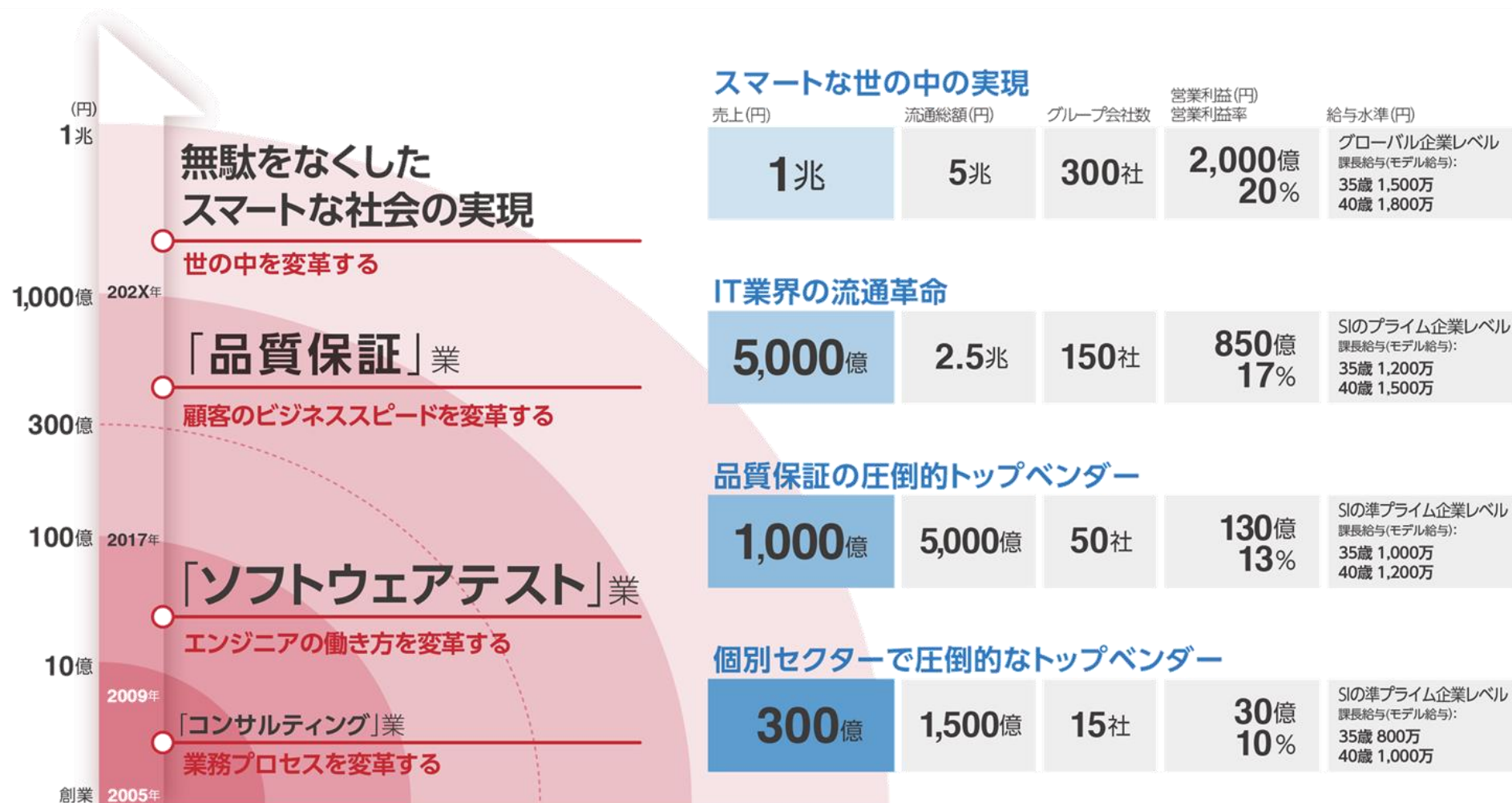


4. SHIFT1000の成長戦略と FY2021のアクション計画

【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



売上高1,000億円へのステップ°

「SHIFT1000」に向けた取り組みを加速。様々な改革を推進

	売上高	500億円	1,000億円	3,000億円
	ブランド	「DX」の第一想起として定着	「売れる製品づくり」の第一想起として定着	企業のビジネス変革の第一想起
	エンジニア数	6,000人	11,000人	30,000人
	目標達成年度	FY2021	FY2025	FY2030
	アカウント/営業	強い営業組織の確立	3000億円をめざした顧客ポートフォリオ確立	各業界でSHIFT活用が第一想起される
	KPI	顧客数：2,000社 (アクティブ 800社、売上@顧客600万円) 営業人数：85人 営業1人あたりの売上：6億円	顧客数：3,000社 (アクティブ 1300社、売上@顧客800万円) 営業人数：140人 営業1人あたりの売上：7億円	顧客数：8,000社 (アクティブ 3000社、売上@顧客1,000万円) 営業人数：350人 営業1人あたりの売上：9億円
	人事	人材獲得手法のさらなる多様化	No1の採用・人事基盤	日本のITエンジニア100万人のうちの約5%が集まる会社
	KPI	人事人数：50人（30人採用@人） エンジニアDB登録数：10万人	人事人数：100人（35人採用@人） エンジニアDB登録数：30万人	人事人数：200人（40人採用@人） エンジニアDB登録数：80万人
	サービス/技術	事業ポートフォリオの拡大	すべての技術が揃うサービス基盤	スケーラブルなサービス基盤の確立
	KPI	エンジニア単価：80万円	エンジニア単価：90万円	エンジニア単価：100万円
	M&A/PMI	IT業界でM&Aブランドを確立	更なるM&A規模の拡大	真のグループ経営 SHIFTグループに参画する価値追及
	KPI	グループ会社売上：200億円 グループ会社成長率：20%	グループ会社売上：500億円 グループ会社成長率：30%	グループ会社売上：1,500億円 グループ会社成長率：35%

