

2020年8月期
第3四半期
決算説明会資料

株式会社SHIFT(証券コード：3697)

2020年7月9日

- 1. FY2020 3Q業績**
- 2. KPIの推移**
- 3. FY2020 アクション計画と3Q成果**

1. FY2020 3Q業績

※FY2019 3Q時点において、暫定的な会計処理を行っていたため、
当資料はそれに関連する部分について、確定した数値を反映しております

**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 3Q連結業績

- ・コロナの影響を4月ごろより感じつつも、既存顧客を中心にトップラインの成長は継続
- ・コロナ禍の中も、採用は引き続き積極的に推進
- ・稼働率の一時的な低下が、売上総利益率に影響
- ・2Qに発表したM&Aののれんにより販管費増加

(単位：百万円)

売上高	売上総利益	営業利益
7,889	2,359	387
(YonY +46.7%)	(YonY +43.4%)	(YonY +6.6%)

人事戦略

コロナ禍において従業員の安全施策を徹底強化。結果、採用力強化につながる

- IT人材市況が厳しくなる中で、応募者数が増加
- 応募者の属性にも変化が見られ、国内/外資プライムベンダーからの応募者が増加

顧客開拓

「SHIFT1000」に向けた営業改革を遂行。コロナ禍でも活動量が増大

- グループ営業によるONE-SHIFTが継続的に効果を拡大。顧客単価が上昇
- キーエンスの元社長佐々木氏による営業改革を徹底的に遂行

M&A

SHIFTグループに3社が新たに参画。成功の積み重ねによりM&A案件も増加中

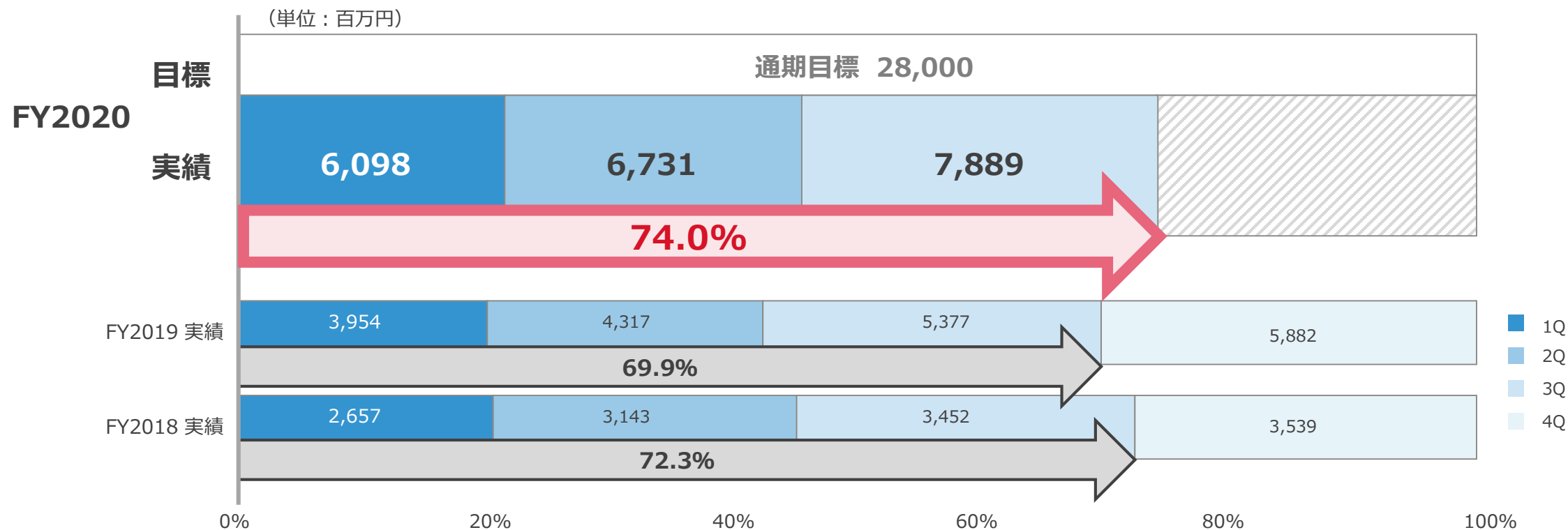
- 新たな領域を専門とするグループ会社の参画により、ONE-SHIFTのシナジーが向上
- コロナ禍の市況環境で新たなトレンドでのM&A案件の開拓が進行

コロナ禍においても、売上成長率は例年水準で着地。 利益率が一時的に下がったが、3Qまでの累計では前年同等に成長

(単位：百万円)	FY2020 3Q	前年同期 (FY2019 3Q)		FY2020 1Q~3Q累計	前年同期 (FY2019 1Q~3Q)		業績予想 (FY2020 通期)	進捗率
		実績	増減率		実績	増減率		
売上高	7,889	5,377	46.7%	20,719	13,649	51.8%	28,000	74%
売上総利益	2,359	1,645	43.4%	6,561	4,331	51.5%	-	-
売上総利益率	29.9%	30.6%	△0.7pt	31.7%	31.7%	0.0pt	-	-
販管費	1,971	1,281	53.9%	4,931	3,483	41.5%	-	-
営業利益	387	363	6.6%	1,629	847	92.3%	2,400	68%
営業利益率	4.9%	6.8%	△1.9pt	7.9%	6.2%	1.7pt	8.6%	-
経常利益	486	362	34.2%	1,758	841	108.9%	2,400	73%
税前利益	486	362	34.2%	1,758	854	105.8%	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	266	226	17.8%	1,021	488	109.1%	1,450	70%

直近3期の累計期間の比較で、過去最高の売上目標進捗率を実現。 通期目標の売上高280億円達成に向け、ラストスパート

直近3年の通期売上目標に対する第3四半期までの進捗割合



売上

幅広い業界に対面しているためリスク分散でき、急激な影響は現段階で軽微



コロナ序盤は様子見、**IT投資の優先度を見直し、来期に投資先送りする企業が増えてきた**



業種によってはコロナの影響は甚大。一方でオンライン化が進んだ事で、**EC・物流中心に投資意欲が活性化**



自動運転やコネクテッド領域は**IT投資に大きな影響はなく、今後拡大が見込まれる**



5G向けに開発は積極的に投資を継続。SHIFTへの引き合いも**堅調に推移**

IT
サービス



一時的に開発の遅延や延期が発生したものの、エンタープライズ領域に比べ**素早い意思決定により早期回復傾向**

エンタメ



ライフスタイルの変化により、エンタメニーズが高まり、**開発意欲は継続的に高水準を維持**

セキュリティ



テレワーク環境を狙ったサイバー攻撃が増えており、**ニーズが高まっている**

パッケージ

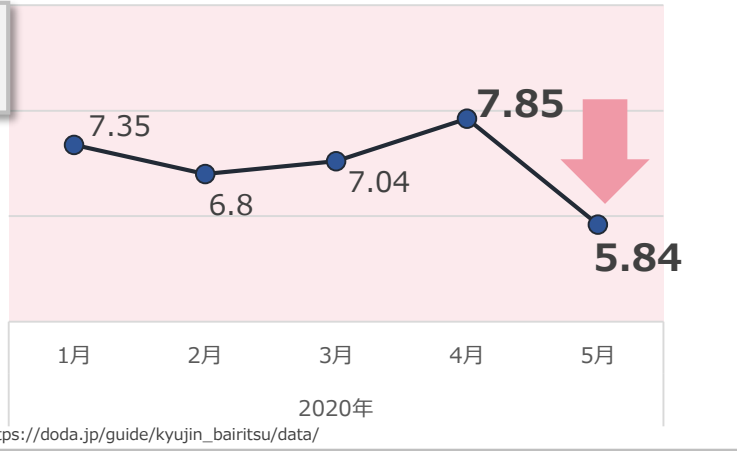


不要不急の新システムの導入は先送り傾向。ただし**DXを意識した投資は継続的に推進**

採用 人材の獲得機会は非常に大きい

✓ 企業の採用意欲が大きく減少し、採用競争が緩和傾向

有効求人倍率
(IT業界)



✓ ビジネスパートナーからのIT人材提案数が増えてきた

SHIFTへの
人材提案数

215人/月
(2月,3月平均) → **501**人/月
(4月,5月平均)

