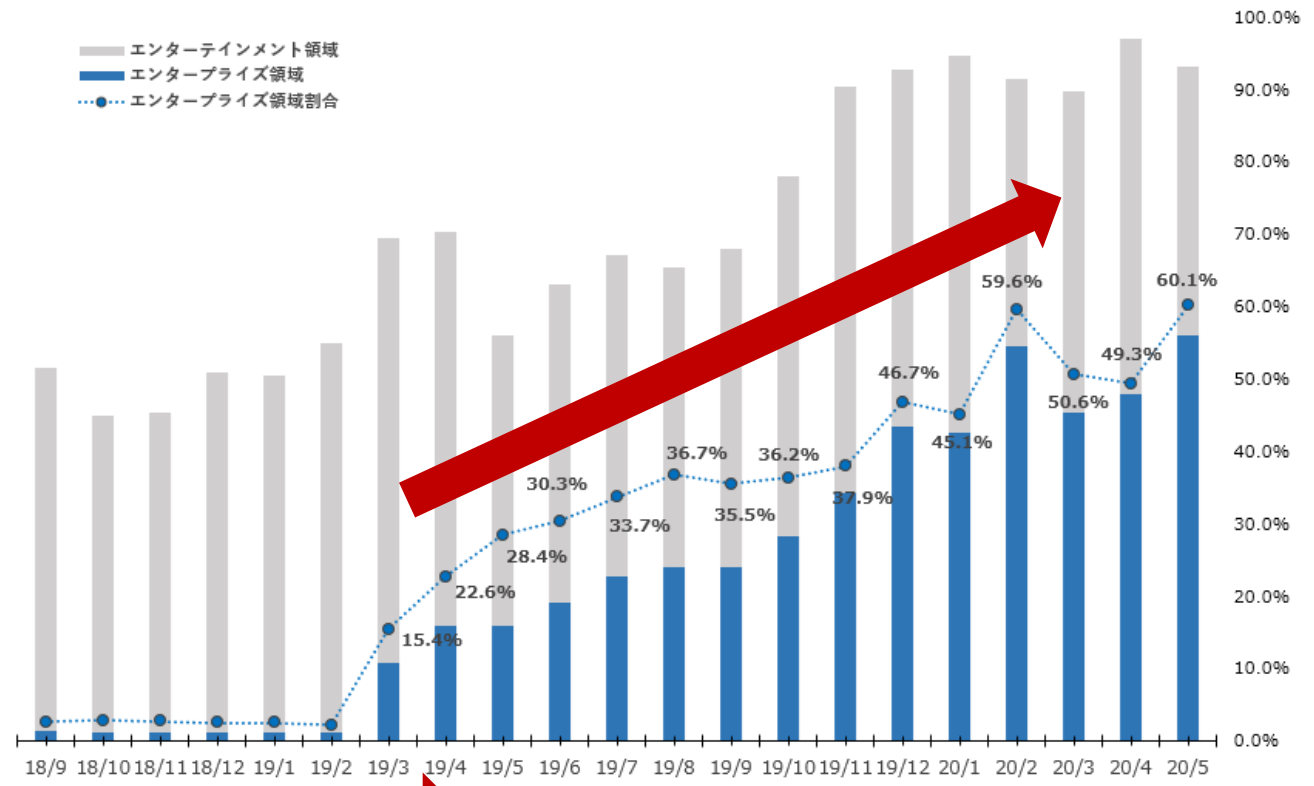
BtoB向け顕在化市場
システム仕様把握が必要で内製化または情シス子会社が多い

2,300億円 単価：約60万

BtoC向け顕在化市場
レッドオーシャンかつ低単価市場

9,600億円 単価：約35万

【SHIFT PLUS】
2019年3月から約1年でBtoB向けCSサービスの売上構成比が**50%越え**



➡ **SHIFT100%グループ会社化**

※数値は、株式会社矢野総合研究所のコールセンター市場規模推移・予測及び、ヘルプデスクアウトソーシング市場調査よりSHIFTにて検討。

グループ共同案件取得

DAAE案件

デザイン



経営コンサル

システムの作り方から根本から変える



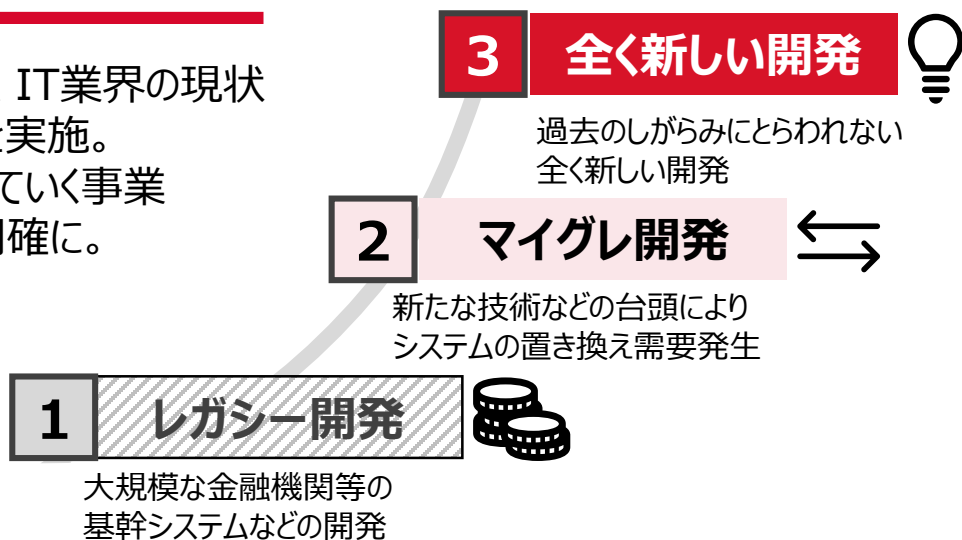
案件を通じた強力なPMI

デザインと経営コンサルと専門技術を持った
SHIFTグループ会社で一つになり
「ONE-SHIFT」で大手コンサル、SIerとコンペで
大型案件【数億規模】を受注！

大手コンサル・SIer		SHIFTグループ
多重下請け構造	単価	中抜き無し適正值
承認フロー判断フローが複雑かつ長い	スピード	各社専門分野で承認判断が早い
多能工かつ技術力は下請け企業に蓄積	技術力	単能工でグループ各社専門技術家集団
情シス向けのプロダクト提案	提案対象	経営層向けのビジネス提案