300億円

4,322人

FY2020

営業改革

プラットフォーム
元年

教育改革

バックオフィス改革

M&A改革

中期戦略全体像

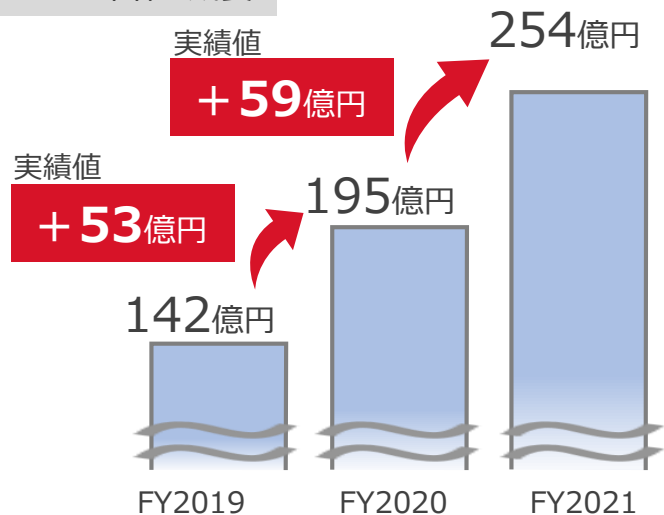
オーガニックの成長に加え、参画したグループ企業が継続的に成長するスキームが構築できた

A

SHIFT単体を中心に オーガニックに成長

SHIFT単体で**年間60億円の成長**を遂げ、増加額も年々増えている

SHIFT単体の成長



Key Driver

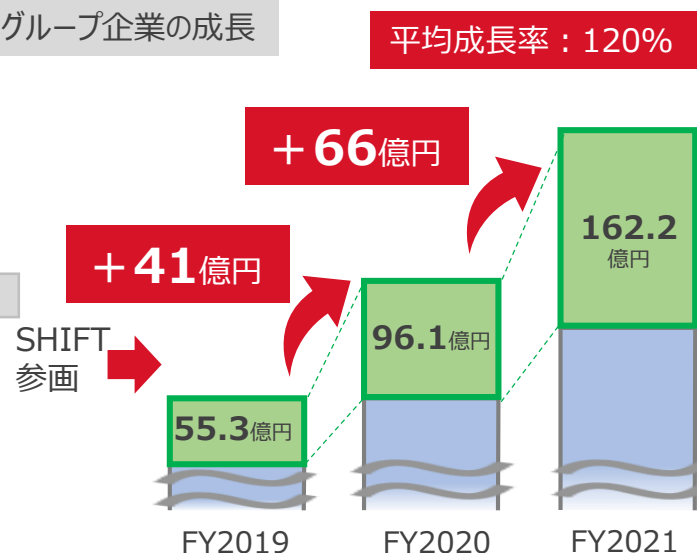
- ✓ 「**採用力**」年間1,500人規模の採用力
- ✓ 「**営業力**」累計2,000社の顧客基盤と営業力

B

M&Aで参画したグループ会社が 毎年成長を続ける

グループ企業は、参画してから平均**年間120%の売上成長**するようになる

グループ企業の成長



Key Driver

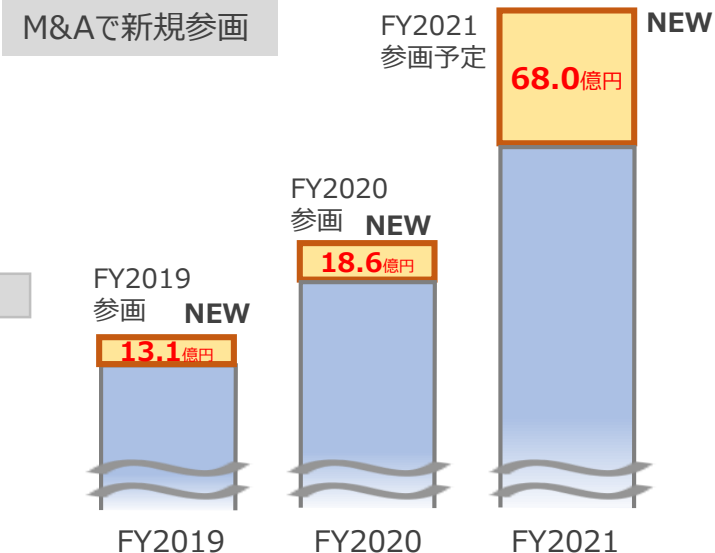
- ✓ ビジネスモデルを**再構築し、SHIFTのアセットを有効利用** 「営業力」「採用力」「経営幹部人材」