- ・コロナによる先行き不安に伴うIT投資の冷え込みで、下請けSES企業では、発注企業から契約解除されるケースが増えてきた

M&A M&Aの機会は非常に大きい

✓ この数か月で下記のようなM&Aの相談が急増してきた

トレンド 1

多角的な事業を展開している企業の中で、コロナの影響で特定事業の売上が落ちた際に、**事業を整理せざるを得ない**企業からの案件が増えてきた

トレンド 2

SHIFTのM&A実施基準はEBITDAの5倍以下と厳しいながらも、M&Aの積極的な姿勢が好意的に認知され、**売上規模大の案件**も増えてきた

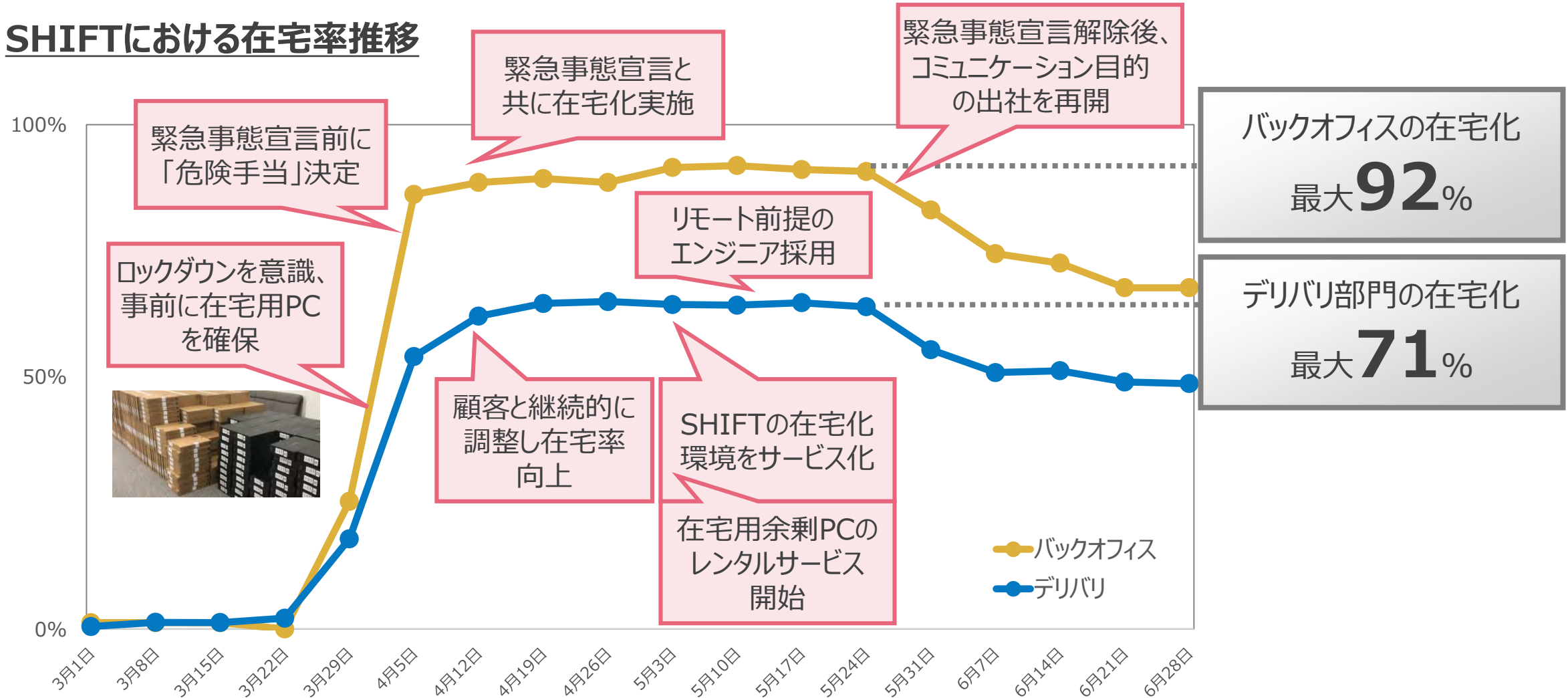
トレンド 3

SHIFTにジョインした事で、グループ会社の成長を加速されていることが世間に認知され、**事業会社による持込み案件、FAや仲介による紹介**が増えてきた



働き方の変化に柔軟かつ早急な対応を実現

SHIFTにおける在宅率推移

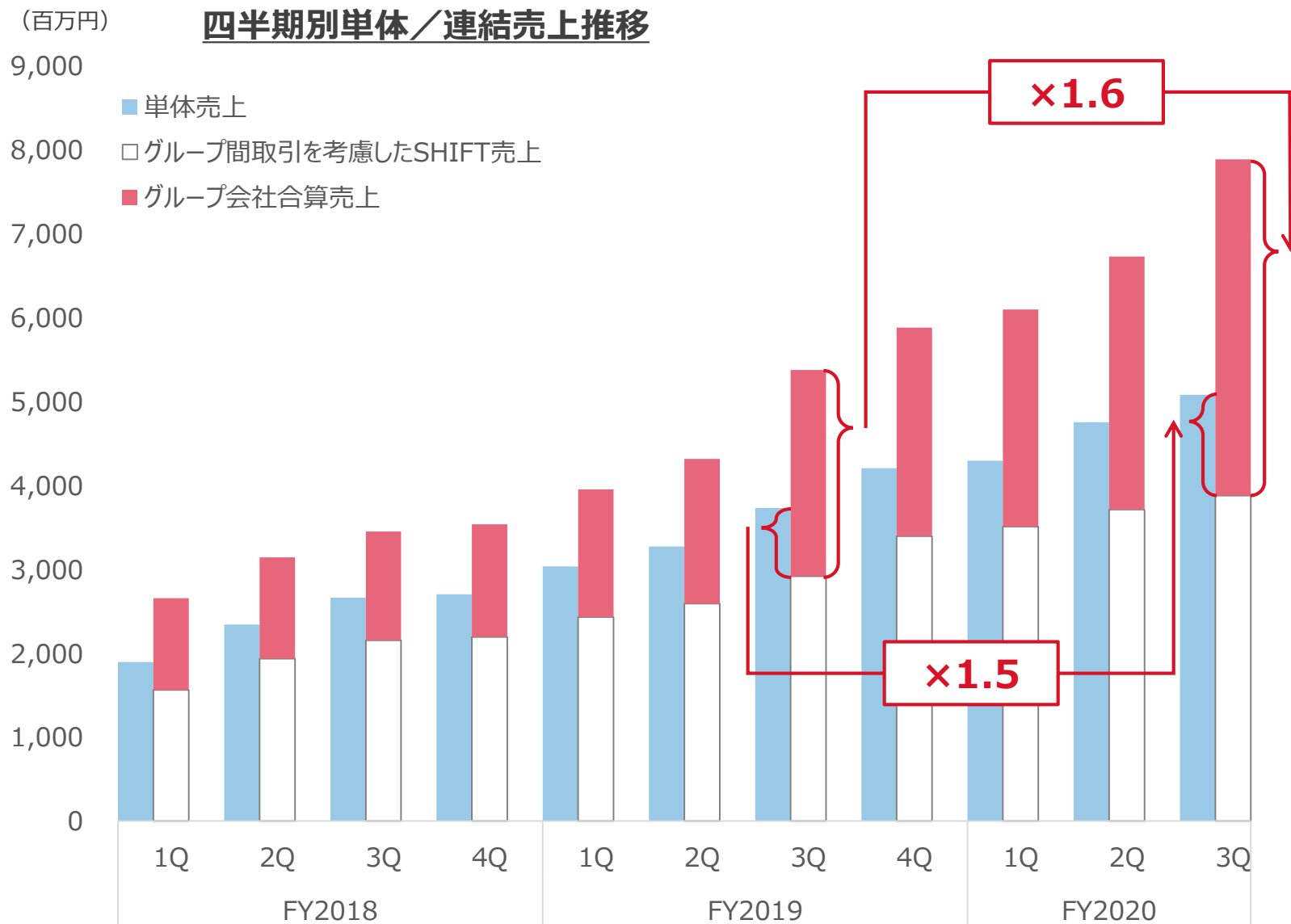


販管費

危険手当の支給・在宅準備を進める一方、販管費の削減に成功

コロナ禍での従業員の健康維持を最大限に考慮し、在宅環境の整備や、危険手当の支給の施策を早急に実施。その費用捻出のための各種の施策により、結果的として**35百万円**のコスト削減を実現

	概要	FY2020 3Qにおける コストインパクト ※原価+販管費
危険手当の支給	緊急事態宣言下の4月～5月において、出社が必要な従業員に危険手当を支給	+ 85百万円
在宅業務環境の支給	在宅でも業務遂行可能なように、ノートPC・Wifiルーターを準備し支給	+ 16百万円
不要不急の販管費の削減	販管費予算の見直しを実施。不要不急な項目の中止や実施時期の延期により販管費を削減	▲ 93百万円
在宅化による交通費削減	4、5月における在宅化により、2か月間で、43百万円の交通費を削減。6月以降においても、生産性を確保しつつ、在宅勤務を原則とする方針を維持。今後も削減が期待される	▲ 43百万円 (4、5月分)
		▲ 35百万円



連結売上高状況

**単体・連結ともに、順調に
売り上げ増加**

・SHIFTの強みである、「営業力」「採用力」「標準化」「経営人材」をグループ会社で徹底活用し、売上拡大への寄与が始まる

・グループ会社の売り上げは、M&Aと組み合わせ堅調に拡大

売上総利益率の構成

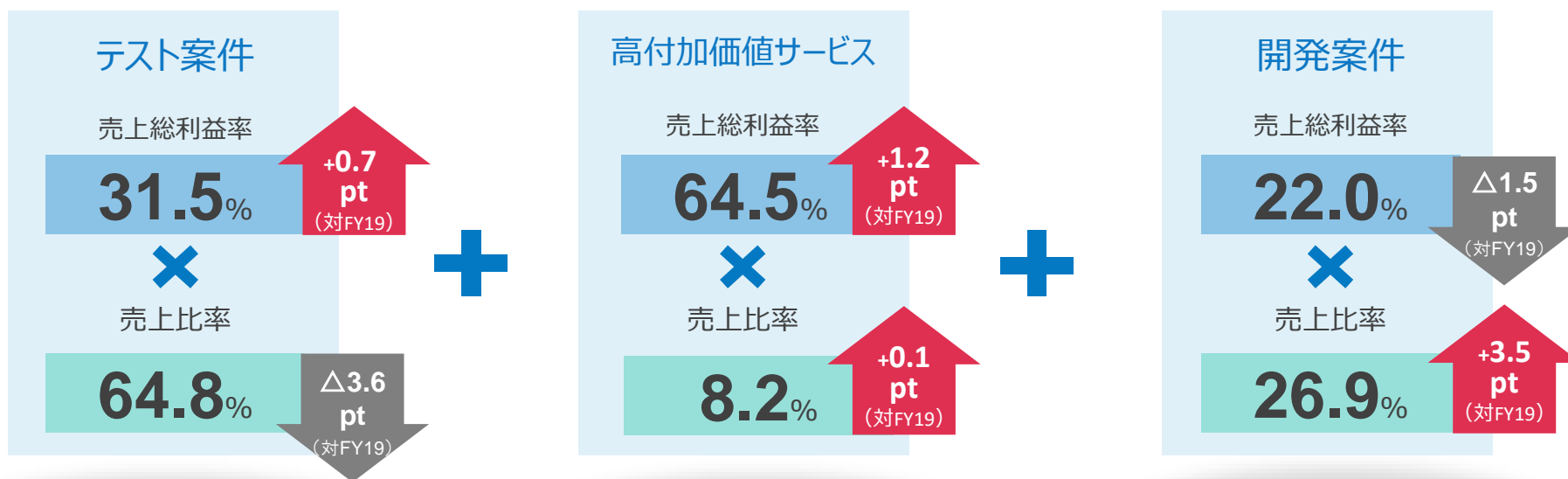
コロナ禍においても前年
同期比で同水準を維持

FY2020 3Q累計

売上総利益率

31.7% =

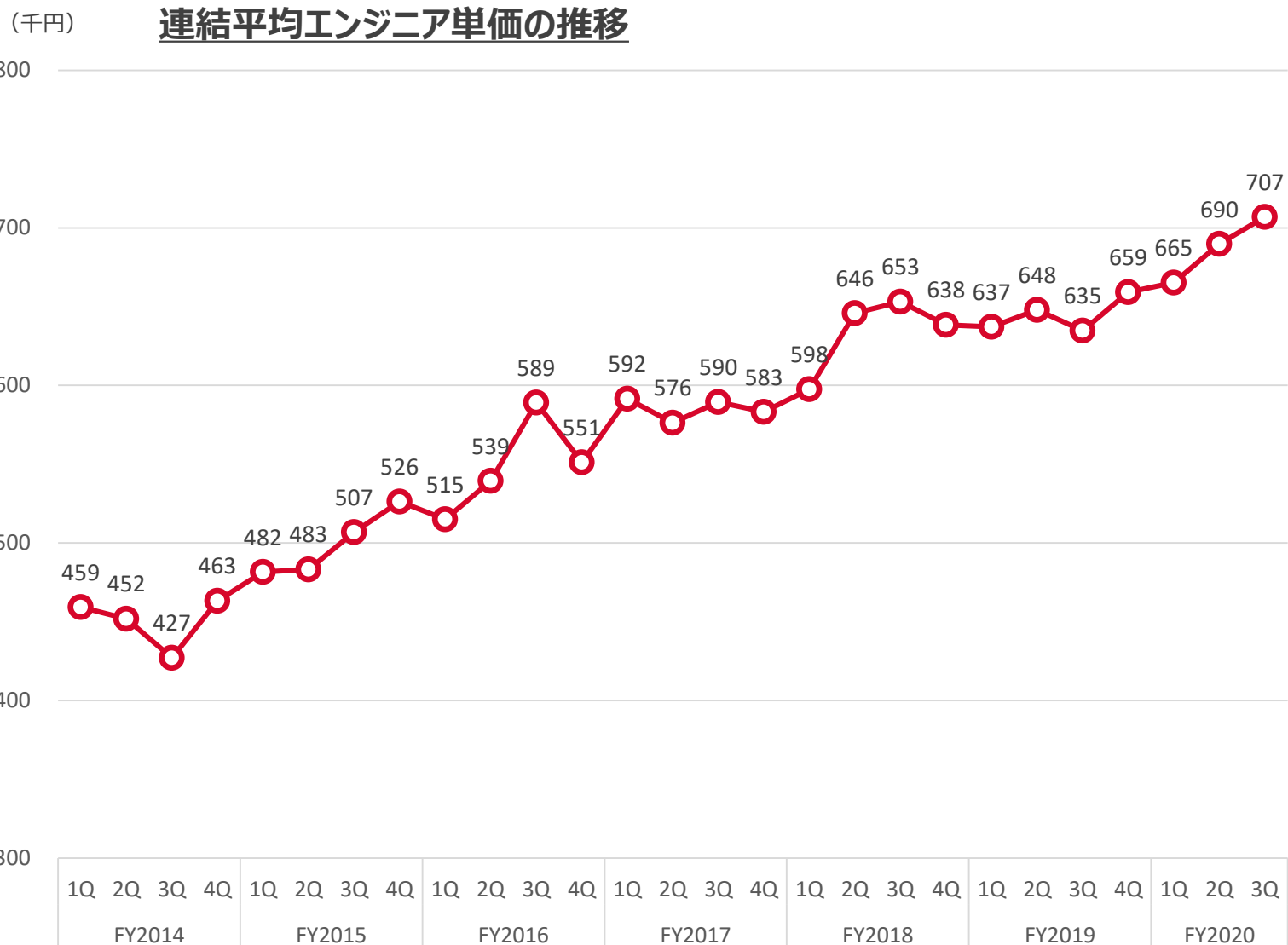
+0.0
pt
(対FY19)