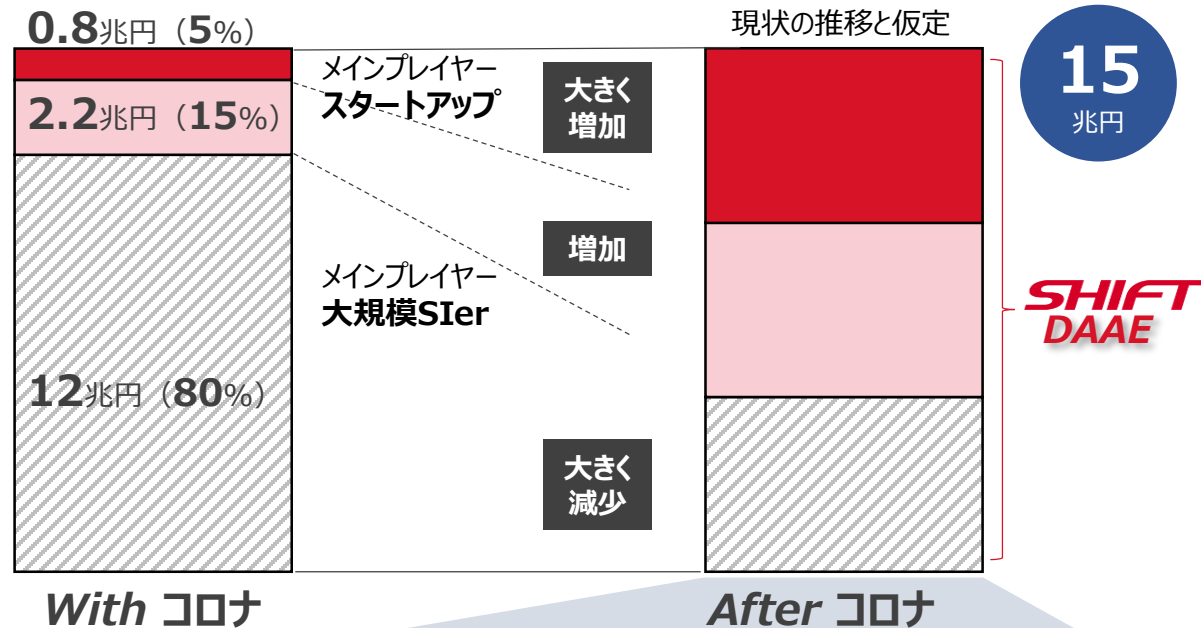
After コロナ

コロナ後に起こる、IT業界の現状と、将来の予測を実施。SHIFTが推進していく事業ポジションがより明確に。



2020年（現在）

2030年（将来）



After コロナ

ライフスタイルの変化

- ・在宅2日、オフィス3日、休日2日の働き方
- ・自宅がオフィスになり、音楽や机・イスなど働きやすい専用の部屋が必要になる
- ・時間かけた人が給料をもらう形から、成果が重要な働き方に