C

毎年のM&Aで 新たな会社がジョイン

年間70億円規模でのM&Aを実施

M&Aで新規参画



Key Driver

- ✓ 「**M&A力**」 構造化、数式化され、科学されたM&A

「SHIFT1000」を目指し、成長していくための四隅戦略

I

アカウント/営業

8,000社の
顧客網の構築

II

人事/採用

80万人が集まる
人材データベースの構築

III

サービス/技術

IT業界の構造変化
にあわせた事業ポートフォリオ

IV

M&A

IT業界総どりの科学されたM&A

FY2020実績

287億円



「SHIFT1000」

1,000億円

1,000億円売上体制を目指した取り組み

1,000億円売上体制に必要な活動を戦略的に進める

売上規模 **500億円 ▶ 1,000億円 ▶ 3,000億円**顧客
戦略

顧客数 (アクティブ)	800社 ⊗	▶	1,300社 ⊗	▶	3,000社 ⊗
年間売上額	600万円	▶	800万円	▶	1,000万円

営業
強化

営業人数	85人 ⊗	▶	140人 ⊗	▶	350人 ⊗
一人当たり 営業額	6億円	▶	7億円	▶	9億円

顧客数拡大 Key Driver

- 新規開拓チームなど営業組織分類
- グループ企業アカウントDBの徹底活用
- ブログ発信でインバウンド拡大

顧客年間売上額 Key Driver

- ビジネス企画など上流から参画
- ONE-SHIFT提案によるクロスセル拡大
- デリバリー開拓チーム組成し深耕進める

営業人数 Key Driver

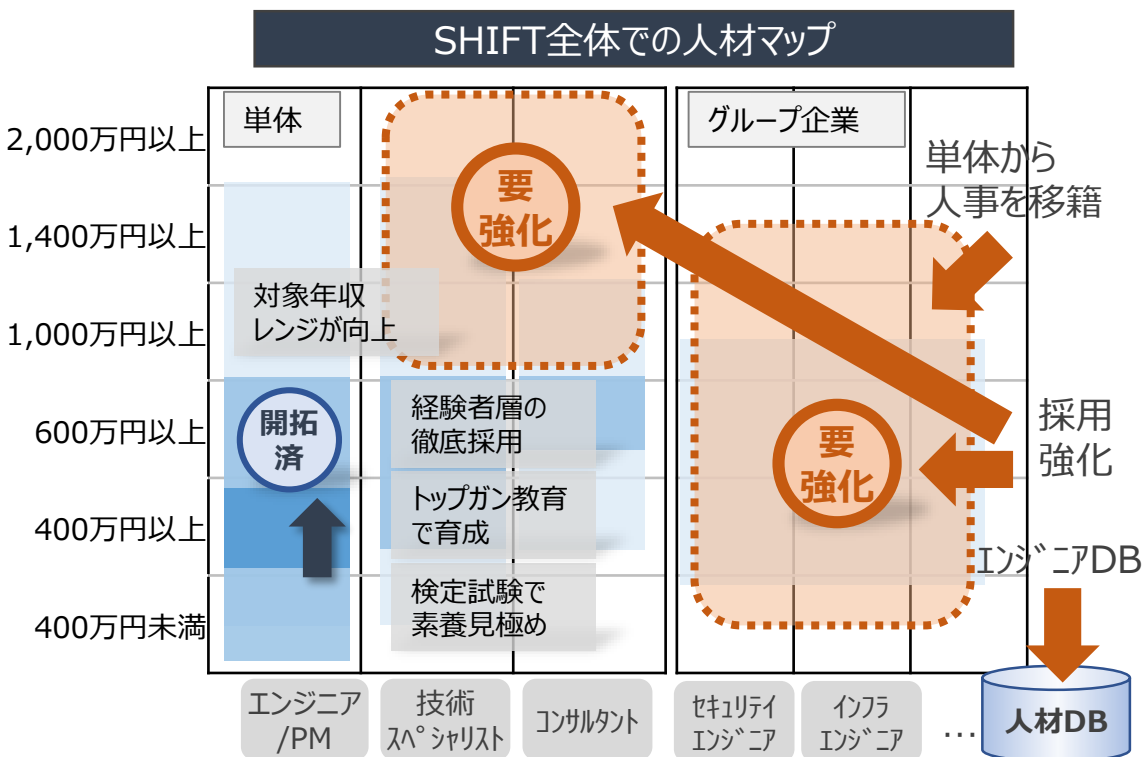
- 営業検定導入
- 業界最高水準の給与制度導入
- 営業⇔デリバリーの異動制度導入

一人当たり営業額 Key Driver

- 営業の仕組化・見える化・武器の資産化
- 個人KPI設定
- 営業評価制度導入
- 営業教育制度導入

エンジニアデータベース構築、エンジニアの徹底獲得を目指す

売上高	500億円	1,000億円	3,000億円
エンジニア数	6,000人	11,000人	30,000人
人事人数	50人	100人	200人
エンジニアDB数	10万人	30万人	80万人



- SHIFT単体の人事リソースをグループ会社に /人事20人移籍**

 - 人事人数+50人 優秀な人事をSHIFT単体で採用および育成
 - グループ会社⇒20人 SHIFT単体の人事を、採用力、人事施策・制度と共に移管
- エンジニア確保の施策を徹底強化 /エンジニアDB 80万人に向けて**

 - ミドルシニア世代の獲得
 - グループ企業の採用加速
 - 潜在層の採用拡大
- 人事施策のグレードアップ° /3万人企業に向けて**

 - ダイバーシティ
 - 多様性のある働き方
 - 制度企画

市場変化にあわせてセグメント分けして徹底攻略

3 全く新しい開発

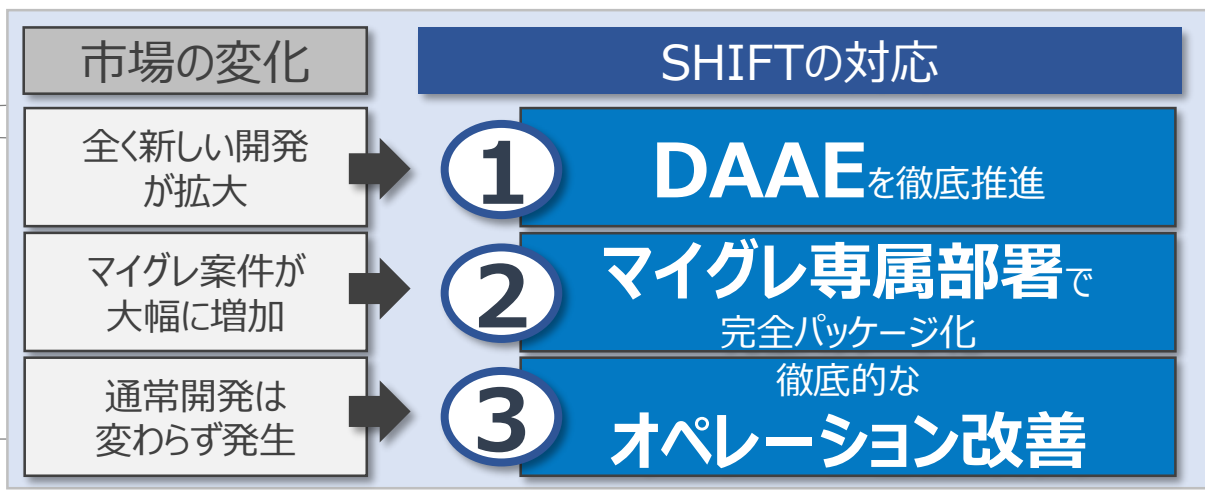
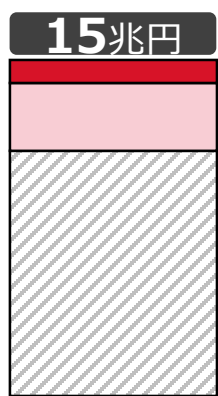
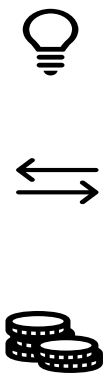
過去のしがらみにとらわれない
全く新しい開発