・品質保証 (テスト・PMOなど)
・CSなどの事業

・ヒン大、CATライセンス販売
・セキュリティサービス、性能改善サービス
・UI/UX事業など

・開発など



連結エンジニア単価はM&Aの効果もあり堅調に推移

・4月、5月に新型コロナの影響により、一時的な案件減少、稼働率の低下が発生したが、高付加価値のサービスを持つグループ会社が参画し、エンジニア単価は上昇

・6月以降は人材コントロールの成果で、稼働率の改善が見込まれる

社名

グループ参画タイミング



2020年2月



2020年4月

Nadia

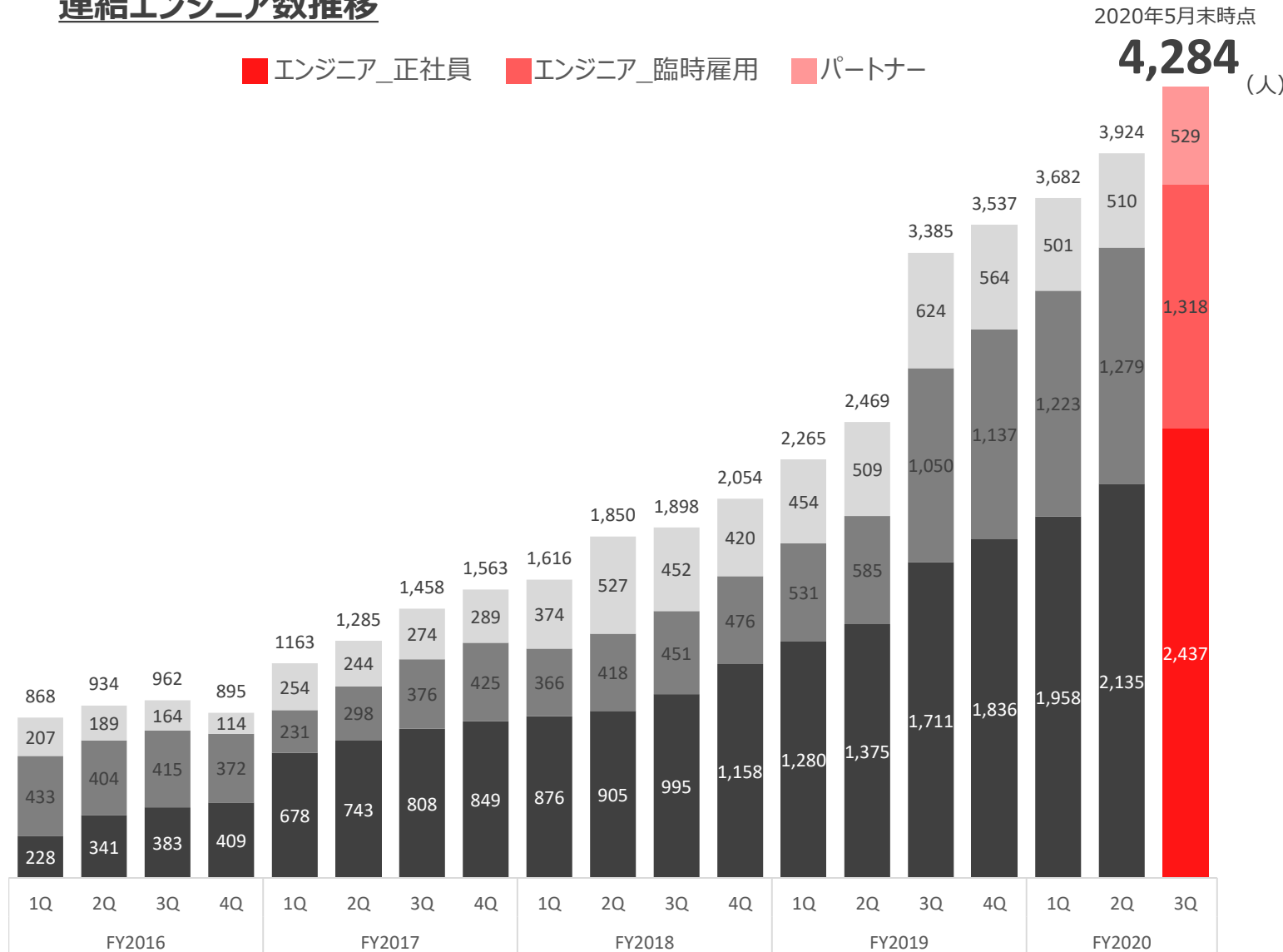
2020年3月



2020年3月

連結エンジニア数推移

■ エンジニア_正社員 ■ エンジニア_臨時雇用 ■ パートナー



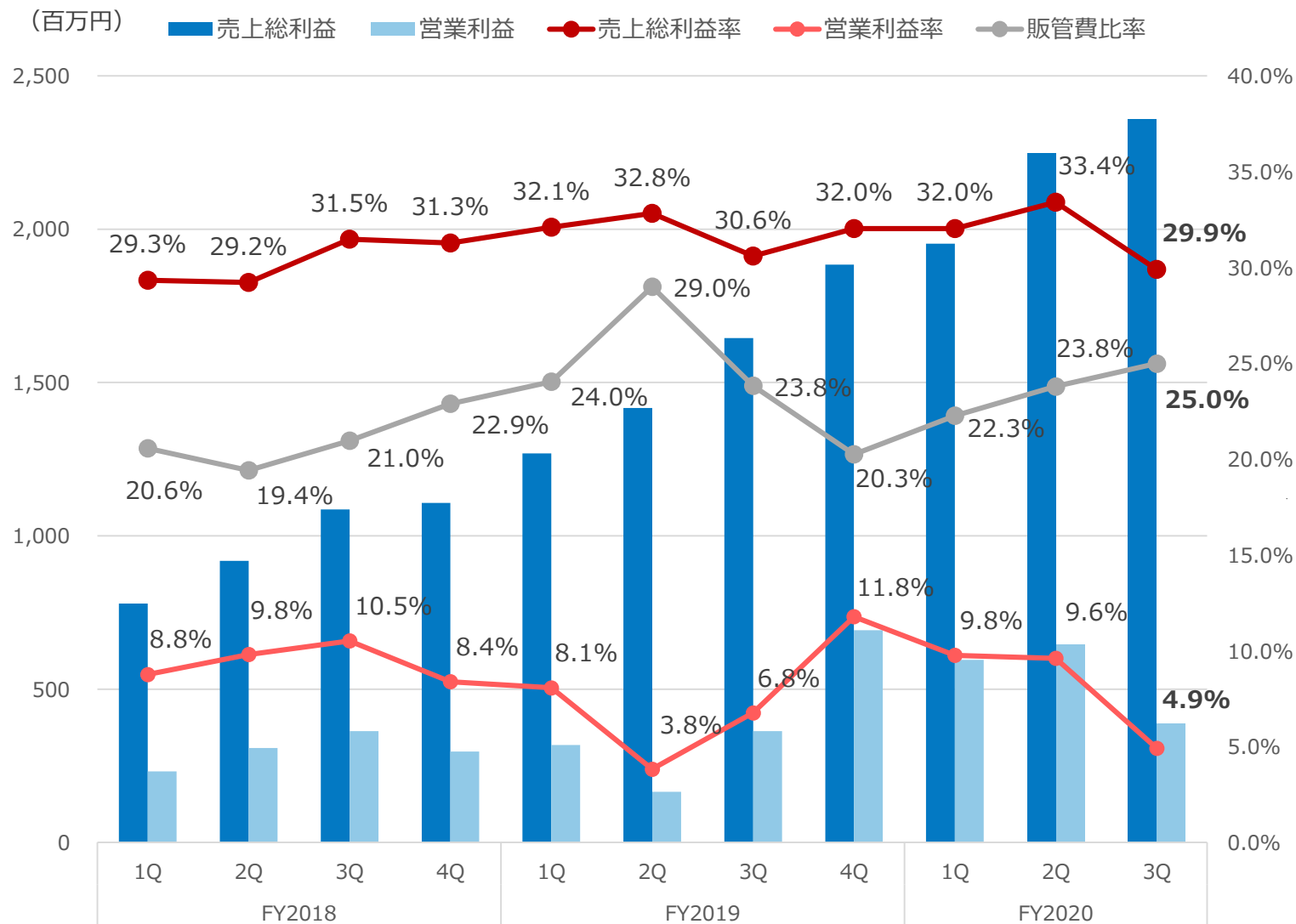
コロナ禍も、人材流動の機会とし積極採用を継続

- ・新規グループ会社3社のグループ参画の効果もあり、エンジニア数は前Q末より360人増加
- ・IT経験者の応募者数が過去最多を更新中。コロナの市況感においてもオンラインを駆使し、採用活動を積極的に推進

- 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
※ バックオフィスの人数は含まない

四半期連結利益推移



成長に向けた先行投資 を戦略的に継続

売上総利益

コロナによる稼働率の低下などにより、一時的に売上総利益率を押し下げる

営業利益

売上総利益率低下の影響を受けつつも、今後の成長に向けた活発な採用活動を予定通り継続

コロナ禍において出社せざるを得ない従業員に危険手当を支給。採用は引き続き積極推進も、不要不急のコスト削減により対売上比25%で着地

(単位：百万円)	FY2020 3Q		前年同期 (FY2019 3Q)			FY2020 1Q~3Q累計		前年同期 (FY2019 1Q~3Q)		
	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	898	11.4%	634	11.8%	41.6%	2,290	11.1%	1,639	12.0%	39.8%
危険手当	85	1.1%	-	-	-	85	0.4%	-	-	-
採用費	495	6.3%	254	4.7%	94.8%	1,224	5.9%	657	4.8%	86.3%
広告宣伝費	18	0.2%	15	0.3%	18.2%	67	0.3%	230	1.7%	△70.8%
地代家賃	89	1.1%	65	1.2%	38.3%	249	1.2%	178	1.3%	40.0%
支払報酬	46	0.6%	31	0.6%	48.4%	163	0.8%	168	1.2%	△3.4%
のれん償却費	102	1.3%	37	0.7%	172.1%	188	0.9%	87	0.6%	115.9%
減価償却費	19	0.2%	13	0.2%	44.9%	51	0.2%	41	0.3%	22.1%
その他	214	2.7%	228	4.3%	△6.4%	609	2.9%	480	3.5%	26.9%
合計	1,971	25.0%	1,281	23.8%	53.9%	4,931	23.8%	3,483	25.5%	41.5%

盤石な財務基盤を武器に、「SHIFT1000」に向けて健全性と収益性を維持しつつ、成長投資を継続

(単位：百万円)	FY2020 3Q	前年同期（FY2019 3Q）		前年期末（FY2019 4Q）	
		実績	増減率	実績	増減率
流動資産	11,911	8,546	39.4%	12,014	△0.9%
うち現金及び預金	7,564	5,769	31.1%	8,691	△13.0%
固定資産	7,633	3,145	142.7%	2,960	157.8%
総資産	19,544	11,691	67.2%	14,975	30.5%
流動負債	5,267	3,123	68.7%	3,772	39.6%
固定負債	4,052	2,423	67.2%	2,264	78.9%
自己資本	9,976	5,587	78.6%	8,645	15.4%
自己資本比率	51.0%	48.9%	2.1pt	57.7%	△6.7pt
新株予約権	0	6	△86.5%	1	△50.8%
非支配株主持分	247	276	△10.5%	290	△15.0%

参考値
2020年8月末における
見込み値（概算）

ROE※
16%

ROIC※
11%

ROA※
8%

※純利益は2020年8月期、
通期公表値をもとに算出

コロナ禍においても、積極的な成長投資を継続した既存調達資金のうち約8割を投資実行
 今後の機動的な成長投資に向けては、現時点で、残手元資金約22億円に加え、デッドの調達余力
 約50億円、総額で約72億円の投資余力を保持

調達資金の約8割を投資

FY2019より本格的に資金調達を実施し、2020年5月までに
 約93億円の調達に成功
 そのうち、当3Q末までに約72億円の資金をM&A等に投資

【調達資金と投資資金】※2018年9月～2020年5月

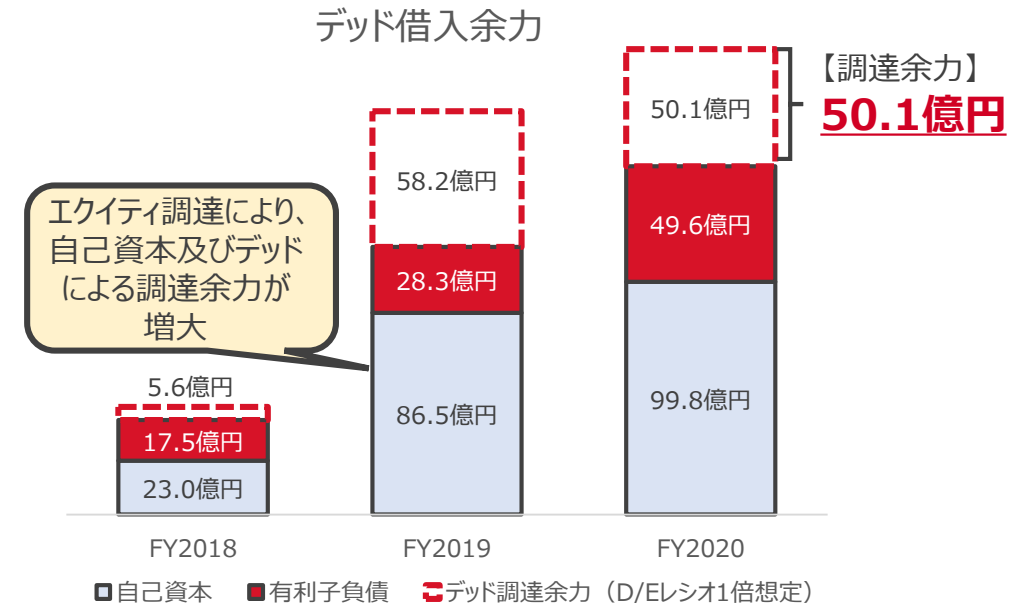
① 調達資金	93.4億円 エクイティ：51.9億円 銀行借入：41.5億円
② 投資資金	71.7億円 M&A関連
③ 残手元資金 (①-②)	21.7億円

コロナ禍の2020年3月以降においても
 約47億円の投資実行

投資余力は、現時点で約72億円

※運転資金は別途確保

過去からエクイティによる資金調達や利益基調により、BSを強化
 結果、当3Q末においても、約50億円のデッドによる調達余力を
 確保し、左記残資金約22億円を合わせ、約72億円の投資余力を保持



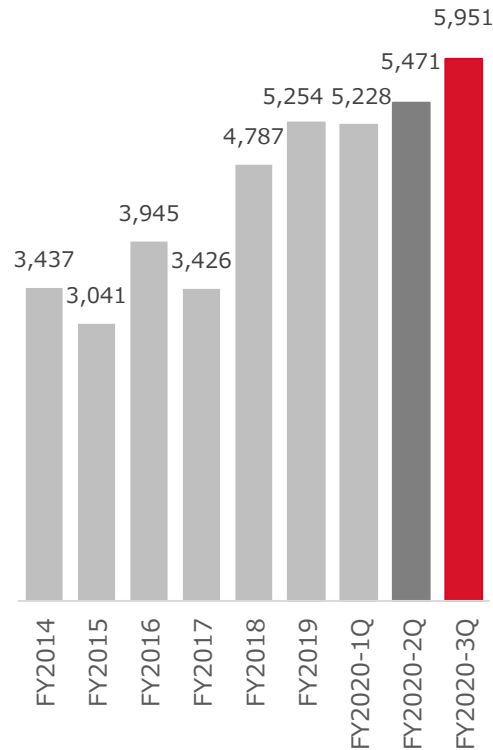
2. KPIの推移

コロナの影響により稼働率低下が発生。エンジニア単価が一時的に低下

単体

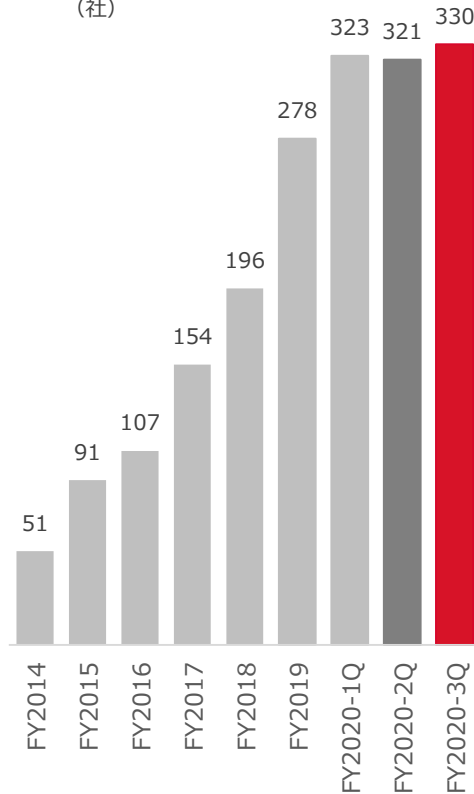
顧客月額売上

(千円)