- ・会社に来る目的がなくなり帰属意識を作る工夫が求められる
- ・オフィスのファシリティはシェアで使う
- ・時間ずらして働く人が増え、休日が分散
- ・作る人から「企画する人」が不足する

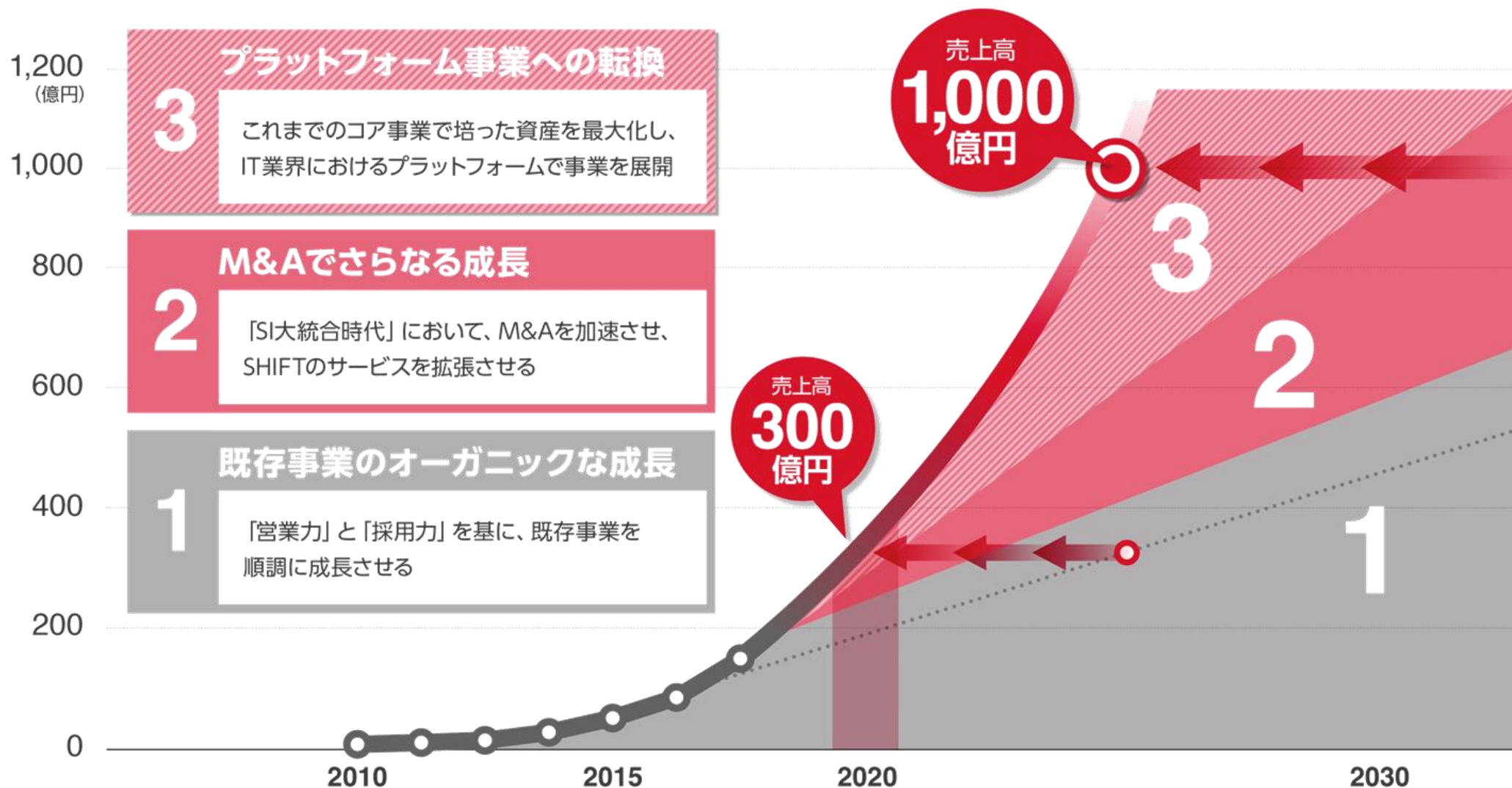
価値観の変化

- **働く場所**
在宅環境が当たり前。環境整備できた会社が人気に
- **従業員の信用スコア**
IT人材のスキル、人物信用スコアがより重要な世界に
- **人月から成果報酬へ**
時間の概念が変化。時間で稼ぐ人がいなくなる