2 マイグレ開発

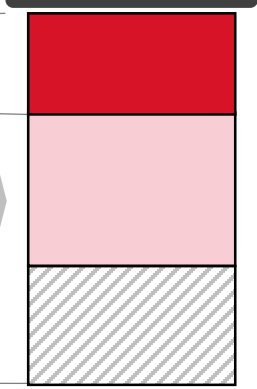
新たな技術などの台頭により
システムの置き換え需要発生

1 通常開発

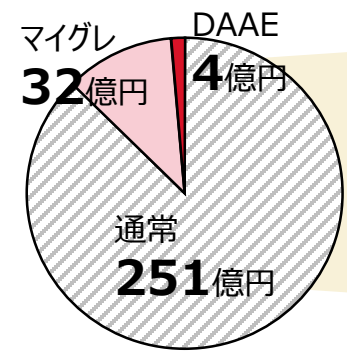
大規模な金融機関等の
基幹システムなどの開発



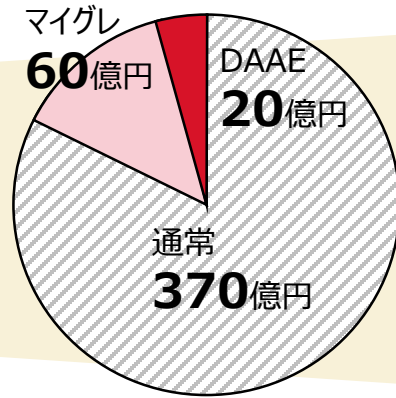
5年後のIT市場



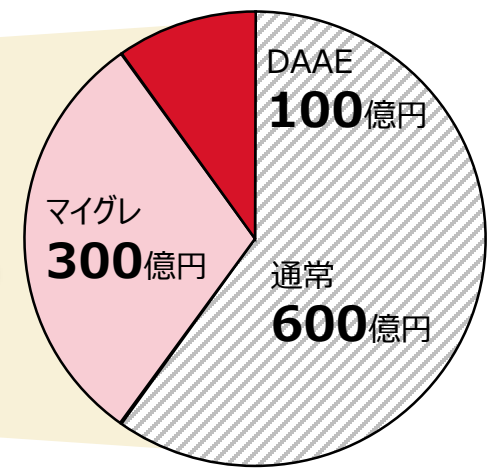
FY2020



FY2021



FY2025



投資（採用費等の販管費）
DAAE対応 3億円
マイグレ対応 5億円

売総利率
DAAE 60% 高単価
マイグレ 40% 高単価
通常 30%

高単価化

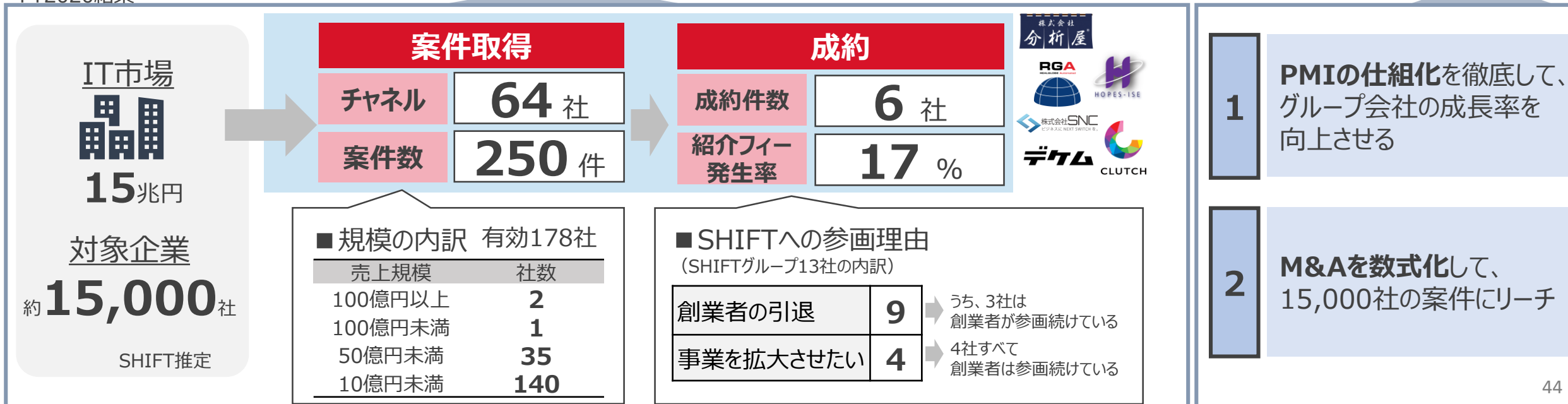
SHIFT
事業セグメントごとの
売上割合

売上高	287億円	450億円	1,000億円
平均単価	70万円	80万円	90万円

M&Aの案件取得から成約まで構造化。日本のIT業界案件を総どり

売上高	500億円	1,000億円	3,000億円
グループ会社売上	200億円	500億円	1,500億円
グループ会社成長率	20%	30%	35%
目安	FY2021	FY2025	FY2030
フェーズ	M&Aを開始	積極的に実施	拡大
達成事項	PMIを仕組化	案件取得からファイナンス、成約までのファネルを掌握	日本中のIT業界案件を総どり

FY2020結果



新取締役の体制

「SHIFT300」を遂げ、「SHIFT1000」へ向けた新たなフェーズへの進化を目指し、取締役体制を新たに強化

SHIFTの成長をつかさどる重要な3つの領域強化



取締役副社長
佐々木 道夫
(新任予定)