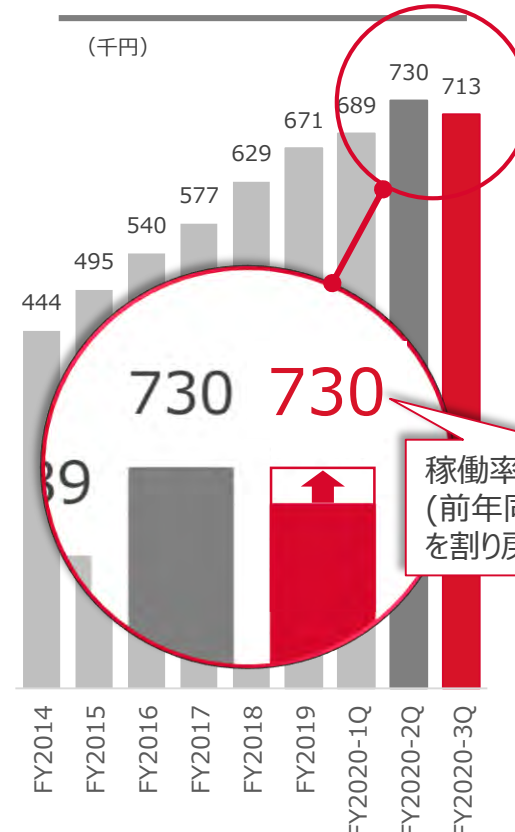
月間取引顧客数

(社)



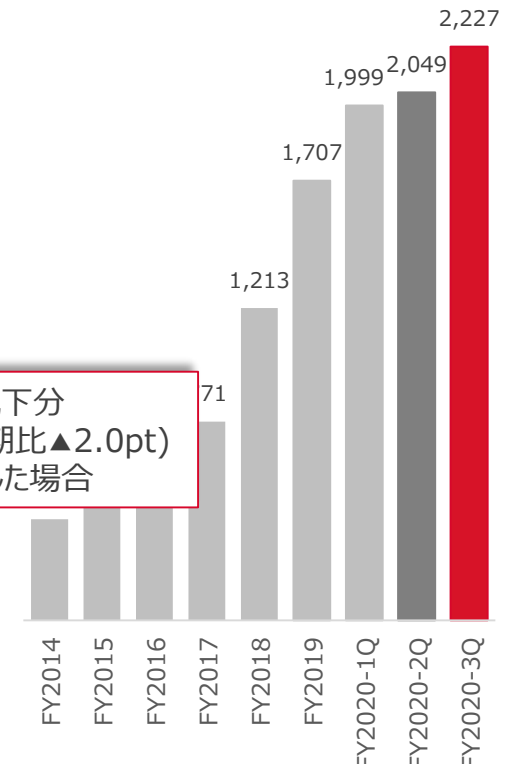
エンジニア単価

(千円)



エンジニア数

(人) ※Q内平均



※ヒンツ大学・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。

※ヒンツ大学・CATライセンス含め全取引社数

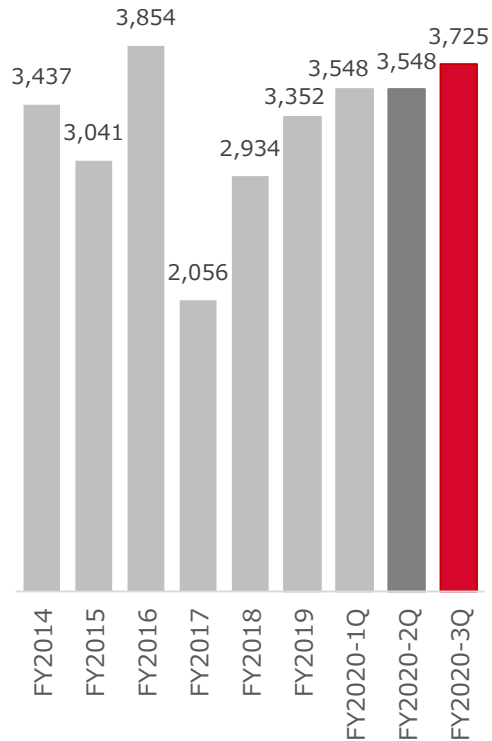
※社内技術開発エンジニア・教育期間中・CAT開発などは除き、
週5日未満稼働人員は稼働率を乗じ算出

新規グループ^o会社3社の成果もあり、各KPIが大幅に向上

連結

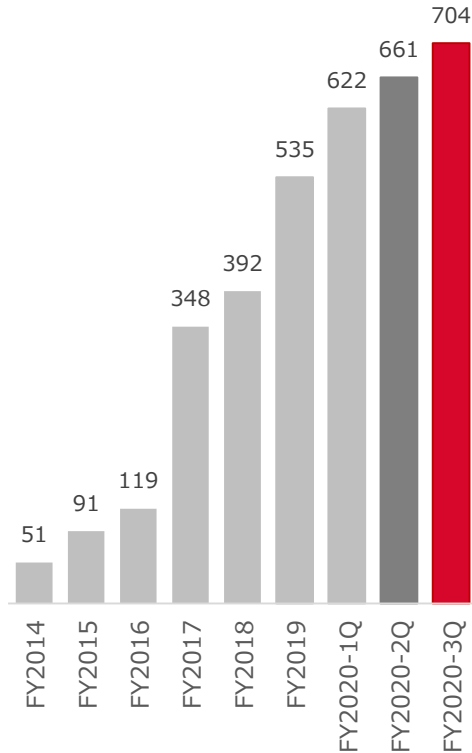
顧客月額売上

(千円)



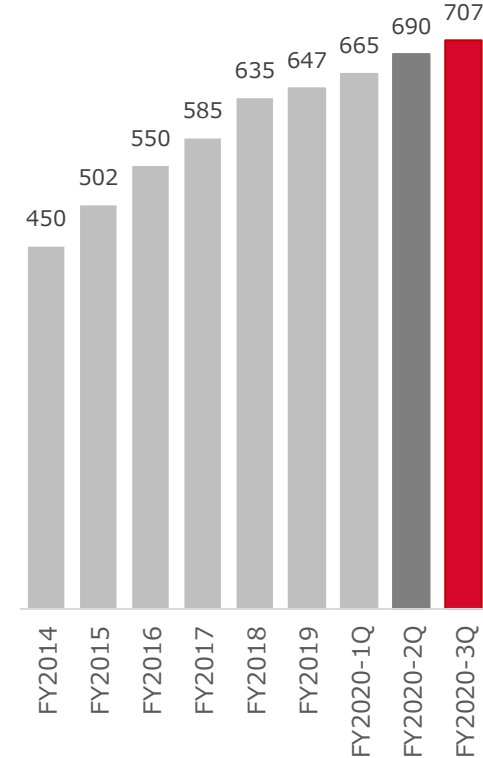
月間取引顧客数

(社)



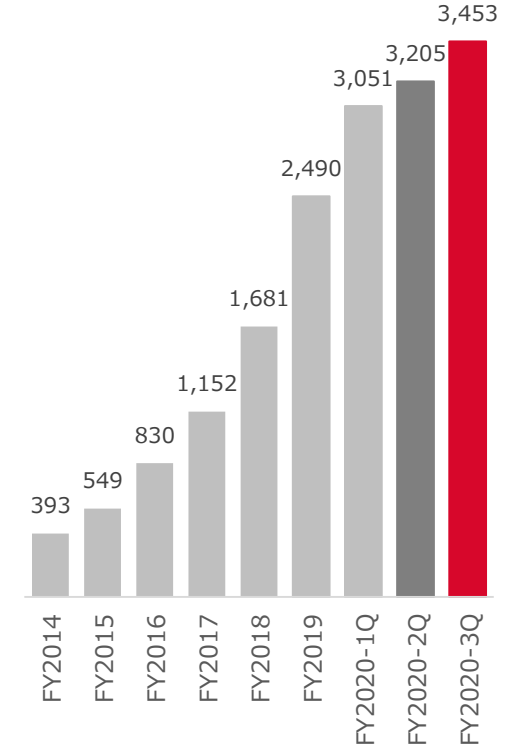
エンジニア単価

(千円)



エンジニア数

(人) ※Q内平均



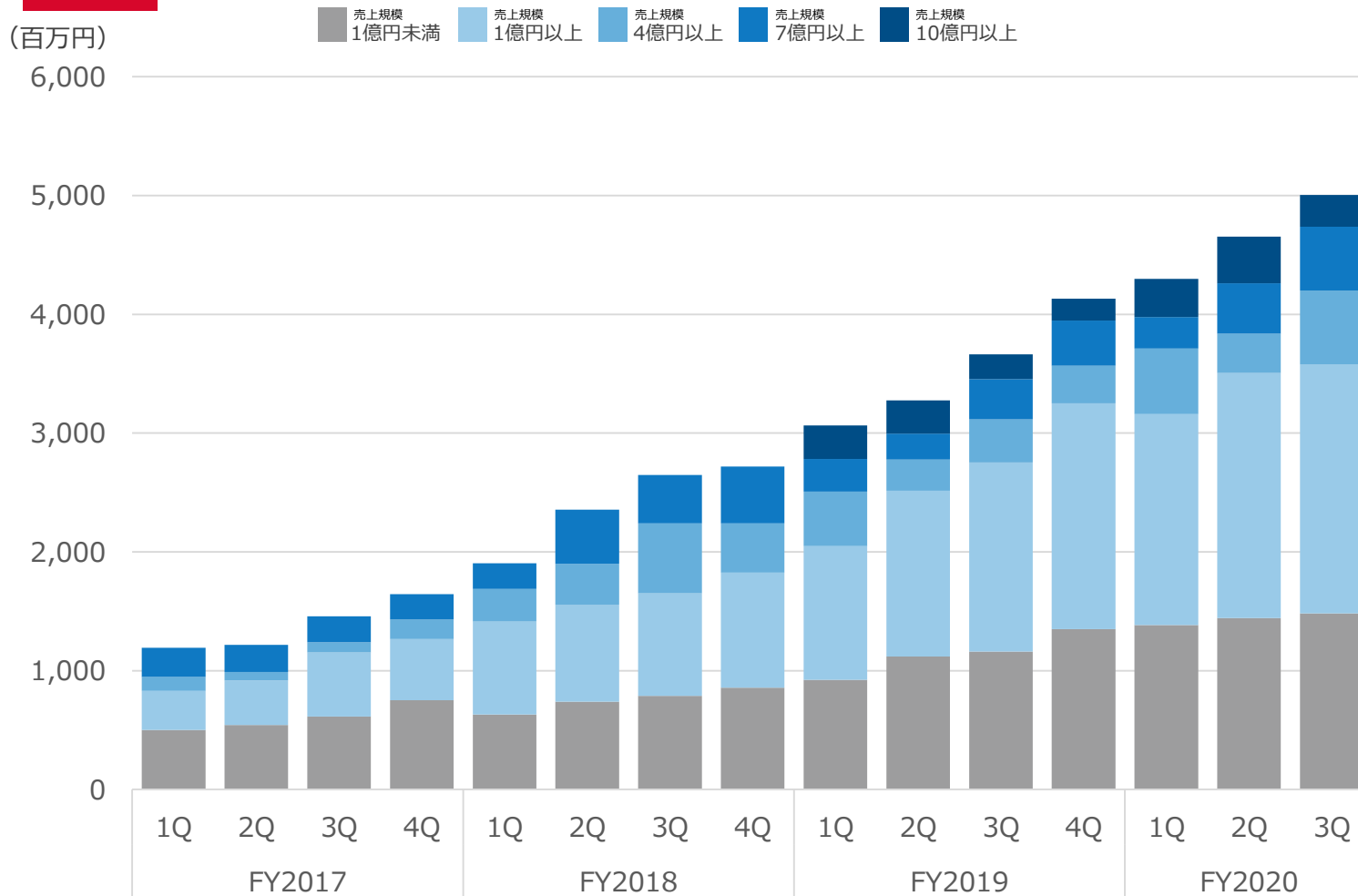
※ヒンシツ大学・CATライセンス等のみの少額取引顧客は含めず
 ※FY2019 3Qより算出方法を検収基準へと変更したため過去の数値に変更があります。