IT業界の変化

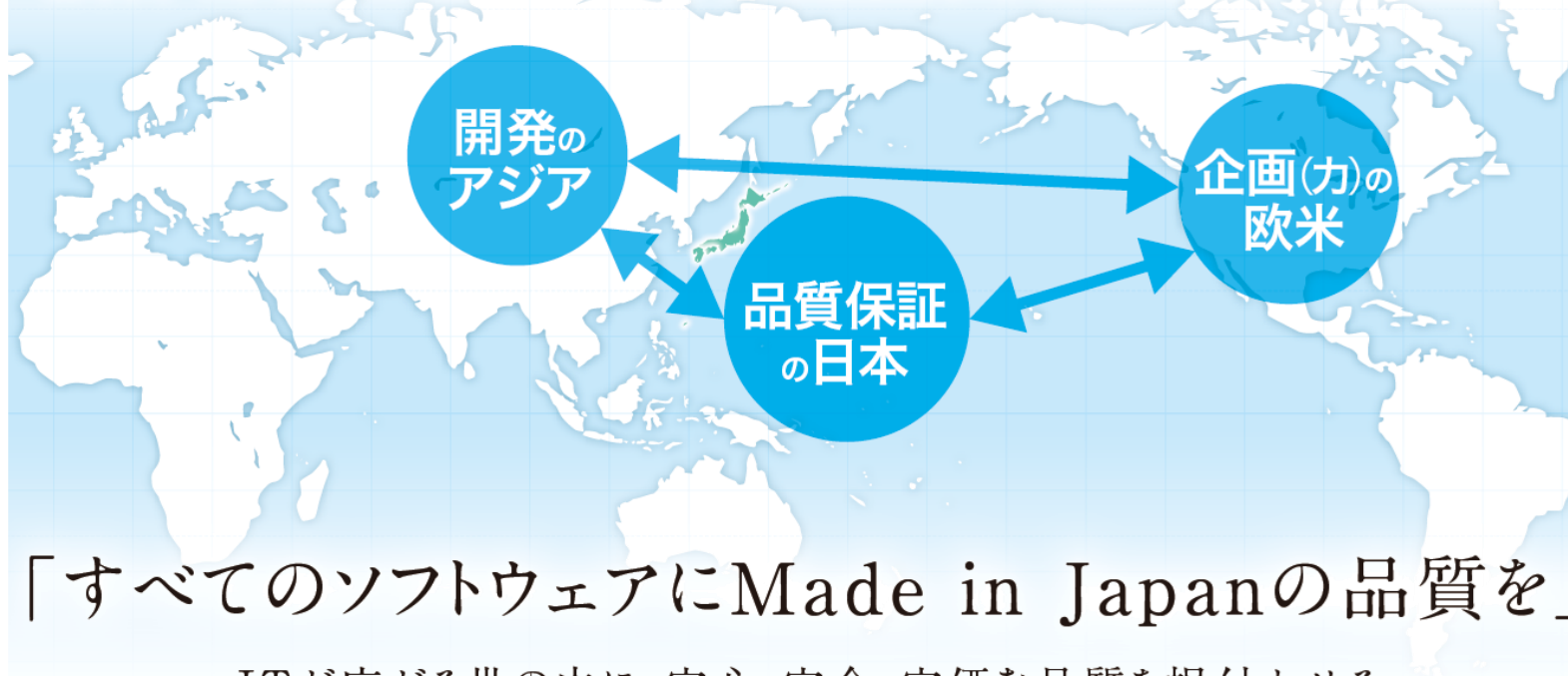
- 1.クラウド化**
在宅勤務がメインになり、開発環境のクラウド化が高速に進む
- 2.販管費をシェア**
会社と自宅がオフィス。販管費のシェアが進む
- 3.新しいサービスが大量に**
価値観、ライフスタイルの変化で新たなサービスが大量に生まれる

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



この産業が日本発、世界へ行くために

“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。

その常識、変えてみせる。

SHIFT