SHIFTによりコミットし、活動領域の深耕を叶えるため、社外取締役から取締役副社長へ

オーガニック成長

営業力強化としくみ化

継続的な売上成長

M&Aによる成長

資金調達の推進

事業ポートフォリオのさらなる強化へむけたM&A推進

ガバナンス

ガバナンス強化推進

資本市場との対話向上

松尾茂現副社長による、今後の成長に耐える盤石な企業基盤の構築をもとに、更なる成長を加速させるグループ体制の強化を推進

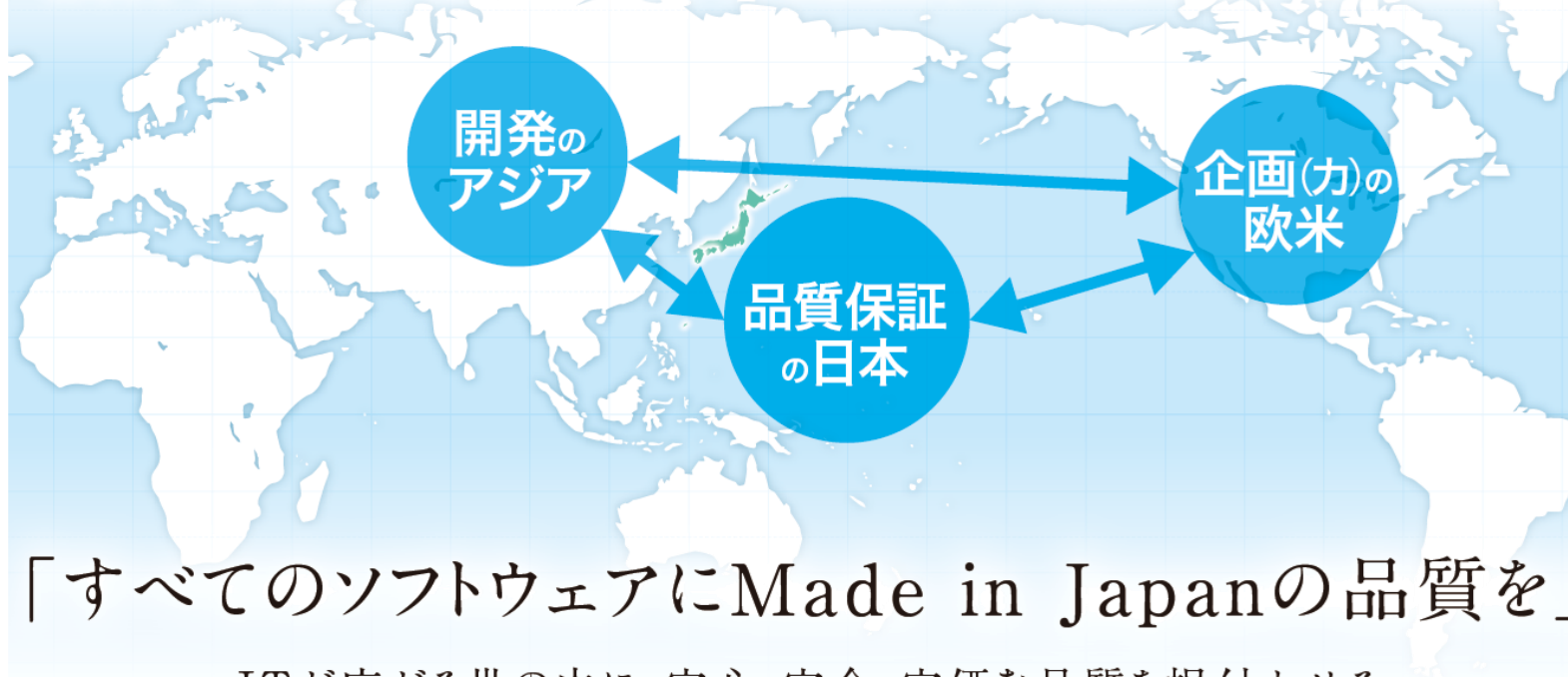


社外取締役
村上 誠典 (新任予定)

資本市場の経験をもとに、資本市場との対話やガバナンス体制をさらに強化するとともに、数多くの企業変遷に携わった知見を活かし、業務執行から独立した立場で今後の成長に広く関わっていただく

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:4,800人 単体:2,881人 (パートナー・派遣含) 2020年8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>グループ会社</p> <p>株式会社SHIFT SECURITY (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>株式会社メソドロジック (東京都) 株式会社ナディア (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xbs (東京都)</p> <p>ALH株式会社 (東京都) 株式会社エスエヌシー (大阪府)</p> <p>Airitech株式会社 (東京都) 株式会社CLUTCH (東京都)</p> <p>株式会社アクション (東京都) 株式会社ホープス (東京都)</p> <p>株式会社さうなし (東京都) 株式会社クラブ (宮崎県)</p> <p>株式会社SHIFT PLUS (高知県) トゥリーアンドノーフ株式会社 (鳥取県)</p> <p>株式会社システムアイ (神奈川県) SHIFT Global Pte Ltd (シンガポール)</p> <p>株式会社分析屋 (神奈川県) SHIFT ASIA CO., LTD. (ベトナム)</p>		
SHIFTを語る 3つのポイント	<p>5兆円のブルーオーシャン市場で圧勝</p> <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 <p>非エンジニアが活躍出来る市場を創った</p> <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 <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・91万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

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

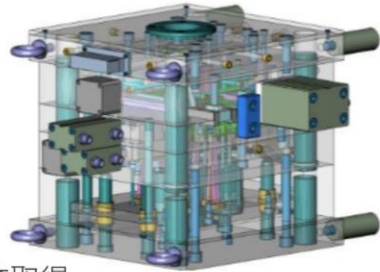
・株式会社 INCS
コンサルティング事業部
-マネージャとして従事
-プロセステクノロジーで特許取得