※ヒンシツ大学・CATライセンス含め全取引社数

※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



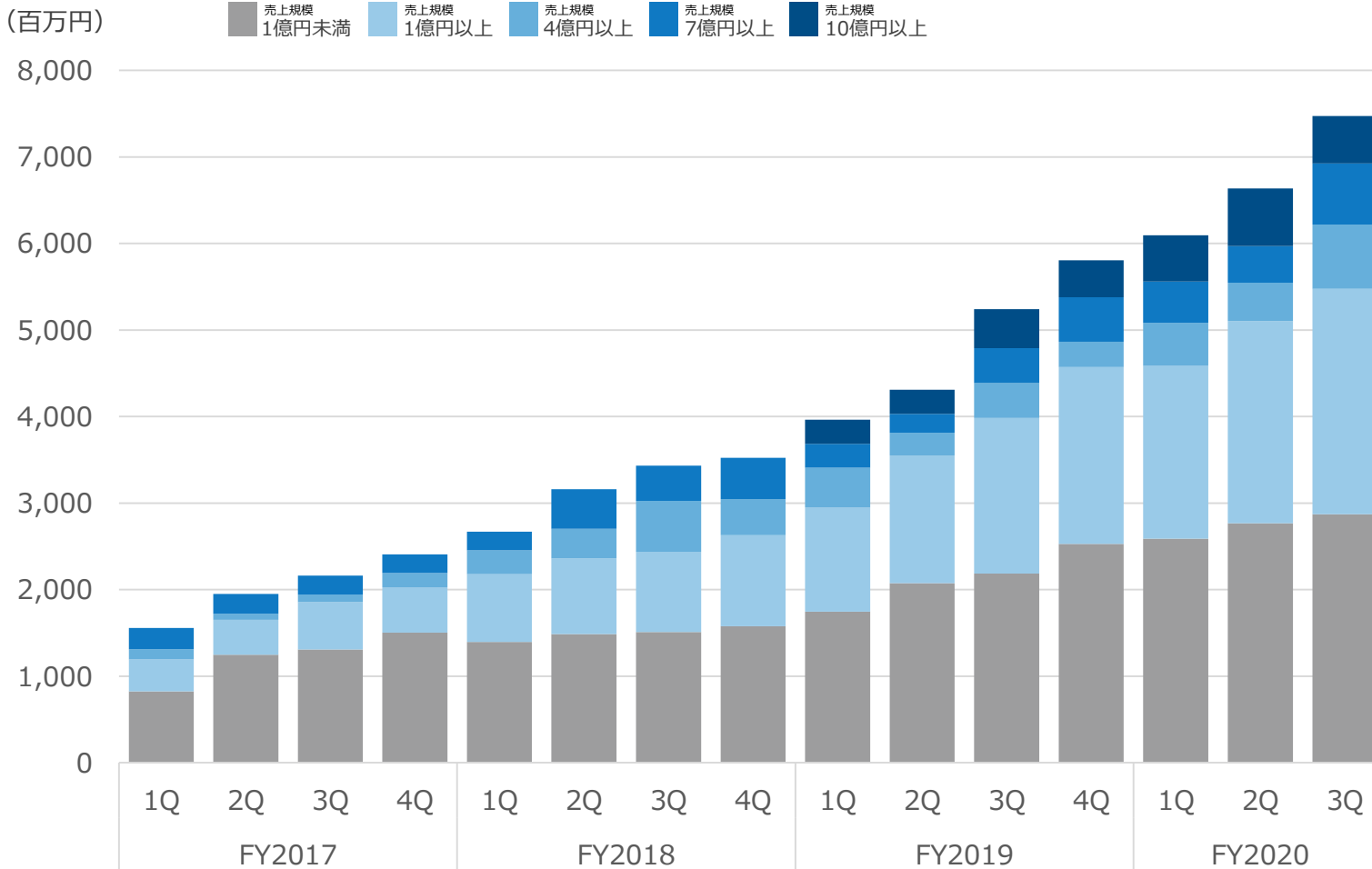
全売上レンジにおいて、 順調顧客売りが拡大

顧客の獲得が順調

- ・金融／保険／通信／ERPなど、上半期に引き続きエンタープライズ領域における大型顧客が増加
- ・幅広い業界をカバーすることで、コロナに伴う影響は軽微

顧客売上規模別売上高推移

連結



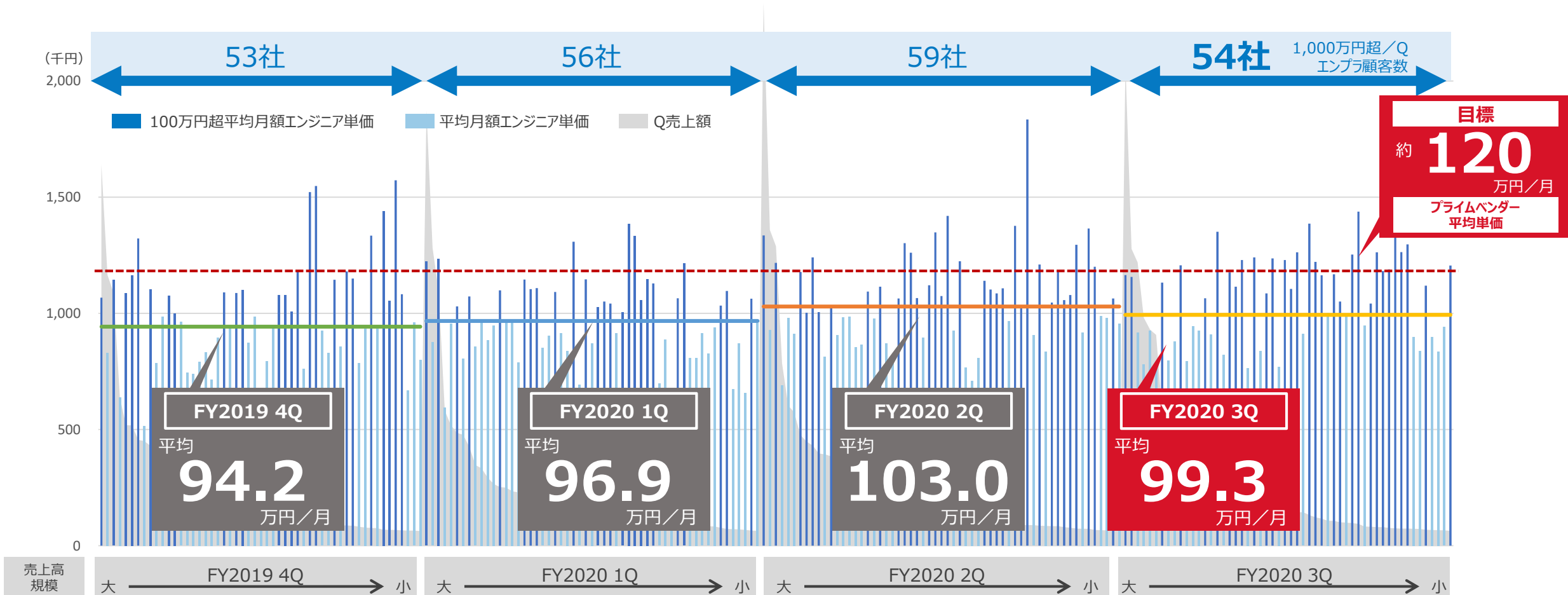
グループ営業が順調に進む

顧客の大型化

- ・グループ営業が進み、「ONE-SHIFT」によるクロスセルが促進。大型顧客の売上が拡大
- ・グループ横断で幅広い提案が可能となり、更なる拡大に向けて取り組み継続中

コロナの影響を受け、一時的に1000万円/Qの顧客が減少

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3Q成果

「SHIFT1000」に向けた取り組みを加速。様々な改革を推進



「SHIFT1000」の実現に向け組織営業の準備を実施

年度		FY2018	FY2019	FY2020	...	FY2025
売上額	連結	127 億円	195 億円	280 億円 ※公表値	...	1,000 億円
	単体	96億円	142億円	-		-
営業の状態		個人力が強い営業	営業人員拡大	組織営業の準備	...	強力な組織営業
営業人数 (単体)		10 人 ※期初	26 人 ※期初	31 人 → 52 人	...	140 人
一人当たり売上 (単体)		6.1 億円	4.8 億円	4.9 億円	...	7.0 億円以上
成長率(連結)		157 %	154 %	144 %		-

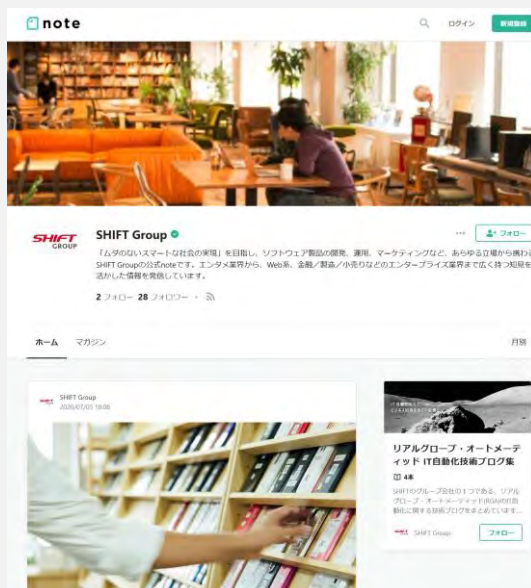
1Q	2Q	3Q	4Q
人数拡大	KPI可視化	活動の量拡大	活動の質向上
<ul style="list-style-type: none"> 幅広い業界出身営業の積極採用 グループ営業強化 <p>31人 → 51人</p>	<p>営業状況を徹底的にKPIの可視化</p> <ul style="list-style-type: none"> 訪問件数 案件単価 商談化率 受注LT ... 	<p>1Q対比4.2倍の顧客対応数</p> <p>コロナ禍でも、活動量を徹底的に管理し活動量を拡大</p> <p>元キーエンス社長 佐々木氏ご指導</p>	<p>《施策》</p> <ul style="list-style-type: none"> 標準化 販促構築 ロープレ 教育 インバウンド拡大施策 <p>《KPI》</p> <ul style="list-style-type: none"> 取引社数の拡大 商談化率の拡大 営業効率の向上

インバウンド営業拡大施策

インバウンド営業を増やすために、オンライン手法を拡大

技術ブログ開設

SHIFTグループ各社で技術系記事を掲載。
ブログ内容からの問い合わせが増加



ウェビナー開始

5月より開催し、11本実施。累計視聴
企業社数**366社**と非常に効果的
※2020/07/09時点



市場攻略マップ

顧客の深耕開拓

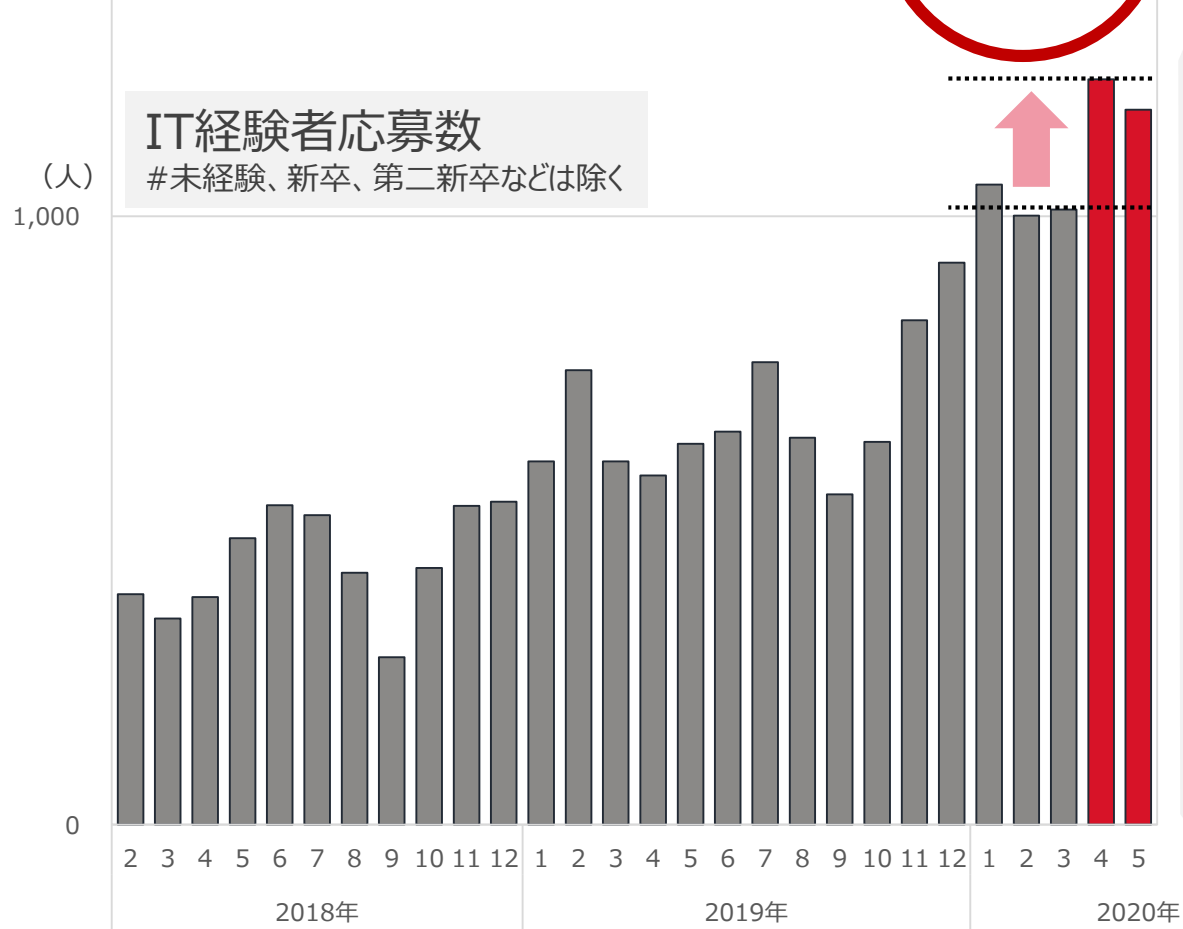
製造小売、通信などの伸長に加えて、ITサービス領域などでは、各種サービスを提供している企業へ横断的に展開



※数字はSHIFTの単体試算

コロナ禍において、
応募者の数と属性が変化

応募者「数」の変化

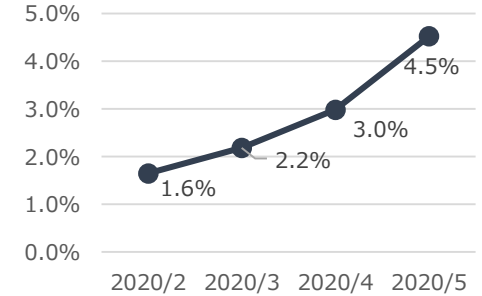


応募者「属性」の変化

✓プライムベンダーからの応募者数が増加

候補者におけるプライムベンダー比率





国内主要SIer、プライムベンダー15社および、
外資系SIer、コンサルファーム 6社から、
SHIFTへ応募があった候補者の割合



✓年収1,000万円以上の応募者数が増加

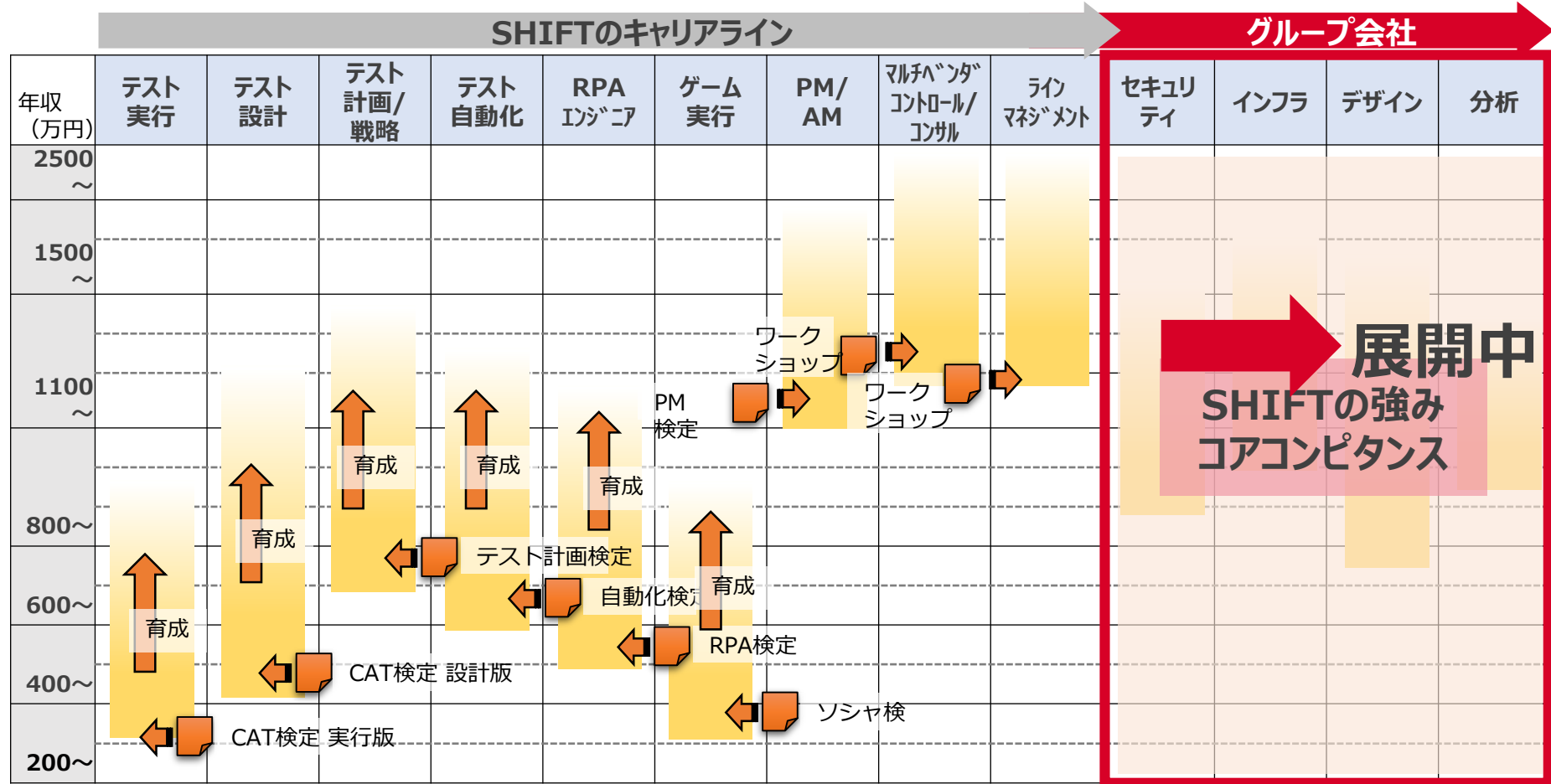
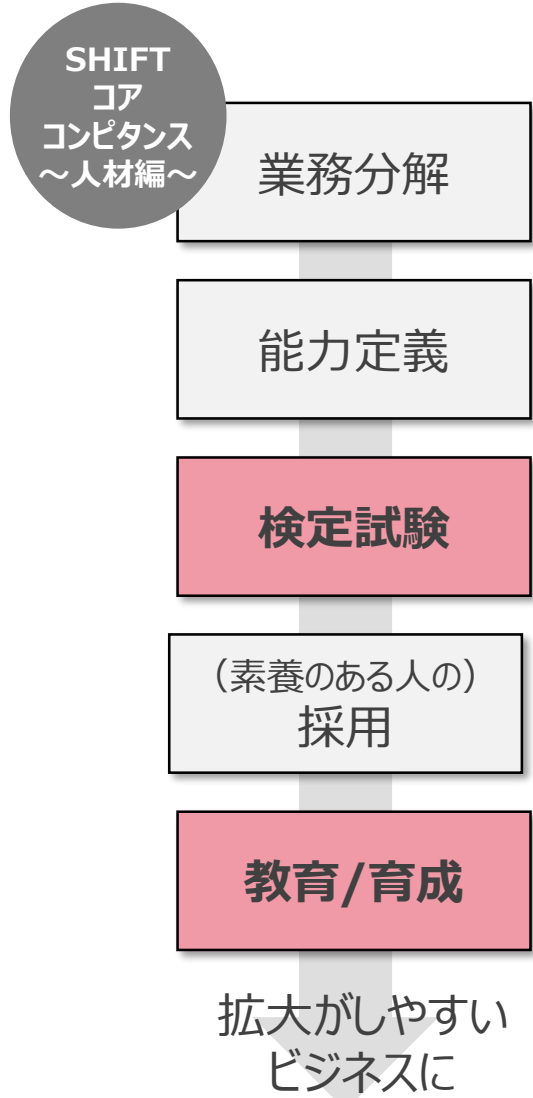
78人/月 → **106人/月**
2,3月の平均 → 4,5月の平均

✓豊富な経験を持つ方が応募

 候補者1 大手メガバンクにてITシステム企画を責任者として推進。大規模IT予算の統括を実施。	 候補者2 セキュリティベンダーで事業部長を歴任し、官公庁でのセキュリティ関連事業に携わっていた経験。
 候補者3 売上約1兆円規模の大手ネット企業にて、技術研究を取り仕切っていた経験。	 候補者4 売上約300億円の中堅SIerの元代表取締役社長を経験。

**SHIFTのコアコンピタンス
「検定試験」のグループ展開**

SHIFTがこれまで事業成長してきた過程で培ってきた、成長するためのコアコンピタンスをグループ会社に展開中



SHIFTグループにジョインし PMIが続々成功

SHIFTの強みである、「営業力」「採用力」「標準化」「経営人材」をグループ会社が徹底活用し、実績が出てきた



SYSTEM I グループ営業を通しプライム案件受注により高単価での受注が実現



Airitech SHIFTの採用力を活用し、年間採用人数の倍増に成功



SHIFT PLUS+ SHIFTから若手幹部が社長就任し、グループ会社の売上高を向上させた



SHIFT SECURITY 技術の標準化により、困難とされていた未経験からのセキュリティエンジニア創出に成功

ESGの取り組み

創業時より取り入れられていた「ESG」的な考え方や活動を改めて整理、可視化

その常識、変えてみせる。

SHIFT

2005年の創業以来、社会のインフラ企業となるべく、事業を推進

3

現状の可視化と対応

E

HPの更新により、**環境への対応方針を表明**
(一市民として、気候変動への負荷削減へ取り組んでいる旨を開示)



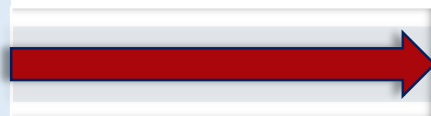
対応済み項目 / 対応項目数

6 / 125

※2020年7月9日時点でのSHIFT独自調査

S

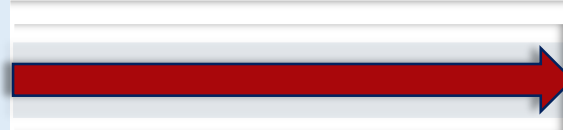
これまでの取り組みに関する**定量・定性情報の開示開始**
(IT業界における課題への対応、従業員の労働環境、人材マネジメント方針など)



61 / 162

G

ガバナンス関連ページの見直し、新規ページ作成により情報拡充
(委員会活動等の洗い出し、セキュリティへの取り組みの訴求など)