「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



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

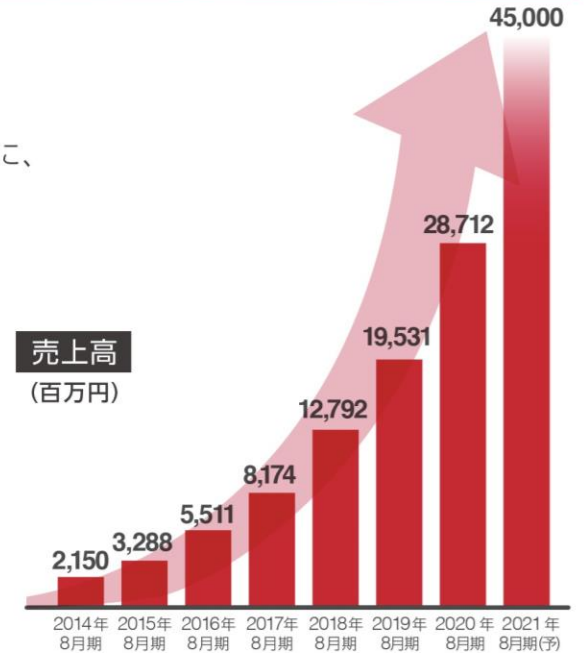
2009年

2009年

・ソフトウェアテスト事業

-09年から10期連続成長中

2019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



2014年11月

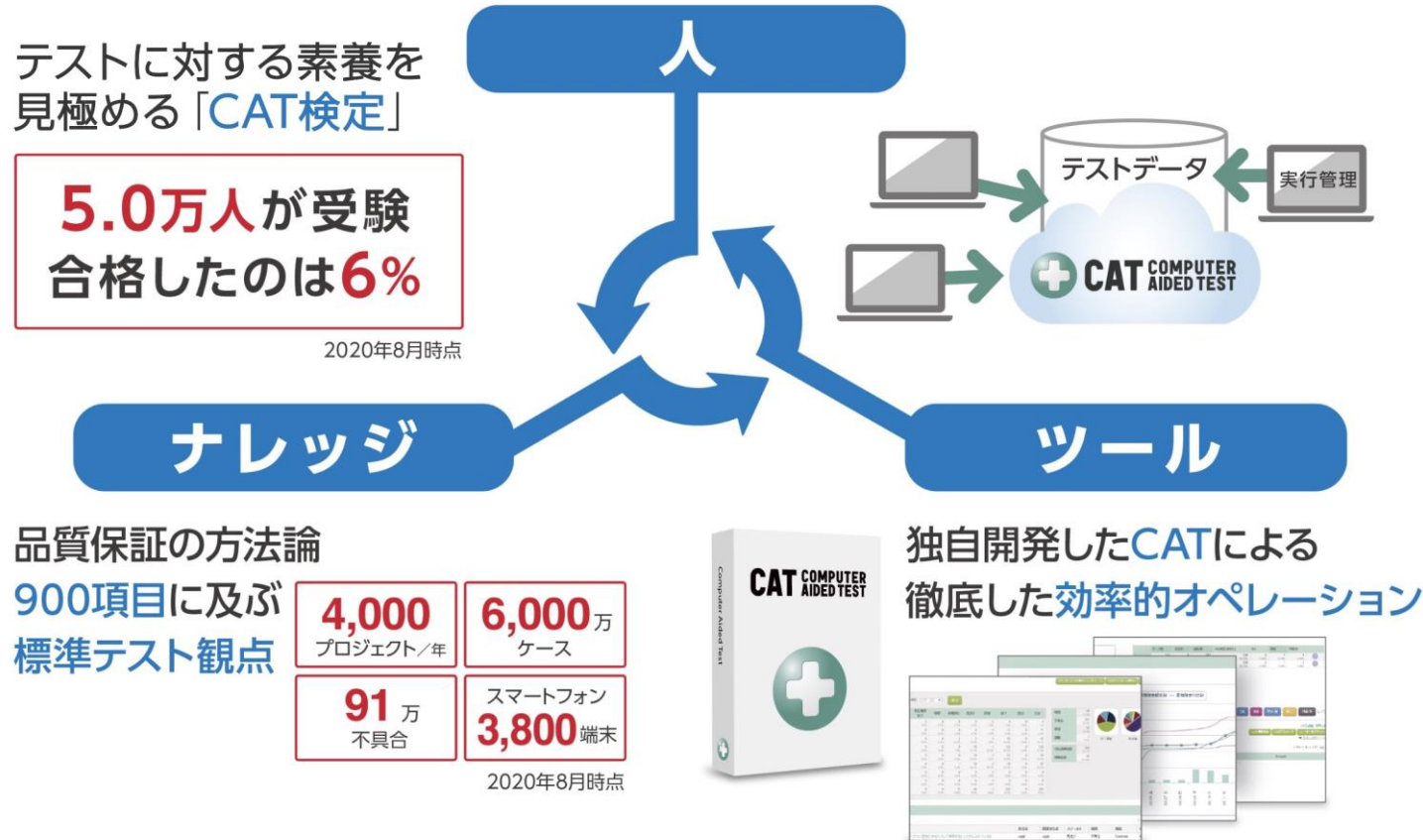