104 / 209

対応項目
100%対応
を目指し活動

1

評価機関の選定

ファンドとの連動性、認知・注目度、網羅性などの観点から、以下ESG評価機関／ガイドラインをベンチマーク先として採用

ベンチマーク
評価機関

FTSE



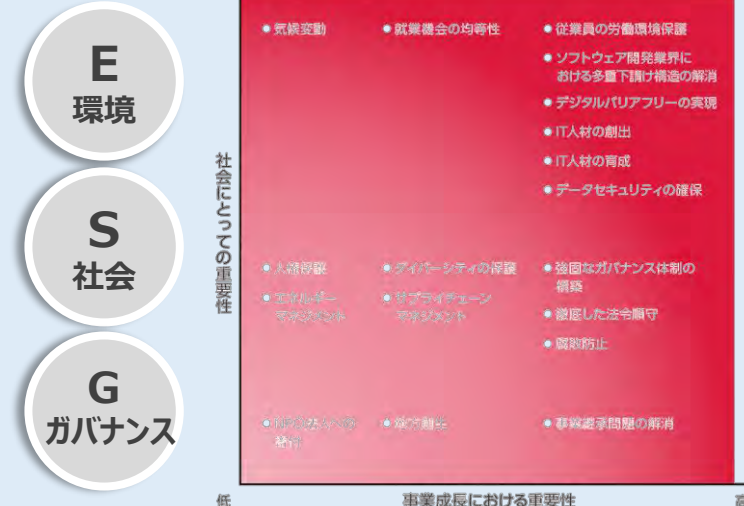
MSCI



2

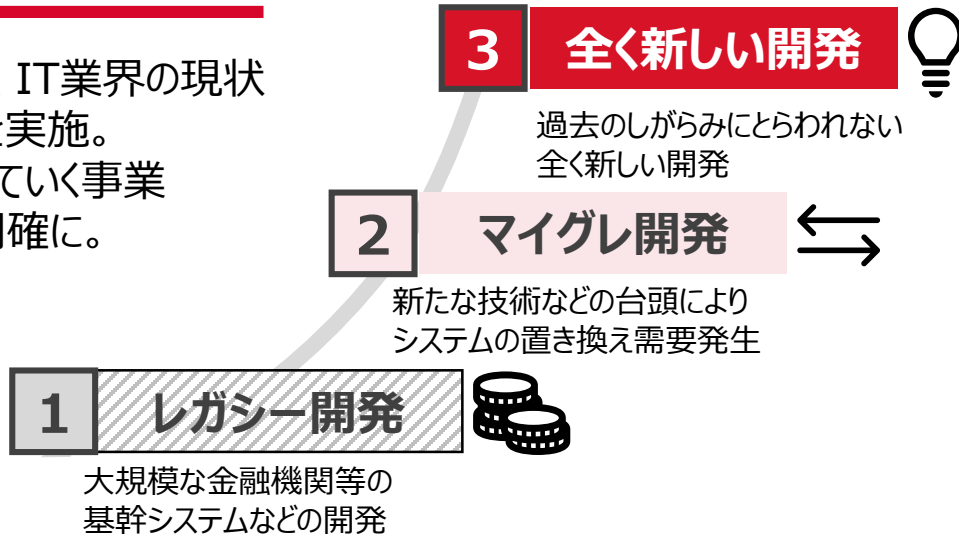
SHIFTのマテリアリティマップを作成

主要ESGガイドラインを参考に、社会にとっての重要性とSHIFTの事業成長における重要性の観点から、ESGトピックスを優先順位付け



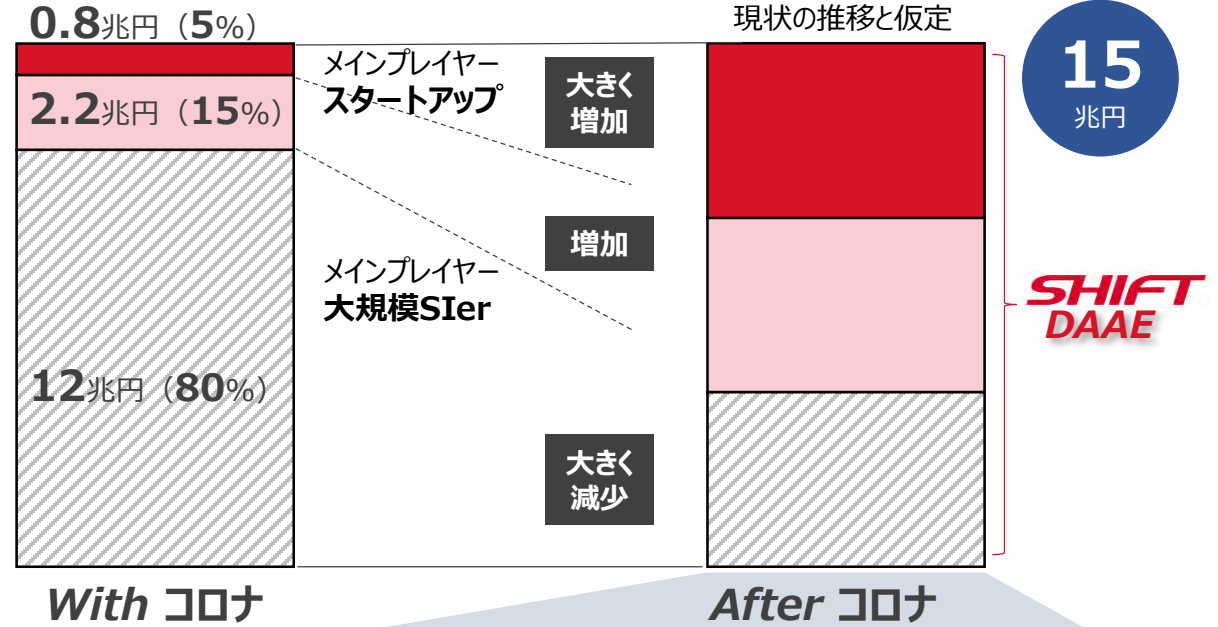
After コロナ

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

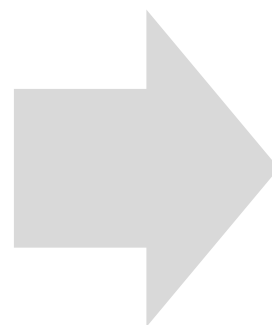
IT業界の変化

- 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

ソフトウェアテスト

例えばSHIFT

ソフトウェアテストを
請け負う会社から



売れるサービス作り

例えばSHIFT

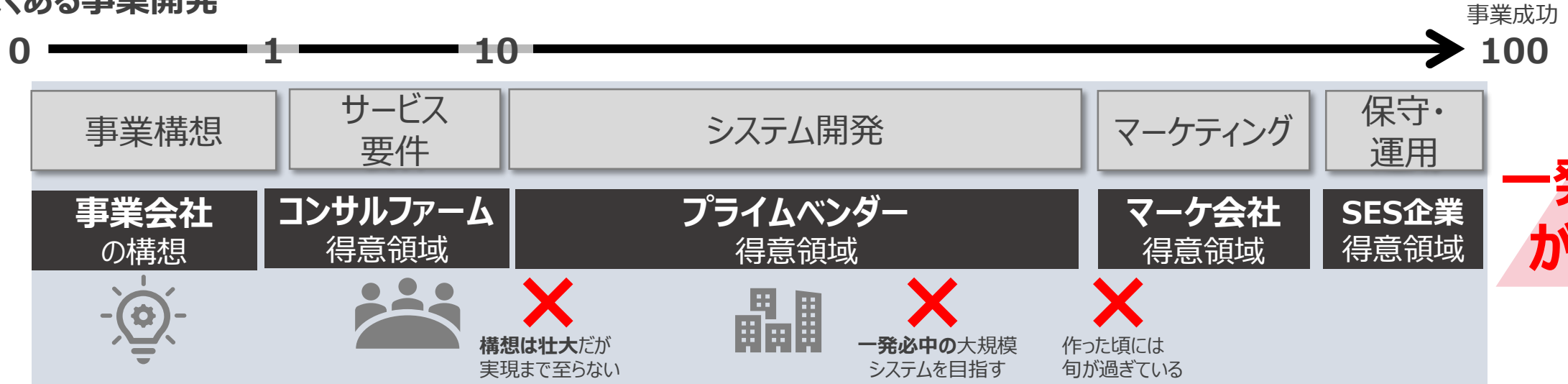
SHIFTは
顧客のビジネス成功に
コミットする会社に

その常識、変えてみせる。

SHIFT

これまでの事業開発との比較

✓よくある事業開発



✓売れるサービス開発の支援モデル



売れる
サービス

これまでの事業開発との比較

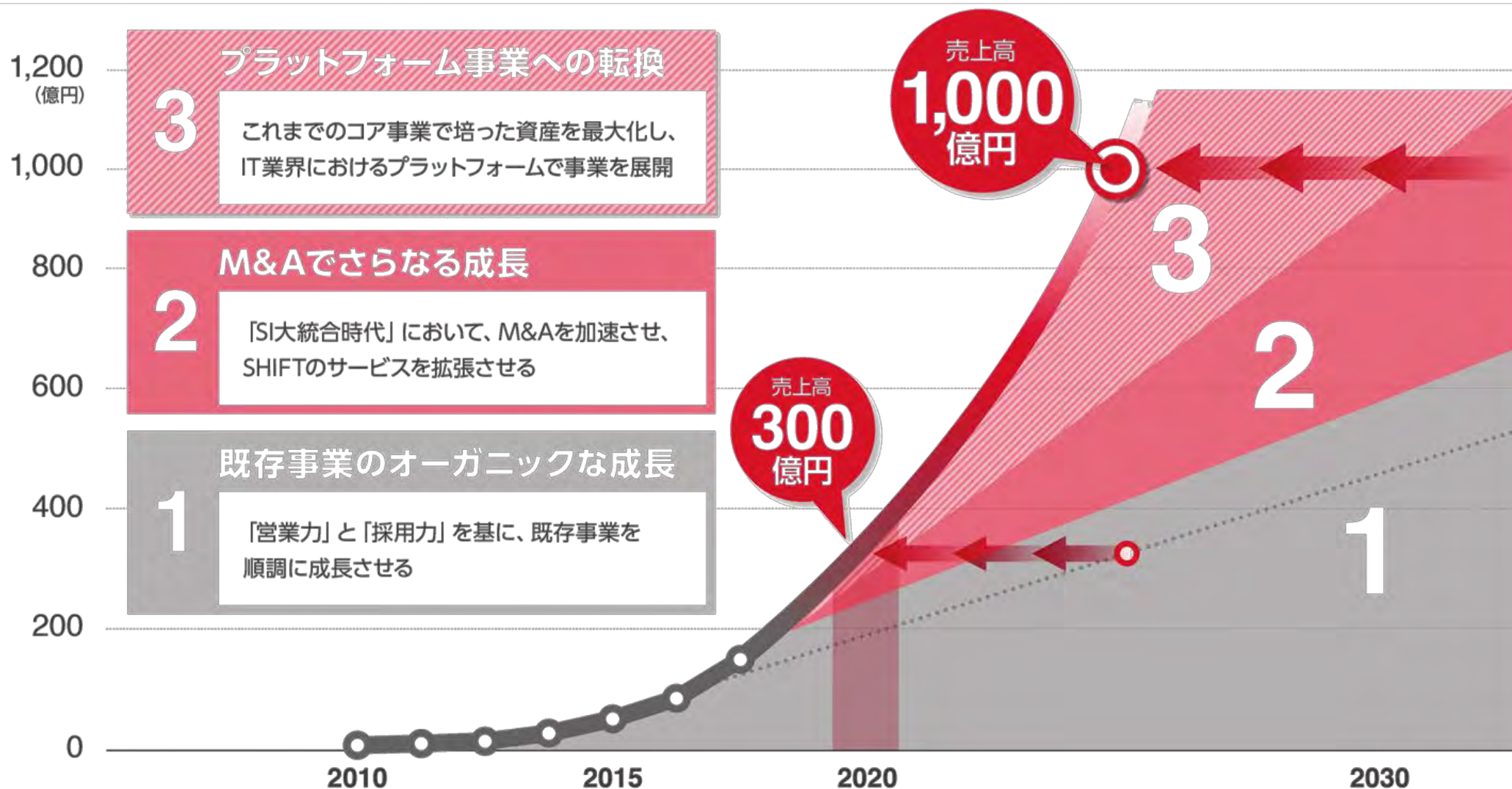
	プライムベンダー	SES企業	コンサルファーム	SHIFTの目指す姿
強み	システムを『開発』する	ITリソースを『提供』する	頭脳を『提供』する	サービスの『品質』を上げる
追求するKPI	納期、コスト、生産性	提供リソース数	高単価	顧客の売上最大化
市場環境	△ ☹️ 国内は飽和状態 海外オフショア進出を加速	△ ☹️ レッドオーシャンで 競争が厳しい	△ ☹️ 人材採用、育成が難しく 規模拡大が難しい	◎ 😊 顧客の事業成長に直接寄与 するためニーズが大きい
ビジネス構造	売総率レンジ 25% 😊 営利率レンジ 7% 😊	20% ☹️ 10% ☹️	40% 😊 20% 😊	30%⇒ 40% 😊 10%⇒ 20% 😊
特徴	ハード中心/オンサイト中心 年収が高い/年功序列	人材売り/オンサイト中心 年収変わらず/年功序列	ハードワーク/高報酬 人材入れ替わり	オフサイト 中心/在宅リモート 年齢若い/ 実力主義

顧客からの期待値は、
システムを作ること

顧客からの期待値は、
新たな知見を得ること

顧客からの期待値は、
ビジネスを成功させること

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。

(参考) 会社概要

SHIFTグループは、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:4,331人 単体:2,785人 (パートナー・派遣含) 2020年2月末時点
所在地	<p>【本社&東京オフィス】 東京都港区麻布台2-4-5 メソニック39MTビル</p> <p>【札幌オフィス】 北海道札幌市 【大阪オフィス】 大阪府大阪市</p> <p>【福岡オフィス】 福岡県福岡市 【名古屋オフィス】 愛知県名古屋市</p>		
関係会社	<p>子会社</p> <p>株式会社SHIFT SECURITY (東京都) 株式会社分析屋 (神奈川県)</p> <p>株式会社メソドロジック (東京都) 株式会社リアルグローブ・オートメティッド (東京都)</p> <p>バリストライドグループ株式会社 (東京都) 株式会社ナディア (東京都)</p> <p>ALH株式会社 (東京都) 株式会社xbs (東京都)</p> <p>Airitech株式会社 (東京都) 株式会社エスエヌシー (大阪府)</p> <p>株式会社アッション (東京都) 株式会社クラブ (宮崎県)</p> <p>株式会社さうなし (東京都) トゥリーアンドノーフ株式会社 (鳥取県)</p> <p>株式会社SHIFT PLUS (高知県) SHIFT Global Pte Ltd (シンガポール)</p> <p>株式会社システムアイ (神奈川県) SHIFT ASIA CO., LTD. (ベトナム)</p>		
SHIFTを語る3つのポイント	<ul style="list-style-type: none"> 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、人材を育てるピン大、管理をするCATを開発 		

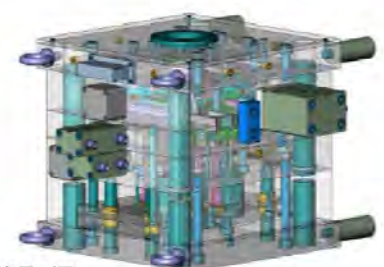
※ 経済産業省平成28年調べ

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」



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

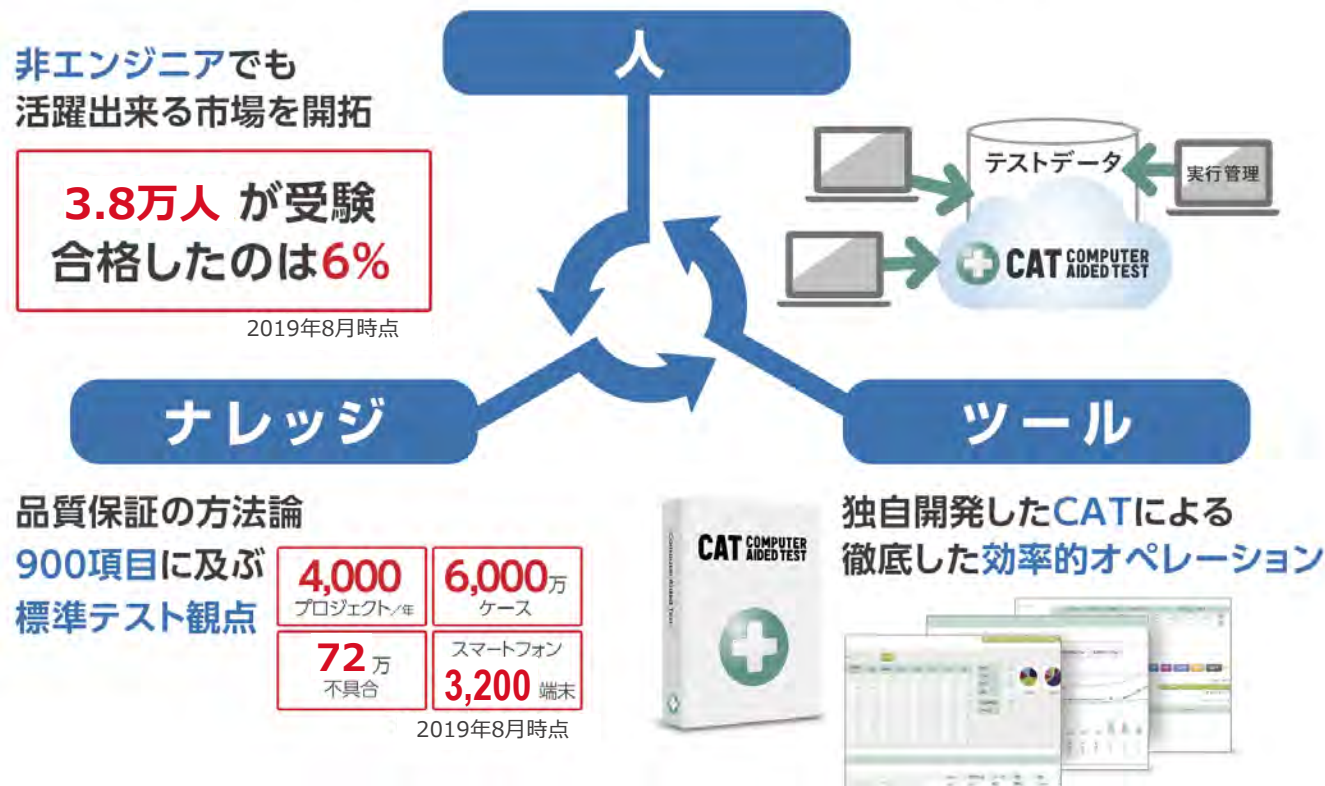


2014年11月
 ・東証マザーズへ上場

2019年10月
 ・東証第一部へ
 上場市場変更

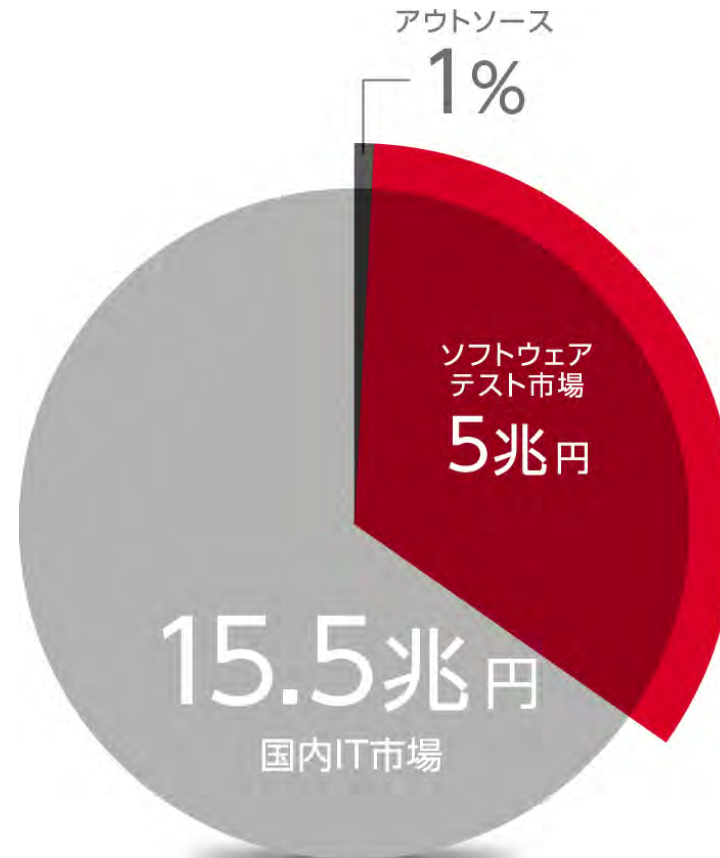
徹底的にしくみ化された組織の中で、 適性の高い優秀な人材が出す圧倒的なパフォーマンス