・東証マザーズへ上場

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

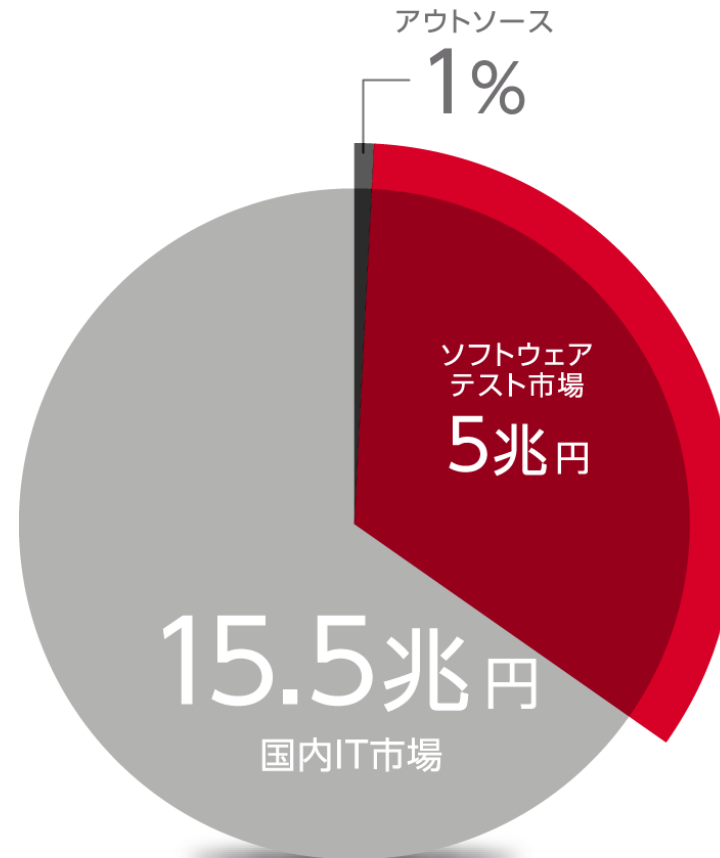
ソフトウェア品質保証の デファクトスタンダードを開発



マーケット（市場規模）

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）

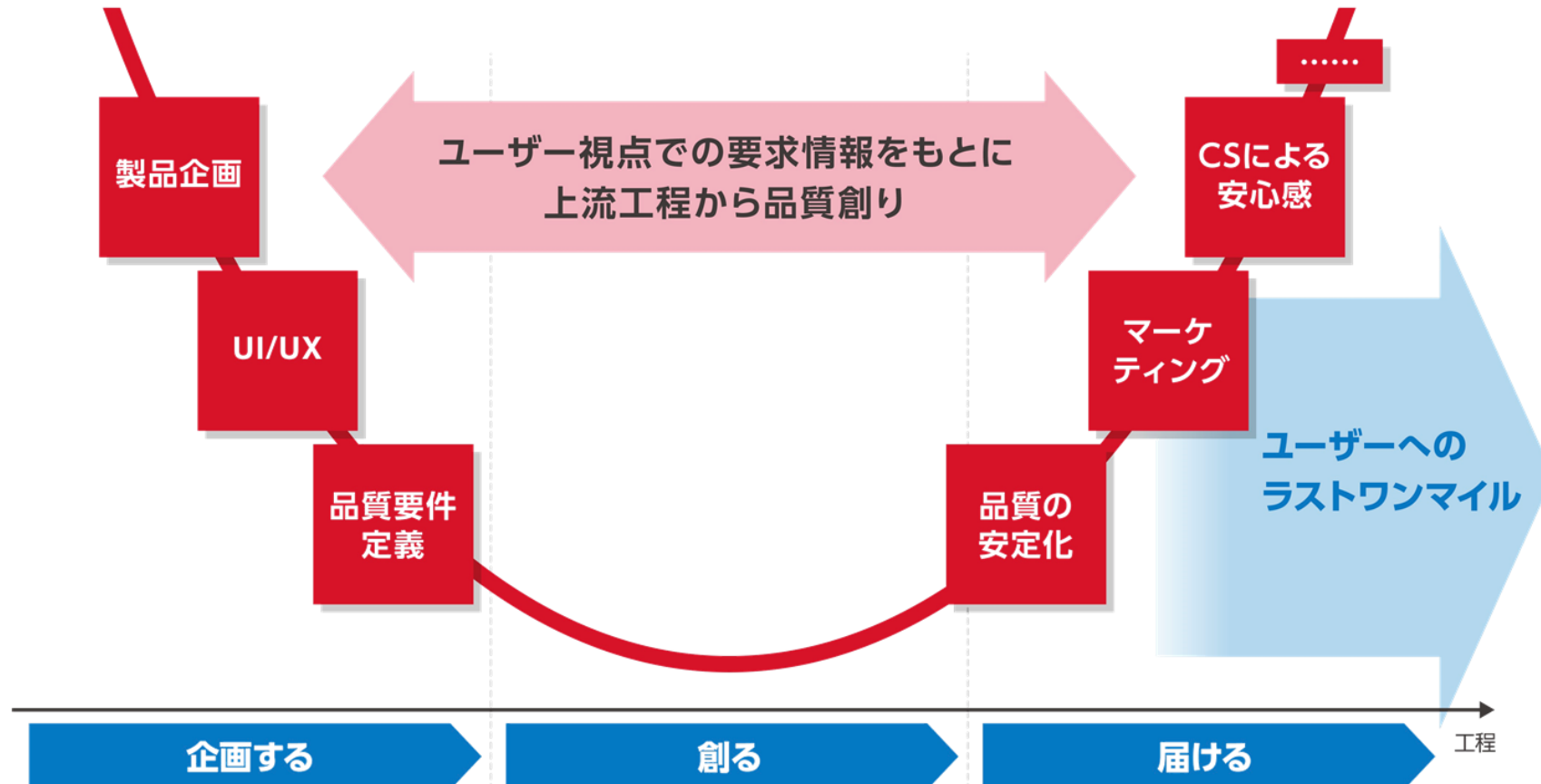
※2 日本のIT市場規模：経済産業省 2019年情報通信業基本調査（平成30年度実績）

※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

SHIFTの事業方向性

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



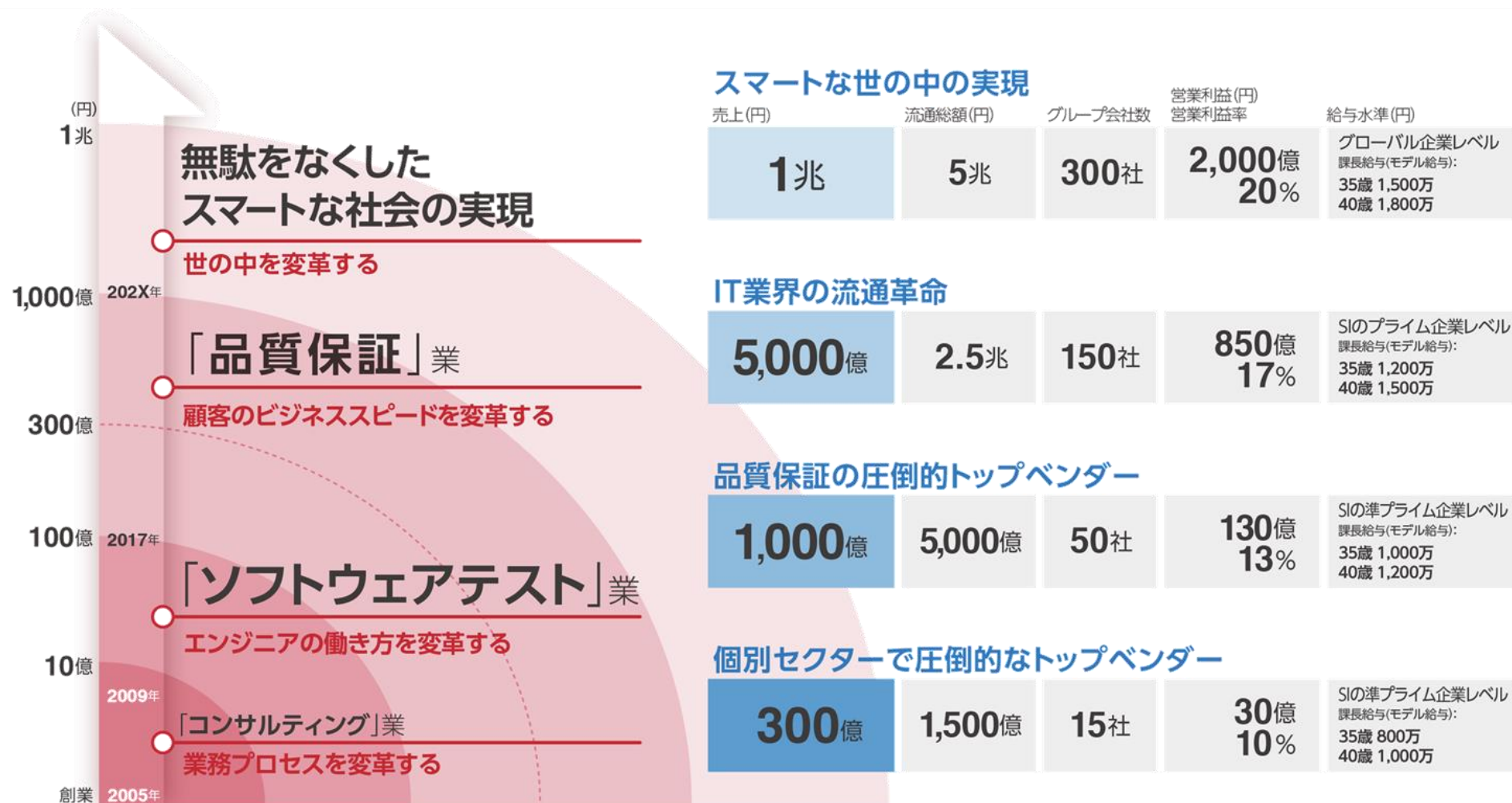
グループ会社全体で連携し、サービス開始から運用まですべてをサポートできる「ONE-SHIFT」サービスを始動

SHIFT
GROUP



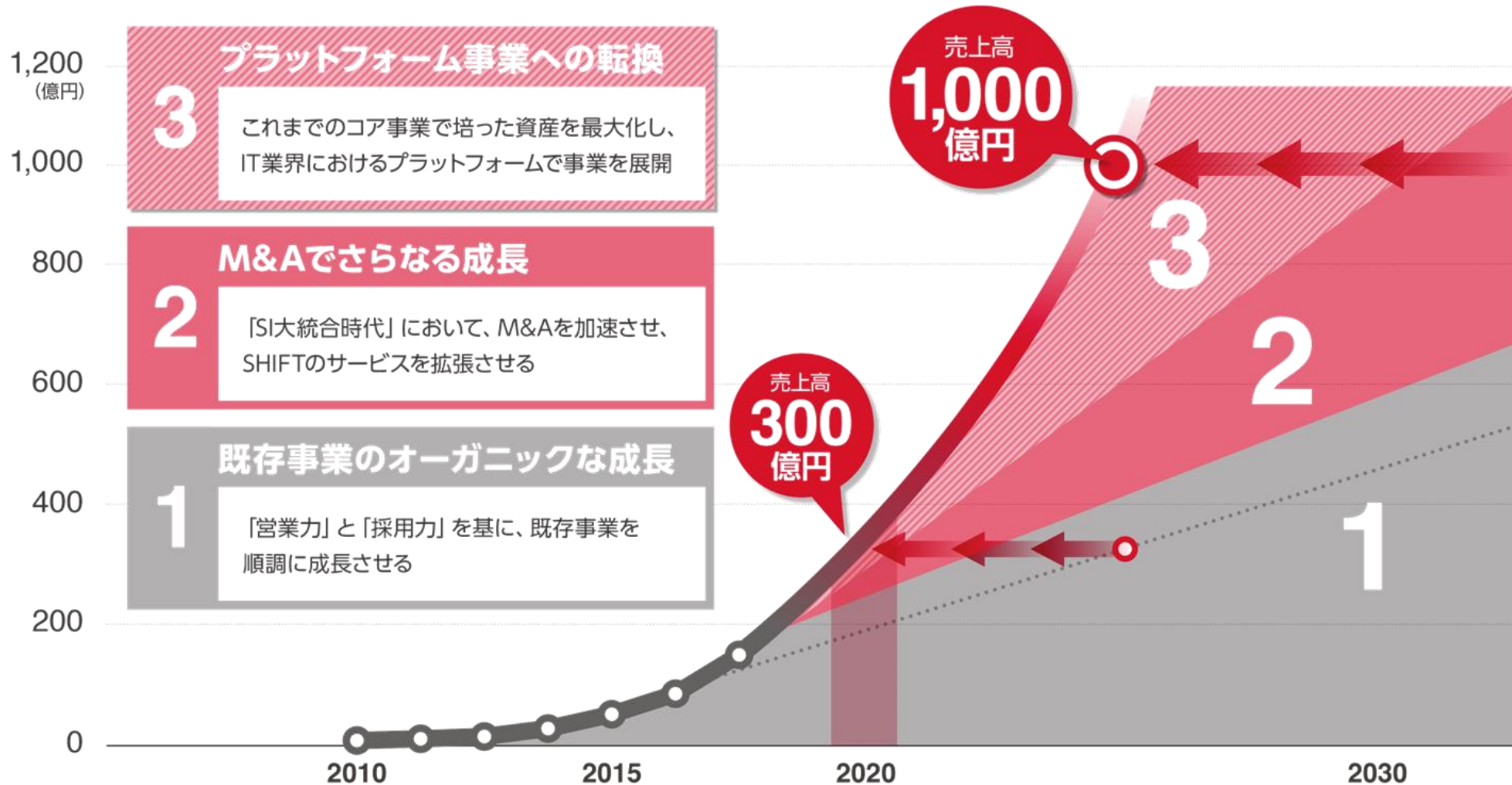
成長戦略「SHIFT1000」

【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



成長戦略「SHIFT1000」

【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



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