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**

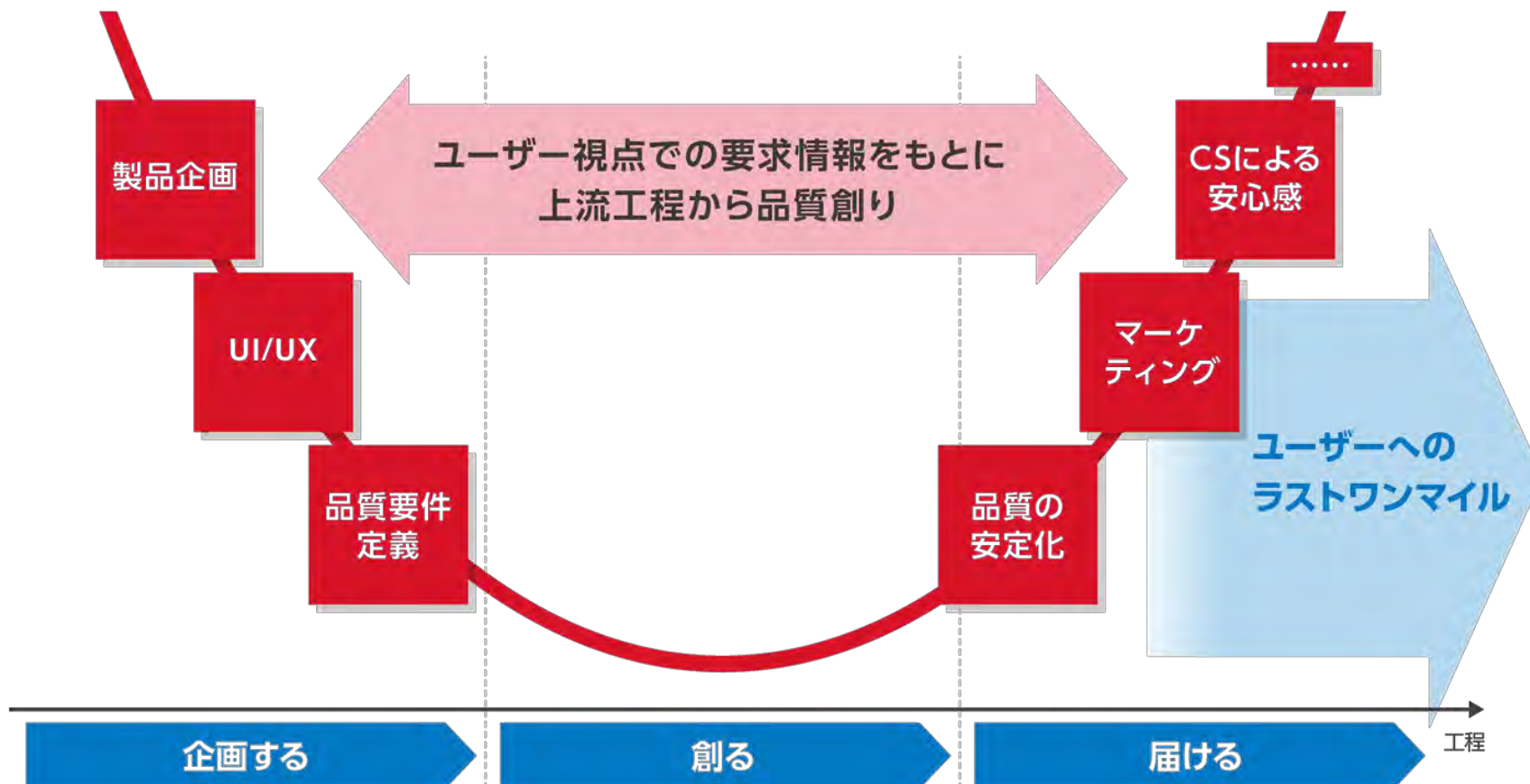
※1 ソフトウェアテスト業務は全開発工程の33.8%と想定（ソフトウェア開発データ白書2018-2019）

※2 日本のIT市場規模：経済産業省 2019年情報通信業基本調査（平成30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

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

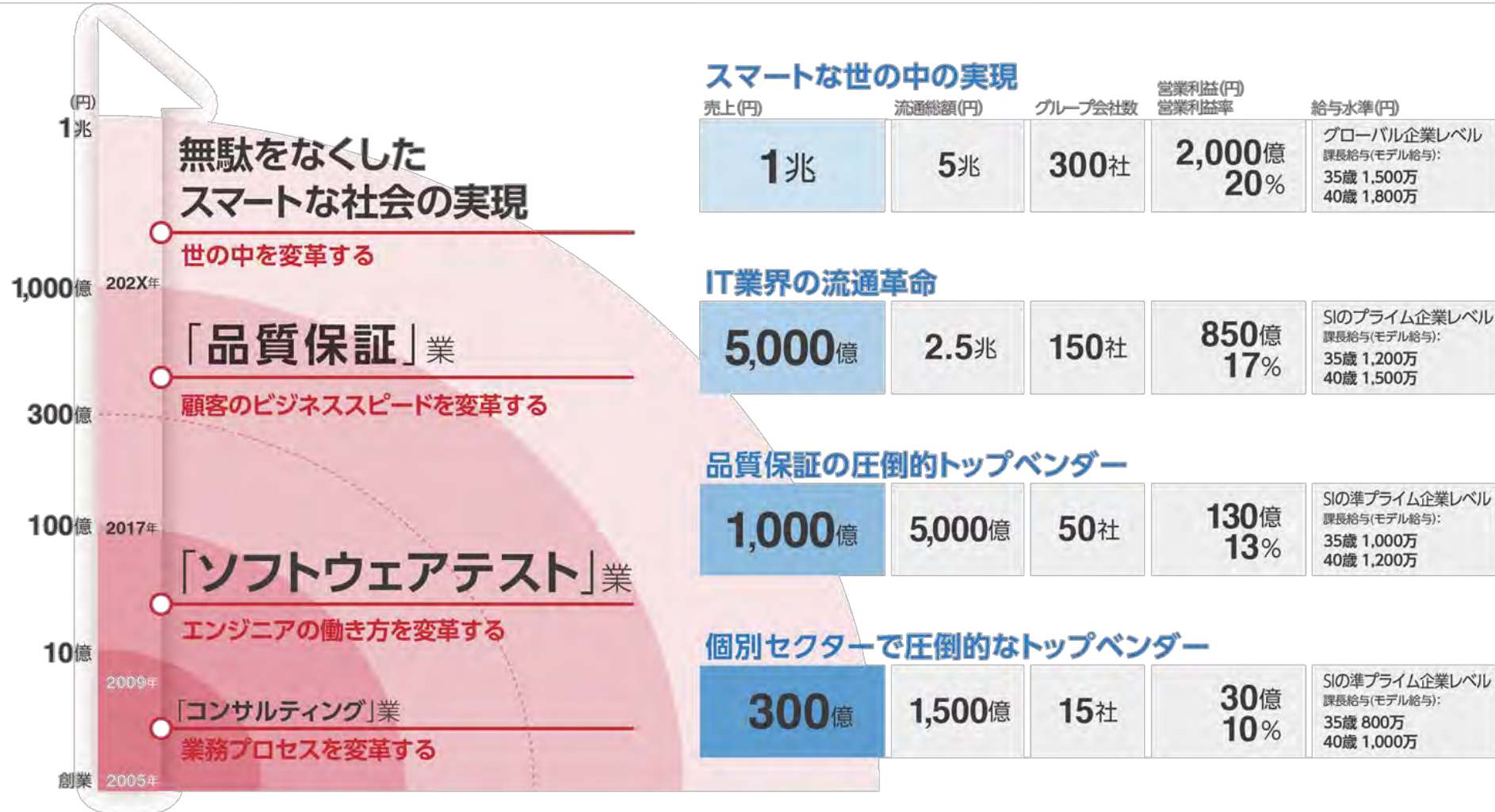
スマイルカーブの付加価値の高い両端をおさえる



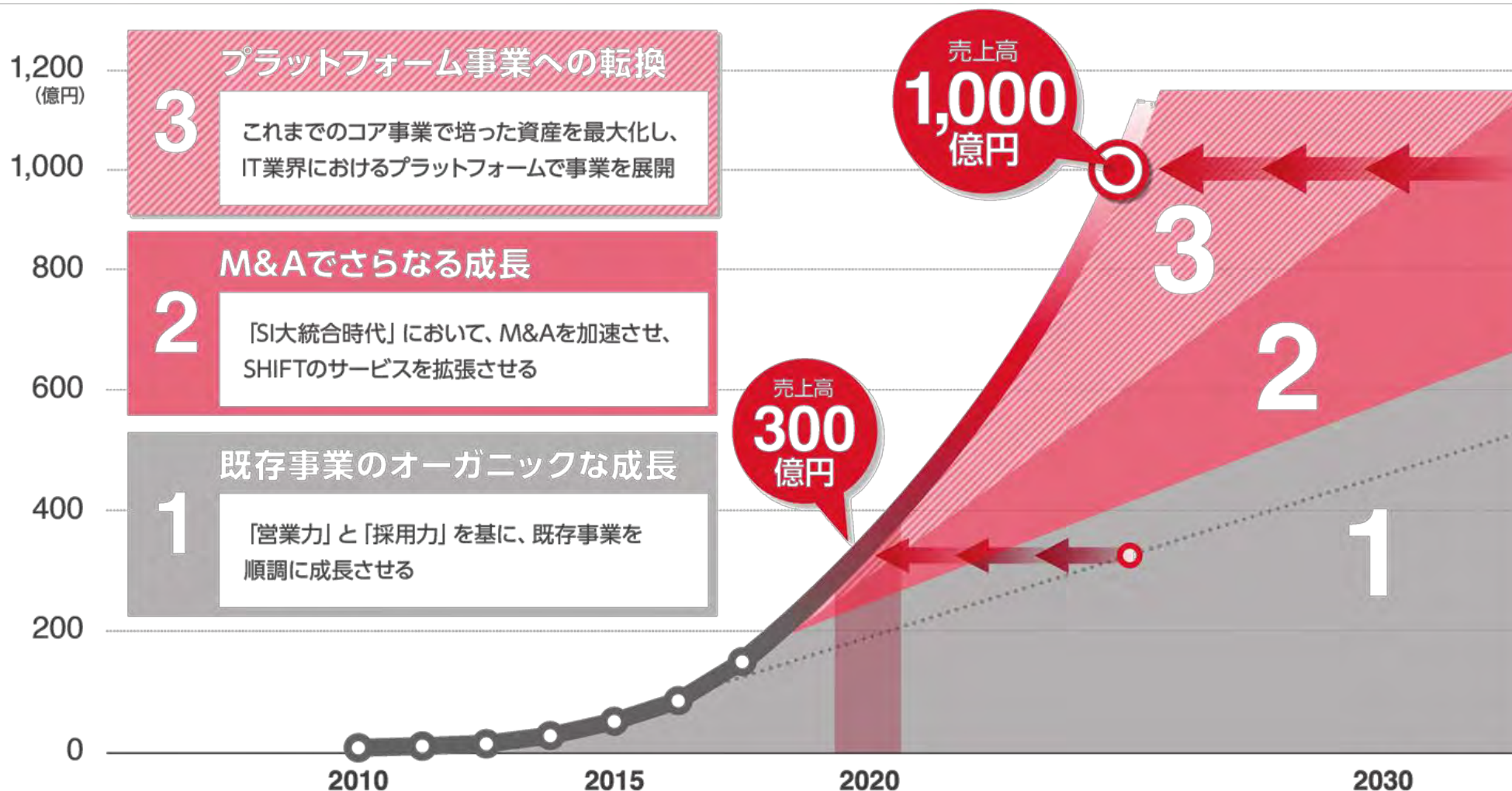
グループ会社全体で連携し、サービス開始から運用まですべてをサポートできる「ONE-SHIFT」サービスを始動



【ビジョン】「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



【全体像】売上高1,000億円を加速的に達成するための3つの取り組み





「改革元年」



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

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

■ お問い合わせ

ir_info@shiftinc.jp

その常識、変えてみせる。

SHIFT